



NUEVO SOCIO PROTECTOR DE SECOT



Genworth
Financial

Para más información visitar www.genworth.com.es

Últimos Convenios firmados:

- **Madrid Emprende:** Secot pone su organización y los expertos profesionales voluntarios que la integran a disposición de la Agencia de Desarrollo Económico del Ayuntamiento de Madrid, a fin de que éstos diseñen e impartan dos Talleres de Desarrollo Plan de Empresa para emprendedores. Para más información visite www.secot.org (sección Noticias de Secot).

- **Ayuntamiento de Salamanca:** A raíz de este Convenio, Secot lleva a cabo el asesoramiento de gestión a las Asociaciones de Mayores inscritas en el Registro Municipal del Ayuntamiento de Salamanca en los aspectos administrativo, bancario, financiero, contable y cualquier otro que redunde en la mejora y optimización de su funcionamiento y recurso. Para más información contactar con la Delegación de Valladolid en el Tif. 983352123.

1ª Jornadas de Puertas Abiertas: "Madrid, Ciudad de Emprendedores"

Secot Madrid colaboró el pasado 10 de abril en las primeras jornadas de puertas abiertas organizadas por *madridEmprende* en las que se llevó a cabo la presentación de Servicios de Apoyo al Emprendedor. En este acto nuestro Director Comercial Senior, D. Antonio Ruiz Quintanilla, tuvo la oportunidad de presentar la actividad desarrollada por Secot en el fomento de la cultura emprendedora en la Comunidad.



Asesoramiento on-line

Durante el mes de abril se han recibido un total de 47 propuestas de asesoramiento a través de la oficina virtual de Secot. En general las peticiones se corresponden mayoritariamente a españoles (83%), varones (57%) y muy jóvenes (18 a 35 años 72%).

Las necesidades de asesoramiento son muy variadas, y van desde la información general para crear una empresa, estudios de viabilidad de los proyectos empresariales, asesoramiento sobre aspectos legales, marketing, técnicas de venta y formas de financiación.

presentarán en la próxima asamblea general.

Desde 2005, la organización cuenta también con la relevante concesión por AENOR (Asociación Española de Normalización y Certificación) del Certificado de Registro de Empresa, que evidencia la conformidad del Sistema de Gestión de Calidad de Secot con la Norma UNE-EN ISO 9001:2000. Se trata de una acreditación que demuestra la calidad de la actividad de la asociación en su labor de "asesoramiento empresarial a personas, instituciones y/o empresas y grupos de empresas, entidades sin ánimo de lucro, nacionales y extranjeras, públicas y privadas", así como la "impartición de formación no reglada para la capacitación empresarial y profesional".

Secot, acreditada por la Fundación Lealtad

Por otra parte, la asociación se somete voluntariamente al examen análisis externo de la Fundación Lealtad, uno de los principales medidores de la fiabilidad de las ONG's españolas y que, en su último informe realizado (disponible en www.fundacionlealtad.org), señala que Secot cumple todos los Principios de Transparencia y Buenas Prácticas definidos y evaluados, caso por caso, por la propia Fundación.

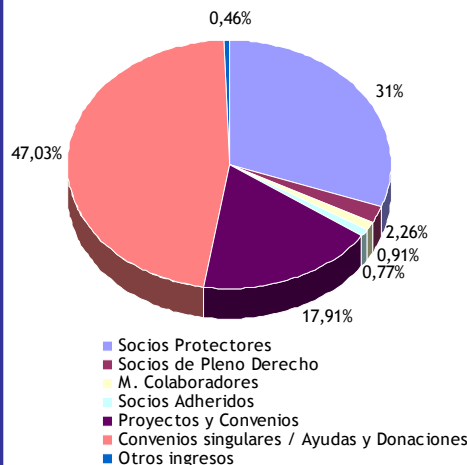
1. Funcionamiento y regulación del órgano de gobierno
2. Claridad y publicidad del fin social
3. Planificación y seguimiento de la actividad
4. Comunicación e imagen fiel en la comunicación
5. Transparencia en la financiación
6. Pluralidad en la financiación
7. Control en la utilización de fondos
8. Presentación de las cuentas anuales y cumplimiento de obligaciones legales
9. Principio de promoción del voluntariado

El informe de la Fundación Lealtad sobre Secot identifica así a la organización como coherente en su buena gestión y transparencia con todos y cada uno de los indicadores con los que valora el buen uso de los recursos y de la gestión de las organizaciones no gubernamentales, de forma similar a como sucede con otras relevantes ONG's españolas que participan de los máximos criterios alcanzados por su transparencia.

Estos criterios, "si bien no resultan obligatorios, sí ofrecen un marco de transparencia que es muy tenido en cuenta por las grandes empresas a la hora de confiar sus fondos sociales a los proyectos de una u otra ONG", recordaba un amplio y documentado artículo recientemente publicado en el diario "ABC" sobre esta cuestión.

En este sentido resulta revelador que, efectivamente, la financiación de las actividades de voluntariado empresarial que desempeñan los Seniors de Secot refleja la confianza de numerosas empresas que, en su calidad de "socios protectores" de la asociación, generaron el pasado ejercicio hasta un 30% de sus ingresos, sólo seis puntos por debajo de la aportación total recibida mediante convenios con entidades públicas nacionales.

INGRESOS



GASTOS





APOYANDO A LA PYME

A la conquista del mercado exterior

- **El PIPE es el Plan de Iniciación a la Promoción Exterior. Un Programa de ayuda a las empresas Pyme españolas para su iniciación práctica en la exportación.**



El asesoramiento a pequeñas y medianas empresas forma parte integral del rol social de los Seniors de Secot. Desde 1990, la asociación ha prestado apoyo a más de

4.000 pymes españolas, con actividades que van desde la elaboración del plan de marketing al diagnóstico de funcionamiento o la elaboración de planes de viabilidad. Y entre los acuerdos vigentes de Secot con terceras entidades para cumplir estas actividades de apoyo a las pymes, viene destacando su participación en el programa oficial PIPE (Plan de Iniciación a la Promoción Exterior), que tiene como propósito ayudar a las pequeñas y medianas empresas españolas para su iniciación práctica en el exterior.

Este programa, organizado y dirigido por el ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) y por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio -con la colaboración de las propias Cámaras y de las comunidades autónomas-, cumple en 2007 ya diez años dedicando recursos de los promotores y de la Unión Europea, a través de sus fondos Feder, para facilitar el inicio en la promoción y comercialización exterior de miles de empresas españolas.

Asesoramiento online y tutoría

La participación de Secot en el programa se encauza desde dos ángulos. Por un lado, a través del asesoramiento online de aquellas empresas participantes que, bien por razones operativas o de conveniencia, prefieren recibirlo a distancia. Además, las delegaciones de Secot implicadas en relaciones con cámaras de comercio locales, prestan su colaboración a las pymes implicadas en las fases críticas del proceso.

Este es el caso de Secot Sevilla, cuyos Seniors se vienen encargando de evaluar la fase de Tutoría del PIPE, asistiendo así a numerosas empresas pequeñas y medianas (ver ejemplos), en el marco de la ejecución de este programa integral que permite a las firmas interesadas contar con el apoyo necesario en todo el proceso de decisión para alcanzar su internacionalización, desde la asistencia técnica al apoyo económico de las actividades exteriores.

Una de las primeras acciones de asistencia consiste en la elaboración de un completo estudio de diagnóstico de posición competitiva y del potencial de internacionalización. Es en este momento cuando los voluntarios de Secot actúan como Tutores, en calidad de profesionales que asisten y asesoran a cada pyme hasta concluir en la aportación de las recomendaciones más

adecuadas, según el caso del que se trate. Esta figura se complementa en dicha fase con la participación de promotores (que ayudan en el diseño del plan de internacionalización y en el desarrollo de los trabajos necesarios para la apertura al exterior), y de colaboradores formados en comercio exterior, que la empresa puede contratar para la ejecución de los planes anteriores.

Secot Sevilla, con las Pymes andaluzas

- Comercializando frutas y hortalizas en Europa

Esta actuación, dirigida a identificar oportunidades en el ámbito de la comercialización de productos perecederos hacia los mercados nacional y europeos, en el caso de una compañía especializada en frutas y hortalizas en los ámbitos de los *mercados* y de la comercialización regional, propone una estrategia de fuerte impacto interior para asegurar un rápido crecimiento y consolidación en el mercado nacional, para a medio plazo cumplir su fuerte motivación exportadora y de globalizar la actividad

- Franquiciar tabernas típicas

Una compañía asentada en la restauración con base en el concepto de "taberna típica" dispuesta a promover el desarrollo nacional e internacional de franquicias basadas en su modelo. El desarrollo de la actividad en un mercado muy competitivo orienta hacia el crecimiento y la expansión, dadas las posibilidades reales de expansión de mercado, prestando atención a factores como la comunicación de marca y base en la diferenciación. Será necesario adaptar la empresa para cumplir estos propósitos.

- Tecnologías, desarrollos e instalaciones de energías renovables

La meta de implantar soluciones tecnológicas en el mercado de las energías renovables cuenta con base suficiente en la casuística de la compañía analizada, que dispone de capacidades en aplicaciones tecnológicas especiales, desarrollos de ingeniería para terceros e instalaciones llave en mano. Se trata de un atractivo mercado, no exento de riesgos, y se recomienda una mayor dotación financiera a fin de aprovechar las oportunidades existentes y de maximizar sus ya elevadas capacidades de I+D.



SECOT SEVILLA

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación
Plaza de la Contratación, 8
41004. Sevilla
954 211 005
svqdel@secot.org

Con la colaboración de:





PROFESIONALIZACIÓN

Actualización profesional después de jubilarse

Tener la suerte de trabajar en lo que te gusta es un regalo de la vida. Muchos de mi generación la tuvimos -con esfuerzo y dedicación-, aportando así a nuestra sociedad un nivel de profesionalidad cada vez mayor, hasta llegar a los finales del siglo XX en un marco francamente avanzado, del que todos nos sentimos orgullosos.

No cabe duda de que la actualización profesional continua (en mi caso, como Director Técnico de fábrica durante más de 30 años y, después, en la docencia universitaria y el trabajo como Consultor especializado en un nuevo sector de fabricación, en el que tuve la ocasión de aportar el bagaje anterior y la fortuna de conocer nuevas áreas de la Ingeniería), es un requisito *sine qua non* de cualquier profesional que se precie. Cualquiera que sea la rama elegida, el estar al día y formarse, viene ya dado por la misma dinámica del trabajo; de hecho, ya se ha establecido como una de las obligaciones de todo empleado de las modernas organizaciones.

Y, lo que es a mi juicio más importante, tener (y mantener después, cuando acaba el ciclo del trabajo remunerado) una actitud intelectual abierta a seguir avanzando en el conocimiento, constituye una gratificación a la larga. Nosotros, los jubilados, podemos aprovechar además



las numerosas ofertas disponibles para saber más de nuestro campo, manteniendo ágiles las capacidades mentales y pudiendo, además, seguir aportando a los demás cuando se presenta la oportunidad. Hay para ello cada vez más medios: revistas técnicas, literatura profesional en diversos idiomas, conferencias y actividades de los Colegios Profesionales y Asociaciones, Internet...

No cabe duda de que cada uno tiene sus propias ideas para cuando llegue el momento de la jubilación. Se ha dicho siempre que es un tiempo de la vida muy apto para dedicarse más intensamente a facetas personales, como son la familia, las aficiones, las nuevas inquietudes que -por fin- se podrán desarrollar, etc. Tener presente también esta actualización permanente

constituye otro de los horizontes abiertos a la planificación de un tiempo organizado que, en el aparente "desinterés" que supone llevar a cabo cualquier actividad que requiera de un cierto esfuerzo sin recibir nada material a cambio, realmente tiene un gran valor desde el momento en que nos permitirá seguir "al pie del cañón" en aquello a lo que hemos dedicado miles de horas, y nos ha dado tantas satisfacciones y dignificación: el trabajo.

Anastasio García de Miguel
Doctor Ingeniero Industrial - ICAI

LA FIRMA INVITADA

Experiencia y "Coaching"



No es fácil diferenciar la Consultoría de Desarrollo de Carrera, también conocida con el término deportivo de 'Coaching', como práctica profesional, y menos como servicio o fuente de negocio. Los consultores de Alta Dirección tenemos, sin embargo, múltiples ocasiones de practicarla: en

entrevistas que nos solicitan directivos que se plantean un cambio, o que experimentan algún problema en su carrera; también con amigos y conocidos; y, desde luego, en la misma entrevista de selección si, paralelamente a que el candidato sea o no sea el adecuado, le dedicamos un poco más de tiempo, atención y candor. Se trata de, a lo largo de la entrevista, ir progresivamente centrándonos en la persona como protagonista de su situación actual, de su carrera y de su vida profesional. Aunque en la agenda oficial en

un proceso de selección el protagonista es y debe ser siempre la empresa, centrarnos en el candidato nos ayuda a optimizar el mutuo encaje entre persona, empresa y proyecto de ambos. La clave para un buen 'Coaching' es la experiencia, el haber vivido vicisitudes similares y haber sabido resolverlas con éxito. Un directivo 'Senior', como los que se agrupan en Secot, puede aportar mucho a profesionales en activo necesitados de orientación, no tanto en los negocios que dirigen, sino en el igualmente importante 'negocio' de gestionar sus propias carreras. Se haga con un planteamiento profesional o de manera más informal, es importante no perder de vista que el 'Coaching' requiere una implicación personal, e incluso emocional, entre el 'Coach' y su asesorado.

En países como Estados Unidos y Reino Unido, la Consultoría de Carrera se practica como servicio profesional y también como negocio. El cliente es tanto el interesado como las empresas que plantean valientemente y de forma abierta el desarrollo de carrera de sus directivos, en la propia compañía o en otra. Basada en una relación de mutua confianza, constituye una ayuda inapreciable para el directivo y es enormemente gratificante para el consultor.

José Medina es Presidente de
Ray & Berndtson y Socio Adherido de Secot

Con la colaboración de:



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

Senior OnLine 4