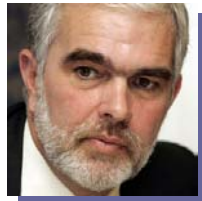


Contenidos

Carta del Presidente	1
En Portada	1
Nuevo Protector	2
Secot Madrid	3
Secot al día	3
Ong's	4
La firma invitada	4



CARTA DEL PRESIDENTE

Prejubilaciones, jubilaciones y deporte

Usando un símil deportivo, la etapa activa representa jugar –para ganar– una serie de partidos. Esfuerzo, competitividad, tensión, resistencia,... son calificativos que parecen necesarios para ello. Pero un día; de forma más o menos voluntaria, el último partido llega a su fin.

A partir de ese momento se inicia una nueva vida que es percibida de forma muy diferente por los Seniors. Hemos pedido a una muestra representativa de socios de SECOT compartan con Senior Online sus impresiones. Aquí van algunas de sus respuestas:

"La jubilación ha supuesto una etapa de júbilo. Sigo trabajando, pero ahora soy yo el que escojo mi agenda y pongo las citas que me interesan, dedicando más tiempo a mi familia y al espíritu" ... "Es necesario prepararse de antemano, evitando el choque intelectual que supone la jubilación por sorpresa" ... "Mis intereses actuales son distintos pero he tenido que esforzarme en cambiarlos" ... "Mis anteriores intereses –fundamentalmente relacionados con la multinacional en la que trabajé más de veinte años– han desaparecido totalmente de mi mente, lo que me producía gran preocupación, ahora sencillamente; no existe" ... "Una vida deportiva me es de mucha ayuda, aunque reconozco que me cuesta más que otras actividades" ... "Mis metas actuales son menos concretas que antes, salvo en los aspectos relacionados en ser mas útil a los demás, especialmente a mi familia"

Las anteriores opiniones tal vez reflejen las de algún lector y en cualquier caso, gracias a la participación generosa de los socios de SECOT, seguiremos investigando en este asunto y les mantendremos informados.

Virgilio Oñate
Presidente de Secot

Ilusión profesional en la madurez: emprendiendo más allá de los 50

Francisco García Martín
Periodista

Mantenerse laboralmente activo más allá de los cincuenta años puede empezar a ser una singularidad. Y, sin embargo, es un tiempo vital perfecto para trabajar con nuevos enfoques e, incluso, emprender una actividad. Las personas tienen a estas edades un cúmulo de experiencia insustituible y, como señala un estudio de CEOMA¹, pueden considerarse como inversores de un "capital humano imprescindible para la buena marcha de la economía del conocimiento".

Esta es la experiencia vivida por más del 15% de las personas a las que Secot aporta su

de Juan Antonio Esparcia (62) y Sergio Miquel Jordán (50), dos emprendedores asesorados en las delegaciones de Madrid y

Barcelona, respectivamente.

Juan Antonio Esparcia, desde su vinculación profesional con el sector turístico, decidió emprender con otro socio la aventura de crear una empresa de servicios para la oferta de eventos de empresa y familiares desde la

Sierra Norte de Madrid. Ubicada en la atractiva población de Rascafría, "Eventos Sierra Norte"



Detalle del web de Eventos Sierra Norte

asesoramiento, y que oscilan en la franja comprendida entre los 46 y los 60 años de edad. ¿Sorprendente? No en los casos

(pasa a la pag.2)

¹ CEOMA 2007. *El trabajo más allá de los 50*



**NUEVO SOCIO
PROTECTOR DE SECOT**

**Fundación
Pedro Barrié de la Maza**

Para más información visitar
www.fbarrie.org

**Convenio con el Instituto de
Estudios Bursátiles**

Secot y el IEB firman un Convenio de Colaboración con el objetivo de trabajar conjuntamente en el diseño e impartición de programas de formación en el ámbito de los microcréditos. La primera jornada se impartió en el IEB los pasados 12 y 13 por Pedro Valdez, Director General de Planet Finance.

fundación



Asesoramiento on-line

Durante el mes de febrero se han recibido un total de 62 propuestas de asesoramiento a través de la oficina virtual de Secot. Aunque las peticiones de inmigrantes son significativas, lo cierto es que las peticiones se corresponden mayoritariamente a españoles (85%), varones (56%) y con una edad comprendida entre los 18 a 35 años (63%). En cuanto a su situación laboral, hay que destacar que en un porcentaje significativamente elevado las peticiones las hacen personas que están fijos en una empresa (32%) y en cambio la situación menos frecuente es la de encontrarse en búsqueda de empleo.

(www.eventossierranorte.com) aporta la organización de toda clase de actividades desde hace más de un año, cuando se puso en marcha. Juan Antonio Esparcia, que conoció Secot por los medios de comunicación y ha recibido el asesoramiento de Secot Madrid, a través del Senior de la delegación José Pérez, dice con plena convicción que "hay que moverse, se tenga la edad que se tenga". La iniciativa tiene ya buenos clientes que repiten servicios y "una enorme ilusión matizada por la experiencia, que entre otros valores nos lleva a buscar el trato directo y personal con los clientes durante toda la experiencia de cada evento". Este emprendedor es un convencido de que "hay que transmitir ánimo y confianza: a partir de los 50, uno se conoce bien, puede apoyarse más solidamente en los conocimientos adquiridos y, además, cuenta con el peso de la tranquilidad que de la propia edad".

Hotel de Diseño en Barcelona

Un enfoque similar es el que plantea el caso de Sergio Miquel Jordán, que dispone de un sólido *background* en la gestión inmobiliaria dentro del sector turístico, desarrollada primero en el entorno de un hotel familiar y, después, durante sus años de trabajo como consultor implicado en importantes

proyectos.

"Yo soy Licenciado en Derecho, pero siempre me sentí más inclinado al mundo empresarial", confiesa este emprendedor catalán que llegó a Secot a través del Servicio de Emprendedores de la Generalitat y la Cámara de Comercio de Barcelona. "Tuve la suerte de contar con el asesoramiento de Pedro Gumara Rius, un magnífico experto en proyección y análisis financiero, con el que he aprendido nuevas habilidades en este campo, que era precisamente el que precisaba dentro de mi plan de empresa".

El proyecto de Sergio Miquel, poner en marcha un hotel de calidad en Barcelona, céntrico y de diseño, una vez desarrollado en todos sus aspectos – incluyendo el componente técnico del plan a nivel financiero- se encuentra en fase de obtener la financiación bancaria. Se trata de una importante iniciativa, tanto desde el punto de vista del negocio (que él domina a la perfección) como desde el económico. Es en este punto donde el emprendedor también matiza la importancia de la edad y la profesionalidad a la hora de acometer planes de envergadura: "el asesoramiento que recibo de Pedro es mejor que cualquier otro por el que sin duda hubiera tenido que desembolsar una cantidad importante".

Largo camino por recorrer

Claro que la decisión de lanzarse a la aventura empresarial o mantener viva la actividad profesional es siempre y en último término, personal. "A partir del tramo de edad de 50/55 años el trabajador debe plantearse qué quiere hacer con su vida activa", indica el informe propiciado por Ceoma. Y en estas circunstancias, la decisión vendrá condicionada "por el entorno institucional (valores sociales, regulación de la pensión de jubilación); por el entorno empresarial (actitud sobre los trabajadores de más edad, flexibilidad organizativa); y por las circunstancias personales (salud, competencias, situación familiar)". A partir de estas consideraciones, se abren tres grandes posibilidades: prolongar la vida activa sin limitaciones; conservar la actividad, aunque reducida; o acabar vida laboral activa. Todos los agentes sociales miran con atención a este emergente grupo de población que, en los países desarrollados, abre nuevas oportunidades de valor añadido tanto desde el punto de vista de su aportación de valor como también como nuevos agentes de la vida económica, en su rol de muy apreciados consumidores. De hecho, un reciente informe elaborado por la firma de consultoría Deloitte avanza que "los

contemporáneos de la generación más enriquecida de la historia están empezando a jubilarse y a preparar su retiro dorado. Son los *baby boomers*, la generación convencionalmente situada entre los nacidos de 1948 a 1964. Y es un fenómeno para el que, por ejemplo, muy pocas entidades financieras están aún preparadas, siendo las empresas que mejores rendimientos pueden obtener de la tendencia al retiro, al disponer de la oportunidad única de proporcionar buenos consejos y asesoramiento a los "nuevos jubilados", en ámbitos como la preparación del retiro vinculada a seguros, la previsión del cuidado personal a largo plazo, la planificación inmobiliaria y su presencia en los mercados de acciones, renta fija y otros activos y productos".

Con la colaboración de:

fundación





SECOT MADRID

El Comercio Minorista en la Comunidad de Madrid

- El pasado 9 de febrero se presentó el Informe "Comercio Minorista en la Comunidad de Madrid", elaborado por un grupo de Seniors de la Delegación de Secot Madrid, y que fue presentado por el Consejero de Empleo y Mujer de la Comunidad de Madrid, Juan José Güemes.
- En la iniciación del acto, el representante de SECOT hizo un breve resumen del contenido del estudio ante una concurrida asistencia, entre la que contaban representantes de la Consejería de Empleo y Mujer, así como de la de Economía e Innovación tecnológica y del área de Formación Continua y Emprendedores de la Comunidad de Madrid.

La Comunidad de Madrid ha creado en esta legislatura 36.632 empleos en el sector del comercio minorista. El pasado año se destinaron a este sector 2.440.798 euros para llevar a cabo cursos de formación continua en los que participaron más de 5.000 alumnos. El Consejero de Empleo y Mujer, Juan José Güemes, aportó estos datos durante la presentación del estudio "el comercio minorista en la Comunidad de Madrid" que se incluye dentro del Plan de Emprendedores.



El documento tiene por objeto analizar la situación actual y perspectivas de futuro del Comercio Minorista Tradicional en la Comunidad de Madrid, así como establecer una serie de recomendaciones para orientar las medidas a tomar por las Administraciones Públicas con el fin de contribuir a su sostenimiento y a su desarrollo. A lo largo de sus ocho capítulos, el informe aborda la creación, potenciación, desarrollo y

subsistencia del Comercio Minorista, definido como el comercio independiente, de tamaño pequeño –por el número de puntos de venta con el que cuenta, la cifra de empleados y la dimensión media de los establecimientos- que dispone además de una tecnología baja y con una formación escasa de su personal y cuya forma jurídica predominante es la de persona física. El estudio recomienda que el pequeño comerciante debe adaptarse al entorno con una atención más personalizada y próxima al cliente, al tiempo que debe ofrecer una mayor especialización. Asimismo, se señala que el comercio minorista debe potenciar las fórmulas asociativas utilizando con mayor intensidad las técnicas comerciales modernas, con especial atención a la fórmula del Centro Comercial Abierto y concluye que el comercio tradicional tiene futuro, porque ocupa un nicho de mercado al que no se espera que puedan acceder las grandes superficies.

Plan de Emprendedores

Por este motivo, Güemes animó a los madrileños a montar su propio negocio, y destacó que para ello la Comunidad de Madrid ha puesto en marcha el Plan de Emprendedores con el que se pretende fomentar el espíritu emprendedor en la región. Además los jóvenes emprendedores de la Comunidad cuentan con el apoyo que los Seniors de Secot les brindan a la hora de poner en marcha su proyecto empresarial.

Para más información sobre Secot Madrid:
c/ Marqués de Cubas 25, 4º izq. 28014. Madrid.
Tlf. 91 429 70 94 - maddel@secot.org

Con la colaboración de:



SECOT AL DÍA

Proyecto PROCESO DE MEJORA



La Cámara de Comercio de Zaragoza, en colaboración con Secot, pone en marcha el denominado "Proceso de Mejora", dirigido en un principio a Industrias Auxiliares (automoción, maquinaria agrícola, maquinaria de Obra Pública, etc...), con el fin de ayudar a que las empresas de estos ámbitos sean más competitivas.

Este "Proceso de Mejora" tendrá una duración de cuatro meses y será realizado por los Seniors técnicos especializados de Secot Zaragoza, que realizarán desde el prediagnóstico hasta la fase de seguimiento.

El Proceso de Mejora o experto está basado en una filosofía de satisfacción al cliente, examinando el proceso de producción de las empresas con dos propósitos: eliminar derroches improductivos y maximizar el potencial de los recursos disponibles de la empresa.

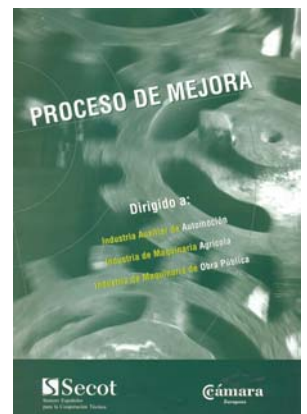
BENEFICIOS DEL PROCESO DE MEJORA

- Reducción de errores rechazados en línea
- Productividad del empleado por hora
- Reducción del tiempo de espera de proceso
- Eficiencia global del equipo
- Reducción de los tiempos de cambio de máquinas
- Eficiencia en el uso del espacio de planta
- Aumento del valor añadido por empleado

Los Seniors expertos van a trabajar directamente con el personal de las

empresas con el objetivo de animarles a aprender actuando. De este modo, cualquier cambio realizado llega como resultado de sugerencias de los propios empleados, de manera que el personal productivo no tiene la sensación de que le están imponiendo nuevos sistemas de trabajo. Es más, los técnicos aportados pasarán a formar parte del equipo.

El proceso de mejora se desarrollará en un periodo de cuatro meses, periodo totalmente estructurado en el que se llevará a cabo el prediagnóstico, el diagnóstico, las jornadas intensivas de trabajo *learning by doing*, tras las cuales los Seniors llevarán a cabo el seguimiento del programa hecho a medida para apoyar la mejora continua.



Para más información sobre Secot Zaragoza:
Cámara Oficial de Comercio e Industria
Pº Isabel La Católica, 2. 50009. Zaragoza
Tlf. 976 30 61 61
zazdel@secot.org



ONGs

Foro 2007 "Escuela de Emprendedores"

Junior Achievement organizó, en colaboración con Fundación Canal y el patrocinio de Ernst & Young, la **VI Edición del Foro "Escuela de Emprendedores"** dirigido a estudiantes entre 16 a 18 años que están desarrollando **su propio proyecto empresarial** en diferentes

El Objetivo del Foro, en el que también estuvo presente Secot, es inculcar a los jóvenes cualidades emprendedoras a través de las experiencias de tres destacados emprendedores provenientes de diferentes ámbitos y sectores empresariales

Institutos y Colegios de la Comunidad.

El evento contó con la participación de **Antonio Catalán** (Fundador y presidente de AC Hoteles), **José**

Cerdán (Consejero Delegado de Acens Technologies) y **Teófilo-Julián del Pozo** (Fundador ATAIO, Data General, BT, Airtel y Senior Experto de Secot), que destacó en su intervención que para tener éxito en su carrera empresarial ha utilizado siempre dos máximas, tanto para sí mismo como para transmitir al personal seleccionado: la primera 'escucha, piensa, sirve' y, la segunda, 'honestidad, credibilidad y transparencia'. Y en cierto modo, la importancia de desarrollar competencias y habilidades como el trabajo en equipo, el uso de diferentes técnicas comerciales, el control de las ventas mediante la contabilidad financiera



aprendida, además de la creación de espacios de encuentro e integración entre los

diferentes centros educativos son las actividades principalmente desarrolladas por la Fundación.

El objetivo de este Foro Emprendedor ha sido mostrar a los más de 300 estudiantes de Madrid asistentes, la manera en que acometieron sus proyectos e intercambiar opiniones de forma directa con los tres ponentes. Tanto Teófilo Julián del Pozo como Antonio Catalán y José Cerdán encarnan los valores que la Fundación Junior Achievement divulga entre los jóvenes: potenciación de fortalezas, constancia en el trabajo, formación continua, ética empresarial, iniciativa para afrontar nuevos proyectos, capacidad de superación, etc.

En sus seis años de presencia en España, la Fundación Junior Achievement ya colabora con más de 6133 alumnos procedentes de 200 colegios, principalmente de Madrid y Barcelona, fomentando el espíritu emprendedor que les permita alcanzar todas sus metas. El impacto positivo que tendrá en los jóvenes el Foro 2007 lo convierte en uno de los eventos más relevantes que organiza la ONG este año.

Para más información:
www.jaes.es/foro/

LA FIRMA INVITADA

La Hipoteca Inversa

por Juan Fernández-Aceytuno



La llamada hipoteca inversa es un producto financiero que permite a personas de edad superior a 65 años y propietarias de una vivienda, obtener de una entidad de crédito una disposición única de liquidez, varias - con una frecuencia determinada - o una

combinación de ambas, basadas en el valor de su propiedad. La entidad de crédito recuperaría el valor del préstamo (disposiciones efectuadas más los intereses acordados) cuando éste llegase a su vencimiento, lo cual ocurre, generalmente, cuando el prestatario fallece, en cuyo caso se permite a los herederos la cancelación de la deuda. La cantidad a percibir por el propietario sería mayor cuanto mayor sea su edad y el valor de la vivienda en el momento de contratar el producto, y menores sean los tipos de interés esperados.

La responsabilidad del prestatario se limitaría, en

principio, al valor de la propiedad hipotecada, no alcanzando, salvo pacto en contrario, a otros bienes del causante o sus herederos. La hipoteca inversa aparece en los Estados Unidos en los años sesenta, aunque no alcanza cierta entidad hasta los ochenta, época en la que también se introduce en el Reino Unido. Replicando éste último modelo, se está desarrollando el producto en España, donde las condiciones sociales y económicas para su aceptación son favorables: una pirámide de población que envejece, una evolución al alza del precio de la vivienda, un alto ratio de vivienda en propiedad y una creciente demanda de calidad de vida por parte de las personas mayores. Dados los riesgos implícitos en el producto, fundamentalmente la volatilidad del mercado inmobiliario, la esperanza de vida del prestatario y el riesgo de tipo de interés, pensamos que la introducción se realizará de manera gradual, a medida que las entidades de crédito vayan valorando los mismos. Por su función social, también son previsibles ventajas fiscales asociadas, algunas avanzadas ya en el Proyecto de Ley de IRPF.

Juan Fernández-Aceytuno es Director General de Genworth Financial Mortgage Insurance

Senior OnLine 4

Con la colaboración de:

fundación



Direcciones de contacto: Secot, c/ Almagro, nº 2, 5º dcha 28010 Madrid.
www.secot.org e-mail: comunicacion@secot.org Tlf. 91 319 22 02 Fax: 91 319 82 30