




Juan de Miguel,
creador de Ges-
tionet, junto a uno
de los personajes
del videojuego de
TribuCan.

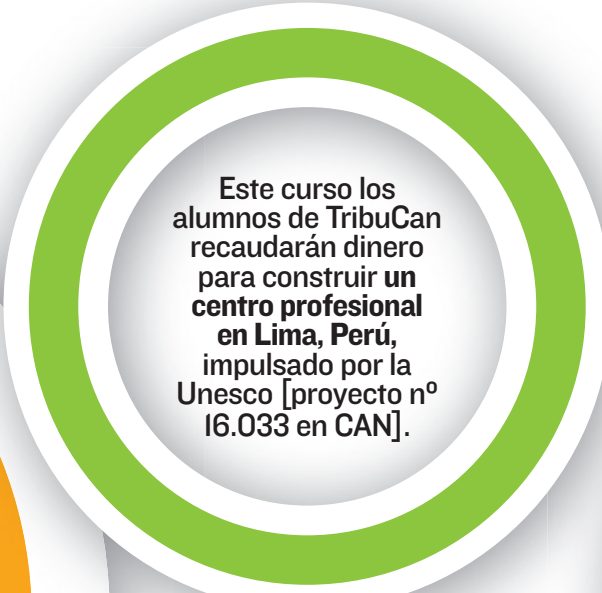


CONTAGIO

emprendedor



Crear una empresa puede ser divertido. Lo demuestran estos emprendedores a los que hemos visitado. **Juan de Miguel, Ana Garrués, Pedro Latasa y Ángel Lozano** se lo pasan genial en su trabajo. Los alumnos de TribuCan [tribucan.es] se acercaron a conocer ‘in situ’ sus empresas. Les hemos seguido hasta allí.



Este curso los alumnos de TribuCan recaudarán dinero para construir un **centro profesional en Lima, Perú**, impulsado por la Unesco [proyecto nº 16.033 en CAN].

**JUAN DE MIGUEL,
FUNDADOR Y
GERENTE DE
GESTIONET.**

“Emprender es una forma de ver la vida”

Érase una vez un niño que inventaba juegos de mesa. Se llamaba Juan y tenía 11 años. Un día se le ocurrió uno sobre la guerra civil española. Luego vendrían otros muchos, tantos que cumplidos los 28 decidió dedicarse a crear juegos para el ordenador y montar su propia empresa, Gestionet. Con una peculiaridad: sus videojuegos no son como todos, sino que enseñan a emprender, a cuidar el medio ambiente o transmiten valores como la tolerancia.

La historia de Juan de Miguel, de 36 años, no es un cuento ni un ‘best-seller’ de ficción de los que lee antes de dormir, porque, “para crear una empresa no hay que ser un marciano ni una persona extraordinaria, basta con creer en tu idea y trabajar con paciencia y tesón”, cuenta.

Y el resto va en el carácter: “Emprender es una forma de ver la vida y si eres observador, vas a exposiciones, te fijas en las cosas, surgen ideas, están en el aire. Yo nunca descanso, pero no lo considero un trabajo”. Además, Juan cree que las ideas no tienen que ser originales, inéditas, geniales... “Hay que detectar una necesidad o una forma nueva de hacer las cosas que nadie haga y lanzarse”. Es lo que ha contado a los chicos y chicas del Colegio Teresianas de San Sebastián que participaron el curso pasado en TribuCan.

Y así lo hizo también Gestionet, que saltó al escenario con algo diferente mientras cientos de webs cerraban. Su distintivo son los *value games* o juegos para transmitir valores, como el que han creado para TribuCan.

Todo comenzó después de estudiar Empresariales y pasar unos años trabajando en una empresa donde hizo sus pinitos con algunos videojuegos de formación. Entonces pensó en crear una empresa que se dedicara a estos productos. Pero antes... “quería formarme y reunir dinero para montar el negocio, con lo que fui profesor del INEM, gerente de un club de fútbol de tercera división, hice estudios de mercado y observé”, recuerda. En este tiempo conoció a las dos personas que hoy son sus socios. Les contó la idea, creyeron en ella y le ayudaron a hacerla realidad. Empezaron en una pequeña oficina de Bilbao, y ya hay ocho personas trabajando ‘in situ’ y hasta a 25 ilustradores, creativos y programadores conectados desde su casa, en distintos puntos del planeta, como Chile. “El Messenger no solo sirve para chatear con los amigos”, advierte riendo.

Reconoce que los tres primeros años fueron difíciles, dedicados a pequeños proyectos, hasta que consiguieron un contrato con una gran compañía. “Mereció la pena esforzarse y esperar”. Confía en sí mismo, en sus videojuegos y en su equipo. Y ahora que la crisis toca también este sector, sabe que está jugando una partida importante y que para llegar a meta debe animar a todos sus creativos, ingenieros y programadores a trabajar más que antes, “aunque se consiga menos, porque si lo hacemos así, cuando pase la tormenta todavía estaremos en pie”.



**ANA GARRUÉS,
FUNDADORA
Y GERENTE DE
ACSOLAR XXI.**

“Es mejor tener una ilusión que un plan”

No es mérito de un desayuno multivitaminado, sino de unos genes inquietos. Ana Garrués lleva el emprendimiento en la sangre. Lo sabe, lo dice y lo hace cada día en ACSolar XXI, una “pequeña gran empresa” que se dedica a conseguir que los edificios contaminen lo menos posible el medio ambiente.

En esta compañía creada hace cinco años Ana vuelca toda su energía y experiencia. Porque es una emprendedora curtida. Con 27 años puso en marcha un negocio textil de venta al por mayor que después de 13 años dejó de dar beneficios y hubo que desmontar. “Es tan importante saber cuándo hay que crear una empresa como cuándo hay que cerrarla”, explica y no nombra la palabra fracaso, sino que insiste en que “la experiencia de haber creado una empresa y la formación son lo más importante para emprender, más que tener buenas ideas”.

Y por eso precisamente pensó que era el momento de estudiar y se lanzó al mundo de las energías renovables. “Me gustaba todo lo relacionado con la energía sostenible, era un tema incipiente y ví que era

una idea con futuro”. Y vaya si tuvo razón. La compañía navarra ya opera a nivel nacional y, además, dedica mucho esfuerzo a la investigación. Ana, de 49 años, tiene muy claro que “hay que mantenerse alerta de lo que pasa ahí fuera, porque todo cambia muy rápido”. Así es como se lo explicó a alumnos de TribuCan del Colegio Nuestra Señora del Huerto (Pamplona). De hecho, todas las mañanas dedica hora y media a empaparse sobre lo que la prensa dice de su sector, porque “de todo se aprenden cosas nuevas y pistas de por dónde va el mercado”.

Y luego, a trabajar, a tomar decisiones, labor más difícil ahora que todo tiembla. “Los aciertos dan mucha satisfacción, pero los errores dan grandes disgustos. Hay que ser muy objetivo y no mirar hacia atrás, ni para coger impulso”. Así, dice, debe ser un una persona que quiera crear su propia empresa: “Lanzada, pero

con control”. Por eso le gusta llevar a la práctica su propio mantra: “Es mejor tener una ilusión que un plan. Porque las ilusiones se pueden cumplir, pero los planes se tuercen”.

Para destilar tal energía Ana, madre de dos hijos, tiene un secreto... o varios: “Monto en bici, voy al monte, soy muy aficionada al esquí, me gustan los deportes de aventura en general y, además, soy motera”. Así es como recarga las pilas y pone cada día en marcha el motor ecológico de ACSolar XXI, porque “lo más importante es que una misma esté satisfecha, así tienes seguridad para enfrentarte a cualquier cosa, te comes el mundo”.



“Podemos sacarle más jugo a Internet”

**PEDRO LATASA,
FUNDADOR Y
DIRECTOR DE
KSI TECNOLOGÍA
DIGITAL.**

Hubo un tiempo en que en los ordenadores eran complejos armatostes y en que el oficio de programador sonaba a ciencia ficción. Pocos niños querían ser informáticos de mayores. Uno de ellos era Pedro. Le gustaba mucho leer y la música, pero dice que tuvo un palpito y se lanzó. Ahora dirige su propia compañía, KSI Tecnología Digital, donde se crean programas para que la información de las empresas esté segura.

Entre aquella corazonada y su trabajo actual, han pasado muchas cosas. La más importante, según este emprendedor pamplonés, es la motivación que recibió de sus profesores, el valor del esfuerzo y la curiosidad que le transmitieron. “Eso hace que te enamores de lo que te enseñan”.

Y así consiguió comprender aquellos códigos y fórmulas y escribirlas, crear programas informáticos... y su primer trabajo. A partir de ahí, el mérito es de su curiosidad innata. Se puso manos a la obra para aprender más y más sobre un oficio poco común. Recuerda que trabajó 15 horas diarias durante tres años. Aquella experiencia fue la catapulta para que, con 36 años, decidiera crear su propia compañía junto a dos socios.

Hoy, cumplidos los 40, cree que un emprendedor se hace, que es muy importante la formación, saber cómo funciona una

empresa y conocer el mundo de la gestión para luego ser autónomo. Según Pedro la formación es una condición previa necesaria para emprender. Es una de las cosas que contó a los alumnos y alumnas de TribuCan del Colegio Amigó, de Pamplona: “Así te sientes más seguro, eliges tu futuro”. Y enumera el resto de cualidades del emprendedor: “Tener claro el camino que quieres seguir, no dudar y, si tienes problemas, confiar en tus posibilidades para resolverlos, ser constante y formarse siempre”.

Él ya ha creado su receta para llegar lejos. De hecho, KSI está presente a nivel nacional y Pedro confiesa que el mercado americano podría ser su siguiente conquista, aunque siempre con prudencia: “Creemos que es fundamental innovar con calidad”.

Mientras ve crecer su empresa, le da tiempo de disfrutar de sus dos hijos, de tres y siete años, y de anudarse una vez a la semana su cinturón negro de kárate. Tampoco ha abandonado la afición a la lectura y la música, que cultiva desde los 10 años. Y para ser fiel al dicho, en casa del herrero... se navega poco por Internet. “Solo un poco de Facebook para estar en contacto con amigos”, cuenta.

Es hombre de palpitos y en esto de la Red de redes tiene otro. Un aviso de buen entendedor: “Aún hay muchas cosas que hacer a través de Internet. Hoy lo usamos igual que hace 20 años. La firma electrónica, por ejemplo, nos servirá para tener más seguridad en todo. Pronto haremos todas las compras por Internet y también cualquier consulta médica en directo, por ejemplo, con el mejor especialista del mundo en cualquier cosa. Lo cotidiano terminará haciéndose a través de la Red. La tecnología está inventada, pero no generalizada”.

“Solo se puede ser feliz si trabajas en lo que te gusta”

Ángel tenía un sueño: crear una gran empresa. Y junto a novia, Angelita, remendaron un pequeño negocio de transportes. Empezaron con una mesa de camping como despacho, pero con enormes ganas de cambiar las cosas. Hoy, este matrimonio aragonés pilota Redur, compañía dedicada a la mensajería, presente en toda Europa y con 1.500 personas a su cargo.

“Solo se puede ser feliz si trabajas en lo que te gusta”, añade. Lo sabe por experiencia. Y por experiencia también ha aprendido que “si todos los días se va al trabajo con humildad, se puede aprender algo nuevo”... y la mejor lección de todas: “Hay que creerse los sueños”.

Son solo algunas de las perlas de este aragonés de 65 años con barba y cabello nevados, buen conversador y con gran entusiasmo por la educación de los jóvenes. Fue él mismo quien enseñó su empresa a los chicos y chicas de TribuCan del Colegio Público Los Almendros, en Rivas-Vaciamadrid, porque “una de las cosas más

útiles que podemos hacer es apostar por la educación de los niños. Yo aprendí mucho de su visita, de sus inquietudes y dudas sobre el mundo de la empresa”. Además, es un defensor de animar el contacto de las empresas con el mundo de la educación.

Su mujer, Angelita, se encarga de la administración de la compañía y sus dos hijos serán los que poco a poco vayan dejando que el matrimonio se retire. Para cuando llegue este momento, Ángel y Angelita ya tienen otra empresa entre manos: crear un museo de historia en Cimballa, Zaragoza, pueblo natal de él, donde reunirá más de 4.000 aperos de labranza y antigüedades relacionadas con oficios antiguos que ha ido comprando en sus viajes.

Pero hasta entonces, Ángel sigue haciendo realidad sus lemas. Es un hombre de palabra... y de hecho. Cree que lo más importante de una empresa son las personas, así que se propuso enseñar español a sus empleados inmigrantes: “Si solo te dedicas a ganar dinero con tu empresa, poca función haces. Se necesitan proyectos sociales, porque si estamos donde estamos es porque la sociedad nos lo ha permitido, y tenemos que devolvérselo”. ✖

JUAN M. CADENAS

**ÁNGEL LOZANO,
FUNDADOR Y
PRESIDENTE DE
REDUR.**

