



LA GACETA NEGOCIOS

EMPRESAS ▶ SECTORES ▶ FINANZAS ▶ MERCADOS ▶ ECONOMÍA

MANAGEMENT / ESTRATEGIA

“Más que un líder, necesitas un equipo emprendedor”

“El innovador tiene hambre e interés, un carácter casi genético”

JUANMA ROCA
Madrid. El desarrollo de nuevos proyectos empresariales suele tener su origen en un empresario emprendedor, un líder capaz de observar en el mercado una oportunidad de negocio. Pero, en ocasiones, el éxito de la empresa se debe, “más que a un líder visionario, a un equipo emprendedor, que, por un lado, detecta una oportunidad de mercado con potencial de crecimiento y, por otro, establece una estrategia de viabilidad capaz de llevar a la empresa a un gran crecimiento”, como comenta Ignacio de la Vega, director del Centro Internacional de Creación de Empresas del Instituto de Empresa.

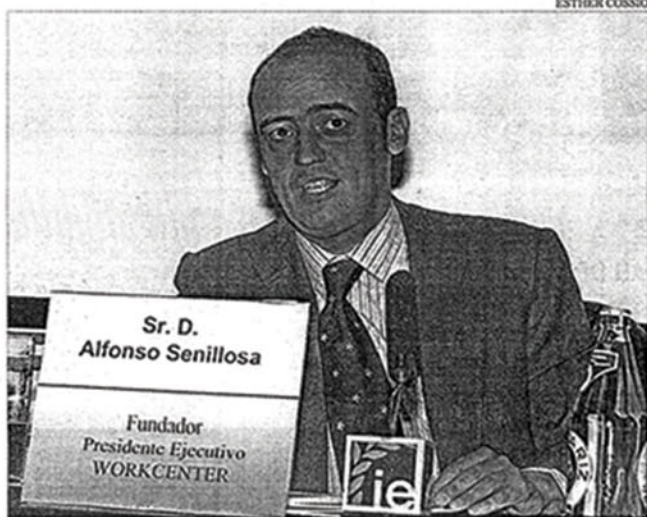
A juicio del profesor de la escuela de negocios, las empresas emprendedoras se caracterizan porque “nacen desde cero y son capaces de innovar en la prestación de un modelo de negocio y de ofrecer una gran flexibilidad al cliente, al que ofrecen más valor que el resto”, concreta de la Vega.

Sin embargo, como señala Alfonso Senillosa, presidente ejecutivo de Workcenter, “los nuevos

Comenzar con pocos recursos ayuda a esforzarse por administrarlos

negocios no se crean desde cero sin más, sino que deben tener una base fundamental que hay que adaptar a cada mercado”. Senillosa, que participó ayer en la presentación del caso Workcenter en el Instituto de Empresa, considera que, en la creación de un proyecto empresarial, se necesita, aparte de una gran visión de negocio, “mucho interés, que lo puede dar el carácter o el hambre”, pues se trata de “un tema de carácter casi genético”. “Y el mercado te dice por dónde debes ir en un primer momento”, añadió.

Senillosa insistió en que, para triunfar con algo innovador, es imprescindible vencer el miedo



Alfonso Senillosa, presidente ejecutivo de Workcenter, explicó ayer en el Instituto de Empresa las claves del éxito de su empresa.

El éxito de una empresa de reprografía que no duerme

Workcenter ha revolucionado el mundo de la reprografía en España gracias a un novedoso modelo de negocio que combina la flexibilidad horaria con la apuesta por la tecnología. Sin embargo, las raíces de la empresa se encuentran en un viaje que realizó Alfredo Senillosa, en 1998, a EEUU, donde ya existían compañías de reprografía que funcionaban las 24 horas al día. Senillosa, entonces un joven estudiante, vio en el auge de la tecnología una oportunidad de negocio y trasladó el modelo a España con una empresa que, en apenas ocho años, ha configurado una plantilla de 470 empleados con tiendas por todo el país. Para ig-

nasar el riesgo y el miedo”, explicó el presidente de Workcenter, una empresa que nació en 1998 y ha revolucionado el sector de la reprografía en España. Para Alfredo Martínez, consejero de Workcenter, en los primeros momentos de la aventura empresarial se requiere “un liderazgo fuerte, un líder que empuje a un equipo que parte desde cero y que se debe enfrentar a

nacio de la Vega, el éxito de Workcenter se debe a su flexibilidad horaria, “algo inédito en un sector tan atomizado como el de la reprografía”, la excelente ubicación de sus sedes, el buen empleo de la tecnología, la formación de un equipo emprendedor, el acceso a una gran financiación y la alianza con DHL. A través de estos factores, Workcenter se ha consolidado en España y, como aseguró ayer Senillosa, espera comenzar en breve un proceso de internacionalización por Europa. Como insistió el presidente de la compañía, las claves de Workcenter han sido “el sentido común, unos valores claros y una mezcla entre cautela y riesgo”.

minar el riesgo y el miedo”, explicó el presidente de Workcenter, una empresa que nació en 1998 y ha revolucionado el sector de la reprografía en España. Para Alfredo Martínez, consejero de Workcenter, en los primeros momentos de la aventura empresarial se requiere “un liderazgo fuerte, un líder que empuje a un equipo que parte desde cero y que se debe enfrentar a

Se requiere un equipo complementario que comparta una visión

problemas”. El emprendedor, añadió, “debe aglutinar al equipo”, aunque, matizó, “tiene una carrera contra el reloj y compite contra la dimensión y el dinero”, dos aspectos que influyen sobremanera en la “alta mortalidad de muchas pymes”, como señaló Diego de Alcázar, presidente del Instituto de Empresa.

En esta lucha contra el tiempo, el emprendedor debe “medir muy bien los tiempos”, porque “tan malo es adelantarse a la ola como llegar tarde”, sentenció. Además, a su juicio, es preferible comenzar con pocos recursos, “porque obliga a mantener esfuerzos para administrarlos y a negociar duro, y eso imprime carácter” tanto al líder como a su equipo, que debe mantener “una visión compartida”, una vez que el jefe es capaz de “aglutinar a un personal competente y muy complementario”. Ahora bien, concluyó, “es difícil trabajar bien con un emprendedor, porque tiene una cabeza desbocada y, a veces, es difícil seguirlo”.