

# «Mi padre tenía 60 años cuando creó esta empresa»

**-¿Cuáles son las claves del éxito de una empresa familiar?**

-Las mismas que para una start-up: innovación y creatividad constante. Afrontar las circunstancias y buscar nuevas fórmulas.

**-Es emprendedor y empresario...**

-El virus del emprendedor me viene de familia: tenía muy claro que acabaría siendo emprendedor. Lo que hice fue formarme en las grandes empresas durante siete u ocho años, y en 1994 cogí el relevo de mi padre, que fue quien fundó esta empresa.

**-Su padre funda Eurosilla en 1985.**

-Mi padre, que era un profesional del mundo del interiorismo y de la decoración, fundó esta empresa con 60 años. Se le digo a mis alumnos: no hay edad para emprender. Es actitud. Los abuelos eran emprendedores.

**-¿Sus abuelos?**

-Uno era agricultor, y el otro, panadero. Lo que yo he hecho ha sido *intraemprender*: modificar la empresa de manera tan significativa que es como si se creara otra. He innovado en mercados, en productos... Toda la venta de una de nuestras colecciones se destina a una donación directa a la oenegé de emprendedores Ashoka.

**-¿Qué pone en su tarjeta de visita?**

-Tengo varias. Llevo el gorro de emprendedor, de empresario, de *business angel* y el de profesor relacionado con la emprendeduría. Es una manera de ser vital y de ver la realidad desde ángulos muy diferentes.



## Carles Florensa

Es gerente de Eurosilla, emprendedor, 'business angel' y profesor de emprendeduría

POR  
**Catalina Gayà**



**-¿Business angel?**

-Los *business angels* acostumbran a ser emprendedores que han tenido cierto nivel de éxito y que, aparte de crear sus empresas, pueden hacer cosas interesantes por su país. Kennedy dijo: «No te preguntes qué puede hacer tu país por ti, pregúntate qué puedes hacer tú por tu país». Como emprendedor no puedes estar en todos lados, pero puedes invertir en nuevos emprendedores que deciden poner en marcha iniciativas en sectores que no tienen por qué ser los que conoces.

**-Siga.**

-Formo parte de una red de inversores y una de las ventajas de formar parte de esta red es

que compartimos contactos y conocimientos, y esto nos permite reducir el riesgo o la incertidumbre. Invierto en varios sectores: biotecnología, software, e-commerce...

**-¿Cómo se implica?**

-Como inversor y como mentor. Apoyo a emprendedores que tengan como objetivo el impacto social, es decir, la transformación significativa de la sociedad. Uno de ellos fabrica elementos para favorecer la movilidad de las personas con discapacidad. En otro proyecto están importando un modelo para insertar laboralmente a personas que sufren autismo. Hasta ahora se ha confundido el mundo de la empresa social con el mundo de la filantropía y con lo que en inglés se llama *charity*.

**-¿Cómo se impulsa esa nueva cultura?**

-Ahora se está hablando mucho del tema. Hay que hacer un cambio en las leyes que apoyan tanto la inversión de los *business angels* como las donaciones, leyes que apoyen a los emprendedores y leyes que favorezcan el mecenazgo, para ayudar fiscalmente estas donaciones.

**-Como en EEUU o el Reino Unido.**

-Sí. No es que en Estados Unidos las grandes corporaciones o las personas con patrimonios importantes sean más solidarias. Es que hay un marco regulatorio y fiscal que favorece y premia esta generosidad.

**-Sería un cambio de escenario.**

-Yo estoy convencido de que si las leyes evolucionan y apoyan al inversor y también al donante, habrá más gente que dará un paso adelante. Y más que tener el dinero inmovilizado en piedra, que ya sabemos qué ha pasado, o en una cuenta corriente, decidirá movilizarlo porque así se genera riqueza para el país y también lugares de trabajo y se cambia la sociedad. Las jóvenes ya lo entienden. ■