

Profesionales "Scrat"

José Luis Meléndez

Podría poner de excusa a mis hijos todavía niños para decirles que fueron ellos quienes me forzaron a chuparme la peli de dibujos informático-animados “La Edad del Hielo”, pero voy a ser honesto. Me encantan y me encantarían igual aunque no hubiese sido padre, porque sacan momentáneamente el niño revoltoso que llevo dentro de mí.

Voy a hacer referencia a un personaje curioso, “SCRAT” que, por si no lo recordáis, es la fea ardilla que aparece en esa película.

Lo que me gusta de Scrat es su tenacidad y tozudez. Lo centrado que está en conseguir su objetivo. Cómo lucha a saco por lo que cree. Su meta es hacerse con una hermosa bellota que parece tener vida propia y que lleva persiguiendo durante los tres largometrajes que completan la saga.

La ha tenido cerca, la ha llegado a tocar pero aun no ha conseguido hincarle el diente. Pero él, dale que te pego luchando contra pirañas, precipicios, e incluso renunciando a su única oportunidad de amor en un prehistórico escenario, para seguir a lo suyo. A por la bellota de marras.

Permítaseme esta aparente desconectada introducción para comentar cómo se echan de menos ”profesionales con mentalidad Scrat” en la empresa de hoy día.

En la actual situación, ha quedado evidente en muchos casos la falta de “chicha” personal y profesional con la que afrontar los problemas con los mínimos requeridos para apagar estos fuegos.

Un amigo empresario me decía hace unos meses que acababa de descubrir cómo de repente el Director financiero era incapaz de encontrar financiación y que el Director Comercial llevaba meses firmando “uno o ningún” pedido y que sólo le faltaba que cualquier día de estos descubriese que “Evelyn”, la señora de la limpieza, también se olvidara de cumplir su objetivo de dejar como una patena la oficina.

Está claro que estos pasados ejercicios han producido una debilitación de las defensas y un estilo de lucha más cómoda, que permitió desarrollar otros negocios como el Golf o el Paddle, llenando el tiempo que pensábamos era libre, porque no nos la veíamos venir así de gorda y de ácida.

Y a la hora de buscar colaboradores de lo que fuera para determinados proyectos, aceptábamos casi a cualquiera que estuviera disponible, que no tuviera mala pinta y que no la hubiera liado en el “feisbuk” o el” tuenti” colgando fotos de sus hazañas en su última despedida de soltero.

Qué ocurrió con aquellos luchadores de hace unos años, que salían de la facultad o de donde fuera, corriendo cuchillo en boca a coger cualquier oportunidad laboral que tuviera que ver con un despacho, aunque fuera para hacer cafés y fotocopias?.

No se conocía la expresión “contrato basura” porque a veces, no había ni contrato. A veces, ni siquiera basura para sacar al cubo, pero era lo mismo, porque había que demostrar que se era útil, currando como nutrias esperando la crecida, soñando que alguien dijera algún día “ven aquí chaval que te voy a hacer un contrato”.

Tanta sobra y tanto valor añadido ficticio en los mercados, ha producido un cambio en la clase directiva y ejecutiva que acude al psicólogo para paliar esta nueva enfermedad social.

Ya es triste descubrir lo que les pasa a los negocios que no apostaron por la calidad total o por estrategias de innovación, marketing y formación continua. Los clientes supervivientes abandonan a estas empresas primero y de repente hemos decidido (demasiado tarde en la mayoría de los casos), que es mejor hacer bien las cosas.

Redescubrir al CLIENTE (aunque sea otro nuevo), darle valor a la planificación y al dinero que ya no es fácil ni de ganar, ni de que lo presten, porque ahora hay menos bolsillos a los que recurrir y los que quedan, están mucho más vacíos.

Qué fácil se gestionaba con ventas seguras, con margen amplio y con financiación casi forzada por nuestros amigos (hoy ya no tanto) directores de oficinas bancarias. Qué maravilla arreglar a golpe de talón lo que históricamente se hacía con previsiones ajustadas, con “Biusnes Plan”, que, además de diseñar, había que cumplir porque si no, te jugabas el puesto.

Pues bueno. Ahora es un buen momento de mantener la calma. Analizar la situación. Plantear nuevas alternativas aunque sean dolorosas. Desempolvar esas arcaicas herramientas de pensamiento de lapicero en la oreja, afinar las previsiones, buscar todos los precontratos y proformas disponibles para osar a acercarnos a uno de los bancos (los mismos bancos) a que nos digan si apuestan con nosotros y un “ICO”. Y todo esto, sabiendo que de repente la autonomía de una sucursal de barrio ha desaparecido para que la decisión de prestar o no, se tome tres pisos más arriba en el organigrama banquero.

Volvemos al pateo de búsqueda de diferentes opciones de viabilidad que además de ser económica, ahora lo ha de ser FINANCIERA.

La parte buena? la hay. Por supuesto. Nos estamos acercando por obligación a fórmulas “menos mediterráneas” de generar negocio. Más basadas en términos de rentabilidad, de escuchar los mensajes que nos lanza este nuevo mercado y todo ésto, ajustado además al porcentaje de “pulmón real” que seamos capaces de aportar de nuestro bolsillo en el proceso de arranque de un proyecto.

Esta situación nos hace trabajar mucho más y mejor. Haciendo mejores planes, jugando con simulaciones de todo, cerrando previamente todas las colaboraciones necesarias y dejando un margen mucho más pequeño para el error.

Probablemente se creen menos empresas, pero las que lo consigan con las actuales restricciones del mercado de la demanda y el financiero, nacerán con muy altas probabilidades de sobrevivir en el futuro.

Y en cualquier caso, para conseguirlo, sería maravilloso recuperar la tenacidad, capacidad de lucha y sacrificio que “Scrat” demuestra en su persecución de la bellota. Animo!.