



## Programa GADE para mejorar la gestión del empresario

Juan Rolando (53) es por genética emprendedor - empresario. Comenzó desde muy joven y tuvo que emplearse porque la rentabilidad del negocio familiar no daba para todos. Pero se le dio eso de estar en el lugar adecuado en el momento oportuno y, cuando se vendió la empresa en la que trabajaba como encargado, junto a dos compañeras dio comienzo al emprendimiento que ahora lidera.

Para él, en este proceso, el programa GADE al que pertenece es fundamental: “me ayudó no solo a mantener sino a hacer crecer la empresa”. Hoy Rolando también integra el equipo de socios voluntarios que coordina el programa.

### ¿Cómo es tu origen empresarial?

Yo nací de una familia de comerciantes. Mi bisabuelo era mercachifle, salía al campo en su carreta con mercadería y volvía con productos del campo para vender en la ciudad. Mi abuelo fue carnicero y chacinero. Mi padre también, pero luego se transformó en comerciante. Tuvo un supermercado. Yo tuve una papelería y video en Canelones hasta que en el 93 que fundamos una empresa con mi hermano y mi padre de veterinaria y ferretería en Cerrillos. Mi hermano hacía agronomía, no teníamos campo en casa así que la idea era vender productos para el agro. Así fuimos trabajando hasta el 2004.

Siempre fuimos pequeños o medianos empresarios. Y con una vocación de trabajar con honestidad y de brindar servicios además de productos. Mi padre con 75 años continúa con el comercio que abrimos como sucursal en Atlántida de aquel primero de Cerrillos. Es una agro ferretería y veterinaria, como de ramos generales, porque en Cerrillos llegamos a tener el Abitab dentro.

### ¿Cuándo creaste la empresa que hoy tenés?

A raíz de la crisis de 2002 tuve que salir a buscar trabajo porque el

local de Atlántida no daba para vivir todos de él. Fui taxista en el 2006 y luego me tomaron como empleado en un vivero en Solymar. Fui encargado del local. Pero, en 2008 los propietarios vendieron la empresa. Entonces, con dos compañeras que también eran empleadas del vivero, una vendedora que era técnica agropecuaria y otra que trabajaba en administración, como quedabamos sin empleo, creamos el vivero Jardín de la Costa como una sociedad de hecho. Ambas vinieron a los grupos GADE porque fueron invitadas por una socia de ACDE que funcionó como apoyo y consultora.

A los dos años se desprende la primera socia porque no congeniábamos en la parte comercial, y al año siguiente se retiró mi otra socia y fundé una sociedad anónima.

### ¿Y tus socias venían a los GADE?

Si. Yo consideré que necesitaba estar más metido de la empresa porque había hecho muchas capacitaciones y les decía a ellas que si lo hicieran para nivelarnos entre nosotros.

Cuando me separo, en 2012 dije “ahora necesito un GADE”. Me llamó mucho la atención la función de los facilitadores de los grupos empresariales sectoriales de la Cámara de Comercio por lo que siempre fui muy proclive a estos grupos. Y lo que esperaba en ese comienzo fue recibir apoyo, ideas y sugerencias; porque estaba solo dentro de la empresa en pleno desarrollo y tenía que consolidarla, ya que llevaba 3 años, con poco capital y sin una experiencia fuerte en el área: había estado más dedicado a la producción y pasé a enfocarme en lo ornamental.

### ¿Cuál es el valor diferencial de los GADE?

*El GADE es como el directorio de tu empresa. Cuando tus compañeros se ponen en modo “te escuchamos” trasladamos nuestra situación y ellos te hacen una devolución, sugerencias e ideas, son como si fueran un socio más, parte de la compañía.*

Entonces empezás a unir criterios, a analizar los temas y a tomar decisiones que es muy difícil cuando sos solo, para mantener la empresa lo cual era ya muy importante.

### ¿El GADE te aportó al crecimiento de tu empresa?

Si, en la toma de decisiones y cuando asumí riesgos. Yo prácticamente no he tenido inyecciones de capital ni he acudido a las líneas de financiamiento en mucho tiempo. También me ayudó a mejorar el marketing o en recursos humanos. No es que te solucione la vida pero tras cada reunión te llevás algo que es aplicable y que rápidamente modifica la línea de la empresa. No es teoría, sino que es aplicación inmediata, a diferencia de la capacitación que sirve para cuando se dé el momento, pero no necesariamente lo podés aplicar

en el ahora. ¿Qué hago con tal empleado? ¿Cómo manejo la venta? ¿Qué les parece la importación? ¿Cómo viene el dólar? Todas cosas que las tendría que decidir solo si no tuviera a mis compañeros del grupo.

### **Lo que te pasó a vos con los grupos le pasa a tus compañeros....**

Si, es altísima la aprobación de los GADE, y cuando escuchás a los veteranos que pasaron por los grupos que existen desde hace 25 años, es algo que se contagia. Compartís que es una herramienta que te ayuda.



### **¿Por qué tengo que perder tres horas dos veces al mes para venir a un GADE?**

No las perdés, las invertís en tu empresa ya que significa ahorrarte días, pensar cosas que vas a hacer.

### **Hoy también hacés voluntariado porque estás en el equipo coordinador el programa GADE....**

Eso está ligado a los valores y a la educación que recibí a través de los años ya que mis abuelos y mis padres siempre estuvieron vinculados al trabajo social, a los grupos de apoyo, por lo que de muy joven tuve eso de recibir y dar, y de involucrarme....Como que tengo innato lo de involucrarme y no solamente estar del lado de la tribuna.

### **¿Puedes solo?**

El programa GADE tiene como misión promover el desarrollo de los empresarios y emprendedores en el crecimiento, la profesionalización y el proceso de toma de decisiones, compartiendo experiencias entre pares, en el marco de los valores de ACDE.

Son equipos de hasta siete empresarios que se reúnen quincenalmente contando con el apoyo y guía de un empresario senior, destacado por su trayectoria personal y comercial, y que cumple la tarea como voluntariado.

De esta manera el programa ofrece apoyo, capacitación y networking.  
**Los principios fundamentales del programa son: confianza, confidencialidad y compromiso.**