

Emprendedores & EMPLEO

Expansión

Emprendedores que ayudan a crear nuevas 'start up'

Cubrir las necesidades de los negocios en sus fases más tempranas y hacerlos sostenibles en el tiempo es la razón de ser de estas empresas, que pretenden neutralizar el fracaso de los emprendedores.

Montse Mateos. Madrid

Que la experiencia en determinada práctica es un valor fundamental para acceder a un puesto o crear un negocio no es ningún secreto. Hasta el acerbo popular lo corrobora con expresiones como 'El que ha sido cocinero antes que fraile, lo que pasa en la cocina bien sabe'. Todo esto y más se puede aplicar a algunos emprendedores de nueva hornada que no presumen de cocinar el nuevo Facebook, pero sí de convertir en negocio su experiencia en la creación de empresas: coinciden en que sin su historia de éxitos y fracasos no hubiera sido posible.



SUMACRM Tomás Santoro (izda.) y Alfredo Nicolás son los artífices de esta herramienta de CRM para agilizar la gestión de clientes.



METRICSON Luis Gosalbez, de pie, primero por la izda., creó esta firma de servicios jurídicos especializados en Internet en 2009. Reconoce que el hecho de ser abogado y su experiencia como emprendedor han sido la clave para montar este negocio.

La isla del tesoro

Tomás Santoro es ingeniero informático y, junto con Alfredo Nicolás, acaba de lanzar al mercado SumaCRM, una herramienta de CRM con la que ayuda a otras empresas en la gestión de clientes y en cuyo desarrollo invirtieron 90.000 euros, 60.000 de ellos financiados por Enisa. Santoro comenzó su periplo emprendedor hace ocho años con Bocetos.com, una plataforma de marketing online. A ésta le siguieron Totombole.com, dedicada a sorteos promocionales, y Onlinemedio.com, de videos corporativos para empresas. "Me di cuenta de que con ninguna de ellas llegaba a la facturación mensual de la primera: 20.000 euros frente a 100.000 euros", explica este emprendedor.

El 1 de abril Santoro inició su nueva aventura empresarial con SumaCRM y también su *Viaje a la isla del tesoro de los 100.000 euros*. A través de ese blog cuenta con pelos y señales cada una de las fases por la que está pasando su cuarto negocio, que en cinco semanas ha conseguido 2.500 altas. Empresas B2B, de servicios y marketing online son los principales clientes de esta *start up* que prevé facturar 50.000 euros mensuales en un año.

Luis Gosalbez tampoco esconde su orgullo cuando habla de sus números: una cifra de negocio de 500.000 euros, 100.000 más que el anterior ejercicio; y 450 clientes distri-



VALKIRIA HUB SPACE

Yolanda Triviño, tercera por la izda., con parte de su equipo. Es la creadora de esta superficie ubicada en Barcelona de 1.500 metros cuadrados -700 de los cuales son de 'coworking' y acogen a 25 'start up'-. Celebra eventos para empresas e imparte formación a emprendedores. Lleva un año en funcionamiento y prevé cerrar 2015 con una facturación entre los 150.000 y 300.000 euros.

buidos en once países. En 2009 fundó Metricson, que presta servicios jurídicos integrales y está especializada en negocios tecnológicos y de In-

ternet. A su experiencia como abogado en EY, suma la de emprendedor: "En 2003 monté Econtratos, una firma ya desaparecida dedicada a

notificar y firmar contratos a través de Internet". Gosalbez apunta que son muchos los problemas jurídicos con los que se topan las *start up* en su

nacimiento y consolidación, "la mayoría de los que tratamos están relacionados con la Ley Orgánica de Protección de Datos, financiación y pacto de socios. Haber pasado por ello y conocer a fondo el entramado legal es básico en este negocio".

Para Yolanda Triviño, ser cocinero antes que fraile también ha sido definitivo para crear Valkiria Hub Space. Un espacio de 1.500 metros cuadrados ubicado en el distrito de Pueblo Nuevo, en Barcelona, que ofrece servicios de *coworking*, *mentoring* y la organización de eventos. "Buscamos generar una actividad económica que tenga impacto social", asegura.

Nuevos servicios a medida para los nuevos empresarios

● **Red Point.** Se dedica a la protección de contenidos digitales.

● **Utopic_Us.** Espacio de trabajo colaborativo, combina el 'coworking' con formación para emprender.

● **LoanBook.** Plataforma de 'crowdlending' que pretende

reducir los costes de intermediación financiera.

● **Digital Origin.** Facilita servicios financieros y de crédito innovadores orientados al mercado español, a través de Internet.

● **SociosInversores.** Es una

plataforma de 'equity crowdfunding' que une a empresas que necesitan capital con inversores en busca de proyectos emprendedores

● **Mifinanciacion.** Facilita el contacto directo con los cargos ejecutivos en más de 350 entidades inversoras.

El 21% de los profesionales ya se plantea cambiar de empleo

Expansión. Madrid

Dos años han bastado para que el porcentaje de profesionales que están dispuestos a cambiar de empleo pase del 2% al 21%. Un reciente estudio internacional realizado por la consultora de búsqueda y selección especializada de mandos intermedios y directivos, Robert Walters, ha revelado que el 60% de los profesionales en España considera el periodo de tiempo de tres a cinco años como el óptimo para permanecer en el mismo puesto de trabajo. Tras este resultado, le sigue el 21% de los trabajadores que se decantó por el periodo más corto, una duración de uno a tres años. Tan sólo el 18% creyó conveniente continuar en un cargo más allá de un lustro.

Estos datos contrastan con las cifras obtenidas en la encuesta realizada en 2013: el 43% de los profesionales escogió permanecer el puesto entre cinco y diez años. En esta situación, únicamente una pequeña minoría de trabajadores (el 2%) valoraba el espacio de tiempo de uno a tres años como el más adecuado para continuar en un mismo empleo. En 2015, por tanto, la posibilidad de emprender nuevos proyectos de carrera ha ganado terreno a la seguridad de un puesto estable. Marco Laveda, *managing director* de Robert Walters, explica que "se hace visible un escenario más positivo en el mercado de empleo español tras dos años de progresiva recuperación económica. Por ello, los profesionales se sienten cada vez más confiados a la hora de tomar decisiones de cambio y a aprovechar las nuevas oportunidades que están surgiendo".

En comparación con el resto de los europeos, los trabajadores españoles se mostraron más prematuros a la hora de renunciar a su posición laboral: el 21% eligió un periodo de uno a tres años frente a una media del 16%. Alemania es el país en el que fueron más reticentes a un cambio profesional con dicha antigüedad (10%), tras Bélgica (12%) y Luxemburgo (12%). Los trabajadores holandeses y suizos fueron los más afines a los empleados españoles, ambos con el 19% de las respuestas.