

QUÉ.es

La crisis dispara los casos de las personas interesadas en montar un negocio

Casi 6.000 personas acudieron en 2011 a la Cámara de Comercio de Madrid interesados en montar una empresa. Según Secot, la crisis ha disparado el número de personas interesadas en emprender, pero muy pocas lo acaban consiguiendo

10 de febrero de 2012

La crisis se está alargando demasiado y hay gente que ya no sabe qué hacer para encontrar un trabajo. Por eso, **cada vez más personas se lanzan a montar su propio negocio**, ya que ven en ello la solución perfecta para salir de su precaria situación laboral.

El año pasado, la **Cámara de Comercio de Madrid atendió a 5.965 personas interesadas en crear su propia empresa**. "La lástima", explica Gabriel Leal, de Secot (Seniors Españoles para la Cooperación Técnica), "es que no todos lo consiguen".

Según datos de la Cámara de Comercio, **sólo una de cada cinco personas** que acude a asesorarse termina montando su negocio. Aunque Gabriel Leal es mucho más pesimista y cuenta que de las personas que buscan asesoramiento **en Secot sólo un 8% lo consigue**.

"Montar una empresa es muy complicado, hay que tener una buena idea y luego hacer un buen plan de viabilidad para que el negocio funcione. Sin eso, es imposible. Antes la gente que montaba su negocio tenía muy claro qué quería hacer. Ahora, como se ha convertido en la solución para **gente que está desesperada, muchos vienen sin ninguna idea**. Y por eso, el porcentaje de gente que lo consigue es mucho menor que antes", cuenta Gabriel.

EL FUTURO, EN INTERNET

La crisis **ha transformado el perfil del emprendedor y de la empresa**. Leal explica que hace unos años los que montaban un negocio eran gente con experiencia (de entre 40 y 50 años de edad) que querían acabar su etapa laboral trabajando de [autónomos](#), muchos de ellos, incluso, eran inmigrantes.

"Ahora éstos han dejado de venir y los que acuden son mucho más jóvenes. **Suelen ser universitarios que acaban de terminar sus estudios** y ven en montar una empresa la única salida para no acabar en el [paro](#), ahora que la contratación es tan baja", comenta.

Pero además, también ha cambiado el perfil de la empresa. "Lo que está triunfando es todo lo que gira en torno al mundo de **internet y la movilidad**, principalmente por dos razones. La primera, que ahí está el futuro, y la segunda, que se necesita una inversión inicial menor", añade Leal.

"LA IDEA ES SÓLO EL 10% DEL ÉXITO DEL NEGOCIO, EL RESTO ES TRABAJO"

Juan de Antonio decidió hace un año montar un negocio con dos compañeros de universidad. Tras meses de trabajo, [Cabify](#), una empresa de **contratación de coches de alta gama a través de una aplicación para móviles**, salió al mercado en diciembre y desde entonces está siendo un éxito.