

El empresario del año es andaluz y quiere que trabajes cuatro días a la semana

Fulgencio Meseguer, natural de Jerez, aunque desarrollado profesionalmente en Jaén, fundó Software Delsol en 1993, una empresa pionera en aplicar el modelo 'freemium' cuando ni siquiera se llamaba así y en implantar con éxito la jornada laboral de 36 horas semanales. Después de vender su empresa, acelera proyectos empresariales a través de la fundación que lleva su nombre y 'amenaza' con agitar la vida cultural de Jerez tras comprar un palacio que quiere convertir en un centro cultural de primer orden



Texto **Francisco Romero**
Fotografías **Juan Carlos Toro**

Fulgencio Meseguer (Jerez de la Frontera, 1965) nació en el barrio de San Miguel, aunque los recuerdos que conserva de su niñez son de la barriada de Las Torres, entre cuyos bloques de pisos transcurrió su feliz infancia. Su padre tenía un taller de electrónica en la avenida del Amontillado de la barriada de Icovesa, cerca de casa, donde el pequeño Fulgencio pasaba las tardes. “Aprendí con él, era algo que me gustaba”, recuerda. Así que desde muy joven se interesó por la electrónica, y luego por la informática.

Criado en una familia numerosa —son seis hermanos—, estudió en La Salle hasta octavo, para luego pasar al IES Coloma para cursar el antiguo BUP (Bachillerato Unificado Polivalente), al tiempo que hacía sus pinitos en electrónica en el taller de su padre. La informática llegó poco después. Una vez que terminó el servicio militar obligatorio, “era el boom de la informática”, rememora, y empezó a formarse en escuelas privadas, la única forma que había de aprender este oficio por aquel entonces.

“Eran años en los que un informático estaba bien valorado, porque apenas había, y era una forma de entrar en el mercado laboral”, relata Fulgencio Meseguer. Era mediados de los años 80 del siglo pasado, y después de estudiar desarrollo de software, fundó su primera empresa en Jerez. “Mi padre era empresario y yo soy empresario. En aquel momento era un autoempleo de supervivencia, la formación me llevó a generar esa empresa para darle atención a los clientes que me iban surgiendo”, cuenta Meseguer, quien cerró esa empresa cuando se trasladó a Jaén, donde se casó y nacieron sus tres hijos.

En la provincia jiennense también nació Software Delsol, una compañía con casi tres décadas de vida —vio la luz en 1993—, que se ha hecho conocida por aplicar con éxito la jornada laboral de cuatro días. A principios de 2021, el grupo italiano TeamSystem compró la empresa, cuando contaba con 30.000 clientes y 180 empleados. Entonces, Meseguer se desprendió la empresa que fundó a principios de los años 90. Ahora, aunque sigue ligado a Jaén, a través de la Fundación Fulgencio Meseguer impulsa proyectos de emprendimiento y ha entrado en Jerez a lo grande, comprando un palacio que quiere convertir en un centro cultural.

¿Qué cambios nota en Jerez cuando vuelve de visita?

Cuando salí para Jaén tenía mi clientela en Jerez, bueno realmente en Andalucía occidental —Cádiz, Sevilla y Huelva—, por lo que seguía viniendo semanalmente a visitar a mis clientes. Así estuve durante doce o trece años. Unos 700 viajes de ida y otros 700 de vuelta, aparte de venir para ver a mi familia. En aquel momento era una empresa de informática generalista que vendía software, hardware, que hacía instalaciones de red y que cambiaba cartuchos de impresora. La especialización en software no llegó hasta 2008, cuando se abandonó la venta de ordenadores.



Es un empresario atípico, que en 1999 ya regalaba software informático, algo que no era nada habitual, ¿por qué dieron ese paso?

Los siete primeros años de la empresa fueron para mantener a la clientela. A finales de 1999 sacamos una nueva versión de nuestro programa de contabilidad y facturación en Windows. Decidimos hacer un cambio en el modelo de negocio y regalar el software. Solo cobrábamos los servicios de actualización y de soporte técnico. Hoy en día se entiende como algo muy normal, te bajas un software al móvil y no te cobran nada, y si quieres algo especial contratas la versión premium. El modelo freemium se llama. Eso que hoy día se ve muy normal en aquel entonces fuimos los primeros en España en hacerlo.

El modelo freemium se acuña en 2006, cuando llevábamos siete años haciéndolo. Es curioso. Ese es el valor disruptivo de Software Delsol. ¿Por qué hacemos eso? Es muy fácil, hicimos el desarrollo del software ya con la experiencia de 100 clientes, que siempre renovaban el servicio de soporte. Si regalamos el software y se adquiere solo un contrato de mantenimiento, es un contrato seguro. Lo vimos muy claro y se optó por apostar por la fidelización de clientes en lugar del proceso de venta de un software, que es lo que hacía todo el mundo.



El tiempo le ha dado la razón, ¿se considera un visionario?

Yo no me adjudico un mérito extremo. Para mí no fue ni siquiera arriesgado. Sabía que si conseguía diez clientes en aquel entonces, en un año iba a incrementar un 10% mi cartera de clientes. Y así fue. El arranque del modelo fue muy lento. El primer año se dieron de alta diez empresas en todo el año. Hoy en día el récord en Software Delsol se produjo hace poco y se dieron de alta 270 empresas en un día.

Había que creer en el modelo y ser pacientes...

La clave era ser disruptivos y ser diferentes. Y aprovechar también internet. Fue algo muy importante. En aquellos años, en los 2000, internet era algo muy incipiente. Era como un reto vender por internet. Desde Jaén empezamos a vender a toda España. Fue un proceso muy lento pero, al final, muy efectivo.

Y ahora se conoce Software DelSol por ser pionera en implantar la jornada laboral de cuatro días. ¿Cómo llegan a la conclusión de que tienen que dar ese paso?

La facturación de la empresa ha crecido en proporción a sus trabajadores. En Jaén abrí con dos personas trabajan-

do, y uno era yo. Según se adquirían clientes se fue incrementando la plantilla. Siempre ha habido mucha cercanía entre la dirección y la gente que entraba, se ha apostado por la relación de equipo que hay en la empresa. Cuando fuimos cinco éramos muy bien allegados y decíamos que cuando fuéramos diez no iba a haber este buen rollo... al llegar a diez seguimos con el ambiente. Llegamos a 25, 50 y 100 y seguía habiendo ese ambiente y era porque se invertía en el espíritu de equipo. Cuando decidimos si se implantaba la jornada de cuatro días ya era un hecho que la empresa apostaba por su equipo y que el equipo estaba muy comprometido con la empresa. Éramos 180 empleados. Mi equipo ni se tomó como algo muy especial la jornada de cuatro días, estaba acostumbrado a tener muchos beneficios. Antes de eso ya había comedor, futbolines, piscina, barra de bar... Era importar el modelo Google y hacerlo en Andalucía. Esos beneficios hacen que el trabajador, aparte de su sueldo, que es importante y es un buen sueldo, se fidelice. Cuando comuniqué que se iba a implantar la jornada de cuatro días nadie se sorprendió, simplemente tenían miedo de saber si iban a trabajar diez horas de lunes a jueves o íbamos a reducir el sueldo. Cuando explicamos que seguía el mismo sueldo, con jornadas de nueve horas y que se iba a reducir de 40 a 36 horas semanales... Ya se animó la gente. Con esta reducción se ha fidelizado más y se ha mantenido la productividad que teníamos cuando trabajábamos cinco días.



¿Son pinceladas para diseñar la fórmula del éxito?

Lo importante es ser muy disruptivo y escuchar mucho a tu gente. Si escuchas las necesidades del personal lo ves claro. No hay que hacer grandes cosas, simplemente hay que ser consecuentes con lo que te pide la empresa.

Las mejoras al aplicar la jornada de cuatro días son evidentes, aunque en el debate público se infantiliza y se habla de flojos, de querer trabajar menos...

Nosotros lo empezamos a aplicar el 2 de enero de 2020. El 7 de enero había diez cadenas de televisión en la oficina. El impacto fue enorme. Y lo sigue siendo. Cada día salimos en algún artículo como los referentes de esta fórmula. Esa inversión que hice en implantarla se cubrió enseguida por la repercusión que hubo en los medios.

¿Hubo que contratar a más gente?

Exactamente. Invertí 400.000 euros en ampliar el equipo para que se equilibrara el trabajo, porque el trabajo se sigue haciendo de lunes a viernes.

Tuvo impacto pero no se replica el modelo en otras empresas...

Es posible y está funcionando. El modelo requiere que el equipo esté comprometido con la empresa. Hoy en día mi gente entra con el horizonte del jueves y entran estresados porque saben que tienen que sacar su trabajo de lunes a jueves. Es reducir la jornada un 10%, de 40 horas a 36. Si

consigues que el trabajador dé un 10% más de esfuerzo, ya lo has equilibrado. El rendimiento se ha mantenido, la satisfacción de mis clientes es superior a la que había antes y el absentismo laboral se ha reducido un 30%. Hay dos grupos en la empresa, el que trabaja de lunes a jueves y el grupo que va rotando su día libre. Quien descansa siempre el viernes tiene 52 fines de semana de tres días. Les regalamos 52 puentes. Es un pasote. Y el otro grupo va rotando, una semana libra el lunes, otra el martes, otra el miércoles... Eso hace que cuando libras un viernes, la siguiente libras el lunes. Se quedan con 12 puentes de cuatro días. Están super contentos.

¿Cuál es la clave para ser un buen jefe?

El foco en la empresa es el equipo. Siempre. En Software Delsol se ha considerado que el objetivo de la empresa es el equipo, ya no es ganar dinero. Es un medio para que se consiga un proyecto de vida por cada uno de los trabajadores, pero el fin es el equipo. El 65% de la plantilla son universitarios, jóvenes, que rotan, que se van a buscar otras cosas. ¿Sabes cuál es el índice de abandono en la empresa? El 0%. Ni Dios se va de allí. Es un equipo fidelizado. Sus condiciones son óptimas y no solo por el sueldo. Hay un comedor, seguro médico... Hay buen ambiente también. En la empresa hay una encuesta de satisfacción con 50 apartados, pues el cliente lo que más valora es la calidad humana de la gente de atención al cliente. Es decir, que un cliente valore con 9,47 la atención que recibe es un dato enorme. Todo eso es fruto del ambiente de trabajo tan agradable que hay en la empresa.



¿Es más complicado emprender en Andalucía que en otros lugares?

Creo que no. Con empresarios que estén formados en el conocimiento empresarial creo que no es más complicado estar en el Sur que en el Norte. Quizás nos falta esa confianza de saber qué se puede hacer, aunque el mercado se tiene que adaptar a la deslocalización del puesto de trabajo. Eso es importante. Hoy día hacer un proyecto de innovación o nuevas tecnologías se puede hacer en cualquier sitio, no hace falta estar en Madrid o Barcelona. La calidad de vida que hay en Andalucía es espectacular. Aquí se gana mucho en calidad de vida y ese es un foco de atracción también para atraer el talento y retenerlo.

¿Hay que esperar ayuda de la Administración a la hora de emprender?

En cualquier proyecto de emprendimiento siempre es un incentivo la ayuda financiera. Es importante un apoyo en general, que la legislación sea estable, que haya infraestructuras para mover o desarrollar un proyecto.

¿Qué lo llevó a dar un paso al lado y vender Software Delsol?

Siempre he intentado generar un desapego con el proyecto empresarial y hace diez años dije que me quería jubilar con 55 años. Mi empresa iba bien y el foco era ese. Jubilar-me de la gestión de Software Delsol, no de lo que es en sí el mundo empresarial, porque soy empresario, tengo otros

proyectos que siguen funcionando y voy a seguir funcionando. Dije que lo haría y es lo que he hecho. En principio se iba a hacer con un relevo en la dirección nada más y al final surgió esa opción de desinvertir, lo vi bien y así lo hice.

¿Le dio pena?

Siempre me lo preguntan. No quiero ser frívolo, pero no me da pena. Es una decisión muy estudiada, muy pensada, que se hizo asegurando la continuidad del proyecto y del equipo, que mantiene sus condiciones. Es como cerrar un círculo. Es un proyecto de vida empresarial que se cierra, y si puedes asegurar un patrimonio para ti, para tus hijos, nietos y bisnietos si hay un poco de suerte... es otro tipo de responsabilidad asegurar ese patrimonio. Era una oportunidad que se podía aprovechar y así lo hice.

¿A qué se dedica exactamente la Fundación Fulgencio Meseguer que nació entonces?

Veo en Andalucía, y en especial en Jaén y en Cádiz, que hacen falta empresarios, generar empleo. Hay que apoyar el emprendimiento, la formación y preparación para generar empleo. La fundación pretende crear un ecosistema donde se pueda atraer al emprendedor, formarlo y llevarlo a éxito con su proyecto. Muchas veces nos centramos en el negocio pero no nos formamos. Yo puedo ser un buen fabricante de muebles y no saber ser empresario. Es importante formar a ese señor para que conozca las herramientas que tiene, las opciones de mejorar su empresa y cómo generar empleo. El enfoque de la fundación es apoyar al empresario y a la economía de Jaén, de Cádiz y de Andalucía en general.

En Jerez ha adquirido recientemente el Palacio de la Condesa de Casares para hacer un centro de exposiciones, ¿por qué ahora? ¿Es una forma de conectar con sus orígenes?

Llevaba años viendo esa opción inmobiliaria, porque el palacio estaba en venta desde hace años. Era una inversión emocional, porque no tenía ni idea de qué iba a hacer con eso que compraba. El enclave es ideal, para que lo que se haga bien hecho, sea un éxito. Quería hacer algo en Jerez que mereciera la pena y era el mejor edificio que se podía adquirir en ese momento, también por empezar a significarme con mi tierra.

¿Qué va a pasar ahí dentro?

En principio la idea era hacer un hotel, pero cerraba quizás la interacción con la ciudad. Y pensé mejor que me apetecía interactuar con Jerez, poder hacer algo que sirviera de apoyo a la cultura. Era una forma de entrar y conectar con el mundo de la cultura en Jerez. En el edificio se va a hacer un centro cultural con siete salas de usos múltiples, exposiciones, presentaciones, microconciertos... lo que se quiera. Son salas que van a estar a disposición del círculo cultural e intelectual de la ciudad. Muchos artistas me hablaban de que se adolecía de espacios así en Jerez y este sitio lo merece. Va a ser otro argumento más para ir al centro y visitar la ciudad.