

TRABAJO Y DINERO *Ida y vuelta*

RETORNADOS

CON

éxito

Escucha estas historias de emprendedores españoles por el mundo que han salido, han triunfado y han vuelto. Te pueden ayudar para arrancar tu negocio con acierto.

Por Ana S. Juárez

Cuántos jóvenes españoles se han ido fuera de España desde que empezó la crisis? El INE dice que 300.000, otras fuentes apuntan a que 700.000 (desde el Real Instituto Elcano aseguran que uno de cada dos menores de 45 años ha pensado seriamente en hacerlo). Lo cierto es que los últimos barómetros del Centro de Investigaciones Sociológicas, una institución que le pone el fonendoscopio a lo que pensamos, dice que el 70% de los jóvenes del país estaría dispuesto a emigrar para emplearse en otro. Sin embargo, hay muchos españoles que están empezando a regresar. Y, por suerte, no precisamente con un fracaso a sus espaldas.

Es el caso de Flavia Scarpa, de 35 años, periodista de formación, y fundadora de *criaturasdigitales.com*. Hace tres años y medio se fue con su marido y sus ahorros a Silicon Valley (San Francisco). Él es el también fundador de *Red Karaoke* (www.redkaraoke.com). “Yo trabajaba como Social Media Strategist de la empresa de mi marido. Como además soy actriz y cantante, aproveché la oportunidad de estar en Estados Unidos para apuntarme a una escuela de teatro. Me quedé embarazada y un año y medio después nos fuimos a Miami. Profesionalmente, allí había un mundo de posibilidades para mí, y además no tienes la barrera del idioma, porque se ruedan muchísimas telenovelas latinas. Empecé a tener cierto éxito, inclu-

so monté mi propia asesoría de imagen para celebridades, donde hacía sus *books* fotográficos, orientación *online*, y también tenía una productora teatral. Pero al cabo de un tiempo el trabajo de mi marido nos hizo regresar a Madrid, justo cuando me empezaban a ir muy bien las cosas. Así que me propuse importar lo que funcionaba: asesoría *online* a compañías y actores de teatro. Así nació *Criaturas Digitales*”. Flavia nos explica que la ventaja de vivir

en Estados Unidos es que allí se valora el partir de cero. “En España tenía claro que empezar como actriz con 35 años es casi imposible. En Estados Unidos nunca es tarde y el entorno social lo aplaude. Me traje puesto ese optimismo para emprender. Es fundamental”, confiesa. “En mi empresa oferto la creación de canales de YouTube y plataformas donde se pueden sacar acuerdos publicitarios provechosos. También he importado la interacción con el público, que en el caso de los teatros con compañía tiene mucho éxito, consiste en que el espectador participe del proceso de la obra”. El haber vivido en San Francisco y Miami le ha abierto la mente para “trabajar por objetivos, aprender a gestionar mi propio tiempo y venir con una mentalidad *online*. Me quedo con España porque no hay tanta obsesión con el trabajo”.

“En España tenía claro que empezar como actriz con 35 años es casi imposible. En Estados Unidos nunca es tarde y el entorno social lo aplaude”



TRABAJO Y DINERO Ida y vuelta



ANA MIÑO

www.biolandia.es

Ha fundado una tienda online de productos y servicios ecológicos, donde encontrarás alimentación, ecoturismo, cosmética...



BEATRIZ ECHEVERRÍA

El Horno de Babette

Propietaria de dos panaderías, introdujo la tendencia en España e imparte cursos en uno de sus centros.

Eco con sabor alemán

Ana Miño, fundadora de *biolandia.es*, también vino con mentalidad online a España después de pasar 14 años en Hamburgo, Alemania. Nos recibe en su casa oficina, en una colonia del centro de Madrid, que rezuma espíritu eco. Ana vivió en una sociedad en la que comprar productos ecológicos estaba totalmente normalizado. "Simplemente optan de manera natural por un estilo de vida saludable: del detergente a la hidratante, pasando por el limpiacristales". Y detalla que ella empezó a consumirlos porque gracias a la cosmética eco se le quitó una alergia que tenía en el contorno de los ojos. Esta madre de dos niñas de siete y diez años cuenta que cuando llegó en 2001 a Madrid le era muy difícil encontrar productos bio en España. "Para mí eran carísimos y para ellas no existían productos sin químicos ni parabenos como los que utilizaba en Hamburgo, en mi supermercado habitual. Aquí no existía casi el reciclaje. No se veían coches eléctricos por las calles. Ni siquiera políticamente, en Alemania el Partido Verde tiene mucho poder. Ahora hay más conciencia ecológica y tímidamente empieza a haber un movimiento social que lo acompaña". Ana aprendió en ese país cómo eran las tiendas *online* y *offline* de este tipo de productos. "Com-

prendí en Alemania la importancia de tener un buen blog con contenidos para sustentar la tienda en Internet. Allí la gente es muy participativa, todo el mundo opina sobre los productos y gustan mucho los reportajes que fomenten la vida sana. En España, el consumidor pregunta más por privado que en un foro". Gracias a conocer a fondo este sector, Ana pudo arrancar *Biolandia* en España. "Poco a poco la gente aquí se da cuenta de que lo ecológico no es tan caro, sobre todo en proporción al beneficio que obtienen. La mayoría de nuestros clientes son gente que ha vivido fuera o que tienen problemas de salud y se dan cuenta de que lo bio les ayuda a curarse. Hay sectores más difíciles como el vino ecológico. En España hay caldos muy buenos y la gente no entiende por qué hay que pagar más. La ventaja de emprender aquí es que este país tiene una gran producción ecológica propia y ni siquiera lo sabemos. Mucho se exporta directamente, por eso en mi

empresa tenemos la base de productos españoles, tanto en cosmética como en alimentación o en ropa. En Alemania no se puede hacer kilómetro cero y aquí, sí. De momento, no me planteo una tienda física, la *online* me ahorra costes fijos y puedo invertir a medida que me salen las cuentas. Lo de ser previsor también me lo he traído, es muy alemán".

Harina de otro costal

Huele a pan. Recién hecho. Estamos en *El Horno de Babette*, en el barrio madrileño de Puerta de Hierro. Una panadería escondida tras un seto en un barrio periférico se ha convertido en uno de los sitios de moda de la capital, ello se debe al carácter cosmopolita de una de sus propietarias: Beatriz Echeverría, de 42 años. Estudió en Estados Unidos. Luego vivió más de 10 años en Inglaterra. Fue allí donde a esta hispanista (es doctora en Historia y periodista) le fue picando el gusanillo de elaborar y enseñar a hacer



“La ventaja de emprender un negocio eco en España es que este país tiene una gran producción ecológica propia”

TRABAJO Y DINERO Ida y vuelta



FLAVIA SCARPA

www.criaturasdigitales.com

¿Eres actriz y quieres un CV online? Flavia te ayudará a la crear tu propio canal de YouTube, así como tu book fotográfico.



JAVIER ARROYO Y DANIEL GARCÍA

Smartick

Han montado una plataforma para que los niños aprendan matemáticas jugando.

buen pan, como el de antes. “Asistí a varios cursos en escuelas como aficionada y mi experiencia fue muy positiva. Me fui de España con 17 años y volví con 35. No puedo comparar si es más fácil emprender en un país que en otro porque nunca emprendí en el extranjero, lo que sí puedo decir es que hacer el doctorado, con el nivel de exigencia que me pidieron fuera, me ha dado una metodología en la que prima el rigor y la excelencia y eso es lo que he aplicado a mis panes. Cada producto tiene una amplia investigación detrás. Pero el haber estudiado en Reino Unido me sirvió para despertar mi sentido crítico y aprender a cuestionar más que a memorizar. Esta manera de ser la traslado a la panadería y a la escuela. Vivir en el extranjero me sirvió para descubrir antes el *boom* de este negocio. De hecho estuve una temporada trabajando en una en Nueva York, previamente. Fue fundamental para hacer lo que hago hoy. A la hora de dar cursos me gustó el método británico, es muy práctico, los alumnos se involucran y copié esa idea”. Beatriz, que actualmente tiene dos panaderías, (con escuela en una de ellas) planea abrir un tercer punto de venta. Tiene ocho personas a su cargo y explica que en España el emprendimiento se complica por el tema de las licencias y



“El nivel de exigencia que me pidieron fuera me ha dado una metodología en la que prima el rigor y la excelencia”

las ayudas. Por eso, ella prefiere ir poco a poco. Aunque sabe que podría vender más. “Prefiero consolidar lo pequeño antes de seguir creciendo”, afirma.

Dos más dos. negocio

Posiblemente, porque Javier Arroyo vivió cuatro años en Bélgica, uno en Alemania, otro en Luxemburgo y los dos últimos entre Estados Unidos y Londres, tenía claro qué cosas no le gustaban del sistema educativo español. Y se lanzó con Daniel García de Vega, que había estudiado en Francia y vivido en Dubái, a montar la mayor plataforma *online* para enseñar matemáticas a los niños. “Tal y como se enseña en España, a base de memorizar, los alumnos las acaban rechazando. Aprender bien números sienta las bases del razonamiento lógico e, incluso, aumenta la capacidad creativa”. Por ello, estos ingenieros aunaron sus experiencias en *Smartick*, una sencilla

plataforma donde en 15 minutos al día el niño aprende jugando. Y no es un tópico. “La metodología desarrollada se va adaptando a él, que recibe recompensas en un mundo virtual para conseguir un refuerzo positivo”, detalla Javier. Daniel apunta: “Vimos que otros sistemas educativos ayudaban más a pensar. Es necesario que los niños aprendan a razonar, a entender bien lo que se les está preguntando, y a resolver problemas y situaciones de la vida real”. Solo un dato: aunque el grueso de los alumnos realizan este método en casa, hay algunos colegios que han introducido el método de manera curricular. Daniel y Javier como Ana Miño o Flavia Scarpa aprovecharon la ventaja de haber vivido en “culturas más digitalizadas”. Y un último apunte, algo en lo que casi todos estos protagonistas coinciden, “sin haber vivido fuera, hubiera sido imposible emprender con cierto éxito en España”. ■