

# Emprendedores & EMPLEO

Expansión

Hoy en [www.expansion.com/empleo](http://www.expansion.com/empleo)**Que el divorcio entre socios no termine con la empresa**

## Cómo crear una empresa al salir de clase

La inquietud empresarial no sabe de edades. Una necesidad, un buen proyecto de negocio y un carácter proactivo es lo que ha permitido a Javier Agüera crear dos 'start ups' y una empresa con sólo 16 años.

Ángela Méndez. Madrid

"Soy una persona muy curiosa. Siempre estoy investigando sobre las cosas que me gustan y que están a mi alrededor". Así se describe Javier Agüera, un chico que creó a los 16 años, junto a Rodrigo Silva, Geeksphone, una empresa de telefonía móvil que ha sido la primera marca europea en lanzar un *smartphone* basado en Android, pero a un precio más económico. Ahora tiene 19 años, estudia segundo de Ingeniería de Telecomunicaciones y acaba de ser galardonado con el TR35 que el *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) concede a emprendedores menores de 35 años.

Considera que la idea de negocio surgió por casualidad. Conoció a su actual socio a través de un *post* que había escrito sobre sus inquietudes tecnológicas. Comenzaron a compartir ideas, intereses y su compromiso por cambiar la industria de las telecomunicaciones les llevó a crear esta firma, que apuesta por una telefonía móvil libre y que actualmente cuenta con quince empleados y realiza un 30% de sus ventas en Europa.

Pero su andadura empresarial comenzó antes. Mientras estudiaba en el instituto, creó dos *start ups*. "TopKami sur-



**PASIÓN POR LA TECNOLOGÍA** Esta afición es la que ha hecho que Agüera, con solo 16 años, creara Geeksphone, una firma de *smartphones* que compite en precio con las grandes marcas.

gió de la necesidad. Tenía que hacer una regalo a un amigo y buscaba algo para personalizar una camiseta. A partir de ahí puse en marcha una tienda online que funcionaba sobre todo bajo pedido", recuerda Agüera. Casi en paralelo

lanzó su segunda *start up*, Darkgate Softworks, un negocio centrado en el diseño de videojuegos que, poco a poco, y por falta de tiempo fue dejando al ralenti. Su afán creativo le llevó a compaginar también sus últimos años de insti-

### Jóvenes y expertos en TIC

● Luis Santos aún no ha terminado la carrera pero, con sólo 24 años, ya es todo un empresario. Junto con dos compañeros de facultad lanzó en octubre de 2010 y a coste cero Spartanbits, una empresa que desarrolla aplicaciones para teléfonos móviles y que en la actualidad cuenta con más de dos millones de usuarios y compite con Facebook.

● La andadura de Yago Arbeloa comenzó cuando tenía 20 años y estudiaba Ingeniería Industrial. En esta época, y junto a un amigo, puso en marcha varios portales de ocio dirigidos a los jóvenes. A partir de ahí fue canalizando sus beneficios para crear más proyectos. Entre ellos están Sync Intertainment, Zync.es y Twync.es.

tuto con un trabajo relacionado con el desarrollo tecnológico en la firma Creatumoviles.

Agüera no cree que sea especial por incorporarse al mundo empresarial tan joven. Opina que su espíritu emprendedor forma parte de lo

que él llama la *Generación C*: los creadores conectados. Jóvenes a los que les mueve la curiosidad, la creatividad y el compromiso de hacer realidad sus proyectos y cambiar el mercado.

### Financiación

El lema de su negocio es *made in China... pero con corazón español*. Así explica que diseñan y configuran sus terminales móviles en nuestro país pero las fabrican en Asia. "Los problemas de financiación son muy grandes y, de momento, esta es la única forma posible de hacer realidad nuestro trabajo".

Para Agüera ésta es una de las mayores trabas y retos de los emprendedores: "Tenemos muchos proyectos innovadores desarrollados que no pueden avanzar por falta de inversión. Es necesario que se reactive el mercado inversor, de lo contrario muchas buenas ideas y empresas no podrán salir adelante". Sin embargo, insiste en que no hay que rendirse: "La clave es conocer muy bien el sector en el que te quieres mover y ponerle mucha pasión. Las circunstancias, al final, no son tan importantes. Con trabajo y compromiso lo malo se puede convertir en bueno", resume Agüera.

## Consigue un patrocinio para poner en marcha tu proyecto

E&E. Madrid

Encontrar dinero para hacer realidad un proyecto sigue siendo una de las tareas más difíciles a las que se enfrenta un futuro empresario. Durante los últimos años han surgido muchas iniciativas que facilitan el acceso a la financiación, y un ejemplo de ello es el *CrowdFunding* que permite a los emprendedores obtener liquidez para sus proyectos gracias a las miniaportaciones que los usuarios hacen a través de la red. Son cantidades que a menudo se compensan con pequeñas participaciones en la sociedad o también recibiendo algún servicio a cambio de las mismas.

### ● StartupsGo!

Una iniciativa de TodoStartups en la que los emprendedores pueden acceder al premio mensual - el ochenta por ciento de lo facturado gracias a sus patrocinios - sin tener que ceder participaciones.

### ● Verkami

Los proyectos tienen un límite de 40 días para conseguir recaudar dinero.

### ● Lanzanos

Las nuevas empresas tienen una fecha límite que está determinada por el autor y no existe un máximo.

### ● Ivms

Además de ayuda para la búsqueda de financiación, proporciona apoyo logístico y asesoramiento a la creación, publicación y distribución de sus productos.

## Pequeñas inversiones para grandes negocios

M. Mateos. Madrid

Si tienes 5.000 euros o menos y quieres convertirte en tu propio jefe existen las microfranquicias, enseñanzas que requieren una baja inversión. Éstas son algunas de ellas:

### ● ActionCare

Servicios asistenciales. El franquiciado intermedia para la atención a particulares y pymes (hasta 100 empleados)

que ofrece el Grupo Alares a través de esta marca. El emprendedor recibe un *tablet* con el material de marketing, acceso a oficina virtual y teléfono. ([www.actioncare.es](http://www.actioncare.es)). Inversión: 3.000 euros.

### ● Audidat

Especializada en servicios de consultoría, auditoría y control en normativa de protección de datos personales.

([www.audidat.com](http://www.audidat.com)). Inversión: 5.000 euros.

### ● Lo mejor del barrio

Ofrece marketing online local: guía de comercios y profesionales recomendados de tu entorno. ([www.lomejordelbarrio.com](http://www.lomejordelbarrio.com)) Inversión: 5.000 euros.

### ● Alfa Inmobiliaria

Para hacer negocios bajo esta

marca, no es necesario un local basta con una conexión a Internet. ([www.alfainmo.com](http://www.alfainmo.com)). Inversión: 600 euros.

### ● Gefinsa

Se necesita una oficina para acceder a esta enseñanza que presta servicios financieros a pymes y particulares. ([www.gefinsa.es](http://www.gefinsa.es)). Inversión: 3.000 euros.

### ● UnicasaFactory

Dedicada a la compra y venta de viviendas en cartera de entidades financieras, esta franquicia funciona a través de la red. ([www.unicasafactory.es](http://www.unicasafactory.es)). Inversión: 3.000 euros.

### ● Husse

Ofrece servicio a domicilio de productos para mascotas. ([www.husse.es](http://www.husse.es)). Inversión: 5.000 euros.

### PISTA DEL DÍA

Los días 6 y 7 de junio Madrid será la capital para hacer negocios al acoger el primer encuentro global entre startups españolas e inversores internacionales.

<http://www.spain-startup.com>

**Emprendedores & EMPLEO** Expansión  
La herramienta definitiva para su empresa

Mañana sábado:

Los que pueden ayudarte a crear tu empresa

Y además

- Fracasos que se convierten en grandes éxitos
- Lo que se lleva es el currículum tridimensional