

JUAN ANTONIO MARTÍNEZ

CASO DE NEGOCIOS ANTES Y DESPUÉS DEL COACHING

MANUEL VARGAS ES DIRECTOR Y PROPIETARIO DE **PROSERVI**. EN ESTA ENTREVISTA EXPLICA EL ANTES Y EL DESPUÉS DE TRABAJAR CONMIGO.



**REHABILITACIÓN
DE FACHADAS**

ENTREVISTA A MANUEL VARGAS – DIRECTOR Y PROPIETARIO DE PROSERVI.

Proservi es una empresa que se dedica principalmente a la pintura de fachadas de edificios.

Manuel Vargas me contactó por teléfono y comenzamos a trabajar. En esta entrevista explica el antes y el después.

1. HISTORIAL ANTES DEL COACHING

¿Antes de tener esta empresa qué hacías?

Me dediqué durante 13 años a la distribución de pintura con tres tiendas de pintura y un almacén central.

¿Cuánto tiempo hace que tienes esta empresa?

Desde 2002

Sobre tu empresa: ¿Qué te animó a poner esta empresa?

Durante el primer año tuve un socio, después me hice con el 100% de la empresa y ahora es una empresa unipersonal

Desde siempre mi familia se ha dedicado a la aplicación de pintura. Cuando inicié mi nueva empresa, al principio nos dedicábamos a todos los servicios relacionados con las comunidades de vecinos. Realmente era una empresa de servicios relacionados con la construcción y mantenimiento de comunidades.

Tras un año de trabajo decidí que tenía que trabajar en lo que más conozco: el mundo de la pintura.

¿Cuál ha sido el desarrollo de la empresa hasta que empezó el coaching?

Desde que inicié la empresa hasta 2009 la inercia me llevó a tener una empresa con la que tenía trabajo y ganaba un buen sueldo.

¿Cuál ha sido el progreso de la facturación anual (aproximadamente)?

Todos los años desde el inicio de la empresa fue subiendo progresivamente hasta el 2007 que se redujo la facturación a la mitad, nos llevaba la inercia.

ENTREVISTA A MANUEL VARGAS - PROPIETARIO DE PROSERVI:

1. EL ANTES
2. MOMENTO DE COMENZAR
3. EL PROCESO
4. EL DESPUÉS

2. MOMENTO DE COMENZAR EL COACHING

¿Cómo estaba la empresa cuando decidiste comenzar coaching?

En octubre de 2007 nos llegó la crisis, aguantamos 2008 como pudimos, pero en 2009 decidí contratar el servicio de coaching sin saber cómo iba a pagarlo, estábamos perdidos, llevamos 4 meses sin actividad.

¿Qué te animó a comenzarlo? ¿Qué proceso seguiste, hasta que te decidiste?

Tenía que hacer algo, lo que fuera, diferente a lo que estaba haciendo, me di cuenta de que si no hacía nada todo se iría al garete. Ya había perdido todas las posibilidades conocidas para seguir adelante, así que la decisión fue rápida. O hago algo o cierro.

¿Cómo conociste el coaching empresarial y a mí?

El coaching lo conocí a través de una revista que compro mensualmente "EMPRENDEDORES" que recomiendo a todo el que sea empresario; se aprende mucho.

A Juan Antonio lo conocí gracias a un artículo en esta revista, visité su web y tras conversar con él por teléfono me di cuenta de que mi empresa no la controlaba yo me controlaba a mí.

3. PROCESO DE COACHING

¿Qué te ha parecido el proceso?

El proceso es duro, porque tienes que trabajar áreas en las que no te encuentras a gusto, pero te das cuenta de que si no trabajas así no vas a avanzar.



¿Qué es lo que más te ha ayudado?

Lo que más me ha ayudado es haber analizado dónde fallo.

¿Qué resaltarías del proceso para ti como empresario?

Resaltaría el tiempo libre para mi familia que he recuperado.

¿Qué resaltarías del proceso para tu empresa?

Lo que más resaltaría es la visión real que puedes llegar a conseguir de tu empresa y la necesidad de sistematizar todos los procesos.

4. SITUACIÓN ACTUAL COMO EMPRESA Y EMPRESARIO

Empresa

¿Cómo está tu empresa ahora?

- Facturación (aproximadamente) 1.500.000€
- Estructura. Ahora existen departamentos administración, técnico, financiero, marketing, etc....
- Sistematización de tareas. Prácticamente está todo sistematizado.
- Marketing. Mejorando día a día diseccionado al nicho de mercado que me interesa.
- Ventas. Las ventas han mejorado casi un 150%

Otros comentarios sobre cómo está tu empresa ahora:

Hay que seguir luchando para mejorar todos los departamentos, tenemos un nuevo proyecto para franquiciar.

¿Cómo ves el futuro?

Estamos en una crisis muy fuerte hay que seguir trabajando y no relajarse.

Empresario

¿Cómo estás tú ahora como empresario?

Me siento más empresario que nunca, mi función es crear una empresa

¿Tiempo libre, tienes más o menos?

Tengo el tiempo libre que necesito, estoy aprendiendo a delegar, es importantísimo.

¿A qué te dedicas en tu empresa? ¿qué actividades realizas?

Intento Dirigir mi empresa,

¿Sensación de control? ¿Ha aumentado tu sensación de control?

Sé que controlo más y soy mucho más consciente de lo que no controlo.

¿Qué es lo más importante que has aprendido como empresario?

Que el motor de la empresa son las ventas y hay que cuidar a los clientes.

¿Qué habilidades tienes que no tenías?

Estoy aprendiendo a delegar

¿Cómo resumirías tu experiencia con XLNS Coaching y conmigo?

Para mi XLNS coaching y Juan Antonio son lo mismo. Mi experiencia es muy positiva, tras varios meses de coaching creo que todo empresario necesita esta formación continua.

Sé que para seguir creciendo tengo que seguir en contacto con Juan Antonio. Para mí ha sido un antes y un después en mi vida profesional.

Gracias.

¿Qué le dirías a alguien que se lo está pensando y piensa que es caro?

Creo que es normal que se lo piensen y crean que es caro, porque yo también lo pensé.

Pero cuando triplicas tu facturación en 1 año y experimentas los cambios en tu forma de pensar y empiezas a controlar tu empresa, creo que es una inversión necesaria para cualquier empresa sea del tamaño que sea.

EL ANTES Y EL DESPUÉS

Desde entonces seguimos trabajando de manera periódica para ayudar a mantener el rumbo, replantear estrategias y Manuel sigue esforzándose por mejorar constantemente sus habilidades de gestión.

- Pasó de estar a pocos meses de cerrar, a tener un año excelente para él en aquel entonces (alrededor de 400.000€ de facturación).
- Pasó de estar metido en todos los "fregaos" a dirigir su empresa sobre todo desde la oficina (aunque aún le gusta pasarse por las obras de vez en cuando para no perder el pulso de la producción).
- Pasó de casi nunca ver a su familia a tras algunos retos, tener una relación mucho más cercana que nunca con sus hijos.

Y pasó de que 750.000€ era un año buenísimo, a estar facturando 1.500.000€.

No todo el mundo tiene las agallas de lanzarse a un proceso de coaching empresarial como el que hacemos en XLNS Coaching. Sobre todo, cuando no tiene dinero para más de 3 o 4 meses y ve que tendrá que cerrar la empresa.

Manuel lo hizo, tuvo muchos altibajos, pero ahora su empresa es otra.

Y, lo más importante, él como persona y como empresario es otro.

JUAN ANTONIO MARTÍNEZ



Mi nombre es Juan Antonio Martínez, soy socio fundador y director de XLNS Coaching.



Llevo 35 años en el mundo empresarial, como ejecutivo, como empresario y hace más de 13 años como coach con más de 2.500 horas de experiencia profesional.

Monté por mi cuenta una empresa en la que, tras caer en todas las trampas habituales, desarrollé un sistema para pasar de «autónomo» a «empresario». Esta empresa me permitió vivir con comodidad, hacer muchas cosas que no había hecho y hasta tomarme unos años sabáticos. Cuando todo el mundo decía que eso no se podía hacer.

Ahora trabajo con los dueños de negocios y Pequeñas Empresas, en ayudarles a conseguir que su proyecto se convierta en un apoyo en su vida y en una fuente de energía y recursos para su vida y para ellos mismos. Que el negocio esté al servicio de su vida, y no al revés.

El foco principal de mi trabajo con pequeños empresarios es conseguir racionalizar el esfuerzo que dedican a su negocio, ayudarlos a desarrollar las capacidades que necesitan para ser exitosos y, sobre todo, integrarlo todo en un marco de referencia vital que tenga sentido para cada persona.

