



SERIE *CONFESIONES DE UN CONSULTOR*
MI VIDA, OBRA Y GRACIA DE UN ESPIRITU INQUIETO

Joan Baptista Vicent Aragonés i Signes

Xàtiva 29.12.16

La forma de ser marca “el camino” y nosotros somos el resultado de lo que hacemos durante la travesía...



Como vamos entrando en edad, a veces es bueno poner en valor lo que uno ha hecho. Tengo necesidad vital de hacerlo. Deseo relatar cuanto de bueno y de malo anida en mis adentros, pero dejando al lector (que no es más que una prolongación de mi espíritu) la interpretación del “aporte de valor” que he podido hacer en el mundo que me ha tocado vivir.

 Nací en el año **1.955**, en el seno de una familia de labradores de una localidad de menos de 1.000 habitantes: Potries que está al lado de Gandía, mi segunda ciudad. Me críe y forme en un ambiente rural. A los 14 años me inicié en la actividad laboral, compaginando estudios y trabajo.

Me contrataron profesionalmente en el año **1.976** y desde entonces solo he trabajado en dos empresas, en la primera y en la mía. Vengo de un largo camino.

En los últimos quince años, he llenado mi vida de experiencias, buenas y malas, con muchas alegrías y algunas tristezas. Todas ellas anidan en mi alma. Así es la vida, así transcurren los años y así vamos forjando poco a poco nuestro espíritu.

 Comencé a estudiar la carrera en el año **1.976**, en la **Universidad de Valencia**. Luego pasé a un centro de la **Universidad de Alcalá de Henares** y completé mi formación empresarial en multitud de **centros de especialización**: IESE, Instituto Empresa, Cesea, Fundesem, Esade, Idese, Esic, Luis Vives...

En el **IESE** durante el año 1.978 hice el Programa de Dirección General-**“Pdg”** y en el año 2.000, el Programa de Alta Dirección-**“Pade”**, amén de multitud de seminarios, jornadas y congresos.
¡Los que tenemos edad, vamos acumulando títulos y al igual que los nobles y militares, morimos llenos de medallas...!



 Mi vida profesional se inició en el año **1.976**. Comencé de peón de la construcción, en una empresa que se llamaba **Coinco**, ubicada en la localidad de Beniparrell. Me lo pasé muy bien, entraba a trabajar muy temprano y a partir de las seis de la tarde, me ocupaba de estudiar en la Universidad o donde podía...

El asunto duro pocos meses, porque desde el mismo grupo empresarial al que estaba vinculada la empresa, me contrataron para poner en marcha una **asesoría laboral**. Lo asumí con gusto.

Alternando con lo anterior, me encargue de poner en marcha una correduría de Seguros, **Assecoop**, que llegó a tener un volumen de primas notable. Como es de suponer, no entendía nada de seguros pero aprendí de la mano de la **Cooperativa de Viviendas Populares**, que promocionaba cerca de 1.000 viviendas cada año. En el asunto de los seguros, comencé la actividad solo y llegamos a tener varios empleados.

El Grupo Empresarial tenía interés en crear un Seguro Social complementario del que otorgaba el Régimen de Autónomos. Se pretendía otorgar una cobertura adicional a sus cerca de 2.000 empleados-socios. Me encargaron el proyecto para el estudio y puesta en marcha de una Mutualidad de Previsión Social de Carácter Voluntario. La estudiamos y pusimos en marcha, se llamaba **Mutua Popular**, de la que fui su presidente. Fue un trabajo interesante, que comportó muchos esfuerzos para convencer a los más de 1.500 mutualistas con los que arrancamos.

En el mismo año 1.976 entré a formar parte del Consejo Rector de **Consum** del que salí en el año 1.994 cuando abandoné el Grupo. En los primeros años fui consejero , vicepresidente durante unos 8 años y presidente en el último tramo de mi mandato. Aprendí mucho de Consum y de la notable destreza de su Director General y alma mater, Francisco Pons Alcoi, con quien estuve cerca de 20 años.

El Grupo Empresarial pivotaba alrededor de **Caixa Popular**, en la que me incorporé con la apertura de la primera oficina, estuve entre sus primeros diez empleados.

En el último tramo de esta etapa, asumí la puesta en marcha y la gerencia del **Grupo Empresarial Cooperativo Valenciano-GECV**, que aglutinaba y prestaba servicios a Consum, Caixa Popular, Grupo Coop, Assecoop, La Florida, La Mediterranea y En Canya.

Durante muchos años estuve vinculado con la puesta en marcha del Centro de Formación **La Florida**, amén de ser el promotor y primer directivo del Instituto de Estudios Empresariales, **Idese**.

Profesionalmente estaba ubicado dentro de una unidad que prestaba servicios al Grupo. Primero se llamaba la **División Empresarial** porque operaba como un consultor interno y luego se transformó en la empresa Grupo Coop, consultoría pluridisciplinar con cuatro Divisiones (Grupo Coop, Grupo Consultor, Creación & Co y Grupo Audit) que llegó a tener cerca de 90 empleados en plantilla. Tenía varias despachos y delegaciones fuera de Valencia. Fui uno de los promotores, su presidente y director de la División de Consultoría.

Esta fue una etapa decisiva de mi vida, porque tuve la suerte de estar dirigido y orientado por buenos profesionales que se ocuparon de ayudarme a entrar con buen pie en el mundo de la empresa y a transferirme valores que me han acompañado a lo largo de mi vida. Mi formación básica se la debo a este grupo. Entre ellos, destaco a Josep Maria Soriano Bessó, de cuyo ejemplo me nutrí durante muchos años.



 Inicé mis andares en el mundo de la empresa familiar, allá por el año **1.988**. Como en otras cosas de mi vida, me anticipé al futuro: fui de los primeros que comenzaron a gestionar el delicado asunto de la empresa familiar. Operé en un ámbito en el que las grandes empresas de consultoría no deseaban actuar, las **Empresas Familiares y las Pymes Valencianas**, porque decían que eran poco rentables y conflictivas...Creo que fui uno de los primeros en desarrollar con seriedad ese mercado...

Debo reconocer que tuve éxito, al menos si se entiende por tal: * la aceptación del producto-servicio, * la “*aportación de valor*” al cliente, * la vinculación profesional sostenida y * la permanencia en el mercado de empresa cliente. Son dimensiones todas ellas que pude alcanzar con una cierta dosis de armonía.



Como siempre he creído en la socialización del conocimiento y al tiempo, he sentido una necesidad vital de expresar mis afectos, muy pronto comencé una intensa labor de relatar mis experiencias sobre la Empresa Familiar. Dedique mucho esfuerzo y tiempo a **divulgar mi particular visión sobre la delicada gestión de una empresa, desde la singularidad familiar**. Lo hice por escrito, con multitud de artículos publicados en la prensa regional y nacional, así como disertando conferencias y seminarios relativos al mismo asunto. En esas fechas, escribí dos libros (uno muy largo con más de 500 páginas y el otro muy breve, porque no alcanza las 100 páginas) y una tesis que presente en la Universidad de Valencia.

Desde el año **1.988** hasta bien entrado el año **1.994** estuve aportando valor a muchas empresas familiares, en los delicados procesos de formalizar **pactos para alcanzar un adecuado equilibrio entre las necesidades del negocio y las de las familias propietarias de sus acciones**. En todas las empresas en las que participé, deje huella con mi actuación, de la que se han obtenido buenos rendimientos con el paso del tiempo. Y como es natural en estos casos, en los que a veces juegas con “dinamita”, también, coseché algún fracaso profesional. Como no podía ser menos.

En el año **1.994** abandoné la actividad de consultoría y fui el promotor principal de la “**Red Naturhotel**”. Pequeña cadena hotelera que operaba en el interior de la Comunidad Valenciana, en el incipiente concepto de “*Hoteles con Encanto*”. Una vez más, fui pionero en la puesta en valor de un nuevo concepto muy en boga ahora, pero incipiente en aquellas fechas. Fui el primero que creó una *Red de Hoteles de Naturaleza*. Fueron años intensos donde me llené de experiencias de gestión directa del negocio. Con el fin de estar cerca de las operaciones, instalé mi vivienda en uno de los hoteles (en el Xorret del Catí) y de esta forma viví de cerca el “*día a día*” de un negocio hotelero. Abrimos un hotel y acabamos con cuatro, dos de ellos nuevos que fueron lanzados por nosotros al mercado.



En el último tramo de mi experiencia hotelera, no quise cerrar dos operaciones importantes, que nos hubieran permitido alcanzar el objetivo umbral del número de hoteles. La grave dolencia de mi padre y la exigencia

inherente de dedicar tiempo a mi familia, me forzaron a descartar dos operaciones relevantes. Ambas negociadas y con contratos a punto de firmar. Una con la **Red de Paradores Nacionales**, para quedarnos con el Parador Nacional de **Ayamonte** y con el Parador Nacional de **Puerto Lumbreras**, con sendos contratos de cesión del negocio para 15 años. Y la otra operación, con una empresa francesa de la que dependían **tres hoteles en España**: el Balneario de Chulilla y dos hoteles en Morella, con financiación concedida por Bancaja, cuya transacción tuvimos que desistir en el último momento.



En el año **2.000** vendí mi participación en el negocio de los hoteles, y continué “*aportando valor*” retomando la **actividad de consultoría**. Colaboré con un buen número de empresas en la ejecución de programas tendentes a compatibilizar la gestión empresarial con la **singularidad familiar** de sus propietarios; a intentar hacer compatible negocio y familia.

Durante esta época, participe activamente en **planes de desarrollo estratégico y en programas de internacionalización**, que me dieron otra perspectiva, enriqueciendo mis experiencias en temas de distribución comercial, estrategia y finanzas.

Buena cuenta de mis aportaciones las pueden dar algunas empresas en las que he tenido el privilegio de participar como consultor externo: Pinturas Monto SA, Pavasal SA, Aznar Textil SA, Cárnicas Serrano SA, MarmolSpain SA, Mármoles Visemar SA, Textil Villa de Pego SL...



En el año **2.005** abandoné la actividad de consultoría y de nuevo me anticipe a los tiempos, poniendo en marcha un operador de alquiler de viviendas en propiedad, “**Arrendia**” y “**Solo Alquiler**”. Dos marcas que aglutinaban las 62 sociedades que conformaban el Grupo. Comenzamos con una vivienda y acabamos con casi 2.000 inmuebles en propiedad puestos en valor a través del alquiler, con una deuda bancaria cercana a los 200 millones de euros. Fuimos pioneros en la actividad, siendo la primera empresa de la Comunidad Valenciana y entre las diez primeras de España. Iniciamos el negocio con un empleado y acabamos con 50 empleados ubicados en unas instalaciones de más de 1.500 metros en la ciudad de Xátiva, con la ISO... En el año **2.014** me desvincule de la actividad, transfiriendo el negocio a un grupo inversor de Madrid.



 Soy una persona inquieta, **más preocupado por “el aporte de valor”, que por el dinero o la fama.** He soñado con proyectos innovadores. Me he marcado muchos retos profesionales para que mi contribución, impactara en el día a día de las diferentes empresas en las que he participado, mías o de clientes. Nunca he sentido interés en hacerme rico o por tener notoriedad pública. Publique cuando tuve algo que comunicar, nunca para alcanzar gloria... De hecho no he dejado de escribir, lo hago todos los días, tengo centenares de escritos, pero he estado muchos años sin publicar, sin dar a conocer mis aportaciones, porque entendí que es esos momentos, no me aportaban valor, ni contribución significativa al mercado.

Mis relaciones se han circunscrito al trabajo, no a la fama. He dado clases porque el guión de mi actividad me lo exigía, no para vanagloriarme de formar parte de un claustro de profesores de una escuela de negocios de prestigio. Lo hubiera podido ser, de ello dan buena prueba aquellas personas que han asistido a mis conferencias, que siempre han sido amenas, rompedoras y diferentes.

En este largo transcurrir de mi vida profesional, me ha tocado estar cerca de experiencias desgarradoras que han impactado en mi alma y me han ayudado a **forjar el espíritu.** Los conflictos familiares impactan en todos los que participan en el proceso (miembros de la unidad familiar y consejeros externos), sobre todo, a los que se comprometen con el “*aporte de valor*” de su trabajo.

Estas cosas nunca se llegan a superar. El tiempo las va mitigando, va endureciendo el espíritu y amortigua sus penas, pero el dolor nos suele acompañar mientras vivimos; porque el amor, la estima y la entrega de los afectos no los borra más que la muerte. Algunos psicólogos dicen que cada día muere una parte de nuestra alma, para dar paso a una nueva vida, la del ser adulto; porque serlo implica hacer muchas renunciaciones y sobre todo, aceptar nuestras limitaciones y realidades, las más íntimas, las más dolorosas: *aceptarnos a nosotros mismos.*

Estoy a **medio camino** entre **el mundo de la empresa** del que provengo, con **el mundo académico** cuyos valores se han instalado en mi alma, porque siempre me han apasionado algunas de sus dimensiones: * la transmisión de conocimientos a través de la palabra, * la investigación por medio de las experiencias vividas y relatadas en documentos operativos, * una actitud vital hacia el “*aporte de valor*” como orientación suprema de la obra. Por esta razón, he sentido la necesidad de **alternar estos dos ámbitos** que han llenado mi vida. En uno he cargado las “*pilas*” y en el otro las he vaciado a través de la praxis. Un enfoque recomendable para no anidar obsolescencia en el espíritu.

Desde hace unos meses, estoy pensando en **volver a ejercer mi actividad profesional como consultor y, al tiempo, relatar mis experiencias empresariales.** “Aportar valor” con la peculiar forma de abordar ciertos temas en los que me considero un experto.

Creo que para “*aportar valor*” como consultor debe existir: * capacidad, * saber hacer, * sintonía entre el profesional y su cliente y * una buena dosis de confianza. Consultores que hagan informes los hay, muchos; consejeros de gestión que impacten cambios en las empresas y en los corazones de sus actores también los hay, pero no tantos.

