

Tema del día

SabadellCAM ^BS

Mediterráneo

Desayunos sobre economía

FRANCISCO POYATO



► Los participantes en el foro de 'Mediterráneo' y SabadellCAM sobre emprendedurismo, en el salón del hotel NH Mindoro donde se desarrolló el debate.

LA PROVINCIA ES CUNA DE BUENAS IDEAS, QUE TRIUNFAN, PERO FALTA MÁS APOYO PARA LOGRAR PROYECTOS DE CALADO

Castellón precisa nuevas empresas locomotoras y más inversión privada

El 60% emprende negocios tecnológicos pero falta más ambición y espónsosres para ganar en tamaño y empleo

Para emprender con más garantías, los expertos piden una asignatura formativa y beneficios fiscales al inicio

NOELIA MARTÍNEZ
nmartinez@epmediterraneo.com
CASTELLÓN

Castellón es desde siempre tierra de emprendedores, si antes eran la agricultura, el turismo o el azulejo, ahora, el 60% de nuevos negocios son tecnológicos. La tendencia en creación de empresas es positiva e incluso por encima de la media nacional, pero los expertos alertan de que aún hay barreras que salvar en incentivos, inversión y formación.

El debate organizado por el Periódico Mediterráneo y SabadellCAM, el segundo del ciclo de *Desayunos sobre la economía de Castellón*, ahondó en la actual coyuntura y las tendencias del emprendedurismo. El foro, además, se puede visionar desde hoy en la web www.elperiodicomediterraneo.com.

Un repaso desde las oportunidades que brinda la provincia a los consejos, diversidad de fórmulas de financiación, entidades de apoyo que impulsen las ideas a la economía real, experiencias prácticas y marco legal.

Los expertos opinan que uno de los retos es aplicar la innovación de los nuevos negocios a las empresas convencionales, un binomio de grandes oportunidades gracias a las tecnologías de infor-

los participantes en el foro



FERNANDO CANÓS

Director comercial Sabadell



JUSTO VELLÓN

Director del CEEI en Castellón



PILAR QUEROL

Cámara de Comercio



FRANCISCO NEGRE

Director del Espaitec de Castellón



JOSÉ LUIS VALENCIA

Director de 'El Periódico Mediterráneo'



RAFAEL MECHÓ

Chief Executive Officer (CEO) de Movilrapid



ALFREDO CEBRIÁN

CEO de Cuatroochenta



ROSA REIG ANNA GIL

Socias de Joan Rojeski

mación y comunicación (TIC), aunque por ahora hay cierta resistencia, "porque las grandes arriesgan más", apuntó el CEO de Cuatroochenta, Alfredo Cebrián.

El emprendedurismo debe llevar a una "diversificación" de la economía y "aportar valor añadido", destaca el director del Espaitec, Francisco Negre. En su opinión, hay muchos proyectos empresariales pero "deben tener más ambición, para ser de más tamaño y movilizar a clientes y proveedores en la zona".

El perfil de pequeño empresario, que capitaliza el paro, acude a la Cámara de Comercio, donde

asesora Pilar Querol, quien apunta "un cambio de tendencia: ya no se monta el bar, verdulería o comercio; sino empresas de servicios y *freelance*".

INVERSIÓN // ¿Falta financiación? Para Negre, "de ideas hay muchas, de proyectos invertibles, menos. Los buenos siempre tienen financiación; no todo proyecto bueno es invertible, hay iniciativas interesantes para autoempleo pero no para el inversor privado". En la línea, para el director del CEEI, Justo Vellón, el fomento del emprendedurismo, "casi

una burbuja", ha sacado muchas ideas a la luz, pero "falta trasladar muchas a la economía real". Cree que en Castellón "hay una capacidad inversora privada muy potente, pero latente", y la nueva ley de Emprendedores no la ha activado. En la banca, tras la asfixia del crédito, "se detecta un punto de inflexión, se va superando".

El director comercial regional del Banco Sabadell, Fernando Canós, explica que su entidad tiene 72 oficinas en España de atención especializada para emprendedores, y anima a perder el miedo a ir al banco, siendo más fácil "si se vende un proyecto con ilusión y

un plan de negocio sólido". Para ello, "ese plan es básico al inicio, y más si es en equipo", opinan Rosa Reig y Anna Gil, de Joan Rojeski, "y también ayudarían los beneficios fiscales en esa fase". Además del asesoramiento de instituciones, todos coinciden en introducir una asignatura especializada en el sistema educativo. Formación técnica, "unida a los valores tradicionales, a la perseverancia, la ilusión y rodearse de un buen equipo", subraya el CEO de Movilrapid, Rafael Mechó. ■

MÁS INFORMACIÓN Y SUGERENCIAS
www.elperiodicomediterraneo.com
Contestador: 964214322 - Buzón: 25511 CONT

El apoyo experto, importante

1 Ante la pregunta sobre el papel de los centros de apoyo al emprendedor, el director del CEEI, Justo Vellón, afirma que reducen la mortalidad de las nuevas firmas, muy alta en general.

2 Lanza una alerta por la multitud de agentes que trabajan en este ámbito lo que "banaliza un proceso muy importante" a partir de un momento de "burbuja del emprendimiento".

3 Las subvenciones son "un mal que tiene que desaparecer", afirma Vellón, quien aboga por trabajar para encontrar las fórmulas que animen a la inversión privada a participar.



Pregunta: ¿Castellón es un buen lugar para crear empresas?

“Aquí emprender se lleva en la sangre”

El talento y el impulso para los nuevos negocios están presentes en un territorio que necesita una mejor conexión con el resto del Estado

M. AMORIZA
mamoriza@epmediterraneo.com
CASTELLÓN

Hay cosas por hacer pero, en general, tanto emprendedores ya consolidados como empresarios, entidades de apoyo a la creación de nuevos negocios y los portavoces de Sabadell CAM consideran que Castellón es una buena provincia para poner en marcha iniciativas empresariales.

El CEO de Cuatrocienta resumió, al decir que en este territorio "se lleva emprender en la sangre", las apreciaciones de los participantes en el desayuno organizado por **Mediterráneo** junto con Sabadell CAM relativas a la tradición empresarial de los castellonenses y la solidez de su tejido productivo. El matiz, no poco importante, en el que, básicamente,

también coincidieron, se centra en el monocultivo que caracteriza a la economía provincial. Si la madurez es una ventaja en el sentido de que el acceso a profesionales con talento para formar equipo es más sencillo para quien tiene que emprender, también es urgente diversificar las actividades más allá de las tradicionales, centradas en la cerámica y la citricultura.

Sobre la mesa está también la idea de que podrían obtenerse muy buenos resultados aplicando criterios innovadores en esos sectores maduros.

También del lado de las ventajas se situaron conclusiones como los menores costes para poner en marcha un negocio en una zona que es una buena plataforma para llegar a otros mercados. Sin embargo, se recordó la mala comunicación de la provincia con el resto de España, una carencia



► Emprendedores, entidades de apoyo, Sabadell CAM y 'Mediterráneo', en pleno análisis.

de infraestructuras a la que debe ponerse remedio.

El debate sobre el nuevo horizonte que afrontan los emprendedores castellonenses se ha producido esta semana en un contexto

en el que, en el 2014, por primera vez en los últimos años, el balance de creación de empresas es positivo. Los expertos alertaron tanto de la alta mortalidad de las nuevas firmas en sus primeros

tres años de vida, como de la escasa dimensión de esas empresas, que en repetidas ocasiones se asientan sobre proyectos que no cuentan con el suficiente valor añadido. ■

EMPRESARIOS

“Los costes son más bajos y es una buena plataforma, con un mercado limitado”

RAFAEL MECHÓ: “Como plataforma, nos sentimos cómodos en Castellón. Tenemos arraigo y estamos en casa y hacemos de ese hecho una ventaja. Es un territorio con gran presencia histórica de empresas en sectores como la agricultura y la cerámica”.

ALFREDO CEBRIÁN: “El territorio tiene importancia, pero no tanta como plataforma. Vine de Teruel y pude ver la dinámica empresarial como una ventaja que hace que todo vaya más rápido: el emprender aquí está en la sangre. Castellón como mercado es pequeño, salvo para sectores como el turismo y la agricultura. No obstante, es mucho más barato partir de aquí que, por ejemplo, de Barcelona, a nivel de costes. Como nuestras empresas son veteranas, es más fácil, además, captar profesionales con talento”.

ROSA REIG / ANNA GIL: “Pensamos que a la hora de emprender no habríamos estado mejor en otro lugar. Castellón es interesante. Nos hemos podido dar a conocer, nos reconoce la ciudad y esto está bien. A partir de ahí, hemos tenido que ir a buscar al cliente fuera de la provincia, porque la demanda de Castellón no coincide con las características de nuestra oferta”.

ENTIDADES DE APOYO

“Necesita comunicaciones mejores con el resto de España y diversificación”

JUSTO VELLÓN: “El tejido empresarial de Castellón es potente, con un sector líder mundial, lo que hace que haya profesionales muy polivalentes y formados, lo que resulta muy importante para un empresario a la hora de emprender. Un aspecto negativo es la ubicación y la conexión con el resto de España. Hay que resolverlo porque hay que pensar en global”.

PILAR QUEROL: “En general, Castellón es un buen lugar para emprender negocios, aunque quizá por dimensión se detecta una falta de masa crítica de clientes, ya que no es como Barcelona o Madrid”.

FRANCISCO NEGRE: “En Castellón hace falta diversificar el tejido económico y mejorar el valor añadido. En positivo, la generación actual de emprendedores es más global en sentido real, no solo de exportación. Sin embargo, son maduros, con una edad media de 39 años, se echa de menos contar con más datos provinciales de la evolución del emprendimiento; falta tamaño y ambición en los proyectos; y hay que tener en cuenta para llegar al mercado que, ya no se trata solo de Castellón, que apenas llega al 2% del total. Para lograr objetivos, el camino es la innovación”.

SABADELL CAM

“Es una buena provincia para emprender y nosotros podemos colaborar”

FERNANDO CANÓS: “Castellón siempre se ha caracterizado por una economía concentrada en tres o cuatro sectores, con empresas muy potentes. Es una provincia situada por encima de la media en talento emprendedor. Estadísticamente, los números no recogen suficientes años de historia como para saber si aquí se abren más o menos empresas que en otros territorios, pero sí puedo decir que no está por debajo del promedio y que hay un talante emprendedor muy importante. Hace años que nuestra entidad percibió esta realidad y, como consecuencia, mantenemos una posición de apoyo a todo lo que es y representa el emprendimiento. De hecho, hemos suscrito convenios con la Cámara de Comercio de Castellón y con el Centro Europeo de Empresas Innovadoras (CEEI) de Castellón que están vigentes y, además, en nuestras oficinas queremos especializarnos en esto. En el conjunto de España contamos en estos momentos con un total de 72 oficinas dedicadas de forma específica al emprendimiento. Son para todos los que proponen proyectos empresariales distintos de los sectores más tradicionales, que plantean hacer cosas nuevas. Estamos en una buena provincia para emprender y desde nuestra entidad podemos colaborar”.

DESAYUNOS SabadellCAM ^BS **Mediterráneo** SOBRE LA ECONOMÍA DE CASTELLÓN

¿Qué herramientas faltan?

“Formarse y asesorarse por expertos es clave”



▶ Justo Vellón (CEEI), con Pilar Querol (Cámara) y Francisco Negre (Espai-tec).

N. M.
nmartinez@epmediterraneo.com
CASTELLÓN

Para quien desee emprender es clave asesorarse antes por entidades como la Cámara de Comercio, CEEI o Espai-tec. Además, no deben faltar valores de base, como inteligencia emocional,

ilusión y resistencia a la frustración. Por ello, se propone incorporar una asignatura en el sistema educativo, pues se fomenta el emprendedurismo, lo que hace surgir proyectos, pero no todos tienen herramientas para triunfar. Además de experiencia, un plan de empresa ayuda a reflexionar sobre viabilidad y objetivos.

EMPRESARIOS

“Ahora hay mucha información, desde el sofá de casa puedes crear tu empresa”

RAFAEL MECHÓ: “Tener una formación propia previa a montar una empresa está bien, pero es muy importante además insuflar valores e ilusión”.

ALFREDO CEBRIÁN: “Emprendí a base de tortazos. Hace años no había tanto co-

nocimiento disponible. Ahora, solo con internet, en calzoncillos, desde el sofá, puedes crear tu empresa.

ROSA REIG/ANNA GIL: “Al inicio, un curso en la UJI nos abrió los ojos. Y luego el CEEI nos tutorizó el plan de empresa”.

ENTIDADES DE APOYO

“Hay una burbuja del emprendedurismo y habría que formar con una asignatura”

JUSTO VELLÓN: “Hay que crear una asignatura de inteligencia emocional, empatía y comunicación. Hay una burbuja de emprendedurismo, pero falta enseñar a trasladar proyectos a la economía real.

PILAR QUEROL: “Sería interesante una

asignatura de cómo crear una empresa a universitarios. Y advertir a quien monta un negocio de algo que no entiende.

FRANCISCO NEGRE: “El sistema formativo marchita la capacidad de emprender. Hay que reinventarse. La UJI empieza”.

SABADELLCAM

“Cuando alguien busca financiación, ha de ilusionar y tener una formación previa”

FERNANDO CANÓS: “Cuando alguien llega a la entidad financiera con un proyecto empresarial es importante ver que detrás hay una capacidad de gestión, ligada a la formación. Hay que tenerlo en el ADN. Uno ha de vender, ilusionar a un banco y a muchos a su alrededor

para que el proyecto tenga éxito. Una proyección de datos económicos le puede ayudar, pero el empuje es necesario. Muchas empresas mueren en el primer año de vida, quizás por una falta de formación previa para que el proyecto sea sólido y se mantenga”.

¿Qué consejos darían?

“La base es resolver los problemas del cliente”



▶ Los emprendedores Rafael Mechó, Alfredo Cebrián, Rosa Reig y Anna Gil.

N. M.
nmartinez@epmediterraneo.com
CASTELLÓN

Montar un negocio sin una reflexión inicial de objetivos, un plan de empresa y una formación en la materia, es la crónica de una muerte anunciada. Los expertos aconsejan además empen-

der con ilusión, con la experiencia del día a día, con profesionales y ofreciendo respuestas al cliente, y un servicio o producto diferenciado. El reto es colaborar entre empresas y ser ambicioso. Faltan empresas tractoras. Ahora, el 57% no prevé crear ningún empleo en sus primeros cinco años de vida como empresa.

EMPRESARIOS

“Tras una reflexión inicial, el consejo es equivocarse rápido y dar soluciones”

RAFAEL MECHÓ: “Un emprendedor debe tener ilusión y determinación, perseverar en valores y rodearse de un buen equipo de profesionales, hacer criba”.

ALFREDO CEBRIÁN: “El primer consejo es equivocarse rápido y, sin tirarse a la pis-

cina, reflexionar al inicio y profundizar cuando la empresa lleva un año”.

ROSA REIG/ANNA GIL: “Hay que equivocarse y reaccionar rápido, ser perseverante. Elaborar un plan de empresa y arriesgar para poder tener oportunidades”.

ENTIDADES DE APOYO

“Hay que diferenciarse; si haces lo que otros ya hacen lo tendrás complicado”

JUSTO VELLÓN: “Hay que diferenciarse, ver clara la innovación y asesorarse por expertos. Si haces lo que otros ya hacen, lo vas a tener complicado”.

PILAR QUEROL: “Los emprendedores al principio necesitan ser escuchados. Es

bueno que consulten con instituciones, empresarios, con la Cámara, etc.”.

FRANCISCO NEGRE: “Es importante diferenciarse y no disparar a todo. La base es resolver problemas de clientes, probar y no tener miedo a equivocarse”.

SABADELLCAM

“Hay que tener un plan de negocio sólido y perder el miedo a ir con tu idea al banco”

FERNANDO CANÓS: “El Banco Sabadell está al servicio del emprendedor. Un buen proyecto, que no siempre es tu proyecto, es clave. Que esté testado y tenga un plan de negocio sólido y bien entendido. También se aconseja que las instituciones de apoyo lo hayan validado,

aportando el conocimiento de experiencias pasadas. Es fundamental rodearse de un equipo implicado y de confianza para desarrollar el proyecto y que vaya a más. Confianza, ambición e ilusión. Y perder el miedo a exponer tu negocio en el banco para buscar financiación”.

DESAYUNOS SabadellCAM ^BS **Mediterráneo** SOBRE LA ECONOMÍA DE CASTELLÓN**?** ¿Hay financiación para emprender?**“Financiar sí, pero para crecer y desde la iniciativa privada”**M. A. C.
mamoriza@epmediterraneo.com
CASTELLÓN

Como recordó el director de **Mediterráneo**, José Luis Valencia, “todo proyecto emprendedor necesita financiación” y, ante la pregunta de cómo se resuelve esa necesidad en Castellón en el contexto de la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales, algunas de las conclusiones obtenidas en la mesa pasan porque la aportación económica proceda en mayor medida de la iniciativa privada y, sobre todo, que se produzca para crecer, una vez probado el proyecto.

Si Pilar Querol, de Cámara Castellón, rompió una lanza



► Fernando Canós, del Sabadell, y el director de ‘Mediterráneo’.

en favor de los impulsores de proyectos más pequeños y convencionales para pedir a las entidades financieras que informen de sus opciones a los autónomos, expertos como Francisco Negre,

de Espaitec, señalaron que los proyectos buenos encuentran recursos financieros. Hubo una petición a la banca para que ejerza como intermediario entre emprendedor y *business angels*. ≡

EMPRESARIOS**“Falta el contacto eficaz con los ‘business angels’”**

RAFAEL MECHÓ: “Hay que diferenciar el perfil del emprendedor. Todo no puede salir adelante. En la fase de gestación se suelen utilizar recursos propios y para la puesta en marcha es importante la financiación pero, hasta hace poco, ha habido dificultades de acceso a los recursos ajenos”.

ALFREDO CEBRIÁN: “Si te centras en buscar el dinero, ocurre que, para cuando lo encuentras, has perdido la orientación y el proyecto. Las ayudas públicas siempre me han dado miedo y a menudo no encaja la financiación bancaria, aunque depende también del tipo de negocio. Fal-

ta poner en contacto emprendedores y *business angels*, algo que podían hacer los bancos”.

ROSA REIG / ANNA GIL: “Habríamos agradecido beneficios fiscales. La financiación debería llegar cuando lo tienes todo claro y quieres crecer e ir más allá”.

ENTIDADES DE APOYO**“La figura del inversor, clave para ponerse en marcha”**

JUSTO VELLÓN: “La financiación no ha estado a la altura, ni del emprendedor, ni del empresario. Falta inversión privada, la figura clave para que el emprendedor pueda ponerse en marcha”.

PILAR QUEROL: “Me gustaría ser la voz de los empresarios más

pequeños, a los que básicamente atendemos. Hago un llamamiento a las entidades financieras para que se den a conocer a los emprendedores orientados hacia el autoempleo”.

FRANCISCO NEGRE: “Un proyecto bueno tiene que ser invertible

y, por eso, los buenos proyectos tienen financiación. Un error es pensar que cualquiera puede ser emprendedor. Otra cosa es que tenga el espíritu. Igual que hay un proceso de globalización en el mercado, ocurre en la financiación. Digo que sí a financiar, pero para crecer”.

SABADELL CAM**“Tenemos programas específicos como BStartup”**

FERNANDO CANÓS: SabadellCAM entendió hace tiempo que debía respaldar a las personas con iniciativa e innovación empresarial. Y de ahí nació el nuevo programa BStartup. Esta iniciativa está destinada a apoyar a los emprendedores para que su proyecto pueda desarrollarse con

las máximas garantías de éxito, y fundamentalmente se asienta en tres pilares: acompañar al emprendedor y su empresa en el desarrollo del negocio en las fases iniciales; ofrecer acceso al crédito con mayor flexibilidad, y ser protagonista activo en la inversión de capital. Es decir,

convertirnos en socio inversor en las fases embrionarias de la empresa hasta su consolidación. Para ello ofrecemos una extensa red de oficinas con gestores especializados, así como de un programa específico de captación de nuevo talento en nuevas iniciativas digitales”.

? ¿Y los sectores?**“El 60% de las nuevas firmas van al sector TIC”**

► La segunda edición de los Desayunos se celebró el martes.

M. A. C.
mamoriza@epmediterraneo.com
CASTELLÓN

El sector de las nuevas tecnologías de la información, conocidas como TIC, es el que absorbe el grueso del emprendimiento en Castellón en estos momentos, en

parte, según los expertos, porque es más fácil, en el sentido de que requiere menos infraestructuras y, por lo tanto, menos inversión para la puesta en marcha de un nuevo negocio. En este punto, la necesidad de aplicar innovación y de diversificar está de nuevo presente. ≡

EMPRESARIOS**“Hay que usar nuevos recursos en las empresas tradicionales”**

RAFAEL MECHÓ: “Animaría a aprovechar los recursos de Castellón usando las nuevas fórmulas”.

ALFREDO CEBRIÁN: “Donde veo más potencial es en aplicar el

concepto TIC a las empresas tradicionales. Hace falta especializarse para crecer”.

ROSA REIG / ANNA GIL: “Hacemos diseño industrial y de producto con clientes fuera”.

ENTIDADES DE APOYO**“Cada vez existen menos sectores puros en la economía”**

JUSTO VELLÓN: “El 60% de las nuevas empresas son TIC. Invertiría en sectores tradicionales con las nuevas tecnologías”.

PILAR QUEROL: “El 40% restante, de autoempleo, va ahora

a servicios a otras empresas y personales, además de comercio y hostelería”.

FRANCISCO NEGRE: “Cada vez hay menos sectores puros. Las trabas burocráticas siguen”.

SABADELL CAM**“Hay movimiento de empresas en las nuevas tecnologías”**

FERNANDO CANÓS: “Muchos proyectos llegan dentro del sector TIC. Es un orgullo que se han presentado más de 400 ideas en el programa BStartup en el ámbito nacional y lo cierto es que hay movimiento den-

tro de las nuevas tecnologías. Un ejemplo de que algo está cambiando es el caso de una persona que trabajaba en una azulejera y lo ha dejado para crear una empresa en el ámbito de la nanotecnología”.