

PEDRO VIVANCOS Y JUAN SALVADOR CASTEJÓN

Ana Millán Jiménez
Dpto. Sociología y Política Social
Universidad de Murcia



Pedro Vivancos (30 años) y Juan Salvador Castejón (31 años) son Ingenieros en Informática por la Universidad de Murcia en el año 2001 y 2002 respectivamente. Ambos crearon en 2005 una empresa llamada VÓCALI de desarrollo de software informático especializados en procesamiento de lenguaje natural. Sistemas de software capaces de entender el lenguaje humano, sea hablado o escrito. El objetivo final es, como sintetiza uno de los entrevistados:

Un sistema capaz de leer un documento y entender lo que hay escrito. Sobre todo se trata de hablar a la máquina directamente y que la máquina actúe en consecuencia (Pedro Vicancos –P.V.-).

Los primeros productos con los que iniciaron su actividad empresarial fueron aplicaciones informáticas para el control hablado de sistemas domóticos, de manera que sólo utilizando el lenguaje natural se puedan adaptar espacios para discapacitados, personas dependientes, con problemas de movilidad, etc. En la actualidad, han abierto nuevos sectores y ofrecen productos innovadores como buscadores semánticos.

Los buscadores actuales son por términos y en cambio el nuestro, si hay un documento que trata conceptualmente, por ejemplo, sobre ayudas para comprar una casa, aunque no contenga esas palabras clave te va a ofrecer un resultado. Son dos aplicaciones distintas: una que comprende la voz, otra aplicada a la comprensión de las cláusulas de búsqueda de un buscador, y como estas hay varias. Por ejemplo, escanear documentos y clasificarlos en función de su significado, de su contenido. Hay muchas aplicaciones y según vamos avanzando van apareciendo más (Juan Salvador Castejón – J.S.C.-).



Inicio de la actividad emprendedora

La empresa se constituye legalmente en 2005 dentro del Programa NEOTEC. Es entonces cuando la fundan e inician las entrevistas para entrar en ese proyecto, elaboran la documentación necesaria y los procesos burocráticos pertinentes, pero en realidad se pone en marcha en el año 2007.

Es en agosto de 2007 cuando de verdad empezamos a funcionar. Cuando cada uno de nosotros nos dejamos nuestras anteriores actividades y comenzamos a trabajar (P. V.).

La idea les surge cuando un amigo se fracturó una pierna y quedó limitada su movilidad. Pensaron que sería una gran ventaja para él poder controlar su entorno mediante la voz. Ese fue el origen de un proyecto, que posteriormente extendieron al ámbito general de la discapacidad.

No fue ésta su primera iniciativa empresarial. Afirman que desde que terminaron sus estudios tenían la inquietud de montar alguna empresa. Habían realizado y presentado algunos proyectos, pero ninguno fue tan en serio como el que finalmente se culminó.

En este caso intuíamos algo de verdad interesante: que la gente nos respaldaba, y la posibilidad de crear una empresa. En otros casos anteriores no nos salió (P. V.).

No obstante, son conscientes de que las tentativas anteriores fueron pasos necesarios para llegar a la constitución de esta empresa. Afirman que hace falta equivocarse y que de esos intentos fallidos aprendieron mucho de los procesos que inevitablemente deben conocer para poder desenvolverse en el mundo empresarial. Una idea lleva a otra. Especialmente en un sector en el que su producto era muy innovador, y suponía abrir un nuevo mercado. La mayor parte de los avances realizados en el terreno de la comprensión del lenguaje natural se situaba en el ámbito académico, había muy pocas empresas relacionadas con el tratamiento semántico de la lengua, con la comprensión real de lo que se dice. Vieron la oportunidad de un sistema no demasiado complejo, y que sin embargo no había llegado al mercado.

En un principio comenzaron ellos dos solos, y sus inversores, aunque contaban con la colaboración del Departamento de Ingeniería e Información de las Comunicaciones de la Universidad de Murcia, que les asesoraba, y con los que realizaban proyectos de investigación. En la actualidad ha aumentado la plantilla y ya cuentan con cinco personas más trabajando en la empresa.

En definitiva, comienzos difíciles en los que permanecía la inquietud de crear algo nuevo e incorporarse al ámbito empresarial pero en los que no encontraban el camino correcto para lograrlo.

Proceso de creación de la empresa

En el proceso de creación de la empresa el principal problema con el que se encontraron fue, sobre todo, el económico. Aunque tenían una buena idea, un buen proyecto, el mayor obstáculo fue conseguir la financiación para llevarlo a cabo.

Asimismo, indican que también en esos momentos iniciales en los que todo son posibilidades abiertas y sin concretar es decisivo conocer los pasos necesarios para ponerlos en marcha. En este sentido les fue de gran ayuda haber realizado varios másteres para jóvenes emprendedores relacionados con la creación, gestión y desarrollo de empresas de carácter tecnológico.

Si tienes una inquietud empresarial pero no sabes más, ese es otro problema con el que te encuentras, porque... “por donde empiezo”. No vale sólo con la idea. Ese es un problema, y fundamentalmente lo es el dinero (J. S. C.).

Aseguran que en el momento en el que te planteas crear una empresa lo primero que piensas es en la subvención, en conseguir ayudas públicas o inversores. Gran parte de esa información la obtuvieron a través de los másteres a los que asistieron. Cursos que orientan sobre las vías para conseguir financiación, y de los organismos a los que puedes acudir para lograrlas.

Había que hacer una búsqueda de inversores, y para ello se recorrieron gran parte de España localizando esas prestaciones. Tras casi un año de papeleo, entrevistas y visitas a empresas, escuelas de negocios y diferentes entidades públicas y privadas, intentando obtener los recursos económicos necesarios, entraron en el Programa NEO-TEC que les proporcionaba gran parte del dinero. El resto les llegó a través de una constructora murciana con la que contactaron a través de amistades comunes, y con la que establecieron una relación de confianza personal.

Estaban dispuestos a invertir, pero al final se convencieron, más que por la idea en sí del negocio, por una confianza personal. Si una persona en la que yo confío me ha traído a esta persona en la que él confía, la conozco, me da confianza también. A lo mejor si la idea hubiese sido una panadería, hubiesen invertido igual. No fue tanto por la idea como por la relación personal (J. S. C.).

Por lo tanto, el principal obstáculo con el que se encuentran en el proceso de creación de la empresa es el económico, y en segundo lugar el de conocer los pasos adecuados para su constitución. El primero lo resuelven, por una parte, a través de un proyecto que les financió y por otra, consiguiendo inversores ayudándose de relaciones personales. Al segundo, a la desorientación propia de los inicios, se enfrentan con la información y la formación que han adquirido a través de cursos especializados en esas cuestiones.

Localización, contexto económico y entorno

En el momento en que se creó la empresa la situación económica en general era buena tanto a nivel nacional como regional, y concretamente el sector de la construcción estaba en alza y con capital para invertir en otros proyectos, lo que en su caso facilitó el proceso de conseguir financiación. En definitiva, el contexto económico era favorable en la fase de constitución, lo cual les benefició significativamente.

Sin embargo, como fue en 2007 cuando realmente empieza a funcionar, en el momento de poner en marcha de la empresa, sí se han visto afectados por la crisis económica actual. Además, hay que tener presente que es ahora cuando comienzan a vender después de estar un año desarrollando su producto. Han estado ese tiempo invirtiendo en personal, equipo y recursos de todo tipo, y es ahora cuando emprenden la comercialización. Por lo tanto, es innegable que el mal momento económico les está afectando. Lo que sucede es que, al coincidir en el tiempo el inicio de la empresa y de la crisis, no saben valorar muy bien en qué medida les está perjudicando porque desconocen como serían las cosas si la situación económica fuera buena. No tienen elementos de comparación.

En cualquier caso son conscientes de que les influye, entre otros muchos aspectos, por los recortes presupuestarios de la Administración Pública a la adquisición y mejora de nueva tecnología, a los que ellos suministran sus productos.

Pasando a otro aspecto, abordamos la cuestión de localización de la empresa, el por qué de montarla en Murcia. Esa decisión viene marcada por el hecho de que los dos son murcianos y entienden que de esa manera colaboraran con el desarrollo regional. Es su aportación al enriquecimiento local, en el ejercicio de cierta responsabilidad social.

Y también un poco porque cuando uno monta una empresa, aparte de la motivación de un proyecto personal, también hay algo de que somos de aquí. Parece que aquí en Murcia sólo hay inmobiliarias y restaurantes. Pues no: vamos a montar algo nuevo y diferente y que se quede aquí (J. S. C.).

Tomar esta decisión les ha supuesto costes económicos y personales. La mayor parte de los contactos que necesitan, empresas con las que trabajan, organizaciones en las que pueden conseguir fondos, etc. están centralizados en Madrid, lo que les obliga a desplazamientos constantes con lo que ello supone de tiempo, esfuerzo y dinero. Afirman que dejar la empresa en esta ciudad ha tenido ciertas consecuencias negativas, a pesar de Internet y de todos los avances en el ámbito de las comunicaciones de los que ellos son buenos conocedores. No obstante, no se arrepienten de haber elegido esta opción.

Al final te da problemas porque todo se cuece en Madrid, y tienes que ir a Madrid cada dos por tres. No es cierto que por internet lo puedas hacer todo desde casa. Un viaje a Madrid cada poco tiempo no te lo quita nadie, porque todas las empresas grandes, y todo, está en Madrid (P.V).

Respecto a las instituciones y organismos regionales con los que contaron en sus inicios, indican que la primera ayuda fue de la CROEM. Concretamente un curso para jóvenes emprendedores que les resultó de gran utilidad. Posteriormente se presentan a unos premios anuales sobre ideas novedosas que convoca el Ayuntamiento de Murcia. Quedan los segundos y ganan un dinero con el que pueden cubrir los primeros gastos de escrituración y tramitación de la empresa. Por último, acuden a una convocatoria de proyectos innovadores de la Comunidad Autónoma. Presentan un plan, junto al Centro Tecnológico de la Construcción, para la adaptación de una vivienda a personas discapacitadas, aquellos aportan el material domótico y ellos tuvieron la ocasión de poner en práctica sus ideas. Fue una ayuda indirecta, porque aunque no obtuvieron ningún beneficio económico les brindó la ocasión de ensayar y comprobar resultados.

Dentro del ámbito regional y local estas son las cooperaciones que destacan como más significativas, y las que de uno u otro modo sirvieron como estímulo en los primeros momentos. Aunque no son las únicas que intentaron. Probaron en diferentes organismos y programas, tales como *Murcia Emprende*, pero les ofrecieron colaboraciones con unas condiciones que no les resultaban rentables. Es decir, no las valoraron como ayudas reales sino más bien como compromisos que complicaban aún más el proceso. Además, entienden que hay una diferencia muy importante entre conseguir financiación para sacar un producto determinado al mercado que conseguirla para generar una empresa.

Dices: pues en un año y medio voy a desarrollar esto, esto y esto, y voy a tener estos gastos. Ellos te financian ese plazo, pero no es que te den dinero como los inversores, que dicen toma y con eso montas la empresa (J.S.C).

En definitiva, la empresa se crea en un buen momento económico, aunque comienza a funcionar en plena crisis económica, lo que claramente les afecta. Por otra parte, piensan montarla en Murcia para de este modo aportar algo positivo al entorno local. Sin embargo, a pesar de esa intención no han contado con ayudas importantes de organizaciones, asociaciones o instituciones propias de la Región. Insisten en que con lo que éstas le aportaron no habrían logrado nada. Su gran revulsivo económico fue conseguir la financiación a través de NEOTEC.

Financiación

Cuando deciden crear la empresa no cuentan con capital económico para realizar su proyecto, de ahí que su primer y grave problema inicial es conseguir el dinero que necesitan. Tras varios intentos consiguen, en el año 2005, entrar en el Programa NEOTECH que se convierte en su principal fuente de financiación. Se trata de unas ayudas que otorga el Centro de Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI) asociado al Ministerio de Industria, a través de unos préstamos blandos que se conceden para la creación de nuevas empresas, y que éstas deben devolver cuando empiezan a tener beneficios.

Por este procedimiento logran el setenta por ciento del capital que necesitan, y el treinta por ciento restante lo consiguen de aportaciones personales, y de una empresa de construcción murciana que se encuentra en una buena situación económica y decide invertir en su proyecto. Estas son las dos vías fundamentales de financiación, una pública y otra privada, que les permite crear la empresa.

En este primer momento no cuentan con ninguna infraestructura. Ni locales, ni tecnología, nada. Parten de cero. Es en agosto de 2007 cuando una vez conseguidos los primeros fondos, alquilan un local en Las Atalayas hasta que se construye el nuevo edificio del CEEIM y se trasladan allí. Mientras tanto mantienen sus anteriores empleos, y trabajan en sus casas elaborando prototipos que poder presentar en las entrevistas a que asisten para solicitar alguna ayuda.

Antes de montar la empresa como tal, nosotros trabajábamos en casa desarrollando algún prototipo. No podíamos ir sin tener nada, había que enseñar un prototipo, tengo esto y lo puedo convertir en algo que se puede hacer. Es muy diferente mostrarlo que simplemente contarlo (J. S. C.).

De manera, que cuando inician su actividad empresarial no contaban con nada, tan sólo con la idea, el proyecto y algún prototipo que han elaborado con infraestructura doméstica. No tienen recursos económicos, carecen de cualquier infraestructura y todo lo consiguen por el programa NEOTECH e inversores particulares que deciden apoyar la creación de VÓCALI.

Trámites, obligaciones legales y otros aspectos

Respecto a la tramitación y documentación necesaria para sacar adelante la empresa, afirman que el peor momento es cuando tienen que presentar su proyecto al programa NEOTECH del Centro de Desarrollo Tecnológico e Industrial. Entonces es cuando más documentación hay que elaborar. Es la etapa de mayor dificultad y más compleja a nivel administrativo y burocrático, aunque en otras ocasiones anteriores habían tenido que adjuntar bastante documentación en otras instancias, nada había resultado tan laborioso como la que tuvieron que presentar al Ministerio para entrar en ese Programa.

Para superar con éxito esa fase no cuentan con ninguna asistencia profesional. Entre los dos elaboran el proyecto y gestionan todo el papeleo, haciendo uso de toda la información que habían recibido en los másteres y cursos realizados, en los que le enseñaron cómo crear una empresa.

Como habíamos estado cada uno asistiendo a cursos en los que siempre se hace una simulación lo más real posible de cómo montar una empresa, el tipo social que interesa, hacer un plan financiero, entre otras cosas, pues más o menos nos defendíamos en ese tipo de cosas (P. V.).

Lo que también es cierto es que aunque no contaron con ningún asesoramiento adicional de especialistas en cuestiones legales y burocráticas, tampoco se encontraron con ningún obstáculo importante. Sólo tuvieron que atender a los trámites normales en estos procesos y para eso les bastó con la formación que tenían.

Perfil individual del emprendedor

En lo referente a las características personales que debe tener un emprendedor, nuestros entrevistados destacan sobre todo el inconformismo y la capacidad de sacrificio. En primer lugar, afirman que debe ser una persona que no se conforme con su situación y que siempre quiera un poco más, no en el sentido de tener ambición de posición o lucro personal, sino en afán continuo de materializar su proyecto. Tener una idea y querer realizarla, desear llevarla a cabo. De lo contrario, la comodidad, el hecho de mantener un trabajo o una situación estable, pueden ser motivaciones más fuertes que la ilusión de poner en marcha una nueva propuesta empresarial, con todos los riesgos que ello comporta.

A la vez, es muy importante estar dispuesto a sacrificarse para desarrollar un plan personal. Perder gran parte del tiempo libre, ocio, relaciones sociales y familiares, para dedicarse plenamente al trabajo. En definitiva, capacidad de sacrificio, inconformismo y estar tan motivado para que todas las privaciones a las que se enfrentan, y el esfuerzo necesario, merezcan la pena.

El inconformismo ante la situación en la que estás es muy importante. Y luego obviamente la idea de querer sacrificarte para desarrollar un proyecto personal. Esas motivaciones tienen que ser más fuertes que el hecho de no querer arriesgar. Porque claro, arriesgas tu dinero, dejas tu trabajo, sacrificas tiempo libre. Las razones que te llevan a hacer todo eso tienen que ser unas motivaciones fuertes, fuertes (J. S. C.).

Por otra parte, indican que aunque no se trate exactamente de características personales, también puede resultar decisivo el estar acompañado en este proceso, contar

con alguien que comparta tus mismas aspiraciones y sacrificios. Alguien en quien apoyarse en los momentos difíciles.

Estar acompañado y con ayuda. Yo creo que montar una empresa sol, tiene que ser muy duro, por lo menos estas empresas de innovación. Hay días que estás echando horas extras, viniendo fines de semana y llega un momento en que dices “no sé si esto me compensa”. Pero siempre hay otra persona que está contigo, y si uno flaquea el otro está para levantar el ánimo. Eso es importante. Montar una cosa de éstas solo, yo creo que no. En un momento dado abandonaría, abriría la puerta y estaría buscando una excusa para dejarlo (P. V.).

En definitiva, inconformismo, capacidad de trabajo y sacrificio, y una gran motivación para afrontar el riesgo. Éstas serían las características indispensables en el perfil personal de un emprendedor, a lo que habría que añadir la conveniencia de que no sea un proyecto en solitario. Siempre es más recomendable compartir el esfuerzo que todo ello supone con personas que están en tus mismas circunstancias.

Perfil social

Si analizamos las variables sociales que pueden influir en el perfil del emprendedor, nos encontramos que en el caso de los dos entrevistados el entorno familiar no tuvo una influencia directa en la decisión de crear su propia empresa. Más bien al contrario. Ninguno de los dos partía de negocio alguno, ni tenían parientes empresarios, ni tradición al respecto. Es más, por parte de los familiares más próximos se veía con cierto recelo esta iniciativa. En un principio la consideraban un riesgo innecesario y aconsejaban continuar con las actividades anteriores, aunque una vez que les vieron decididos aceptan la idea, les apoyan e incluso interceden para conseguir inversores.

A mis padres no les hacía mucha gracia que me metiera en aventuras de este estilo, porque tenía un trabajo más o menos adecuado, estaba trabajando en la Universidad y tenía una buena proyección. Claro, tienes que arriesgar para montar una cosa así, y no lo veían muy bien. Tampoco tengo ningún familiar con empresa ni nada, o sea que todo fue nuevo. (P. V.).

No obstante, sí que de manera indirecta las relaciones familiares favorecieron el espíritu innovador, y más concretamente la socialización que se produjo en el seno familiar. Es decir, la educación que transmitieron los padres respecto al esfuerzo, espíritu de sacrificio y trabajo tuvo sus consecuencias en la formación de su personalidad emprendedora.

Yo esa capacidad de trabajar y sacrificar cosas la he estado viendo toda mi vida en mi padre. Siempre, mañanas, tardes, fines de semana, cuando ha hecho falta. Siem-

pre. Hemos tenido un nivel de vida muy bueno, pero esa asociación de que para conseguir algo tienes que trabajar duro y arriesgarte y lo que sea necesario, siempre la he tenido. Cuando surgió la idea, la primera reacción es “¿dónde te vas a meter!”, pero luego una vez que ven que lo tienes claro, te apoyan, y de hecho los inversores los conocimos a través de mi padre (J. S. C.).

Asimismo, afirman que el estar exentos de responsabilidades familiares, el estar solteros y no tener hijos, especialmente esto último, les proporciona una libertad de movimientos que desde luego influye mucho en el momento de tomar una decisión de este tipo, porque cuanto menos tengas que perder más te arriesgas y eso es muy importante, sobre todo en la fase inicial.

No estaba casado, ni tenía deudas, y si hubiese tenido hijos me lo hubiese pensado muchísimo. Sobre todo si tienes hijos, yo creo que la cosa cambia totalmente (J. S. C.).

Continuando con los aspectos sociales, hay que decir que tampoco en el grupo de pares, amigos y compañeros de Universidad encuentran personas con esa iniciativa empresarial, por lo que la variable del entorno cotidiano no repercute en su resolución de crear un negocio.

Lo que sí influye bastante en esa determinación son las condiciones laborales en las que está el sector para el que han estudiado. Entienden que son negativas, y que no desean continuar así el resto de su vida profesional. Se trata de una sensación clara que se concreta en frases como: *tengo que buscar algo (P. V.)*, o *no me voy a pasar toda la vida así (J. S. C.)*. Esas son las expresiones que usan para definir una situación que no les convence y que les motiva para pensar algo diferente que realmente les satisfaga profesionalmente. Además, siempre piensan en crear algo propio. Lo que les atrae es la idea de una iniciativa privada, de algo que ellos incentiven, gestionen y administren. En ningún momento manejan la idea de entrar a formar parte de una empresa ya existente, no es lo que buscan.

Sin embargo, se quejan de que en sus estudios universitarios en ningún momento se les ha formado para esa actividad. Afirman que, aunque podría hacerse perfectamente, no se fomenta la cultura empresarial, ni el espíritu emprendedor y que eso es una carencia. Especialmente porque el nivel de investigación o la profundidad con la que se abordan algunos temas favorecen que surjan iniciativas sobre posibles productos que pueden ser ofertados al mercado, pero nunca se trabaja con esa opción.

En las ingenierías esa cultura no se fomenta absolutamente nada. Ni por parte de los profesores, ni por parte de la propia estructura universitaria tal y como está montada. Seguro que hay gente que ni se plantea que con lo que él sabe puede intentar trabajar, y no sólo presentarse a la oposición de turno. Tendrá que ser algo que estu-

quiera inmerso en la propia carrera y en su docencia desde que empiezas hasta que terminas (J. S. C.).

Para terminar este apartado abordamos la cuestión de lo que podía aportar su empresa a la sociedad. En este sentido, opinan que además de lo que suponen sus propios productos para la calidad de vida de las personas con alguna discapacidad o movilidad limitada, es muy importante el ejemplo y el estímulo que empresas jóvenes como la suya, u otras que ya se han abierto camino y que están consolidadas, pueden ser para iniciativas similares. Especialmente aquellas que implican la utilización de conocimientos técnicos y una formación parecida a la suya. Es un modelo factible que se muestra como exitoso a profesionales del sector, y que puede motivar la aparición de más empresas del mismo tipo.

Por lo tanto y concluyendo, no es la familia la que directamente influye en la decisión de crear su propia empresa, aunque sí afecta indirectamente por la educación recibida y por estar libres de cargas familiares. Tampoco, les estimula su formación universitaria, ni sus relaciones personales, ni de amistad. Sin embargo, sí que estimulan ese espíritu emprendedor el no conformarse con las condiciones laborales que tenían y las perspectivas de futuro que éstas les ofrecían. Ese inconformismo profesional actúa como gran revulsivo.

Innovación y liderazgo

Llegados a este punto abordamos la cuestión de qué características personales debe reunir una persona para ser considerada líder en una empresa o innovadora en su actividad. En este sentido y de modo general, afirman que una persona que ejerza un liderazgo debe ser capaz de transmitir al grupo sus propias motivaciones. Es indispensable que tenga la capacidad de ilusionar e implicar a su equipo en el proyecto que está iniciando, porque en la medida en que se sientan partícipes y protagonistas de un plan colectivo mejorarán tanto los resultados como las condiciones de trabajo.

Pero si particularizamos en empresas de tecnología punta como VÓCALI entienden que es muy importante que el líder sea una persona respetada por los conocimientos que posee sobre el tema que les ocupa. Debe ser un referente claro al que se puede acudir ante una duda o un problema técnico. Tiene que proporcionar la confianza suficiente y generar la sensación de que cuenta con los recursos necesarios para ser capaz de salir de cualquier situación por difícil o conflictiva que parezca.

Respecto a las características personales del innovador insisten en el inconformismo. Debe tener el perfil de una persona que cuestiona sistemáticamente los temas y busca vías alternativas. Es muy importante tener una visión amplia de todos los campos implicados en las diferentes problemáticas, estar siempre investigando aplicaciones no

vedosas y explorando nuevas posibilidades. Opinan que la persona que quiera poner en marcha una empresa con un elevado grado de innovación, como la que ellos han creado, debe reunir estas características.

Siempre te estás cuestionando todo, esto ahora se hace así pero se podría hacer de otra manera. Ver si hay algo que puedes innovar. Yo creo que esa capacidad de estar cuestionando las cosas es una característica fundamental (J. S. C.).

De manera que el líder debe tener la capacidad de transmitir a su equipo la ilusión y motivación que él mismo tiene y que le lleva a emprender un nuevo proyecto. A la vez, debe combinar ese entusiasmo con poseer los conocimientos necesarios que le hagan valedor del respeto y la confianza de sus compañeros. Por último, afirman que un innovador es siempre un inconformista con una perspectiva amplia de las cosas, que busca nuevos resultados a través de procedimientos innovadores.

Recomendaciones para futuros emprendedores

El último lugar les pedimos que expliciten lo que ellos consideran más importante a tener en cuenta para aquellas personas que estén pensando emprender un negocio. En primer lugar, indican que es fundamental distinguir entre una idea y un producto. Es decir, hay un camino bastante largo entre tener un buen proyecto y sacar al mercado un producto. Es necesario reflexionar sobre muchos factores tales como el coste, la financiación, la rentabilidad, el soporte que se le va a dar, la publicidad que hay que hacer para poder venderlo, las personas con las que voy a trabajar, con qué apoyos cuento, entre otras cosas. Entienden que esas consideraciones son indispensables como paso previo a la creación de cualquier empresa.

Uno piensa “esto es genial, no se le ha ocurrido a nadie” ¿no se le ha ocurrido a nadie o nadie ha querido llevarlo a cabo? Hay que darle muchas vueltas a convertir esa idea en un producto (P. V.).

En cualquier caso, y sin restar importancia a todos los aspectos anteriores, advierten que es decisiva la actitud con la que afronte el reto el emprendedor. Esto es, si hay una inquietud, si realmente existe motivación a este respecto, hay que ser insistente. Persistir en esa línea e ir buscando resolver satisfactoriamente todas las exigencias que sean necesarias, pero siempre con el espíritu positivo de lograr la consecución del objetivo marcado.

Por otra parte, afirman que tanto la formación como la información son básicas para saber cómo desenvolverse en el ámbito empresarial. Por eso recomiendan la asistencia a cursos y másteres, sobre todo en casos como el suyo en los que su licenciatura no les forma especialmente para ello. Entienden que en ese tipo de actividades no sólo

se facilitan los conocimientos necesarios para esta tarea, sino que además entras en contacto con personas que tienen inquietudes similares a las tuyas y con las que puedes compartir ideas o proyectos de futuro. Opinan que ese aprendizaje académico y personal es muy recomendable.

Finalmente, insisten en que si se tiene la inquietud del emprendedor lo mejor es intentarlo cuanto antes. La edad, la situación personal y familiar, son aspectos que limitan los riesgos que quieres asumir, por eso es importante estar lo más liberado posible de esos condicionantes.

Si eres una persona que tienes esa inquietud es mejor arriesgarte cuanto antes, y no quedarte toda la vida pensando “¿y si hubiera hecho esto o aquello?”. Todo tiene su momento, y el de lanzarte a montar una empresa es más bien pronto que tarde (J. S. C.).

Por lo tanto creen que calcular muy bien cada fase del proceso, adquirir la formación necesaria, ser persistente e iniciarlo cuanto antes, son las recomendaciones más importantes que se pueden dar a quienes están considerando establecerse por cuenta propia. En cualquier caso, el mensaje final es:

Yo recomiendo que si la gente tiene espíritu emprendedor, que lo haga. Y creo que se debe hacer porque cada vez que una empresa tiene éxito no sólo vencen quienes la montan, sino que creo que es un triunfo para la sociedad en general, porque se crea un nuevo tipo de empresa, que da trabajo a otro negocio, que estimula un sector, que innova. Todas ellas son cosas que se necesitan mucho (J. S. C.).

Esta es la experiencia y las opiniones de dos jóvenes emprendedores que aún se consideran más ingenieros que empresarios y que son conscientes de que aún les queda mucho futuro por recorrer.