

## ESTRATEGIA & DIRECCIÓN CONSULTORÍA EMPRESARIAL



No fui consciente de ello, pero **ED Estrategia & Dirección** se gestó hace años en un pequeño pueblo rural de Asturias. Uno de esos a los que el “progreso” quizá les hizo perder identidad y encanto, pero no llegó a hacerles perder su esencia.

Allí crecí, aprendiendo de los mayores sin saberlo, empapando valores y enseñanzas como sólo hacen los niños y trasladan como nadie los abuelos.

“...fui tomando conciencia, poco a poco, de conceptos como esfuerzo, renuncia, sacrificio, ... compartir, felicidad, recompensa”.

De familia humilde, fui uno de tantos niños con tareas asignadas desde pequeño; tareas de esas que hoy sólo se imaginan los que superan los 40 años y tuvieron la suerte de pasar tiempo en el entorno rural.

Sin faltarme nada, fui tomando conciencia, poco a poco, de conceptos como esfuerzo, renuncia, sacrificio, ... compartir, felicidad, recompensa. (Gracias a Ludi y Arcadio, mis padres y un apoyo permanente ante cualquier decisión)

Con mi otro yo (Gerardo, mi hermano) estudié codo con codo, comprobando los misterios de una naturaleza que hace de dos almas gemelas algo tan distinto en gustos e intereses. (Su permanente presencia, haya la distancia física

que haya entre nosotros, es una ayuda inestimable)

Me incliné por la formación económica y me licencié en **Administración y Dirección de Empresas** en la Universidad de Oviedo. Algo que comencé con vocación, seguí con ilusión y he convertido en pasión.

El **Master en Dirección Estratégica en Marketing y Comercialización** de ESADE me ayudó a identificar sin dudas el camino. El marketing y las ventas me seducían de forma especial, por encima de cualquier otra disciplina y buena culpa tienen los Jordi Molina, Alex Rovira o Carles Torrecilla, entre otros.

Por entonces inauguré la figura de precolegiado y me uní al **Colegio de Economistas de Asturias** (CEA) en una relación de esas que va más allá de lo transaccional y del nº 3.260

Tras las primeras experiencias laborales; esas que los padres no entienden porque el cariño

les hace de molesta niebla, porque quisieran que todo fuera más fácil, más rápido, más cómodo y que la recompensa a la formación fuera más inmediata; tras esas, llegó la primera gran oportunidad.

Eduardo M Suarez (y Elena Becerril) vieron algo que les invitó a invertir lo más escaso, el tiempo, y a tutelar mis primeros pasos como **Jefe de Ventas** en **efmo** ([www.efmo.com](http://www.efmo.com)); una empresa distribuidora de productos ortopédicos en el seno de Grupo Melca.

Asumí poco tiempo después la **Dirección Comercial** y completé algo más de 5 intensos años de trabajo, con más ilusión que medios, aprendiendo a no poner excusas y a tirar adelante con los recursos de una PYME.

“Y nuevamente el azar; ese que cultivas cada día, ese que no te da descanso, ese que germina cuando menos te lo esperas; ...”

La voluntad de evolucionar, de conocer otros sectores y otras formas de hacer empresa, me hizo dar el paso, salir por primera vez de la famosa zona de confort y empezar a pensar que quizá había llegado el momento de iniciar una nueva etapa

Precisamente el ángel que me acompaña desde hace casi 25 años; mi mujer Flor, fue la que me impulsó a asistir al curso que D. Manel Alfaro, gurú del Mk Relacional, impartía para el CEA en Oviedo. Allí, algo más que el azar me reencontró con Cipriano Fernández (habíamos compartido Master) y el resto serán 6 magníficos años en **Temper**, fabricante y distribuidor de material eléctrico, desarrollando un proyecto de **Marketing Relacional** e implantándolo desde la **Dirección Comercial**.

Años de intenso aprendizaje, de formación interna como en pocas organizaciones he vuelto a ver, de una verdadera asignación de responsabilidades con los medios acordes para desarrollarlas y con una cultura de trabajo en equipo muy bien definida. Profundicé en muchos aspectos de la organización de empresa, descubrí las enormes dificultades del control de producción, viví en primera persona los retos del I+D, lideré un extraordinario equipo comercial y percibí lo que era aproximarse a una verdadera dirección de empresa.

Una diferencia de visión y una voluntad de seguir explorando me llevaron a un período de reflexión, de formación, de repaso de conocimientos, de vivir y disfrutar de la familia y descubrir lo bonito que era jugar con Sofía (mi hija, mi otro ángel, ese que me ilumina con la clarividencia inigualable de los niños ante los problemas), sentados en la alfombra del

pasillo, recreándome una y otra vez esos pasitos que no había podido ver la primera vez. Y nuevamente el azar; ese que cultivas cada día, ese que no te da descanso, ese que germina cuando menos te lo esperas; ese azar y de nuevo la confianza de un amigo (Alex Masana), me hicieron dar un nuevo paso, esta vez más largo y generador como nunca de una punzada en el estómago, para irme a Girona y asumir la **Dirección General de Termoclub**, Grupo de Distribución en el sector de la climatización ([www.termoclub.com](http://www.termoclub.com))

Un camino que 8 años después ha sido de vuelta; un camino que he disfrutado a cada paso y que me ha dado la seguridad y confianza necesaria para abordar este proyecto, que no deja de ser mi forma de canalizar esa **pasión** por el mundo empresarial.

Todo tendrá sentido si puedo ayudar a personas y empresas. Esa es mi forma de entender los negocios; **personas colaborando con personas**.

Lo intentaré con la máxima humildad, con la máxima dedicación, con profesionalidad, con metodología, generando confianza y sobre todo con la **honestidad** con la que siempre has visto hacer las cosas en los pueblos; la que tienen los niños y enseñan como nadie los abuelos.

Emilio J. Díaz  
[ediaz@edconsultoria.es](mailto:ediaz@edconsultoria.es)

## ED ESTRATEGIA & DIRECCIÓN es el proyecto empresarial de Emilio J. Díaz Quirós



**Emilio José Díaz Quirós**  
Emprendedor en ED Estrategia y Dirección - Consultoría  
empresarial  
Avilés, Asturias, España

- Licenciado en Admon y Dirección Empresas – Univ Oviedo.
- Master Dirección Estratégica en Marketing y Comercialización – Esade.
- 10 años de experiencia en Dirección Comercial y Marketing.
- 8 años de experiencia en Dirección General.
- Ponente en distintos congresos sectoriales.
- Formador de equipos de venta.
- Experiencia en la gestión de Centrales de Compras y Servicios.
- Experiencia en el apoyo a la gestión de empresa familiar

<https://www.linkedin.com/in/emiliod%C3%ADaz/>

- Planificación Estratégica.
- Estructuración Organizacional y Transformación de PYMES.
- Cuadro de mando.
- Asesoramiento directivo.
- Plan de Negocio.
- Plan de Marketing.
- Plan Comercial.
- Plan Marketing Relacional.
- Plan Marketing Digital.
- Planes específicos y definición indicadores.
- Formación y motivación equipos.
- Diseño herramientas específicas de control y seguimiento.
- Relevo generacional y familiar.
- Distribución en mercados B2B.
- Centrales de Compras y Servicios.
- Asesoramiento.
- Consultoría.
- Seminarios.
- Jornadas.
- Cursos.
- Conferencias.

