

Emprendedor. Lydia Baztán Fonseca. Está casada y es madre de tres hijos de entre 4 y 8 años. Es miembro de Asesco, Asociación Española de Coaching. Esta no es su primera experiencia emprendedora. Trabajo por cuenta ajena como administrativa y después, fundó su pro-

pia inmobiliaria.

Actividad. Consultoría, coaching y asesoría.

Capital inicial. La inversión inicial para la puesta en marcha de la empresa fue de 3.000 euros.

Clientes. Sobre todo pres-

Empresa unipersonal

ta sus servicios de coaching a pymes y autónomos. Se puede tener una sesión de coaching desde 45 euros.

Especialización. Mediante alianzas estratégicas con



consultorías especializadas en gestión del tiempo, comunicación o estrategia consigue

Proyectos. Uno de sus próximos proyectos consiste en aplicar técnicas de coaching en recién licenciados con el objetivo de que conozcan sus puntos

fuertes y los potencien.

Contacto. www.globalcoaching.com

emprendedores

Una sección para destacar iniciativas en tiempos difíciles

DINERO Y EMPLEO

DIARIO DE NAVARRA
11 DE ABRIL DE 2010

CONSULTORÍA



Lydia Baztán Fonseca, creadora de Global Coaching, posa en su despacho. /EDUARDO BUXENS

Cómo emprender en solitario y crecer con alianzas estratégicas

RUBÉN ELIZARI
PAMPLONA

En ocasiones emprender no requiere una gran inversión económica, disponer de un departamento de I+D+i que genere la última tecnología del mercado, ser un gurú en un sector especializado o estar rodeado por un amplio gabinete de expertos. La pamplonesa Lydia Baztán Fonseca es un claro ejemplo de cómo emprender en solitario es posible con solo un ordenador y la suficiente formación. Además, emprender un negocio en solitario puede resultar rentable gracias a alianzas estratégicas.

Lydia Baztán trabajó como administrativa en una empresa

por cuenta ajena, en plena burbuja del ladrillo fundó y gestionó una inmobiliaria hasta que la crisis obligó a cerrarla. Entre tanto, en 2003 emprendió la firma Global Coaching, dedicada a ayudar al desarrollo personal y profesional de autónomos, pymes o particulares. Al igual que el filósofo Sócrates con la mayeutica, el coaching consigue a través de preguntas clave alcanzar conclusiones que permitan conseguir los objetivos.

A esta disciplina, procedente de Estados Unidos y de moda gracias a actores del celuloide holywoodense como Angelina Jolie o políticos como Hillary Clinton, Lydia Baztán llegó a través de la lectura de libros sobre psicología y desarrollo per-

sonal. De utilizar el coaching para sí misma pasó a plantearlo como una salida laboral para gestionar su propio tiempo de trabajo y alcanzar sus objetivos profesionales y personales.

La formación en su trayectoria es uno de sus puntales. Lydia Baztán formó parte de la primera promoción de Coaching y pertenece a la Asociación Española de Coaching (Asesco).

El modelo de negocio de esta empresaria y directiva se encuentra basada en las alianzas estratégicas con consultorías especializadas en diferentes áreas como comunicación, o I+D+i. Gracias a estos acuerdos esta firma navarra complementa su *know how* y amplia su car-

tera de clientes, al mismo tiempo que se diferencia en su sector. También, gracias a otra alianza estratégica plantea un nuevo proyecto: aplicar el coaching a los recién licenciados: "Existe una constante demanda de formación. El objetivo consiste en, a través del coaching, averiguar cuáles son sus puntos fuertes para que sean capaces de potenciarlos".

Una actividad emergente

Ocupaba un puesto de alto directivo en una multinacional, pero en una reestructuración interna de la compañía acabó despedido. Desorientado, acudió a esta empresa navarra para reorganizar su vida y buscar la mejor solución: "A través de las

"Mi trabajo no consiste en dar consejos sino en ver y valorar opciones"

"El dinamismo de la vida que llevamos no deja tiempo suficiente para la reflexión"

diferentes sesiones llegó a la conclusión de que su auténtico sueño era trabajar en el extranjero y en el sector del ocio. Tomó la decisión de irse a Estados Unidos, y allí, creó su propia empresa. Este es un ejemplo de cómo puede ayudar el coaching", cuenta Baztán.

"Mi trabajo no consiste en dar consejos sino en ver y valorar las diferentes opciones. No hay que ver el coaching como un lujo sino que lo pueden utilizar desde amas de casa que necesitan un nuevo proyecto vital hasta altos ejecutivos que se encuentran en una situación de bloqueo. El dinamismo de la vida que llevamos no nos deja en ocasiones el tiempo suficiente para la reflexión".

Su método de trabajo consiste en sesiones de una hora de trabajo semanal durante unos dos o tres meses en función del caso para no interferir en las actividades cotidianas.

Emprendedora y madre

Lydia Baztán no sólo es emprendedora. También es madre de tres hijos. "No quería renunciar a trabajar. He emprendido, entre otros motivos, para ser mi propia jefa. Considero que una de las claves para emprender es el movimiento. Da igual si fracasas. Tienes que seguir intentándolo".

Como el comienzo de otros emprendedores, el suyo no fue fácil. Al principio contó con el bastón de entidades públicas, como el Cein, que le proporcionaron la formación necesaria para emprender Global Coaching: "Te permiten tener acceso a profesionales que de otra manera no podrías tener", comenta.

Cuando el impulso de las entidades públicas termina, llega lo que Lydia Baztán denomina "la soledad del emprendedor". "Ya nadie te da nada. Todo te lo tienes que ganar tú misma con tu ilusión. En mi caso emprender ha sido una ventaja".