

La veteranía es un grado

La organización Secot, integrada por directivos jubilados, asesora a los emprendedores novatos en el proceso de creación de empresas

Asesores de la ONG Secot, en su despacho.



Secot

Los directivos jubilados y prejubilados ayudan a los emprendedores novatos

Más de 2.000 empresas han visto la luz con la ayuda de Séniors Españoles para la Cooperación Técnica (Secot), una ONG que integra ejecutivos retirados. En Catalunya, 140 consultores con experiencia aconsejan cada año a más de 400 aspirantes a empresario que quieren triunfar en sus nuevos negocios.

MANEL TORREJÓN
BARCELONA

Son los mejores asesores empresariales aunque, como las valiosas amas de casa, son invisibles a los ojos de la contabilidad nacional, al encontrarse jubilados o prejubilados.

No forman parte del producto interior bruto (PIB) del que hablan los economistas y los periodistas -no cobran, no emiten facturas por sus servicios-, pero contribuyen a dar más volumen a este indicador de la actividad de un país. El lema de Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (Secot) -*la experiencia no se jubila*- refleja el orgullo de las personas que, curtidas en una disciplina tras muchos años, cambian la nómina por la pensión y ceden el despacho a un directivo más joven.

La Secot es una organización de veteranos del campo de batalla empresarial que, una vez retirados, quieren retomar el ejercicio emprendedor de idear estrategias y tácticas y echan una mano a negocios jóvenes o en fase de *semilla*, a ONG y a administraciones públicas con planes de desarrollo local. Los *secotistas*



▶▶ Harry Klomp, en su taller en Sant Esteve Sesrovires.

JOSEP GARCIA

cámaras de comercio, entidades financieras, etcétera).

Asesores los hay en todas las materias. Cada emprendedor suele ser atendido por una pareja de *secotistas*, que aportan conocimientos complementarios. «A veces el mejor consejo que podemos dar a quién acude a nosotros es que el proyecto es inviable», asegura Enrique Puig.

Si la idea de negocio tiene sentido, se ayuda a preparar el plan de negocio, a diseñar un plan comercial o a montar la empresa. Se trata de una asesoría rápida y muy práctica. En muchas ocasiones, la Secot asesora a la hora de solicitar un microcrédito. En el 2003, de los 805 créditos de estas características aprobados por el Instituto de Crédito Oficial (ICO), 311 contaron con el asesoramiento de *secotistas*. «El estudio que llevé al banco para pedir financiación me lo preparó la Secot», dice Abdeslam Haider, mozambiqueño que ha montado un bar-fránkfurt gracias a un microcrédito del ICO.

Estos consultores sénior son la antítesis del cinematográfico ejecutivo de seguros Mr. Schmidt -encar-

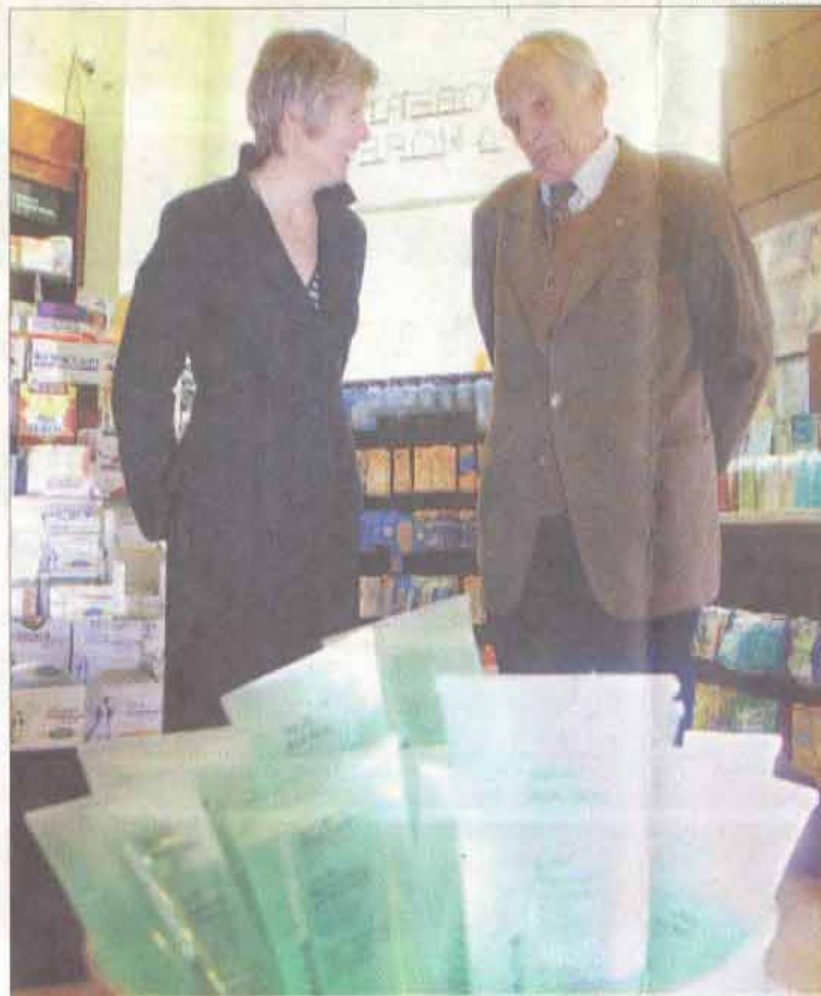
(término desenfadado que ellos mismos han timbrado) han sido altos ejecutivos. De la banca, del sector industrial o de departamentos de ventas de multinacionales. Empresarios también hay, aunque no abundan.

Los beneficiarios tienen en común la escasez de recursos (si no fuese así, se incurriría en competencia desleal) y, claro, la fe en la voz de la experiencia. Vale cualquier idea o modelo de negocio. «Un bar, un taller mecánico o un consultorio de fisioterapia», pone como ejemplos Enrique Puig, delegado en Catalunya de la organización y director comercial de la división de productos de oficina de Hispano Olivetti de 1982 a 1999. «Hay que decir», añade Puig, «que los universitarios están igual de desorientados, pero presentan ideas más sofisticadas». El fabricante de yogures tradicionales La Fageda, de Olot, es quizá una de las empresas aconsejadas de más renombre.

Hoy que la juventud es en sí misma un valor —que se lo pregunten, si no, a los desempleados de más de 45 años—, llaman la atención estas historias protagonizadas por asesores con la edad de un abuelo y por asesorados con la edad de un nieto.

Ya son más de 2.000 los nietos o proyectos empresariales (sociedades y autónomos) que han visto la luz con el empujoncito del consejo de ancianos de Secot, que nació en 1989 por iniciativa del Consejo Superior de Cámaras de Comercio y el Círculo de Empresarios. Traducido en puestos de trabajo, el impacto es de unos 7.500 empleos.

En España se cuentan 800 *secotistas*. En Catalunya son 140 (aunque el núcleo duro, los más activos, son unos 40), que generan un 30% de la



BERNAT ARMANQUE

►► La farmacéutica Teresa Castells y Jaime Bahr, su asesor en la Secot.

La Secot incorpora cada vez más a profesionales que se han retirado antes de los 65 años

actividad de consultoría de esta organización sin ánimo de lucro. Las delegaciones catalanas están en Barcelona y en Girona y las oficinas se encuentran en Sabadell y Granollers. Los futuros asesorados se acercan a estos cuatro despachos directamente o por la mediación de alguna de las organizaciones con las que Secot tiene convenios (ayuntamientos,

consejos FARMACÉUTICA CON AMBICIÓN

«Teresa Castells es un ejemplo claro de la ambición catalana, máxime tratándose de una empresaria exitosa en su actividad básica». El *piropo* empresarial procede de Jaime Bahr, uno de los *secotistas* más activos. Castells es una farmacéutica con botica en el paseo de Gracia que elabora fórmulas cosméticas desde hace 15 años. «Como farmacéutica, siempre he tenido una gran inclinación hacia la cosmética, ciencia en la que me he formado en España y en Francia». Hace tres años Teresa decidió vender más allá del mostrador de su farmacia. Acudió a Secot, siguió los consejos de Bahr y renunció a su idea inicial de exportar, una iniciativa muy complicada si antes no afianzaba la actividad comercial en Barcelona y en el resto de España (durante muchos años todo el volumen de ventas ha procedido de la venta asistida de los empleados de su farmacia). «He sido capaz de ver mis fórmulas como un producto de consumo: es muy necesario un envase y un embalaje diferenciados». Hoy la línea de cosméticos Farmacia Castells Soler se comercializa en varias farmacias a través de un mayorista.

nado brillantemente por un legañoso Jack Nicholson—, que tras jubilarse se resigna a ponerse al volante de una caravana de lujo en triste ruta que aprovecha para ajustar cuentas con el pasado. «Se trata de personas hiperactivas en el trabajo que se saben útiles para todos aquellos con ideas pero sin dinero para contratar profesionales del asesoramiento», explica Jaime Marsal, de 61 años, jefe de prensa de Secot en Catalunya, *secotista* y exejecutivo del mundo del *márketing* y la comunicación.

«La jubilación tiene tres patas», afirma Enrique Puig. «Salud, llegar a fin de mes sin problemas monetarios y una ocupación. Estamos hablando de personas acostumbradas a horarios de ocho a ocho». Los expertos en psicología del envejecimiento dicen que iniciativas como Secot permiten a sus socios demostrarse que todavía «están ahí», en la brecha. Sin secretaria —algunos, nostálgicos, han bautizado la agenda electrónica que llevan en la chaqueta con el nombre de su antigua asistente— pero en la brecha.

Además de una excelente manera de transferir experiencia a los novatos, la Secot es la evidencia de una injusticia, la que sufren muchos empleados con un currículum de lujo que son apeados del mercado laboral antes de tiempo. «Estoy de acuerdo con las prejubilaciones cuando son justificadas por el desbordamiento causado por la evolución del mercado y la sociedad, pero veo estúpida la prejubilación por el DNI», dice Enrique Puig, en alusión a la política que siguen las grandes empresas del país. En sintonía con los tiempos, la Secot cuenta cada vez con más prejubilados en sus filas. ■

De empleado a jefe

Klomp Projects, Diferòptics y Tioman & Partners son tres de los negocios asesorados por los profesionales de Secot. Detrás de cada proyecto hay un aprendiz de empresario.

M. T.
BARCELONA

El perfil es siempre el mismo. Personas que han demostrado su valía como empleados deciden probar suerte como empresarios. Porque han sido despedidos o porque aman los retos. Se trata de profesionales sin soltura en la puesta en marcha de un negocio propio: deben aprender a redactar un plan de negocio y a vender el producto y el servicio del que tanto saben.

A ▶▶

Un ingeniero de mataderos internacional

«Resulta paradójico, pero la verdad es que nuestro buen amigo *secotista* logró reflejar mis años de experiencia, mis conocimientos y la idea que tenía para montar una empresa. Me ha permitido mirar desde el otro lado, con el prisma de emprendedor, todo el capital acumulado como asalariado».

Estas palabras de alabanza salen

de la boca de Harry Klomp, holandés que se ha pasado media vida gestionando la construcción de mataderos. Lo ha hecho por medio mundo, y hasta hace muy poco por cuenta de un grupo neerlandés del sector. Su último despacho como asalariado estuvo en Barcelona. Con el enfriamiento de la demanda, hubo despidos. «**Los primeros afectados fueron los que tenían sueldos más altos**», recuerda su mujer, Lillian, que lleva toda la administración del negocio que han puesto en marcha con la ayuda de Secot.

En el 2000 Harry se hizo autónomo y poco después, cuando la carga de trabajo aumentó, puso en marcha una sociedad limitada (Klomp Projects) siempre con el asesoramiento de la Secot. Hoy la empresa de Harry y Lillian cuenta con un taller en Sant Esteve Sesrovires y se ha constituido en el servicio técnico de la multinacional que antes empleaba al holandés. «**¿Cómo está el mercado? En España hay mucho que hacer. Hay muchos mataderos obsoletos**», dicen.

B ▶▶

Un óptico asalariado con visión de negocio

Iñaki Cancelo es un licenciado en óptica y optometría que sabía mucho de gestionar centros de óptica —era responsable, como asalariado, de los tres puntos de venta de una cadena— pero que no había montado una empresa en toda su vida. «**El asunto de los proveedores lo tenía muy masticado. Donde necesitaba apoyo era en el plano laboral, fiscal y de redacción de un plan de empresa**». Cancelo abrió en diciembre un centro óptico en pleno centro de Barcelona, en la calle Diputació de Barcelona. No tiene miedo este emprendedor a la competencia de las grandes cadenas que dominan esa zona de la Ciudad Condal. «**Precisamente estas redes cojean en el trato al público, con una rotación de personal muy elevada y con muchos estudiantes**». Como reflejo de esta política, su establecimiento ha sido bautizado como Diferòptics.



▶▶ Javier Ganzarain y Stephan Biel, de Tioman & Partners.

C ▶▶

Alianza de un enfermero y un informático

El vasco Javier Ganzarain y el alemán Stephen Biel se manejan bien en ciencias que resultaron complementarias para su idea de negocio. El primero es ingeniero informático con máster en telecomunicaciones y un año de experiencia en la Agencia Espacial Europea. El segundo ha ejercido de enfermero,

de profesor de enfermería y de perito de la Seguridad Social alemana en España. Han unido fuerzas y han creado Tioman & Partners, una consultora en las áreas tecnológica y sanitaria de las residencias de la tercera edad. «**Secot nos dio el enfoque de marketing —con ellos diseñamos un folleto— y la visión financiera**». Entre otros servicios, Tioman diseña y gestiona centros residenciales, hace consultoría de calidad y forma a profesionales del sector sanitario. ■