



knowsquare .

ÁNGEL MANUEL ARIAS

3 DE ABRIL DE 2012

ILUSIONAR EN TIEMPOS DIFÍCILES  
HISTORIAS DE SUPERVIVENCIA,  
ENTRE TIGRES Y GACELAS

---

CUARTA HISTORIA DE CUATRO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor  
y Know Square S.L.

Paloma Cabello, presidenta de Sujet Mutin Partners Co., se sentía *"como el telonero de los Rollings"* y, con esa y otras observaciones nos hizo reír. Ella, que *"está invertida en tres start-ups y participa en 14 más"*, fue la única que contestó a la pregunta implícita en el programa, ya al final. *"En todos y cada uno de los sectores"*, respondió, después de unos momentos de suspense.

Jordi Robert-Ribes, analista financiero internacional -que es ocupación, sin duda, de intensa actividad en estos tiempos- comenzó su corta disertación (se comprometió a condensarla en diez minutos) con una cuestión que enlazaba con el reto de Cabello: *"¿Por qué no vemos las oportunidades?"*.

Por fortuna, apenas si nos dejó un minuto convivir con la duda: *"Tenemos un modelo antiguo de cerebro"* y, para demostrar nuestra obsolescencia, nos mostró un vídeo en el que aparecía un mono colega de los de El planeta de los simios-, varios jugadores humanos de pelota y una cortina. *"Las oportunidades están en la intersección"*, afirmó, de ya algo más concreta, sobre todo, para los amantes del álgebra de conjuntos.

Robert-Ribes, de forma algo sorprendente para mí, se justificó como *"soy ingeniero, pero me estoy recuperando"*, aunque se congració conmigo cuando alabó, instantes después, el trabajo de Valnalón, que dirigió hasta hace nada, en que lo jubilaron, José Manuel Pérez Díaz, Pericles, allá en la cuenca asturiana y donde *"enseñan a los niños, a partir de los siete años, a crear cooperativas"*...aunque lo difícil, en Asturias como en todos los sitios, es saber qué hacer con ellas cuando se van al garete.

Nuestra suerte, que es el único brote verde (todavía) en medio de la desgracia de encontrarnos en una crisis que aún no estamos seguros de cómo ha aparecido entre nosotros, la expresó con rotundidad Percival Manglano, Consejero de Economía y Hacienda en la Comunidad de Madrid: *"Aznar marcó las claves en circunstancias muy similares a las que vivimos hoy"*, por lo que saldremos de ésta.

Claro que la fórmula se asemeja bastante al bálsamo de Fierabrás: *"De las crisis se sale con un tejido empresarial fuerte"*, al que hay que añadir *"innovación, trabajo duro y austeridad"*. También cuenta Manglano con un *"recurso inagotable"* con el que cuentan los emprendedores, que aportan *"la capacidad de ingenio humano"*.

Y por si no bastara, se refirió a dos impulsos autonómicos -dentro de la ya anunciada por Esperanza Aguirre en su disertación previa-: *"La ley de dinamización del comercio minorista"*, a la que se añade *"una segunda pata: la liberalización de los horarios comerciales"*. Y para que no quepa duda alguna de por dónde discurren las soluciones del actual Gobierno, estas medidas son el contrapunto al *"fracaso de los modelos socialistas intervencionistas"*.

Tengo ahora que confesar que, si el debate prometido hubiera sido tal, hubiera aportado mis ideas acerca de la necesidad de fijar algunos sectores preferentes para el desarrollo, y esa delicada cuestión, a nivel de un país intermedio, como no me cansaré de decir que así veo a España, ha de ser orientada desde la Administración pública, como parte de un imprescindible modelo colectivo.

No hubo debate, porque cuando Campo Vidal, en los diez minutos que, al parecer, se habían destinado al intercambio de ideas, pidió intervenciones desde el público (más de mil personas, creo haber escrito ya), nadie levantó la mano. No importó al moderador, que reconoció tener *"cientos de preguntas"* para los intervinientes, si bien, revisando mis notas, no dejé constancia en ellas de ninguna aportación especial.

Es hora tal vez de expresar, aunque me ocupará otro Comentario, que, en mi modesta opinión, de empresario y consultor, la solución al panorama no vendrá tanto de tigres, monos, hormigas o ratones (Paloma Cabello, tomando el ejemplo del atrapa-ratones, había propuesto darle la vuelta al adminículo y preguntarse "*¿cuánta gente quiere ratones muertos y está dispuesta a pagar por ellos?*", abriendo así la frontera hacia la fauna digital, representada por el *mouse* que está hoy en todos los escritorios).

## **Giovanni Xueref, Alvaro Uribe**

Para mí, la tarea es conseguir trabajar en jauría, como las hienas, utilizando varias estrategias de cerco a la presa, y adaptándolas al medio y al objetivo. También podría servir, siguiendo con los ejemplos animales, la estrategia de los ñúes, para acercarse a los escasos abrevaderos, en tierra de depredadores, esperando el momento en que las cebras también se acerquen a beber y, confiar que, entre tantos necesitados, al haber más oídos y ojos atentos en avistar los peligros, las posibilidades de supervivencia se acrecienten.

*"Vivimos en un mundo en que nada es real, pero todo es posible"*, fue el mensaje mágico de Giovanni Xueref, Presidente de *Hello Kitty Magic*, cuya profesión principal es la de ilusionista.

La conclusión, que el conferenciante extrajo al final de su charla, después de haber quemado una servilleta de papel que se convirtió, en sus manos, por auténtico arte de birlibirloque, en un billete de 50 euros, podía ser firmada por las prestigiosas escuelas de negocios. Sirvió, desde luego, para ilustrar perfectamente lo efímero y sutil de las "*claves del éxito*" que eran perseguidas, como objeto de seducción, por la provocadora Jornada que he pretendido glosar en estos Comentarios.

Como sucede siempre después de haber visto una buena película de ciencia ficción, al espectador le cuesta volver a la realidad, y necesita que el aire frío de la noche le dé en la cara, para reconocerse otra vez.

Las hienas, según uno de los reportajes, supongo que básicamente novelados, con las que los cámaras desplazados a las llanuras de África nos ilustran en las series de National Geographic y similares acerca de los comportamientos animales, utilizan tres técnicas diferentes para atrapar a sus presas:

1. Agotar a la víctima, turnándose sucesivamente, por tramos. No importa que las primeras no tengan éxito, porque, cuando el objetivo, exhausto, crea haber alcanzado la libertad, se encontrará con un miembro de la jauría que le cortará el paso, definitivamente. Los fracasos de las anteriores se convertirán en éxito del conjunto. ¿Cuántas empresas de éxito se han construido sobre el fracaso de otras? No hay más que entender cómo las crisis obligan a la venta de activos, aún perfectamente válidos, pero depreciados por la coyuntura, de la que se aprovechan quienes mantienen su liquidez.

2. Llevar a la víctima a un lugar del que no tiene escapatoria, actuando en ordenado tropel, conduciéndola hasta un sitio en el que no le quedará otro remedio que enfrentarse a su destino terminal. ¿Cuántas empresas no se han visto abocadas al cierre, por causa de la consistente bajada de los precios por parte de quienes tienen capacidad para resistir económicamente, hasta que eliminan la competencia de los pequeños comercios, de los autónomos, de los independientes? La actuación en solitario, debilita las fuerzas y nos expone a los peligros de las empresas grandes, de las corporaciones multinacionales, siempre atentas a absorber a quienes les pueden hacer la competencia, aniquilando o incorporando a sus estructuras -antes de que crezcan más- a los emprendedores e investigadores con éxito incipiente.

3. Avanzar en abanico, ocupando todo el espacio de posible huída de la víctima, de forma que, cuando ésta crea encontrar una salida lateral, se hallará con uno de los miembros de la jauría, que la abatirá, en beneficio de todos. ¿Por qué no construir un modelo de éxito a base de generar interacciones entre las empresas de un sector, actuando de forma complementaria, en lugar de tratar de competir en campo abierto, de manera individual? Las experiencias de grupos de empresas que se coordinan para cubrir entre todas, de forma competitiva, un sector o alcanzar la perfección en una gama de productos, ya no son idea de gabinete. Se trata, en fin, de que cada una se especialice en la fabricación, con las tecnologías más avanzadas y los menores costes, de uno o varios de los elementos que se integrarán en el ensamblaje final.

Cuando salí a la calle para dirigirme al metro, con el cerebro estimulado por las ideas de brillantes conferenciantes que nos habían contado sus propias experiencias y propuestas, recordé una de las frases de Álvaro Uribe, ex-presidente de Colombia, en su alocución de apertura del Congreso: *"Bogotá llora, pero no se rinde"*.

Fue su propuesta, después de un encuentro con periodistas y familiares de las víctimas, cuando se le exigía, a raíz de la explosión de un coche (carro) bomba en el Club El Nogal, la modificación de su estrategia de firmeza ante los desestabilizadores.

Uribe, en su cálida disertación, adornada con el verbo fluido de un español perfecto, expuso otras razones para explicar su política, que *"había dejado semillas, aunque no un Paraíso"* (en sus palabras: *"derramar impuestos a los mayores patrimonios"*, *"generar múltiples iniciativas a la inversión"*, *"introducir estímulos generales y sectoriales, aunque vinculados -atados- a la inversión"*, *"promover un sindicalismo de participación"*, *"conseguir que todo bachiller tenga conocimiento vocacional para que pueda graduarse como tecnólogo"*,...).

Tal vez hubiera sido más conveniente empezar en ese momento el debate y la participación. Y apenas había transcurrido media hora del comienzo de aquel 8 de febrero de 2012.

© Ángel Manuel Arias  
© Know Square S.L.