



“Hace falta más gente

ENTREVISTA

Mikel Urizarbarrena, presidente de Panda Software

Para ser presidente de la multinacional Panda Software, con más de 1.100 empleados repartidos en 52 países y compitiendo con los gigantes estadounidenses del sector, Mikel Urizarbarrena sorprende por su cercanía y su vocación casi pedagógica por transmitir y fomentar la cultura emprendedora. Pone pasión en cada palabra y cuenta su historia, decenas de veces relatada, con la misma intensidad y solidez del primer día. Empezó su aventura empresarial en el salón de su casa junto a su mujer y con una inversión de 5.000€, no le ha ido nada mal. En 1986 visitó Silicon Valley (EE.UU), se deshizo de prejuicios, se empapó de la “espontaneidad y naturalidad” de los emprendedores del lugar y volvió definitivamente convertido al espíritu emprendedor. Desde entonces, parece que su misión no sea tanto situarse a la cabeza de las empresas internacionales de antivirus –que ya lo está– como despertar las conciencias dormidas y acomodadas e imprimir nervio y “ganas de hacer cosas” a todo aquel que tenga el placer de escucharlo. Cual gurú de la cultura emprendedora, Mikel Urizarbarrena tiene mucho que transmitir. Córdoba Emprende charló con el presidente de Panda Software en el marco del X Congreso Nacional de Jóvenes Empresarios del pasado mes de junio.

Usted ha afirmado que el carácter de sus padres ha marcado su trayectoria posterior como emprendedor (la mezcla del trabajo y tesón de su padre y el espíritu y la pasión de su madre), así que quizás lo lleve en los genes. ¿Es usted de los que cree que “emprendedor se nace, pero no se hace”?

Creo que se hace. ¿Es qué en EEUU nacen más emprendedores que aquí? En EEUU la tasa de emprendedores es tres veces superior a la de Europa, y no es que los genes sean distintos, es un asunto cultural. Si tienes un entorno cultural retador, entonces ese índice crece. Quizás el entorno capitalista más extremo favorezca la cultura emprendedora en EEUU. Sin embargo, en España todavía se asocia el concepto empresario con connotaciones más negativas. Se tiene que empezar a potenciar el espíritu emprendedor desde pequeños, favoreciendo que las personas empiecen a tomar decisiones. Es una actitud ante la vida. Creo que hemos distorsionado el concepto de calidad de vida, relacionándolo con el ocio, y estigmatizando el concepto de trabajo como algo malo. Si tenemos que pasar 8 horas al día trabajando, cinco días a la semana, tenemos que poner algo de nuestra parte, pasión, ganas, ideas, sea cual sea el ámbito profesional en el que trabajemos.

Parece que la palabra “emprendedor” está de moda, no sólo en la literatura del sector empresarial, sino hasta en ciertos manuales y documentos del Ministerio de Educación. ¿Estamos ante un nuevo concepto que viene a sustituir al clásico empresario?

No, son dos términos distintos. Empezar es crear, inventar, innovar, y da igual en qué campo. Yo antes pintaba cuadros al óleo y utilizaba unas herramientas para plasmar lo que sentía. El empresario utiliza las herramientas de gestión, la comunicación, etc. Se asocia siempre emprendedor a empresario, y lo que yo abogo es que todos podemos ser emprendedores en cualquier campo. El emprendedor tiene muy claro a dónde quiere ir y lo hace. Si se promueve este tipo de actitud ante la vida, se fomentará el espíritu empresarial.



que innove, que invente y que cree empresas”

Igualmente parece que está de moda analizar cuáles son las cualidades del emprendedor de éxito y repasando las listas que recogen multitud de estudios al respecto, parece un listado tan exigente que ni Superman daría la talla... Honestamente, ¿se identifica usted con ese modelo de emprendedor “de libro”?

Voy a ponerte un ejemplo. Imagínate que estás perdido en mitad de la sabana africana, cansado, deshidratado, y de repente aparece un león detrás de ti. ¿Serías capaz de correr? ¡Por supuesto que sí! Por pura supervivencia. Cuando cualquiera se focaliza en un objetivo, y va a por ello, se pone en esa actitud, en una actitud de meta y sale lo mejor de esa persona, salen esas cualidades de las que hablas. Decir que ésas son las cualidades del emprendedor de éxito, pues bien, pero lo que tenemos que conseguir es cambiar la cultura de funcionariado en España. Ésa es la verdadera batalla, y hay que hacerlo incentivando a los niños desde pequeños.

¿Y hemos superado en España la cultura del “yo de mayor quiero ser funcionario”?

No, aunque poco a poco va cambiando. No sé si alguna vez fue cierto y funcional aquel esquema de “saca buenas notas, encuentra trabajo en una buena empresa y si te haces funcionario, mejor”. Hoy, la única seguridad que existe es la seguridad en ti mismo. Hoy día, o te haces competente, o te no te buscas la vida. Eso sí, si lo que quieres es forrarte sin pegar un palo

al agua, eso es otra cosa... La cultura emprendedora ha crecido en España, pero todavía estamos a la tercera parte de EEUU, y con países emergentes como India y China, tenemos que ser más productivos que ellos. Como país, tiene que haber muchísimos más emprendedores y algunos de ellos serán empresarios en un futuro. Pero hace falta más gente peleona, que innove, que invente, que cree empresas.

“Se tiene que empezar a potenciar el espíritu emprendedor desde pequeños, favoreciendo que las personas empiecen a tomar decisiones. Es una actitud ante la vida”



¿Entonces EEUU tiene que ser nuestro modelo?

Cada país tiene que tener su propia identidad, y los americanos tienen la suya. No creo que sea el modelo mejor, pero en cuanto a cultura emprendedora, tienen muchos más acicates y la gente tiene una mentalidad más emprendedora, más innovadora, más creativa. En otro orden de cosas, no es bueno el capitalismo salvaje de allí donde lo social parece que no tiene cabida.

¿Y cómo va la “cultura del pelotazo” en España?

La “cultura del pelotazo” se acabó, pero todavía queda su estela. Al igual que hay empresarios que han creado empresas para forrarse, la mayor parte de ellos lo han hecho por divertirse y por aportar valor a la sociedad.


Los discursos sobre el espíritu emprendedor siempre suenan a música celestial, pero descendiendo a tierra firme, la realidad es que el joven emprendedor se topa con una carrera de obstáculos que empiezan con la financiación, siguen con las tremendas barreras administrativas y parece que no acaban. Usted, que ya ha recorrido ese camino, ¿qué recomienda a los que empiezan para no dejarse este espíritu emprendedor por el camino?

Si te pones a pensar en todos los obstáculos que encontrarás cuando vas a hacer algo, ¡entonces es que ni lo haces! Hay que ser atrevido. Hay que rescatar la cultura del riesgo en España y en Europa. Y hay que empezar con los niños, desde pequeñitos. Si te lo ponen todo muy fácil, ¿para qué te vas a esforzar? Sucede que las cosas que merecen la pena en esta vida llevan tiempo y trabajo, y por eso reivindico la cultura del esfuerzo y del riesgo.

Usted ha comentado que el trabajo en equipo y la falta de complejos –dato éste muy curioso– han sido decisivos para el éxito de Panda Software. ¿Nos desvelaría el otro tanto por cierto restante de la fórmula mágica de su éxito?

Yo parto de la base de que querer es poder, suena a topicazo pero es que es así. Hay que marcarse el reto y trabajar por él. Creo que hay cinco puntos fundamentales para alcanzar el éxito. Primero, descubrir una necesidad que exista o que creas que va a existir. Si te anticipas, pues mucho mejor.

Segundo, satisfacer esa necesidad creando un producto o servicio que tenga algo distinto a los que ya existen, por supuesto, si aún no existe nada, más a tu favor. Tercero, es importantísimo rodearte de un buen equipo y darles cancha, delegar en ellos y que tomen el proyecto como suyo. En cuarto lugar, hay que focalizarse en el cliente, pues es él el que te va a dar las pistas sobre tu producto. Y por último, hay que perseverar. Hay demasiadas ocasiones para dejarlo, tirar la toalla es demasiado fácil.



“Sucede que las cosas que merecen la pena en esta vida llevan tiempo y trabajo, y por eso reivindico la cultura del esfuerzo y del riesgo”