

◆ EMPRENDEDORES

FRANCISCO RODRÍGUEZ, GERENTE DE TALASEGUR

“Aseguramos a las empresas contra los riesgos de la crisis”



Francisco Rodríguez (Villanueva de la Serena, Badajoz, 9 de noviembre de 1961) es gerente de Talasegur, Consultoría de Riesgos Empresariales, firma talaverana que creó en 1997 tras su brillante trayectoria profesional como directivo y gerente de riesgos en el Banco Exterior, posteriormente Grupo

Argentaria. Catorce años de exitoso ejercicio en los que ha logrado transformar su proyecto en todo un referente en cuanto a la gestión profesional y evaluación del riesgo empresarial se refiere, tanto en Castilla-La Mancha como en Extremadura, convirtiéndose a su empresa, Talasegur, en la única oficina

de estas características que opera en ambas comunidades autónomas. Importante aval a los que se suman las respectivas certificaciones de calidad y medioambiente ISO concedidas en 2008. LA VOZ DE TALAVERA ha hablado con él y este que ofrecemos a continuación es el resultado de la entrevista

ISRAEL ROSADO: Me hubiera gustado empezar esta entrevista de otra manera pero, no lo puedo evitar, disculpe. La palabra crisis está íntimamente relacionada con la de riesgo. ¿Para un técnico especializado en garantizar la seguridad de las empresas qué significa este término tan temido como ignorado?

FRANCISCO RODRÍGUEZ: Grosso modo se puede definir 'riesgo' a todo suceso inesperado que ocurre en el entorno de la empresa y que perturba el normal desarrollo de su actividad.

I. R.: Dicho así no parece muy grave.

F. R.: Pues lo es. Todo aquello que pueda afectar a la cuenta de resultados de la entidad pone en peligro su normal funcionamiento e incluso su existencia. Ahora le parece más seria la cosa, ¿verdad?

I. R.: Suena mal, sí... Es evidente que los riesgos existen pero, ¿qué se puede hacer con ellos?

F. R.: Sobre todo evitarlos. Los riesgos se pueden prevenir y gestionar, pero hay que procurar esquivarlos a toda costa.

I. R.: Y, por lo general, ¿somos realmente concientes de los riesgos que acechan nuestros negocios y empresas?

F. R.: Sinceramente, la mayoría no. Los empresarios y autónomos observan el riesgo de una manera aislada, sin haber hecho antes una exhaustiva evaluación de este riesgo.

I. R.: Explíquese.

F. R.: Pues que suelen contratar habitualmente y de forma directa con distintos proveedores desde una póliza de seguros hasta una prevención de riesgos laborales, pasando por la protección de datos y otra serie de medidas encaminadas a la prevención de riesgos concretos.

I. R.: Pero es que están obligados por ley a hacerlo, ¿cuál es el problema entonces?

F. R.: Pues ése precisamente es uno de los grandes problemas, que en muchos casos los empresarios o autónomos suscriben pólizas o servicios motivados únicamente porque se lo exige la ley. Pero lo

peor es que en la mayoría de las ocasiones se dejan guiar por el precio como único criterio válido de elección.

I. R.: Pero al fin y al cabo se aseguran, que es de lo que se trata, ¿no?

F. R.: Error, porque sin saberlo ponen en grave riesgo a la empresa. Creen que cumpliendo con lo que estrictamente obliga la legislación están blindados, y no es así.

I. R.: ¿Quiere decir que hay otros riesgos de los que no tenemos conciencia?

F. R.: Efectivamente, el empresario obra con desconocimiento y esto le hace tomar

decisiones con una falta de consciencia del riesgo. Se suele fijar en los más habituales, en aquellos riesgos que todos conocemos o que nos exige la ley que prevengamos. Este desconocimiento hace que nos olvidemos de otros muchos riesgos menos conocidos, pero de igual o mayor gravedad y que por supuesto pueden afectar a nuestra empresa.

I. R.: ¿Y esto por qué cree que sucede?

F. R.: Sucede porque no suelen disponer

de una visión global y profesional de todos los riesgos que pueden afectar en cualquier momento tanto a su empresa como a su actividad.

I. R.: ¿Quiere decir que ven los riesgos de forma aislada y contratan sin haber realizado antes un exhaustivo análisis?

F. R.: Efectivamente, deben analizar y estudiar antes de decidir qué deben contratar, por qué y bajo qué criterio. Sólo de este modo contratará aquello que de verdad le será útil y responderá a sus intereses, y no a los del proveedor, que sólo ven-

derá, como es lógico, lo que más beneficio económico le reporte.

I. R.: Se trata en definitiva de un servicio de consultoría que, si no me corrige, sólo puede prestar Talasegur, la empresa que dirige, en Talavera.

F. R.: No sólo en Talavera, Talasegur es la única oficina de estas características que opera en Castilla-La Mancha y Extremadura. Tras catorce años de vida hemos logrado ser un referente en la gestión profes-

sional y evaluación de riesgos empresariales en ambas comunidades autónomas.

I. R.: ¿A qué ayuda Talasegur y por qué son necesarios sus servicios?

F. R.: Talasegur, como experto independiente, ayuda a la empresa a definir sus riesgos y de qué forma pueden afectarles. Para ello diseña, tras una exhaustiva auditoría, un Plan de Gestión del Riesgo en el que se determinan las medidas de prevención que debe adoptar la empresa para proteger su patrimonio y su actividad.

I. R.: Hablamos de un minucioso y profesionalizado trabajo de consultoría, tan necesario como temerariamente desdeñado por empresarios y autónomos.

F. R.: Usted lo ha dicho. A nosotros en ocasiones se nos toma como una corredería, y no lo somos. Somos una consultora especialista en el análisis y gestión del riesgo empresarial, lo que nos distingue es el trabajo especializado de asesoramiento que ofrecemos. Nosotros somos independientes, cobramos sólo por nuestra gestión. Luego la empresa es muy libre de contratar con el proveedor que desee estos servicios, pero siempre bajo el criterio del plan establecido por Talasegur que vela siempre por los intereses del cliente.

I. R.: Es decir, que ustedes proporcionan un valor añadido a la empresa

F. R.: Sin duda, los servicios de Talasegur se traducen en ventajas competitivas para la empresa sobre todo por tres razones: protege sus bienes de forma correcta; evita pérdidas y se adelanta a los sucesos inesperados de su entorno; y ahorra costes porque optimiza sus presupuestos contratando lo que de verdad le será útil.

I. R.: Me acaba usted de recordar el famoso DAFO, el estudio de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.

F. R.: Es que es fundamental, y más en los tiempos en los que vivimos. Talasegur está siempre al lado de la empresa como un socio estratégico que le ayuda a identificar y convertir las debilidades en fortalezas, y las amenazas en verdaderas oportunidades.

“La Administración tampoco se blindaa...”

I. R.: Ha hablado usted del problema de las empresas y su actitud antes los riesgos que las amenazan pero, ¿y las administraciones? ¿Se blindan convenientemente?

F. R.: La falta de consciencia del riesgo desgraciadamente no distingue entre empresas e instituciones. La Administración, y hablo del ámbito local, es un fiel reflejo de lo que suele suceder en las empresas, contratan de cualquier forma y con cualquier proveedor sin haber realizado un exhaustivo análisis previo para saber qué deben contratar, por qué y bajo qué condiciones. Únicamente de este modo podrán contratar aquello que de verdad se ajuste a sus intereses y no a las del proveedor, que venderá lo que más le reporte económicamente. Pero cometen el mismo error, se basan en el precio como único criterio de contratación.

I. R.: Me deja usted de piedra. Precisamente la Administración local, que pasa por ser la 'empresa' de mayor entidad e importancia, y sobre todo la que maneja el material más sensible de la ciudad, debería ponerse en manos de la única empresa especializada en estos temas a nivel regional, y si encima es de Talavera...

F. R.: Debería, pero no es así. Y no lo entendemos... Incluso hemos llegado a proponer nuestro asesoramiento, servicio por los que cobramos siempre, totalmente gratis. Pero de momento no hemos obtenido respuesta, ni positiva ni negativa, y el tiempo siempre corre en contra del que no está prevenido y asegurado...