José Carrasco

CÓMO GESTIONAR PARA PERDURAR

LA HISTORIA DE FERSAY ELECTRÓNICA, SL
43 AÑOS DE MULTITUD DE APRENDIZAJES, ALGUNOS ERRORES Y ACIERTOS CLAVES PARA SEGUIR EN EL MERCADO

Cómo gestionar para perdurar

LA HISTORIA DE FERSAY ELECTRÓNICA, SL

43 AÑOS DE ERRORES, MUCHAS LECCIONES APRENDIDAS

Y ALGUNOS ACIERTOS CLAVE

José Carrasco

Primera edición: enero de 2024
© Copyright de la obra: José Carrasco
© Copyright de la edición: Grupo Editorial Angels Fortune
Edición a cargo de Ma Isabel Montes Ramírez

Código ISBN: 978-4-127905-6-6
Código ISBN digital: 978-84-127905-7-3
Depósito legal: B-223887-2023
Corrección: Juan Carlos Martín
Diseño y maquetación: Cristina Lamata

©Grupo Editorial Angels Fortune
www.angelsfortuneditions.com info@angelsfortune.com

Barcelona (España)

Derechos reservados para todos los países.
No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni la compilación en un sistema informático, ni la transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico o por fotocopia, por registro o por otros medios, ni el préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión del uso del ejemplar sin permiso previo por escrito de los propietarios del copyright.
«Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, excepto excepción prevista por la ley».

Índice

1. Prólogo
2. Antecedentes
3. El difícil comienzo sobre todo financiero
4. Un mercado favorable y en evolución
5. El precio de la falta de experiencia en la era emocional
6. Los aprendizajes necesarios no previstos
7. Complejidad de gestión del crecimiento inicial
8. Primeros puntos débiles detectados y cómo mejorarlos
9. Aprovechar al máximo los puntos fuertes
10. La constancia y su camino hacia la luz tras la oscuridad
11. Las primeras satisfacciones como rampa de lanzamiento
12. Las decepciones con algunas personas
13. Las consecuencias de las diferencias generacionales y la diversidad
14. El duro camino de volver a adaptarse al nuevo tamaño
15. Querer seguir en primera línea y el precio a pagar a medio plazo
16. Asumir el verdadero papel de líder y aprender a priorizar
17. La satisfacción del deber cumplido con la empresa sólida
18. La carrera por la formación propia y del equipo como seguro hacia el futuro
19. El problema de las sucesiones en las pequeñas empresas
20. Despedida, cierre y últimos consejos

PRÓLOGO

Éste es un libro dedicado a emprendedores nuevos o a otros con segundas oportunidades, comerciantes, pequeños y medianos empresarios (para las grandes empresas no es éste su sitio), que puedan encontrar las claves que les ayuden a mejorar o a no cometer algunos errores evidentes en nuestro largo, duro, pero apasionante trayecto.

Esta historia es un recorrido de 43 años, con una empresa que lo único que pretende es dejar el legado de un camino con sus aciertos y errores o aprendizajes duros, por si puede ayudar a alguien para su propio proyecto o si les sirve a aquellos que ya saben de qué va dirigir un proyecto de negocio, a ver otros lados o ángulos de una pyme, que además en España son la gran mayoría del tejido empresarial.

Por lo tanto, sólo la motivación de ayudar a aquellos que puedan leer esta historia mueve a esta redacción, que quizá aporte luz, sobre todo a gente joven o en fase de alguna nueva experiencia, que se quiera mover y dar el paso hacia delante, haciendo de la apertura de un negocio su proyecto de vida.

Me parece muy valiente y necesario que haya emprendedores a pesar del clima actual en España, que no comprende ni apoya en general a las empresas y menos a las nuevas que necesita nuestra sociedad para que haya el suficiente empleo y una mayoría de gente se pueda ganar la vida de forma honesta; sin empresas habrá más paro y menos oportunidades, sobre todo para la gente joven o para los mayores de 45 años que no encuentran empleo, y eso es un drama.

Sin duda, es un recorrido muy largo y que abarca épocas muy diferentes, sobre todo teniendo en cuenta que hemos estado en un sector con una gran evolución, como es el mundo de la electrónica y más concretamente de los componentes electrónicos que van muy deprisa produciendo grandes altibajos por el camino. La electrónica lo ha transformado todo en nuestro planeta y es un sector en constante evolución.

El hecho de haber podido recorrer este largo trayecto empresarial dos personas juntas en sintonía entre nosotros (siempre priorizamos el bien común a nuestros propios egos), quizá haya sido lo más importante para poder resistir sobre todo en los momentos más críticos y conseguir, tras mucho esfuerzo, pasión y constancia, el éxito de generar empleos y una estabilidad económica para muchas familias y sobre todo una imagen excelente, gracias a respetar nuestros propios valores. Creo sinceramente que éste es el hecho más relevante de los 43 años de historia.

Dos personas que coincidimos en el mismo colegio desde los 11 años (Colegio Minerva de Alcalá de Henares) y nos hicimos amigos manteniendo la relación en todo momento, hasta crear juntos la empresa. Juan Carlos, con un perfil más técnico, más de ingeniero, y yo, José, con un perfil más comercial y financiero.

Incluso, aunque durante años cada uno seguimos nuestro camino, porque lo determinaron nuestras circunstancias familiares, siempre estuvimos juntos, incluso cuando Juan Carlos hizo el Servicio Militar en Mérida (Badajoz) y nos escribíamos cartas, lo que da muestras de la autenticidad de la relación.

Que dos socios comenzaran juntos y hayan salido también juntos de la empresa que fundamos 43 años después, no es muy habitual y más bien no conozco casos así, aunque supongo que habrá alguna excepción, como en todo.

Creo que la clave fue priorizar siempre el haber sido antes amigos (con valores similares) y después socios y eso en los momentos más tensos fue determinante.

Dijimos que si alguna vez teníamos alguna discrepancia grave hablarían siempre primero los amigos para obligar a los socios a ponerse de acuerdo y la verdad es que alguna vez hemos pasado por algún momento crítico, pero han sido pocos para la cantidad de tiempo que hemos permanecido juntos y nunca fueron tan graves como para romper la relación o para perjudicar a la empresa. Estoy seguro de que trayectorias tan largas como la nuestra y con tan pocas diferencias serían la envidia de la mayoría de las roturas entre socios, que hemos podido ver en nuestro mercado sin ir más lejos. De hecho, hubo un momento en el que las separaciones matrimoniales y las separaciones

de socios entre nuestros clientes estaban de moda por desgracia, pero nosotros ni nos inmutamos, pues teníamos otras prioridades, como trabajar duro para sacar adelante nuestro proyecto común. Decíamos en broma que si teníamos algún malestar interno entre nosotros nos íbamos a tomar cervezas hasta llegar a un acuerdo, pero dado lo poco que aguantamos la bebida, estaba muy claro que no tendríamos demasiado tiempo tampoco y mejor así, por supuesto.

Ésta es la historia de una empresa muy pequeña y familiar, que luego ya se convirtió en una empresa respetada en sus mercados y al final ha sido una pyme profesional en toda regla, una evolución lenta, pero sostenida.

Al principio fue fundamental la ayuda de mi mujer, Catalina, que llevaba los pedidos de los clientes a Correos y nos ayudaba en la tienda, así como después de mi hija Noelia, que desde su adolescencia ya vendía chips, llamados circuitos integrados en el mercado, y todo tipo de componentes electrónicos a los clientes en el mostrador y era otra importante labor comercial. Con los años pasó a hacer incluso alguna ruta, sobre todo la de Guadalajara, visitando clientes y éstos estaban encantados, creo que fue de las primeras mujeres en el sector en hacer esta importante labor comercial. Y, como no, mi cuñado Vicente, que desarrolló una importante labor, ya que le gustaba mucho la electrónica, hasta el punto de intentar reparar con la ayuda de Juan Carlos algunos aparatos electrónicos y eso hizo que su trabajo fuese sencillamente espectacular. Y para mí, Juan Carlos era como otro familiar (nunca lo vi sólo como un socio), puesto que la confianza era total, lo que confirmaba el rasgo de empresa familiar con todas sus consecuencias.

En este libro, al final de cada capítulo he incluido frases (cada una de su propio autor y sólo algunas de cosecha propia), que en un momento u otro de nuestra historia nos han afectado. Las frases son pura sabiduría muy concentrada en pocas palabras (como píldoras o gotas), así que son una ayuda fundamental que abarca tres fases diferentes:

1) Algunas frases las conoces cuando ya te ha pasado algo y por lo tanto ya las has sufrido, pero al menos te sirven para recordarlas y no volver a caer en la misma trampa.

2) Otras frases las conoces cuando te está ocurriendo eso y te sirve para confirmar que no eres el único al que le ocurre y para tomar soluciones o minimizar al menos el problema.

3) Hay otras frases que las conoces antes de que te ocurran, éstas son las mejores, pues te hacen reflexionar para evitar en la medida de lo posible que te afecten si son negativas y, sin embargo, que te impacten de lleno si son positivas.

También al final de cada capítulo he puesto las lecciones aprendidas tras tantos años de experiencia, como un resumen de lo que nos ha pasado a nosotros y puede pasarle a cualquiera que inicie el apasionante mundo de la empresa. Espero que esto ayude a los valientes a que se decidan a emprender o a aquellos que quieran ampliar o mejorar su negocio.

Y después de la sección de lecciones aprendidas de cada capítulo, te invito a reflexionar sobre cuál o cuáles crees que te pueden afectar más en tu proyecto de negocio o empresa ya en marcha.

Por otra parte, es imposible resumir 43 años sin olvidar algunas cosas, pido disculpas por ello y eso que he consultado con los más antiguos del lugar para que me recordaran algunas cosas que, por supuesto, he incluido.

También es inevitable y es muy difícil no caer en la tentación de tener en la memoria aquellas experiencias personales que me han marcado como líder de esta propia empresa.

La capacidad de aprender de la historia está demostrada que es fundamental para saber de dónde venimos y hacia dónde vamos y en el mundo de los negocios especialmente.

Siempre me gustó acordarme y recordar a todos los que trabajaron conmigo en esta larga trayectoria, quienes éramos y lo mal que lo pasamos en los primeros años hasta el despegue definitivo y nuestra confirmación de que teníamos nuestro sitio en el mercado y como lo disfrutamos todos juntos después.

Al fin y al cabo, un líder debe bajar los humos en los momentos de demasiada euforia a su equipo y animarlos en los momentos de bajadas, pues la experiencia te demuestra que ni somos tan ineficientes en los malos momentos ni somos tan espectaculares en los momentos de

subidas bruscas. Sólo si somos personas que sí creemos con rotundidad en lo que hacemos y no nos rendimos, acabaremos consiguiendo nuestros objetivos.

RECUERDA

- La primera y mejor victoria es conquistar mi propio Yo.
- Ningún proyecto por perfecto que sea su diseño va a salir al 100 % como se planteó.
- Si un proyecto no te gusta, sólo vendrá el fracaso.
- A todos los que hacen historia se les ridiculizó al principio.
- La suma de lo consciente y lo inconsciente es necesaria para un buen equilibrio.
- No ocurre nada, hasta que no te mueves.
- Haz lo correcto en lugar de lo fácil.
- Nunca podríamos aprender a ser valientes y pacientes si en el mundo sólo hubiese alegría.
- Un proverbio japonés dice que: «El clavo que sobresale se lleva todos los golpes», tenlo en cuenta.

1
ANTECEDENTES

El emprendedor descubre la mina y el empresario saca el oro

En nuestro caso fue determinante el recorrido que ambos, amigos primero y socios después, tuvimos, antes de decidirnos a montar un pequeño negocio como forma de ganarnos la vida honradamente y quizá creció a partir de un momento (siempre más tarde de lo que pensábamos inicialmente) y ahí empezó el verdadero reto.

Tres amigos sentados juntos en la escuela (contando con el fenomenal Carlos Sanz), que nos conocimos a los 11 años (cuando yo volvía de pasar mi infancia en Agen, ciudad del sur de Francia donde emigraron mis padres) en el Colegio Minerva de Alcalá de Henares y que supimos mantener la relación, hasta que dos de nosotros volvimos a juntarnos para iniciar el proyecto de nuestra vida. Es obvio que nuestros valores coincidían y por eso nuestra amistad era estable y duradera y eso significaba que queríamos poner en marcha nuestro propio negocio, como fórmula para sentirnos realizados y siempre con la ética por delante. A partir de aquí, José o Pepe como algunas personas me llamaban, y mi querido amigo Juan Carlos, seríamos inseparables, así como Carlos Sanz, que se acabó dedicando a la asesoría fiscal para empresas. Hoy, todavía seguimos juntos los tres.

En mi caso, y era habitual en mi generación, empecé a trabajar muy joven (1972, con tan sólo 15 años) en la empresa Electrónica Clarivox, SA, con oficinas y laboratorio técnico en Madrid y con fábrica de televisores en Zaragoza. Estudié por las tardes-noches, mientras Juan Carlos llegó a la universidad. Así fue como comencé a trabajar en una empresa bastante importante del mercado de la electrónica de consumo.

En el caso de Juan Carlos, se dedicó a estudiar ingeniería de telecomunicaciones, o sea también electrónica, y, sin saberlo, estas dos decisiones fueron las claves para el negocio que montaríamos tiempo más tarde. Yo contaba con una importante cantidad de información y experiencia en el mercado de la electrónica y Juan Carlos también, pero a nivel técnico, así que era evidente que la oportunidad de negocio estaba servida y por eso nos decidimos a dar el paso adelante a finales de 1979. La chispa saltó. Teníamos la idea de buscarnos la vida en el mercado de la electrónica, tanto a través de la reparación como de la venta de repuestos.

Clarivox fabricaba todavía televisores de blanco y negro cuando llegué a la empresa, aunque ya estaba desarrollando los nuevos TV a color y nuestro negocio se iba a enfocar precisamente en todos los componentes que llevaban dentro las placas electrónicas que fabricaban en Zaragoza. Teníamos tan sólo 22 años cuando empezamos con nuestro negocio, pero unas ganas enormes de ser emprendedores.

Clarivox era lo que se conoce como un fabricante O.E.M. o sea que fabricaba para otras marcas, pero no comercializaba bajo su nombre lo que hacía. Una excepción fue la marca Melvox, televisores montados en las instalaciones de Canarias, que sí se vendieron con esta marca directamente.

Teníamos en Clarivox un ingeniero francés que era el jefe del Departamento de Diseño de los nuevos modelos de TV y desde luego se le notaba en la cara que era un científico, un loco de la electrónica que vivía por y para ello. Se llamaba Sr. Ladoire y le gustaba recordar su idioma, yo hablaba a veces en francés con él (pasé 6 años de niño en Francia) y eso me granjeó una buena amistad con él. Como anécdota, le pregunté qué significado tenía un eslogan que se decía en Clarivox, y que era la frase: «Todo está pensado en la fase 5», y me explicó que diseñar nuevos modelos de TV constaba de 5 fases para que nada se les olvidara y que todo estuviese bien controlado. Por cierto, su hijo acabó siendo un famoso actor de cine por aquel entonces.

Lo que se te queda grabado a fuego lento

Este trabajo me marcó muchísimo, ya que estuve el suficiente tiempo (más de 12 años en edad de aprender) como para empaparme de diferentes conocimientos, sobre todo teniendo en cuenta que el

comienzo como es lógico fue desde abajo, empezando por hacer recados y después teniendo que ir escalando posiciones laborales a base de estudiar contabilidad, tanto en un instituto que había cerca de la empresa como viendo cómo lo hacían mis compañeros más antiguos, por supuesto fuera del horario laboral y gracias a darme permiso mi jefe, con quien tenía una buena relación. Todo esto me fue dando una rica perspectiva de la empresa, sobre todo en la parte financiera donde estuve, pero también comercial y marketing, que fue la parte que acabó deslumbrándome y dándome por lo tanto la mayor motivación. También observé muy de cerca al Área de Recursos Humanos pues la tenía cerca y a mí todo me llamaba la atención, como joven y novato que era.

Como anécdota, un día, ya casi al final de mi vida laboral en Clarivox, el director general, el Sr. Ruiz, me llamó a su despacho para decirme que me veía como aburrido de mi trabajo y que lo tenía demasiado controlado y me preguntó que si ya no me gustaba la parte financiera, a lo que yo le contesté que me sentía como un registrador de cosas que ya habían pasado, pero en las que yo nada había tenido que ver y me dijo que claro, que eso es la contabilidad y que si quería estar en la primera línea tenía que irme al Área Comercial. Así empecé a colaborar con dicha área, aunque fue por poco tiempo, pues ya había pactado con él mi salida de la empresa.

Por cierto, en mi finiquito tras casi 13 años en la empresa negociamos que la mayor parte fuese en placas de televisores, para así aportarlas yo al negocio, y una mínima parte en dinero. Siempre me apoyaron en mi idea de montar mi propia empresa y les estaré siempre agradecido. Creo que cuando tú te portas bien y eres responsable y comprometido como siempre fui, los jefes no son tontos, salvo excepciones.

Yo observaba con mucha atención, no sólo lo que pasaba en mi Departamento Financiero, sino lo que pasaba en toda la empresa, y me gustaba aprender escuchando las opiniones de todos. En ese momento yo era una esponja y tenía mucha curiosidad por aprender, no sólo de mi propio puesto, sino de la empresa en general.

Mi buena posición cuando llegué a jefe de contabilidad tras años demostrando mi valía, me permitió que mi amigo y socio Juan Carlos pudiera hacer prácticas en Clarivox tras sus estudios, ya que, como siempre suele pasar, una cosa es la teoría que había estudiado en la

universidad y otra muy distinta enfrentarse al reto de saber reparar o montar un televisor o cualquier otro aparato electrónico. Gracias a este paso, Juan Carlos pudo trabajar con los mejores técnicos e ingenieros en el servicio técnico de la empresa. Y esa parte puramente práctica completó sus conocimientos teóricos y fue una excelente idea, pues luego fue parte del éxito.

Dos personas totalmente complementarias

No puedo dejar de citar la importante aportación que hacía Juan Carlos como técnico al negocio, y también como socio, al poner siempre muchísima paciencia (yo a veces me desesperaba) y sobre todo muchísimo equilibrio en los momentos más relevantes. Éstos son, sin duda, factores de éxito, como el hecho de que los dos fuésemos muy trabajadores y tuviésemos una dedicación fuera de lo normal hacia el negocio.

Por mi parte, todo el conocimiento que fui capaz de captar me proporcionaba una información real y contundente, de un sector que luego sería nuestra forma de ganarnos la vida para ambos jóvenes y suponía una gran ventaja estratégica, para evitar abusos de poder de los que luego fueron nuestros primeros proveedores. Yo, al estar en el Área Financiera, tenía mucha información clave al alcance de la mano, como por ejemplo los precios de cada producto y quién los fabricaba y esto resultaría años después determinante para nuestro negocio.

Y también me daba una cierta seguridad saber qué era realmente lo que querían los clientes, tanto el público como el profesional de la reparación, que serían los dos tipos de clientes con los que empezaríamos, ya que en Clarivox teníamos servicio técnico y venían, tanto profesionales de la reparación como algunos particulares y yo escuchaba con atención sus comentarios, cuando subían a pagar las facturas a contabilidad.

La experiencia que pude adquirir en la empresa como empleado, cuando ya pasaron unos años, y como responsable de un departamento con varias personas a mi cargo, me hizo ver lo que yo consideraba que debía hacerse en una empresa y lo que yo como jefe nunca haría y esta perspectiva sería clave para el desarrollo de nuestro negocio. Yo

pretendía ser más justo, tener más empatía que los que habían sido nuestros jefes y mis compañeros y eso que tuve suerte con ellos en general, dada la época de la que estamos hablando.

Avisos del mercado que hay que captar

También vi cómo cerraron muchas empresas del sector electrónico, cuando se produjo el cambio tecnológico del TV de blanco y negro a color y esto me sirvió de advertencia para luego aplicarlo a mi negocio. Estaba muy claro que la capacidad de adaptación sería fundamental para que una empresa pueda sobrevivir a medio o largo plazo y ese era justamente nuestro objetivo. Y, por cierto, el siguiente cambio del TV de tubo al plano fue tan radical o más que el de blanco y negro a color, lo que provocó que volvieran a cerrar muchas empresas ya obsoletas; es lo que tiene la electrónica, deja muchos cadáveres en el camino.

Además, fue muy importante tener claro qué cosas me motivaban a mí y al equipo que tenía a mi cargo, y cuáles me desmotivaban claramente y no debían hacerse porque me parecía una injusticia; fue algo muy valioso para luego aplicarlo en nuestro proyecto.

Eso no quiere decir, ni mucho menos, que no pagues el precio de la inexperiencia como líder, sobre todo teniendo en cuenta lo jóvenes que éramos cuando empezamos nuestro proyecto, ya que contábamos con tan sólo 22 años. Y la realidad, como siempre se dice, supera tu idea original.

A pesar de mi experiencia laboral en contabilidad, era totalmente insuficiente para llevar adelante nuestra propia empresa y por eso nos faltaban demasiadas cosas por vivir. No puedes dominar una sola área, necesitas la parte comercial, la de marketing, la técnica y sobre todo la de recursos humanos, nada sencillo desde luego.

Como anécdota curiosa, hay que comentar que había una persona en Clarivox colaborando con varios departamentos, entre ellos el mío, al que llamábamos Sr. Paco, que ya estaba a punto de jubilarse y que reunía unas características dignas de intentar aplicarlas luego a nuestra nueva empresa, como eran las de ser original, único y divertido. Te podía alegrar la mañana con sus refranes y anécdotas, ya que además era una persona bastante culta.

Ideas captadas al vuelo que luego cuesta aplicar

Sin embargo, conseguir tener un negocio único, original y divertido (que era nuestro objetivo) no era tan fácil, aunque este reto sería muy importante, porque muchas veces las cosas hay que intentarlas con todas tus fuerzas y si no las consigues al 100 %, al menos seguro que habrás avanzado.

Combinaciones necesarias, pero peligrosas

Lo más duro en mi caso fue tener que seguir en la empresa donde estaba y también trabajar al mismo tiempo en la nuestra recién creada, lo que me obligaba a madrugar a las 6:00 de la mañana, puesto que vivía a 30 kilómetros de mi trabajo (afortunadamente, tenía un buen horario de 7:30 a 15:30 horas y buen sueldo cuando me hicieron jefe de contabilidad) y eso me permitía trabajar por las mañanas allí y seguir con cierto grado de seguridad económica durante varios años (5 años desde 1979 que creamos la empresa hasta 1984, ahorrando costes a la recién creada empresa) y luego dedicarme a nuestro negocio por las tardes y hasta altas horas de la noche, pero nada se consigue sin ese esfuerzo extra, sobre todo al principio de cualquier proyecto que es cuando más necesita la máxima dedicación para arrancar motores y para sobrevivir financieramente. Creo que esto fue un gran acierto como inicio para hacer posible el arranque del negocio, aunque luego cuando lo dejé y pasé a ocuparme al 100 % de nuestro negocio fue cuando realmente despegamos y nos situamos en el mercado.

El deseo acompañado de objetivos claros

En resumen, por mi lado tenía muy claro que quería montar el proyecto propio con Juan Carlos y a su vez él tenía muy claro que prefería trabajar para él mismo y conmigo, en lugar de trabajar para otros y veía posible nuestro negocio, y otro factor muy importante es que al ser de la misma generación coincidíamos bastante y éramos muy trabajadores y sacrificados y esto sería determinante. Y valores como el compromiso, la ética, la humildad, la solidaridad y la superación comenzaban a formar parte de nuestra cultura de empresa y al hacerlo nosotros servía de ejemplo a quienes iban entrando en nuestra empresa.

Como es lógico, al ser novatos y muy jóvenes no sabíamos la diferencia entre emprendedores y empresarios, pero la aprendimos a fuego lento.

Luego vimos que lo más importante era tener una finalidad o razón de ser que ahora está de moda, como propósito, visión, misión, valores y su comunicación. Estrategia y equipo unidos con un potente sistema de formación, nada menos. Justo lo que al principio el día a día no te deja planificar bien, con la suficiente prioridad, intensidad, constancia y actualización. En ese día a día la obsesión es atender y dar un servicio excelente al cliente y eso requiere muchísimo trabajo y hacerlo a un ritmo ágil, así como supone una carga de trabajo muy considerable y no te deja ver la parte más oculta, pero que a su vez es la más importante.

Mi formación era insuficiente, por eso, después de montar la empresa tuve que seguir con ella a tope durante años y aun así siempre me quedaba la sensación de que llegaba algo tarde.

Juan Carlos estudió ingeniería de telecomunicaciones y yo hice Dirección y Organización de Empresas, así como Marketing y Recursos Humanos y ya nunca dejé de aprender, por eso mi empresa se inscribió a distintas asociaciones de empresarios, así como a organizaciones sin ánimo de lucro con las que luego colaboramos.

En este punto, quiero agradecer a la Cámara de Comercio de Alcalá de Henares y de Madrid la oportunidad de poder formarme en horarios nocturnos entre las 20:00 y 22:00 horas, ya que en ningún otro lugar era posible esto en aquella época y para mí fue especialmente importante, pues me dio la seguridad que me faltaba y me ayudó a enseñar y hacer crecer a los míos.

Ahora, tras estos 43 años de recorrido, entiendo perfectamente que la formación debe ser permanente y recíproca, como le decía siempre a mi equipo, es decir, la formación debe ser constante y luego todos debemos aprender de todos, pues siempre hay algo en lo que alguien destaca o tiene habilidades que debes copiar.

No obstante, es normal que al comenzar la marcha de la empresa siendo tan jóvenes no tuviésemos todo el conocimiento necesario y menos el relacionado con la realidad del mundo empresarial, mundo que nosotros veíamos como una tienda o un servicio técnico. Es decir, un

pequeño negocio, pero que no deja de ser una empresa con sus mismas necesidades.

Es obvio que ser capaces de trabajar duro y seguir formándonos al mismo tiempo ambos socios es demostrar que íbamos a por todas, a pesar de haber sido una vida muy sacrificada. Desde 1979 que abrimos la empresa hasta salir de la misma ya nunca dejamos de aprender, asistir a cursos, a eventos, a ferias, a lecturas necesarias, etc.

LECCIONES DEL CAPÍTULO

A) Nunca sabes lo suficiente de joven para crear una nueva empresa, pero quizá, si esperamos a saber bastante más, ya será demasiado tarde para crearla, pues alguien más lo hará y te quitará el puesto.

B) No basta con el conocimiento sólo práctico ni con el sólo teórico, es mejor tener los dos, aunque el práctico sólo lo adquieres después de dar el paso y montar la empresa.

C) Una cosa es ser emprendedor y otra valer para ser empresario.

D) La impaciencia de joven es una cortina de humo que te impide ver lo verdaderamente más importante.

E) A pesar de poder ver lo que ocurre en una empresa antes de emprender, en la tuya pasarán siempre cosas nuevas que no has visto.

F) Sólo puedes dirigir una nueva empresa con la visión del medio y largo plazo (aunque ahora estos plazos se han recortado en tiempo), lo demás serán experimentos con fecha de caducidad.

G) Al principio, en un nuevo proyecto empresarial, lo normal es que el día a día no te deje diseñar lo verdaderamente importante, hasta que te das cuenta más tarde, sobre todo en cuanto fichas empleados y ya vas algo tarde.

H) Sentar una buena base sólida de inicio ayudará mucho después a tener una empresa sana.

I) Para darle sentido a una empresa, y por lo tanto al trabajo de cada uno, hay que tener claras una serie de cosas, como la visión, misión,

valores, objetivos, estrategias y sobre todo comunicar todo ello a aquellas personas que vayan llegando a tu empresa.

J) Aparte de todo lo demás, una empresa sólo puede funcionar si la parte comercial y el marketing se hacen bien, buscando y encontrando aquellos elementos diferenciales y que aporten valor al mercado al que te dirijas.

K) Por lo tanto, has de conocer el mercado a fondo y estudiarlo a tope con todo detalle, antes de iniciar tus actividades.

REFLEXIONA

Tras estas lecciones aprendidas, es hora de que tanto si eres emprendedor como si ya tienes un negocio y quieres mejorar, hagas una pequeña reflexión y elijas qué puntos de los detallados aquí en este capítulo crees que son los tres más importantes en tu caso:

……
……
……
……

RECUERDA

- Sin unos sólidos cimientos no hay edificio que se mantenga en pie mucho tiempo. Casa sin cimientos fuertes se la lleva el viento.
- Todo hombre es lo que es a causa de los pensamientos dominantes que él mismo graba en su mente.
- La indecisión, la duda y el temor acaban con cualquier proyecto.
- La única parte donde éxito aparece antes que trabajo es en el diccionario.
- No es necesario ser una empresa grande para ser una gran empresa.
- Los que tratan de impedir tus sueños revelan sus limitaciones, no las tuyas.
- Debajo del no puedo vive el miedo.
- Tu éxito generará celos, burlas y ataques sin sentido.
- Si destacas, que no te preocupe que te clasifiquen como raro.
- Elige un trabajo que te guste y no tendrás que trabajar ni un día de tu vida.
- En toda historia de éxito encontrarás a alguien que tomó una decisión valiente.
- Cuando las arañas tejen juntas pueden llegar a atar a un león.
- Los perdedores dejan que suceda; los ganadores hacen que suceda.
- Nuestra luz sigue siendo oscuridad si no la compartimos.
- Una empresa es como una bicicleta, o te mueves o te caes.
- Uno no puede ser cirujano de sí mismo.
- Quien de joven no trabaja, de viejo duerme en la paja.

Acerca del autor

José Carrasco y Juan Carlos Casanova se conocieron en el colegio con tan sólo once años. Fruto de esa amistad decidieron fundar con veintidós años su propia empresa.

Cuarenta y tres años después hacen balance de los éxitos alcanzados, de los errores cometidos y de las lecciones aprendidas en Fersay, una empresa que empezó en un pequeño local alquilado, donde ofrecían reparaciones y daban soluciones a cualquier repuesto, accesorio o consumible de aparatos electrónicos y electrodomésticos, y que acabó con sus delegaciones en Villalbilla (Madrid), Alicante y Tenerife, distribuyendo a más de 5.000 clientes de todo el sur de Europa, principalmente Portugal, Francia e Italia, con tiendas propias, franquicias y córneres.

Cómo gestionar para perdurar es mucho más que la historia de esos cuarenta y tres años; es la guía que todo nuevo emprendedor debería leer antes de iniciar su nuevo proyecto o la guía que todo pequeño comerciante o empresario debería conocer.