

C O N S E
J O S



Juan Pablo Marciel Casado
MARCIEL CONSULTORES SL

Servicios de consultoría comercial

www.marcielconsultores.com

PRESIDENTE DE AJE CASTILLA- LA MANCHA

trayectoria:

Empecé trabajando por cuenta ajena en una empresa de seguridad, en varios puestos y departamentos hasta que me nombraron jefe de operaciones regional.

Luego pasé a una empresa de distribución (hipermercados) y desde aquí cree mi primera empresa, otra después y unas más a lo largo de 12 años.

Todo esto ha coincidido con la creación también de mi familia y el nacimiento de mis hijos.

Ahora estoy creando una nueva empresa mientras espero que nazca mi tercer hijo. Con la misma ilusión que la primera empresa, que el primer hijo.

98. ¿CUÁLES SON LOS CONSEJOS QUE LE DARÍAS A UN EMPRENDEDOR QUE COMIENZA AHORA SU AVENTURA EMPRESARIAL?

Que a la ilusión con la que empieza debe añadirle paciencia por si algo al principio no sale como el creía; que todos los inicios son difíciles; que en AJE seguro que te ayudan en sus momentos de dudas que son muy parecidas a las dudas que todos hemos tenido al empezar. AJE ayuda al emprendedor a no sentirse solo.

Esto es como aprender a andar, al principio todo parece fácil y posible pero la realidad te hace caer una y otra vez, y hay que volver a intentarlo y abrir las puertas que a veces son auténticos muros... Sabiendo qué es lo que queremos, cual es nuestro publico, qué canales elegimos de venta o distribución y centrarnos en tiempo y en esfuerzos. Y, por supuesto, no dejarlo de intentar, con constancia y sin precipitemos.

En cada paso, avanzamos y aprendemos. Primero andamos y luego ya correremos. Pero siempre, debemos caminar con confianza herramienta.





Pau Collado Serra
SERRA COLLADO SEGUROS
Intermediación de seguros

www.psp-international.com

PRESIDENTE DE AJE CONFEDERACIÓN

trayectoria:

Llegué a esta actividad casi por imposición –no puede decirse que se trate de un emprendedor por vocación-, debido a que una enfermedad forzó mi regreso desde la Universidad de Deusto. Esta afección me impedía estar más de 3 o 4 horas sentado, por lo que me inicié en la venta de seguros, sector en el que carecía de experiencia. Inicié ese trabajo desde mi domicilio y, tras un año, monté mi primera oficina. Hoy dispongo de una red comercial con puntos de venta en los pueblos más grandes de Mallorca, así como de una notable cartera de clientes, situándome entre los *brokers* de mayor volumen entre las compañías de seguros que operan en la isla. Parte del éxito se debe a mi especialización en el servicio a las Pymes y al tratamiento integral y muy personalizado a mis clientes. Hace apenas tres años constituí una segunda empresa, PSP Internacional, especializada en consultoría de Comercio Internacional, con sede en Madrid.

99. SI VOLVIERAS A EMPEZAR A PONER EN MARCHA UN NEGOCIO ¿QUÉ ERROR NO COMETERÍAS RESPECTO A LA PRIMERA VEZ?

El principal error que NO cometería es el de confiar en mí por encima de todo. Trataría desde el primer momento de apoyarme en varios pilares.

- Un buen plan de negocio, que me permitiera reflexionar acerca de mi proyecto, con una visión a largo plazo, y con la premisa de considerar siempre el peor escenario.
- Un buen equipo, no tiene ningún valor empezar un proyecto creyendo que uno va a poder acometerlo solo, debe contar con apoyos externos, ya sea como socios o como profesionales externos, pero debe siempre contar con personas que puedan analizar la situación desde otra perspectiva y complementar aquellas deficiencias que todo emprendedor tiene.
- Un buen apoyo financiero, que permita no solo arrancar el proyecto, sino desarrollarlo y consolidarlo a pesar de las dificultades iniciales.
- Contaría, desde el primer día, con una importante red, como es AJE, que sin duda aporta no solo apoyo al inicio, sino que otorga la tutorización necesaria en todo proyecto que empieza y especialmente en un escenario tan cambiante.

En conclusión, la soledad no es buena compañera en la fase inicial de un proyecto, y quizá el trabajo en equipo y con equipo es la gran diferencia entre un proyecto que nace con vocación de crecer y desarrollarse y otro que nace con el mero deseo de perpetuarse en el tiempo.





Javier Moncada Blazquez COMPAÑÍA DE TEATRO NAREA SL

Producción y representación de
espectáculos teatrales

www.teatronarea.com

PRESIDENTE DE AJE CIUDAD REAL

trayectoria:

Actor, director y empresario teatral, puso en marcha su primera compañía profesional de teatro en 1988 y en la actualidad, está al frente de la compañía de Teatro Narea. Su formación artística y su dedicación profesional al teatro no le hicieron suponer en su día, cuando se iniciaba en el mundo del teatro e incluso cuando puso en marcha su primera compañía teatral, que presidiría una organización empresarial aunque, ahora, está convencido de que todas las empresas, sea cual sea su producto y origen, funcionan igual y mejor, cuanto más organizadas.

100. ¿POR QUÉ ASOCIARME A UNA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL? ¿QUÉ ME PUEDEN APORTAR LAS MISMAS?

Lo más importante del asociacionismo empresarial, a mi modo de ver, el no sentirse solo. Un empresario prácticamente vive en su empresa y se asoma al exterior, normalmente, de forma individual. Una asociación como AJE abre la posibilidad de encontrarse con otros como él, de compartir experiencias muy similares y de encontrar posibles socios o acuerdos comerciales.

Pero algo aún mejor que como punto de encuentro es el papel de AJE como red de jóvenes empresarios en la provincia, en Castilla-La Mancha y en España. Una red que cruza los Pirineos hacia Europa y que salta el océano Atlántico hacia Latinoamérica, hoy mucho más cerca gracias a las nuevas tecnologías.

Entre otras cosas, en una asociación empresarial existe la posibilidad de aprender, de reciclarse sobre el propio negocio, sobre economía en general, herramientas para dirigir mejor, para optimizar recursos, para mejorar y conocer las posibilidades del mercado interior y exterior, para viajar a otros países donde hacer negocios o, simplemente, aprender de lo que hacen otros. Múltiples posibilidades abiertas a las demandas y necesidades de los propios asociados.

Recomiendo a los empresarios que empiezan que se asocien para poder crecer mejor y más rápido y, desde luego, hacerlo en AJE, a ser posible, mucho más que una organización empresarial cualquiera en donde, además de todo lo dicho, encontrará un montón de amigos.

