

Hoy hablamos de... **Jóvenes Emprendedores**
con **Jorge Berzosa**, ingeniero emprendedor.

Portal del Emprendedor de Fraternidad-Muprespa
Miguel Ysasi, Agosto 2017



Jorge Berzosa es un ingeniero de 28 años especializado en energías renovables. Con personalidad claramente emprendedora, inicia a temprana edad proyectos y negocios diversos: desde la realización de páginas web a proyectos fotovoltaicos internacionales, pasando por negocios de restauración y otros. Tiene más de dieciséis mil seguidores en instagram. Burgalés afincado en Málaga, ha estudiado y trabajado en Madrid y ha viajado a más de 30 países. Disfruta con los amigos, la gastronomía, la naturaleza y deporte. Este dinamismo personal y profesional es lo que alimenta su perspectiva.



Miguel Ysasi y Jorge Berzosa

Hemos querido entrevistarle para que nos cuente con qué y cómo está intentando salir hacia adelante, qué obstáculos percibe y cuáles son sus sensaciones.

Resulta evidente que nos encontramos ante un auténtico emprendedor, término de moda que también tiene detractores ¿Te gusta esta denominación o prefieres otra?

Me gusta mucho porque va ligada a oportunidad, creación, innovación. Escuché esa palabra por primera vez con 6 ó 7 años y, aún sin saber lo que significaba, ya empezaba a practicar. En los campamentos de verano nos enseñaban manualidades. Al más puro estilo *hippie*, yo colocaba en una mesa de camping las pulseras con nudos corredizos y las sombrillas con hilos de coser para venderlas por 25 pesetas. Junto con los gusanos de seda, creo que fueron mis primeros pasos como emprendedor. El emprendedor es el que está creando ese maravilloso mundo de las *startups*, que impulsan la productividad de un país, la creación de empleo y ayudan, por tanto, a la economía del mismo.

El emprendedor es el que está creando ese maravilloso mundo de las startups, que impulsan la productividad de un país, la creación de empleo y ayudan, por tanto, a la economía del mismo.

Has trabajado por cuenta ajena y actualmente lo haces por cuenta propia, conociendo ambas opciones ¿Qué cualidades mínimas consideras que debe reunir un emprendedor para adentrarse en este mundo?

Por desgracia o por fortuna, nos prometieron que, si teníamos una licenciatura y la condecorábamos con un *máster*, no tendríamos problema en optar a un buen sueldo. Conocí a compañeros que habían estudiado mi *máster* ocho años antes, y a mitad de curso tenían cinco ofertas sobre la mesa con contratos indefinidos.



Nosotros nos encontramos con las mismas empresas (Repsol, Garrigues, Iberdrola...) que te ofrecían una beca una vez acabada la graduación, sin asegurarte la permanencia. Así empecé yo, con una beca en Enertis, que posteriormente se convertiría en contrato de 23.000 €, lejos de los sueldos anteriores. Esta pyme, con mucho desarrollo, depositó mucha confianza en mí, sobre todo el CEO, otorgándome las funciones de expansión, ingeniería y desarrollo de negocio en países como Panamá o México.

Es muy recomendable empezar a desarrollar tu carrera profesional en una empresa pequeña, donde no seas un número más. Sigue muy de cerca a los dos *cracks* y obtén de ellos el máximo

partido. Ganarás experiencia, verás los procedimientos de ejecución de proyectos, aprenderás sobre la empresa... Yo absorbí la pasión y los sueños del CEO como emprendedor y la sabiduría de uno de los mejores ingenieros fotovoltaicos del mundo. Trabajar, por tanto, por cuenta ajena es necesario para obtener estos valores.

La mayoría de los jóvenes conocíamos lo que facturaban nuestras empresas por los trabajos que realizábamos. En algunos casos se ingresaba lo equiparable a nuestro sueldo mensual tras hacer un Estudio que nos llevaba media mañana. Son aspectos que te hacen pensar sobre montar tu propio negocio.

Para lanzarte a trabajar por cuenta propia, lo primero

es tener motivación, después analizar claramente cuál va a ser el modelo de negocio por el que vas a arriesgar, tus gastos y tus ingresos.

Para lanzarte a trabajar por cuenta propia, lo primero es tener motivación, después analizar claramente cuál va a ser el modelo de negocio por el que vas a arriesgar, tus gastos y tus ingresos.

Se ha hablado mucho de la necesidad de contar con un entorno familiar estable y equilibrado para iniciar una aventura de esta naturaleza ¿Qué importancia le das al apoyo familiar para tomar la decisión de emprender?

El apoyo familiar es clave. Y cuando tu familia está llena de emprendedores es fácil encontrar la confianza que necesitas para dar el paso. Conversé bastante con mis padres. Con 25 años iba a renunciar a un sueldo fijo, a un prestigio que me había ganado en el diseño de plantas fotovoltaicas y a un posible proyecto de vida internacional. Pero entendieron que mis planes no eran esos, ni vivir fuera, ni tener un sueldo tan ajustado para tantos años. Esta familia está llena de optimistas y se repite mucho eso de que “a veces, lo que sucede conviene”. Quizás con mejor sueldo todavía habría estado allí y no hubiera desarrollado todos mis proyectos actuales.

El miedo al fracaso es un sentimiento que atenaza a muchos emprendedores y no les deja avanzar ni asumir riesgos ¿Lo has sufrido?

El miedo va ligado al concepto de riesgo, a la incertidumbre de no saber si vas a facturar al mes siguiente, si vas a tener nuevos clientes o si vas a llegar a fin de mes. Pero mis circunstancias me permitían asumir el riesgo; mi única dependencia es un dálmata. No tener hijos, ni mujer, ni hipoteca, sumado a la posibilidad del retorno a la empresa donde trabajaba, con el mismo puesto, me permitía decidir sin miedo.

El miedo lo genera la incertidumbre de no saber si vas a facturar al mes siguiente, si vas a tener nuevos clientes o si vas a llegar a fin de mes.

¿Cómo has financiado tus proyectos y qué obstáculos has encontrado?

Como dice el gran Ferrán Adrià: “el éxito para que un negocio hostelero funcione en estos tiempos es invertir y tener los menos gastos posibles”. Hoy en día se puede extrapolar a cualquier negocio. En esta vida, lo recomendable es no vivir por encima de tus posibilidades; en la empresa sucede algo muy similar. Es importante ir creciendo conforme vas facturando, dejando siempre un pequeño colchón.



Cuando empecé, los bancos no te daban nada. Ahora parece que empiezan de nuevo a financiar, presentando un aval. Nosotros trabajamos siempre con alto porcentaje de pago anticipado en los proyectos, gracias a ello no he tenido que pedir dinero a los bancos. Con lo ahorrado y con 6.000€ de préstamo familiar, para comprar stock de bombillas LED, promociones, publicidad, empecé mis andaduras. Yo mismo he creado mis páginas web, llevé mis redes sociales, Adwords, publicidad y, por tanto, la autogestión hace que los gastos sean mínimos. Para llevar a cabo proyectos, directamente subcontrato colaboradores de confianza y únicamente les pago por proyectos, sin necesidad de nómina, únicamente facturan por jornadas trabajadas.

Leemos que existen muchos incentivos, subvenciones y ayudas económicas en general para emprendedores por parte de las administraciones públicas ¿Qué opinas?

Todas las ayudas que se publican son una falacia. Obviamente, tras rellenar mil formularios, tener que presentar escritos, facturaciones, avales, te dan préstamos con intereses; esto viene a ser lo mismo que un banco.

La mejor manera de ayudar sería reduciendo las cuotas de autónomo y de seguridad social de los trabajadores a las empresas.

Como ingeniero especializado en el complicado ámbito de las energías renovables ¿Ves futuro al emprendimiento en este sector?

El futuro de este sector en nuestro país es nulo. Tenemos sobredimensionada la capacidad energética instalada; o sea, tenemos más capacidad de producir energía de la necesaria, y como no podemos exportar energía, entre otras cosas porque a Francia no le interesa, nos sobran plantas de producción energética.

Este sobredimensionamiento ha generado a España una deuda acumulada de más de 40.000 millones de euros, que tenemos pendiente con el oligopolio de las eléctricas, que éstas deben a su vez a los bancos. Esta deuda se tiene que ir pagando por todos a través de las facturas energéticas mensuales.

Todo aquello que suponga bajar el pago mensual por consumir menos, debido a que ahorras con paneles fotovoltaicos o sistemas de autoconsumo, será rechazado por las eléctricas y los bancos, que tienen totalmente amenazado y maniatado al gobierno, que es el que dictamina con Reales Decretos.



El futuro de este sector en nuestro país es nulo

La plataforma de valoración de platos *scaneat.com*, de la que eres CEO, parece un producto bastante innovador.

Es genial. Cuando vayas a una ciudad, podrás consultar en ScanEat en qué restaurante puedes comer un plato concreto. Es la primera plataforma de valoración de platos, donde los usuarios pueden buscar platos o ingredientes concretos, saber cuáles son los más recomendados por un restaurante y, a la vez, saber si pueden tomarlos por contener algún tipo de alérgeno.

Mi infancia en la zona de Ribera del Duero, y mis veranos en el Cantábrico me han permitido disfrutar mucho de la gastronomía, y con veinte años creé un blog que gustó mucho.



Cuando apareció Instagram, hice mi propio perfil, subiendo platos de comida de los diferentes restaurantes españoles y de países que he visitado. Tengo bastantes seguidores y he visto cómo comentan dónde se ha comido uno la mejor ensaladilla rusa, el mejor chuletón o las mejores almejas.

Ahí nació parte de la idea. Con mi socio en esta empresa, gran experto en todo lo digital, vimos una vía de facilitar a los restau-



rantes una plataforma web para subir las cartas de los establecimientos, con sus platos y alérgenos. Algo obligatorio por parte

de Sanidad. Unimos las dos ideas y dimos forma a ScanEat.

¿Requiere más esfuerzo materializar un proyecto que destaque por el factor 'innovación' o hacerlo con una idea llevada a cabo anteriormente por otros?

El mundo está lleno de ideas y cada vez la gente es más aguda pensando qué cosas cambiar para introducir novedades.

Tiene éxito quien consigue desarrollar y materializar un proyecto, no quien tiene la idea. Normalmente, cuantos más recursos tienes, más facilidades. Recientemente ING sacó Twyp, que era una idea que tenía desde hace varios años para hacer pagos entre amigos. Igual que Twyp, tengo en mente 6 ó 7 aplicaciones muy interesantes, pero que por falta de recursos - tiempo y dinero- no puedo desarrollar, aunque aún tengo la esperanza de materializarlas antes que otros.

En la actualidad, todas las ideas que hayas pensado, seguramente habrán sido discurridas por otra persona en otro lado del mundo o en tu misma ciudad.

Recuerdo cuando me compré el iPhone 3, no existía cómo comunicarte de la forma en que lo hacemos actualmente –mensajería- entre *smartphones*, únicamente lo hacían las *blackberrys*. Había muchas *Apps*, con muy pocas valoraciones, que te ofrecían este servicio, pero finalmente fue WhatsApp la que supo posicionarse y liderar este ámbito de mensajería instantánea en todo el mundo.

Nuestra *startup* es muy innovadora debido a que es la primera plataforma de valoración de platos. En vez de valorar restaurantes, lo que buscamos es que nuestros usuarios valoren los platos, independientemente de lo demás, teniendo en cuenta la calidad/precio y la presentación.



Tiene éxito quien consigue desarrollar y materializar un proyecto, no quien tiene la idea.

La mayoría de emprendedores están afiliados a la Seguridad Social como trabajadores autónomos ¿Consideras adecuada la cotización y suficientes las coberturas que ofrece el sistema a este colectivo que ya supera los 3,2 millones de afiliados en España?

Como he comentado brevemente antes, es algo totalmente desproporcionado. Si comparamos las cuotas de España con el resto de países de la unión europea (Francia, Inglaterra, Alemania), es utópico que un autónomo subsista en nuestro país. Amoldándonos a otros tipos de sistemas de cuotas, seguramente se recaudaría más. La mayoría de los autónomos como yo (he trabajado y colaborado con muchos de ellos), se sienten asfixiados en los meses de cierre de trimestre, y muchos que trabajan a pie de calle no declaran todo lo facturado porque no llegan a final de mes. No hablo solo de fontaneros, sino también de abogados, asesores, ingenieros... y podríamos seguir citando sectores.

Igualmente, me parece totalmente desproporcionado que el mínimo que le puede costar un camarero a una empresa ascienda 1.800 euros mensuales.

Los índices de recaudación de la seguridad social no serán mejores cuanto más se recaude, sino que serán más beneficiosos conforme a la optimización y utilización de los recursos. En países como Dinamarca la media de cotización está en torno al 43%, mucho más alta que nosotros, pero sus habitantes disponen gratuitamente de dentista y todos los estudiantes reciben una beca de 600 euros mensuales cuando van a la universidad, aparte de otros muchos servicios.

Sin duda, el sistema de cotizaciones a la Seguridad Social es un punto que tiene mucho margen de mejora.

Jorge Berzosa Medrano (Málaga, 28 años), Ingeniero, Máster Energías Renovables y Mercado Energético (EOI)

Prácticas en Albasolar, empresa distribuidora de material fotovoltaico.

Ha trabajado en Enertis, consultoría e ingeniería sector energías renovables.

Fundador y propietario de Abergly, consultoría e ingeniería energética.

Fundador y propietario de Tienda on line de iluminación LED: www.aberled.com

Director Comercial en SurPellets

Director en Madrid de BNI España y CEO en GSD Madrid

Fundador y propietario de Cosecha Privada (www.CosechaPrivada.com)

Director de Pizzería La Cantinetta.

Director del Restaurante Verum, en Málaga.

Fundador y CEO de ScanEat (www.scaneat.com)



LA MISIÓN de **Fraternidad-Muprespa** es restablecer la salud de los trabajadores de nuestras empresas asociadas y proporcionar las prestaciones económicas con la mejor atención y garantía.

LA VISIÓN de **Fraternidad-Muprespa** es ofrecer un servicio cercano, ágil y profesional a los trabajadores, empresarios y autónomos de nuestra Mutua.

Consulte alcance y certificados: fraternidad.com/certificados

INTEGRACION



Urgencias: **900 269 269**
Contacto: **914 183 240/902 363 860**

**Mutua Colaboradora con la
Seguridad Social, 275
Fraternidad-Muprespa**
Pza. Cánovas del Castillo 3
28014 Madrid

fraternidad.com

[Contacte con nosotros](#)

