



Cuando la experiencia no sólo es un Grado

Aumenta en España la demanda del voluntariado senior para el asesoramiento empresarial

Curro Rodríguez. Presidente de SECOT Jerez

La tarde en que volé por primera vez en avión, el cielo estaba cargado de nubarrones de tormenta, a los que había que añadir la desazón que me causaba separarme de los míos y dejarlos en tierra extraña. El avión despegó y se metió entre las nubes oscuras, casi se hizo de noche, y no se veía nada, solo negrura entre turbulencias. Pasaron muchos minutos interminables hasta que el avión traspasó las nubes y comenzó a volar por encima de ellas, dejando ver el atardecer más espectacular que yo recuerdo en mi vida.

Esa es la filosofía que subyace en SECOT, la asociación de voluntariado senior de asesoramiento empresarial, compuesta por antiguos empresarios y ejecutivos de toda España que aconsejan y asesoran a emprendedores, Pymes, ONGs y Entidades no Lucrativas (ENLs). Estos senior españoles para la Cooperación Técnica no sólo ven el atardecer más bello sino que se lo hacen inolvidable a aquella gente que empieza, asesorándolos en la formación de la cultura emprendedora, y en sus tareas de colaboración con aquellas entidades públicas que nos lo soliciten. Nuestro objetivo es que el emprendedor, cuando salga al mercado y abra la puerta de la realidad en el difícil mundo de la pequeña y mediana economía, lo haga con las máximas garantías posibles de éxito.

A eso nos dedicamos en SECOT, a ayudar desinteresadamente, porque somos una Entidad No Lucrativa compuesta por más de mil voluntarios que venimos casi todos del mundo de la dirección de empresas. La inmensa mayoría estamos jubilados o prejubilados, y por tanto tenemos, en razón del historial de cada uno, una amplia experiencia empresarial. Nuestra misión es transmitir esa experiencia. Tarea importante ¿no les parece?

Los que pertenecemos a esta asociación, nos hemos dado cuenta de que es absolutamente prioritario aportar a la sociedad aquello que poseemos con creces, como son los conocimientos adquiridos a lo largo de toda una vida de trabajo.

Por otra parte, una segunda prioridad es el “mejorar” al emprendedor. Pensamos que debemos alimentar y estimular una serie de cualidades y actitudes que acaben formando emprendedores de éxito; entre ellas, la mirada en las estrellas y los pies en el suelo, valorar siempre los riesgos y asumir los asumibles, planificar, calendarizar, seguir, y estimular su curiosidad (ser capaz de ir más allá, de preguntarse cosas que los otros ni se plantean).

El saber hacer

Pero tener cosas que transmitir y querer transmitir las no es suficiente, es necesario saber hacerlo. En realidad

no es difícil si se saben establecer puentes de igualdad y de diálogo, preguntando y escuchando, adoptando el rol de compañeros de viaje, no hablando ex cátedra más allá de lo necesario, pues en muchas ocasiones basta con plantear la pregunta adecuada para que el receptor llegue por sí mismo a la respuesta correcta.

Es igualmente necesario medir bien la intensidad del mensaje que queremos lanzar en cada caso, de ahí la importancia absoluta de saber escuchar, para poder adecuar nuestro mensaje no sólo a las características del proyecto concreto, sino a las peculiaridades del propio emprendedor; con realismo, pero con inteligencia.

Hoy, inmersos en esta tormenta perfecta generadora de desesperanza y frustración, es muy normal que, sobre todo cuando tratamos con grupos de emprendedores, flote en el ambiente un pesimismo y una negatividad que no ayuda en nada a seguir adelante. Para romper esa dinámica, y siguiendo la máxima de que para formar hay que entretener, suelo contar algunas historias a mis grupos para llegarles mejor.

De entre ellas, cuento la que le escuché al escritor argentino Jorge Bucay en un programa de radio: En un remoto pueblecito de la Argentina profunda, cada año los parroquianos que podían hacerlo entregaban una cantidad de dinero al cura del pueblo para obras sociales. Así, se había conseguido ampliar en varias aulas el colegio, se había construido un gimnasio para los chavales, varias canchas de deporte, etc.

Había un empresario, ateo, que todos los años aportaba una buena cantidad, pero que precisamente ese año se había arruinado. Se llegó adonde el cura para entregarle menos de la mitad de lo habitual y decirle que sería la última vez, pues, por una serie de decisiones equivocadas, se había arruinado. El cura, al verle en tan mala situación, no quería aceptar su dinero, pero hubo de hacerlo ante su insistencia. Sin embargo, cuando este se marchaba, quiso corresponder ofreciéndole algo.

Le contó el cura que, en su niñez, su familia era muy humilde pero muy cristiana, y que cuando las cosas se ponían difíciles sus padres ponían unos evangelios sobre la mesa, y el más pequeño de la casa, que apenas llegaba a la mesa, abría el libro por cualquier sitio, y ponía el dedo aleatoriamente, señalando un texto. Lo que allí ponía les servía para salir del atolladero.

—Pero padre, sabe que yo soy ateo. Yo he estado todos estos años trayendo dinero sólo porque creo en usted.

—Hijo mio, aunque no lo creas, déjame con ese buen sabor de boca...

—Está bien, padre. Lo haré por usted

Un año después, el cura vio llegar a nuestro empresario en un fantástico automóvil, vestido con ropas carísimas y un aspecto inconfundible de triunfador...

—¿Qué pasó, hijo mío, te recuperaste de tus problemas?

—Así es, padre, y gracias a su consejo. El del evangelio y el dedo al azar.

—Claro, hijo mío, ya te dije que funcionaba. Y dime, ¿Qué es lo que ponía el libro sagrado?

—Capítulo XVIII.

—¿Y qué dice ese capítulo que ahora no lo recuerdo?

—No lo sé, padre.

—¿Cómo?

—Bueno, verá padre, el dedo cayó justo sobre esa línea: Capítulo XVIII.

—¿Y?

—Pues nada padre, que me di cuenta

de que había terminado el capítulo XVII y que ahora comenzaba otro nuevo capítulo, el capítulo XVIII. No hacía falta leer más.

Me parece este un buen mensaje, y no sólo para mis emprendedores, sino también para mí. Se acabó el capítulo XVII y ahora toca que cada uno escriba de su puño y letra un fantástico Capítulo XVIII...

Las mejores razones

Hay otras dos razones fundamentales para que los mayores abandonemos unos la autocompasión y otros la autocomplacencia y tomemos las riendas de la situación. La primera, Ellos, y la segunda, Nosotros.

Ellos son nuestra juventud, teóricamente la generación mejor formada que hemos tenido nunca, abocados a enfrentarse a una situación que, según parece, nadie había previsto. Nuestra experiencia hoy resulta imprescindible para la buena marcha de la sociedad, de nuestros pueblos, de nuestras familias.

Qué decir de la segunda razón: Si no nos movemos, si nos dejamos vencer, si permitimos que el cansancio se vaya haciendo dueño de nuestros espacios y tiempos, tardaremos muy poco en sentirnos estorbos inútiles que nada o muy poco aportan, antaño luminosos seres humanos y que hoy apenas conservan un semiapagado rayo de luz en lo más recóndito de sus recuerdos.

No, de ninguna manera. Conmigo no cuenten para eso. Yo voy a seguir activo, porque mientras continuemos aprendiendo, mientras sigamos enfrentándonos a nuevos retos, mientras sigamos teniendo los pies en el suelo pero la mirada en las estrellas, seguiremos siendo seres humanos en la plenitud de nuestras vidas. ¿Y tú?

Los miembros de SECOT proceden en su mayoría de la dirección de empresas y realizan un doble beneficio: a los jóvenes y entidades que asesoran y a ellos mismos, al tener que aprender a escuchar, actualizar y transmitir sus conocimientos