



PATINETES ELÉCTRICOS.
Ventajas e inconvenientes
en la ciudad

N60
MARZO 2019

vida económica

LA REVISTA EMPRESARIAL DE MÁLAGA

Fintech

La democratización de los servicios financieros

Inversión, crédito, finanzas personales, ...
Las fintech ganan fuerza en el universo
startup español



Taxi vs VTC

Claves para entender el conflicto



¿Dónde está el *business*?

Cómo monetizan las apps más relevantes

Las 'telecos' emprenden

Los operadores abren espacios de emprendimiento



Francisco Barrionuevo
Consejero delegado de Grupo Novaschool



FRANCISCO BARRIONUEVO
CONSEJERO DELEGADO
GRUPO NOVASCHOOL

¿Cómo acaba un empresario tecnológico ligando a la educación?

Porque soy economista. Me considero un gestor empresarial. Empezar con la tecnología no dejó de ser una oportunidad que vi. Pero, aparte de gestor empresarial, me considero una persona de marketing, un vendedor, siendo capaz de detectar las oportunidades que el mercado ofrece, desarrollando productos y servicios que ese mercado está demandando. El hecho de pasar al sector educativo fue porque cuando Novasoft estaba operativa, tuve la visión de adquirir un colegio. Llevando la tecnología al desarrollo de la actividad educativa, podríamos aportar un elemento interesante.

Debe ser muy distinto gestionar alumnos y profesores a gestionar informáticos

Al final son empresas intensivas en conocimiento, tanto una como otra. ¿Esto qué significa? Que son em-

presas en las que el factor trabajo, el factor que aporta el empleado, es de alta cualificación. Para mí, es alta cualificación tanto un profesor como un ingeniero. Las políticas de recursos humanos y la forma de gestionar ambas empresas son muy similares.

Hablemos de Novaschool. ¿Cuál es su origen?

Novaschool nace en el año 2009, cuando adquirimos el colegio Añoreta. Entendimos que bajo la égida de la marca Novaschool podríamos desarrollar un proyecto que tuviera posibilidad de crecimiento, con un "modus operandi" diferente al que se estaba desarrollando en el resto de colegios.

La tecnología, el deporte, el afán de llevar esas políticas de recursos humanos que tanto éxito nos dieron en Novasoft, la reinversión de los beneficios empresariales... es decir, todo lo que hemos hecho bien en Nova-

soft. Esto fue lo que originó que pudiéramos trasladar todas esas políticas y estrategias desde un sector que, aunque puede ser diferente, tiene elementos comunes.

Entiendo que, al cerrar Novasoft, el equipo desaparece...

Al cerrar Novasoft hice un trabajo intenso para traspasar contratos a otros competidores. "La suerte" que tenía Novasoft al tener contratos con administraciones públicas de España nos permitió hacer un trabajo de trasvase de contratos. Parte de la plantilla, y de esto tengo la conciencia muy tranquila, pudo seguir trabajando.

Ahora bien, parte del staff que tengo hoy en día: directivos, área de comunicación, área de tecnología, área de calidad, de recursos humanos...es Novasoft. Siguen conmigo, siendo la guardia pretoriana de este nuevo proyecto y trasladando esa herencia del buen hacer.

"Tengo la suerte de haber elegido un sector con unos retornos emocionales impresionantes"

Francisco Barrionuevo, 53 años, sabe lo que es adaptarse a nuevas situaciones. Expresidente de la ya liquidada Novasoft -empresa tecnológica referente en Andalucía-, desde 2009 lleva a cabo el proyecto Novaschool, convirtiéndose en el mayor grupo en el ámbito de la enseñanza reglada de la provincia de Málaga. Nueve centros, más de 2.300 alumnos y una facturación de más de 12 millones avalan este éxito.

Como hemos visto, usted es un empresario con mucha experiencia en diversos campos. ¿Cuál es el denominador común de un proyecto empresarial?

El denominador común son las personas. Nosotros somos una empresa de personas que, al fin y al cabo, lo que vendemos son servicios que están desarrollados por personas. Hay que entender que al que fabrica el servicio, que no es más que un profesional que trabaja para la empresa, hay que cuidarlo para que se convierta en un cliente interno. El jefe realmente se convierte en el principal soporte vital del sostenimiento de la empresa, pero no desde el punto de vista de todos cuidar al jefe, sino del jefe cuidar a todos. Si se trabaja en esta línea, siempre habrá un clima laboral muy discernido. Los conflictos podrán solucionarse manteniendo una postura de consenso y negociación.

GRUPO NOVASCHOOL, EDUCACIÓN 100% MALAGUEÑA



Instalaciones del colegio Novaschool Añoreta

Grupo Novaschool nace en 2009. De la mano de Francisco Barrionuevo, se ha convertido en el mayor grupo en el ámbito de la enseñanza reglada de la provincia de Málaga. En la actualidad, sus

más de 2.300 alumnos y 230 profesores se encuentran repartidos en cuatro colegios privados y cinco escuelas infantiles, abarcando la educación desde todos los ámbitos. El crecimiento del grupo,

desde su nacimiento, ha sido imparable. En el pasado ejercicio, la facturación fue de 12 millones de euros, previendo alcanzar los 12,4 en 2019. La innovación aplicada a la educación es uno de los aspectos que más caracterizan a estos centros. Por ejemplo, Novaschool Añoreta ha sido nominado en los II Premios de Innovación Educativa, contando entre sus filas con Ali Bagherian, uno de los mejores profesores del país, según los Premios Educa Abanca.

Mi gran error fue no vislumbrar con antelación que la crisis que ya se veía iba a llegar a la administración

Se ha pasado de un aula más analógica a otra más digitalizada, donde las nuevas tecnologías hay que dosificarlas y manejarlas

Parte del staff que tengo hoy en día: directivos, área de comunicación, área de tecnología, área de calidad, de recursos humanos... es Novasoft

Pasar al sector educativo fue porque cuando Novasoft estaba operativa, tuve la visión de adquirir un colegio

¿Qué errores y aciertos señalaría en su trayectoria como empresario?

El principal error? Creerme que siempre me van a ir bien las cosas. Con 27 años empecé con Novasoft. Desde los 27 a los 47 todo me iba de cine: crecimiento en ventas, beneficios, número de empleados... Entonces, cuando más ventas teníamos, te viene un buen revés que se convierte en un problema. No ser capaz de verlo... yo creo que el empresario, al igual que tiene el papel de cuando hay éxitos ser el primero en recibir la medalla, cuando llega el fracaso



debe asumir que se ha equivocado. Mi gran error fue no vislumbrar con antelación que la crisis que ya se veía iba a llegar a la administración. Mi principal acierto es tener una gran familia, tener grandes compañeros y tener la suerte, entre comillas, de haber elegido un sector que da unos retornos emocionales impresionantes. Es verdad que es un sector muy complicado, pero yo, al fin y al cabo, no estoy en la fase de moverme por una cuestión meramente de beneficios, sino que también busco esa estabilidad y ese reconocimiento social.

¿En qué aspectos ha cambiado la educación y la formación en la última década?

Exclusivamente en la irrupción de las nuevas tecnologías. Hoy día los alumnos se manejan a un nivel y a un uso tan intensivo que, a veces, hay que gestionarlo. En cierto modo, ahora lo que tenemos que hacer los profesores es enseñar a cómo gestionar esa tecnología.

Junto a esto, ha cambiado mucho las reglas del juego de antes a ahora. Se ha pasado de un aula más analógica a otra más digitalizada, donde las nuevas tecnologías hay que dosificarlas y manejarlas. Además, el propio profesor tiene que adaptar sus contenidos a esa nueva realidad.

¿Qué propuesta diferenciadora ofrece un centro Novaschool?

La primera, las personas. Me preocupa, y me ocupo mucho, de que la plantilla esté satisfecha. Al margen de los problemas que cada uno pueda tener, intentamos que cuando un trabajador entre en el centro, esos problemas los aparque y esté ilusionado. No podemos entender un profesor cabreado con la empresa.

Personalmente, ¿piensa que el nivel educativo andaluz es tan bajo como lo pintan algunos informes?

Yo creo que el profesor de la pública, de la privada y de la concertada, salvo excepciones, es un profesor muy preparado y muy vocacional. Aunque no creo que haya diferencias, sí es cierto que la motivación de los profesores cambia según el entorno en el que estén. Es verdad que la función pública todavía no ha desarrollado unas políticas que haga que esa motivación se desarrolle en su máximo nivel. Aquí sí estamos trabajando muchísimo este aspecto.

Por ejemplo, si nos vamos a Youtube y ponemos Novaschool myAgora hay muchos profesores que hacen Moocs (cursos online). Además, hacen libros y crean sus propios contenidos. Yo creo que estos son elemen-

tos que hacen que Novaschool vaya un punto más allá de lo que sería el cumplimiento de dar una clase.

Tiene entre sus filas a uno de los mejores profesores de España...

Sí, precisamente a mi compañero del departamento de Economía. Este quedó el octavo de los profesores a nivel nacional. Es un exponente de ese profesor que no sólo imparte clases, sino que se acerca mucho a los alumnos y les ayuda y le guía emocionalmente.

¿Qué objetivos tiene a corto plazo?

A corto plazo, seguir como estamos. Es decir, que los centros sigan dando el mismo nivel de calidad que ahora. A largo y medio plazo, seguir reinvertiendo y mejorando. La verdad que la reinversión, en lo que sería mantenimiento, es muy importante en los centros. No solamente pintar, sino estar continuamente invirtiendo en nuevo mobiliario, en mejoras de las instalaciones, en ampliaciones... Cada año que pasa la empresa es más solvente, y esto es muy interesante.

¿Piensa diversificar en algún otro sector?

No tengo ningún interés ni ninguna motivación en abrirme. Creo que



“Al margen de los problemas que cada uno pueda tener, intentamos que cuando un trabajador entre en el centro, esos problemas los aparque y esté ilusionado”

podemos seguir desarrollando este proyecto, incluso con posibilidad de construcción de otros centros, pero siempre con la cautela y la calma que requieren las inversiones a largo plazo.

¿Qué consejo daría a alguien que comienza un negocio?

Primero, que tenga mucho cuidado con la caja. Esta es la clave de todo. A mí me lo dijeron hace muchos años

y no lo escuché. Un proyecto que no tenga un flujo de caja positivo es un proyecto que no va a ningún lado. La caja, el dinero, es un factor vital en la empresa. A menudo se nos olvida y nos centramos más en buscar clientes. Al final te encuentras con una situación de estrecheces y, por tanto, muerte de éxito: empresa que ha vendido mucho pero que, en un momento dado, ha tenido problemas de caja./S. HURTADO



DE NOVASOFT A NOVASCHOOL

Francisco Barrionuevo tocó el cielo con Novasoft. Economista y jurista, a los 27 años formó a la “niña de sus ojos”, la empresa que le daría tanto éxitos (llegó a tener más de 1.200 trabajadores y a facturar 70 millones), y a la vez, tantos quebraderos de cabeza. De hecho, sería la crisis económica la que la abocara al concurso de acreedores en 2013. “La administración pública, sobretudo la regional y local, se convirtieron en un cliente impagador, encontrándonos

en una situación límite”. El consejero delegado de Novaschool asegura que sabe lo que es andar por el infierno, y parafraseando a Churchill aconseja que “si ves que caminas por el infierno, anda deprisa y sal rápido”. Y esto es lo que hizo. Centrado en el mundo de la educación, y actualmente profesor de Economía en Novaschool Añoreta, asegura que se encuentra feliz. “Un problema se ha acabado convirtiendo en una gran oportunidad”.