

Entrevista a un empresario

A continuación, reproduzco la entrevista un empresario autónomo que lleva desde 1992 dedicado al desarrollo de aplicaciones informáticas para PYMES. Por razones de privacidad no se muestra su identidad y ni el selfie realizado.

Buenas tardes. Quiero comenzar mi entrevista preguntándole si cree que el empresario nace o se hace.

Pues la verdad, un poco de las dos cosas. Por un lado, debes tener una habilidad: puede ser cualquier habilidad pero hay que ser consciente de aquello en lo que uno es bueno. Por otro lado, no es suficiente con eso, porque hay que pulir esa habilidad y desarrollarla hasta convertirla en un hecho diferencial, un producto o servicio que puedas ofertar y poner en el mercado.

En su caso ¿cuál era esa habilidad?

Yo era muy bueno jugando al ajedrez y en resolver problemas lógicos, así que me formé como informático. En realidad, la formación es la parte fácil. Después tienes que “ahondar” en tus conocimientos todos los días y estar al corriente de todas las novedades del sector, de forma que puedas ofrecer siempre soluciones competitivas a tus clientes. Yo tenía además otra habilidad esencial: mis conocimientos de idiomas extranjeros.

¿Cuántos idiomas domina?

Además del español hablo el francés a nivel nativo, al fin y al cabo, nací en la parte francófona de Bélgica y cursé todos mis estudios en ese idioma. Aun así, lo que más me ha ayudado y de lo que más me alegro, es de mis conocimientos de inglés. Empecé con lo que aprendí en mis estudios de BUP y COU, pero fui perfeccionándolo por mí mismo conforme tenía que acudir cada vez más a internet en busca de tutoriales y manuales de programación avanzados.

¿Diría entonces que su conocimiento del inglés ha sido esencial?

Pues creo que sí, en el mundo hoy en día hay más divulgación técnica en inglés que en cualquier otro idioma. Y eso que el español está bastante bien a ese respecto, pero el inglés es el rey sin duda. De todas formas, le puedo decir que ni todos los idiomas y conocimiento del mundo juntos son suficientes en el campo de la informática y creo que tampoco en ningún campo. Estoy convencido de que el carácter y las habilidades sociales son casi más importantes. En mi caso ha sido fundamental ser resolutivo, positivo y sobretodo empático y responsable con mis clientes.

Se deduce de su respuesta que las habilidades sociales son también muy importantes...

Exactamente: si no conectas con un cliente, da igual lo que puedas ofrecerle, lo barato o bueno que sea. Si no conectas a nivel personal con él, no te lo comprará a ti. ¡Así de claro!

¿A qué se dedica su empresa?

En realidad, mi empresa soy yo: soy una empresa unipersonal, un autónomo. Y me dedico a desarrollar soluciones informáticas a medida para PYMES y otros autónomos. En el “mundillo” informático se nos conoce como “programadores freelance”.

¿Cómo se llega a trabajar como autónomo?

En mi caso es muy sencillo, no he tenido que invertir en publicidad, simplemente hice un primer trabajo y el “boca a boca” hizo el resto. Aparezco en páginas como Facebook y LinkedIn pero realmente son mis clientes quienes me publicitan y recomiendan.

Entonces su formación, sus estudios... ¿no fueron determinantes para conseguirlo?

Sí y no. Me explico: mi formación me permitió tener una base de conocimiento y una titulación que los pusiese en valor. Pero eso sólo es el principio. Un grado o un ciclo formativo son un peaje para poder entrar en el mercado. Una vez dentro no puedes mantenerte sólo con eso. ¡Es imposible! Debes mantenerte al día de todas las novedades en tu campo y reciclarte constantemente. Al principio llegas fresco y bien formado, pero empiezas rápidamente a desfasarte porque la tecnología avanza de manera trepidante: no te queda más remedio que mantenerte al día y reciclarte mediante formación académica o bien por la vía autodidacta: cursos tutoriales, investigación, etc.

Por lo que veo no solo debe trabajar, sino que también debe seguir formándose continuamente.

Pues sí. Aunque, en mi caso, la formación no es problema, es la parte fácil y divertida; al fin y al cabo mejoras en lo que ya de por sí te gusta, a tu ritmo y de camino te permite marcar un punto de cara a la competencia... Lo más difícil es el trabajo en sí: requiere un compromiso importante con tus clientes, debes hacer tuyas sus necesidades y metas y debes estar disponible ante cualquier emergencia. En el mundo de la informática el mantenimiento de los sistemas de tus clientes es esencial. A veces no das abasto, pero debes esforzarte al máximo en conseguirlo.

Eso suena a una alta disponibilidad, ¿no?

Así es, pero no nos engañemos: El mundo ahora es así. Todos, como clientes exigentes que somos, queremos servicios y productos rápidos, en el momento que nos surja la necesidad... Pues eso requiere trabajadores con alta disponibilidad, motivados y resolutivos. Y como tal, debes asumir cierto sacrificio personal.

¿Qué tipo de sacrificio?

Bueno, realmente son sacrificios, en plural... Está el de dedicarte a más a actividades relacionadas con tu trabajo que con el ocio o la vida social, es decir, empleas más horas de tu vida en tu productividad laboral que en tu “mantenimiento personal”. Sin darte cuenta, vas descuidando tu ocio, tu descanso, tu salud... Y lo que más duele, el sacrificio familiar: horas que pierdes de estar o participar con tus familiares más queridos... Por eso ahora, viéndolo en perspectiva, considero que desde el principio habría que esmerarse en mantener el trabajo en un límite tolerable entre “vivir” y “trabajar para vivir”.

¿Y nunca se ha planteado contratar a otros empleados?

Sí, muchas veces pero sólo subcontraté a empleados una vez. Y en otra ocasión, creé una empresa, EVERBIT, aunque sin llegar a contratar a ningún empleado en ella.

¿Y cómo fue la experiencia?

Lo de contratar a otros empleados solo fue para un proyecto puntual donde el plazo de entrega era tan ajustado que fue necesario dividir el proyecto en parcelas y trabajarlas en paralelo con los programadores que contraté. Fue una experiencia muy gratificante y enriquecedora pero no pude prolongarla en el tiempo: al final la coordinación del equipo se hacía muy difícil. La única forma de mantenerlo en el tiempo habría sido creando una estructura fija y eso requería una inversión personal y económica que en esa etapa de mi vida no me pude permitir. Además, tengo como asignatura pendiente aprender a delegar. No es fácil, cuando dominas un tema,

un área o lo que sea, te cuesta creer de verdad y confiar en que otro lo hará igual de bien o en el plazo exigido y con la calidad requerida. No es fácil eso de delegar cuando te juegas mucho...

Pero antes dijo que sí llegó a crear una empresa...

¡Ah sí, claro! Creamos una empresa: EVERBIT, dos amigos y yo. Nuestra intención fue posicionarnos como intermediarios entre los programadores que existen en España, como yo mismo, y las pequeñas PYMES que pudieran estar interesadas en nuestros programas. Pero aquello no funcionó.

¿Qué pasó?

Pues creo que cometí todos los errores que un empresario novato puede cometer:

No conocía bien a mis socios, no teníamos ningún plan de negocio real, no conocíamos bien el mercado en el que queríamos operar y, por último, no teníamos ninguna previsión del desarrollo de nuestro negocio, ni siquiera una estimación preliminar. ¡No teníamos una idea clara de qué negocio estábamos ofreciendo y ninguna estimación de posibles clientes! Así que no llegamos a nada más que a publicitarnos en una revista de tirada nacional "PRACTUAL", solicitando datos y programas de programadores para comercializarlos. Y nada más. Teníamos todos los papeles en regla, registro mercantil y notaría incluida, pero fue una aventura que duró solo tres meses, hasta que nos dimos cuenta de que no había manera de que ese negocio funcionara.

Y... ¿nunca más lo ha intentado?

Hasta ahora no, pero esa experiencia me sirvió en un par de ocasiones después, cada vez que me han ofrecido montar otra empresa y he visto cómo se podrían volver a repetir los mismos errores que con EVERBIT. En aquella ocasión perdí el tiempo y algo de dinero, pero gracias a ello la próxima vez tendré mucho más claro lo que no debo hacer y lo que sí.

Ha dicho: ¿"Hasta ahora"?

Bueno, el caso es que de vez en cuando en tu quehacer diario, se te cruzan algunas ideas del tipo "¿¡Eh!? Esto es una buena idea porque nadie lo vende o lo hace así". Así que en una ocasión profundicé un poco más en ese sentido y terminé por patentar la idea.

¿Se considera entonces un inventor?

Pues sí, todos lo somos cada vez que solucionamos algún problema de alguna forma original que no hemos conocido previamente... En mi caso soy oficialmente inventor porque tengo registrada una patente.

Una patente... ¿lo convierte a uno en millonario?

Bueno, eso es lo que normalmente la gente cree. Y yo también lo creí al principio. Pero esto no funciona así. Verá: lo primero es conseguir la patente, es decir, que reconozcan como tuya la idea original del invento que describes. Ese proceso se lleva fácilmente entre 2 y 4 años, si es que lo consigues. Y después empieza la parte difícil: comercializar tu idea.

Pero que quede claro que a menos que sea la "Piedra Filosofal" o "El elixir de la Eterna Juventud" nadie va a querer comprártela. No, lo normal es que "el mercado" espere a ver si la puedes comercializar... Si tienes éxito algunos te copiarán, para lo cual contarás con tu patente para demandarlos judicialmente con éxito, o no... dependiendo de lo bien que la hayas redactado en ese sentido. Otros quizás te propongan comprártela, pero el precio dependerá del propio éxito que hayas conseguido tú previamente y entonces quizás seas tú a quien no le interese vender. Y también habrá otros que te harán la competencia haciendo lo mismo, mejor o peor, aunque siempre alegando que ¡mejor y más barato!

Tener la patente no es garantía de conseguir el éxito. Pero sí te puede dar ventaja en la línea de salida en la carrera hacia el éxito, en la carrera sobre la que versa esa patente.

Pues le deseo mucha suerte con ello.

Bueno, deséeme más bien ánimo y apoyo familiar para llegar hasta el final.

Por último, ¿qué consejos le daría a algún joven que está estudiando ahora y desea convertirse en empresario?

Que trabaje en un área que verdaderamente le apasione, que diseñe su trabajo de forma que sea compatible con su vida personal, que sea creativo e intente ofrecer siempre un “plus” que le distinga y que cuide mucho a sus clientes.

Y muy importante: que no se desanime por la parte administrativa y fiscal...

Los trámites administrativos en sí no son muy complejos: la Comunidad Autónoma te asesora y ayuda cada vez más, incluso te subvenciona. Pero el problema es más bien la parte fiscal.

¿En qué sentido?

Los autónomos tenemos un régimen diferente de Seguridad Social y, sobre todo al principio, puede ser muy duro e incluso un poco injusto: tienes que pagar la cuota de autónomo sí o sí, hayas tenido beneficios o pérdidas. Y esto se une a los pagos de IVA, IRPF, trimestrales y estar en desventaja con respecto a trabajadores por cuenta ajena en cuanto a tu jubilación...

Aun así, merece la pena si crees de verdad en ti y en tu proyecto.

Muchas gracias. Ha sido un verdadero placer charlar con usted. Le aseguro que esta entrevista me ha aportado una visión sobre el mercado laboral y el mundo empresarial mucho más compleja y completa que la que tenía antes. Le vuelvo a desear mucha suerte en sus futuros proyectos.