El valor de la experiencia

Secot, asociación compuesta por jubilados de los sectores profesionales más diversos, lleva 20 años asesorando, sin coste alguno, a todos los emprendedores que se acercan hasta su puerta. La condición: que el interesado no disponga de fondos suficientes para acudir al sector privado.

Cuando un emprendedor se plantea iniciar una aventura empresarial, se encuentra con varios problemas: falta de experiencia, dificultades para encontrar financiación y escasez de recursos suelen ser algunos de los más habituales.

Y en todos estos aspectos es en donde Secot –Seniors Españoles para la Cooperación Técnica– puede resultar de gran utilidad.

Secot es una asociación de ámbito nacional, sin ánimo de lucro y creada en 1989 por iniciativa del Círculo de Empresarios. Este es el año de su vigésimo aniversario, y en todo este tiempo ha realizado más de 13.000 proyectos de asesoramiento a emprendedores que querían iniciar un negocio propio, pymes, ONG y entidades sin ánimo de lucro que necesitaban mejorar su gestión y personas en riesgo de exclusión o dificultad social. Y, a pesar de no cobrar absolutamente nada a cambio de sus servicios, Secot garantiza una ayuda de lo más profesional a aquellos que acudan hasta una de sus delegaciones. Esto se debe a que, sus más de 900 miembros, son jubilados y prejubilados con un alto nivel de experiencia en campos de lo más diversos.

Puede que Secot no cuente con la difusión necesaria como para gozar de un nombre verdaderamente conocido en el panorama empresarial nacional, sin embargo, actualmente dispone de 37 delegaciones y oficinas repartidas por todo el territorio nacional, 49 socios protectores, 113 socios adheridos y más de 950 seniors o socios de pleno derecho. Asimismo, goza de prestigio internacional, lo que le permite ser miembro activo de Ceses –Confedera-

Secot celebra este año su vigésimo aniversario, aunque la delegación cántabra cuenta con 14 años.

ción de Seniors Expertos Europeos– y colaborar en iniciativas para la creación de organizaciones similares a Secot en Iberoamérica, además de intervenir en diversos foros y mesas redondas.

Delegación en Cantabria

Santander cuenta, desde 1995, con una delegación de Secot, además de con una oficina dependiente de la misma en Torrelavega. En estos 14 años de funcionamiento ha atendido consultas para cerca de 500 proyectos que han generado cerca de 1.100 puestos de trabajo y, de los cuales, según datos de la propia asociación, el 80% siguen funcionando.

En la actualidad, la delegación cántabra cuenta con 17 seniors en sus filas, los cuales aportan experiencia acerca de los campos en los que desempeñaron su labor en el pasado: ingeniería de telecomunicaciones y de minas, dirección de empresas, comercio, contabilidad y financiación, etc. Además, esta oficina mantiene convenio en vigor con entidades reconocidas a nivel regional, como la Cámara de Comercio, CEOE-Cepyme o la Obra Social de Caja Cantabria.

José Luis Ciria, presidente de la delegación de Secot en Cantabria, posando en la sede de la asociación en Santander.

El presidente de Secot en la región es José Luis Ciria, antiguo director de banca. **"El sistema que utilizamos es que siempre haya alguien de guardia en la delegación que se encargue de poner en contacto al emprendedor con el senior que mejor le puede asesorar, incluso con varios, si es necesario** –afirma–. **Posteriormente, mantenemos varias reuniones distendidas con él en las que le exponemos nuestro punto de vista acerca de los planteamientos con los que acude hasta la asociación, porque es fundamental que el emprendedor aporte una idea. Nosotros sólo aplicamos nuestra experiencia para darle un encauzamiento adecuado. Además, una vez que el asesorado se lanza al inicio de su negocio, realizamos un seguimiento del mismo mediante el que nos informamos acer-**

ca de cómo le va la cosa, o de si le ha surgido algún problema. Y eso es muy sencillo porque, con la gran mayoría de aquellos que han acudido hasta nuestra oficina, mantenemos una relación de lo más cordial, incluso personal en muchos casos".

A pesar de este planteamiento cercano en el trato, el asesoramiento que Secot puede proporcionar a un emprendedor es de lo más profesional y abarca campos muy diversos: contabilidad, viabilidad del negocio, aspectos comerciales, vías de financiación, orientación profesional, etc.

Sin embargo, siempre hay quien intenta aprovecharse de servicios tan eficaces y a tan bajo coste como los que puede proporcionar Secot, algo que se cuida mucho en la propia asociación. **"Es condición obligatoria que aquel que acuda a Secot lo haga porque no dispone de fondos para acudir al sector privado** –asegura Ciria–. **Nosotros no estamos aquí para hacer la competencia a las consultorías, sino para ayudar a aquellos que no pueden permitirse acudir a una. Y eso lo sabemos en cuanto solicitamos al asesorado su información contable. De hecho, alguna vez nos hemos visto obligados a denegar nuestros servicios por este motivo"**.

Secot y la crisis

En 2008, a nivel nacional, Secot realizó un total de 1073 proyectos de asesoramiento, con especial protagonismo del sector servicios –156 proyectos–, hostelería –115– y comercio –102–.Estas cifras son muy similares a las registradas por la asociación en 2007, año en el que realizó 1015 consultas.

Las consultas atendidas en Cantabria disminuyeron un 15% en 2008 con respecto al ejercicio anterior.

Sin embargo, poco a poco se van notando ciertos cambios con respecto a años anteriores. Por ejemplo, desde la asociación se percibe una tendencia al equilibrio entre el número de consultas realizadas por mujeres, que en 2008 sumaron el 47% del total, y las efectuadas por hombres.

En cuanto a la edad de los asesorados, existe un especial protagonismo de personas entre 18 y 35 años, que suman algo más del 50% de las consultas realizadas.

La procedencia de los asesorados también resulta llamativa. Como es lógico, los españoles ocupan el primer puesto de la clasificación con cerca del 76% de los asesorados, seguidos muy de lejos por argentinos –4%– y colombianos –3%–.

En la delegación cántabra de Secot estas constantes se mantienen, pero con pequeñas variaciones. Por ejemplo, en Cantabria, 2008 supuso una reducción del 15% de las consultas con respecto a las de 2007, y servicios, comercio y construcción fueron los tres sectores que, por ese orden, coparon la mayoría de proyectos.

Las pymes, con el 38% de los casos abordados, se situaron muy lejos de los jóvenes emprendedores, que coparon el 72% restante.

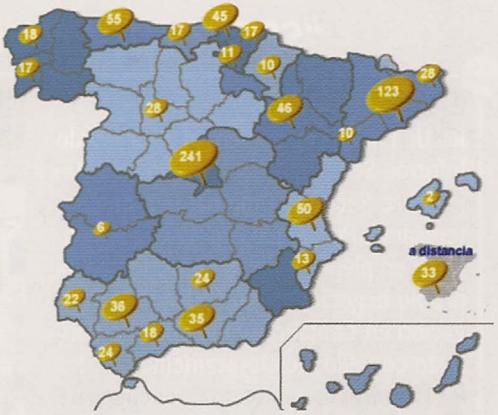
Por otra parte, el 96% de las consultas que llegaron hasta la oficina de Secot en Santander procedían de españoles y el otro 4%, de cubanos.

Además, destaca especialmente la caída de emprendedores que se ha registrado en la oficina de Torrelavega en los dos últimos años.

En lo que respecta a 2009, Ciria considera que la tendencia es parecida a la seguida el pasado 2008, y estima que no van a descender mucho las consultas realizadas, aunque puede que sí lo hagan los proyectos que salgan adelante, especialmente por las dificultades para conseguir financiación.

Distribución de Seniors por Delegaciones

Álava	11	Granada	35
Alicante	13	Guipúzcoa	17
Aragón	46	Huelva	22
Asturias	55	Jaén	24
Baleares	2	Madrid	241
Barcelona	123	Málaga	18
Cádiz	24	Navarra	10
Cantabria	17	Sevilla	36
Coruña	18	Tarragona	10
Distancia	33	Valencia	50
Extremadura	6	Valladolid	28
Gerona	28	Vigo	17
		Vizcaya	45



Secot cuenta con representación en prácticamente todas las regiones de España. (Fuente: Secot)

Una de las grandes ventajas de acudir a personas con semejante experiencia, en momentos como los actuales, es que poseen suficientes elementos de juicio como para valorar la actual crisis. Muchos de los integrantes de Secot han vivido en su propia piel lo que es gestionar un negocio en momentos de recesión, sin embargo , tal y como afirma el propio Ciria, la actual coyuntura no es comparable a otras que ellos hayan vivido. **"Esta crisis es mucho más dura que las anteriores y me temo que no hemos tocado fondo todavía** –considera–**. Tal vez para el segundo trimestre de 2010 estemos un poco mejor, pero para ello es necesario que se tomen medidas verdaderamente correctivas. No podemos seguir articulando nuestro sistema económico en torno a la construcción, ni poniendo pequeñas vendas que sirvan para tapar las heridas durante una temporada, pero no para curarlas. Cuando una persona padece una enfermedad grave es necesario afrontar un tratamiento de choque basado en terapias agresivas, y nuestra economía, y la del conjunto de la Unión Europea, están gravemente enfermas".**

En cualquier caso, la experiencia es siempre un grado, y los miembros de Secot, a pesar de la crisis, continúan compartiendo la suya con los emprendedores que llaman a su puerta. Estos, a cambio, tan sólo tienen que aportar una buena idea.

JUAN TORRALVO - GERENTE Y PROPIETARIO DE SERVICIOS FOTOGRÁFICOS CÁNTABROS

"SECOT FUE UNA GRAN AYUDA PARA ARRANCAR MI NEGOCIO"

P.- ¿Cómo dio con Secot?

R.- Una noche estaba en mi casa viendo Informe Semanal y sacaron un reportaje sobre Secot que me pareció muy interesante. Por aquella época me encontraba en pleno proceso para montar mi propio negocio, así que busque la delegación en Cantabria y me puse en contacto con ellos telefónicamente.

P.- ¿Y cómo fue ese primer encuentro?

R.- Una vez llegué allí, les expuse todas mis ideas y proyectos. De aquello hace ya más de 13 años, que es el tiempo que tiene este negocio, y por aquel entonces estaba lleno de sueños. Como era de esperar, echaron por tierra muchas de las ideas que les planteé, pero siempre desde el respeto, sin poner en evidencia mis carencias, y dándole un cariz mucho más profesional. Todo ello con un trato muy familiar y cercano, que era lo que yo buscaba. Son gente con mucha experiencia, y eso es algo fundamental para afrontar una aventura empresarial, sobre todo en tiempos de crisis.

P.- ¿En qué le asesoraron?

R.- Durante todo el asesoramiento hablé con contables, notarios, gerentes de comercios, trabajadores de empresas...Todos me fueron asesorando en las parcelas que dominaban y la experiencia y resultado posteriores fueron fantásticos.

P.- ¿Ha vuelto a acudir a Secot posteriormente?

R.- He tenido que volver un par de veces cuando he querido hacer reorientaciones del negocio que me han requerido inversiones elevadas. En estas ocasiones me han asesorado acerca de cómo pedir las subvenciones y cómo solicitar los créditos. Además, al quedarse con tus datos, ellos mismos te van llamando cada cierto tiempo para ver cómo marcha tu negocio.

P.- ¿Recomendaría Secot a otros emprendedores?

R.- Sin dudarlo. Son gente muy profesional y cercana, y la verdadera clave es que adoran lo que hacen. No se llevan nada de dinero por dedicarte las horas y la experiencia que necesites, y eso es porque están encantados de hacerlo. Fruto del trato, tengo amistades en Secot, y se lo recomiendo a todo aquel que tenga dudas acerca de a quién acudir. De hecho, sé de varias personas que han sido asesoradas por ellos porque yo mismo se lo recomendé.