



Unai Elorza acerca las herramientas de la consultoría para mejorar a los pequeños comercios. :: YVONNE FERNÁNDEZ

Un hombre de ideas

Kemendu Projects Consultoría comercial

IRATXE BERNAL

Unai es un hombre de ideas. Eso no quiere decir que tenga ocurrencias para todo, sino que sabe buscarlas. Es un consultor, una especie de 'Pepito Grillo' que, después de ver cómo gestionas tu negocio, te dice de dónde cojeas y te proporciona la muleta. A cada quien la suya, por pequeño que sea el comercio, que las auditorías, los estudios de mercado y las estrategias no son solo cosa de multinacionales.

Aunque sí fue en una gran compañía donde él aprendió su valor. Unai empezó a trabajar en Euskaltel cuando la compañía aún no ofrecía servicio y necesitaba tanto de ingenieros como de celadores. Todo estaba por hacer y allí, en aquel hay que valer para lo que toque, entró él. «En el anuncio de trabajo pedían gente que tuviera carné. Ya ves. Mi etapa allí es un máster impagable porque no solo he visto crecer la compañía, cómo pasaba de tener 32 empleados a 100 y luego 300. Es que además me dieron oportunidad de aprender muchas cosas. Con el tiempo pasé al departamento de gestión de patrocinios y, después, al de desarrollo comercial y, por último, al de gestión de clientes institucionales. Fueron años apasionantes en los que, por ejemplo, hubo que crear la 'marea naranja', la de los aficionados al ciclismo que seguía al equipo por to-

das las carreras. Y yo hice de todo, hasta repartir camisetas», ríe.

A medida que la empresa crecía, Unai entendió que, si quería crecer con ella, la buena disposición para hacer cosas no bastaba; tenía que formarse. El carné de conducir no podía ser su único currículum. Así, se matriculó en la UNED y después en la Universidad Abierta de Cataluña para hacer primero Ciencias Políticas y, más tarde, una doble titulación marketing, comunicación y relaciones públicas. Pero eso era lo que el trabajo, su día a día en la compañía, le demandaba. No lo que quería hacer.

Lo que de verdad le llamaba la atención era el mundo de la consultoría, la elaboración de estrategias comerciales o de comunicación y la investigación; ver qué hacen otros y cómo esas buenas prácticas se pueden aplicar en otros ámbitos, ya sea el de la empresa privada como el de las instituciones públicas. Eso le llevó a realizar un máster 'online' en asesoramiento de imagen y consultoría política en la Universidad Pontificia de Salamanca. «Era una gran inversión de tiempo, esfuerzo y dinero, pero era una inversión a futuro», explica hoy, camino de la recompensa.

Entonces el problema resultó ser que en Euskaltel no había vacantes en el puesto para el que Unai se estaba preparando. «Yo nunca he tenido la vocación de

emprendimiento de esa gente que tiene claro que quiere montar algo propio, a veces incluso sin saber qué. No. Yo soy emprendedor porque para mí en un momento dado montar mi propia consultoría era la única manera de dedicarme a lo que me gustaba», señala. Así puso fin a 17 años en Euskaltel para crear Kemendu Projects, una consultoría que tiene su germen en Salamanca, en el proyecto de fin máster que tuvo que presentar para lograr su -hasta ahora- último título académico.

¿Y cómo se pasa de trabajar en una gran firma en la que hay recursos para poner en marcha mil y una iniciativas e incluso correr el riesgo de que éstas no salgan bien a asesorar a una microempresa? ¿Cómo se puede, por ejemplo, ayudar al propietario de una tienda de informática a luchar contra los 'black Friday' y días sin IVA de las grandes superficies? «Pues haciendo que refuerce en el cliente la sensación de que la atención personalizada que él le va a dar no la encuentra en otros establecimientos. Se puede ir más allá de recomendarle el ordenador más

«Se debe ser constante en la búsqueda de mejoras, por pequeño que sea el comercio»

ajustado a sus necesidades. ¿Por qué no enviarle un email al cabo de dos años, que los aparatos ya empiezan a tener ciertos problemas, para ofrecerle una revisión o refresco gratuito del equipo?». Ya lo ven, una idea bien sencilla pero muy resultona.

«Hay consejos fundamentales, como que se agrupen, que creen redes de colaboración con otros pequeños empresarios y que participen en las asociaciones de comerciantes, que siempre llegan a donde uno solo no puede hacerlo. También hay que insistir en que cualquiera de los empleados puede tener iniciativas muy valiosas, que hay que fomentar el intraemprendimiento por pequeña que sea la tienda, o en que tienen que ver el comercio electrónico como un aliado y no como un enemigo porque se puede usar de muchas formas más allá de la mera compra 'online'. En definitiva, que hay que ser constante en la búsqueda de mejoras, por pequeñas que sean», subraya. Porque al final no se trata de tener una gran idea que revolucione nuestro comercio. Es más factible encontrar «ocho más modestas», y Unai se ocupa de buscarlas y encajarlas en los negocios de sus clientes.

Y eso no es sólo aplicable a los pequeños negocios. También vale para las instituciones, que a veces parecen estar alejadas del día a día de la ciudadanía o no acabar de aprovechar los recursos que tienen. «A mí, por ejemplo, me encantaría ayudar a crear iniciativas que ayuden a los municipios de la margen a sacar mucho más provecho de su valor turístico», explica dispuesto a remangarse y ponerse a lo suyo; buscar ideas.

Inguralde abre el plazo para actualizar el mapa empresarial de Barakaldo

S. LLAMAS

BARAKALDO. La agencia de desarrollo de Barakaldo, Inguralde, ofrece desde hace seis años una completa guía de los establecimientos de la localidad a través de un mapa empresarial que se puede consultar en su web, www.inguralde.com. El proyecto nació con 4.000 registros, y actualmente la entidad permite la inscripción de nuevos locales que quieran aparecer, así como la actualización, corrección o ampliación de la información existente.

Los negocios que quieran cambiar alguno de estos datos pueden solicitarlo a través del correo electrónico mapaempresarial@inguralde.com. «Esta herramienta está dirigida tanto a las personas que pretenden localizar un establecimiento en Barakaldo, como para los negocios que quieren darse a conocer o incluso a las personas con una idea de negocio para conocer la composición empresarial del municipio por zonas», explican en Inguralde. El programa recoge tanto el nombre comercial como su localización y la actividad que desarrolla, y permite realizar búsquedas personalizadas.

El KZgunea de Santurtzi oferta en septiembre media docena de cursos de informática

S. LLAMAS

SANTURTZI. Esta semana arranca septiembre y con él vuelven los cursos para reforzar y aprender nuevas habilidades. El KZ Gunea de Santurtzi pondrá en marcha media docena de cursos durante el mes a los que los usuarios se pueden inscribir desde su web (www.kzgunea.eus), entrando directamente en el área personal.

El primero arrancará el día 5 y se prolongará hasta el 14, con 16 horas de duración en las que se abordarán las redes sociales y cómo compartir documentos con los contactos. Del 15 al 26 habrá un nuevo taller sobre aplicaciones de Google para la gestión personal, también de 16 horas. Del 19 al 28 habrá otra clase centrada en retoque fotográfico con la aplicación de código abierto GIMP, que sumará un total de 16 horas. Del 27 al 29 se ofrecerá formación sobre ofimática a través del programa Libre Office Writer, que finalizará el día 26 tras un total de 6 horas. El 29 habrá un curso de 2 horas sobre el sistema de edición de vídeo Kizoa, y el 30 una clase de internet básico sobre la nube, así como otra acerca de la Wikipedia.