

## Las Provincias (10 de marzo de 2007)

### EDICIÓN IMPRESA

Valencia

La experiencia de profesionales jubilados orienta en nuevos negocios

#### **LA ORGANIZACIÓN SENIORS ESPAÑOLES PARA LA COOPERACIÓN TÉCNICA HA ASESORADO A 1.800 EMPRENDEDORES QUE PRETENDÍAN MONTAR UN NEGOCIO EN VALENCIA**

LA ORGANIZACIÓN SENIORS ESPAÑOLES PARA LA COOPERACIÓN TÉCNICA HA ASESORADO A 1.800 EMPRENDEDORES QUE PRETENDÍAN MONTAR UN NEGOCIO EN VALENCIA

E. PÉREZ/ VALENCIA

Están jubilados o prejubilados, pero sólo en su expediente laboral. La actividad continúa para un grupo de 40 antiguos profesionales de banca, comerciales o ingenieros. Forman parte de SECOT, Seniors Españoles para la Cooperación Técnica, una ONG que asesora a personas emprendedoras que quieren montar un negocio.

Sus sabios consejos han sido escuchados por alrededor de 1.800 personas, que en los 14 años de historia de SECOT en la provincia de Valencia han acudido a sus oficinas en busca de consejo.

Sobre todo, indica Vicente García Mico, coordinador de relaciones públicas de la organización, con la idea de crear un negocio de hostelería (restaurante, bar...), una agencia de viajes o una tienda de informática, bien de venta o de reparación de equipos informáticos.



Vicente García Mico.

De hecho, la hostelería predomina con un 23% de los proyectos estudiados, seguida muy de cerca por el negocio detallista (22%), servicio (13%) y educación (6%), según datos de SECOT.

García Mico sintetiza así la labor que desempeñan en la organización: “Asesoramos empresarialmente a gente joven que quiere montar un negocio, les decimos si es factible o no, si es comercial”. Su única función, subraya el portavoz de SECOT en Valencia, es la de asesorar, “no actuamos ni gestionamos”.

Aunque no existe un estudio al respecto, la organización de seniors voluntarios estima que el 80% de los proyectos estudiados han acabado poniéndose en marcha, aunque SECOT no tiene posibilidades de llevar un seguimiento de estos negocios.

#### **Escollos**

El principal escollo que encuentran los profesionales ya jubilados en los proyectos presentados por unos y otros es la falta de concreción. Por ejemplo, explica García Mico, muchas propuestas de negocio no tienen en cuenta las características ni el perfil demográfico del barrio o zona donde se pretende instalar el negocio.

Este aspecto es fundamental, a juicio del responsable de SECOT, puesto que si se quiere poner en marcha un negocio de ropa infantil, por ejemplo, habrá que buscar una zona en expansión, donde haya mayoría de población joven y con niños. Para García Mico, es algo tan sencillo como “aplicar cierta lógica”.

No menos importante que el anterior, otro punto débil de las iniciativas de los emprendedores que acuden a SECOT es el económico, asegura García Mico.

Todos, y de manera especial los inmigrantes, tienen pocos recursos para poner en marcha el negocio que proyectan. La escasa capacidad financiera es uno de los motivos por los que “antes de iniciar el negocio buscan asesoramiento” en su organización.

#### **Perfil**

Los jóvenes entre 18 y 35 años son los principales clientes de SECOT –concentran el 75% de

los asesoramientos–, aunque en los últimos años la organización ha detectado un incremento del número de extranjeros –sobre todo sudamericanos, puntaliza García Mico– que acuden a su oficina en busca de consejo.

Los emprendedores extranjeros acuden con bastante frecuencia a la oficina de la organización de senior en Valencia. Según los datos que maneja García Mico, representan cerca del 33% de casi 200 consultas que atienden cada año.

SECOT, que surgió en España en 1989, está en continuo crecimiento. La Comunitat, además de la oficina de Valencia, tiene otra en Alicante y existe un proyecto para abrir una delegación en Castellón.