

ENTREVISTA A:

JAVIER FERNÁNDEZ AGUADO

Autor de 1010 consejos para emprendedores y ponente de LID Conferenciantes



INNOVATIA (I): En la portada de su libro observamos como dos hormiguitas ponen todo su empeño en transportar una hoja. ¿Pretende con ello establecer un paralelismo entre la figura del emprendedor y la de la hormiga que comparte protagonismo con la cigarra en la famosa fábula que tan de moda se ha puesto en los tiempos que corren?

JAVIER FERNÁNDEZ AGUADO (J.F.A.): Efectivamente. El emprendedor es mucho más parecido a la hormiga. Crear empresa suele implicar un espíritu de conquista, que implica también esa aspiración a consolidar. Quien pretenda triunfar como emprendedor tiene que desterrar ese espíritu frívolo del consumir sin límite, del capricho desatado. Entre otros motivos, porque los créditos hay que devolverlos...

“Entre querer y saber, yo siempre prefiero personas con querer”

(I): Usted comparte con sus lectores 1010 consejos divididos por temática a lo largo de los 48 capítulos que componen su obra. En ellos les aporta información práctica sobre cómo crear una empresa e incluso les indica que “no siempre el master más caro es el mejor”. ¿Por qué dice en su libro que “hay gente que mantiene precios desmesurados como señal de prestigio, sin que la relación calidad- precio sea la adecuada”?

(J.F.A.): Porque es así... En el mundo de la formación se ha vivido, y perdura en algunos centros y escuelas de negocios, una burbuja que antes o después tendrá que desinflarse. Como en todo sector, la relación calidad precio tendrá que reajustarse. Lo bueno cuesta, pero la distancia entre lo impartido y lo cobrado en determinadas escuelas no tiene justificación. Algunas Escuelas de Negocios se han dado cuenta y han ajustado calidad y precio. Las marcas tienen peso, pero la distancia entre lo ofertado y lo percibido, si es excesivo, y se reduce a la marca tiene un límite.

(I): ¿Podría darnos unas claves o consignas para que no nos den “gato por liebre” a la hora de elegir el Master que más nos conviene?

(J.F.A.): Es fundamental verificar adecuadamente la calidad del profesorado. Una marca que hace tiempo tuvo valor, no siempre lo mantiene. Determinados profesores pueden ser valiosos, pero otros viven bajo el paraguas de la marca...

Haber realizado un doctorado en EE.UU. puede ser un valor, pero si sólo se acredita ese estudio, y se carece de práctica real, lejos estaremos de tener un profesor adecuado para una Escuela de Negocios. Difícilmente podrá impartir cirugía un médico que no haya operado. Igual sucede con quien no hay vivido en primera persona el fenómeno empresarial. En el mundo de los negocios es prácticamente inviable tener éxito, tocando de oído. La experiencia en este campo no se suple con la lectura ni hablando con directivos ni estudiando casos empresariales.



(I): Siguiendo con el tema de la formación, en IDE-CESEM creemos que es tan importante formarse antes de crear un proyecto empresarial, como formar a las personas que vas a implicar contigo en dicho proyecto (cap. 10) ¿Cómo podemos saber si hemos elegido la formación más adecuada para nuestros trabajadores?

(J.F.A.): Muchas veces sólo la práctica te confirmará que la elección ha sido la correcta. Hay que contar con personas con buena preparación, sin duda, pero lo más relevante será la actitud. Es decir, el deseo de contribuir al desarrollo de la empresa. Entre querer y saber, yo siempre prefiero personas con querer.

(I): Espíritu de superación, entusiasmo y trabajo son las cualidades que acompañan siempre al perfecto emprendedor. Sin embargo, a veces las cosas no salen como uno piensa. En su opinión, ¿cuáles son los razonamientos paralizantes más frecuentes a la hora de emprender un negocio o crear una empresa? (cap. 43)

(J.F.A.): En ocasiones hay excesiva ingenuidad en el lanzamiento de los negocios. Consolidar un negocio reclama mucha ilusión y también una

enorme constancia. Desanimarse porque los inicios no son como los esperamos es muestra de escasa preparación. Casi nunca los proyectos avanzan como se definieron. Es esencial intentarlo una y otra vez, sin desánimo, sin cansancios... Quienes llegan a la cima no son muchas veces los más listos, sino los más constantes.

(I): El capítulo 41 de su libro lo titula "el ocio del emprendedor o el descanso del guerrero" ¿Por qué?

(J.F.A.): Nadie se sorprende de que otra persona tenga que descansar, pero desazona mucho que alguien reaccione desproporcionadamente por encontrarse agotado. Tenemos que equilibrar la vida para no caer en la enfermedad que ha venido a denominarse workaholic. Es precioso trabajar mucho y bien, pero quien no aprende a descansar, a relajarse, no durará ni rendirá como debería.

(I): ¿Cuáles son las principales enfermedades del emprendedor? (cap. 33)

(J.F.A.): Esta cuestión la he abordado con detalle en la obra Patologías en las organizaciones, en la que conté con la extraordinaria colaboración de Marcos Urarte y Francisco Alcaide. La ausencia de prudencia, es decir de la capacidad de ver lejos, es un mal frecuente. También la falta de disposición para la escucha y para el aprendizaje.

(I): Por último y con esto finalizamos la entrevista, en su opinión, ¿qué es lo que debe decirse para motivar y qué es lo que jamás debe decirse?

(J.F.A.): Debe siempre tirarse hacia arriba, incidiendo en los aspectos positivos. Nunca ha de centrarse la motivación en cuestiones negativas, que sólo paralizan los esfuerzos e inhiben los buenos deseos. He abordado esa cuestión con detalle en el ya citado Patologías en las organizaciones.

PREGUNTA / RESPUESTA

Película favorita: El violinista en el tejado.

Una canción: Quisiera inventar un país contigo...

Un viaje, una ciudad o un país que no hay que perderse: El viaje hacia uno mismo. Demasiados se pasan la vida viajando, o deseando hacerlo, y nunca han dirigido sus pasos hacia dentro de sí mismos.

Una lectura imprescindible: La señorita, de Ivo Andrić.

Un sueño hecho realidad: una maravillosa esposa y dos hijos que nos alegran la vida.

Un sueño por cumplir: hacer feliz a mi familia cada día.

Una cita que le ha marcado o ayudado a crecer profesionalmente: Nunca envidies a nadie, procura emularle. Nunca desprecies a nadie, trata de comprenderle. Nunca odies a nadie, algún motivo tendrá para actuar como lo hace. Aléjate de quien sólo ve lo negativo en el mundo o en los demás. Es un enfermo y podría contagiarte. Esa patología es de las peores.

Mentir nunca compensa. Las organizaciones trapaceras, los directivos falaces acaban por ser descubiertos. Asegurar, por ejemplo, que en una organización no hay rotación cuando esta es altísima, acaba por volverse contra los directivos. Perder la confianza es relativamente fácil, recuperarla es prácticamente imposible. Y esto lo he visto en todo tipo de organizaciones, también en algunas que aseguran tener fines altamente loables. Las mentiras tienen las piernas cortas...

Otro ejemplo también real: asegurar que todos los que se fueron de la organización están agradecidísimos a la misma. Cuando uno conoce una docena de antiguos y verifica que sólo por excepción es así, descalifica totalmente a quienes mienten. Surge enseguida la cuestión: si me engañaron en eso, probablemente también lo hicieron en muchos más temas.