

# No es solo cosa de JÓVENES



Cuando se piensa en emprendedores uno se imagina a jóvenes como los creadores de Facebook o Google. Pero los datos constatan que el grueso de los emprendedores se lanzan a la aventura entrados en años. ¿Quién dijo crisis de los 40?

POR ALFONSO PÉREZ

El padre de los números 900 en España, Vicente López, siempre quiso tener un negocio propio. Pero no fue hasta los 45 años, tras dos décadas en Xerox, cuando se atrevió a dar el paso de convertirse en su propio jefe. Tener una mujer y dos hijos a su cargo, una hipoteca que pagar y una próspera y ascendente carrera en la multinacional estadounidense hacían de freno a sus anhelos más profundos. Hasta que en 1986, tras convertirse en director general comercial de la firma, decidió que era el momento de abandonar su amplio despacho para crear una empresa de números 900, un sector que en aquel momento estaba en pañales. “Las empresas hacían toda la gestión de clientes en vivo, en

oficinas a pie de calle. Aquello era muy costoso y me fui de viaje por Europa y Estados Unidos buscando una alternativa. Descubrí que en otros mercados Xerox ya utilizaba el márketing telefónico para que el vendedor fuese sobre seguro. Cuando quise implantar ese sistema en España, no encontré ni un solo proveedor sólido en todo el país. Entonces me tiré a la piscina”, recuerda Vicente López, que puso en marcha Teleaction con un capital de dos millones de las antiguas pesetas. En medio año su *call center* ya ingresaba 36 millones de pesetas, empleaba a 200 personas y grandes compañías como Iberdrola, Santander, Repsol o Renault habían contratado sus servicios.

El crecimiento de Teleaction fue imparable hasta que en 1998 decidió venderla por 60 millones de euros. Con 55 años muchos pensaron que su carrera como emprendedor había llegado a su fin. Nada más lejos de la realidad. “A los tres meses no aguantaba más en casa y cree De Vinis, un restaurante madrileño especializado en cultura del vino”, afir-

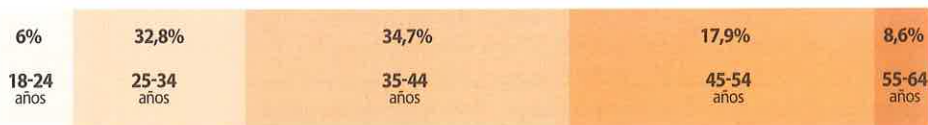
GSS

Vicente López | PRESIDENTE

“Para tener éxito fue fundamental haber trabajado antes veinte años en otras empresas”

ma este licenciado en Derecho. Y un año después se embarcaba de nuevo, junto a su hijo mayor y varios de los antiguos directivos de Teleaction, en la creación de GSS, una empresa que se encarga de gestionar las relaciones con clientes de instituciones y empresas a través del teléfono y el ordenador. No ha tardado ni una década en superar los éxitos cosechados en su primera aventura empresarial. En 2011, GSS facturó 97 millones de euros, cuenta con 3.300 empleados y tiene ambiciosos planes de expansión en Latinoamérica y Estados Unidos, así como en el ámbito de las redes sociales. “En cuatro años alcanzaremos una facturación de 500 millones”, augura Vicente López, que a sus 71 años no tiene ninguna intención de jubilarse.

## ¿A QUÉ EDAD EMPRENDEN LOS ESPAÑOLES?



FUENTE: INFORME GEM ESPAÑA 2011

**EMPRENDER CON CANAS.** La historia de este incombustible empresario madrileño no es un caso aislado. En la lista se podrían incluir a empresarios exitosos como Ricard Fi- ▶