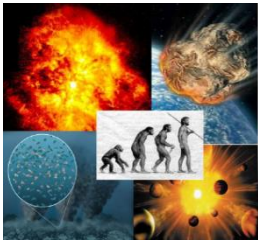


Origen. ¿De dónde eres?, ¿quién es tu familia?, ¿cuál es tu pueblo?, ¿a qué se dedicó tu familia?, ¿cuál es tu historia?, ¿cuál fue tu entorno?, etc.



Nos podríamos seguir haciendo infinidad de preguntas, pero lo importante es el concepto. El origen que cada uno tiene no debe olvidarlo nunca. Conocer la historia, o mejor dicho, tu historia, te hará ser más fuerte y más capaz en todo aquello que emprendas en la vida. Tu historia puede ser positiva y copiarla, así no partes de cero y ya tienes un camino andado; también puede ser negativa y servirte para saber lo que no hay que hacer y así no pierdes tiempo en un camino equivocado. En cualquier caso siempre sirve, no lo dudes.

Mi historia me habla de gentes nobles y trabajadoras, que forjaron sus vidas en torno a un olivo, ese olivo longevo y agradecido de la variedad MC, que les dio un oficio, un trabajo y un fruto, que les permitió tener una familia, sacarla adelante y vivir dignamente. Quizás aquella vida no era la mejor, pero era la suya, con sentido, orden y concierto, posiblemente mejorable pero en ningún caso despreciable. Eso hizo que yo conociese ese olivo MC, el fruto que daba, como se cultivaba y alguna de las posibilidades de negocio que tenía. Ese origen ha hecho que yo no empezase de cero, que conociese las dificultades, las ventajas y los inconvenientes, y que le tuviese el respeto y el cariño que se le debe a un árbol único, centenario, de una variedad única en el mundo, de una calidad excepcional y de unas posibilidades infinitas, que ahora yo pretendo explorar. Ese niño que iba a aquel molino, ahora tiene su propia almazara, hace su propio aceite, lo envasa y lo vende. Han cambiado los medios, la gente y dicen que hasta el clima, pero el olivo sigue ahí, un poco más longevo, pero tan servicial como siempre, dando esas perlas que se convierten en oro.

Legado. Mi legado, me refiero al legado que cada uno tiene, porque lo ha recibido o porque lo ha cultivado. No hablo de esa herencia que uno



siempre espera de ese tío rico que hizo las américas y no tuvo hijos, ni de esa que sirve para pelearte con tu familia. Pienso más bien en ese legado que está dentro de cada uno, en tu cabeza principalmente. Ese legado de los valores, de los sentimientos, de la historia, del conocimiento adquirido. Por su puesto, también ese legado material, somos humanos, pero visto desde el prisma de tu historia, de dónde viene, de su valor natural y universal para compartir con otros y sobre todo, para cuidar y poder transmitir a otras generaciones. Buen ejemplo de ello es un olivo: patrimonio natural, que uno acepta la obligación de cuidarlo cuando se lo legan y debe también tener la obligación de transmitirlo y compartirlo.

El legado que yo tengo me lo comenzaron a transmitir mis padres desde muy pequeño. Me educaron, me infundieron valores, me enseñaron a respetar si quieres que te respeten, me cuidaron hasta que yo puedo hacerlo solo, me enseñaron todo lo que sabían del olivo y de su cuidado, me enseñaron a cuidar y respetar la naturaleza y entre otras muchas cosas, me dieron la oportunidad de formarme cursando educación universitaria. Conseguí con mucho esfuerzo y dedicación ser Ingeniero de Caminos. La universidad de la vida, trabajando duramente en la obra, me enseñó a sufrir y a saber que nadie regala nada, que quien algo quiere, algo le cuesta y me dio la experiencia para emprender y formar mi propia empresa. Ese legado de formación me está permitiendo hoy día seguir aprendiendo, generando nuevas ilusiones y oportunidades de negocio, que me ha permitido formar mi familia y por supuesto comenzar a legar a mis hijos mis experiencias,

mis valores y mis humildes conocimientos del olivo, ese olivo que mi abuelo transmitió a mi padre, que yo cuido hoy y que quizás mi hijo cuide mañana.

El legado no sólo se recibe, sino que también hay que buscárselo y cuando se tiene hay que cultivarlo, compartirlo y transmitirlo.

Emprendimiento y Éxito. Quizás esta palabra de emprendimiento esté un poco manoseada y utilizada en los últimos tiempos por



interesados y que quizás no conozcan muy bien lo que significa ya que en la mayoría de los casos, sientan cátedra sobre la misma y no lo han vivido nunca. Emprender no es difícil, pero

sí es sacrificado. Emprender es ser una hormiga: trabajar organizadamente en equipo, con las ideas y objetivos claros, tener una actitud irrenunciable, levantar siete veces tu peso, saber quién colabora contigo y quién es cigarra. Es una forma de vida que te genera muchas obligaciones pero también muchas satisfacciones. Emprender es emprender, sólo se sabe cuando se hace.

Emprender es una filosofía de vida, hay gente que quizás nazca con esa actitud y otros no. Pero todo el mundo puede emprender, pues la actitud se puede educar, igual que uno no nace médico y puede llegar a ser el mejor cirujano. Pero sin actitud no se puede emprender. Se puede emprender siendo ingeniero o no, siendo carpintero o no, siendo bombero o no. Yo soy ingeniero, he trabajado como tal y ahora soy agricultor, maestro almazarero, divulgador de cultura del aceite y me dedico a mis labores. ¿Qué tiene que ver todo esto con la ingeniería que yo estudié durante seis largos años?. Casi nada, tiene que ver con la actitud, que es la gasolina que se necesita para arrancar el motor de los objetivos, que son los que mueven el mundo.

Ya tenemos claro que teniendo actitud, tenemos mucho ganado para emprender y si nos decidimos a ello, tenemos que tener en cuenta tres cosas para tener **Éxito**. Bueno, para ser realistas, tres más una. A saber:

- La primera es generar una **marca**. Sin una marca no tenemos nombre, no nos visualiza nadie, algo anónimo parece algo “raro”. ¿por qué no tiene nombre?. La marca es fundamental para tener éxito. Todos conocemos ese refresco carbonatado de color oscuro que vende sólo por el nombre. Generemos una marca, pensemos sobre ella y hagámosla crecer.

Nuestra marca es Oleosetin, quizás no sea el mejor eslogan del mundo, pero es la nuestra, la queremos y creemos en ella. Cuando nació era extraña y casi impronunciable. Hoy es ya uno más de la familia y más aún, es una forma de vida.

- La segunda es **ser distintos** a los demás. Si eres distinto a los demás no tienes competencia. El que quiera lo que tú haces, solamente te tiene a ti para conseguirlo, pues sólo lo haces tú, no tienes competencia. La competencia es sana, pero hay que saber vivir con ella. Nosotros decimos siempre que quien tiene miedo a la competencia es un incompetente, por eso nosotros, que respetemos la competencia, intentamos ser distintos y así no tenerla.

En Oleosetin nos distingue de los demás principalmente la trazabilidad: cultivamos nuestra aceituna, en olivar ecológico combinado con ganadería, hacemos el aceite en nuestra propia almazara, lo ofrecemos en nuestra oleoteca, vendiendo otras 55 referencias más de otros fabricantes, difundimos cultura del aceite en nuestra escuela de cata y compartimos todo lo que hacemos mediante experiencias oleo-turísticas y agro-turísticas, visitando el olivar, la almazara y pudiendo pernoctar en nuestros apartamentos rurales. Quizás otros tengan tan

buen aceite como nosotros o mejor aún, pero seguramente no tienen ese olivar MC del norte de Cáceres ni tienen bajo su mano toda la trazabilidad del producto.

- La tercera es **la calidad**. Alguien dijo “*apunta a las estrellas para quedarte en la luna*”. La calidad debe ser un objetivo a conseguir sí o sí para tener éxito. A un cliente sólo le engañas una vez, mejor dicho, no le engañas, sino que te has engañado a ti mismo. En un mundo tan competitivo y tan salvaje, donde parece que lo único que se mira son los precios y cuanto más bajos mejor, hay que apostar por la calidad y sobre todo por la relación calidad/precio. Pensad en esta relación: a igual ratio, cuanto mayor sea la calidad, mayor será el precio al que puedo vender, por tanto mayor valor añadido puedo obtener del mismo producto, lo que redundará indudablemente en mayores beneficios para mi organización. La calidad no debe ser una obsesión, sino una realidad para conseguir el éxito. Son innumerables los ejemplos que se podrían poner al respecto y lo que puedo asegurar en mi corta experiencia, es que existe un mercado expectante y poderoso que quiere y demanda calidad. Pues, ¡hagámosla!

La experiencia de Oleosetin al respecto empezó con esa premisa. Después de pensar en la marca, decidimos ver si éramos capaces de hacer calidad. Empezamos haciendo aceite de nuestras aceitunas en una almazara de unos amigos, cuidamos mucho todo el proceso y al final conseguimos varios premios internacionales que ratificaban la calidad de nuestro aceite (premios del COI, Terraolivo, Cinve, etc). Pero la verdadera calidad se ve en la cara de satisfacción de nuestros clientes y en la fidelidad que nos prestan. Después que tuvimos la constancia que podíamos, sabíamos hacer calidad y éramos capaces de venderlo a un precio satisfactorio, fue cuando empezamos a invertir en instalaciones: creamos la oleoteca, la escuela de cata y sobre todo la almazara. Además, esta

inversión ha redundado no sólo en la consecución de la calidad, sino que ha ayudado a incrementarla y sobre todo al sostenimiento económico de nuestra empresa y de nuestra pequeña explotación de olivar.

- La marca + ser distinto + calidad = éxito. Esta fórmula no es una hipótesis, sino un teorema demostrado y contrastado por la realidad. Pero tiene un pequeño corolario: hay que comunicarlo. Algo que no se conoce, no existe. Es muy importante la comunicación, yo diría que vital para el sostenimiento de una actividad empresarial cuyo mercado es el público en general. Quizás en las pequeñas empresas nos preocupamos mucho en producir y olvidamos la comunicación. Si hay que prescindir de algo, lo primero que se abandona es la comunicación y esto nos puede llevar al fracaso. No es fácil comunicar, ni cómo, ni dónde, ni a quién. Pero hay que salir de estos “ninis” y ponerse en manos de expertos. Un emprendedor puede parecer Superman, pero no lo es, y si no sabes o no llegas, empieza por reconocerlo y ponle remedio. En Oleosetin nos pasó, nos creímos Superman y nos equivocamos. Rectificamos a tiempo y nos dejamos asesorar. Hoy contamos dentro de nuestra organización con un gabinete de comunicación externo, que nos guía y ayuda en la tarea diaria y reitero diaria, de darnos a conocer. El mundo de la comunicación y de las nuevas tecnologías es muy potente, pero va muy deprisa y si no te gusta la velocidad, es mejor que dejes conducir a otro.

O **bjetivos.** Este es el motor que buscábamos y que debe buscar aquel que pretenda hacer algo en la vida. Antes hemos encontrado e identificado cual era el combustible del emprendedor: la actitud. Ahora tenemos que identificar el motor para poner ese combustible. La potencia sin control no sirve de nada, los esfuerzos hay que redirigirlos, ¿hacia dónde?, hacia la consecución de los



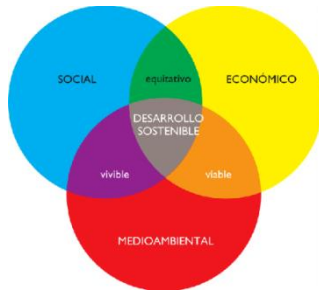
objetivos. Los objetivos son el motor que mueve el mundo. En todo lo que se emprenda en la vida se deben marcar unos objetivos y casi siempre en la vida diaria lo hacemos sin darnos cuenta. Entonces, ¿por qué no hacerlo en una actividad productiva donde te juegas mucho (dinero, prestigio, tiempo, etc)? Es fundamental marcar unos objetivos claros, para eso hay que pensar, pensar y pensar. El tiempo que se dedica a pensar, casi nunca es perdido, por eso es una buena práctica estar entrenado en pensar antes de actuar, ser lógico, sopesar los pros y los contras y al final, los objetivos quedan ellos solos totalmente definidos. Conseguir o no los objetivos no es motivo de éxito o fracaso, todo lo contrario. Tener unos objetivos claros ya es un éxito y como decíamos antes, apuntamos a las estrellas para llegar a la luna, porque teníamos gasolina para ello. Si ponemos el motor adecuado, llegaremos a las estrellas y sinó alcanzaremos la luna que es todo un éxito. Pero sin motor, jamás llegaremos a ningún sitio y menos a la luna.

Cumplir objetivos exige de una buena planificación y dotación de medios acorde a ellos y yo que vengo de un mundo de planificar podré contar que las planificaciones se incumplen siempre, pero hay diferencia entre caer en la luna o caer en el jardín de la parcela de al lado. Unos buenos objetivos, exigen una buena planificación y una buena dotación de medios acorde a esos objetivos. Hay que ser ambicioso, pero también hay que ser realista y práctico.

En Oleosetin tenemos unos objetivos claros, ya los conté al principio, pero quiero repetirlos porque en ellos va la esencia de nuestra filosofía: *Hacer sostenible y perdurable en el tiempo la parte de patrimonio natural que nos ha tocado cuidar, y buscar la excelencia y la calidad de nuestros productos.* Ese patrimonio es nuestro olivo y nuestros productos son el aceite y las experiencias alrededor del mundo del olivo. Este es el motor que nos mueve y por el que

continuamos cada día. La calidad es un objetivo claro en Oleosetin y decidimos apostar por un segmento tipo gourmet, donde no prima el cuánto, sino el cómo, el quién lo hace, su trazabilidad, etc. Hay dos segmentos totalmente distintos dentro del mismo mundo de la producción de aceite: el que vende miles de caramelos unidos a un palo muy baratos, y el que fabrica y vende unos pocos deportivos de alta gama, hechos a mano, exclusivos y únicos en el mundo.

Sostenibilidad. ¿Qué es la sostenibilidad?. Hay veces que me hago esta pregunta cuando leo o escucho a diario aplicada esta acepción a tantas cosas y a tantos conceptos huecos y faltos de contenido. Nosotros entendemos la sostenibilidad como aquella forma de actuar, en tu vida o en tu empresa, donde embridas las emociones, los deseos, las sensaciones y miras de frente a la realidad, tomando decisiones con el objetivo de que el resultado de las mismas sea justo, viable y equitativo. Para ello hay que tener en cuenta tres grandes esferas de la vida que no pueden deambular por separado, sino que deben tener un espacio común que debemos buscar e intentar no salirnos de él. Se trata de la esfera social, la económica y la medioambiental. La cohabitación de estas tres patas mediante un espacio común, es la verdadera sostenibilidad. No se puede hablar de sostenibilidad económica de algo, si no se habla de las demás. Se podrá hablar de viabilidad económica, o viabilidad medioambiental, o social, pero no de sostenibilidades por separado. Unos objetivos son buenos cuando nos llevan a procesos sostenibles y si no es así, piensa en cambiarlos antes de seguir adelante, seguro que si no lo haces, te llevaran al fracaso.



Por tanto, seamos rigurosos y hablemos con propiedad y tengamos muy clara la diferencia entre viable y sostenible.

En el caso de Oleosetin, como nuestro olivar no era viable económicamente, se encaminaba al abandono, dejando así de ser viable medioambientalmente, pues entre otras cosas, se convertía en combustible gratis para incendios y por supuesto, no generaba ni un puesto de trabajo, dejando de ser viable socialmente. Todo ello porque solo daba una cosecha de aceitunas al año, en el mejor de los casos. Entonces se nos ocurrió la solución mágica: que nuestro olivar diera varias cosechas de aceitunas al año. Se lo pedimos a los olivos y la verdad es que no dijeron que no, pero no pusieron buena cara. Dado nuestro compromiso para con ellos, decidimos ayudarles y al final conseguimos que dieran al menos seis cosechas distintas al año. ¿Qué cómo?, lo veremos luego, lo que sí les aseguro es que fue la solución para hacerlos sostenibles.

Empezar. Decía Platón: *“Empezar es la parte más importante de un trabajo”*. Y no le faltaba razón, nosotros decimos que una idea mala



funcionando, siempre es mejor que mil ideas estupendas que no han salido de la cabeza. Parece de Perogrullo, pero si no tomas nunca la salida, jamás llegas a la meta. Empezar siempre es un drama, te

asaltan las dudas, los miedos, las incertidumbres, etc. Pero en la mayoría de los casos es porque no se ha pasado por los escalones anteriores. Hay que pensar, ya lo dijimos, es fundamental, marcar objetivos claros y tener actitud. Probablemente los fantasmas aparecen por inseguridades cuando los deberes no están hechos. Pero aun así es necesario empezar. Nunca se tiene la certeza absoluta en todo, ni aun teniendo mucha experiencia en lo que emprendes, pero lo que es muy

importante es tener capacidad de reacción y de rectificación. Rectificar es de sabios y si se hace a tiempo, de sabios inteligentes. Tampoco es necesario poner en el frente toda la artillería, analiza el enemigo y dimensiona esfuerzos, los objetivos no solo tienen un fin, sino un plazo, poco a poco también se llega lejos. Empieza, pero limita los riesgos y planifica objetivos parciales con el tiempo.

En Oleosetin tomamos la decisión de dejar de coger aceitunas para mesa y dedicarlas todas a hacer aceite. Vimos si éramos capaces de hacer calidad y que cantidad podíamos sacar. Después decidimos invertir en nuestro propio canal de venta y asociarlo a la escuela de cata. Por último, invertimos y empezamos a hacer aceite con nuestra propia almazara. Al final estamos cerca de conseguir nuestros objetivos, pero no todo lo pusimos en marcha a la vez, sino que se planificó un arranque en función de resultados parciales, que nos hicieron conseguir objetivos parciales. Pero en definitiva fuimos arrancando y no hemos parado.

T tiempo . Es esa variable que siempre está ahí. Es una de las pocas cosas que no se recupera, el tiempo que pasó, pasó y no vuelve más. La ilusión



se pierde y se recupera, la actitud también, e incluso el cochino dinero. Pero el tiempo no. Por ello, dedicamos un escalón a este factor que consideramos fundamental en el éxito o fracaso de un proyecto. Si comparamos la vida de una persona (80 años, 30 activos), frente a un olivo (>3000años, 2999 activos), o la vida de la tierra, nos damos cuenta lo efímero que es nuestro paso por este planeta. Ello nos tiene que hacer pensar, que si queremos hacer algo y ese algo cuesta tiempo, debemos empezar pronto y planificarlo bien También podemos pensar en sembrar y que recojan otros. En esto del tiempo, el olivo es un buen ejemplo en el que mirarse: tarda en empezar a dar frutos y en hacerse adulto, pero si se siembra bien, en buen terreno y se cuida adecuadamente, tendrás

muchos frutos para ti y tus generaciones venideras. Visto desde el punto de vista del emprendimiento, es necesario asentar bien las decisiones y ya hemos visto cómo en los peldaños anteriores: buscar un buen terreno y hacer que las cosas rueden su tiempo. Hay que pasar la travesía del desierto, las cosas no se plantan y comienzan a dar frutos, es necesario tiempo. Hay que pasar la travesía del desierto, pero hay que salir de él, no podemos vivir eternamente en el desierto.

Vamos a ver con un ejemplo la importancia del tiempo. Si uno quiere hacer aceite (objetivo) y no tiene olivos y tiene solamente un terreno, puede hacer dos cosas:

- ✓ Sembrar olivos, esperar a que crezcan y den aceitunas y tras varios años, hacer aceite de oliva virgen extra de calidad. Quizás sea mucho esperar para una vida tan corta.
- ✓ Lo otro que puede hacer es sembrar plantas de girasol en ese terreno y hacer aceite de semillas con esas pipas. En un año puede hacer aceite, pero nunca será la misma que la que sale de la aceituna.

En el primer caso, se planifica a largo plazo, no sólo pensando en mí, sino en otras generaciones y con el objetivo de obtener un producto concreto, que seguro nos dará retornos a mí y a otros, pero que tardarán en llegar.

En el segundo caso, se planifica a corto plazo, sólo pensando en mí y sin que eso que planté les sirva a otros. Tendré retornos inmediatos, pero solo serán para mí.

Todo depende del nivel de objetivos que me plantee y del tiempo que quiero que duren mis proyectos. Al fin y al cabo, el bendito tiempo.

En el caso de Oleosetin, partíamos de un pequeño olivar en decadencia y lo que nos planteamos era recuperarlo, dándole valor añadido que lo hiciese

sostenible. Había que hacerlo cuanto antes y por eso se tomó la decisión de cambiar de tipo de producto final: de aceituna de mesa a fabricar aceite. Pudimos hacerlo porque ya teníamos los olivos y ya daban aceitunas. Los hemos recuperado y los hemos hecho productivos y viables económicamente. Ahora nos falta hacerlos perdurar en el tiempo. Otra vez el tiempo, siempre está en medio, no nos enfrentemos a él, sino que convivamos con él y aprovechémoslo lo mejor posible, lo perdido no lo recuperaremos nunca.

La sabiduría popular de mi pueblo dice: *“el tiempo que hace su tiempo, no es mal tiempo”*.

Iniciativa, Imaginación, Ilusión, Ideas, Innovación, . Son muchas “I”, pero todas complementarias y casi “primas hermanas”. Recordemos que ya tenemos el proyecto en marcha, pero eso no es algo que dure toda la vida, sino que hay que cuidarlo, mimarlo y adaptarlo a los tiempos. En definitiva se trata de mantener viva la actitud y generar nuevos objetivos. Algo que se queda parado, termina por morir. El movimiento te da vida y la vida te da lo demás. Estamos en la era de la información, de las nuevas tecnologías, muchas veces no es necesario cambiar objetivos, sino adaptarlos a los tiempos y a su velocidad de cambio, pues todo cambia: el clima, la tecnología, la ciencia y hasta tus clientes. Si no te adaptas a tus clientes, o los cambias o te cambian ellos a ti. Por eso es necesario seguir manteniendo la ilusión, dejar volar la imaginación, cultivar nuevas ideas, innovar y no perder la iniciativa nunca.



En Oleosetin no hemos perdido la ilusión, sino todo lo contrario, la tenemos intacta, y ello nos hace encontrar nuevas ideas. En la actualidad estamos realizando un proyecto de investigación para reutilizar todos los subproductos de la almazara en nuestro propio olivar, por medio de la creación de una enmienda orgánica tipo compost. Estamos explorando nuevos mercados para el AOVE, combinado con experiencias turísticas tipo apadrinamiento de olivos, actividades agro-turísticas siendo agricultor “virtual” a través de redes sociales, elaborar tu propio aceite de los olivos que tiene apadrinados, etc. Estamos viendo la posibilidad de colocar colmenas en la época de floración del olivar para facilitar la polinización y a la vez obtener una miel de flor de olivo ecológica. Tenemos nuestra mente abierta y dispuesta para seguir innovando.

NO positivo. Estamos en el último peldaño del método Oleosetin. Para una persona optimista, con actitud y emprendedora no necesita este paso, pues si ha sido capaz de emprender, en su cabeza ha apartado el chip del negativismo. Este peldaño se resume con dos frases que no son más y que todos conocemos:



- No dejes para mañana lo que puedas hacer hoy
- No te rindas nunca, porque nunca sabes si el próximo intento será el que funcionará

Así podríamos poner miles, solo hay que darle la vuelta al no negativo, en Oleosetin lo hacemos y ayuda a mantener intacta la ilusión, la actitud y sobre todo la pasión. Pruébalo, no te arrepentirás.



Pasión y Entusiasmo

garantía de Éxito.

La nueve más una. Oleosetin no tiene la letra **P** en su definición, pero si en su filosofía. La Pasión es el aliado fiel que se le debe poner a todo lo que hagas. Es