

TERRITORIO PYME

Cómo emprender en el extranjero

Cada vez son más las personas que optan por llevar a cabo su idea de negocio fuera del país

JOSÉ ANTONIO CALVO *Madrid*

La economía española crece, pero el número de españoles que decide emigrar también. Una gran parte de este flujo migratorio tiene su base en la búsqueda de mejores opciones laborales que las que actualmente ofrece el mercado de trabajo en España. Según datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística, durante el primer semestre de 2015 más de 50.000 españoles se marcharon a otros países, lo que supone un 30% más que en ese mismo periodo del año 2014, cuando se movilizaron 41.000 españoles. La balanza migratoria en este aspecto continúa siendo claramente deficitaria, pues en los primeros seis meses de 2015 retornaron 23.000 españoles.

Dentro de estos movimientos migratorios cabe destacar el incremento de personas que no van a buscar oportunidades laborales en otros países, sino que van a crearse las suyas propias. Dicho de otro modo, deciden emprender y crear su propio negocio, aunque prefieren hacerlo en otras economías y no en la española.

Erasmus for Young Entrepreneurs es un programa que ha dado una vuelta al concepto de estudiante Erasmus que todos conocemos. Pretende favorecer que emprendedores españoles tengan una primera experiencia emprendedora, formándose de la mano de empresarios experimentados que han conseguido poner en marcha una *startup* o una pyme en otros países.

Según los últimos datos estadísticos de este programa, que datan de agosto del año pasado, España es el segundo país de la Unión Europea con más nuevos emprendedores que deciden dar el salto a otro país para aprender a emprender. Solo Italia permanece por encima de los españoles, que son seguidos por rumanos, polacos y alemanes. Como dato curioso, y que pone en valor el potencial de los emprendedores españoles que participan en el programa, destacar que los emprendedores de acogida, que son los empresarios experimentados que tutelan a los jóvenes, prefieren recibir a italianos y españoles

España es el segundo Estado de la UE con más jóvenes que deciden dar el salto al exterior

Emprende por el Mundo forma a españoles para que sean autónomos y lancen 'startup' en el extranjero

preferentemente, al considerarles más valiosos y más interesados en el programa.

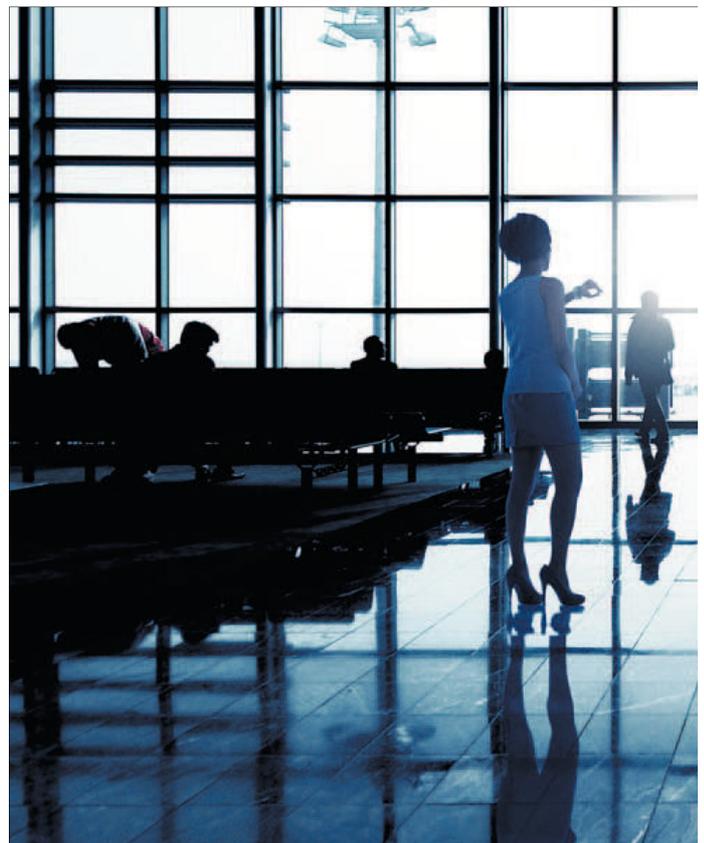
PROGRAMAS DE AYUDA

El fenómeno es una realidad, hasta el punto de que son varios los ministerios u organismos públicos que cuentan con programas de asesoramiento y ayuda para emprender fuera de España. Desde la Dirección General de Migraciones, dependiente del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, se apoya el portal Cext, que se autodefine como el Portal de los Jóvenes Españoles en el Exterior.

La misión de Cext es establecer una red activa e informada de jóvenes españoles, tanto fuera como dentro de España, con el objetivo de crear asociaciones o agrupaciones de españoles en el exterior. Aunque su enfoque inicial es el de facilitar la llegada de españoles a otros países, existen programas específicos centrados en el ámbito del emprendimiento. Junto a MundoSpanish, un directorio internacional de empresas españolas en el mundo, han creado *Emprende por el Mundo* (emprendeporelmundo.com), un programa de formación y capacitación para que los españoles aprendan a ser autónomos, abrir empresas y lanzar una *startup* en el extranjero.

Este portal ha preparado una serie de *webinars* online para aportar las claves y pasos a aquellos que estén interesados en montar una empresa en los siguientes destinos: San Francisco, Ámsterdam, Londres y Berlín. Próximamente, y según confirman desde el propio portal, se realizarán formaciones similares para destinos como Perú, Edimburgo o Shanghái, aunque no cierran la puerta a que cualquier persona que solicite información sobre otros lugares pueda recibir ayuda y asesoramiento para dar sus primeros pasos.

El otro gran programa es el mencionado Erasmus para emprendedores, que coordina a 37 países europeos que intercambian emprendedores jóvenes con el objetivo de que se formen en el extranjero. Para poder participar es necesario inscribirse en la página oficial del programa: erasmus-entrepreneurs.eu.



PISTAS

LOS EXIGENTES REQUISITOS PARA ABRIR UNA FRANQUICIA DE PARADORES

Paradores confirmó durante 2015 su apertura al modelo de franquicia. Repasando la sala de prensa de la institución, tan solo encontramos una apertura bajo este modelo hasta el momento, en Portugal. El parador Casa da Ínsua, ubicado en Penalva do Castelo, es el único nuevo establecimiento confirmado y en marcha. Hay, sin embargo, rumores de instituciones interesadas, aunque la mayoría de ellas fuera de España, en países como México o Macedonia. Pero ¿qué requisitos son los necesarios para poder abrir una franquicia de Paradores? En primer lugar, se buscan socios que cuenten con un hotel operativo de cuatro o más estrellas, en un entorno emblemático y con un edificio singular. Si quieres conocer el resto de exigencias de Paradores, visita cincodias.com/territorio_pyme/



CUÁNDO DEBE PRESENTAR UN AUTÓNOMO SU DECLARACIÓN CENSAL

Cuando un autónomo se da de alta como trabajador por cuenta propia debe presentar una declaración censal. La pregunta es: ¿cuándo? ¿Puedo comenzar a trabajar y, cuando vaya a cobrar, darme de alta como autónomo a través de dicha declaración? O, por el contrario, ¿tengo que hacerlo antes incluso de realizar cualquier actividad profesional? En este sentido, la normativa legal vigente explica que la declaración de alta en el censo se debe llevar a cabo antes de iniciar las actividades, de realizar cualquier operación o previamente al nacimiento de la obligación de retener o ingresar a cuenta. Para conocer todos los documentos y procesos, entra en cincodias.com/territorio_pyme/



También existe un apartado para postularse como emprendedor de acogida, dirigido a empresarios con experiencia que estén dispuestos a tutelar a un joven.

Las condiciones básicas para participar como nuevo emprendedor en el

programa son haber creado un negocio en los últimos tres años o tener en mente la creación del mismo en un corto espacio de tiempo y con un plan de negocio viable. No existe límite de edad para participar y hay una cuantía



Empezar en Silicon Valley

Uno de los primeros *webinars* que ya han organizado desde *Emprende por el Mundo* es el ofrecido por Isabel Parrillas (Castellón, España), que ha creado SkaleUp, una consultora especializada en el asesoramiento de empresas que quieren emprender o hacer negocio en Silicon Valley.

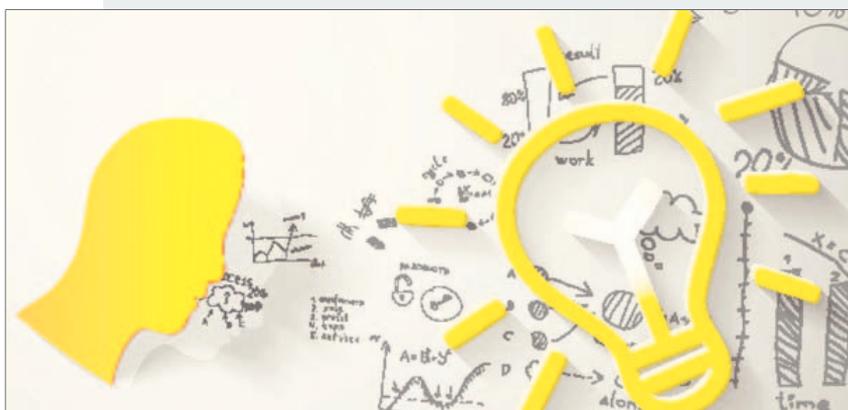
Según Parrillas, este lugar es el ecosistema perfecto para emprender, porque sus ciudadanos tienen una cultura atrevida y creadora desde

niños. También porque están abiertos a nuevos modelos, contando para ello con leyes más permisivas que reciben con los brazos abiertos proyectos disruptivos como Uber o Airbnb. Desde su experiencia, un español debe llegar a Silicon Valley con la idea ya testada y con resultados tangibles, clientes e ingresos que generen confianza al entorno y a potenciales inversores.

Para ello, nos recomienda apoyarnos en aceleradoras,

puesto que en tres meses se pueden realizar un gran número de contactos. Si queremos saltarnos estos pasos y crear directamente una empresa allí, deberemos conocer de antemano Estados Unidos, tener un visado y tener experiencia.

En cuanto a la creación, se puede poner en marcha una empresa en 30 minutos y con 100 dólares. Es lo necesario para ser autónomo, según confirma Parrillas.



de los gastos que está subvencionada, en función del país de destino. En la propia página web se puede encontrar una tabla con los importes que el programa pagará al nuevo emprendedor, con el objetivo de sufragar los principales gastos de la experiencia.

CONSEJOS GENERALES

Además de los mencionados programas de ayuda, existen recomendaciones generales para todo aquel que esté pensando en emprender su propio negocio fuera de España. Es indispensable prestar atención y conocer las costumbres y tradiciones culturales del destino, así como el idioma. En el caso

de ciertos países, las formas de hacer negocios o interactuar son totalmente distintas a las que conocemos en España. Para tener éxito, será necesario amoldarse a ellas. En este sentido, las oficinas del Ixex (Instituto de Comercio Exterior) ubicadas en el extranjero elaboran documentos con estas recomendaciones generales, que están a disposición de cualquier persona en la página web del propio Ixex.

También es importante contactar con un intermediador local, con experiencia en el mercado geográfico en el que pretendemos implantarnos. Así lo aseguran desde el Colegio Universitario de Estudios Financieros (Cunef)

Es vital prestar atención y conocer las costumbres culturales y el idioma

institución que aconseja también revisar nuestro modelo de negocio en dos sentidos. Por un lado, en la necesidad de plantearnos un cambio si nuestra idea ha sido testada en España y no ha funcionado. No parece un buen comienzo el iniciar un proyecto que ya ha fracasado, aunque sea en un destino diferente. En segundo lugar, desde Cunef nos recomiendan aprender de otros casos de éxito de nuestro sector que sí hayan triunfado en destino, de manera que podamos aplicar las buenas ideas y procesos que se hayan aplicado anteriormente y que hayan funcionado. En este sentido, recuerdan la importancia de mantener una buena

relación con el entorno local, hasta el punto de que resulta fundamental crear alianzas con personas nativas, así como con *partners* o socios locales que, a su vez, facilitarán la entrada en el mercado.

De hecho, desde Cunef aseguran que puede ser una buena idea participar en espacios de *coworking* locales, para hacer contactos y adentrarnos con mayor facilidad en su mundo de negocios.

MÁS INFORMACIÓN EN

http://cincodias.com/territorio_pyme