



ISTOCK

DIEZ CASOS DE ÉXITO, DIEZ MOTIVOS PARA EMPRENDER

Necesidad personal, resolver un problema real, lograr un sueño o cubrir un nicho de mercado son algunas de las razones para emprender. Diez fundadores de empresas de éxito nos cuentan la suya

EVA RAMÍREZ

Según el *Informe GEM España 2014*, el 66,05 por ciento de las personas que se deciden a emprender lo hacen por oportunidad, el 29,8 por ciento por necesidad y el resto por otros motivos. Con el fin de conocer de primera mano su experiencia, hemos preguntado a diez emprendedores de éxito cuál fue la principal razón que les impulsó a crear su propia empresa.

Para Luis Martins, cofundador de Zaask, se trataba de una cuestión relacionada con su forma de ser: “Siempre he querido ser mi propio jefe, era algo que quería y tenía que hacer”, declara, a lo que añade: “Una vez



“Era algo que tenía y quería hacer. Una mezcla de deseo por ser emprendedor y voluntad”

Luis Martins

Cofundador y consejero delegado de Zaask, plataforma de contratación de servicios locales



“Quería buscar una solución a un problema que pudiera mejorar la vida de las personas”

Pablo Viguera

Socio fundador y consejero delegado de Groopify, 'app' que organiza quedadas entre dos personas a solas o en grupo



“Poder encontrar a un profesional en cualquier momento, a cualquier hora y en cualquier lugar”

Pablo Lago

Cofundador y consejero delegado de Bucmi, portal líder de reservas 'online' en el sector de belleza y bienestar



“El creer en un sueño con fuerza, pasión, ilusión y con mucho entusiasmo. Ahora es una realidad”

Ana Eulate

Fundadora de la editorial española Cuento de Luz, especializada en literatura infantil a través de ecoedición



“Emprender para mí es un estilo de vida; supone arriesgarse y soy una persona de acción”

Marcos Alves

Fundador y consejero delegado de ElTenedor, guía gastronómica de referencia en España

comenzada la andadura nos dimos cuenta de que había otra razón para seguir con el proyecto: solucionar el problema del desempleo y favorecer al emprendedor”. Así, esta plataforma de contratación de servicios locales ha realizado más de 150.000 proyectos desde que se creó en diciembre de 2014.

Pablo Viguera estaba en el bar de siempre con dos amigos cuando se dieron cuenta de los problemas que tenían a la hora de salir y conocer gente. Este fue el origen de Groopify, la *app* que organiza quedadas en grupo y que, en sólo 18 meses, ha logrado superar los 100.000 usuarios: “Queríamos buscar una solución para un problema real. Estaba en nuestra mano mejorar la vida de las personas”.

Lo mismo le ocurrió a Pablo Lago, cofundador de Bucmi: “Nos dimos cuenta de la necesidad existente de encontrar un profesional de la belleza en cualquier momento y lugar”. En sólo seis meses, esta plataforma de reservas *online* ha tenido un crecimiento de un 215 por ciento.

El 66 por ciento emprende por oportunidad, frente al 29,8 por ciento que lo hace por necesidad

“Crear en un sueño, con fuerza, pasión, ilusión y con mucho entusiasmo”, fue la motivación de Ana Eulate para crear Cuento de Luz desde el garaje de su casa, hace cinco años y en plena crisis. Hoy este sueño es una realidad ganadora de numerosos galardones a la labor editorial.

Marcos Alves siempre fue una persona de acción: “Quería aprender andando, lanzarme y atreverme a poner en marcha un proyecto”, declara el fundador de ElTenedor, plataforma líder de reservas en restauración con más de ocho millones de usuarios al mes en Europa: “Emprender, para mí, es más que perseguir un sueño, es un estilo de vida. Yo suelo decir que se lleva en el ADN”.

Uniplaces es el portal líder de alojamientos estudiantiles: “Desde muy joven tuve la inquietud de ser parte de un proyecto que tuviera un impacto en el mundo, que marcara la diferencia”, cuenta su fundador, Mariano Kostelec. En dos años han gestionado las reservas de más de 1.500.000 noches en nueve países diferentes y acaban de cerrar una ronda de 21 millones.



“Buscaba ser parte de un proyecto que tuviera impacto, que marcara la diferencia”

Mariano Kostelec

Cofundador de Uniplaces, compañía dedicada a alquileres para estudiantes nacionales e internacionales



“Tenía ilusión por iniciar un nuevo negocio y la oportunidad de digitalizar el sector de la limpieza”

Álex Espel

Fundador de Clintu.es, 'startup' especializada en la contratación de profesionales de limpieza doméstica



“Tras diez años trabajando en la misma empresa el cuerpo me pedía un cambio aunque me diera vértigo”

Elena Delgado

Fundadora de Frame Comunicación, agencia de representación de reconocidos periodistas



“El trabajo por cuenta ajena no me llenaba del todo, quería enfrentarme a más desafíos”

Jon Uriarte

Cofundador y director general de Ticketbis, plataforma de compra-venta de entradas



“Desde pequeña quería ser empresaria. Se nos ocurrió la idea y vimos que era algo necesario”

Beatriz Carretie

Cofundadora de Acuérdalo.com, tienda 'online' en la que el precio lo pone el cliente

Álex Espel buscaba un reto personal cuando, al igual que Pablo Viguera y Pablo Lago, se dio cuenta que existía “una oportunidad de mercado latente en el sector de la limpieza. Queríamos satisfacer lo que se demandaba”. Y dicho y hecho, en diciembre de 2014 nació Clintu.es, una *startup* española dedicada al sector de la limpieza doméstica que crece a un ritmo por encima del 50 por ciento mensualmente y, según fuentes de la empresa, el 70 por ciento de los usuarios repiten experiencia.

Tras diez años trabajando para una agencia de publicidad, Elena Delgado fundó en enero de 2011 Frame Comunicación: “El cuerpo me pedía un cambio, pero a la vez sentía mucho vértigo. Pasar de un trabajo estable en una empresa solvente a vivir mes a mes con la incertidumbre me asustaba bastante”, declara. Tras cinco años de actividad, esta agencia de comunicación y representación, cuyo primer cliente fue Pedro Piqueras, cerró 2015 con un incremento en su facturación del 7 por ciento y un nuevo área dedicado a ofertar cursos de formación impartidos por periodistas.

La actividad emprendedora se ha incrementado, pasando del 5,2 al 5,74 por ciento

Jon Uriarte buscaba un desafío: “Emprender es algo que me atraía desde hace mucho tiempo. Estuve trabajando varios años por cuenta ajena, pero no me llenaba del todo, quería enfrentarme a más retos”. El resultado fue Ticketbis, una empresa de compra-venta de entradas que ha alcanzado datos de facturación de 22 millones de euros.

Beatriz Carretie siempre había querido ser emprendedora, pero nunca encontraba el momento para lanzarse, hasta que surgió la idea, junto a dos socios más, Acuérdalo.com. “Creíamos que era algo necesario en el mercado”. Esta tienda *online* con más de 100.000 usuarios registrados fue uno de los ganadores del certamen de la primera edición de los Premios Emprende RTVE.

Desde su posición de emprendedora de éxito, Carretie lanza un mensaje de ánimo a otros jóvenes: “Emprender ha sido nuestra mejor decisión porque a pesar del duro trabajo diario, todos los días sales pleno, es algo que merece la pena”.