

## Guillermo Rodríguez García

Ingeniero técnico superior en Telecomunicaciones, y MBA por la Escuela Superior de Estudios de Empresa (ESESA).

Es socio fundador y Director General de INGELABS, empresa de BIC Euronova, y participa como profesor y tutor de proyectos en ESESA.

INGELABS es una empresa innovadora de base tecnológica dedicada al diseño de productos para la automatización de viviendas y edificios. Ha realizado desarrollos para firmas de la talla de Airzone, Home Systems o Schneider Electric, y comercializa su propia gama de productos bajo la marca Iddero.



### ¿Qué consejo como joven empresario con experiencia daría a los que empiezan?

Para ser empresario hacen falta como mínimo tres cosas: La primera, un buen proyecto. La segunda, la capacidad para ejecutarlo y llevarlo al mercado. Y la tercera, y casi diría que la más importante, vocación. Ser empresario es muy duro. Es un trabajo a tiempo completo, te ocupa 24 horas al día, y es difícil desconectar. Hay momentos muy complicados. Si lo haces por los motivos equivocados se puede convertir en un calvario. Te tiene que gustar.

### Su mayor logro. ¿Y su asignatura pendiente?

Nuestro mayor logro es haber puesto productos en el catálogo de empresas como de Schneider Electric, cumpliendo todos los objetivos, y en plazos que a ellos mismos les parecían inalcanzables. Hablamos de una gran multinacional con más de 120.000 empleados y una cifra de negocio de 2.700 billones (con 'b') de euros anuales.

Nuestra asignatura pendiente: la internacionalización. Estamos trabajando en esto, pero no podemos dedicar todos los recursos que quisiéramos.

### ¿Qué valora más de su equipo?

La capacidad de esfuerzo y de compromiso, el gusto por el trabajo bien hecho, y la voluntad de conseguir objetivos que a otros les parecen imposibles.

### En estos tiempos la cooperación y sinergias cobran valor, ¿qué experiencia tiene al respecto?

Para las pequeñas empresas la cooperación es un arma importantísima. Te permite llegar a sitios a los que probablemente no podrías llegar solo. Pero el término "sinergias" me hace desconfiar. Con demasiada frecuencia, especialmente en grandes empresas, cuando alguien habla de "sinergias" es porque te están intentando vender alguna moto.

### Como empresario innovador, ¿qué ventajas tiene trabajar en un CEEI/BIC (Centro Europeo de Empresas e Innovación)?

Precisamente las posibilidades que ofrece para contactar con otras empresas y buscar sinergias y posibilidades de cooperación... pero de las de verdad.

## **Málaga, referente universitario y tecnológico, ¿cómo se podría fomentar aún más la creación de empresas?**

Yo creo que el principal problema que tenemos es cultural, de mentalidad, y no es exclusivo de Málaga. Este es un país en el que la figura del empresario está mal vista. Lo explica muy bien Martin Varsavsky cuando habla del mito tan común en España de que los emprendedores son ladrones de traje y no creadores de trabajo para el resto de la población.

Aquí, ganar dinero es tabú; el que se enriquece es un delincuente y seguro que ha engañado, defraudado a Hacienda y explotado a sus trabajadores. Pero tenemos que entender que para crear trabajo hay que crear empresas, que para crear empresas hace falta inversión, y que salvo contadas excepciones, los inversores, tanto los públicos como los privados, invierten para ganar dinero.

Luego en Málaga, y en general en Andalucía, hay otro problema adicional y es históricamente nunca hemos sabido defender lo nuestro, y esto no nos ha favorecido.

## **Responsabilidad social corporativa, un valor añadido para una empresa, ¿qué le sugiere?**

Es una de las consecuencias naturales de la toma de conciencia global sobre las injusticias sociales y sobre los desequilibrios medioambientales. Lo que ocurre es que muchas empresas están manejando esto como un elemento más de marketing, porque ahora la responsabilidad social corporativa está de moda. Pero en cualquier caso es una tendencia positiva, y necesaria.

## **Es hora de salir al exterior, de internacionalizar, ¿en qué mercados ve posibilidades de negocio?**

Nuestro mercado natural es Europa, porque nuestros productos se basan en un estándar de origen europeo y por tanto es ahí donde se concentra la demanda. El mayor potencial de crecimiento, sin embargo, está en Oriente Medio y América Latina.

## **Muy personal**

**Una película** Me resulta muy difícil, porque me encanta el cine. Me impresionó “La chaqueta metálica”. “El Padrino”, cualquiera de las tres, especialmente la segunda. Para algo más desenfadado me quedaría con “Pulp Fiction”.

**Su actor o actriz** Edward Norton y Jeff Bridges son dos de mis actores fetiche.

**Un pintor o cuadro** Picasso

**La canción de su vida** Hay muchas canciones que me gustan, pero creo que no llamaría a ninguna “la canción de mi vida”

**Un libro** En novela, “Historia del Rey Transparente”, de Rosa Montero, y “El Médico”, de Noah Gordon, por razones distintas. En ensayo, “Gödel, Escher, Bach” de Douglas Hofstadter.

**Un destino o viaje que le haya marcado.** Quizás China, por lo diferente que es de la cultura occidental.

**Su rincón preferido de Málaga** Málaga está llena de rincones fantásticos.

**¿Dulce o salado?** Salado, sin duda

**¿Dónde nos llevaría a cenar esta noche y el qué?** Quizás a “El Rincón Asturiano”, en Benalmádena, que se ha convertido en un clásico familiar. Todo lo que sirven está bueno, pero no se puede dejar de probar el tartar de atún y el solomillo de ternera con foie.