

«Todos los jefes deberían mirarse al espejo cada día»

Javier Fernández Aguado Socio director de Mind Value y 'coach'

ENTREVISTA

JUAN RUIZ
PALACIOS



«Para que una empresa funcione, todo el mundo tiene que trabajar con ilusión y optimismo», afirma el economista Javier Fernández

MURCIA. Es socio fundador de la consultora Mind Value y está considerado uno de los mayores expertos contemporáneos en el 'entrenamiento' de altos cargos de empresas. Javier Fernández Aguado, único español que hasta el momento ha recibido el premio Peter Drucker a la Innovación en Management, ofreció ayer una conferencia en el Hotel Nélva, con motivo del 35 aniversario de Inforges, en la que habló sobre liderazgo.

—El 'coaching' es un método que está a la orden del día...

—Es necesario para que una empresa funcione bien. Mi trabajo consiste en formar a los altos directivos de las empresas para que éstas funcionen mejor y avancen en todos los sentidos. El 'coaching' es uno de los instrumentos que utilizo. Sirve para formar y entrenar las habilidades de las personas que dirigen una sociedad.

—¿Por qué es necesario?

—El 'coaching' no es un método de ahora, sino que ha existido a lo largo de toda la historia, porque los directivos siempre han necesitado una persona que les asesorase. Lo único que se incorpora en estos tiempos es el 'feedback 360', que valora las habilidades de comportamiento.

—Usted está acostumbrado a entrenar a jefes. ¿Qué es lo que necesitan las empresas?

—He trabajado con más de 500 firmas en todo el mundo y soy de los que piensan que las empresas españolas necesitan tener ilusión. La cri-



Javier Fernández. :: A. DURÁN / AGM

«Tendríamos que volver a la política de la hormiga: guardar para cuando llegue el invierno»

sis que estamos viviendo es económica y de ilusión. Todo el mundo necesita recuperar la confianza, porque con ella se diseñan buenos planes estratégicos y se gana dinero.

—¿De qué suelen pecar los jefes?

—Para entender a un jefe hay que ser jefe. Es complicado. Siempre ha habido jefes buenos y malos, y muchos de ellos han tenido que tomar decisiones difíciles para salvar a la empresa. Eso hay que entenderlo.

—Por favor, no se prive...

—Hay empresas que debido a la reducción de sus ventas se han visto obligadas a despedir a sus trabajadores. Porque se pretende que el producto siga funcionando y que la firma no muera. No queda otra.

—Ha trabajado en más de 50 países. ¿Hay mucha diferencia en aplicar

el 'coaching' entre un continente y otro?

—Cada país tiene su idiosincrasia. En España, por regla general, somos personas envidiosas. En cambio, en otros países pueden ser codiciosos. El 'coach' varía y ha de adaptarse a las necesidades de cada lugar.

—¿Cuál es el secreto para que una empresa funcione?

—En una sociedad todo el mundo tiene que trabajar. Y, además, tiene que haber ilusión y optimismo. Si falla alguno de esos tres elementos, la firma no funciona. Se deben marcar unos objetivos e intentar conseguirlos. En ese aspecto un buen liderazgo es imprescindible, porque es fundamental que alguien consiga que la gente haga su trabajo con ilusión.

—¿Qué suele decirle a los líderes de las empresas?

—Todos los jefes tienen que mirarse al espejo cada día. Nos pasamos la vida echando la culpa a los demás y todo funcionaría mejor si nos autoanalizáramos de vez en cuando.

—¿A qué se debe la caída de ventas en los comercios minoristas? ¿Tiene que ver con el liderazgo?

—Se debe a la crisis económica y a un cambio de modelo comercial. Se están cambiando los sistemas de distribución, y los comercios deberían asumir este nuevo rol.

—¿Cómo se evita una frustración?

—Las frustraciones se evitan cuando balancean apropiadamente las expectativas y los logros. De esa forma, los fracasos disminuyen de forma notable.

—¿Qué les falta a las empresas?

—Depende del sector y del país del que hablemos. En España muchas firmas deberían crecer con el rigor que marca una buena estrategia y un plan de venta bien diseñado.

—¿Y qué les sobra?

—Sobran los gastos que se tienen. Deberíamos volver a la política de la hormiga frente a la de la cigarra: ahorrar y guardar para que, cuando llegue el invierno, tengamos algo a lo que acogernos. Lo que no se puede es vivir por encima de nuestras posibilidades, que es lo que ha pasado.