

## Entrevistas

### SECOT: CUANDO LOS ALTOS EJECUTIVOS DE ÉXITO INVIERTEN SU BACKGROUND EN LA EMPRESA EMERGENTE

lunes, 27 de noviembre de 2006



Ampliar

La experiencia es un grado, dice la sabiduría popular; pero si nos referimos al mundo empresarial esta frase adquiere un sentido mucho más solemne debido a que su carencia puede llevarlo directamente a la debacle. En una era, la nuestra, en la que el uso de las nuevas tecnologías ha abierto posibilidades increíbles a las empresas y los “técnicos teóricos” imponen sus novedosas estrategias basadas en sesudos estudios la mayoría de las veces americanos, hablar de experiencia puede ser sinónimo para muchos de “modus operandi” anacrónicos y obsoletos; pero lo cierto es que más de 600 emprendedores recurren a ella al año en Barcelona sin renunciar a lo nuevo. La valiosísima experiencia en este caso se llama Secot, ex directivos y empresarios de éxito ya jubilados, que de una manera gratuita y desinteresada se dedican a evaluar el área de negocio y la viabilidad de un proyecto

o idea.

Estos Seniors estudian, aconsejan y recomiendan a jóvenes empresarios que desean crear un negocio y a pequeñas y medianas empresas que no cuentan con los medios económicos para poder recurrir a un asesor. No obstante, el asesoramiento es quién toma las decisiones. **Enric Puig**, Delegado de Secot ( <http://secot.org/barcelona>) en Barcelona; nos cuenta en una extensa entrevista las aspiraciones de una Asociación cuyo objetivo es devolver a la sociedad al menos una parte de lo que ella les ha dado. Algunos pensarán que deberían dedicarse a la “jardinería” o al “bricolage”, pero ellos prefieren poner todo su 'background' a disposición de las nuevas generaciones de emprendedores porque la empresa ha sido y es su pasión.



Ampliar

#### ¿Cuál es su función en un mundo empresarial coronado por jóvenes másters en todas las materias?

Usted ha tocado la palabra mágica. Hoy día todo el mundo tiene máster. Pero piense que los miembros de nuestro grupo tienen uno muy importante; es la experiencia. Nuestro valor añadido y nuestro producto, en realidad, es vender experiencia en todos los ramos concernientes a la actividad empresarial. Valoramos las ideas aplicadas a la propia estrategia comercial e industrial de una empresa, el marketing, el aspecto financiero, de calidad etc.

#### ¿Y quién requiere sus servicios?

Se trata de jóvenes emprendedores que quieren montar una empresa. Tienen la idea y están llenos de ilusión. Les asesoramos y evitamos en lo posible que fracasen estrepitosamente porque la idea no esté madura o sea inviable. Esto en un principio. Además asesoramos a jóvenes que ya han creado su empresa, la tienen desde hace un par de años, y comienzan a tener dudas o la necesidad de cambiar impresiones con alguien que les entienda. Si seguimos en la pequeña y mediana empresa nuestro límite es únicamente el económico. No podemos hacer la competencia a asesores o consultores que están en activo. Cuando la economía de la empresa le permite pagar a un asesor nosotros nos retiramos.

#### Pero todos los proyectos no son viables...

Lo que usted dice es cierto. Sobre todo en las empresas nacientes, el índice de mortalidad es elevado. Se produce un defecto de planteamiento a la hora de hacer un plan de viabilidad de la empresa. Esto nosotros lo tenemos muy claro. Toda idea que quiere convertirse en empresa tiene que pasar la prueba del nueve.

Dentro de los estudios que llevan a valorar un plan de viabilidad está el económico. La contabilidad. Y dentro de esa hoja de trabajo que hemos diseñado nosotros mismos, está el plan de tesorería durante los primeros doce meses mes a mes. Si los números de ingresos y gastos no permiten una tesorería positiva, no hay nada que hacer porque la tesorería es el dinero para pagar. No hay que engañarse aunque se cuente con un capital inicial.

#### ¿Qué diferencia hay entre los emprendedores de ahora a los de antes?

Esta es la pregunta del millón, porque en los últimos tiempos, nosotros, como Secot, estamos detectando que el número de emprendedores jóvenes disminuye. Este es un fenómeno que nos ha llevado incluso a realizar un estudio que tenemos previsto editar, porque creo que, sobre ciertos triunfalismos de organizaciones interesadas en decir que aquí se montan empresas cada veinte minutos, la realidad es otra.



Ampliar

#### No es usted muy optimista...

Yo no soy muy optimista respecto al espíritu del emprendedor y esto va unido al ambiente social en el que nos hemos desenvuelto. Los jóvenes hoy, en primer lugar, son menos que antes, porque el “baby boom” ya ha pasado. En segundo lugar, de alguna manera tienen la vida resuelta y no se plantean más. Viven bien, entre otras cosas porque están con los padres. El espíritu de superación, el factor riesgo disminuye. Queriendo ser justo creo que la hipoteca de la vivienda está influyendo mucho, porque condiciona la seguridad de los ingresos. Hay menos deseo de superación y riesgo que hace unos años.



### ¿Cuál es su plan para que los jóvenes recuperen ese "gusto" por el riesgo empresarial?

Hay que fomentar el espíritu empresarial en sitios como la universidad. Salvo honrosísimas excepciones, no hay instituciones que se dediquen a formar empresarios. El mundo económico se queja de que la Universidad prepara unos técnicos que no son los que necesita. El empresario, en contra de lo que muchos afirman, no nace, sino que se hace educándolo y fomentando su carácter emprendedor. En las Universidades debería existir la cátedra de 'Emprendeduría'.

### Ampliar ¿El máster es absolutamente necesario o más bien una moda?

El máster para un profesional joven lo encuentro muy conveniente cuando va encaminado a la actividad que está desempeñando porque puede resolver dudas, aclarar conceptos, consolidar convicciones, etc. Lo que encuentro una moda es el licenciado que cuando termina se dedica a hacer 'masters' de cualquier cosa. No se si es porque quieren seguir estudiando y no afrontan la realidad de la vida laboral o porque no se sienten preparados en su actividad. La vida económica cambia muy rápidamente y la globalización es un hecho. Hay que estar actualizado. Pero un máster, por el mero hecho de serlo, no es capaz de levantar una empresa en crisis porque carece de experiencia.

### ¿Es más fácil crear una empresa ahora que antes?

El estado del empresariado español en estos momentos es envidiable. Alguien como yo, que ya superó la etapa activa, no tiene más remedio, tal vez injustamente, que reconocer que si las oportunidades que ahora hay las hubiéramos tenido años atrás..., ya le digo que esto sería injusto. Ser empresario siempre es arriesgado, difícil y requiere un gran esfuerzo. Lo que sucede es que la sociedad evoluciona, va adquiriendo más cultura, se aprecian mejor las cosas, etc. Un empresario hoy tiene que competir con más gente pero también tiene la ventaja de que el público es capaz de adivinar su valor añadido. Esto antes no sucedía. El valor añadido es la única herramienta válida para poder competir. Es lo que distingue a una empresa de otra que se dedica a lo mismo.



Ampliar

### ¿Cómo valoran empresarios de la vieja escuela como ustedes los tremendos cambios a los que está sometida la empresa de hoy?

Una de las razones por las que Secot nos satisface es porque nos obliga a estar al día. No podemos recibir a una empresa o a un joven emprendedor si no estamos informados de las nuevas tecnologías, la innovación etc. Estar al día no significa que el empresario deba estar obsesionado por estar al día. Debe estar ocupado, pero no preocupado, en mantenerse actualizado. Las condiciones del mercado cambian. Evolucionan la competencia, las herramientas, los medios etc. Hay que ocuparse de esto para estar en condiciones.



### ¿Cuál es el primer síntoma alarmante que indica el posible fracaso de una nueva empresa?

El primer síntoma del ahogamiento de una empresa es cuando el empresario debe reconocer que no sabe delegar y que aún trabajando catorce horas diarias no consigue productividad. Una empresa no se puede desarrollar ni es capaz de estar al día con dos ojos y dos manos. El empresario debe tener gente de confianza a la que se ha ido integrando en el movimiento; en el desarrollo de la empresa. Saber delegar es fundamental para poder ser empresario. Pero cuidado. No es lo mismo delegar que ordenar. Delegar es depositar la confianza y marcar unos objetivos. No debe existir la obsesión, pero sí la ocupación en el desarrollo.

Ampliar

### ¿Cómo nace Secot?

Secot nace de la percepción y la sensibilidad de una mujer, **Lucila Gómez de Baeza**, entonces vicepresidente del **Círculo de Empresarios en Madrid**. En un viaje a Estados Unidos ella vio un sistema que le encantó. En una fábrica, cuando la instalación o la maquinaria se había hecho obsoleta y la vendían a Latinoamérica, se encontraban con el problema de que allí no había personal cualificado para hacer funcionar esas máquinas. Los encargados, capataces, etc que estaban jubilados fueron enviados a Latinoamérica para que enseñaran el funcionamiento. La señora Gómez de Baeza pensó que el "cuello azul" de esos operarios debería ser cambiado por el "cuello blanco" de los gestores al importar este sistema a Europa. Comentó la idea con el Círculo de Empresarios y con La Confederación de Cámaras de Comercio y nació Secot en el año 1989 en Madrid.

### Han asesorado más de 600 proyectos en lo que va de año. ¿Esto quiere decir que los jóvenes sí escuchan?

Le expondré un caso y en mi casa pasa lo mismo. Dos ingenieros en telecomunicaciones que montaban una empresa y además estaban en combinación con otros socios etc, tenían una serie de dudas y vinieron a vernos. Una de las veces me decían que lo que les llamaba la atención era que lo que les decía yo era lo mismo que les aconsejaban sus padres, pero que a ellos no les hacían caso.



Ampliar

### ¿Se sorprendió?

No. Yo les dije que a mí me pasaba lo mismo con mis hijos. Efectivamente, en los ámbitos familiares, no se valora la experiencia. Es una cuestión generacional. Cuando aquí viene un joven empresario lo primero que agradece es que nos interesamos por sus problemas. Aquí está prohibido hablar ex-cátedra. Todos hemos tenido responsabilidades empresariales muy altas y complejas y los problemas que nos traen estos jóvenes nos parecen normales. Sin embargo para ellos son su vida y su ilusión.



### ¿Qué opina de esos jóvenes empresarios que están esperando la sucesión?. ¿Se les ha planteado algún caso concreto?

Se nos ha planteado algún caso de estos y si tuviera que llegar a una conclusión diría que es una cuestión muy compleja. Hay un punto fundamental que es la falta de confianza del padre, fundador, en el hijo, sucesor. Esta falta de confianza se produce porque el padre es un empresario que no sabe delegar o porque el sucesor no está acostumbrado a sufrir como lo hizo el padre y vive feliz sin preocuparse de su formación. Al convertirse en un problema de relación humana no se puede generalizar.

Ampliar

### ¿Pero han tenido casos concretos?

Nosotros, en casos concretos, hemos hecho una valoración. Si tenía razón el padre hemos insinuado la posibilidad de introducir un profesional externo para marcar la transición. Si vemos que el sucesor es el que sufre la tiranía del padre hablamos con el padre haciéndole hincapié en lo malo que es delegando. Nunca en el concepto de que su hijo es muy buen gestor. De esta manera vamos introduciendo la duda sobre su convicción. En cualquier caso es un tema muy difícil.

### Anteriormente hablábamos de que todos los proyectos no son viables. ¿En qué porcentaje?

Todavía no tenemos estadísticas de este año, pero teniendo en cuenta la de años anteriores le puedo decir que del 100% de los casos que teníamos un 40% eran mera ilusión. Ganas de hacer cosas pero nula consistencia para prosperar. Sin embargo, un 60% de casos fueron estudiados y analizados. No

sabemos cuantos proyectos de ese 60% siguen vivos. Carecemos de los medios para poder realizar un seguimiento y tenemos un problema de tiempo. En este espacio que estamos no cabemos 138 asesores. Así que debemos dedicarnos al trabajo productivo. A ayudarles.



Ampliar

**Me hablaba en el preámbulo de la entrevista sobre una posible solución a este 'handicap' que plantea.**

Sí. Se trata de un producto al que deseamos convertir en el producto estrella. Son las jornadas de reflexión. No se trata de aplicar una acción docente sino de reflexionar. De estas reflexiones posteriormente haremos llegar a las empresas a las que asesoramos un cuestionario y del estudio de este cuestionario saldrán unas recomendaciones que también les enviaremos. Intentamos que nuestros empresarios tengan un momento de "parón" para poder comunicarnos sus nuevos problemas y ofrecerles asesoramiento. Este sistema nos permitirá tener también un mayor control sobre los casos que ahora perdemos de vista por no tener la infraestructura para hacerles un seguimiento.

**Por lo que noto Secot no es un capricho de un grupo de altos empresarios que no saben "desengancharse" del trabajo.**

Es cierto que Secot tiene vocación de perdurabilidad. Cuando me presenté al cargo, mejor dicho, a la "función" de Delegado,- no me gusta llamarlo cargo,- creí que debíamos hacer una serie de cosas. Entre ellas, limitar el período de mandato del delegado. A nuestras edades no se puede tirar demasiado del carro, porque entonces uno se queda sin ganas, sin fuerzas y sin imaginación. A nuestra edad la ley del mínimo esfuerzo tiene más importancia que a otras edades. Así que se estipuló el período de delegación en cuatro años porque esta Asociación tiene que durar mucho y no puede tener un Delegado agotado.



**¿También se han realizado cambios internos?**

Ampliar En lo que respecta a nuestro funcionamiento interno, realizamos mejoras variando las condiciones de aceptación de socios. De "secotistas". Hoy en día, por mucho que la persona valga, por mucho que sus conocimientos sean interesantes, si no se maneja con las técnicas de información y comunicación no puede ser productivo. El asesoramiento on line ya es una realidad en Secot. Por otra parte estamos orientados nuestros productos más hacia la pequeña y mediana empresa. Este asesoramiento requiere una mayor especialización porque hay que resolver los problemas. No basta con el asesoramiento. Todas estas medidas van encaminadas a garantizar la perdurabilidad de Secot.

**Gema Castellano**





© Copyright 2006 Informativos.Net