

EMPRENDER CON MÁS DE 50. LA ALTERNATIVA.

Un estudio del CIM en el Reino Unido arrojó un resultado sorprendente acerca de la iniciativa emprendedora en personas mayores. La tasa de éxito se situaba en el 70%. Entendiendo por mayores a aquellos por encima de los 55 años. Ese dato contrastaba con la tasa del éxito en la actividad emprendedora en la población más joven, por debajo de los 35 años, que alcanzaba tan solo un 28% de éxito.

Es fácil, a priori, concluir, que en al “mundo” senior acuden unos atributos que el mundo “junior” no posee, en razón, precisamente, de su juventud, y es que esos atributos que marcan esa gran diferencia tienen mucho que ver con el devenir del tiempo. Aspectos como un profundo conocimiento, una gran experiencia, habilidades entrenadas y una extensa red de contactos, solo pueden establecerse a través del curso natural de tiempo. **Así, en plena madurez, es cuando uno tiene todo lo deseable y necesario para emprender.**

Cada vez, hay un mayor número de personas con estos atributos, que se encuentran en una situación de baja incentivada, prejubilación, incluso en situaciones de paro de larga duración atribuidas a la “edad”. Es un colectivo que crece día a día, pero que en una inmensa mayoría aún no se deciden a explorar la vía emprendedora. Probablemente porque un conjunto de creencias inefectivas limita su planteamiento. Algo comprensible en quien ha desarrollado un largo desempeño por cuenta ajena, y no ha experimentado el emprendimiento.

Por otro lado, el paulatino envejecimiento de la población, unido a la mayor esperanza y calidad de vida, hacen que de este colectivo podamos esperar algo más. Mucho más que verlo como una carga futura para nuestro frágil sistema. Hay muchas de estas personas que desean seguir sirviendo a la sociedad, aportar valor y trabajar. No terminan de verse ociosos a los 55. Si a ello unimos que, según el INE, el porcentaje de población mayor de 65 años, que actualmente se sitúa en el 18,2% pasará a ser el 24,9% en 2029 y del 38,7% en 2064 y que el número de defunciones ya supera al de nacimientos desde 2015, tomarse en serio el apoyo a la actividad emprendedora en este colectivo de mayores de 55 debe ser parte de la solución.

Pasar de una cultura de nómina a una cultura de autónomo, o socio de negocios no es tarea fácil. Chocan creencias, temores, presuposiciones. Puede haber intenciones loables de considerarlo, pero se confrontan con los prejuicios de la edad, de la consideración social, también con las apriorísticas resistencias de la banca a financiar a mayores. Aunque con los datos en la mano, ¿a quien financiaría más un banco? ¿A un milenial desarrollador de aplicaciones de veinte años con una garantía de éxito del 28%, o a un veterano curtido en mil batallas que llega hasta del 70% de posibilidades de éxito?

Hay servidumbre y sacrificio en la actividad emprendedora, pero como muchos de ellos opinan, se levantan cada mañana con la expectativa de tener que superar retos complejos y grandes y duros obstáculos, pero son los retos y obstáculos de uno mismo. Y en esa experiencia de superación encuentran un gran sentido y trascendencia a su desempeño y a su vida. Ser dueño de su propio negocio otorga un nivel de autonomía y realización que nunca habían experimentado antes.

De hecho, el [índice Kauffman de Actividad Emprendedora](#), desveló que en 2015 casi una cuarta parte de los nuevos negocios surgió de emprendedores de más de 55 años. Porcentaje que aumentará significativamente en los años venideros.

Merece la pena, y mucho, ver esta breve conferencia de apenas seis minutos de un emprendedor de 66 años, [Paul Tasner en el portal TED](#) que confirma algunos de los asertos aquí expresados.

De hecho, el que suscribe estas líneas, es un emprendedor de más de 50, después de haber trabajado por cuenta ajena los últimos 35 años de su vida. Y que está desarrollando un proceso de formación dirigido a este colectivo de forma expresa para estimular la actividad emprendedora en los mayores de 50 años.

Este proceso de formación contempla la revisión del marco de creencias de las personas con respecto a su capacidad emprendedora desde el autoconocimiento, también se trata, no solo de apoyar desde el autoliderazgo dicha actividad, sino de aportar aquellos conocimientos que son interesantes y pertinentes para el éxito de las iniciativas, como son los recursos derivados y al alcance de la transformación digital, la financiación, el análisis de los mercados, el networking, etc.

Porque precisamente ese, el networking, es un recurso que puede empoderar, y mucho, a este colectivo en el desarrollo de su actividad. Como dice Paul Tasner en su charla: *“el desarrollador de aplicaciones de Silicon Valley no es mi modelo a seguir... y seguro que es muy inteligente”*. Si algo cabe esperar de los emprendedores de más de 50 años es una actividad más interrelacionada, más interconectada entre ellos, que mejor que nadie, comprenden la importancia capital de unas relaciones efectivas, honestas y generosas. Paul Tasner anhelaba ese encuentro de personas emprendedoras de su edad, cuando a los 66 años se convirtió en un emprendedor de éxito con cuarenta años de experiencia.

Es, cuando menos, significativo.

Escrito por François Pérez Ayrault, emprendedor, escritor y socio director de www.zinkintalent.es