

GUILLERMO DÍAZ BERMEJO | Presidente de Secot

“La crisis generó ventajas de alguna manera a los proyectos con base tecnológica”

“Hay emprendedores en el campo en Asturias que tratan de eliminar intermediarios, empiezan a vender online y están teniendo buenos resultados”

Manuel NOVAL MORO
Guillermo Díaz Bermejo es el presidente del colectivo Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (Secot), que ofrece sus conocimientos sobre gestión empresarial o académica de forma desinteresada, y que ha tenido que hacer frente a un cambio de paradigma provocado por la pandemia.

—¿Cómo es su trabajo en estos días de pandemia?

—Todos los días estamos asesorando telemáticamente, incluso participando en sesiones. También hacemos formación interna, sobre todo en este mundo digital que se está acercando, para estar totalmente actualizados en las nuevas tecnologías y herramientas, porque el futuro va a pasar por ahí.

—El corononavirus ha acelerado las cosas.

—Claro. Es la clave. De hecho, de los proyectos que hemos estado valorando los socios, varios de ellos eran de venta online, donde se requiere todo un proceso. Y por ahí van los tiros. El futuro va a estar ahí, y los seniors de Secot seguimos en esa línea.

—Durante el confinamiento habría muchas consultas, por las dudas que irían surgiendo.

—Sí. El año pasado, habíamos tenido 118 asesorías, de gente que se instaló, montó su negocio y empezó a funcionar. Cuando llegó todo esto a la mayor parte de ellos se les vino abajo. Entonces, hablamos con cada uno de ellos, vimos opciones y probabilidades, y tratamos de aconsejarlos sobre ayudas. Tuvimos una actividad de asesoría muy poco habitual, para cerrar negocios, cuando nosotros lo que ofrecemos es todo lo contrario.



Guillermo Díaz Bermejo. | Miki López

—¿La idea era que cerrasen de la manera menos lesiva?

—Sí, y viendo también qué posibilidades hay de reanudar la actividad, qué giros se le podía dar. De los 118, tuvieron que cerrar 105.

—¿Y qué perspectiva hay de reabrir?

—Algunos de ellos, los que tienen componente tecnológico ya están abriendo, y los comercios que vendían productos, por ejemplo, ahora se van a dedicar al comercio online. Estamos orientándolos en esa línea.

—¿Qué tipo de negocios abundaban entre los que asesoraron?

—Lo que llamamos emprendimiento de baja calidad, es decir, personas en paro que cogen locales de negocio en traspaso: un bar, una cafetería, una pequeña tienda. Estos lo tuvieron muy difícil. En cambio, los que continuaron y no les afectó la crisis, e incluso se reforzaron, son los que llamamos de alta calidad, de base tecnológica. Mientras que los de baja calidad se fueron todos al garete, los de alta calidad están potenciados aún más, la crisis les generó ventajas de alguna manera.

—¿Es otra prueba más de lo que siempre se defiende en la empresa como un mantra: calidad, diferenciación, etcétera?

—Claro. Yo, si tengo que emprender un negocio, tengo que ofrecer algo diferente a todos los demás. No sirve con montar un bar sin saber de hostelería, como hace gente que está en paro y lo monta con la ayuda. Las cosas no son así de fáciles.

les. La baja calidad es lo que, lamentablemente, más abunda en Asturias, si bien es cierto que entre el 10 y el 15 por ciento de nuestras asesorías son del otro tipo, las que ahora mismo la crisis les genera ventajas.

—El sector servicios, no obstante, por muy bien preparado que estuviera, no tenía defensas contra el covid: había que cerrar.

—Sí. Por eso me anima que haya otros sectores que estén funcionando. Por ejemplo, gente que vive en el campo, que se instaló hace un tiempo, plantando frutas y hortalizas, y que están lanzándose a la venta online. Están intentando eliminar al intermediario, que les da poco dinero y no tienen beneficio, y lo que hacen es vender directamente. Eso empieza a funcionar, hay varios por Asturias que están empezando a hacerlo realmente bien. A todo este tipo de negocios, sorprendentemente, esta crisis los ayudó. Y eso está provocando que la gente se mueva en esa dirección.

—¿Es posible emprender hoy, en plena crisis?

—Sí. Para la alta calidad, es el momento. Para los jóvenes con iniciativas basadas en elementos tecnológicos hay muchas posibilidades, sobre todo en el comercio electrónico. Si tengo una tienda, por qué voy a vender solo aquí si también puedo vender fuera. Pero, claro, requiere una mentalidad muy tecnológica, muy abierta, no tiene nada que ver con la tienda del barrio.