

biblioteca javier fernández aguado

Javier Fernández Aguado

expone las recomendaciones más prácticas y eficaces para abordar con acierto la creación de empresas. Con prólogo de Isidro de Pablo.

1010 CONSEJOS PARA EMPRENDEDORES



«Javier no es de los que hablan para escucharse, sino que lo hace para seguir aprendiendo, con lo que establece una dinámica de intercambio, de transmisión de experiencias y conocimiento en el que uno tiene la sensación de salir mejor.»

Isidro de Pablo López

Catedrático de Economía de la Empresa de la Universidad Autónoma de Madrid



FICHA TÉCNICA:

Autor: Javier Fernández Aguado
Prologuista: Isidro de Pablo
Colección: Acción Empresarial
Biblioteca: Javier Fernández Aguado
ISBN13-EAN: 9788483561478
PVP: 19,90€
Páginas: 256
Formato: 15x22 cm.
Encuadernación: Rústica con solapas

Índice

Carta de presentación

Prólogo

Introducción

1. Para tomar una decisión: primeras aproximaciones
2. Teoría de los modelos
3. La financiación y la contabilidad
4. Los socios
5. La asesoría jurídica
6. Los hijos del empresario
7. La organización del tiempo
8. El plan de viabilidad
9. La selección de personal
10. La formación de los empleados
11. La dirección
12. El amor en la empresa
13. La empresa familiar
14. La puerta de salida
15. La diversificación
16. El éxito
17. La formación: ¿un máster?
18. El intraempresario
19. La expansión
20. La franquicia
21. La crisis
22. La constancia en los proyectos
23. El humor
24. Perspectivas amplias: el sentido de la vida
25. La confianza
26. La búsqueda de la idea
27. La expectativas
28. La fuerza de ventas
29. La aparición del visionario
30. La localización del negocio
31. Las negociaciones
32. La eficacia en la gestión
33. Las enfermedades del emprendedor
34. Informática e idiomas
35. Alianzas estratégicas
36. La responsabilidad social del empresario
37. La prudencia

38. Los negocios en la red
39. Los amigos del empresario
40. Hábitos operativos
41. El ocio del emprendedor o el descanso del guerrero
42. La Dirección Por Amenazas (DPA)
43. Razonamientos paralizantes
44. Motivación: lo que debe decirse
45. Motivación: lo que no debe decirse
46. Otros consejos
47. La sucesión del empresario
48. En tiempos difíciles

Epílogo. La hora de emprender

Notas



El autor

Pensador y conferenciante, **Javier Fernández Aguado** es uno de los mayores expertos en gobierno de personas y organizaciones. Es doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense, catedrático en la Escuela de Negocios de Navarra y presidente de MindValue. Es premio Peter Drucker a la Innovación en Management, galardón que recibió en 2008 en Estados Unidos.



Javier Fernández Aguado forma parte de **LID Conferenciantes** (jfa@lidconferenciantes.com), la red de los mejores especialistas en empresa. Es especialista en: estrategia y buen gobierno, dirección de empresas, gestión de personas y emociones, y modelos de gestión organizativa.

La obra

Son muchos los hombres y mujeres que inician cada año con ilusión la dura tarea de crear una empresa, pero no todos alcanzan la meta con el resultado esperado o deseado. Javier Fernández Aguado escribe *1010 Consejos para emprendedores* con la intención de ayudar a estas personas a finalizar el camino con el mayor éxito posible.

La clave de esta obra está en la propia experiencia del autor como emprendedor. Nadie mejor puede hablar de un tema, que aquel que lo ha vivido en primera persona y ha salido victorioso gracias a su espíritu de superación, entusiasmo y trabajo. Javier Fernández Aguado recurre a su trayectoria personal y profesional, a sus amistades, a su sabiduría, a las nociones adquiridas gracias a otros e incluso, a su alto conocimiento histórico para alcanzar dos objetivos: primero, cubrir la carencia existente de libros que aportan información práctica sobre cómo crear una empresa; y segundo, superar las barreras del análisis de cómo hacerlo para profundizar en aspectos más personales. «Aprender a ser persona es, tal vez, la lección más difícil para cada uno. También para los emprendedores».

«Este libro no pretende sustituir a otros, sino servir de complemento, transmitiendo a la vez una visión práctica y conceptual: teoría sin práctica, utopía; práctica sin teoría, rutina».

La obra recopila 1010 consejos agrupados en 48 capítulos según su temática, abarcando todos y cada uno de los puntos importantes que una persona debe tener en cuenta si desea triunfar. En los diferentes apartados se tratan temas tan básicos como «La organización del tiempo», tan importantes como «La formación: ¿un máster?», tan actuales como «La crisis» o tan necesarios como «El humor».

172. En la gestión del tiempo no sólo hay que pensar en el propio, sino en el de los demás. Antes de convocar una reunión hay que considerar cuidadosamente si compensa. Si es así, se llamará sólo a los directamente implicados y se pondrán los medios para que el encuentro resulte operativo. De no actuar así, la pérdida se multiplica por el número de asistentes.

377. No siempre el máster más caro es el mejor. Hay gente que mantiene precios desmesurados como señal de prestigio, sin que la relación calidad-precio sea la adecuada.

452. Si se aprovechan las crisis, los proyectos y las personas salen renovados y dispuestos a enfrentarse a retos más apasionantes.



497. Muchos empresarios deberían aprender a tomarse en serio lo que es de broma y en broma lo que es serio. Relativizar la importancia de lo que uno hace y promocionar lo llevado a cabo por los demás no es sólo cuestión de humor, sino de sentido común.

En ocasiones, encontramos mensajes cortos y directos que invitan al lector a hacer una pausa en la lectura y reflexionar, mientras que otros consejos nos llegan en forma de chiste o anécdota poniendo al alcance de todos un abanico de útiles ideas para tomar las decisiones correctas.

34. Sólo quien se arriesga a grandes fracasos logra grandes fracasos.

35. Sólo quien se arriesga a fracasos limitados cosechará triunfos.

163. Llegar tarde a una reunión es un modo lamentable de mostrar superioridad. Los implicados tendrán que aguantar el desplante, pero se les desmotiva. Afirmaba Aristóteles: «el olvido parece ser muestra de poca estima, ya que procede del descuido, y la falta de cuidado es cierta falta de aprecio». Esa carencia de aprecio es devuelta al emprendedor en forma de desilusión.

850. Se encontraron dos mozuelas:

- ¿Sabes que me voy a casar con Félix?
- ¿Qué Félix?
- El que trabaja en la cadena internacional de hoteles, y tiene propiedades en Málaga, y también en Salamanca. Es heredero de una rica fortuna en Extremadura...
- Chica -comenta algo envidiosa y falsamente escandalizada la otra-, parece que te fueses a casar por interés.
-¿Por el interés? - interroga entonces la primera- No, mujer, no, por el capital...

La verdadera amistad, por el contrario, no busca la propia ventaja, sino el bien del amigo.

Como bien apunta el autor en la introducción: «Los consejos aquí recogidos admiten excepciones y matices». Pero: «Ninguno, en cualquier caso, es producto de laboratorio: responden a vivencias personales y han sido contrastados con otros emprendedores».

Para finalizar, Javier Fernández Aguado, aprovecha el epílogo para transmitir un mensaje alentador, cargado de optimismo e ilusión sin perder de vista la realidad, en relación con la recesión económica nacional. Aguado confía y cree en el espíritu emprendedor versus la contratación de las administraciones públicas para luchar contra las adversidades de la crisis. Los emprendedores no deben bajar la guardia y confiar en sus proyectos teniendo en cuenta que el mejor momento para sacar adelante una iniciativa empresarial es aquel que le ha tocado vivir a cada uno: «No existe una circunstancia ideal para lanzar una compañía: en los instantes de bonanza, porque hay muchos tratando de hacer lo mismo y, en períodos problemáticos, porque el pesimismo corroe los ánimos».

«La peor crisis no es la económica, sino la provocada por la ausencia de esperanza».

Para más información:

laura.diez@lideditorial.com

veronica.aragon@lideditorial.com

91 372 90 03

