



lainformacion.com



INFORMACIÓN PARA EMPRESAS

¿Quieres montar una empresa? Un ejecutivo con 30 años de experiencia te ayuda gratis

29/01/2011 | Fernando de Luis-Orueta

En Secot más de 1.100 jubilados y prejubilados ofrecen altruistamente su conocimiento, experiencia y tiempo. Cualquier persona con un proyecto emprendedor o una pequeña empresa que no pueda costearse un servicio profesional puede pedir su ayuda.

Durante 51 años, Ángel Andreu ha ocupado diferentes puestos de dirección en varias multinacionales como Unión Cerrajera o la Sociedad Española del Oxígeno (hoy, Air Liquide). Hoy ayuda, por ejemplo, a una diseñadora de moda y sus dos socios a crear una empresa que fabricará ropa en un país africano bajo un sello de comercio justo y que venderá luego en una tienda *online*.

Andreu es uno de los voluntarios más veteranos de Secot, Seniors Españoles para la Cooperación Técnica, una asociación con **22 años de historia** que ofrece orientación a todos los emprendedores y pequeñas empresas que lo necesiten. La forman **más de 1.100 prejubilados y jubilados** de toda España que “quieren tener un envejecimiento activo y revertir a la sociedad lo el conocimiento que han obtenido”, explica Miriam Gil, responsable de comunicación.

Entre los voluntarios hay desde prejubilados a los 45 años hasta veteranos como Ángel, que lleva 12 en la asociación. **La media de edad está en 60 años** y hay personas con todo tipo de perfiles: financieros, ingenieros, economistas... “En general, todo tipo de titulados universitarios con idiomas que han ocupado cargos ejecutivos”, señala Gil.

Quien esté interesado en solicitar la ayuda desinteresada de estos veteranos dispone de dos vías: una, rellenando un formulario a través de la página web de Secot; la otra, concertando una cita telefónica llamando a alguna de las 40 delegaciones repartidas por toda España. En ambos casos, un *distribuidor* pondrá en contacto al emprendedor con el voluntario para que se entrevisten y aborden la consulta.

Viabilidad y diagnóstico

Las consultas más frecuentes son sobre constitución de sociedades, pero también se plantean cuestiones de *marketing*, visionado de productos, venta, internacionalización... Como resume Andreu, **el 95% de las consultas son sobre viabilidad de un proyecto** y el 5% de diagnóstico sobre una empresa en dificultades.

“De las 400 consultas que tenemos al año en la delegación de Madrid, **que lleguen a buen término no pasan de la mitad**, pero que constituyan efectivamente la empresa, no llegan a 20”, advierte Ángel. “No todo el mundo tiene capacidad para ser emprendedor o no consiguen reunir el dinero para la inversión inicial, o no tienen la formación adecuada”.

“Lo primero es comprobar si tiene **capacidad técnica** e, inmediatamente a continuación, comprobar **si su idea de negocio es una oportunidad**”, añade José Antonio Lledó, que a lo largo de sus 42 años de carrera ha sido director general de grandes empresas como Uralita. “La gente tiene una idea de negocio y cree que con eso

salva el mundo. Sin embargo, luego lo sometes a un análisis y se ve que no es más que una elucubración”. “Lo más triste es terminar recomendándole a alguien que se busque un puesto de trabajo”, confiesa Andreu.

En ese camino hacia la realidad, los voluntarios pueden ayudar a hacer un plan de negocio, colaborar en la redacción de un documento o revisar un proyecto para obtener un aval bancario. **“Les llevamos de la mano”, insisten, “pero no lo hacemos nosotros”**. “Sólo les indicamos qué dificultades se van a encontrar por el camino y les decimos cómo vencerlas”.

Proyectos de Internet

Y así, en los últimos meses han asesorado a la apertura de una tienda *gourmet* en Pozuelo de Alarcón, un garaje de motos en la zona de Retiro o una escuela de música junto al Conservatorio de Madrid. Pero **la mayor parte de los proyectos que analizan actualmente son del ecosistema de Internet**.

Ni uno ni otro han trabajado nunca en la Red, pero precisamente hacen de eso una ventaja: “La gente ve la tecnología y nosotros nos centramos en identificar el mercado, hacerles tomar conciencia de que **si el proyecto no cubre una necesidad social, no tendrá mercado**. Hay que cuantificarlo, saber cómo llegar a él, qué gastos compromete, qué inversión necesitas y, con todo ello, hacer un plan económico financiero”, arguye Lledó. “Teniendo las ideas de claras, **un plan de negocio lo puedes hacer de un misil, de una página web o de una tienda de motos**”.

Curiosamente, **con la crisis económica no ha aumentado ni el número de voluntarios** –a pesar de la oleada de despidos y prejubilaciones- **ni el número de consultas**. Lo segundo se explica porque muchas administraciones públicas, especialmente comunidades autónomas y algunos ayuntamientos, han creado servicios similares, por lo que los posibles emprendedores se distribuyen entre más servicios.

La entrada de nuevos voluntarios, en cambio, parece ser más una cuestión de “mentalidad”, asegura Miriam Gil. “El número crece, pero menos de lo que debería”. Incluso en la delegación de Madrid, que aglutina a la cuarta parte del total, se necesitan más manos. **“En España se tiene la idea de que antes que emprender, es mejor tener un trabajo remunerado** y, mejor aún, un puesto de funcionario”, lamenta. “Secot está para los que no piensan así”.