

UNA ESCUELA DE EMPRENDEDORES

La Global Entrepreneurship Week celebrada en noviembre es una actividad internacional coordinada por el Centro de Empresa Familiar e Iniciativa Emprendedora del IESE que pretende inspirar a las futuras generaciones de emprendedores.



“**T**rabajo, perseverancia, esfuerzo y pensamiento positivo” son las claves para conseguir el éxito empresarial, según el emprendedor **John Erceg** (MBA '96). Después de sacrificarlo todo por el éxito de su organización durante los últimos seis meses, **Erceg** ha conseguido posicionar su empresa, EnGrande.com, como uno de los principales buscadores de hoteles de Europa. “Durante los primeros años trabajé más de diez horas al día, seis días a la semana y ni me paraba a pensarlo”, señaló **Erceg**.

John Erceg contó su experiencia en el primero de una serie de desayunos celebrados en el IESE durante la semana del 16 al 21 de noviembre, con motivo de la Global Entrepreneurship Week (GEW). Durante estos desayunos, los emprendedores de éxito hablaron con franque-

za a los alumnos del IESE acerca de sus empresas y los sectores donde actúan.

Como iniciativa global, la GEW contó con actividades en más de 80 países de los cinco continentes. El Centro de Empresa Familiar e Iniciativa Emprendedora (CEFIE) del IESE jugó un papel fundamental en el proyecto, coordinando las actividades en España. En total, 233 eventos tuvieron lugar en todo el país, convirtiéndose en el quinto país con mayor actividad, mientras alrededor del mundo se organizaron unos 32.000. La GEW pretende inspirar a las futuras generaciones de emprendedores con el potencial para crear marcas innovadoras y sostenibles y tener un impacto positivo en sus comunidades. Los eventos organizados en el marco de la iniciativa comprenden desde competiciones a gran escala hasta pequeñas reuniones de *networking*. En ellas participaron decenas de estudiantes, educadores, dirigentes empresariales, líderes de organizaciones sin ánimo de lucro



y funcionarios gubernamentales. Varios emprendedores pasaron por el IESE para compartir sus experiencias.

CENTRARSE EN LO QUE UNO SABE HACER

● Durante su presentación, **John Erceg**, fundador de un portal de búsqueda *on-line* de alojamiento hotelero en Europa, remarcó que la filosofía de su empresa está basada en la voluntad de ofrecer un sitio agradable, limpio y barato a sus clientes; un objetivo empresarial elemental del que no se quieren distanciar a pesar de la evolución de la compañía: “Obviamente queremos crecer, expandir nuestro negocio cada año y mejorar nuestro servicio añadiendo herramientas que faciliten las búsquedas de los usuarios (por ejemplo, nos encantaría estar mejor situados en Google), pero por encima de todo, queremos seguir siendo buenos sólo en aquello que sabemos hacer”.



EL CENTRO DE EMPRESA FAMILIAR E INICIATIVA EMPRENDEDORA DEL IESE COORDINÓ LAS ACTIVIDADES DE LA GEW EN ESPAÑA.



EL DINAMISMO EMPRENDEDOR DE LAS MUJERES EN CHINA

Como parte de la misión del IESE de impulsar la actividad empresarial en todo el mundo, la profesora y directora del Centro Internacional de Trabajo y Familia, **Nuria Chinchilla**, moderó un evento especial celebrado en septiembre en Madrid con tres excepcionales emprendedoras chinas. **Zhang Hao**, **Sue Yehuan** y **Shi Qingqi** están a la vanguardia de una nueva generación de líderes empresariales de dicho país. Ellas son sólo tres de las diez vidas de empresarias que recoge **Julia Pérez-Cerezo** (PADE '97) en su libro: "Emprendedoras chinas".

Todas empezaron con poco o nada. **Zhang Hao**, directora general del Beijing Xianglong Bamboo Pine and Plum Business Center, construyó una fortuna con 18 euros prestados por una amiga. No le quedaba nada. Había perdido todo su dinero en un negocio anterior. Pero aquella mala experiencia no la detuvo y con aquellos 18 euros y su tesón levantó un imperio, comercializando los productos Guozhen Special, de los que hoy es la mayor distribuidora en China y que ahora también exporta al extranjero.

Sue Yuehuan, presidenta y consejera delegada del China Enterprise Appraisals, y presidenta del consejo de administración y directora general de China Enterprise Consultants, lo ha conseguido todo en el mundo de la consultoría. Para ella, el secreto de su éxito radica en "cuidar al máximo a los clientes y darles siempre un estándar alto de servicios y calidad".

Shi Qingqi es una de las mujeres que más ha influido en el perfil tecnológico del gigante chino. Sus teorías sobre cómo China podía usar la tecnología para su desarrollo económico han sido el modelo utilizado por el Gobierno central y sus Gobiernos regionales. **Shi Qingqi** es la vicepresidenta ejecutiva y secretaria general de la Asociación de Mujeres Emprendedoras de China. Ser mujer no supone en China un obstáculo añadido, asegura. "Prueba de ello es cómo, a partir de 1995, empezó a aparecer en la escena empresarial china una generación de pioneras con sed de éxito, a la cual pertenecen muchas mujeres que ahora están en lo más alto del mundo empresarial".

PASIÓN

Tras completar sus estudios en Francia, **Santiago Peribáñez**, el segundo ponente de la GEW, decidió volver a su país natal para centrarse en el desarrollo de redes de franquicia. A pesar de lograr cierto grado de éxito con sus proyectos, en particular con su red de franquicias de lavanderías autoservicio, **Peribáñez** se dio cuenta de que a su empresa le faltaba un ingrediente fundamental: la pasión. Su respuesta fue cambiar radicalmente su línea de negocio y dedicarse a lo que realmente le interesaba y le ofrecía posibilidades de éxito: la venta de vino. Tras estudiar el sector, **Peribáñez** advirtió que el mercado del vino en España carecía de un minorista de lujo que, permaneciendo fiel a los gustos tradicionales españoles, ofreciera una selecta gama de vinos de calidad. Así, en 2003, abrió la primera vinoteca Vinus & Brindis en el barrio de Gracia de Barcelona.

PERSEVERANCIA Y VENTA DE IDEAS

"Desde hace algunos años, cualquier cosa está disponible en Internet: billetes aéreos, servicios, libros, música, etc. Sin embargo, en la industria de la moda ha habido siempre una cierta reticencia a explotar las oportunidades que ofrece la venta *on-line*", señaló **Lucas Carné** (MBA '99), socio fundador de Privalia, durante su presentación en la tercera jornada de la GEW.

El reto más importante al que se han enfrentado **Carné** y el co-fundador de la empresa, **Manuel Villanueva**, consistió en convencer a las principales marcas de moda de que el comercio minorista *on-line* podía ser rentable. Sólo a través de la perseverancia las grandes marcas se dieron cuenta de que una empresa como Privalia representaba una gran oportunidad para ellos, no sólo para limpiar sus *stocks* lo más rápido posible, sino también para reducir significativamente los costes operacionales, afirmó **Carné** durante la charla.

APRENDER DE LOS ERRORES

"Mis pasiones, mi juventud y mi ambición me ayudaron a ser el emprendedor que soy ahora", afirmó **Christopher Pommering**, fundador de Active CP, durante el cuarto desayuno. Pommering logró su primer éxito como empresario hace más de una década con su primer proyecto: la creación de Autoscout24, uno de los portales de automóviles líderes en Europa.

"El éxito que logré con Autoscout24 me ayudó a creer que era capaz de cualquier cosa, pero pronto encontré dificultades cuando intenté crear Boats24 por mi cuenta", confesó **Pommering**, que considera este fracaso como una lección útil, de la que fue capaz de aprovecharse cuando fundó en 2002 Active CP, un fondo de capital riesgo. "Coches, barcos y ahora el capital riesgo han sido las principales pasiones que han encarrilado mi carrera profesional", explicó. **Pommering** ha optado ahora por dedicarse al *venturepreneurship*, lo que significa -explicó- que un emprendedor decide convertirse en inversor para apoyar financieramente a nuevos emprendedores. La riqueza de

este apoyo no es tanto el dinero que pueda invertir, sino el asesoramiento que un emprendedor de éxito puede aportar a los nuevos proyectos en los que se implica.

CONTAR CON UN BUEN EQUIPO

● **David Tomás** siempre quiso ser un emprendedor. Su ambición le permitió finalmente dejar su trabajo de ingeniero agrícola para dedicarse a la publicidad *on-line*. Así fue como nació Cyberclick, un grupo empresarial especializado en la captación de clientes. Dentro del grupo se encuentra la empresa Clacktion, liderada **Alberto Cabezas-Castellanos**, y especializada en publicidad contextual en medios digitales. Tanto **David** como **Alberto** compartieron sus experiencias en el último desayuno de emprendedores celebrado durante la GEW.

Según ambos empresarios, la trayectoria de un emprendedor no es fácil, por lo que resulta indispensable contar con un buen equipo alrededor, preferentemente formado por personas altamente especializadas en sus respectivos campos y que compartan metas comunes. Al mismo tiempo, es fundamental tener una meta como equipo y ser persistente en la misma. Después llega el momento de centrarse en el producto y en el público al que va dirigido. En este sentido, consideran fundamental conocer en profundidad a los consumidores finales, ya que de ellos depende el éxito o el fracaso de una campaña.

OTRAS ACTIVIDADES DE LA GEW

● Además de los encuentros con emprendedores, el CE-
● FIE organizó junto a Roland Berger una sesión sobre cómo los emprendedores pueden ayudar a Europa a salir de la crisis, en la que participaron los profesores **M^a Julia Prats** y **Jan Oosterveld**, así como **Benno van Dongen**, de Roland Berger, **Rodrigo Miranda** (EMBA '09), de Nuubo, y **Javier Hernández** (EMBA '08), de Incide. Durante la se-



PARA ALCANZAR EL ÉXITO ES FUNDAMENTAL TENER UNA META COMO EQUIPO Y SER PERSISTENTE EN EL MISMO.

mana también tuvo lugar un foro de inversores privados moderado por el profesor **Juan Roure** y en el que participaron **Rubén Bonet** (MBA '94), de Fractus, **Toni López-Carrasco**, de Oficinas Ponti, y **Miguel Vega** (PDD-C-06), de Genoma; así como también una sesión con **Antonio González-Barros** (PADE-I-01), presidente y fundador del Grupo Intercom, junto a los tres protagonistas de casos de éxito **Tomy Pelluz**, de Qapacity, **Juan Ignacio Solera**, de iVoox y **Joaquim Falgueras** (PDD-I-98), de Emagister.

PARA MÁS INFORMACIÓN:

www.iese.edu/cefie

CUMBRE EUROPEA DE EMPRENDEDORES

En el marco de la iniciativa empresarial, el campus del IESE en Barcelona se convirtió en el escenario de la mesa redonda de la Cumbre Europea de Emprendedores, organizada el 6 de noviembre por Europe's 500. El acto reunió a fundadores de grandes empresas y de compañías de alto crecimiento de diversos sectores alrededor de Europa. El tema de la edición de este año se resume en el título "Re-thinking growth: needs is the mother of invention"

El director general y profesor del IESE, **Jordi Canals**, ofreció unas palabras de apertura junto al profesor **Juan Roure** y **Martin Schoeller**, co-fundador y presidente de Europe's 500, respectivamente. Varios ponentes invitados, así como diversos profesores del IESE, tomaron parte en el evento.

Durante la cumbre, los emprendedores repasaron un gran número de temas relevantes, como es el caso de la turbulenta economía global de nuestros días, o el cómo adaptarse a las realidades que este nuevo escenario ha creado para las empresas de todos los tamaños. También la economía de la mujer, tratada en la sesión de **Antonella Mei-Pochtler**, vicepresidente senior de The Boston Consulting Group en Viena; o el auge de las energías renovables, tema principal de la ponencia del consejero delegado de T-Solar y presidente de la Asociación de Industrias Solares española, **Juan Laso**, tuvieron cabida en la cumbre. Entre algunos de los directivos españoles que participaron estaban **Susana Gallardo** (PADE-1-08), de Landon, **Gabriel Masfurroll** (EMBA-BCN-09), de UPS Hospitalares, y **Fernando Casado**, del Instituto de Empresa Familiar.