

DESAYUNOS EMPRESARIALES

«Nunca me he negado a hacer un trabajo, por costoso o difícil que sea»

Cinco emprendedores explican la fórmula de sus negocios en sectores poco habituales

VALLADOLID. El tejido empresarial en Castilla y León lo forma un entramado de algo más de 160.000 empresas y unos 200.000 trabajadores autónomos, a veces con empleados a su cargo. Muchos negocios se centran en actividades habituales de la economía. Pero algunos otros se especializan o buscan huecos con poca competencia. A veces porque no caben más competidores y en otras, porque pocos conocen la existencia de estos nichos empresariales. Los Desayunos Empresariales que organiza El Norte de Castilla con la agencia Comunicación Profesional en los salones del hotel Novotel el Palero de Valladolid han reunido en su edición de febrero a representantes de empresas que trabajan en sectores donde se funciona bajo el lema 'alguien tiene que hacerlo'.

A la convocatoria acudió Pablo García, gerente de Ibergrips, una pequeña firma vallisoletana que fabrica empuñaduras para pistolas de competición desde el año 2002. Estuvo acompañado por José Luis Román, presidente de la empresa Román Kayak, firma ubicada en Zamora que diseña y fabrica piraguas y palas de alta competición, entre ellas un prototipo de canoa utilizada por el campeón español David Cal. Junto a los anteriores asistió la herrera Amanda Brunete, con taller en la localidad segoviana de Tizneros y David Conejero, delegado en Castilla y León del Grupo Comisar, donde presta servicio como comisario de averías. Emilio Fernández, llegó en representación de la empresa de la que es dueño, Taxidermia El Rincón, de la localidad salmantina de Carbajosa de la Sagrada.

Pasión

Desde el principio dejan entrever la principal razón que les ha llevado a emprender en sus negocios, la pasión por el deporte, por la caza o por la artesanía y, en el caso de Conejero, las características de su trabajo. «Es dinámico. Cada día recorro varias empresas, trato con gente nueva en lugares diferentes», cuenta. ¿Que les llevó a localizar el nicho de negocio en el que están instaladas sus empresas? ¿Quizá la poca competencia?, pregunta el moderador. «Hoy hay competencia en cualquier sector. Lo que debes hacer es ser el que mejor lo hace. O te especializas, o eres el que lo hace bien. Mejor que el resto», dice Pablo García. «Hay dos vertientes», puntualiza el empresario zamorano. «Fabrico piraguas desde joven. Y recuer-

do que me preguntaban: '¿Vas a vivir de eso?', porque está un poco estigmatizado que vivas de algo de lo que no vive la mayoría. La otra vertiente es que ahora hay mucha competencia. El mundo está globalizado. Antes traer un producto desde Alemania era difícil. Ahora no. Socialmente te estigmatizaban por dedicarte a algo distinto a lo que se dedica tu entorno social, pero ahora la competencia es similar», afirma.

Las claves

El moderador se interesa por las claves de que sus compañías, modestas, sobrevivan en medio de la crisis. Para García, el secreto está en el servicio postventa. «Puedes comprar a través de Internet, pero quizá luego no haya una persona detrás a quien poder recurrir», precisa. Emilio Fernández considera que la competencia «viene bien. Permite que el consumidor compare. Es peor el intrusismo, que baja el precio frente a los que pagamos nuestros impuestos», indica. ¿Y eso empujaría a pasar al mundo de la economía sumergida?, pues Fernández opina que no. «No hay el trabajo que había antes, pero el que existe nos permite tirarlo», admite. Para la mesa, la calidad es un valor del éxito. «La competencia sana te obliga a ser mejor», resume Conejero. Quizá Internet sea una herramienta importante, pero algunos ven más útil la difusión boca a boca. «Te piden que tengas tus productos en Internet. Pero no tenerlos obliga a que la gente te llame. Esa política nos funciona bien. Estamos contentos y la gente con nosotros. No nos ponen a parir en los foros. Hay veces que prefiero no ganar dinero pero que el cliente esté contento. Nuestra publicidad es el boca a boca y la presencia en las competiciones con un expositor. Y aún así, el telé-

José Luis Román
Román Kayak

«Me cuesta mucho entrar en las cosas, pero cuando empiezo siempre llego hasta el final»

Pablo García
Director de Ibergrips Castilla

«El que sobrevive es el que de verdad es experto en hacer algo especial»



JULIO G. GALZADA

fono suena constantemente», afirma el gerente de Ibergrips. «Pues ese es el tipo de problemas que le gusta resolver a un empresario! ¿No?», pregunta el moderador. «Sí, pero cuando suena a todas horas, los sábados por la tarde y los domingos, las cosas no son tan fáciles», agrega Pablo García. «A mí me pasa lo mismo! Me llaman de día y

de noche», dice Conejero y coincide con Fernández. «La gente llega de caza una tarde de sábado o de domingo y lo que quiere hacer es desprenderse del trofeo para dejárnoslo a nosotros. Igual te llaman a las doce de la noche». ¿Será que los horarios comerciales han muerto? «Pues sí. Porque no lo puedes dejar pasar», reconoce el

taxidermista. «Es que es parte de la competencia, como decía antes Pablo. Si no lo haces tú, encontrarán alguien que lo haga. La empresa para la que trabajo tiene un servicio de atención de 24 horas», apunta David Conejero.

Más premisas

«Tengo un taller abierto algunas horas al día», cuenta Amanda Brunete, «pero empecé con la premisa de que no iba a negarme a ningún trabajo. Por eso sobrevivo. Sé hacer de todo», resalta la artesana. «Me asusté pensando que si ocurría algo y solo sabía hacer decoración iba a tener problemas. Comencé a hacer cosas que tenían que funcionar, como una puerta o un portal. Pasé dos años horribles, pero me sobrepuse y ahora trabajo cualquier cosa, igual llevo a cabo una restauración en la catedral de Murcia que le sueldo el

tubo de escape en el coche a un vecino de mi pueblos», ejemplifica. «Trabajo con cualquiera que entre por mi taller -continúa Brunete-. Igual afilo las cuchillas de los sacapuntas que arreglo la crestería de la estación de Atocha. Nunca me he negado a hacer un trabajo, por difícil o costoso que fuera. Por esa premisa sobrevivo, además de por la especialización. Hago cosas que otros ni contemplan. No por complicadas, pero sí por aburridas», afirma. El tesón es otro valor que sobrevuela el desayuno. «Me cuesta entrar en las cosas, pero cuando empiezo llego hasta el final», aclara Román. «Es cuestión de actitud. Si no hay ilusión, es posible que no se llegue a nada. El objetivo de una empresa es ganar dinero, pero hay que conjugar el tener beneficios con poner ganas a lo que haces. Lo que me duele, lo acabo. Lo que no significa

que esté contento con el resultado», matiza el expalista. **Otras satisfacciones** Así que, más allá de los ingresos, estos trabajos ofrecen otras satisfacciones. «Llegar a un campeonato y ver que muchos competidores utilizan nuestras empuñaduras, aunque no lo sepan, reconforta», dice Pablo García. «Sobrevive el que es experto en algo especial. Incluso en la construcción, donde la situación es tan difícil, quien trabaja bien sigue teniendo obras. Si eres uno más no llegarás lejos», sentencia. «Y hay que salir. He recorrido España. Si me quedo en mi taller en el pueblo de Salamanca, pues allí te quedas», apostilla Emilio Fernández. «Porque te encanta tu trabajo, como a la mayoría de los que estamos aquí», justifica Conejero. Los principios suelen incluir com-

plicaciones. Lo cuenta Brunete. «Era funcionaria, repartía el correo y nadie me creía cuando les decía que quería ser herrera. Solo un señor me tomó en serio y estuve cinco años de aprendiz, ni cobraba ni pagaba. Después de un año me dejaron una taquilla y me hizo una ilusión! Hasta que dejé mi trabajo y monté mi taller. Pasé un año horrible, lo pasé fatal, sin dinero ni nada, porque sabía hacer pocas cosas. Me hice un hueco entendiendo que había que dar un presupuesto rápido y dar un buen servicio, tanto en el trabajo como en la garantía sobre lo que haces», propone. **Ventas fuera** En el caso de José Luis Román, el taller lo montaron sus hermanos. «Pero ellos se fueron por otra vertiente del piragüismo y me quedé con otros dos hermanos. Éramos bá-

sicos. Trabajábamos con fibra de vidrio y poco más. Luego empezamos con el carbono y con las resinas epoxi, que es lo que más hacemos. Todo lo aprendimos solos. Ahora basamos la política de la empresa en retomar el mercado exterior. Eso es lo que por desgracia te da prestigio en España. Si vendes fuera, tienes asegurado el mercado interior. A mí me han venido a comprar palas después de que vieran que las usaban los integrantes del equipo de Hungría, que en piragüismo es el más importante del mundo», lamenta.

El valor del esfuerzo

«A nosotros nos pasa, que hay gente que se sorprende cuando descubres que no trabajamos solo para el mercado español, si no para el internacional», confirma García, quien ofrece más consejos para futuros emprendedores. «Quien quiera montar una empresa debe conocer muy bien el mercado. A mí, por ejemplo, me hablan de otros productos, como las escopetas, pero no conozco ese producto, ni ese mercado. De otra forma te puede pasar lo que a muchos que montan un bar y les dura poco, porque hay que saber dónde se pone, a qué se va a dedicar». Y una cosa más: esfuerzo. «He estado varios años que no sabía ni en qué día vivía. Todos los días eran iguales. No salía. Te lo tienes que currar, porque nadie te va a regalar nada», avisa. ¿Y ha merecido la pena el esfuerzo? «Pues claro, porque he podido montar mi empresa. Hemos crecido. Empezamos en un espacio prestado y ahora tenemos nuestra nave y puedes pagar tu hipoteca», asevera García y lo confirma Amanda Brunete a modo de epílogo: «Vivo mejor que cuando era funcionaria. Hago un poco lo que quiero. Para mí es mejor así. Creo que elegí bien, porque vivo con dignidad de mi trabajo, conozco a gente interesantísima, se me requiere en cualquier sitio, se me trata con muchísimo respeto donde voy, valoran mi trabajo y me lo pagan. Vivo muy bien».

Amanda Brunete
Herrera

«Conozco gente interesante, se me trata con respeto y valoran mi trabajo. Vivo muy bien»

Emilio Fernández
Taxidermia El Rincón

«Es imposible cobrar todo el tiempo y el esfuerzo que has puesto en algunos trabajos»

David Conejero
Delegado de Grupo Comisar

«Lo bueno de mi trabajo es que un día tasas una carga y el siguiente estás ante el buje de un aerogenerador»



De izquierda a derecha, José Luis Román, Amanda Brunete, Emilio Fernández, David Conejero y Pablo García, en la terraza del hotel Novotel el Palero, de Valladolid. :: GABRIEL VILLAMIL

Organizan:

El Norte de Castilla

agencia:
comunicación profesional

Colabora:

