

## Entrevista a Noel Ramírez e Iván Díaz de La Cabeza Bien Amueblada

Se trata de dos socios dueños de un negocio llamado La Cabeza Bien Amueblada. Ofrecen una experiencia que pasa desde corte de pelo, hasta moda y decoración. Los dos socios se llaman Noel e Iván.

### ¿Antes de esta empresa qué hacíais?

NOEL: trabajar en una peluquería como peluquero

IVÁN: trabajar en un estudio de decoración como decorador

### ¿Cuánto tiempo hace que pusisteis esta empresa?

Dos años.

### ¿Qué os animó a montar esta empresa?

Nos animó la esperanza de mejorar nuestras condiciones laborales y salariales.

### ¿Y cuál fue el desarrollo de la empresa hasta que empezó el coaching?

Como habíamos pagado a todos los proveedores con el préstamo que nos concedieron, los primeros meses fueron bien. En el momento que tuvimos que pagar los gastos fijos y los gastos a proveedores, vimos que no facturábamos lo suficiente y empezamos a endeudarnos más y más.

### ¿Cómo estaba la empresa cuando decidiste comenzar coaching?

Ahogada por las deudas. Nosotros nos sentíamos ahogados. Sustituíamos deuda antigua por deuda nueva. Estábamos planteándonos cerrar el negocio.

### ¿Qué os animó a comenzar a trabajar conmigo? ¿Qué proceso seguisteis, hasta tomar la decisión?

NOEL: me animó a comenzar el coaching la primera conversación con Juan Antonio.

IVÁN: a mí me animó a comenzar el coaching la voluntad de no rendirme porque habíamos implicado a nuestras familias en la financiación y no podíamos hacerles la "faena" de cerrar y dejarles la deuda a ellos. Era nuestra última oportunidad.

### ¿Cómo conociste el coaching empresarial y a mí?

NOEL: a través de Iván

IVÁN: En charlas de MadridEmprende. La primera vez asistí a una sesión de coaching en grupo que impartió Juan Antonio. Luego seguí recibiendo su boletín y en otra ocasión asistí a un seminario que impartió en un Vivero de Empresas. Poco después, nos pusimos en contacto con él y acordamos comenzar a trabajar.

### ¿Qué os ha parecido el proceso?

El principio nos pareció algo caótico: en ocasiones llegamos a pensar que íbamos a tener que cerrar de todas formas por no tener clara la idea de negocio. Después, empezamos a tomar decisiones que dieron fruto y fuimos animándonos.

### ¿Qué es lo que más os ha ayudado?

Entender que la buena marcha del negocio depende de nosotros y traducir en números la realidad de nuestra empresa y hablar sobre datos reales y objetivos y no sobre percepciones subjetivas.

### **¿Qué resaltaríais del proceso para vosotros como empresarios?**

Nos ha enseñado que nosotros dirigimos la empresa y somos responsables de ella.

### **¿Qué resaltaríais del proceso para vuestra empresa??**

Tenemos mayor control sobre la facturación y sobre los beneficios, sabemos cuántos clientes vienen al mes y cuánto se gastan, cuántos fidelizamos, etc. En definitiva, realizamos análisis de nuestra actividad empresarial. Conocemos mejor nuestra empresa.

### **¿Cómo está vuestra empresa ahora?**

A día de hoy, la facturación ha aumentado un 24% con respecto al año pasado.

Nos hemos dividido las responsabilidades de manera más clara, aunque las decisiones las tomamos al 50%. Tenemos muy claro el papel de cada uno y las tareas de las que tiene que encargarse.

De no haber aprendido a desarrollar esta mirada empresarial, hubiéramos tenido que cerrar la empresa.

Antes no hacíamos marketing. Incluso cuando hacíamos alguna acción, podía resultar hasta contraproducente!

Actualmente, estamos en proceso de desarrollo y tenemos más claro qué acciones tenemos que realizar.

Gracias a entender mejor los márgenes de beneficio, hemos empezado a ganar más dinero con las ventas, incluso en el caso de la moda (en la que vendemos menos, pero obtenemos más dinero).

### **¿Cómo veis el futuro?**

Creemos firmemente en que nos van a ir bien las cosas, pero el camino está resultando más largo y complicado de lo que pensábamos.

### **¿Cómo os veis ahora como empresarios?**

Estamos un poco "verdes" todavía. En lo relativo a las deudas nos da la sensación de que para ser buen empresario hay que ser "peor" persona y nos cuesta tomar algunas decisiones que nos resultan duras...

### **¿Ha aumentado vuestra sensación de control con respecto al negocio?**

Sí. Muchísimo.

### **¿Qué es lo más importante que habéis aprendido como empresarios?**

Que la marcha de la empresa depende de nosotros y que la función principal de una empresa es generar dinero.

### **¿Qué habilidades tenéis que antes no teníais?**

Parece que hemos adquirido una mirada más de empresarios, no sólo de profesionales de nuestros sectores. Por ejemplo: Noel (el que se ocupa de la peluquería) asiste a un curso a aprender nuevas técnicas de coloración y ya no sólo piensa en el aspecto técnico, sino que resultado económico podremos ganar aplicándolas en nuestro salón.

**¿Cómo resumiríais vuestra experiencia con XLNS Coaching y conmigo?**

Muy positiva. En nuestro caso, si no hubiéramos aprendido a tener esta mirada empresarial, hubiéramos tenido que cerrar la empresa.

**¿Qué le diríais a alguien que se lo está pensando o que piensa que es caro?**

Es cierto que el esfuerzo económico es muy grande, sobre todo cuando acudes al coaching porque la situación de tu empresa es "preocupante". Pero el giro de la empresa es tan grande cuando empiezas a cambiar, que el sacrificio merece la pena.

**Los datos de La Cabeza Bien Amueblada:**

La Cabeza Bien Amueblada

c/Pelayo 72

Madrid

[www.LaCabezaBienAmueblada.com](http://www.LaCabezaBienAmueblada.com)