

«No hay que tener miedo al fracaso. Si el proyecto no funciona te quedas con todo lo aprendido»

Jubilados aportan su experiencia a los emprendedores para que perfeccionen sus ideas de negocio

DE ION FERNÁNDEZ

SAN SEBASTIÁN. Las donostiaras Elena Ortés y Estefanía Rodríguez tienen sendas ideas para poner en marcha un negocio. La primera es una asistente sanitaria, de 43 años, con larga experiencia en el sector que ha visto la oportunidad de crear una compañía relacionada con la asistencia de atención a la dependencia. La segunda, una licenciada en Dirección y Administración de Empresas y mediadora de seguros titulada, de 34 años, quiere darle un giro a su corresponsa de seguros para convertirla en ética y solidaria. Ambos proyectos se presentan como innovadores en Gipuzkoa, pero los dos coinciden en que no hay que «acelerarse» sino ir «dando pasos» para que a la hora de llevarlos a la práctica «tengan futuro» y «todo esté lo mejor atado posible».

Sus ideas parten de un conocimiento amplio del sector en el que van a desarrollar sus proyectos. Elena Ortés trabajaba en un centro sanitario de Berio y «llegó un momento en el que consideré que podía mejorar el servicio y que estaría bien montarlo por mi cuenta, ya que creo que lo puedo hacer mejor que mis jefes». A Estefanía Rodríguez le impulsó una perspectiva similar. Ejerció durante mucho tiempo de mediadora de seguros en una empresa, pero acabó «asqueada» sobre el trato que recibían los empleados y lo poco que se tiene en cuenta el carácter humano de la persona. Tras finalizar su relación laboral con esa compañía, le dio «apuro» volver a trabajar por cuenta ajena y decidió crear su propia corresponsa.

Esta donostiarra de 34 años apostó a principios de año por realizar una compañía ética y solidaria, sin ánimo de lucro, en la que «a la hora de tomar las decisiones se considere el impacto financiero, social o medioambiental» y «cuyos beneficios se destinen a proyectos sociales de carácter local». «No existe nada similar en Gipuzkoa», explica Estefanía Rodríguez, a la vez que matiza que «si hay algunas parecidas en Barcelona o Madrid». La idea de Elena Ortés reside en ofrecer «una atención domiciliar integral a personas mayores con un nivel adquisitivo medio-alto», para lo cual ha tenido en cuenta que este territorio es uno de los lugares donde más está envejeciendo la población. El negocio lo viene madurando desde

2009, pero la crisis le llevó a retrasar su ejecución. Reconoce que «hay dos empresas dando este mismo servicio en Gipuzkoa», aunque afirma que «aportaré una peculiaridad», la cual no quiere desvelar porque «sino me quitan la idea».

Las dos coinciden en que sus proyectos van a tener recorrido, pero

LAS FRASES

Ángel López
Voluntario de Secot

«Los emprendedores suelen ser muy optimistas y nosotros tenemos que hacer que bajen a la tierra»

José Collera
Voluntario de Secot

«Muchos se olvidan del mercado y de la importancia de captar y satisfacer a los clientes»

Elena Ortés
Asistente sanitaria

«Soy veterana en el sector y llegó un momento en el que pensé que podía mejorar el servicio»

Estefanía Rodríguez
Mediadora de seguros

«Trabajé por cuenta ajena y acabé asqueada de la poca importancia que se le da a las personas»

Un grupo con «ideas muy avanzadas»

El centro formativo Cebanc se ha propuesto ayudar a los emprendedores a través del proyecto Intgen, una iniciativa coordinada por Mari Jose Irastorza y que parte del intercambio de ideas entre las distintas generaciones. Un grupo de 20 personas, de entre 25 y 45 años, participan en

«hay que desarrollarlos bien». Y para progresar en sus ideas se inscribieron en un programa de Cebanc de ayuda al emprendizaje basado en la colaboración intergeneracional. Aquí es donde entran en escena Ángel López y José Collera, dos jubilados miembros de Secot, una asociación de voluntarios sénior para el asesoramiento empresarial. El primero de ellos tiene 66 años y es un licenciado en Ciencias Económicas que finalizó su vida laboral después de 40 años de trabajo. Su compañero, doctor en Ingeniería Industrial, de 82 años, también tiene una experiencia de cuatro décadas.

Los dos veteranos han ayudado a muchos emprendedores a realizar la puesta a punto de sus negocios: José Collera lleva en Secot desde 1985, mientras que Ángel López se incorporó en 2012. Tienen «una vida tranquila», pero «la motivación de ayudar» les ha conducido hasta esta asociación de voluntarios, a la que invitan a unirse a más jubilados y prejubilados, porque «todos pueden aportar. Además, nosotros también aprendemos con las experiencias».

La importancia del cliente

Los dos miembros de Secot aseguran que en Gipuzkoa «siempre ha habido emprendedores, personas que se decidan a montar su propia empresa, pero no se les llamaba de esta manera, ya que se trata de un término nuevo». Eso sí, Ángel López y José Collera resaltan que la gran diferencia se encuentra en que «hemos pasado de una época en la que lo relevante era el producto, porque los clientes venían solos, a una etapa en la que lo importante es el cliente». Y aquí creen que muchos nuevos emprendedores cometen

esta idea en San Sebastián. «Muchos de ellos son desempleados y otros se encuentran en activo, pero están interesados en desarrollar una idea que tienen ya muy avanzada», explica la responsable.

Este proyecto piloto cuenta con el visto bueno del Gobierno Vasco y se lleva a cabo con la colaboración de otros centros formativos de Inglaterra, Finlandia y Eslovenia, con los que se realizan intercambios periódicos para dar a conocer cómo se ense-



Estefanía Rodríguez y Elena Ortés comparten sus ideas de negocio con los

«un gran fallo». Lo explica el doctor en Ingeniería: «Nos encontramos con muchos proyectos elaborados por personas muy formadas y técnicas, pero que se olvidan del mercado».

Y es que «el mercado ahora es el mundo», concreta Ángel López al considerar que «internet ha ampliado el público objetivo, pero también ha hecho más exigente y cambiante a los consumidores». Ante esto, José Collera explica que «el emprendedor necesita preguntarse por qué una persona va a venir a comprarme a mí y no al de al lado». El licenciado en Ciencias Económicas indica que «muchos emprendedores nos vienen preocupados porque no tienen claro qué tipo de sociedad constituir, pero los trámites burocráticos no deben ser vistos como un problema. Lo complicado es acceder al mercado».

«¿Cómo atraer al cliente? Los expertos aseguran que «es básico comprender que la empresa tiene que estar orientada hacia el cliente y su satisfacción». A esto, José Collera añade que en los inicios de una empresa «el emprendedor deberá estar fuera de la oficina el 90% de su tiempo para captar clientes». Estefanía Rodríguez y Elena Ortés son conscientes de esta cuestión y pondrán «medios para ofrecer un buen trato». Esta última estima que «un buen servicio habla bien de ti y contribuirá a boca a boca». La mediadora de seguros, por su parte, cree que con «honestidad, empatía y cercanía» se puede conseguir.

Un proceso largo

Más allá de desvelar y poner en valor al cliente, estos dos miembros de Secot estudian los diferentes proyectos y ayudan a que los empre-

negocio que tienen los emprendedores», explica la coordinadora de Intgen.

Esta iniciativa se desarrolla a partir de talleres semanales, que se complementan con un acompañamiento personalizado para los emprendedores.

El proyecto también parte de un curso on line dirigido a emprendedores «con la finalidad de buscar un cambio de mentalidad y que abarcará tanto la creación de un plan de negocio como la creación de una empresa».



voluntarios de Secot Ángel López y José Collera. **usoz**

dedores «centren y maduren sus ideas», porque aquí se encuentra «otro error muy frecuente»: «Muchos quieren emprender, pero no tienen claro el proyecto». Fue el caso de Elena Ortés, quien indica que estos expertos le han aportado «una perspectiva distinta. Tenía la intención de montar el negocio de una manera y me han abierto la mente y dado pistas clave».

Para contribuir a centrar los objetivos, los dos jubilados colaboran en tres áreas. En una primera fase hay que hacer un estudio de mercado, para luego realizar un plan de marketing y terminar con un plan de mercados», destaca Ángel López. Estos pasos le han resultado «muy útiles» a Estefanía Rodríguez.

¿Cómo me constituyo como sociedad? ¿Qué trámites administrativos tengo que hacer? ¿Cómo consigo financiación? Estas son las preguntas más frecuentes que les suelen formular los emprendedores. Sus respuestas resultan tranquilizadoras, ya que a los dos primeras contestan alegando que «hay muchas asesorías que con poco dinero se encargan de ello», mientras que a la tercera argumentan que «se debe bucear en las ayudas públicas, porque las hay».

Financiación

En este sentido, Elena Ortés reconoce que su mayor problema se encuentra precisamente en «encontrar subvenciones para su proyecto». Sin embargo, Estefanía Rodríguez no ha tenido dificultades en el tema de financiación, porque «re-

quiero de poca inversión», ni en el apartado burocrático, ya que «me he movido en el mundo de la administración y me llevo bien con el papeleo». La corredora de seguros observa su mayor complicación en el hecho de «tener que atender yo sola todas las áreas de la empresa», ya que hará «de comercial, a la vez que deberá producir y hablar con los proveedores».

Los dos jubilados animan a los guipuzcoanos a emprender. «No hay que tener miedo al fracaso. Si el proyecto que se trabaja no acaba funcionando, te quedas con todo un proceso de aprendizaje que te puede venir bien para un futuro», argumentan, a la vez que matizan que «hay que aprender de los errores y si la primera idea no sale, ya lo hará la segunda». Esta conclusión se la han transmitido a Elena Ortés y Estefanía Rodríguez, quienes son conscientes de que «en este camino adquiere mucha formación para crear y mantener tu propia empresa. Se trata de una experiencia muy enriquecedora».

Los cuatro subrayan que «el emprendimiento es complicado», pero, según indica Elena Ortés, «hoy por hoy, emprender tu propia idea, cuando ya tienes experiencia, conlleva un gran porcentaje de éxitos», mientras que Estefanía Rodríguez estima «que hay que actuar con ilusión» y «trabajar duro». Por su parte, Ángel López y José Collera coinciden en que «resulta difícil, pero hay mucha gente que detecta negocios y este es el mayor activo que puede tener una sociedad».

Más de 1.300 escolares vascos de 6 a 16 años faltan a clase de forma habitual

El Gobierno Vasco no logra reducir la incidencia del absentismo escolar, que el pasado curso, incluso, creció en Euskadi

|| MARTA FDEZ. VALLEJO

BILBAO. Atajar el absentismo escolar es una batalla complicada para los responsables educativos. La cifra de alumnos que faltan a clase se mantiene curso tras curso. El año académico 2014-2015 un total de 2.821 menores de las etapas obligatorias, de entre 6 y 16 años, acumularon un 20% o más ausencias al colegio sin justificar, el porcentaje que se considera como absentismo escolar. Son 74 más que en el periodo anterior. Casi la mitad -1.340- fueron casos graves: chavales que no van a clase de forma habitual durante todo el curso, que son los que preocupan a las autoridades educativas por las graves consecuencias que acarrea, no solo de fracaso escolar, sino por el riesgo de exclusión social.

El porcentaje de absentismo escolar en Euskadi es del 1,4%, una proporción que se repite apenas sin variaciones desde hace cuatro años, según los datos del Departamento de Educación. La etapa en la que se registran más «piras» es la de Secundaria, entre los 12 y los 16 años. El Gobierno Vasco defiende que muchos de estos casos son puntuales. De hecho, la mayor parte de los alumnos que se saltan las clases -el 80% de los de Primaria y el 76% de los de ESO- no supera el 25% de las jornadas lectivas perdidas. Y la mitad de los escolares que tienen estos malos hábitos los corrigen antes de terminar el curso.

El reto para los responsables educativos es el grupo de chavales que no van a la escuela o al instituto de forma reiterada y acaban por desen-

LAS CIFRAS

2.821

son los alumnos con absentismo escolar en 2015 que tuvieron, al menos, un 20% de faltas sin justificar en un mes.

1,4%

es el porcentaje de escolares vascos que hace 'pira', una cifra que se mantiene estable desde 2011.

gancharse del ritmo del aula. Son 688 de entre 6 y 12 años, y 655 de Secundaria, hasta los 16 años. «Las ausencias frecuentes al colegio dificultan en gran manera el desarrollo personal, social y académico del alumno y contribuyen a la larga a crear situaciones de exclusión social», alerta un informe elaborado por Eudel -asociación de municipios vascos-, la Diputación de Bizkaia y el Gobierno Vasco. «Muchos de los afectados pertenecen a familias con problemas de exclusión social, económicos, conflictos personales... y es una situación grave, que supone que unos padres no están dando a su hijo la posibilidad de estudiar y tener un futuro», detalla Manu Goitia, gerente del Consorcio de Educación Compensatoria en Bizkaia. La Fiscalía también ha lanzado la señal de alarma. «El absentismo escolar funciona como un buen detector de otros problemas como maltrato, acoso entre iguales, problemas de salud o situaciones de riesgo y desamparo», advierte en su último informe.

El Departamento de Educación, los ayuntamientos, las diputaciones y la Fiscalía han tejido una red de control para intentar luchar con-

tra las faltas de estos niños y adolescentes en el tramo de edad en el que es obligatorio acudir a las aulas. Los colegios llevan un registro diario de las ausencias injustificadas. Los tutores se entrevistan con los padres desde que detectan las primeras faltas. Si el colegio no logra reconducir el caso en un mes con sus medidas de intervención, se da parte a Inspección de Educación y el caso pasa a los servicios sociales de base.

La mayoría de los ayuntamientos vascos tiene en marcha sus propias iniciativas de detección y lucha contra el absentismo escolar. En los últimos años algunas corporaciones locales han tomado la determinación de condicionar la concesión de ayudas sociales a que los padres envíen a sus hijos al colegio.

Ante la Fiscalía

La Fiscalía es el último peldaño de las acciones para atajar las faltas continuadas de asistencia a clase. Le llegan los casos de menores que apenas aparecen por el centro desde el inicio del curso -incluso, que están desescolarizados-, y con los que han fracasado todas las medidas de intervención. La Diputación de Bizkaia envió el pasado curso 43 casos graves a la Fiscalía. Las cifras de los tres territorios rozan el centenar.

El Ministerio Público realiza una investigación que puede acabar con una denuncia a los padres. Se envía una primera citación a las familias. En el caso de que no se presenten se les da una segunda oportunidad. Si aun así no acuden, se manda a la Ertzaintza al domicilio para que valore si el menor está solo o existe algún riesgo. Cuando la Fiscalía comprueba que el absentismo no se corrige, acusa a los padres de un delito de abandono de familia. En 2014, últimos datos oficiales que hay disponibles, se citó a declarar ante el juzgado a 67 familias vascas.



JORNADA REIVINDICATIVA POR LA ESCUELA PÚBLICA

Sortzen Elkarte, la red que agrupa a todos los estamentos de la Escuela Pública Vasca (profesores, padres-madres, trabajadores y estudiantes), celebró ayer en Hernani una jornada reivindicativa en el 25 aniversario de su fundación en la que no faltaron charlas, talleres, hinchables, cuentacuentos y juegos para niños.

|| MARIA CORTES