

EMPRESARIOS **ESTEBAN BARRENECHEA** SOCIO DIRECTOR GENERAL DE IKEI

Esteban Barrenechea está al frente de Ikei, empresa donostiarra de consultoría y asesoramiento, desde 2015. :: LUIS MICHELENA

«No hay inversión más rentable para una empresa que contratar conocimiento»

El director general de Ikei subraya que «el refuerzo positivo es la herramienta más potente para motivar al equipo»

:: ION FERNÁNDEZ

SAN SEBASTIÁN. Esteban Barrenechea conoce bien cómo se debe gestionar una organización, tanto del ámbito público como del privado. Como socio director general de la empresa donostiarra Ikei una de sus misiones está enfocada a «crear futuro» en la actividad o negocio de sus clientes.

– ¿Qué es crear futuro en una empresa?

– Crear las circunstancias para que esa organización continúe su actividad y tenga un desarrollo positivo.

– ¿Cómo lo consiguen?

– Trabajamos con personas que dentro de sus organizaciones desempeñan funciones con responsabilidad clave en el funcionamiento y devenir de la misma. Nuestras acciones están dirigidas a impactar en aspectos que tienen que ver con el análisis, toma de decisiones, planificación y ejecución de materias que afectan directamente al desarrollo exitoso de la actividad, y, en el caso del sector privado, a la con-

tinuidad de las propias compañías. Además, atendiendo a nuestra vocación, nos comportamos como un compañero honesto y fiable para nuestros clientes, a los que aportamos todo nuestro conocimiento, metodología y experiencia.

– ¿Cómo debe ser la toma de decisiones por parte de un líder?

– Debe ser la resultante de un análisis que va a contener dos ingredientes: por una parte, la revisión de información y datos concretos; y, por otra, la escucha activa y abierta de las posiciones de las personas del equipo. En algunas ocasiones, es conveniente saber cuándo hay que abandonar la batuta para no molestar a la orquesta. Esto es, avanzar por el camino marcado por otras personas del equipo al darte cuenta de que es mejor opción que la que estabas planteando tú. Con todo ello, habrá que optar por un camino u otro, y una vez tomada la decisión, en caso de evidenciarse en el tiempo que no era la opción correcta, saber rectificar a tiempo.

– En el aspecto directivo, ¿cuál es la diferencia entre el sector público y el privado?

– En ambos entornos se trabaja con objetivos. Pero en el sector privado, en el que nos movemos en un mercado de oferta muy competitivo, se maneja una cuenta de resultados y un balance de situación, cuya evolución va a tener inciden-

cia muy directa sobre el equipo de trabajo y los accionistas de la compañía, con la carga de responsabilidad que ello supone.

– ¿Qué claves debe tener la estrategia corporativa?

– Conviene prestar atención a dos aspectos: su definición y su implantación. En relación con el primero, hay que resaltar la importancia de apostar por la innovación, ya que nos va a permitir diferenciarnos en nuestra oferta, en el abordaje del mercado y en la atención a los clientes. También cabe destacar el crecimiento, que hay que llevar a cabo a la vez de modo orgánico –con recursos propios– e inorgánico –fusiones y adquisiciones– para alcanzar un tamaño adecuado para el sector en el que opera la empresa. Hay que poner en relieve, igualmente, la importancia de una adecuada implantación de la estrategia, que muchas veces falla no tanto por su definición sino por su puesta en marcha.

– ¿Cuál es el valor añadido de Ikei?

– Una vez finalizados nuestros trabajos medimos el grado de satisfacción de los clientes. En los últimos 10 años, nos han dado una nota media de 8,91 sobre 10 y han destacado de nuestro servicio el conocimiento y la experiencia demostrada, la dedicación de los consultores al proyecto/operación, el

tacto constante a lo largo del periodo de colaboración. Nuestro equipo realiza análisis y plantea propuestas para ser revisadas con el cliente al objeto de generar consensos compartidos que permitan avanzar en el desarrollo del proyecto o de la operación corporativa. Creo que no hay inversión más rentable que la del conocimiento, ni peor inversión que contratar al asesor más barato.

– ¿Cuáles son los retos que tiene por delante Ikei?

– En el plan estratégico vigente hemos definido diversos retos; destacaría, entre otros, los siguientes: innovar permanentemente en metodología, desarrollar nuestra oferta con servicios complementarios, incidir en diversificación geográfica, prepararnos de cara al relevo generacional y seguir incrementando nuestra cifra de negocio.

– ¿Cómo ha llegado a ser el director general de Ikei?

– Soy ingeniero industrial. Me inicié como consultor de dirección en una firma multinacional de servicios profesionales, participando en diversos proyectos de asesoramiento en empresas cotizadas y no cotizadas. Posteriormente, tomé contacto con la gestión empresarial, incorporándome a una empresa siderúrgica en Baiona. Participé primero en la puesta en marcha del proyecto de inversión en una nueva acería y posteriormente como su director comercial. En 1998, me incorporé a Ikei como director general y en 2002 fui nombrado vocal del Consejo de Administración, coincidiendo con la entrada del equipo directivo en el capital de la consultora. En 2015, con la compra del 100% de Ikei por parte del equipo directivo y del equipo de gerentes, fui elegido presidente.

– ¿Cómo motiva a su equipo?

– Utilizo el reconocimiento. Probablemente, el refuerzo positivo es la herramienta más potente para la motivación de un equipo. Procuro reconocer y agradecer el trabajo bien hecho y felicitar a mis compañeros por los logros. También, trato de cuidar la comunicación interna, siendo transparente y compartiendo información de negocio con todas las personas de Ikei. Me preocupa contar con las mejores instalaciones y herramientas de trabajo posibles. Todo esto orientado a preservar un buen clima de trabajo. Al final, un equipo motivado y capaz marcará la diferencia y es esencial para el cumplimiento de los objetivos y el desarrollo de la empresa.

– ¿Qué es lo que más le gusta de estar al frente de la empresa?

– Diría que son dos cosas. Por un lado, la satisfacción que proporciona poder participar en el desarrollo de un proyecto empresarial y ver su evolución positiva a lo largo del tiempo. Y, por otro, el ejercicio de creatividad que dicho desarrollo exige. También es muy satisfactoria la independencia que proporciona.

LA EMPRESA

1977

año de fundación. La empresa donostiarra cuenta con una plantilla de 35 personas.

Actividad

► **Consultoría y asesoramiento corporativo.** Servicios para organizaciones públicas y privadas.

«En Ikei somos un compañero honesto y fiable para nuestros clientes»

compromiso con el cliente, la atención y servicio dispensados y la profesionalidad exhibida. También hay que incidir en la trayectoria de nuestros socios. Por último, debo hacer hincapié en nuestra cobertura internacional, con acceso a equipos de servicios profesionales en más de 75 países.

– ¿Cómo trabajan con el cliente?

– Formamos equipos de trabajo conjuntos, con personas del cliente y de Ikei, que se mantienen en con-