

Más de la mitad de las empresas creadas en Euskadi en los últimos cinco años han cerrado

El fracaso es una de las claves del éxito, pero provoca miedo al riesgo. En 13 años, Euskadi ha perdido el 18% de sus negocios



ZIGOR ALDAMA

Casi la mitad de las empresas españolas nunca llega a cumplir su tercer aniversario. Y cada año desaparece un 10% de todo el tejido empresarial del país. La vida media de los negocios españoles ni siquiera llega a los 11 años. Son seis menos que en la Unión Europea, y todas las variables al respecto arrojan resultados sustancialmente peores que los de países como Alemania, Bélgica, e in-

cluso la vecina Portugal.

La situación en Euskadi no es mucho más alentadora. Según los datos del Observatorio Vasco del Emprendimiento (OVE), solo el 44% de las empresas creadas en 2016 seguían operativas en 2021. «Se puede constatar que ha aumentado ligeramente el porcentaje de abandonos de negocio y ha disminuido la capacidad para retener el empleo durante las eta-

pas más tempranas de las empresas vascas», señala el OVE. Y más preocupante aún es otro dato: entre 2008 y 2021, Euskadi ha destruido un 18% de su tejido empresarial (de 179.953 empresas se han pasado a 148.324) porque solo se han creado 15.173 empresas de media anual, frente a las 18.097 que han bajado la persiana.

Aunque el foco del emprendimiento se suele poner en los ca-

sos que más relucen, de estos datos se deduce que el fracaso es mucho más habitual que el éxito. Quizá por eso, la sociedad tiene un miedo al riesgo que lastra la creación de empresas. Un 61,5% de los ciudadanos así lo señala. Son cuatro puntos menos que en 2020, momento en el que la incertidumbre más afectó al emprendimiento, pero supone aún un nivel muy alto, sobre todo si se com-



IÑIGO ROYO

Laida San Sebastián Emprendedora

«Entiendo el miedo al riesgo; te puedes arruinar como yo»

Laida San Sebastián se lanzó al emprendimiento sin darse cuenta. Y sin la formación necesaria para ello. Aun así, logró que la empresa que arrancó en el último año de la carrera de Ingeniería sobreviviese 16 años. «Generaba y acercaba soluciones tecnológicas para personas con discapacidad. La abrí con un profesor como socio,

pero yo me encargaba de la gestión y él solo participaba con el 15%. Me fui de casa con 29 años, soltera, con una empresa y un hijo», relata.

La facturación tardó tres años en arrancar, y San Sebastián estuvo a punto de tirar la toalla: «Los ingenieros gozaban de pleno empleo y buenos sueldos, y cada febrero me decía que invertir

mi vida en algo que no me daba un duro no me compensaba». Si hubiese seguido ese instinto, no se habría arruinado. Pero, justo el día después de haber tomado la decisión de dejarlo, le adjudicaron un proyecto que garantizaba la viabilidad de la empresa durante al menos cuatro años. Además, San Sebastián recibió un premio de Kutxa Emprendedores dotado de 24.000 euros que destinó a pagar los sueldos del equipo que creó con recién graduados.

«Pero luego cometí todos los errores del emprendimiento», reconoce San Sebastián. «Debido a la falta de formación, no conocía los modelos de negocio ni realicé la validación de produc-

to. Me dediqué a los clientes que tenía sin buscar nuevos ni desarrollar otros productos porque el día a día me engullía», explica. Así, cuando uno de los clientes principales cambió radicalmente su forma de entender el servicio que ofrecía, el rumbo de la empresa se torció y el dinero comenzó a agotarse.

Sin salvavidas

San Sebastián ideó un plan que atacaba varios frentes para salvar la empresa: «Uno de los puntos era una reducción salarial del 20% a los 25 trabajadores con el compromiso de revisarlo al cabo del año», pero en diciembre no pudo revertir el recorte salarial. «Once empleados me demandaron de forma individual. Se generó un clima de desconfianza y ese día perdí a mi equipo», cuenta.

Ganó todos los juicios, pero dos empleados cogieron la baja por depresión y la rentabilidad se desplomó. Hasta que San Sebastián dijo basta. «No tenía tres años seguidos de pérdidas para justificar el cierre ni dinero para despedir a los trabajadores. Perdí todo y me trataron como si fuese el presidente de Iberdrola», se lamenta. «Durante 16 años creé empleo y riqueza, pero no supe separar mi trabajo de mi condición de propietaria».

San Sebastián se quedó sin blanca. Empezó a vivir de sus padres y de su hermana, con los que acabó contrayendo una deuda de 20.000 euros que ya ha saldado. Y, por si fuese poco, los servicios sociales amenazaron con retirarle la tutela de los dos jóvenes guineanos que tenía a su cargo.

Afortunadamente, en 2017 fue contratada por la Mondragón Unibertsitatea, donde ahora da clases de Emprendimiento «para evitar que los alumnos cometan los mismos errores».



Julián Trullén Fundador de Imaginarium

«Lo tengo claro: para mí el fracaso es no intentarlo»

Julián Trullén se ha arruinado dos veces. Y no descarta que le vuelva a suceder. Tampoco le quita el sueño. «Todo depende de cómo vivas el fracaso. Si lo concibes con el significado que le suele dar la sociedad, te puedes hundir. Por eso, todo el país quiere ser funcionario. Pero yo tengo claro que el fracaso es no intentarlo. Hay pro-

yectos que me han ido muy bien, y otros que me han ido muy mal. Pero no me entra en la cabeza trabajar por cuenta ajena», explica el cofundador de la difunta cadena de jugueterías Imaginarium desde el pueblo aragonés de 50 habitantes en el que vive. «Cuando nací, mi padre tendría que haberme levantado al grito de '¡he te-

para con sociedades mucho más atrevidas, como Estados Unidos, donde esa variable no llega al 50%.

«Hay un claro factor cultural, pero también un problema de seguridad financiera», analiza María Saiz, directora del OVE. «Existe la percepción de que tenemos más que perder y menos que ganar. Porque se vive bien, y el bienestar desincentiva el emprendimiento. Si te va mal, hay una pérdida de reputación profesional y, seguramente, también de capital. El coste inicial de emprender es elevado y no se valora al empresario que crea empleo y riqueza», añade.

Massimo Cermelli, profesor de Economía de la Deusto Business School (DBS), añade la falta de educación financiera como una de las

claves del fracaso de muchos proyectos: «Hay que entender que, como con cualquier otra inversión, es necesario ser prudente a la hora de hacer una aportación de capital personal o familiar. Y pensar siempre en una estrategia de salida. Es como si al nacer te dijese que inevitablemente vas a morir y que debes prepararte para gestionar tu muerte, pero hay que hacerlo». Saiz coincide y añade que «el despido es caro y el cierre puede acarrear una deuda tanto para el emprendedor como para su familia», razón por la que Cermelli también considera que «es imprescindible aprender a gestionar los recursos humanos, en los que se piensa demasiado poco».

No obstante, ambos subrayan

que el problema de fondo surge mucho más temprano en la formación de los jóvenes. «Se nos prepara para ser competitivos y ganar. Por eso, no lograrlo es una gran fuente de frustración», apunta él. «Ya en primaria no se permite el fracaso. El sistema está orientado hacia la obediencia y limita la creatividad», comenta ella, señalando que los mejor preparados para el emprendimiento son los profesionales de la biotecnología «porque están acostumbrados a fracasar continuamente en el laboratorio».

«Más dinamismo»

Afortunadamente, ambos ven aires de cambio en la generación Z. «Noto más libertad, más dinamismo, y una mayor aceptación del

EL DATO

15.173

es la media anual de empresas que se crea en Euskadi, pero se cierran 18.097.

fracaso», cuenta Cermelli. «Las universidades también lo propiciamos, porque en ADE hemos pasado de formar a ejecutivos a formar emprendedores», comenta el docente de Deusto, donde también han establecido una incubadora de empresas. «Nos estamos americanizando y cada vez cala más el emprendimiento social, que busca ganar dinero honestamente e impulsando un cambio

positivo, pero la transformación lleva generaciones», apostilla.

«Ha cambiado la percepción del trabajo, que ya no se considera algo para toda la vida», concuerda Saiz. «Así se asume mejor que la empresa que abro hoy quizá mañana no tenga sentido, o no sea rentable, y que haya que cambiar de negocio», recalca, antes de incidir en que es necesario «recuperar el dinamismo emprendedor que caracterizó a Euskadi».

En cualquier caso, Cermelli afirma que, contra la creencia más generalizada, el principal escollo para el emprendimiento no es la falta de capital entre los inversores: «Dinero hay de sobra. El problema es la falta de ideas. Y, en el País Vasco, también aprender a venderlas bien».



me metía en Ibercaja, pero lo rechacé y tuve que vender todo lo que tenía», recuerda. Porque, aunque no le importa correr riesgos, no da la espalda a las responsabilidades que adquiere con ellos.

Trullén recuerda que eran los tiempos de Mario Conde, de los ejecutivos engominados y el tradicional pelotazo español. «El éxito se medía con dinero y, cuando me arruiné, me di cuenta de que ese no tiene que ser el fin sino el medio para alcanzar otros objetivos», comenta. No obstante, todavía le esperaba otro batacazo antes de acabar el siglo: el que llegó con Café Di Luca, «que era como Nespresso pero sin George Clooney» y que le dejó con un montón de máquinas sin vender.

«Se puede salir»

Ahora dirige MAX Estrem, una consultoría que trabaja en el seno de las empresas para promover el cambio a una mentalidad nueva, más abierta y dinámica. Colabora con instituciones como la Diputación de Bizkaia en programas que buscan modernizar la gestión, como Ekinbarri. «En lo profesional, de mis fracasos he aprendido a minimizar la estructura de costes y a enfocarme en el valor añadido; en lo personal, he confirmado que se puede salir de cualquier situación y que puedo continuar aprendiendo siempre», analiza. Por eso, Trullén hace hincapié en la necesidad de la formación continua y de la gestión de la incertidumbre, con la que él afirma estar a gusto. «Tenemos que aceptar que no siempre podemos controlar los resultados de lo que hacemos. Lo importante es encontrar la seguridad en uno mismo, no en la empresa, y trabajar para hacer realidad nuestros sueños», concluye.

nido un autónomo!», bromea.

En su opinión, una de las claves es aprender a vivir ligero de equipaje y sin grandes expectativas. «La gente se endeuda mucho y eso resta libertad», afirma. Y él predica con el ejemplo, porque llegó a liquidar su casa. «En 1991, de forma paralela a Imaginarium, monté una empresa de 'trading' en Hong Kong para traer productos de bazar y otra de textil en Pakistán. El dólar se disparó, no había tenido en cuenta el riesgo del cambio de divisa, y me pilló con mucha mercancía. Fue un gran bofetón y mi padre me dijo que me avalaría para tapan el agujero que había dejado si dejaba de hacer el tonto y



JOSÉ MARI LÓPEZ

Mario de Miguel Socio de Sorex Sensors

«Hay que desmitificar la figura del emprendedor exitoso»

Mario de Miguel no ha tenido que cerrar la empresa de sensores para monitorizar la calidad del aire que cofundó en Cambrigde, Sorex Sensors, pero sí ha tenido que tomar decisiones difíciles para tratar de mantenerla a flote, entre ellas soltar el timón para trabajar sin sueldo como asesor. Este ingeniero de telecomunicacio-

nes guipuzcoano reconoce que no tiene claro que el proyecto vaya a prosperar, y señala que muchos similares acaban cerrando, pero no pierde la esperanza en que se produzca alguno de los tres desenlaces que consideraría positivos: «Que se produzca un hito comercial, que se logre entrar en beneficios, o que se venda la em-

presa».

Su aventura comenzó en 2015, cuando su proyecto como investigador en la prestigiosa institución británica se convirtió en una 'spin out'. «Hicimos los estudios previos para desarrollar el planteamiento comercial entre seis investigadores de tres universidades diferentes y en marzo de 2018 cerramos la primera ronda de financiación con 1,5 millones de euros de fondos semilla», recuerda. Era dinero suficiente para sobrevivir hasta 2020, así que De Miguel dejó de compaginar su labor de director técnico con su trabajo de profesor para dedicarse a tiempo completo a la dirección de Sorex. «En una segunda ronda en 2020 le-

vantamos 1,1 millones más, pero el mundo cambió con la pandemia», comenta.

Sorex fabrica 'hardware', un sector en el que hay más riesgo porque es imprescindible escalar la fabricación en busca de rendimiento económico. «Con el gasto que teníamos, no hubiésemos sobrevivido al otoño de este año. Así que tuvimos que reducirlo en un 80% y dejar la empresa en su esqueleto para capear el temporal, porque este no es un buen momento para obtener financiación», explica. Es una etapa crítica en la que cualquier pequeño bache puede acabar con la compañía.

La baza de la novedad

Afortunadamente, De Miguel recalca que él ha tenido suerte de no perderlo todo: «Me alegro de no haber empeñado mi patrimonio personal y de no haber invertido mucho capital en la empresa». Preguntado por los errores cometidos, afirma que uno de ellos es la falta de ambición. «Tendríamos que haber cerrado una primera ronda de financiación mayor. Es importante jugar la baza de la novedad con los inversores, porque buscan lo último y se aburren rápido. Luego empiezan a pedir que se pase rápido a la etapa comercial, y así tiene que ser, pero nos faltó dinero para correr más», explica.

De Miguel califica el emprendimiento de «montaña rusa», y asegura que «volvería a emprender una y mil veces» a pesar de la dureza del proceso. Y al fracaso no le teme. «Hay que desmitificar la figura del emprendedor exitoso. Empresarios como Elon Musk romantizan el emprendimiento como sucede con los piratas. Y, de forma paralela, hay que eliminar el estigma del fracaso y hablar más de él», sentencia.