



DE CERCA | **Jorge Sendagorta** Presidente y consejero delegado de Sener

“Hay que dar paso a la siguiente generación”

Heredero de uno de los grupos tecnológicos más relevantes de España, Jorge Sendagorta reconoce que el tiempo de su generación ha pasado. Uno de sus hijos ya dirige Sener en México. “Espero que la empresa siga en manos de la familia Sendagorta muchos años”.

Emelia Viaña, Madrid

Jorge Sendagorta (Madrid, 1952) ha heredado de su padre y de su tío, fundadores de Sener, el amor por la ingeniería –“aunque sea complicada de comunicar y no llegue al público general”– y la forma de pensar en global –“nuestra vocación es abrirnos al mundo”–. La herencia incluye una empresa que factura más de 1.300 millones de euros y que emplea a 6.000 personas. Cumplidos ya los 65 años, Sendagorta piensa en ceder el testigo a la siguiente generación. Uno de sus hijos –tiene tres y ocho nietos– dirige ya Sener México.

– **¿Cuesta más soltar las riendas cuando se forma parte de una empresa familiar?**

Tenía tres años cuando mi padre y mi tío fundaron la empresa, que ha formado parte de mi paisaje desde entonces –empezó a trabajar en Sener en 1986–. Obviamente, me siento muy ligado a ella. No quiero dejar de estarlo, pero hay que ir pensando en dar paso a la siguiente generación.

– **¿Estará vinculado a Sener aunque se jubile?**

Mi padre forma parte del consejo y creo que su experiencia es esencial para la compañía. Las empresas las forman personas y la personalidad de Sener tiene un poco de él, de mi tío y de mí mismo. Creo que mi experiencia en Sener será también necesaria para la siguiente generación.

– **¿Seguirá siendo ‘el jefe’?**

Sener no es una organización jerárquica. Todos somos parte del mismo equipo. La empresa es importante, pero sólo es un instrumento para desarrollar la vocación de servicio que nos inculcaron mi padre y mi tío.

– **¿Qué más aprendió de ellos?**

Sener debía estar a un nivel tecnológico muy alto, por eso siempre he-



Jorge Sendagorta se incorporó a Sener en 1986, pero la empresa formaba parte de su “paisanaje” desde que tenía tres años.

mos estado muy atentos a las innovaciones que se hacen en todo el mundo. Pero la principal enseñanza que aprendí de mi padre y de mi tío fue que Sener debía tener vocación de servicio. Nuestro trabajo debe servir para desarrollar el mejor y más rápido transporte urbano, la energía más verde o los barcos más eficientes. Siempre debemos pensar qué es lo mejor para la sociedad.

– **¿Una ‘rara avis’ empresarial?**

La verdad es que somos un poco raritos. Todas las empresas tienen algún rasgo que las hace singulares y son las personas las que consiguen que esto sea así. Las personas no sólo lideran negocios, también les imprimen carácter.

– **Para ser ‘sólo’ una empresa familiar, Sener está en todo el mundo.**

Cuando tu trabajo supone innovar, tu mercado no es local. Nuestro mercado es el mundo. La globalización es complicada para todas las

“ Las empresas las forman las personas. Éstas no sólo lideran negocios, también les imprimen carácter”

“ La internacionalización es un proceso largo con muchos sobrecostes que necesita paciencia, tesón y espíritu de equipo”

compañías, familiares o no, el problema es que hay que asumir unos sobrecostes y las empresas pequeñas no pueden.

– **La crisis sirvió para que muchas empresas españolas iniciaran ese proceso de internacionalización. ¿A la fuerza ahorcan?**

Efectivamente. En nuestro sector, todas las empresas apostamos por la internacionalización y eso ha servido para que la ingeniería española esté muy valorada en todo el mundo. Fue un trabajo en equipo del que todas las empresas nos estamos beneficiando. La internacionalización necesita paciencia, tesón y espíritu de equipo.

– **Es ingeniero naval y Sener es especialista en dicha disciplina, pero también en otras como aeroespacial, alta velocidad o infraestructuras. ¿Se puede abarcar tanto?**

Cuando trabajas en equipo y no como compartimentos estancos, sí.

– **Después de 31 años en Sener, ¿de qué se siente más orgulloso?**

De ITP. Iniciar este proyecto hace treinta años ha supuesto que España tenga una industria de motores de aviación. Me dolió vender la participación de Sener en ITP el año pasado a Rolls-Royce, pero fue lo mejor para el futuro de la compañía.

– **¿La gran ventaja de las empresas familiares es que este tipo de decisiones, aunque sean duras, sólo las toma usted?**

Todas las decisiones se toman en equipo y no dependen de una única persona. La gran ventaja de ser una empresa familiar es el largo plazo, las decisiones son transgeneracionales. Esta visión es lo que te anima a asumir proyectos que te darán un retorno muchos años después.

– **¿Quiere que la empresa siga siendo familiar o se plantea dar entrada a algún inversor externo?**

Espero que la empresa pueda seguir en manos de la familia Sendagorta muchos años. Ahora no necesitamos capital como para iniciar un proceso de venta, todo lo contrario. Tenemos fondos para invertir.

– **El año pasado Sener cumplió 60 años. ¿Hay algo que no hayan sido capaces de hacer?**

Muchas cosas. A pesar de todo, trabajamos para la NASA, para la Estación Espacial Internacional, en el AVE a La Meca o en la construcción de los barcos más grandes del mundo. Es para sentirnos orgullosos.

– **¿Es cada vez más difícil innovar?**

Si quieres permanecer vivo hoy tienes que cambiar cada vez más rápido. La innovación es menos distintiva y tiene que ver más con la velocidad con que la implementas. Por eso, hay que dejar paso a la siguiente generación. Los de la mía, no llegamos.

NO HACE FALTA SER UN EXPERTO PARA INVERTIR EN ORO



“ Los fondos y las acciones varían constantemente. Por eso decidí invertir en oro. Ahora leo las noticias económicas sin sobresaltos. Degussa me da toda la confianza y seguridad que necesito. ”

Raquel Álvarez
Abogada



Degussa 
GOLD UND SILBER.

DEGUSSA-MP.ES

Calle Velázquez, 2. Madrid / 911 982 900

Degussa Oro, la inversión segura