

Título: "La tarea de crear empresa no es sencilla"

Autor: Javier Fernández Aguado



Es doctor en Ciencias Económicas y Empresariales (premio J.A. Artigas) y ejerce como profesor de Política y Dirección de Recursos Humanos en la Universidad San Pablo CEU, además de dirigir el Máster en Liderazgo Estratégico promovido por la Fundación Carolina y el Instituto de Estudios Superiores-IES.

El profesor Fernández Aguado, colaborador habitual de www.emprendiendo.com, es también el líder de lo que los medios de comunicación han denominado el Topten del Management español: los diez autores nacionales más prestigiosos en lo que se refiere a la ciencia del gobierno de personas y organizaciones. Ellos escribieron hace un año el libro "Management español: los mejores textos".

Ha escrito una docena de títulos, entre los que destacan: "Dirigir y motivar equipos"; "Liderar. Mil Consejos para un Directivo" y "Dirigir personas en la empresa". Algunos de sus trabajos han sido publicados en inglés, francés, italiano o finés. Ha realizado, además, una nueva versión, en español, de "Ética a Nicómaco", de Aristóteles.

En la actualidad está considerado uno de los pensadores más profundos, no sólo desde el punto de vista empresarial, sino también antropológico. Su trabajo de formación y consultoría es requerida por multitud de empresas, tanto dentro como fuera de España. Su biografía aparece entre las 91 recogidas por el libro "Grandes Creadores en la Historia del Management", de José Luis García Ruiz.

Uno de sus últimos proyectos ha sido la creación de la consultora MindValue.

¿Cuándo se crea MindValue?

Hace pocos meses, en julio de 2003.

¿Por qué?

Consideramos que existe una necesidad en España de personas dedicadas a la consultoría que no sólo sepan bien cómo funciona una empresa, sino que también cuenten con una formación de carácter humanista.

Usted ha creado esta empresa junto con José Aguilar López (y también con otros socios). ¿Por qué ha elegido este tándem?

José Aguilar López y yo venimos trabajando en diversos proyectos desde hace algunos años. La puesta en marcha de MindValue es la consolidación de una colaboración que viene de lejos, como la mayor parte de los buenos vinos...

¿Cuál es la actividad de la empresa?

Para las organizaciones hay varias actividades: conferencias sobre gobierno de organizaciones, motivación, gestión y dirección de personas, gestión del tiempo y de reuniones, habilidades directivas, liderazgo, etc; jornadas de trabajo sobre gestión de lo imperfecto, gestión para la mejora, ética empresarial,...; selección de consejeros independientes y de miembros de alta dirección; asesoramiento en cuestiones de reputación y de buen gobierno corporativo; asesoramiento para la elaboración de conferencias o intervenciones de especial relevancia; y asesoramiento en situaciones de cambio organizativo y en diseños estratégicos de crecimiento y expansión, también a través de franquicia. Para los directivos ofrecemos coaching, asesoramiento personalizado en procesos de asentamiento y asesoramiento personalizado en situaciones de reenfoque profesional. Los servicios pueden ofrecerse en español, francés, inglés e italiano.

¿A qué sectores se dirige MindValue?

No excluimos, de entrada, ninguno. De hecho, venimos trabajando tanto para multinacionales como para pymes, dentro y fuera de España.

Aparte de su trabajo como escritor, director del Máster en Liderazgo Estratégico,... usted ya había estado al frente de alguna empresa, ¿cuál?

Hace algunos años puse en marcha Snack Vending Machine, Employment and Business Development, por mencionar sólo dos. Al cabo del tiempo las vendí, porque, aunque eran buenas empresas, no me permitían dedicarme a estudiar, que es algo por lo que siento verdadera pasión.

Ahora ya tiene experiencia como empresario, pero cuando comenzó en este ámbito, ¿qué dificultades se le planteaban, cuáles eran sus "miedos", sus "temores"?

En este caso, los temores son menos, porque antes de crear MindValue ya venía trabajando en este mismo área. Pero en las otras ocasiones, quizá uno de los peligros mayores era la ignorancia de la potencialidad del mercado. Hasta que no te remangas la camisa, no es fácil conocerla.

¿Es empresario por vocación?

Mi padre creó una de las primeras empresas de auditoría de España. A la vez era profesor universitario. Quizá he intentado, inconscientemente, seguir sus pasos.

¿Considera que hoy en día es sencillo poner en marcha una empresa?

No, no es sencillo. Es preciso contar con mucho entusiasmo y también con una cierta capacidad financiera.

¿Qué se necesita?

Dinero, formación, apoyo del entorno, entusiasmo..., por mencionar sólo algunas cosas.

¿Qué ideas fundamentales se tiene que plantear un emprendedor para crear una compañía?

Que tendrá que superar muchos obstáculos, pero que, si vence, se siente como en ningún otro ámbito la satisfacción de un deber cumplido. Sobre eso hablé largamente en el libro "Crear empresa. Mil Consejos para un Emprendedor". En esa obra reflejé todo lo que me hubiera gustado que me contaran antes de poner en marcha mi primera empresa.

EL DECÁLOGO DEL EMPRENDEDOR

1. ¿Cuál fue la primera idea que se le pasó por la cabeza para poner en marcha su empresa?

La libertad.

2. ¿Cuál considera que fue la ayuda más importante que recibió?

El apoyo de los amigos.

3. ¿Y su principal obstáculo para crear el negocio?

La inercia.

4. Cuando usted comenzó la creación de la empresa, la carencia más destacada era...

El local

5. Si pudiera retroceder en el tiempo, ¿qué no volvería a repetir en el proceso de creación de su empresa?

La ingenuidad de pensar que hay algo fácil.

6. ¿Cuál es el aspecto más destacado que puede inducir a una empresa al fracaso?

Dejarse arrastrar por el desánimo.

7. Si nos centramos en la Comunidad de Madrid, la principal carencia en materia de infraestructuras para los emprendedores de la región es...

No sabría qué contestar.

8. ¿Qué consejo daría a aquellas personas que actualmente desean poner en marcha un negocio?

Di 1.000 en "Crear empresa. Mil Consejos para un emprendedor" (Dossat, 2002). Resumirlos todos en uno me resulta imposible.

9. Sin duda alguna, la principal cualidad que debe tener un emprendedor es...

El entusiasmo de ofrecer un buen servicio a los clientes.

10. Por último, para usted el emprendedor ¿nace o se hace?

Un poco de las dos cosas, en la mayor parte de los casos.