Carlos Carbonell y José Pérez atienden a una joven en la sede de la Cámara de Comercio de Alicante. RAFA ARJONES

VOLUNTARIADO SENIOR PARA PYMES

Un empujón para emprender

Uno de los tópicos más recurrentes es pensar que la vida «acaba» con la jubilación. Sin embargo, la realidad se empeña una y otra vez en demostrar lo contrario. Así lo evidencian los voluntarios del Secot, un servicio de asesoramiento senior empresarial que se presta en la Cámara de Comercio, y en el que profesionales ya retirados ponen al servicio de emprendedores y pymes su experiencia de forma altruista.

MARÍA POMARES

■ Ignacio Molina necesitaba un plan de negocios. Su proyecto sobre generación de energía a partir de las olas del mar había sido uno de los 35 seleccionados por el Fondo de Emprendedores de la Fundación Repsol, entre más de 800 propuestas presentadas. Sin embargo, para poder pasar a la siguiente fase, tenía que presentar un estudio de viabilidad. Así se lo exigía la organización. Con un margen que apenas llegaba a los diez días, y todo ello en vísperas de Semana Santa, empezó a buscar y buscar profesionales. Nada. Fue así como llegó a la Cámara de Comercio en busca de ayuda, y fue así como se encontró con el Secot, un servicio de asesoramiento empresarial gratuito que prestan profesionales y directivos ya jubilados a emprendedores y pymes. Para ello, cuentan con un espacio en la sede de la institución cameral en Alicante.

El servicio se presta de forma presencial los jueves por la mañana en la sede la Cámara de Comercio de Alicante

La entidad también ofrecerá en Elche Parque Empresarial asesoramiento en colaboración con la institución cameral

De entrada, los encargados del Secot en Alicante, Carlos Carbonell y José Pérez, no lo vieron nada claro. La idea encajaba más como proyecto de investigación que como empresa en sí. No en vano, la propuesta se basaba en un dispositivo capaz de aprovechar el empuje hidrostático de las olas y almacenar el agua en un depósito para producir energía, con dos peculiaridades respecto a otros sistemas similares: la tecnología propuesta asegura una producción mínima al margen del oleaje, sólo almacena el caudal que necesita, y la maquinaria no está en contacto directo con el agua y tampoco se expone a salpicaduras.

El empeño de Ignacio y la viabilidad del proyecto, más allá de la posible rentabilidad que pudiera tener un negocio de este tipo para una persona sin un buen respaldo económico detrás, acabó por convencer a Carlos Carbonell y a José Antón. Tras horas y horas de trabajo en medio de las vacaciones de Pascua, estos exdirectivos de empresas acabaron por configurar el plan de negocios que necesitaba Ignacio, aunque, al final, no lo pudo llegar a presentar porque poco antes de que se cumpliera el plazo, la Fundación Repsol le informó de que, finalmente, descartaba la propuesta.

Ahora Ignacio Molina, que sigue trabajando con esta idea y en la actualidad se encuentra en plena búsqueda de inversores, sólo tiene

PASA A LA PÁGINA SIGUIENTE ▶

RAFA ARJONES

CARLOS CARBONELL ▶ Carlos Carbonell tiene 66 años, es ingeniero y ha sido durante toda su vida laboral directivo en la industria agroalimentaria. Desde hace seis años es socio del Secot, y en la actualidad es el responsable de la organización en Alicante.

▶ VIENE DE LA **PÁGINA ANTERIOR**

palabras de agradecimiento para el Secot. «Yo me encontré con que necesitaba un plan de negocio, no sabía hacerlo y no localicé a nadie, ni siquiera pagando, que me lo hiciera por las fechas que eran y porque lo necesitaba de forma urgente, y Carlos Carbonell y José Antón lo redactaron de forma abnegada y altruista», explica.

Su caso es uno más del medio centenar que les llega cada año a esta organización sin ánimo de lucro de ámbito nacional que en la provincia de Alicante cuenta con trece socios, pero que está trabajando para ampliar la red de profesionales retirados que formen parte del colectivo. Del total de consultas, acaban fructificando una quincena. El resto se suele perder por falta de financiación.

Abogados, banqueros, directivos, empresarios, ingenieros e incluso médicos son sólo algunos de los profesionales que confluyen en esta entidad. Es verdad que, al menos por ahora, son Carlos y José los que se dedican a atender personalmente a los emprendedores en Alicante. Otros compañeros colaboran asesorándoles en materias que controlan menos. Sin embargo, necesitan más. «Sería bueno que hubiera más voluntarios, porque eso permitiría repartirnos el trabajo, y poder llegar a más», confiesan.

Para estos exdirectivos, la labor que prestan se asimila mucho a un trabajo normal, al menos por las horas que le dedican, incluso en ocasiones en fines de semana y festivos. Las consultas presenciales se desarrollan los jueves por la mañana en la sede de la Cámara de Comercio de Alicante, y en breve se ampliarán a las instalaciones que la institución cameral tiene en Elche Parque Empresarial.

Con décadas de trayectoria como directivos en el mundo empresarial y en sectores de lo más variado, su cometido se centra fundamentalmente en aportar su experiencia a jóvenes emprendedores y a pymes, sobre todo a la hora de poner en marcha un negocio y con cuestiones que en la mayoría de ocasiones tiene que ver con la financiación. Eso sí, nada de grandes empresas. «Los grandes suelen recurrir a consultorías especializadas, y, además, este servicio tampoco pretende ser competencia para nadie. Se destina a personas que, de otro modo, no podrían optar a este tipo de servicio porque muchas veces no se pueden permitir pagarlo». Por eso, a cambio de lo que hacen, no cobran nada. Es como una ONG para pymes.

«¿Qué ganamos? En metálico, nada. Ganamos otras cosas. Es una forma de mantenernos activos con una labor que nos da la posibilidad de estar actualizados y, al mismo tiempo, ayudamos a emprendedores que no están en condiciones de poder pagar por conseguir asesoramiento», apunta Carlos Carbonell. «Esto nos hace estar más vivos, y nos da la posibilidad de no acabar dedicando nuestros días a dar paseos sólo por la plaza del pueblo, sino que nos pone al día en legislación, cuestiones empresariales y hasta en nuevas tecnologías, mientras que hacemos una labor social para los más jóvenes», apostilla José Antón.

En cualquier caso, ¿cuál es el perfil de los emprendedores que demandan los servicios del Secot en una provincia como la de Alicante? Por regla general, suelen ser particulares que quieren montar pequeños negocios, que van desde quioscos a fruterías, pasando por peluquerías, salas de juego, aplicaciones para móviles o tiendas de ropa. «En el último año todavía no hemos visto dos negocios iguales», precisa José Antón. También hay casos similares a los de Ignacio Molina, en los que los emprendedores llegan con una tecnología que quieren explotar. Son personas que buscan una salida para una tecnología determinada o un invento, como en el caso de un señor que les visitó hace unos años con unas pinzas para la ropa que incorporaban un sistema para no dejar marcas en las prendas

«Muchos emprendedores vienen aquí con el ansia de hacer algo, casi siempre porque están en el paro, y eso les lleva a tomar decisiones equivocadas y que les pueden llevar a la ruina. En esos caso, les decimos lo que pensamos y tratamos de ayudarles», comentan. En cualquier caso, buena parte de esas consultas tienen como objetivo conseguir un plan de negocio que les permita acceder a financiación, y ese es el momento que ellos aprovechan para tratar de ayudarles a reorientar el proyecto si hay aspectos que no acaban de ver claros. Eso precisamente hizo que, con el estrangulamiento del crédito, los usuarios que acuden al Secot bajaran sobre todo el año pasado, para empezar a recuperarse en este ejercicio. «Muchos eran conscientes de que los bancos no estaban dando dinero y ni lo intentaban», admiten.

«La primera idea suele ser muy impulsiva, y casi siempre es necesario pulirla un poco, y a veces vienen con una idea y salen con otra, porque les vamos animando a que reflexionen y piensen bien qué van a hacer», indican. De todas forman, ponen el acento en que «siempre les dejamos claro que todo negocio es viable, sólo es necesario modificar algunos de los condicionantes».

Menos suerte tienen aquéllos que tratan de buscar en el Secot una especie de agencia de colocación. «Algunos llegan y nos dicen que quieren poner un negocio, pero ni siquiera saben de qué, y ahí le podemos ayudar poco», lamentan.

LA ORGANIZACIÓN

Asociación sin ánimo de lucro con delegaciones en toda España

▶ El Secot es una asociación sin ánimo de lucro, que fue declarada de utilidad pública en 1995, y sus voluntarios son profesionales cualificados jubilados o prejubilados que, desde una vertiente altruista, ofrecen su experiencia y conocimientos en gestión empresarial a emprendedores, pymes, organizaciones públicas y privadas, y colectivos en riesgo de exclusión. El objetivo es prestarles asesoramiento y apoyo técnico para el inicio o desarrollo de su actividad empresarial, con consultas sobre el plan de negocios, financiación, contabilidad, fiscalidad o recursos humanos, por ejemplo. En estos momentos, cuenta con una treintena de delegaciones por toda España. Además, la organización promueve actividades formativas y de capacitación profesional, y colabora en diversos programas de cooperación internacional al desarrollo. El Rey Juan Carlos I es el presidente de honor del Consejo Protector desde enero de 2001. M. P.

50
PROYECTOS
Entran de media en el Secot cada año
▶ Del total de propuestas de negocio que llegan, acaban fructificando una quincena. La mayoría se pierde por falta de financiación.

RAFA ARJONES

JOSÉ PÉREZ ▶ José Pérez tiene 63 años, y en octubre, ya prejubilado, aterrizó en el Secot. En su caso, es especialista en Administración de Empresas y Máster en Recursos Humanos. Ha pasado por varios sectores, y en su última etapa tuvo responsabilidades de director general.