



## EN DATOS

- ▶ **1975:** Nace en València Aquilino Medina López. ▶
- 2015:** Funda AquilinoMedina-Tu estrategia empresarial.
- ▶ **8:** Número de socios y partners actuales.

No todo el mundo es capaz de definirse como fan de *talent shows* musicales. Aquilino Medina sí, porque le gusta «hacer las cosas de manera diferente», que es de lo que van estos programas. Vitalista y optimista (su película favorita es *La vida es bella*), es de los que necesita el sol y la playa para recargar esa batería desde la que volver a alimentar sus retos, pues a sus clientes les dedica «el 120%» de su tiempo «Consolidar sus proyectos es mi único objetivo», asegura.

En 2015, Medina decidió «darle forma al modelo disruptivo de consultoría» que hoy dirige «junto a un equipo que, además de destacados profesionales en sus áreas, son amigos». Así nació AquilinoMedina-Tu estrategia empresarial, una firma profesional enfocada tanto a hacer viable y desarrollar integralmente modelos de negocio como a implementar soluciones para mejorar la rentabilidad y la consolidación empresarial.

La decisión de emprender fue casi la consecuencia lógica de un currículum que incluía experiencia previa en puestos directivos en compañías de capital privado, cargos ejecutivos —tanto en el sector público empresarial como en la Administración autonómica— y tras haber colaborado con diferentes consultoras y con la Administración de Justicia. «Pensaba —explica— que ya tenía un bagaje extenso y en sectores bien diferenciados como para embarcarme en algo que me hacía especial ilusión desde hacía años».

En estos dos años de 'aventura' ha habido momentos mejores y peores y, para Medina, casi fueron simultáneos. «Lo más duro es el arranque real. El equipo conformado, la marca en la calle, la presentación a los medios de comunicación lanzada... todo preparado y el cliente por llegar. Por contrapartida, el más dulce fue esa primera llamada y firma de contrato», recuerda.

Tener un gran currículum muchas veces es más un punto de partida que de llegada. La experiencia siempre hace crecer, y más si es mala. «Mi primer error fue no saber decir que no. Las prisas del cliente, a las que por ilusión profesional te sumas, no siempre son beneficiosas ni para todas las partes ni para el resultado óptimo del proyecto encargado», comenta. No es extraño que Medina destaque este fallo pues, para él, el concepto de cliente no se queda en la simple transacción comercial. Si debemos consolidar el crecimiento de sus compañías o viabilizar sus momentos de dificultad, siendo el objetivo final el conseguir ser diferente en el mercado, qué menos que sentir como propio cualquier tipo de proyecto en el que se nos involucre. Es nuestra clave para la búsqueda de la excelencia», apunta.

¿Y el futuro? «No pasa tanto por ser una gran marca generadora de clientes como por esa *boutique* con proyectos muy exclusivos y elegidos por los que puedas apostar para conseguir retos y caminar junto a la empresa durante muchas fases», concluye. 🚀

## Aquilino Medina

FUNDADOR Y DIRECTOR DE ESTRATEGIA DE AQUILINOMEDINA

# «Para nosotros el cliente es la clave desde la que buscar la excelencia»

En 2015, en plena crisis, algunos decidieron plegar velas y otros lanzarse a la mar. Así nació AquilinoMedina-Tu estrategia empresarial, un proyecto de consultoría que se ha convertido ya en una referencia del buen hacer en un sector tan exigente como este

