

## **José Ramón Riera desvela en un libro las grandes "mentiras" de las multinacionales**

### **El presidente de Grupo Ágora publica "Diario de un ejecutivo desengañado"**

El presidente del Grupo Ágora Solutions, José Ramón Riera, ha presentado hoy su libro *Diario de un ejecutivo desengañado*, acto en el que también han intervenido, Adrián García Nevado, Director de Territorio Centro de Telefónica España SA; y César Piernavieja, editor de editorial de LID, que publica el libro.

“Con este libro he querido compartir algunos de los desengaños que vivimos los profesionales durante nuestra carrera, los obstáculos que tenemos que saltar y, por supuesto, lo más importante, cómo vamos forjando los sueños que nos llevan después a crear proyecto diferentes”, afirma Riera sobre su obra.

#### **Diario de un ejecutivo desengañado**

La idea central sobre la que gira la obra es lo difícil que le resulta a un profesional serio, comprometido, con ganas de hacer bien su trabajo y de aportar valor a la sociedad a través de él, convivir con las enormes contradicciones e ineficiencias del mundo empresarial. El protagonista es un profesional de gran valía que mantiene una enorme ilusión por su trabajo pero vive las grandes mentiras del mundo de la empresa y se desengaña hasta que decide que la única vía que tiene para desarrollar sus ideas es crear su propia empresa.

La historia, contada como una ficción y con gran sentido del humor, detalla las grandes decepciones que suelen encontrar muchos profesionales en las grandes organizaciones:

- El manejo de las cuentas a capricho y la falta de seriedad en el cumplimiento de objetivos y trabajo.
- La traición de las empresas a sus propios valores, que quedan muy bien escritos en un decálogo de principios, pero no se cumplen.
- La falta de compromiso con los equipos, los ascensos a capricho y la desigualdad que sufren las mujeres.
- La gestión de las quejas y los proyectos de los clientes, atados porque no pueden deshacer contratos más que por un servicio bien recibido.

“A través de un largo recorrido profesional he acumulado numerosas vivencias”, explica Riera, “y éste es el material me ha servido de base. Escribir y publicar *Diario de un ejecutivo desengañado* es parte de esa experiencia, además de una apuesta vital. Quiero compartir con las personas que lo lean, muchas de las anécdotas sobre la vida profesional que me llevaron a ser un emprendedor, porque estoy seguro de que muchas de ellas serán compartidas. Pero detrás del humor con que afronto la obra y propongo su lectura, hay una reflexión más

profunda y es a qué estamos dispuestos a dedicar nuestros esfuerzos y cuáles son las causas que queremos defender los profesionales que estamos comprometidos con las organizaciones que dirigimos pero también con el entorno en el que vivimos”.

La ejecución de esta obra se enmarca dentro del compromiso del autor por mejorar el entorno que le rodea y, de forma especial, el mundo empresarial al que ha dedicado su vida. Fruto de ese compromiso son los valores con los que trabaja el grupo que ha fundado y la publicación de un blog persona en el que pretende compartir con sus colaboradores y entorno esas mismas experiencias <http://www.joseramonriera.es>

### Trayectoria del autor

José Ramón Riera (1954), licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, ha desarrollado su carrera profesional en compañías como Data General, Zenith (del Grupo Bull), General Electric Capital Information Technology Solutions (GE Capital ITS) o Infotel, entre otras. Riera preside actualmente el Grupo Ágora Solutions, una de las empresas españolas líderes en consultoría especializada en servicios y soluciones TIC de alta calidad.

El autor comenzó su trayectoria profesional en Burroughs Computers, empresa en la que alcanzó la responsabilidad de director de Marketing, pasando en 1982 a Data General como jefe de Ventas para el área de Grandes Cuentas.

Cuatro años después se incorporó a Informática El Corte Inglés, en donde ocupó el puesto de director de Marketing y Ventas, periodo en el cual contribuyó a incrementar la cifra de facturación anual de 850 millones de pesetas a 14.180 millones de pesetas.

En 1990, Riera aceptó el puesto de director general de Dinsa. A su llegada, esta compañía facturaba 1.200 millones de pesetas. Después de cinco años de intensa actividad, José Ramón Riera elevó la cifra anual de facturación de Dinsa hasta los 17.000 millones de pesetas.

En 1995 se incorporó a Zenith, empresa del Grupo Bull, como director general, consiguiendo en 18 meses incrementar la facturación en más de un 50%.

En enero de 1997 aceptó un nuevo reto en su carrera: iniciar las operaciones en España de la multinacional General Electric Capital Information Technology Solutions (GE Capital ITS). En esta nueva etapa tuvo que crear toda la infraestructura de la compañía y reclutar al equipo humano partiendo de cero. Riera, presidente de la compañía, cerró el primer ejercicio de actividad de GE Capital ITS España con una facturación de 1.000 millones de pesetas. Cuatro años más tarde, cuando dejó la empresa, la facturación anual alcanzaba la cifra de 18.100 millones de pesetas.

En marzo de 2001 fue nombrado consejero delegado en Infotel, compañía dedicada a la venta de información comercial y crediticia a través de Internet de empresas en España y en Argentina.

Un emprendedor de éxito

En septiembre de 2002 Riera decidió iniciar un nuevo camino empresarial creando su propia empresa, Ágora Solutions, especializada en servicios y soluciones TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación).

Ágora Solutions, compañía con capital cien por cien español, es una empresa española de consultoría especializada en servicios y soluciones TIC de alta calidad, cuya misión es impulsar y fomentar la competitividad de las empresas y profesionales, promoviendo la cultura del desarrollo sostenible a través de actuaciones que generen valor para las empresas y para la sociedad en general.

En la actualidad, el Grupo Ágora Solutions está compuesto por las empresas:

- Ágora Proyectos (optimización de áreas estratégicas de negocio y generación de valor a través de la implementación de las tecnologías de la información)
- Ágora Solutions (servicios de outsourcing para la gran empresa, basados en tecnologías de la información para una rápida gestión de las tareas organizativas)
- Ágora Talanton (gestión del talento en las organizaciones, orientando a los clientes sobre las mejores fórmulas para innovar en la relación laboral entre trabajadores y empresas, y a acertar en los procesos de selección de personal)
- Ágora Logística (todos los servicios profesionales de integración y logística para proporcionar una solución global, ofreciendo un ahorro significativo de costes gracias a la integración en un sólo proveedor)
- Ágora Kioto (servicios de consultoría especializada para dar a conocer a las empresas españolas los retos que plantea el cumplimiento del Protocolo de Kioto y las oportunidades que surgen en el ámbito de las tecnologías limpias)

Con una plantilla de 180 profesionales altamente especializados y cualificados y una cartera de más de 40 clientes (con un índice de fidelidad del 85%), entre los que se encuentran empresas como Telyco o Cemex, el Grupo Ágora Solutions cerró el ejercicio 2010 con un volumen de facturación de 10,5 millones de euros, un 28 por ciento más sobre el año 2009, cuando la compañía facturó 8,2 millones.

---