

JAVIER BENAVENTE, PRESIDENTE DE ALARES Y MIEMBRO DE LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE EJECUTIVOS Y DIRECTIVOS (CEDE)

## “La mayoría de los emprendedores abandonan cuando más cerca están de conseguir el éxito”

Tras los logros obtenidos con Human Group, ha iniciado una nueva etapa al frente de Alares

**María Claver**

MADRID. “Bueno, al final no hemos hablado nada de gestión”, concluye Javier Benavente, presidente de Alares. Sólo tiene razón a medias. Su trayectoria profesional es una lección para aquellos emprendedores que están empezando, un manual de gestión escrito desde la experiencia.

Con puntualidad británica nos recibe en su despacho del edificio “Torre Europa”, en el madrileño Paseo de la Castellana. Desde la sala de juntas, en la planta 15, se puede ver una pequeña parte de las gradas del estadio Santiago Bernabeu. Posa para el fotógrafo y comenta, “nunca salgo bien en las fotos. A ver si esta vez hay suerte”. Javier Benavente es presidente de Alares, una compañía creada en el año 1999 y que se ha convertido en la principal empresa española dedicada a la asistencia familiar, “nos ocupamos de conciliar”, aclara.

Desde nuestra entrada en el edificio sólo nos hemos encontrado con mujeres, “aquí son mayoría clara. En la dirección, sólo estamos dos hombres”. La prestación de servicios asistenciales, las actividades de carácter social, son un terreno de claro dominio femenino. Sin embargo, lo suyo parece ser una tendencia. En su anterior empresa, Human Group, “también había mayoría femenina”. Le preguntamos si está a favor de la discriminación positiva, “yo valoro las cualidades y habilidades de las personas, el género es lo de menos”.

Nacido en Zamora, “en un pueblecito de 40 habitantes”, vino a estudiar la carrera a Madrid. Con

un grupo de amigos y 700.000 pesetas, inició un negocio de consultoría. “Fue muy difícil. Los principios siempre son muy duros: no tienes clientes, los que tienes no te pagan, el banco te asfixia... mucha presión”. Poco a poco todos los amigos fueron abandonando el barco, “me animaban para que me fuese con ellos, no creían que la idea pudiera funcionar”. Sin embargo, él sí confió. “Volví a pedir más dinero e invertí otra vez. Mi experiencia me ha enseñado que la mayoría de los emprendedores abandonan cuando más cerca están de lograr el éxito”.

Y funcionó. En 2004, Human Group era una empresa que ron-

**“Las cosas que triunfan son las más básicas.**

**Muchas veces la gente no sabe qué es lo que quiere y tú tienes que decirselo”**

daba los 25.000 empleados en plantilla y una facturación superior a los 220 millones de euros. Fue el momento de vender.

¿Si tuviera 20 años otra vez, 700.000 pesetas y estuviera empezando, en qué negocio pensaría? “Alares, claramente. Yo soy un emprendedor porque he iniciado una actividad nueva que no tiene nada que ver con lo anterior. Con la incorporación al trabajo de la mujer y el envejecimiento de la población, vi un hueco claro de mercado: la asistencia a las familias”. Para él, “un emprendedor lo tiene que ser siempre, cuando te has consolidado y cuando empiezas”.



Javier Benavente, presidente de Alares, durante la entrevista. GUILLERMO RODRÍGUEZ

Javier Benavente tiene muy claro los aspectos que son indispensables hoy en día para triunfar en la dirección, “hay que ser honesto. Así conseguirás lo que quieras. Luego son necesarias tres cosas: conocimiento, capacidad de relacionarte y comunicación. La comunicación debería ser una asignatura obligatoria en las escuelas. De nada sirve ser bueno si no eres capaz de transmitirlo, de convencer”. Pero, en su opinión, fundamentalmente “un emprendedor tiene que jugársela, tener la oportunidad de fracasar para luego saborear el éxito”.

A lo largo de los veinte años que

lleva en la alta gestión, los procedimientos han cambiado mucho, “sí, actualmente, el área más importante son los Recursos Humanos. Hay que saber captar a la gente y también mantenerlos a bordo. Por eso, es importante la labor que realizamos desde Alares. Nuestros clientes son particulares pero también empresas que quieren facilitar la vida a sus empleados. Si un trabajador está preocupado porque tiene enfermo a un hijo u otro familiar, no rinde. Saber tratar a los trabajadores es fundamental”.

Para aquellos que estén pensando en cambiar de trabajo, Javier Benavente les da algunas claves de

lo que más valora en sus nuevos trabajadores, “yo no pido expedientes brillantes, en mi sector no es lo más importante. Quiero gente que tenga principios, que sepa corregir los errores que han cometido y, sobre todo, que estén convencidos de lo que hacen y sean capaces de asumir las consecuencias. Si no eres capaz de tomar decisiones, no lograrás nada”.

El secreto del éxito... “las cosas que triunfan son las más básicas. Hay que trabajar mucho y estar atentos al mercado. Muchas veces, la gente no sabe qué quiere y tú tienes que saber adivinar lo que en realidad están demandando”.