



EMPREDEDURÍA

ENTREVISTA A MIQUEL CAMPS, presidente de Pimec Joves Empresaris

“No podemos permitir que quien lo hace bien no salga adelante”

NÉSTOR BOCAJO

Gerente de la empresa de instalaciones homónima –la fundó su bisabuelo hace más de un siglo; la actual es ya la cuarta generación–, Miquel Camps preside desde 2012 la sección de jóvenes empresarios de Pimec. Y su discurso se resume en una sola idea: “Yo no sé si el emprendedor nace o se hace; pero, si lo hay, debemos hacer que no se pierda”.

¿Qué está cambiando en la forma de emprender?

Los jóvenes empresarios de segunda generación –o de tercera, o de cuarta...– tienen la necesidad de hacer algo que sus padres nunca necesitaron: diversificar y ex-

“ Los jóvenes se ven obligados a hacer cosas que sus padres nunca necesitaron: diversificar y exportar ”

portar. No porque los padres lo hicieran mal –en su momento eran modelos de éxito–, sino porque hoy, en un mundo global y punto com, la situación obliga a actuar de otra forma. Nuestro competidor está aquí o en la otra punta del mundo. Y a veces no basta con tener un buen producto: debes saber comercializarlo, dárselo al cliente de la forma en que lo quiere consumir. Las tendencias cambian de manera constante, así que hay que ser muy abiertos, para ver qué pasa en nuestro entorno.

¿Cuáles son los principales obstáculos a los que se enfrentan?

En parte son similares a los de la empresa constituida. Aunque a veces se acentúan. El primero es la morosidad. Hace mucho daño al joven empresario. Y, como sociedad, no podemos permitirnos que alguien que hace bien su trabajo no salga adelante por motivos que no sean estrictamente empresariales. Eso está pasando.

Más problemas.

La burocracia. Cuando tienes la idea, las ganas y empiezas a tener clientes, el hecho de tener que dedicar mucho tiempo al papeleo, a



EMPREDEDOR
Camps, en la sede de la patronal en Barcelona
FREDERIC CAMALLONGA

pedir licencias... No nos lo podemos permitir. Hay que encontrar herramientas para que ese niño que quiere empezar a jugar pueda hacerlo. Sin que se haga daño y sin que haga daño a nadie; pero que pueda empezar. Y la legislación no ayuda. La presión fiscal es muy dura: los autónomos enseguida tienen que pagar cerca de 300 euros, aunque los primeros meses tal vez no ingresen el 100% de sus posibilidades –están fidelizando a los clientes–. Por eso hay quien se lo piensa dos veces.

¿Tienen demandas concretas?

En breve presentaremos un libro blanco, en cuya elaboración han participado cerca de 1.000 jóvenes empresarios de Catalunya, con demandas a la Administración en materia de morosidad, presión fiscal, educación, buro-

“ Para los jóvenes emprendedores, la financiación no es un problema: no existe, simplemente ”

cracia, infraestructuras... Cualquier ayuda es buena, pero hay que entender que el joven empresario no es como la venta de un coche, que se incentiva durante unos meses: lo nuestro es a largo plazo. Hay que destinar recursos a hacer que el negocio sea viable.

Háblenos de la financiación.

La financiación para los jóvenes no es un problema: no existe, simplemente. Cuesta mucho. Hasta los dos años no puedes acceder a un triste *renting* de una

fotocopiadora de 80 euros al mes. ¿Hacemos las fotocopias en la empresa de nuestro padre, entonces? Y, al final, tampoco es justo que sólo los que tienen recursos familiares puedan salir adelante. Entiendo que el sistema bancario tiene que hacer su negocio, pero, si estamos de acuerdo en que la emprendeduría es clave, hay que buscar fórmulas para detectar lo que es bueno y acompañarlo.

¿Es distinto emprender de cero y seguir la tradición familiar?

Es diferente la empresa productiva tradicional de la *start-up* tecnológica. Pero estamos encontrando sinergias entre ellas. Los que empiezan de cero, eso sí, es más fácil que no prosperen: el 80% de los emprendedores de EE. UU. que fracasan tienen la posibilidad de intentarlo de nuevo y aquí no lle-

MIQUEL CAMPS

es también miembro del comité ejecutivo de Pimec, una institución veterana –sus orígenes se remontan a los años setenta–, pero que en los últimos tiempos ha tratado de abrirse a los jóvenes emprendedores de la empresa familiar y las ‘start-up’ de base tecnológica

gamos al 20%. Tenemos un sistema agresivo hacia el fracaso. Allí usan la palabra *fail*, fallo. Aquí, *fracasamos*; es más grave.

Pero emprender parece fácil...

Emprender no es fácil –ningún oficio lo es–, pero es verdad que se puso de moda. “Los emprendedores no tienen que sacar de la crisis”, decían. Y no: los emprendedores tienen que estar ahí, sobrevivir, ojalá haya muchos; pero hay que ayudarles para que saquen buenos proyectos viables. Tampoco podemos hacer que todo el mundo capitalice el paro y monte un negocio. Hay ciertas nociones que hay que tener.

¿Hay vida más allá de las ‘start-up’ tecnológicas?

Ojalá salgan muchos Twitter y Facebook. ¡Y que sean catalanes! Pero no debemos centrarnos sólo en eso. Hay que valorar a quienes no saldremos nunca en el diario, pero creamos empleo y ayudamos a que el país prospere. Aunque a esos sectores tradicionales también les toca innovar.

Un consejo para emprender.

Que te guste lo que haces, saber vivir con la incertidumbre –si necesitas estabilidad, no te metas a emprendedor– y entender que no sólo debes tener un buen producto: debes saber venderlo, cobrar, financiar... Cerrar el círculo.