

El aval de la experiencia

Secot, Senior Españoles para la Cooperación Técnica, se presenta como una asociación de jubilados que, sin ánimo de lucro, pretende ayudar a los empresarios o emprendedores que decidan apostar por su idea. En sus diez años de historia, son ya 450 las consultas y casi ochenta las empresas generadas.

Si experiencia y pasión se conjuran como dos sumatorios, el resultado es el éxito. Y no siempre en una carrera hacia el futuro. A veces frenar a tiempo es un acto de valentía en sí mismo. José Ignacio Cherné y los otros 16 asesores que conforman Secot así lo atestiguan. Y así se lo hacen saber a quienes piden su consejo.

Con una decena de años como bagaje en la región, la asociación de Seniors Españoles para la Cooperación Técnica continúa su día a día por convertirse en la fiel escudera de quienes se inician en un proyecto empresarial. Dar su visión imparcial del estudio, asesorar en los primeros pasos (que, por primeros, bien podrían ser en falso) y, sobre todo, la sinceridad: si se puede, adelante; si hay visos de fracaso,

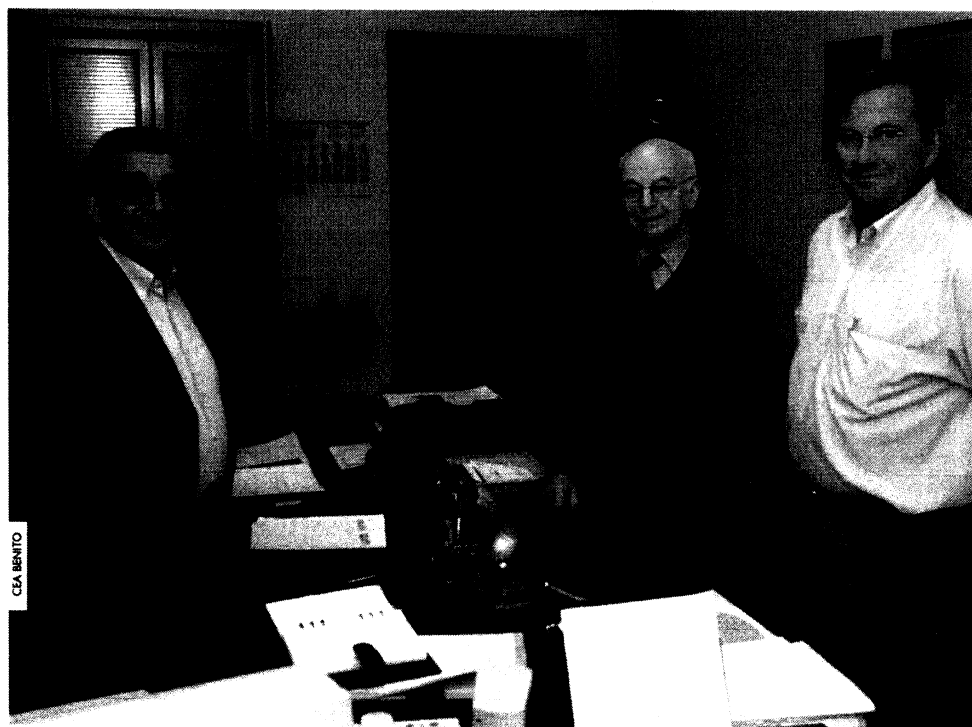
ayudar a levantar el freno de mano, antes de que el motor de la economía de mercado arrastre al emprendedor al abismo de la bancarrota.

“Nuestra vocación es la de colaborar con los asesorados y ayudar en la medida de lo posible a que el proyecto salga adelante, ya que creemos estar en condiciones de hacerlo. Nos involucramos hasta el extremo de tener que, en ocasiones, jugar el papel de abogados del diablo”, asegura José Ignacio Cherné, delegado en Cantabria de Secot.

Ingeniero industrial y jubilado de Viesgo, Cherné señala tres ventajas para quienes decidan acercarse a sus oficinas, ubicadas en la calle Hernán Cortés 49 (en los despachos del Colegio Oficial de Ingenie-

ros Industriales de Santander) y en las oficinas de la Cámara de Comercio de Torrelavega: “Todos los asesores estamos jubilados y, por tanto, contamos con una experiencia que no hace falta demostrar; además, procedemos de diferentes ramas que nos permiten abarcar todos los campos empresariales. Nuestra dedicación de tiempo es total, ya que si bien no estamos abiertos las 24 horas del día, sí que pensamos en los problemas planteados hasta que damos con una solución. Y por último y tal vez lo más interesante, el cariño con el que los asesores nos involucramos en las ideas de quienes nos visitan”.

Notarios, ingenieros, economistas, contables, químicos, directores de banca... Todos los perfiles pero siempre definidos por el prefiijo ex- que conlleva la carta de jubilación. Secot Cantabria, en sus dos delegaciones de Santander y Torrelavega, cuenta en nómina con una plantilla de diecisiete trabajadores. Mejor dicho, colaboradores, ya que ésta es una asociación sin ánimo de lucro, otro de los factores que animan a los emprendedores a trasladar sus proyectos a los asesores. Bajo esta situación, bien se les podría achacar el estar cubriendo un mercado en el que ya existen empresas profesionales y especializadas: asesorías y consultorías. “Si bien nuestros servicios son completamente gratuitos, no queremos competir con ellas, ya que nos parecería inhumano hacer gratis lo que para otros supone su vía de negocio; simplemente queremos ayudar al despistado y enca-



De izquierda a derecha, José Ignacio Cherné, delegado de Secot en Cantabria; Ricardo Gómez Barreda, ingeniero jubilado y asesor; y Julio Soto Mirones, médico prejubilado e interesado en formar parte del equipo.

minarle hacia el mercado. Nuestro objetivo no son ni las grandes ni las medianas empresas", asevera Cherné.

En los despachos de Secor Cantabria se han escuchado ya más de 450 consultas. Pero el afán de estos seniors no queda en la mera respuesta o el vacío consejo. Implicarse en un proyecto supone saber cuál fue, o es, el resultado final de la aventura. Por ello, la asociación decidió emprender una encuesta de resultados que arrojó unos datos esperanzadores. De entre los 240 entrevistados, 78 han enraizado empresas de éxito, habiendo generado un total de 250 puestos de trabajo. "En principio, nos visitaron para establecer la empresa y que les ayudáramos a pa-

rarse a pensar en el proyecto, hacer un estudio de viabilidad y ver si podía llevarse a cabo; pero también es cierto que, una vez deciden dar un paso más dentro de su actividad empresarial, ya sea por crecimiento, reestructuración o simplemente por diversificar su producción, nos consultan cuáles son las posibilidades objetivas y, entre ellas, cuáles se adaptan mejor a su posición".

La necesidad de un respaldo

Tal es el caso de Juan Torralvo, quien hace nueve años abrió las puertas de su tienda de fotografía y derivados en la calle Emilio Pino, en Santander. Hoy cuenta con cuatro empleados asalariados y una facturación anual de 340.000 euros, pero en aquel entonces en que la decisión era apostar o no, Juan Torralvo necesitó de la

ayuda de Secot: "La verdad es que no sabía muy bien cómo orientarme, tanto a nivel comercial como empresarial y financiero; yo tenía mi idea muy clara, pero necesitaba un respaldo".

Por contra, su segunda visita a esta atípica consultoría, fue bien distinta: "La reconversión tecnológica estaba a punto de entrar en España y yo quise erigirme como uno de los abanderados tras una visita al SIMO. La maquinaria costaba cerca de los 180.000 euros y necesitaba un crédito. El problema es que, al ser todavía inusual, los bancos no creían que pudiera llegar a amortizar la inversión —recuerda ahora Torralvo—. Acudí a Secot para pedirles consejo y ver la forma de obtener ese crédito. Finalmente, y tras darle muchas vueltas, encontraron la forma y hoy puedo estar orgulloso de decir que soy una de

las dos decenas de tiendas de fotografía que sobrevivieron a la revolución digital en Santander". En mayo de 1997, cuando abrió sus puertas, eran casi cincuenta.

Por contra, Torralvo no renuncia a la ayuda profesional: "Yo tengo mi asesor financiero y mi abogado, además de pertenecer a varias asociaciones, como la de comerciantes del Centro o la de fotógrafos. Pero Secot es distinto, es una relación humana y directa".

Quien también mantuvo contacto con los seniors antes de abrir el escaparate de su taller de chapa y pintura, fue Fidel de Miguel. "Yo era asalariado y me rondaba la idea de ponerme por mi cuenta. Preguntaba a amigos y conocidos y lo único que sabían era decirme que hiciera tal o cual cosa, pero no me lo exponían sobre ninguna empresa tangi-



Servicios fotográficos cantabros (Fotografía y derivados). Calle Emilio Pino, 2 (Santander)

Propietario: Juan Torralvo Lamillar.

Empleados en nómina: Cuatro.

Facturación anual: 340.000 €.

Año de inauguración: 1997.

Consultas realizadas: La primera de sus visitas tuvo que ver con la apertura del negocio. En una segunda ocasión, pidió asesoramiento para la obtención de un crédito en que los bancos no creían viable la amortización del capital invertido.



CEA BENITO

Asesor y asesorado, aprendiz y maestro

Hace poco más de cinco años, no eran sino dos perfectos desconocidos. José Antonio, un ingeniero con la ferviente intención de sacar adelante una consultoría de proyectos. Ángel, un ex directivo de diversas empresas de renombre que, llegado al remanso de la jubilación, decidió gastar muchas de sus horas en ayudar a quienes apostaban por una idea de futuro. Hasta que un día se conocieron. En el despacho de Hernán Cortés 49, lugar en que la mesa de Secot alberga hoy más de 400 expedientes.

“Una vez la empresa echó a andar, tanto mi hermano –socio– como yo nos dimos cuenta de que necesitábamos gente con experiencia que nos ayudara a resolver algunos problemas. Pequeñas cosas que para nosotros eran un mundo, pero que con gente como Ángel se resolvían relativamente rápido, porque no era la primera vez que se las encontraba. Nuestros problemas eran la gestión y los números”, explica José Antonio Ibáñez Pinilla, director comercial de Véringier. Gran parte del éxito de su consultoría se fundamenta en la ayuda prestada por Secot. Un éxito que viene refrendado por unas cifras elocuentes: un millón de euros anuales como

facturación y más de una decena de trabajadores en nómina, habiendo obtenido picos de 35 trabajadores-colaboradores.

“Cuando apareció José Antonio por vez primera, nos encontramos con un proyecto con muy buena pinta y firmado por gente joven. En la segunda reunión ya nos dimos cuenta de que sus problemas provenían de aquellas áreas que poco tienen que ver con su actividad profesional”. Quien habla es Ángel Villegas, asesor de José Antonio en aquellas primeras visitas. “Lo que más te satisface es ver que esa persona a la que le has aconsejado ciertas premisas, las lleva a cabo a rajatabla. En el caso de José Antonio, yo ya sabía que la empresa iba a ser un éxito total”.

Ahora, pocos años después de aquella primera visita, ya no hay libretas en las que apuntar los consejos, que José Antonio sigue escuchando con avidez. De la cordialidad de una relación humana y directa, se han encontrado de bruces con la amistad. Tal vez porque uno supo escuchar y porque el otro se dio cuenta de que, además de testigo, era juez y parte del éxito de otro. A veces triunfar no sólo trae consigo el dinero.

ble”. Su taller, ocho años después de la inauguración, ha sufrido ya una mudanza por ampliación y ha remodelado su maquinaria para hacer frente a la demanda. Actualmente cuenta con un empleado, estando en visos de contratar otro más. Su facturación ronda los 70.000 euros. “Sigo pidiéndoles consejo siempre que necesito, como el momento en que decidí mudarme de Cueto a Sancibrián o cuando tengo alguna duda acerca de seguros sobre nueva maquinaria y demás”. ¿Consultorías privadas? “No confío en ellas, tal vez por la excesiva frialdad con que te tratan. Cuando acudí a ellos no les entendí en absoluto y no sé si el problema es suyo o mío”.

Buscar la implicación

En el caso de Agustín Monteoliva, fundador y máximo responsable de la consultora en materia medioambiental Ecohidros S.L., los factores que le empujaron hacia Secot fueron dos: “Por un lado, la amplia experiencia que demostraban los asesores, que seguro se habían visto envueltos en situaciones parecidas a la mía, en este caso la de echar a andar una empresa; por otro lado, el hecho de que sea gratuito y sin ánimo de lucro significa que se implicarán en tu proyecto, que no lo verán como un número más, sino como la apuesta de alguien por conseguir algo”. Prueba de que los consejos de los seniors sirvieron para mucho, es la cuenta de facturación de Ecohidros S.L., con más de 500.000 euros anuales. Actualmente cuenta con nueve trabajadores asalariados, pero en las épocas de mayor trabajo –primavera y verano– han llegado a estar hasta quince personas bajo su mandato. “Mi empresa se centra en la realización de estudios y restauraciones de ecosistemas acuáticos, tales como embalses, rías, lagos... Pero estoy pensando en diversificar la actividad, tomando como

ejemplo la entrada en el mercado de la depuración basada en la ecotecnología”, asegura Monteoliva, para quien Secot formará parte de esta iniciativa. “La mejor ayuda que nos pueden prestar, en lugar de solventar los problemas en que nos podemos ver envueltos, es evitar que nos metamos en ellos”.

Para ello, los Seniors Españoles para la Cooperación Técnica harán buena la experiencia adquirida durante años de vida laboral. “Tenemos un perfil marcadamente directivo. Más que licenciados, lo que buscamos son jubilados que hayan mantenido un cargo de responsabilidad o que hayan estado relacionados con la Administración”, comenta Cherné, delegado en la región. En el caso de Cantabria, son 17 los ex trabajadores que han decidido pasar su jubilación ayudando a los que ahora comienzan. “Si a esto le añadimos los cerca de 900 seniors que conforman la red nacional, podemos deducir que Secot cubre todas las áreas profesionales, ya que si ante un caso concreto no llegamos a dar con la mejor solución posible, basta ponerlo en manos de la delegación central –vía mail– para que alguno de los asociados nos dé la respuesta”. No obstante, Cherné asegura que nunca habrá demasiadas manos, ya que los seniors, por lógica y definición, son proclives a causar baja, por lo que quien desee adscribirse a este plan de ayuda, será bien recibido, siempre y cuando responda al perfil de la asociación.

Emprendedores con éxito, empresas saneadas, puestos de trabajo que tal vez no habrían existido y economías que no necesitaron ser rescatadas del abismo porque se les puso freno antes del colapso. Secot lleva conviviendo con Cantabria una década y atesora entre sus trabajadores más de mil años de vida. Por contra, quienes les visitan, no suelen contar más de treinta. Pasión y experiencia. Empezar y haber terminado. Ayudar y ser ayudado.



Ecohidros S.L. (Consultoría medioambiental). Polígono Empresarial Cross (Maliaño)

Propietario: Agustín Monteoliva Herrera.

Empleados en nómina: Nueve.

Facturación anual: 500.000 €.

Año de inauguración: 2004.

Consultas realizadas: Una vez tuvo planteada la idea, encontró el empujón final en Secot. Tiene pensado acudir a la asociación para plantear la diversificación de su actividad.



Talleres Fidel (Taller de chapa y pintura). José M^l Pereda, I. nave 5 (Sancibrian).

Propietario: Fidel de Miguel Alvaríño.

Empleados en nómina: Uno.

Facturación anual: 70.000 €.

Año de inauguración: 1998.

Consultas realizadas: Para pedir asesoramiento en las diferentes fases del proceso de creación de su empresa: apertura, cambio de domicilio, compra de maquinaria...