



knowsquare .

PREPARADO POR

JOSÉ MARÍA BUXENS ANGULO

24 DE ENERO DE 2011

# MOVE ON

---

EL LIBRO ABIERTO DE LA ACTTUD - ARTÍCULO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su distribución sin autorización expresa del Autor y Know Square S.L.

El montañismo y el esquí son deportes con contrapuntos, a pesar de que ambos se practican en las montañas. En el primero se sube la montaña, en el segundo se baja. En el primero se anda, en el segundo te deslizas... así podríamos ir desgranando las diferencias de estos dos maravillosos deportes, pero quizá la más llamativa sea que en el esquí subes hasta la cima de la montaña en una máquina telesilla confortablemente sentado y en el montañismo se trata de subir hasta la cima andando.

Hasta ayer el deporte de moda era el esquí, hoy quizá debería ponerse de moda el montañismo... este último requiere un esfuerzo constante, que conlleva capacidad de superación y constancia, pero que genera inmensa satisfacción personal al alcanzar el objetivo: la cima. Nadie desde la silla de la cafetería del hotel puede experimentar dicha sensación, hay que ponerse las botas, salir de la comodidad del hotel y comenzar a caminar. Ya habrá tiempo a la vuelta para sentarte, disfrutar y contar las aventuras de tu excursión.

Si te parece bien nos ponemos en marcha. Se iniciaba el año 1999 y acababa de dejar el confortable edificio de un gran banco español, donde había aprendido mucho sobre finanzas y turismo. Comenzaba una andadura profesional nueva y, casi en solitario, entre los primeros objetivos que me marqué me había propuesto realizar un *dossier* de prensa sobre noticias de interés relacionados con el sector turístico; así, comenzaba la mañana leyendo los diarios económicos.

Un día cualquiera de aquel invierno vi la noticia que no necesitaba leer: "*La cotización de los 7 pecados capitales en Wall Street*". El titular captó mi atención y comencé la lectura del artículo: la evolución en la cotización de empresas relacionadas y agrupadas en vez de por sectores por pecados. Era una experiencia nueva para mí y supongo que para muchos lectores del diario aquella mañana; sin embargo, aun mayor fue mi sorpresa cuando la conclusión del artículo era que las empresas que mejor evolución habían tenido durante el período analizado habían sido las relacionadas con "la pereza", alcanzando un 176% de revalorización con relación al índice Dow-Jones.

La reflexión de los días y semanas posteriores fue dura por atractiva: "*¿Y por qué no?, ¿Por qué no aprovechar las circunstancias y disfrutar de un año sabático en lugar de emprender?*", al fin y a la postre todo es más sencillo en una gran empresa y a quién no le gusta disfrutar de unas largas vacaciones y hacer cosas que no has hecho nunca (aprender a jugar al golf, viajar entre semana, esquiar con las pistas vacías, leer hasta bien entrada la madrugada,...), después volvería a una empresa y me olvidaría de mi proyecto personal... Recuerdo todavía el bar y las circunstancias en que le conté todo esto a mi mujer.

En momentos como aquel es cuando debes trabajar tu disposición, tu actitud. Ante una situación que parece que te supera, la reacción lógica inicial es dar un paso atrás, buscar un refugio confortable, encontrar la compañía de otros que también se retiran del reto, al fin y al cabo somos seres sociales; pero, quizá por eso, Hernán Cortés quemó las naves a su llegada a México; sabía que sus hombres tenían la posibilidad de rendirse sin dar batalla, solo por el miedo ante lo desconocido, existía el riesgo de que se quisieran volver a casa, sin barcos no había opción, había que seguir adelante. O John Wayne cuando animaba a sus vaqueros todas las mañanas, en una de sus películas, mientras cruzaban las llanuras del Oeste americano, había que alcanzar el mercado de ganado los primeros y eso garantizaría el mejor precio: "*Move on*" (Vamos).

Metidos de lleno en una situación difícil de la que te gustaría escapar pero no puedes, y hoy en 2011 todos estamos metidos en el gran reto de la crisis que genera muchos cambios, la actitud positiva no es una opción es una necesidad, una obligación.

Así me encontraba en aquel invierno de final de milenio. Por eso, después de tomar unas cervecitas en compañía de mi mujer, que también es mi socia, en aquel bar de Madrid que tantos recuerdos me trae, tras analizar el pasado y las circunstancias que nos habían llevado hasta allí -que nunca está de más si le dedicas el tiempo justo-, fuimos conscientes de que ya estábamos metidos en el lío y que había que tirar hacia adelante (*"move on"*).

¿Cuáles eran los miedos de aquel momento, de aquella nueva aventura profesional? Supongo que cada uno tiene los suyos en función de sus circunstancias personales y de tiempo, pero cuando emprendes un proyecto pequeño y estás acostumbrado a trabajar en una gran empresa no son menores todos los que tienen que ver con la oficina, la logística y la administración de las cuentas; temas que en una gran empresa los tienes siempre resueltos y que ahora los debes gestionar. También el *"síndrome del teléfono"*, cuando dejas de tener tarjeta no te llama nadie, lo que ayuda mucho a mantener una actitud humilde y te permite conocer los verdaderos *"business angels"* de tu propio negocio. También el miedo a no poder desarrollar el modelo de negocio que tienes en la cabeza, a que el mercado no le interese lo que le propones, etc.

Podríamos seguir, pero me parece más interesante centrarme en las actitudes positivas que tuvimos que desarrollar y que considero que hoy también son necesarias:

- La primera de ellas fue *"fuera la pereza"*, daba igual lo que me apeteciera, lo importante era poner en marcha, emprender, el proyecto por el que había dejado el Banco. Lo debía hacer por respeto a la trayectoria profesional y personal anterior, por compromiso con mi mujer a la que había embarcado en esto, por sacar adelante a mis hijos, por ayudar a una sociedad que fomenta el funcionariado en lugar del emprendimiento y del que estamos viviendo sus consecuencias, en forma de paro y enfrentamiento por la dualidad del mercado laboral.
- La segunda *"hay que encontrar cuanto antes el primer cliente"*, si había pensado que podía seguir colaborando con el banco pronto se desvaneció esa ilusión, las puertas se cerraron a cal y canto, aunque algunas personas de su inmobiliaria nos ayudaron durante algún tiempo y siempre se lo he agradecido.
- La tercera *"aprende a vender bien tu producto"*, procura aplicar la regla de las 4C, que nos enseñaban en el colegio sobre la comunicación: CLARA, CONCRETA, CONCISA Y COMPLETA. Así debe ser la venta de tu producto o servicio, pero no desesperes se aprende con el tiempo.
- La cuarta *"hazte valer, mantén tu imagen, demuestra tu prestigio profesional"*. Por el hecho de que en tu tarjeta no ponga el nombre de una gran empresa sigues siendo el mismo, por eso la autoestima personal te debe servir en cualquier negociación, aunque sin perder la actitud humilde de saber la posición de cada uno y la importancia de la confianza para conseguir y mantener cerca de ti a tus clientes y proveedores.
- La quinta *"ten siempre cerca de ti alguna persona de confianza"*, alguien a quien le puedas contar las cosas que no van como a ti te gustaría, porque contarle al menos te alivia y quizá, si elijes bien a esa persona, sus consejos te ayuden a mejorar los errores empresariales que estés cometiendo.
- Y la sexta que hoy aquí quiero resaltar, *"no te enfades con aquellos que se aprovechen de tus conocimientos sin contratar tus servicios o comprarte tu producto"*, ya aprenderás por experiencia a calibrar la información que debes dar para que el cliente pueda tomar la decisión de compra.

Pero desde aquel invierno de 1999 hasta ahora ha llovido mucho y las circunstancias hoy son otras, llevamos con la crisis tres años, ya es tiempo de gritar ¡ya está bien!, ¡a trabajar!; ya es tiempo de fortalecer nuestra actitud ante las dificultades actuales. Así en la empresa estamos aplicando nuevas disposiciones, personales y profesionales, que no fueron especialmente necesarias al principio de nuestra subida hacia la cima:

- *“Ajusta tus necesidades”*, esto puede ser largo y hay que procurar mantener los costes en el nivel mínimo posible.
- *“Planta cara a la financiación de tu empresa”*, pelea con tus entidades financieras soluciones que se ajusten a tu situación. Si a las grandes empresas les están cambiando la financiación a corto por financiación a largo, ¿por qué a las pymes y a los particulares no?
- *“No pierdas el tiempo leyendo penas de los demás”*, sólo te generará ansiedad y tristeza en el corazón y así ni te ayudas a ti, ni puedes ayudar a los demás.
- *“Se solidario y comparte todos los negocios posibles”*, busca las sinergias con otras empresas o personas. Los nuevos tiempos llevan consigo proyectos más grandes para poder generar la confianza suficiente en la financiación y en la recurrencia de los ingresos de las compañías.

Y, por último, y muy resaltado y muy en castizo, ***“Tira para adelante”***, si es preciso ponte viseras laterales en los ojos, como los caballos de los picadores en las corridas de toros, mira sólo hacia adelante, márcate una meta y búscala, llegarás seguro. **Move on.**

© José M<sup>a</sup> Buxens Angulo, *Presidente HOTEL COACHES*

© Know Square S.L.