



17/08/07

**José Manuel Aguado Ramos**

Responsable de Interkram

**"El emprendedor nace y, alguno, se hace empresario"**

En 2006, José Manuel Aguado fundó InterKram, empresa que se dedica al diseño y desarrollo de aplicaciones web. Su principal proyecto se denomina Bicoka, un portal al estilo YouTube destinado a la gente joven, en el cual podrán encontrar noticias, anuncios clasificados, eventos y descuentos de compañías enfocadas hacia este segmento de la población.

¿Cuándo le surgió la idea de crear InterKram?

La firma surgió hace un año aproximadamente, aunque llevaba más tiempo con el pensamiento de montar mi propia empresa.

¿A qué se dedica la empresa?

Nuestra principal actividad consiste en crear negocios en Internet. Desarrollamos e implementamos un portal web y lo convertimos en un negocio online. Para entenderlo mejor, algunos ejemplos de lo que queremos hacer son: YouTube, Infojobs, Loquo, Ebay, etc. Como segunda ocupación, ofrecemos servicios profesionales de diseño gráfico, diseño web, consultoría y marketing a otras empresas.

¿Cuántas personas forman parte de este proyecto?

El equipo de InterKram está formado actualmente por siete personas. Un diseñador gráfico profesional, un ingeniero de telecomunicaciones y experto en Internet, cuatro ingenieros informáticos y el socio fundador.

¿Cuáles son los objetivos?

El propósito más importante es crear portales web que se conviertan en negocios en Internet y convertirlos cada uno en una pequeña empresa. El primer proyecto, que se lanzará en su versión beta a finales de octubre de 2007, es www.bicoka.com, una página para la gente joven, donde podrán encontrar noticias, anuncios clasificados, eventos y descuentos de compañías enfocadas hacia este sector.

¿Hay alguno más?

Hemos lanzado al mercado otro portal virtual, www.looguer.es (dedicado a eventos), que esperamos convertir en negocio. Además de estas iniciativas, también realizamos proyectos para otras firmas, debido a que poner un negocio online en marcha y obtener beneficios es una tarea dura y a largo plazo. Con estos trabajos podemos ir obteniendo dinero y mantener la sociedad hasta que los otros proyectos funcionen.

¿Cómo fueron los comienzos de la empresa?

Bastante duros, supongo como los de todas las empresas. En nuestro caso, todavía más debido a nuestro perfil. Nos dedicamos a montar negocios virtuales y éstos suponen mucho esfuerzo, dinero y sobre todo tiempo antes de ver un euro. Ahora mismo, llevamos casi un año con la compañía en funcionamiento e ingresos ha habido muy pocos, y gracias a nuestra segunda línea de negocio de servicios a otras empresas. Nuestros comienzos, en los que nos consideramos que estamos todavía, son complicados.

¿Necesitó mucho capital para poder crear su compañía?

No excesivamente. Nuestro modelo no necesita de grandes estructuras (oficinas, máquinas, etc.), solo ordenadores y una pequeña oficina, pero sí hemos necesitado un buen fondo de maniobra para soportar el coste de los trabajadores con los que cuenta la empresa, y como en un inicio casi no hay ingresos, estos los tiene que aportar el emprendedor. El capital no es que sea una millonada, pero tampoco es poco, y más para alguien que no tiene recursos económicos, como la mayoría de los emprendedores.

¿Recurrió a algún tipo de subvención?

En un principio no, aunque ahora sí vamos a solicitar varias ayudas. Pero es un tema que los emprendedores tienen que tener muy claro, las subvenciones no montan empresas, sino los emprendedores con sus recursos al hacer funcionar el negocio. Una subvención de poco vale si el negocio no marcha, la firma durará poco tiempo más. Pero siempre son bienvenidas, aunque lleguen tarde.

¿Qué dificultades se ha encontrado?

Sobre todo económicas. Esta es la mayor debilidad que tenemos los emprendedores, exceptuando a los que les sobre el dinero, que supongo que sean bien pocos. Cuando vas a los bancos, cajas y demás entidades siempre te ponen muchas trabas a la hora de conseguir financiación. Yo estoy cansado de hacer planes de empresa, papeles, solicitudes para obtener préstamos en mejores condiciones, sin avales, etc. y que al final todos éstos acaben en la basura, o vete tú a saber dónde.

¿Y cuál es su receta para cambiar esta situación?

Debería haber más facilidades a la hora de obtener financiación y con mucho menos papeleo. Hace poco me comentaron que España se encuentra en el puesto 150 de la lista mundial en trámites que hay que hacer a la hora de montar compañías. Estamos a años luz de Estados Unidos o los países del Norte y Centro de Europa. Allí se preocupan mucho menos de pedir 50.000 papeles para dejarte una miseria de dinero y te apoyan mucho más cuando eres emprendedor. Por ejemplo, en Estados Unidos vale más un emprendedor que ha fracasado en montar una empresa que uno que lo ha conseguido. Tenemos que avanzar en nuestra cultura y educar mejor a los jóvenes. Ahora la máxima aspiración de todos es ser funcionario, tener dinero para pagar la hipoteca y olvidarse de preocupaciones, y esto está más acentuado en zonas del interior como Castilla y León que en las áreas de costa como Cataluña, por ejemplo.

¿Cuál es el mercado al que va destinada la actividad de la empresa?

Nuestro mercado es Internet, otro medio más de comunicación. En todos los portales que queremos convertir en negocio, nuestro principal mercado serán los usuarios de la Red. Es decir, esto es como la televisión, cuanto más audiencia tiene un programa más vale la publicidad en él. En nuestro caso es igual, cuantos más visitantes tengamos, más dinero valdrán. Un ejemplo muy claro, YouTube consiguió en año y medio más de 20 millones de entradas diarias, con lo que obtuvieron que Google les absorbiese por más de 2.000 millones de dólares. No hace falta que compren nuestros portales, pero cuantos más visitantes tengamos, mayor valor tendrá la publicidad en ellos y mayor será la demanda que tengamos de clientes. En nuestra segunda línea de negocio de servicios a otras empresas abarcamos todo el mercado nacional, incluso hemos realizado algún proyecto para otros países, ya que Internet no tiene fronteras y es donde hacemos nuestra publicidad.

¿Cómo consiguió obtener la confianza de los clientes?

Siendo muy profesionales desde un inicio. Aquí me refiero solo a nuestra segunda actividad, debido a que la principal todavía está en desarrollo y no hemos tenido clientes. El mercado del diseño web está muy devaluado, ya que todo el mundo tiene un amigo o un primo que hace páginas web. Pero para hacer algo profesional hay que saber algo más que manejar dos programas y conocer un poco Internet. Nosotros llevamos más de 10 años en este mundo y nos consideramos expertos porque estamos al día de todo lo que ocurre en él. Una página virtual no consiste solo en hacerla y colgarla en la Red sin más. Cada día aparecen miles de sitios nuevos, y ahora, aparte de hacer una página muy atractiva, hay que saber prepararla para posicionarla en los buscadores y darla a conocer. Ya no vale con tener un espacio muy bonito.

¿Y cómo se consigue eso?

Tratamos a nuestros clientes de una forma muy profesional, sabemos que somos algo más caros que la competencia, pero porque lo valemos y tenemos un know how adquirido en muchos años de experiencia y en el día a día. La informática e Internet están en constante cambio y hay que estar todos los días adaptándose a él.

¿Qué balance puede hacer de su labor como empresario?

Que me queda mucho por aprender. Por muchos cursos que hagas de creación y gestión de empresas, y muchos planes de negocio, no tiene nada que ver la teoría con la práctica. El mercado está lleno de tiburones y otros peces peores que se lo quieren comer todo.

¿Cree que en España a los emprendedores se les ofrecen las suficientes facilidades para poner en marcha una compañía?

Como antes he dicho, muy pocas. Bastaría con hacer una encuesta entre la gente para ver cual es su pensamiento de futuro y en que les gustaría trabajar, la mayoría respondería funcionario o en una empresa grande con un buen sueldo y sin preocupaciones. En España no hay espíritu emprendedor, porque no dejan que lo haya. Debería haber menos politiquero, menos papeleo y menos encuentros para emprendedores, donde lo único que se gasta es dinero en cosas que no rentabilizan nada. Con lo que se pierde en uno de esos grandes días, yo habría

montado cinco empresas con un mínimo de dos empleados cada una.

¿Y usted crearía otra?

Por supuesto, pero por mi espíritu emprendedor, aunque no creo que mucha gente conteste lo mismo, sobre todo si se fracasa con el primer proyecto.

EL DECÁLOGO DEL EMPRENDEDOR

1. ¿Cuál fue la primera idea que se le pasó por la cabeza para poner en marcha su empresa?

Ser empresario y mi propio jefe.

2. ¿Cuál considera que fue la ayuda más importante que recibió?

El apoyo de mi familia y amigos.

3. ¿Y su principal obstáculo para crear el negocio?

El dinero.

4. Cuando usted comenzó la creación de la empresa, la carencia más destacada era...

La falta de recursos económicos.

5. Si pudiera retroceder en el tiempo, ¿qué no volvería a repetir en el proceso de creación de su empresa?

Perder excesivo tiempo haciendo planes de empresa.

6. ¿Cuál es el aspecto más destacado que puede inducir a una empresa al fracaso?

No conseguir clientes.

7. Si nos centramos en Castilla y León, la principal carencia en materia de infraestructuras para los emprendedores de la región es...

Viveros de empresa más baratos.

8. ¿Qué consejo daría a aquellas personas que actualmente desean poner en marcha un negocio?

Que nunca pierdan la ilusión por su negocio. Y otro que me dio un empresario con mucha experiencia hace poco: "Que calculen sus límites económicos y si lo ven mal, retirarse a tiempo e intentarlo de nuevo cuando vuelvan a coger fuerza económica".

9. Sin duda alguna, la principal cualidad que debe tener un emprendedor es...

Constancia y ser muy trabajador.

10. Por último, para usted el emprendedor ¿nace o se hace?

El emprendedor nace y, alguno, se hace empresario.