

VIVIRENLATIERRA.ES

18/05/2012

Carlos García Cebrián, SECOT: “Entre tener una idea y crear un negocio viable hay un gran camino”

¿Quién no ha pensado alguna vez en tener su propio negocio? ¿Quién no le ha dado vueltas a una idea calibrando las posibilidades de rentabilizarla? El autoempleo es siempre una opción y más en estos tiempos de inestabilidad laboral y paro salvaje.



Pero no es tan fácil emprender un proyecto con garantía de éxito y la asociación SECOT nació con el fin de ayudar de forma desinteresada a aquellos que se deciden a intentarlo. Está formada por empresarios y directivos senior, muchos de los cuales fueron retirados del panorama laboral a pesar de contar con una experiencia en gestión empresarial y una valía profesional más que contrastada.

Tal y como nos cuenta el secretario general de la asociación, ahora ellos, de forma voluntaria, asesoran e imparten formación desde las 47 sedes que SECOT posee. Sus beneficiarios son emprendedores que empiezan, pymes que intentan mejorar sus procesos o asociaciones sin ánimo de lucro que demandan este servicio. Sólo en 2011 recibieron más de 2.500 solicitudes. Los 1.300 seniors socios de SECOT demuestran día a día que en su caso la edad no es un hándicap, sino una enorme ventaja.



- **¿Cómo, cuándo y por qué surgió la idea de SECOT?**
SECOT se crea en 1989 por iniciativa del Círculo de Empresarios con el apoyo del Consejo Superior de Cámaras y Acción Social Empresarial, para dar acogida al gran número de directivos senior que comenzaba a ser reemplazados en las grandes empresas y que, con plenas capacidades y una gran experiencia, se veían relegados a desempeñar un papel pasivo en la sociedad. La forma de aprovechar la experiencia y conocimientos de estos directivos, se planteó como un voluntariado de asesoramiento empresarial, dirigido a emprendedores, pymes y entidades sin ánimo de lucro que no disponen de medios económicos para acudir a consultores comerciales. Este voluntariado permite a los seniors aportar valor a la sociedad después de la finalización de su vida laboral; y a las personas y entidades asesoradas, el poder disponer de la experiencia acumulada por esos seniors en todos los sectores económicos del país.
- **¿Qué perfil tienen sus socios?**
En la actualidad SECOT se compone de más de 1.300 socios, de los cuales más de 1.100 son seniors voluntarios que dedican parte de su tiempo, conocimiento y experiencia al asesoramiento de microempresas, emprendedores o entidades del tercer sector a través de tutorías, diagnósticos, planes estratégicos, estudios de viabilidad, planes de formación, etc...

Los seniors han sido empresarios o directivos con una amplia trayectoria profesional en la gestión empresarial, y que, en su mayoría, han sacado adelante un negocio, superado importantes problemas de gestión con decisivas situaciones de riesgo y toma de decisiones en sus puestos de trabajo o simplemente profesionales que han sabido reinventarse y sobrevivir tras las crisis o reconversiones industriales vividas hace años en nuestro país y que ahora forman parte de SECOT para apoyar y enseñar altruistamente a los nuevos emprendedores cómo operar con éxito en el mundo empresarial actual.

- **¿Cuántas peticiones de asesoramiento reciben?**

Durante el 2011 fueron más de 2.500 solicitudes, atendidas en las 47 oficinas y delegaciones con las que cuenta la Asociación en todo el territorio español. Por otro lado, hay que destacar que, además de los servicios en asesoría y formación a emprendedores o microempresas, SECOT realiza jornadas de orientación al autoempleo, estudios de la empresa familiar, seminarios monográficos y conferencias dentro del ámbito empresarial.



- **Los emprendedores que solicitan asesoramiento, ¿hasta qué punto tienen clara su idea? ¿En qué aspectos suelen necesitar más ayuda?**

La mayoría son personas que quieren iniciar su negocio pero desconocen cómo hacerlo o por dónde comenzar. Por ello lo primero que hacemos es ayudarles con su estudio de viabilidad; el aspirante a emprendedor ha de tener una idea muy clara de la actividad que va a realizar su futura empresa y luego desarrollar ésta mediante la elaboración de un proyecto empresarial que le va a permitir conocer de antemano los problemas que se puede encontrar: puntos fuertes y débiles, características el mercado, costes, competencias, consumidores y un estudio de viabilidad económica

que le permita estimar la cifra de negocios alcanzable para que su empresa obtenga la rentabilidad necesaria tanto para su estabilidad y mantenimiento, como para su progresivo mejoramiento. En el caso de que sea viable, les indicamos cómo ejecutarlo y si no lo fuera, somos completamente sinceros e intentamos que recapacite y valore la realidad del proyecto.

- **¿Qué rasgos comunes tienen los emprendedores que solicitan vuestra ayuda?**

En los últimos años, el perfil del emprendedor ha ido cambiando y progresivamente se ha ido imponiendo internet como medio para poner en marcha un negocio. Los datos generales del emprendedor español revelan que en su mayoría son hombres de entre 25 y 34 años con un nivel de estudios elevado: más del 35% cuenta con estudios superiores, diplomaturas o licenciaturas. Y hemos constatado, a raíz de la creación de la Escuela SECOT de Emprendedores - ESEMP- y la elaboración de una encuesta de necesidades formativas a los asesorados, que apenas llega al 3% los emprendedores que no tienen estudios.

- **¿Ha crecido este número en los últimos tiempos?**

La actual crisis está aumentando el número de personas interesadas en iniciar una empresa, es decir, en crear su propio puesto de trabajo, lo que corrientemente se denomina autoempleo, ya que consideran que ésta puede ser la forma de solucionar su problema laboral

- **¿Realizan seguimiento posterior de los proyectos que asesoran?**

Sí, si así lo requieren nuestros asesorados. Estamos encantados de llevar a cabo procesos de tutorización de los proyectos cuya labor de asesoramiento hemos iniciado; estamos al servicio de nuestros asesorados y nuestra labor no tiene por qué concluir con la creación de la empresa.



- ¿Qué le diría a una persona que tiene una idea en la cabeza, quiere ponerla en marcha y se encuentra con trabas a todos los niveles?
La primera premisa para lograr que un proyecto salga adelante es ser constante, positivo y no tener miedo al error. Es difícil acertar plenamente con el primer proyecto que se emprenda, y muy a menudo la persona con espíritu emprendedor se caracteriza por la iniciación de diversos proyectos a lo largo de su vida. Entre tener una idea y crear un negocio viable hay un gran camino; ideas hay muchas, pero hay que seguir un proceso riguroso de análisis, sin engañarnos a nosotros mismos, para llegar a determinar que la idea es viable como negocio, y que el negocio puede resultar rentable. Para ello, no hay nada como dirigirse a personas con experiencia para que ayuden en un análisis serio y objetivo, antes de lanzarnos a la aventura.
- ¿Cuántas sesiones se le dedica a cada uno?
Las necesarias. No hay un número mínimo ni máximo establecido. Nos amoldamos a las necesidades de nuestros emprendedores, y a sus ritmos de trabajo en el proyecto.
- ¿Cómo puede acceder un emprendedor a los servicios de asesoramiento prestados por SECOT?
Puede ponerse en contacto directamente con cualquiera de nuestras sedes. Toda la información relativa a dónde estamos está accesible en [nuestra página web](#). Asimismo, disponemos de una plataforma de asesoramiento online a través de la cual todo aquel que necesite de ayuda experta por parte de los seniors de Secot, puede introducir sus datos de contacto y sus necesidades de asesoramiento y en un plazo mínimo, uno de nuestros seniors establecerán contacto con él y procurarán ayudarlo en la medida de sus posibilidades.