

REPORTAJE

JORNADA DE 'NETWORKING'



La iniciativa del Grupo Intereconomía -Club Redio-, pretende beneficiar a emprendedores y autónomos, los grandes olvidados.

Estimular el intercambio de ideas

Diez empresarios de distintos sectores se reúnen bajo el paraguas de Intereconomía para compartir experiencias y desarrollar una red de contactos profesionales y personales

A. L. Madrid

Cada día de los últimos cinco años, 130 empresas españolas han cerrado sus puertas. El escaso apoyo recibido por el sector financiero ante la prolongada restricción del crédito y las limitadas posibilidades que ofrecen los instrumentos no bancarios tampoco ayudan a las supervivientes. Las pymes (pequeñas y medianas empresas), que configuran más del 90% del tejido empresarial español, se encuentran en una situación de extrema debilidad.

Según los datos de las Cámaras de Comercio, sólo el 27,7% de ellas intentó acceder a

financiación externa en los últimos meses de 2012 frente al 68% que lo hizo en 2011. Ahogadas por las deudas y sin apoyo de bancos y Gobierno, el 50% de las sociedades existentes ya sólo cuenta con uno o dos trabajadores.

Conscientes de esta cruda realidad, Intereconomía trabaja en un proyecto con un claro objetivo: apoyarles y proteger-

“El ‘networking’ es una filosofía de vida. Es sembrar y no una relación a corto plazo”

les. El Club Redio -que así se denomina- pretende crear redes de trabajo aportando el conocimiento de un grupo que cuenta con diferentes plataformas de comunicación especializadas en economía -radio, televisión y prensa escrita- para que el mundo empresarial salga beneficiado.

PUNTO DE CONEXIÓN

Como no podía ser de otra forma, el primer encuentro, celebrado el pasado jueves, tuvo como tema central esta novedosa forma de hacer negocios: el networking. Diez empresarios de distintos sectores y de tamaños muy diversos contaron su experiencia de emprendeduría

y debatieron la mejor forma de impulsar su actividad, moderados por el director y presentador del programa *Capital*, de Radio Intereconomía, Luis Vicente Muñoz.

“Los medios de comunicación pueden hacer muchas cosas por los empresarios”, apunta Marta Díez, socia directora de Impulsando y Entrenando tu talento. “Hacer reuniones en *petit-comité*, donde cada uno tenga unos minutos y posteriormente poder interactuar, me parece la mejor opción”, añade al enfatizar la importancia de que “cada persona pertenezca a un sector diferente. Es fundamental que no haya competencia y que se

puedan generar esos lazos y expandir esa red”.

Concienciada con lo que ocurre en el mercado laboral al haber trabajado por cuenta ajena en una empresa de cazatalentos, Díez observó el giro radical que había dado el mundo de los recursos humanos. “Me di cuenta de que la figura del intermediario se iba a quedar obsoleta y decidí ofrecer servicios de selección muy especializados para pymes y autónomos, los grandes olvidados”.

CAPITAL HUMANO

Su función es vital para los nueve ponentes que la acompañaban porque, ahora más que

REPORTAJE

nunca, “buscamos personas, gente con espíritu emprendedor...”, coincidían.

Ya sea para internacionalizarse, como es el objetivo de FAC Seguridad, para crecer o bien para atender a las necesidades de sus clientes. La primera, creada en 1931 al hilo de la patente del famoso cerrojo, centra su crecimiento hoy día en “los productos personalizados para grandes multinacionales”, tal como explica el director general, Antonio Estepa. Un paso que ya han dado Geed Arquitectos y Vega Carabaña. La llegada a Panamá de la primera ha sido esencial para crecer. “Tuvimos la suerte de ganar una serie de concursos y ahora ayudamos a empresas españolas a que se instalen allí con más celeridad y con el mismo éxito que nosotros”, señala su director de expansión, Gustavo Fernández de Mazarambroz.

“Hay pocas balas en la recámara y no podemos perderlas. Hay que dar en la diana”

Un ejercicio que requiere de los servicios de compañías como Veritas Traducción y Comunicación porque, como asegura su cofundadora, Beatriz Pascual, “todas las empresas que quieren salir fuera de España necesitan una traducción de calidad. No te puedes permitir el lujo de que la documentación de una oferta o un concurso quede relegado por tener una mala traducción”. Aunque sea un excelente proyecto, si el receptor no la entiende, la oportunidad de negocio deja de existir.

Mientras los diez empresarios debatían, quedaba patente la necesidad de un *feedback* para mejorar y aprovechar las oportunidades de negocio. Incluso se concluyó que el clásico “¿estudias o trabajas?” tiene que dar paso a un “¿a qué te dedicas?”. Marta Díez instó a un cambio generalizado de mentalidad para hablar con libertad y abiertamente del trabajo, incluso del sueldo, como ocurre en los países anglosajones.

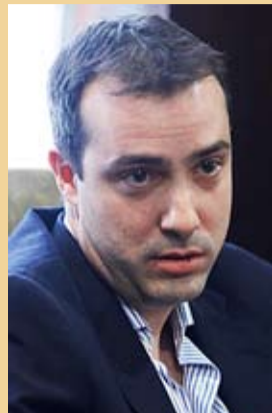
“El networking debería hacerse en nuestro día a día. Tenemos pocas balas en la recámara y no podemos perderlas. Necesitamos disparar y dar en la diana”, resume Antonio Estepa.

LOS DESTACADOS

Gonzalo Tradacete

Faraday Venture Partners

“Ofrecemos las mejores oportunidades de negocio a una red de 75 socios que pueden multiplicar por cinco la inversión en tres años”



Antonio Estepa

FAC Seguridad

“Somos una empresa familiar, de capital 100% español y con un canal de distribución muy definido. Nos salvó no entrar en construcción”



Ángela García Gallo

García Gallo Abogados

“Los productos bancarios no son el mejor lugar donde depositar el dinero y sí las ideas donde invertir”



Víctor San José

TCP Sistemas

“Nuestro portafolio de clientes suele ser principalmente de empresas grandes, pero también ofrecemos soluciones a medida”



Marcos Navarro

Vega Carabaña

“El éxito en Japón llegó después del tsunami, cuando varios estudios afirmaron que el aceite de oliva era muy bueno tras sufrir radiaciones”



Iván García

Financia Pyme

“Ayudamos a empresas innovadoras que están en fase de crecimiento a conseguir financiación tanto pública como privada”



Beatriz Pascual

Veritas Traducción y Comunicación

“Una empresa que sale fuera de España no se puede permitir el lujo de entregar una oferta mal traducida y que el receptor no la entienda”



Gustavo F-Mazarambroz

GEED Arquitectos

“Nuestro estudio de arquitectura se internacionalizó hace dos años y medio. Ahora ayudamos a otras empresas a que hagan lo mismo”



Marta Díez, Impulsando y Entrenando tu talento

“Hemos dado una vuelta de tuerca a la selección de profesionales y una de cada dos personas que entrenamos consigue trabajo”



Íñigo Segrelles

Bioenergía Humana

“Necesito gente que emprenda, aunque no tenga ni un duro. Les puedo enseñar un negocio con el que ganar dinero y dar salud a los demás”

