



## La suma de experiencia y docencia

**R**epresenta el modelo de proyecto que por su componente tecnológico va unido a la condición de empresa. Y así lo entendió Santiago Mazzuchelli, director general, cuando en 2003 decidió, junto a su socio Carlos Garrido, constituir una sociedad limitada. Nació Secosol Soluciones y Domótica, empresa de ingeniería dirigida al desarrollo, implantación y comercialización de soluciones tecnológicas ligadas a la domótica para la empresa y el hogar.

Dos millones de euros invertidos para el desarrollo de su programa estrella, *CAROLine*, y el apoyo institucional del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) y de la Empresa Nacional de Innovación (Enisa), han colocado a Secosol en primera línea de parrilla de un mercado de elevado potencial.

**Dio el salto por...** Con 12 años como autónomo a sus espaldas, Santiago sabía lo que dejaba atrás al constituir sociedad. Recuerda que a la

hora de dar el salto "tuve muy presente que como empresa la responsabilidad está limitada al capital que se aporta. Además en un proyecto como éste, de carácter nacional, y que tiene proyectada su internacionalización, "ya no puedes ir como *Santiago autónomo* sino como sociedad", explica.

**Su fuerte:** Secosol es la síntesis de la experiencia profesional de Santiago Mazzuchelli en el ámbito de las telecomunicaciones y del descubrimiento del potencial de la domótica en el hogar y empresas. El director general de Secosol conoce bien los entresijos de los negocios, un *know how* aprendido desde la privilegiada atalaya de los puestos de responsabilidad que ha ocupado: ha trabajado en áreas de telecomunicaciones en empresas como Grupo Auna y ha sido responsable de planes de negocio dentro de Enpresa Diversificación. A ello le suma su experiencia como profesor colaborador en el Instituto de Empresa.

**La idea de negocio:** En 2003 Santiago Mazzuchelli detecta la oportunidad de negocio que ofrece la convergencia tecnológica entre las telecomunicaciones y los sistemas remotos de seguridad a través de la domótica. "Y a partir de ahí creamos una solución propia, *CAROLine*, y nos empezamos a plantear sistemas de seguridad más sofisticados", indica. Secosol tiene tres áreas de negocio: vivienda, empresas y seguridad y teleasistencia.

**La transformación:** Seis meses como autónomo, previos a la constitución de Secosol, fueron suficientes. "Mi etapa como autónomo concluye cuando consigo financiar el proyecto, al igual que mi otro socio Carlos Garrido de la Cierva que sigue un proceso similar al mío", señala Santiago.

**Año de constitución:** 2003.  
**Inversión inicial:** 3.000 euros (SL) y varias ampliaciones.  
**Plantilla:** 40.  
**Facturación 2006:** 8 millones de euros.

cional a tu condición empresarial. También en este caso, si como autónomo tienes un préstamo o crédito vinculados a la actividad, a la hora de traspasarlo a la empresa la fórmula es la de subrogación. E interesa hacerlo, aunque sólo sea por la deducción de los intereses de la deuda.

**V Una cuestión de tamaño...** Si ser autónomo se te queda pequeño y quieres crecer, madurar y ganar tamaño, señalarte que existen dos perfiles de empresa: la del profesional que se autoemplea y la del emprendedor con vocación con espíritu de un corredor de fondo. "La satisfacción de crear empresa está detrás de la constitución de una sociedad; es un motor importante", comenta Raúl García, para quien "el autónomo con intención de crear una empresa tiene ambición y visión empresarial". En opinión de Santiago Alarcón (Grupo Vía), "se trata de canalizar a través de la sociedad un espíritu más emprendedor, por eso yo recomiendo que desde el principio se constituya una sociedad mercantil".

Al tamaño y visión de empresa se suma el factor de la tranquilidad que aporta al negocio, ya que dispones de una estructura de empresa con la que puedas satisfacer las necesidades de tus clientes. También saber que no es un camino que recorres en solitario. "Te acompañan otras personas que están tirando del carro, otros socios, un departamento financiero, no tienes que estar llevando todas la áreas de la actividad empresarial. Al contrario, te puedes centrar allí donde aportas más valor. Son todo ventajas, así como la gratificación de crear algo que tiene un valor", añade Raúl García que, además de fundador de Cognodata, acumula experiencia como consultor de negocios.

**VI Para no arriesgar tu patrimonio personal.** Como autónomo, en caso de impago respondes con tu patrimonio personal, una amenaza que puedes evitar si montas una empresa: sólo respondes con el capital aportado. ¡Dormirás mejor! Además, "el hecho de que el patrimonio de un autónomo pueda quedar incluso comprometido por una desgracia personal es prometedor para constituir sociedad; de paso dejas preparado el negocio a futuro acotando también la tributación", apunta Santiago Alarcón.

**VII Para mejorar tu imagen.** Todos los testimonios de este reportaje coinciden en este punto: constituirse como empresa mejora la