

«No somos sabios, pero sí aportamos nuestra prudencia y experiencia»

Secot Cantabria cumple 15 años asesorando a los emprendedores y pequeños empresarios, aunque la crisis ha menguado su actividad

IRENE RUIZ / SANTANDER

Soy joven, tengo una gran idea que creo puede generar negocio, pero mis conocimientos empresariales dejan mucho que desear y no me vendría mal una 'mano' de alguien que sepa cómo funciona este mundo. Una persona en esta tesitura sería el perfecto asesorado de los Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (Secot). Se trata de una entidad sin ánimo de lucro, formada por jubilados y prejubilados con gran experiencia dedicados a asesorar a emprendedores y empresarios de forma gratuita y confidencial.



En Cantabria, Secot cuenta con 17 seniors actualmente, entre los que hay ingenieros industriales, licenciados en químicas, notarios, directores de empresas y de banca, informáticos o doctores. Pero eso no significa que haga falta tener un enorme y tecnológico proyecto en marcha para recurrir a su ayuda: han asesorado a emprendedores de muy diferentes sectores, desde restaurantes, a pintores 'de brocha gorda'. Entre sus filas puede encontrarse asesores con un currículum impresionante y una formación «media-alta». Su edad ronda los 66 años, mientras la media estatal es de 70.

Se trata de una delegación pequeña en tamaño, pero grande en potencial de «experiencia y sabiduría, con gente muy preparada», asevera el presidente de Secot Cantabria, José Luis Ciria. ¿Qué aportan los seniors a sus asesorados? Para empezar, todo el tiempo que necesitan cuando están empezando un negocio, seguido por un plan de viabilidad y un diseño de marketing.

«No somos sabios, pero sí aportamos nuestra prudencia y experiencia», enfatiza Ciria. La forma de trabajo de la asociación es sencilla: consiste en ser pacientes y escuchar todo, «cualquier idea por absurda que parezca, porque nunca se sabe». Una labor «necesaria y positiva» que, no obstante, no siempre se conoce lo suficiente. Y no vendría mal, ya que el que empieza de cero en una aventura empresarial a veces comete errores de bulto.

¿Los más frecuentes? Cuenta el presidente de Secot Cantabria que el fallo más habitual se da en el área de marketing. Asimismo, apunta que muchos no se fijan un sueldo, y dejan su retribución al albur de «lo que sobre a final de mes», porque con montar su empresa les vale. En cuanto a las dudas más usuales de sus asesorados, el papeleo se lleva una gran parte de las consultas. «La burocracia en España sigue exigiendo muchos papeles», subraya Ciria, apuntando que por ese motivo el trabajo de los seniors es llevar de la mano al emprendedor, mostrarle qué papeles debe presentar, dónde y cuándo.

Además, apostilla, les ponen «deberes»: fijan una fecha para 'controlar' cuanto han avanzado y si han seguido sus consejos, por ejemplo, se hace un seguimiento del desarrollo de la empresa. Las claves son, por un lado la

confidencialidad y por otro la prudencia: nunca animar a un emprendedor a seguir adelante 'a lo loco' y saber también cuando decir que una idea va a fracasar.

Pero no solo trabajan con empresas en fase de creación, sino que buscan ayudar a negocios ya montados a los que «el bosque no les deja ver los árboles»: cambiar los hábitos de trabajo o errores persistentes para mejorar sus resultados. Para ello Secot mantiene convenios con el Colegio Oficial de Ingenieros Industriales, la Obra Social de Caja Cantabria, Ceoe-Cepyme y las Cámaras de Cantabria y Torrelavega, entidades que les ponen en contacto con potenciales asesorados.

Y es que, opina, el empresario es como un vendedor, que «no se hace, sino que nace y después se perfecciona». En ese perfeccionamiento es donde entra en juego Secot incluso, si fuese necesario, recurriendo a seniors de cualquier otra delegación de España, en el caso de que los 17 de la cántabra no pudieran resolver el caso de un asesorado.

El problema es que el crecimiento de la entidad, apunta su presidente, no ha sido el que esperaban en los últimos años: no hay bastante gente dispuesta a «sacrificarse» y dedicar su tiempo de jubilación a compartir sus conocimientos. «Prefieren ir a por setas, jugar la partida o ir a ver las obras. Eso vale para un día, pero no más», sentencia Ciria, convencido de que, si no estuviesen en la asociación, «estaríamos en casa aburriendo a la mujer».

«Si no existiera Secot, habría que inventarla», señala, puesto que el contacto con empresarios jóvenes también aporta mucho a los seniors, a los que «revitaliza las neuronas, nos hace recordar cuando éramos más jóvenes, cómo funcionaban los negocios».