

Entrevista a J. Fco. Olascoaga – Cadena SER

- Medio: Radio, Cadena SER
- Programa: Hora 25
- Directo
- Día de emisión: 2 de julio de 2009 (21:00 horas)
- Directora y periodista: Angels Barceló.
- Tema: Emprendedores después de una larga vida profesional
- Formato: Debate con 2 tertulianos habituales y entrevista a un invitado, en este caso a JF. Olascoaga.
- Duración de la entrevista: 7 minutos.

Trascripción íntegra del audio

Angels Barceló (AB): *Nuestro siguiente invitado se lanzó a una aventura empresarial que recuperaba el nombre de una antigua empresa que había presidido años antes. José Francisco Olascoaga, buenas noches.*

José Fco. Olascoaga (JFO): Buenas noches Angels.

AB: *José Francisco Olascoaga es presidente de Entel. Usted ya fue presidente de ENTEL en los años 80, antes del proceso de fusiones que acabó siendo Indra. ¿Por qué cuando Vd. era un alto directivo, bien valorado, bien situado, decide dar el salto a una edad a la que muchos ya están a punto de jubilarse o a la que muchos ya están prejubilados incluso?*

JFO: Pues sí, efectivamente. A esa edad, o incluso bastante antes de la edad en la que yo decido lanzarme a una aventura.

Yo puedo contar mi experiencia, sería mejor hablar de nuestra experiencia porque hace 6 años una serie de profesionales que estábamos al filo de los 60, algunos ya un poco “pasaditos”, otros llegando, que habíamos trabajado en empresas multinacionales y en grandes empresas españolas, decidimos aplicar y reproducir los esquemas basados en los principios y valores permanentes en la dirección de empresas. Y pensamos que había una posibilidad de hacer esto. La verdad es que nos animamos y decidimos salir en un momento, además, difícil.

Era el año 2003, acababa de pasar nuestro sector de las Tecnologías de la Información por el efecto Euro, que produjo una gran cantidad de trabajo, por el efecto 2000, en aquel momento se había producido el “fiasco” de las punto.com..., pero nosotros decidimos salir adelante. Y la verdad es que hoy en día estamos muy satisfechos de haber salido y justamente por haber reproducido unos esquemas sencillísimos, que todo el mundo dice pero luego es difícil ser consecuente con esto. Y es que hay que pensar en las personas, en los clientes y en la innovación. Y con esta trilogía salimos nosotros al mercado. En 6 años hemos creado una empresa con 1.000 personas que este año esperamos facturar 60 millones de euros.

Nos está satisfaciendo en un doble sentido. Yo creo también que cuando llegas a unos años, el cuerpo te pide bajar un poco la tensión y la dedicación que has tenido durante un tiempo. Ya no se trata de trabajar 10, 12 ó 14 horas, lo que se trata es de poner a disposición de la empresa que estás creando lo que conoces: tu saber y tu experiencia. Lo que nos ha permitido, como decía, llegar hoy en día a esto.

Y por otro lado, para nosotros fue importante, después de haber trabajado para empresas, trabajar para uno mismo. En un doble sentido: esto es un poco el colofón de mi carrera profesional, con un proyecto empresarial propio y también, porque no, el interés de trabajar para uno mismo.

AB: *¿Se puede dar la circunstancia que empresas que estén prejubilando a parte de su plantilla en edades jóvenes acudan a su empresa, a la que Vd. ha montado, para asesorarse en algunas cuestiones? Es decir, ¿qué vayan a buscar la experiencia en su empresa, la experiencia que están renunciando en la suya la vayan a buscar fuera?*

JFO: Pues efectivamente. Hoy por razones quizás de liquidez, del mercado laboral, de circunstancias propias de cada una de las empresas, en algunos casos, y hoy en día además creo que es un tema importante, se externalizan muchos servicios. Porque desde el punto de vista de la especialización en una empresa no puede haber todo y cuando vas a una empresa de servicios, pues te puedes encontrar justamente que te dan aquello que es muy difícil mantener dentro de tu propia empresa. Entonces si se da ese caso.

AB: *Y como se combina en su empresa, porque supongo que también habrá gente joven. ¿Cómo se combina la experiencia y la sabiduría de los mayores con las nuevas aportaciones de los jóvenes? ¿Eso convive bien?*

JFO: Pues convive estupendamente, convive divinamente. Porque cuando llegas a una edad, ya no tienes muchos egos que satisfacer...

AB: *(Risas) Eso es importante...*

JFO: Ya no tienes que demostrar muchas cosas y además sabes valorar la fuerza, el ímpetu y los nuevos conocimientos de los jóvenes que nosotros ya no tenemos. Nosotros tenemos mucha experiencia, pero hay tecnologías que cada día se van renovando y hace falta tener ese espíritu innovador.

Por eso, cuando antes hablaba sobre la trilogía y el "cliente": hay que satisfacer al cliente, hay que ayudar al cliente a hacer su negocio. Eso está basado en las personas y hay que cuidarlas, reclutarlas bien, formarlas, motivarlas; y cuando se tiene esto es fácil conjugar equipos que no tienen choque de intereses.

Nosotros, el Consejo de Administración nuestro, ayuda en las gestiones, en todo lo que haga falta. Con una idea de apoyo, no de controlar. Eso, la verdad, es un modelo que funciona muy bien, y yo creo que ha sido la clave del éxito de nuestra compañía. Hoy en día, después de 6 años, tenemos, como decía, 1.000 personas, una facturación de 60...

Es más, en momentos como éste...

Nosotros salimos en un momento malo, salimos en el año 2003, con una cierta decepción hacia las tecnologías de la Información de muchas empresas, incluso de la Sociedad que esperaba mucho más. Y como todo, esto no es "la cura de Benito". La tecnología, como todo, soluciona problemas pero no es "Lourdes". Nosotros tuvimos que luchar en un momento en el que las empresas estaban reduciendo proveedores y además los ponían a luchar para apretar en precios. Nosotros tuvimos que nacer entonces. Teníamos profesionales de cierto prestigio y conseguimos estar. Pero tuvimos una suerte muy fuerte, conseguimos reclutar un equipo de gente joven, alrededor de los 40, treinta y tantos, y luego con gente todavía más joven, versada en todas las últimas técnicas. Y conseguimos ese equipo.

En momentos malos, no se puede... A veces dices "hay que esperar el momento de bonanza" y no se puede. Si estas esperando el momento de bonanza, se te pasa el tiempo.

AB: *José Fco. Olascoaga, muchísimas gracias por haber estado con nosotros.*

JFO: Muchísimas gracias. Agradezco muchísimo a Vd. y a la cadena SER la oportunidad de contar nuestra experiencia. Si me deja medio minuto me gustaría decir lo siguiente. Nosotros que salimos en un momento difícil y hoy que estamos en un momento difícil, con el tema de la crisis... (*reflexionando*) Anteayer me llevaba un taxista a una comida y le pregunté que como iban las cosas y me dijo que mal, que se nota mucho la crisis. Le pregunté que como hacían frente a esto. Y me dijo: "trabajando más; nosotros antes trabajábamos 10 horas y ahora tenemos que trabajar 14". Y es que creo que me daba la fórmula, es decir, eso sirve lo mismo para el taxista que para cualquier otra empresa: hay que trabajar más y mejor.

AB: *José Fco. Olascoaga, muchísimas gracias por haber estado con nosotros.
Mikel Bonachet, sería un ejemplo de canalizar el talento...*

(El programa continúa)