

entrevista

*Vicente Quesada,
Consejero Delegado de Gauss Trading
e Ingeniero del ICAI*



entrevista

Vicente Quesada es Ingeniero del ICAI (1996). Montó su primera empresa en 1997 y desde entonces participa en proyectos empresariales en diferentes sectores en España y América Latina. Actualmente, es consejero delegado de Gauss Trading.

¿Cuál fue tu principal motivación para estudiar ingeniería? ¿Por qué ICAI?

Ambas decisiones se las debo al consejo de mi querida profesora de matemáticas de COU y a mi padre. Me convencieron de que la ingeniería te abría multitud de posibilidades. Casualmente, el hermano de dicha profesora era ya Ingeniero del ICAI. Realmente nunca tuve vocación de ingeniero, si es que la vocación existe. Pero lo volvería hacer, y por supuesto a elegir ICAI.

¿Puedes destacar algunos de los aspectos de tu formación en ICAI que te hayan resultado especialmente útiles en tu trayectoria profesional?

Me influyeron mucho dos asignaturas que tuve con dos excelentes profesores: *Proyecto Fin de Carrera*, impartida por Luis Alberto Petit, y en la que buena parte de las clases consistieron en invitar a empresarios a que nos contasen sus experiencias. Ahí yo me vi reflejado en lo que quería hacer en un futuro; e *Investigación Operativa*, impartida por Ángel Sarabia. Ahí me dejó marcado cómo resolver un problema real de manera lógica e ingeniosa. A partir de entonces siempre he tratado de buscar soluciones sencillas, simples y que cualquier persona pueda entender. En general, algo que me ha sido tremendamente útil es que la gente te escucha cuando sabe que eres Ingeniero del ICAI. Hay una predisposición a que lo que vayas a decir sea interesante; en esos casos, trato de no hablar mucho, no sea que les haga cambiar de opinión.

Nos gustaría que nos hicieras un resumen de tu trayectoria profesional desde que terminaste tu formación en ICAI.

Dos años antes de terminar ICAI entré de becario en lo que era el Santander Investments. Desde antes de comenzar ICAI había querido trabajar en Bolsa. Una vez terminé ICAI, el banco me contrató y al poco tiempo tuve la oportunidad de irme a trabajar con el grupo a Londres. En este sector eso era para mí como



jugar en la “Champion League”. En paralelo había empezado a realizar el Doctorado en Economía. Siempre pensé que mi paso por la ingeniería era circunstancial y mis inquietudes iban más del lado económico. Pasé dos años en Londres y me surgió la oportunidad de irme a terminar el doctorado a Harvard University, así que me fui a Boston por una temporada. Durante esta etapa, y ya con mi vocación emprendedora, monté una empresa de e-learning. Llegamos a tener 35 empleados, muchos de ellos estudiantes de ICAI. Recuerdo que mi primer cliente fue la Bolsa de Madrid y el segundo fue la UNED. De este proyecto aprendí mucho, tanto en los aciertos como en los errores. Al terminar mi período en Boston regresé a España y llegué a un acuerdo con un grupo de cajas de ahorro para montarles los primeros fondos alternativos que tenían las cajas. Eso fue hasta el día, por allá del 2002, en el que me

di cuenta que no quería seguir trabajando para nadie y que podría repartir conmigo mismo. En ese momento monté Gauss Trading, asesorando a cajas de ahorro en inversiones alternativas. Desde ese momento hemos ido diversificando el negocio tanto geográficamente como en productos. Desde 2003 venimos trabajando en América Latina. Hemos invertido en negocios de tecnología, energías renovables, reciclaje, financiero, publicidad, educación y aguas.

¿Cómo y cuándo surgió la idea de crear tu propia empresa?

Desde los 15 años tenía un sueño: montar empresas y ser mi propio jefe. En el colegio nunca me gustó la idea de seguir las normas ni la rigidez del sistema. Recuerdo que me empezó a llamar mucho la atención todo lo que tuviera que ver con la Bolsa, comprar y vender empresas... Desde esa época ya leía periódicos económicos.

“Para fomentar el emprendimiento la Escuela debe promover dos aspectos: el contacto con emprendedores y la internacionalidad”

“Nuestra filosofía se resume en que, si por la mañana vemos una oportunidad que puede surgir en Brasil, esa misma tarde estamos tomando un vuelo a tratar de ejecutarla”

¿Cuáles han sido las principales dificultades con las que te has encontrado desde que decidiste embarcarte en este proyecto?

De manera resumida, podría englobarlas en dos siguientes apartados: *burocracia con las administraciones públicas*, aunque algo hemos mejorado, pero queda mucho por hacer, sobre todo en materia legal, contrataciones y permisos; y *gestión de personal*. Las relaciones personales siempre son complicadas en los proyectos. Los españoles tendemos a ser poco pragmáticos en la resolución de los problemas y sí muy temperamentales.

¿Crees que las administraciones públicas apoyan como deberían a los emprendedores, fomentando la creación de empresas?

Definitivamente, no. España es uno de los países donde menos se fomenta emprender ¿Por qué la aspiración generalizada ha sido ser funcionarios o trabajar en un banco? Sencillamente porque las trabas para crear empresas han sido mucho mayores que para ser funcionario o para trabajar en un banco, y el beneficio menor. Los chinos, americanos o mexicanos no se plantean ser funcionarios ni quieren trabajar en un banco, quieren hacer el banco. Las administraciones públicas debieran darse cuenta que en un mercado globalizado, al menos en lo que respecta al sector servicios, no pueden poner unas reglas diferentes a las de otros países pues lo que harán será “despoblar” intelectualmente España.

¿Te ha resultado útil tu formación como ingeniero en el proceso de creación y gestión de la empresa?

Sí, me ha servido tener una visión global, estar acostumbrado a resolver problemas que nunca había visto y el espíritu de sacrificio a la hora de trabajar. Dicho esto, no debemos esperar que por ser ingenieros vamos a ser mejores emprendedores que el que ni

siquiera ha estudiado. Simplemente habrá etapas que podremos hacer más rápido.

¿Cuáles son los principales objetivos, de cara al futuro, para Gauss Trading ?

El objetivo principal es que nos siga divirtiendo lo que hacemos y, en la medida de lo posible, ser rentables. Debemos seguir siendo innovadores, detectando oportunidades antes de que surjan y, sobre todo, ejecutarlas. Nuestra filosofía se resume en que, si por la mañana vemos una oportunidad que puede surgir en Brasil, esa misma tarde estamos tomando un vuelo a tratar de ejecutarla. No importa que parezca que no tenemos los medios, ni la experiencia, ni el tamaño. No nos vamos a quedar esperando a que otro lo haga. He visto muchas buenas ideas morir en los cajones. La diferencia está en la ejecución. En la actualidad estamos

muy centrados en mercados como el mexicano y el colombiano, donde vemos muchas oportunidades y tenemos gran experiencia.

¿Crees que los ingenieros del ICAI son emprendedores? ¿Cómo se podría fomentar el emprendimiento en la Escuela?

Ser ingeniero del ICAI y emprendedor no es ni sinónimo ni antónimo, sencillamente lo primero puede ayudar a lo segundo, tanto en espíritu de sacrificio como en formación. En mi opinión, para fomentar el emprendimiento la Escuela debe promover dos aspectos: el *contacto con emprendedores y la Internacionalidad*. En cuanto al primer aspecto, es bueno que los alumnos puedan escuchar historias de éxito. El emprendedor debe tener inquietudes, saltarse las reglas, por tanto la Escuela debiera promover el que los alumnos puedan innovar, emprender, liderar. La



Escuela tiene una magnífica relación con grandes compañías y promueve el trabajo conjunto. Pero en estas grandes compañías hay excelentes ejecutivos, no tanto emprendedores. Pensemos que cuando un alumno comienza en una de estas compañías ya sabe cuál será su carrera durante los próximos 10 años. Esto es contrario al emprendimiento. Por tanto, hay que darle a los estudiantes la oportunidad de que se relacionen con emprendedores así como con ejecutivos. Son cosas diferentes. En el caso de la *Internacionalidad* debiera ser obligatorio que cualquier ingeniero de ICAI hubiese estudiado parte de la carrera fuera de España. La mayor parte de potenciales negocios están hoy fuera del país. Los Ingenieros del ICAI, al menos cuando yo terminé, teníamos un hándicap para ser emprendedores: recibíamos numerosas ofertas de empleo y la mayoría muy buenas. Para emprender es bueno el hambre, la necesidad, saber que es tu única opción. Es más difícil emprender cuando tienes algo bueno y, en teoría, más seguro que rechazar. En ocasiones he pensado que el excesivo trabajo es contrario al ingenio.



Más bien muchos inventos nacen de cierta “vaguearía” del ser humano. Las lavadoras surgen para no lavar a mano... Quizás en la Escuela se ha fomentado más el trabajo que el inge-

nio. Eso supongo será bueno para los ejecutivos, tengo mis dudas para los emprendedores. En México hay un dicho que dice “el que mucho trabaja, no le da tiempo a ganar dinero”. ■

¿Qué puedes aconsejar a los ingenieros jóvenes y recién titulados que estén planteándose crear su propia empresa?

1. Lo peor que te puede ocurrir es llegar a los 70 y pensar “yo pude ser empresario, hacer tal...”, pero no lo intentaste.
2. Soñad. Todo lo que hagáis al menos tiene que haber pasado antes por vuestra cabeza.
3. Pensad a lo grande, no os pongáis límites, es posible que no los tengáis.
4. Tener vuestra propia empresa es la única manera de tener la certeza que el viernes seguiréis trabajando. Eso sí, sin saber cuánto vais a ganar.
5. Volviendo la mirada hacia atrás, me hubiese gustado escuchar en la Escuela “emprende mañana, al día siguiente de terminar ICAI”, aprenderás más en un mes que en 5 años trabajando para otro. Ahora apenas arriesgareis y posiblemente arriesgareis lo de otros. Si yo terminase ahora la carrera, al día siguiente tomaría un vuelo a Asia o a Latino América y vería qué negocio montar allí.
6. Empezad por un negocio sobre el que tengáis conocimiento, ya sea por experiencia, familiares, amigos. En la medida de lo posible que pueda dar resultados pronto. Eso os afianzará.
7. Es difícil triunfar a la primera, el éxito está en la constancia y en aprender de los errores.
8. No por ser más personas en el equipo fundador el negocio es más seguro. Muy posiblemente al contrario. Es más difícil manejar el barco con varios capitanes.
9. Tratad de detectar problemas de la vida común, dad soluciones simples. No tengáis miedo al grande, ellos van a tardar mucho en reaccionar y posiblemente con más errores que vosotros.