

TEMA DEL DÍA EMPRENDIMIENTO EN VALLADOLID

Tomás Fernández de Larrinoa, presidente de Secot Valladolid, la asociación de voluntariado sénior de asesoramiento empresarial

«Es el momento de emprender, aunque intentando ajustar la inversión al mínimo»

D. A. | VALLADOLID
davidaso@diavalladolid.es

Al presidente de la asociación sin ánimo de lucro Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (Secot) de Valladolid, Tomás Fernández de Larrinoa (Vitoria, 1941), no le sorprende que el Banco Mundial sitúe la capital castellana y leonesa entre las ciudades de más tamaño de cada Comunidad donde menos facilidades ponen las administraciones para abrir una empresa. Pero de ahí a pensar que las probabilidades de éxito de un negocio sean menores en Valladolid que en otra localidad va un trecho, y bien que lo subraya. Al fin y al cabo, tanto él como sus compañeros en esta particular ONG de asesoramiento empresarial están precisamente para guiar al emprendedor en su camino hacia el autoempleo. Y lo hacen gratis en Valladolid desde 1992: él entró en 2004 y se puso al frente pocos meses después.

La organización no ha dejado de crecer en este tiempo, tras abrir delegaciones en Salamanca, Segovia, Soria y Burgos, si bien Valladolid concentra la mayor parte de esta actividad. No en vano, Fernández de Larrinoa calcula que por su sede, ubicada en la Cámara de Comercio (aunque son entidades distintas y «complementarias, sin nada de competencia»), durante el último año pasaron los promotores de unos 300 proyectos empresariales, tras haberse disparado la demanda de ayuda ante una crisis en la que no pocos asalariados despedidos se lanzaron a «buscar las habichuelas para vivir». Y ahora, en aparente recuperación y con el grifo del crédito más suelto, cree que «es el momento de emprender, aunque ajustando la inversión al mínimo posible».

«DOING BUSINESS 2015»

«Lo del Banco Mundial no me extraña, la burocracia la tenemos complicada», apunta en referencia a las conclusiones del informe *Doing Business en España 2015*. «Pero aun así, el negocio que ha conseguido financiación y que hemos podido ir viendo ha salido adelante, aunque todas las gestiones haya que apretarlas y estar encima».

«Todas las instituciones tienen un problema, que cada una se quiere poner su medallita, y eso

acaba siendo malo para todos», advierte.

«La Administración se tiene que poner las pilas para seguir facilitando al emprendedor, y una vez que el emprendedor tiene su documentación lista, éste debe poder iniciar su negocio sin demora. Después que se le pase revisión y lo que se quiera, pero tiene que poder abrir automáticamente para empezar a ganar dinero cuanto antes. O a perder, que en realidad al principio es casi lo lógico».

«Secot no es competencia de la Cámara de Comercio, de la Ventanilla Única ni nada parecido, en todo caso somos un complemento»

«Por aquí pasan perfiles de todo tipo, gente joven y más mayor, unos con planes avanzados y otros sin una idea clara de lo que quieren hacer realmente»

«Muchos se han lanzado con la crisis a buscar las habichuelas para vivir, pero hay que contar con dirección y asesoramiento adecuados»

EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR

Por Secot pasan toda clase de perfiles, jóvenes y mayores, españoles y extranjeros. Hay quienes llegan con un proyecto más bien avanzado, al menos sobre el papel, y esperan contrastarlo con la opinión de profesionales cualificados con largas trayectorias como la de Fernández de Larrinoa, prejubilado con 55 años de Michelín, del departamento de Recursos Humanos, después de toda una vida en la compañía de Bixendum, primero en Vitoria y desde 1972 en Valladolid.

Y también hay quienes se presentan en Secot con apenas una idea, o igual media. «Nos dedicamos de forma altruista a atender a la gente que quiere montar un negocio, así que por aquí viene de todo y más en época de crisis, incluso gente sin una idea clara de lo que quiere hacer».

Otra cosa es cómo sale cada cual de Secot, porque mientras unos ven reforzados sus proyectos otros acaban renunciando a ellos, o cambiando su enfoque de empresa y de vida de manera radical. Bendita frustración para aquellos que «vienen con propuestas que no tienen ninguna salida» y, por lo menos, son advertidos de ello antes de lanzarse a una piscina vacía de negocio.

TODA CLASE DE ACTIVIDADES

«Mucha gente viene desesperada y eso lleva a cometer errores», argumenta. «Si nosotros ayudamos a montar un negocio, queremos que se haga con toda la responsabilidad». Y no es cuestión de que los voluntarios se centren en una u otra área de actividad, porque las tocan a todos siempre y cuando, claro está, van con probabilidades claras de hallar una solución real de futuro.

Fernández de Larrinoa recuerda todo tipo de negocios y situaciones, desde un taller mecánico hasta una granja de grillos o, más recientemente, la invención de «una estufa que ya está patentada». Desde una delinante reconvertida en emprendedora de una tienda de ropa a una odontóloga argentina afinada en Valladolid a la que convenció para que no montara una tienda de moda infantil; al final aceptó el consejo de convalidar su título para ejercer en España y, «en pocos meses», consiguió un trabajo «de lo



Fernández de Larrinoa, durante su conversación con El Día de Valladolid. / J. T.

suyo» en Palencia. Pasado un tiempo en el que trabajó con un contrato mercantil de 20 horas semanales, fue dando forma a su proyecto de abrir una clínica dental propia. De aquello hace «unos nueve años», pero el presidente de Secot Valladolid todavía recuerda como incluso fue con el padre de la odontóloga a buscar el local.

No es el único emprendedor al que ha acompañado en el más amplio sentido del término porque, cuando ve que un proyecto tiene visos de prosperar, De Larrinoa se acaba implicando por encima de lo previsible. Pone la coche y toca algunas puertas, por ejemplo, para tantear financiación; o una vez que está el negocio en marcha, para echar un cable si puede con algún problema que haya surgido, como cuando el joven emprendedor de un taller mecánico situado en un pueblo de la provincia se encontró con que proveedores de la capital no aceptaban facilitarle piezas si no las recogía en persona.

Antes, ese mismo joven había recibido ya un buen empujón hacia el autoempleo. «El chaval había trabajado un año por cuenta ajena pero ya estaba en el paro. Quería montarse un taller, vimos que era viable y le hicimos un plan de empresa».

Pero el aspirante a pequeño empresario, que no contaba con más aval o patrimonio que «un manjón de herramientas», no encontraba una entidad que le financiara. De Larrinoa le aconsejó entonces que se abriera una cuenta corriente con una pequeña cantidad de dinero que le diera de manera puntual la familia. Puso en contacto al joven con la sociedad de garantía recíproca Iberaval para la financiación, y también le hizo gestiones para la concesión de una subvención de 2.000 euros de la Diputación de Valladolid, que además le cedió el local donde montar el taller. Y por último, las llamadas a proveedores para que facilitaran la labor del taller.

Y todo esto subraya que no lo hace por dinero. De hecho, destaca que Secot se mantiene con un presupuesto de «unos 2.000 euros al año» que se van en gasolina y otros gastos corrientes, con que proveedores de la capital no aceptaban facilitarle piezas si no las recogía en persona.

«Yo ya tengo mi pensión y no necesito más. Soy una persona muy inquieta, toda mi vida lo he sido, y siempre me ha gustado ayudar a la gente, me siento feliz con ello», añade. Y no está solo, la organización cuenta con más de una veintena de socios en Valladolid y unos 80 entre toda la Comunidad.

EL TRABAJO DE SECOT

Tal y como se autodefinen en su web, Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (Secot) es una asociación de ámbito nacional sin ánimo de lucro y declarada de utilidad pública en 1995, si bien la delegación de Valladolid, la primera y más activa de Castilla y León, se creó en 1992.

Sus voluntarios son los seniors, socios de pleno derecho de Secot. Se trata de profesionales cualificados jubilados, prejubilados o en activo que, con espíritu altruista, desean ofrecer su experiencia y conocimientos en gestión empresarial a quienes lo necesitan. Asesoran de forma confidencial analizando, ofreciendo su diagnóstico y proponiendo acciones para el desarrollo empresarial, dando respuesta básicamente a preguntas como qué hacer, cuándo, cómo y adónde dirigirse.

PRINCIPALES LÍNEAS DE ACTUACIÓN

Ayudar y prestar asesoramiento a jóvenes emprendedores, personas en riesgo de exclusión o dificultad social, empresas de tamaño reducido, entidades sin ánimo de lucro o incluso países en desarrollo.

También asesoran a organismos gubernamentales e instituciones financieras; promueven actividades de formación y capacitación técnico-profesional; colaboran en programas de cooperación internacional para el desarrollo (Iberoamérica, Magreb o Europa Central y del Este).

Realizan estudios y publicaciones sobre temas relacionados con el trabajo voluntario, los mayores y el envejecimiento activo.

IMPLANTACIÓN EN CASTILLA Y LEÓN

Secot Valladolid se creó en diciembre de 1992, mientras que en la última década se fueron abriendo delegaciones en Salamanca, Segovia, Soria y Burgos. En todo este tiempo ha prestado asesoramiento o ayudado en la puesta en marcha de unas 2.000 empresas de toda clase de sectores de actividad, sin importar si se trataba de un taller mecánico, una clínica dental, una tienda de ropa o una granja de grillos. La prioridad, que el negocio pareciera viable.

La organización cuenta con unos 80 socios entre todas las delegaciones de la Comunidad, de los cuales algo más de una veintena están adscritos a la delegación de Valladolid, que copa la mayoría de las consultas.

No hace mucho, por las manos de la organización pasaban en torno a un centenar de proyectos cada año, pero en este último, el presidente de Secot Valladolid asegura que han rondado los 300.

Profesionales cualificados jubilados, prejubilados o en activo que, con espíritu altruista, desean ofrecer su experiencia y conocimientos en gestión empresarial a quienes lo necesitan. Asesoran de manera confidencial analizando, ofreciendo su diagnóstico y proponiendo acciones para el desarrollo empresarial, dando respuesta a las preguntas más clásicas, como qué hacer, cuándo, cómo y dónde dirigirse; y si pueden, también a las más complicadas.

ERRORES QUE EVITAR

Más allá de consejos previsibles pero necesarios, como asegurarse la financiación y capacidad para pagar después un crédito, tener cierto colchón para preve-

ter problemas o conocer bien el terreno profesional que se pretende pisar, Fernández de Larrinoa incide en advertir de «errores que no debe cometer un emprendedor». Sobre todo, llama a «no olvidarse nunca de la familia, pero sin implicarla nunca en el negocio».

«Puede que sean los dos puntos más importantes que haya que tener en cuenta», insiste. «Si implicas a la familia y después te va mal la vas a arrastrar a la ruina, así de claro. Implicate tú solo y si te vas a la ruina, te vas solo». Pero sin que estar pendiente del negocio sponga olvidarse de la familia a nivel social, dado que

«el daño puede ser irreparable». Y el caso es que además «a muchos les falta asesoramiento» y no saben bien dónde se están metiendo.

FALTA EMPRENDIMIENTO

De Larrinoa cree que en España, y por extensión en Valladolid, falta cultura de emprendimiento, o cierta educación que debería impartirse desde el principio. «No se educa a los niños pensando en lo que puede hacer en la vida», opina. «Hay que hablar de emprender a los chavales. Tenemos que empezar por ahí, mentalizarles de que un emprendedor

tiene derecho a empezar y a caer para después volver a arrancar, caer y otra vez levantarse. Esa mentalidad no la tenemos y hay que trabajar en eso», reitera. Y ahora, con la crisis en aparente remisión, De Larrinoa ve que quienes ya no son tan jóvenes y sopesan promover un negocio propio pueden encontrarse con el propio necesario a favor.

HORA DE LANZARSE

El presidente de Secot Valladolid reconoce que quedan lejos los años previos a la crisis en que «era mucho más fácil emprender porque te daban dinero en todos sitios». Pero también va quedando atrás la etapa del bloqueo del crédito: «Los bancos ya no dan dinero alegremente, hoy les cuesta, pero lo dan».

«Ahora mismo es el momento de emprender pero, eso sí, haciendo la inversión más pequeña que se pueda hacer», previene. «Estamos en la rampa de salida, y es cuestión de pensar en un negocio que tenga viabilidad, que sea innovador y se distinga de la competencia que pueda haber a la vuelta de la esquina». Y a quien busque una segunda o una tercera opinión cualificada, Secot se la ofrece.

«Hay errores concretos que un emprendedor no debe cometer cuando empieza: no hay que olvidarse nunca de la familia, pero nunca hay que implicarla en el negocio. Si lo haces y te vas a la ruina la llevarás contigo, así de claro»

«Los bancos ya no dan dinero alegremente como antes de la crisis, cuando era más fácil emprender que ahora, pero la situación ha mejorado y aunque se concedan créditos con más cuidado, es el momento de emprender»