

BIEN DICHO

“Desconfíen del rencor de los solitarios que dan la espalda al amor, a la ambición, a la sociedad”. Edgar Allan Poe (1809-1849).

LP CONFIDENCIAL ■ RUBÉN REJA

LA FUERZA DE LOS JÓVENES EMPRESARIOS

Aprendiz de empresario. Ésta es la profesión menos deseada por los jóvenes

licenciados canarios que suspiran por estar en la piel de un funcionario. El envidiable horario del que disfrutan, la fiexa del puesto y una remuneración aceptable son argumentos de peso para seducir a cualquiera.

Sin embargo, en el último quinquenio, una nueva hornada de empresarios ha irrumpido con fuerza en Canarias. Bisños emprendedores que, no sin riesgos, se sumergen en la difícil aventura de crear una empresa. Un complicado mundo lleno de sinsabores y donde el éxito se cocina al alza.

Pero, para muestra un botón: Yolanda Hernández Socorro, que apenas supera la treintena,

puede presumir de ser propietaria de Virtual Business Europa, (consultoría para el desarrollo de negocios en Internet). En agosto de 2000 no lo dudó y levantó una empresa que ahora destila rentabilidad por los cuatro costados. Otro ejemplo es el de Orlando Socorro Medina, que acaba de conseguir el galardón al mejor empresario del año de Canarias. Socorro montó una empresa de gestión deportiva hace cinco años (Gedecan SL) con cuatro amigos. Al día de hoy su empresa cuenta ya con 100 trabajadores.

Éstos son dos exponentes de la fuerza de los ávidos emprendedores de Canarias que vienen pisando muy fuerte. La estadísti-

cas cantan y desde 1996, Canarias ha protagonizado un crecimiento en el número de empresas sin precedentes con la constitución de más de 88.000 nuevas empresas.

Además, la creación empresarial es sinónimo de empleo. El empleo se traduce en riqueza y ésta a su vez proporciona bienestar económico y social. Algo que a la postre marca las diferencias entre una región y otra.

Pero, para alentar y arropar a los jóvenes emprendedores es necesario despejar las trabas administrativas y fiscales. Ya de por sí es complicado diseñar un proyecto empresarial y determinar la viabilidad del mismo, como para que encima el emprendedor tenga que fajarse ventanilla por ventanilla hasta convertir su idea en realidad.