

Regalar experiencia

Ejemplos

E. Freire

ABC ha reunido en el Instituto Internacional San Telmo a dos ejemplos de mentor y de emprendedor que han participado con éxito en el programa de lanzamiento de empresas 50K. José Ruiz de Castroviejo, ejecutivo de raza, y Víctor Fernández Domínguez, empresario de nuevo cuño del sector TIC, nos cuentan su caso:

A sus 82 años Ruiz de Castroviejo tiene mucho que enseñar y a ello se ha entregado desde que se jubiló: a regalar su valiosa experiencia. «Siempre he dicho que quería morir con las botas puestas», comenta detrás de una sonrisa. Su nombre está grabado en letras de oro en la historia empresarial de Sevilla. Cordobés de Lucena, fue director general de la antigua Cruzcampo y participó «muy a mi pesar» en el proceso de venta de la histórica cervecera, otrora propiedad de la familia Osborne, a la multinacional Guinness en el año 1991. Alma mater de la compañía, los británicos lo mantuvieron en la más alta dirección como consejero delegado y ya después de jubilarse fue consultado por los últimos dueños, los holandeses de Heineken, sobre la conveniencia o no de trasladar la sede de Cruzcampo a Madrid. Ni que decir tiene que influyó para que se quedara en Sevilla.

Otros tiempos

Su gran humanismo le valió que los trabajadores le dieran un premio al jubilarse y, cosa insólita, su buena labor social en la empresa hizo que los obreros reclamasen para él la Cruz al Mérito Sindical en aquellos tiempos de sindicalismo vertical.

Ruiz de Castroviejo, ingeniero agrónomo, como no podía ser menos, se declara «bebedor de cerveza convencido». Había entrado en Cruzcampo en 1954 con el cometido de introducir en España el cultivo de la cebada cervecera.

Todavía recuerda que en la gran plantilla de la fábrica de cerveza, de más de mil trabajadores, las mujeres eran minoría. «Sólo había limpiadoras y telefonistas, pero cuando vino Guinness empezaron a llegar ejecuti-

vas». Tiene muy presentes sus orígenes y asegura que si hubiera accedido antes a los conocimientos que le proporcionó un curso de directivos de San Telmo, otro gallo le habría cantado en muchas encrucijadas de su larga singladura profesional.

Fundó la delegación sevillana de Secot (Seniors Españoles para la Cooperación Técnica), cuya sede se encuentra en la Cámara de Comercio de Sevilla. Esta agrupación de unos cuarenta directivos sevillanos jubilados es todo un capital del que se aprovechan jóvenes que buscan guía y consejo para lanzar una empresa.

Compaginó sus labores de ejecutivo con la enseñanza en distintos centros relacionados con su carrera. «Me ha gustado siempre el mundo de la empresa y enseñar. Por

Estructura

La Fundación San Telmo se fundó en 1982 y tiene dos sedes: la de Sevilla, localizada en la antigua «Casa Cuna», y la de Málaga, que abrió hace unos diez años. De la Fundación cuelgan el Instituto Internacional San Telmo (IIST), que es la escuela de negocios donde se imparte formación de alto nivel para directivos, y Creara. A este último Centro se le ha querido dar una categoría especial, por ello no se ha integrado como un departamento más del IIST, para que tenga una gestión propia. No obstante, el Instituto cuenta con cien personas y Creara con seis, aunque se nutre de los servicios y el plantel de profesores de la escuela de negocios.

desgracia, en Andalucía hay mucha pasividad, mucha resistencia a los cambios y una mentalidad funcionarial».

La idea de Creara lo sedujo desde el principio. Ruiz de Castroviejo es miembro del comité ejecutivo. Patrono de la Fundación San Telmo desde 1994, ha ejercido también de mentor de emprendedores y le regocija haber ayudado a lanzar proyectos como el de Caylu y la Fundación Genus, volcados en la reintegración de mujeres que han sufrido malos tratos, en los que se involucró intensamente y que aún hoy tutela.

«Crear en lo que hacen, no desanimarse nunca y mirar cuanto más lejos mejor», son los tres consejos que Ruiz de Castroviejo da a los jóvenes empresarios.

Antes de la despedida no nos resistimos a preguntarle por la crisis: «Es la más dura que he vivido -y he pasado por las del 73, el 82 y el 93- porque nadie sabe qué es lo que pasa».

Anillo al dedo

Del otro lado de Creara, un emprendedor de éxito, Víctor Fernández, director general de Emergya, empresa de servicios y consultoría especializada en soluciones de software libre. Ingeniero de Telecomunicaciones sevillano de 31 años, creó la empresa en 2003 junto a otros cuatro compañeros de estudios sin ninguna experiencia con 3.000 euros de capital social.

«En 2006 conocimos Creara y vimos que nos venía como anillo al dedo. La empresa había crecido, su fuerte era el conocimiento y nos faltaba un baño de gestión. Nos dimos cuenta de que necesitábamos un impulso. Creara nos hizo madurar. Nos enseñó a tener una visión estratégica y a descubrir el valor que tienen las alianzas para crecer».

Emergya tiene ya 45 personas en plantilla y ha pasado de facturar 60.000 euros en 2003 a 2,4 millones en 2008. Se ha convertido en una referencia del software libre andaluz y abarca también los mercados de Canarias y Extremadura. Actualmente está intentando entrar en Madrid.

Sus principales clientes son las administraciones públicas e instituciones, aunque en su cartera figuran empresas de la talla de como Telefónica, Vodafone y Abengoa.