

“Si encomiendas a un hombre más de lo que puede hacer, lo hará. Si solamente le encomiendas lo que puede hacer, no hará nada.”

Rudyard Kipling Novelista británico

HACER QUE LAS COSAS SUCEDAN

Por Ernesto Yturralde Presidente Ernesto Yturralde & Asociados, Guayaquil, Ecuador. ernesto@yturralde.com

Llegamos al 2009, parece ayer que recién vivimos el llamado cambio de siglo, con grandes expectativas ... increíblemente ya han pasados tantos años de manera tan bien empaquetada que es probable que muchos de nosotros ni cuenta nos dimos.

Entre año y año, sueños y anhelos se han sembrado, se han cosechado, otros sueños se han vuelto a sembrar y quizás muchas de esas semillas volvamos a sembrarlas con renovada fe. Pero ahora en este cambio de año hacia el 2009, hay un ingrediente que considero no lo hemos vivido antes: las premoniciones de un año opaco, un año que aparentemente no trae el brillo con el que recibimos años ya vividos.

La globalización, la increíble velocidad de la comunicación fundamentada en la tecnología está ahora jugando en nuestra contra, ya que con la rapidez de la información en este mundo globalizado, nos está creando temores que pueden convertir a la humanidad en una sociedad a la espera de una gran hecatombe. ¿Qué debemos hacer para enfrentar los vaticinios?

Debemos estar de acuerdo en este punto, que tenemos dos caminos: esperar que las cosas sucedan, esperadas o no esperadas, o hacer que las cosas sucedan: esperadas y no esperadas. Claro está, que el primer camino es más cómodo, el segundo camino, aparentemente es más arriesgado, pues tendremos que hacer que las cosas sucedan. Al escribir estas líneas, reflexiono en que lo que he mencionado en este párrafo no es nada nuevo, lo hemos afirmado permanentemente en conferencias y seminarios, pero ahora el mensaje tiene ciertos componentes adicionales, puesto que este nuevo año, las decisiones deben ser más concienzudas, por lo que sugiero:

- 1. No dejes de ponerte metas!** Hay tendencias a no hacer nada y no hacer nada es no tener metas, ni plan estratégico. Ponte metas que puedan ir alcanzándose en cortos plazos.
- 2. Abre tu mente y mantente al tanto!** Busca contar con mayores elementos de juicio: estar al tanto de las tendencias y acontecimientos, y verlas objetivamente. Reducir nuestra visión a períodos más cortos, nos permitirá oportunas acciones en el momento en que se requieran.

3. **Cuenta con segundas opiniones!**
Obviamente de personas con criterio, tanto de aquellas que son expertas en el tema en cuestión, como de personas que aún cuando no conozcan de nuestro negocio, aporten puntos de vista no contaminados, pero dentro de criterios juiciosos, sin necesariamente tener títulos de PhD.
4. **Trabaja más!** No basta lo que hemos dado hasta ahora, se requiere de más, mucho más; se que puede ser para muchos un tanto difícil trabajar más de lo que trabajamos actualmente, pero si no lo puedes hacer tú, haz que otra persona lo haga por ti.
5. **Administra mejor tu tiempo!** Recordemos que el tiempo es un recurso no renovable. A cada hora debemos, hacerla “parir “ unos cuantos minutos más!
6. **Trabaja en equipo.** Concreta alianzas estratégicas! Alianzas que generen valor agregado a nuestra gestión profesional o comercial. Alcanza el poder de la sinergia a través de la gestión participativa dentro de tu entorno habitual y explorando más allá de tu perímetro usual.
7. **No gastes más de lo que ganas!** En ocasiones hemos sido tan positivos, que nos hemos endeudado considerando las proyecciones de lo que vamos a lograr después. Debemos cuidar los ingresos y cuidar los egresos. Voy un poco más allá, pues debemos cerrar los gastos y convertir los egresos en rubros que permitan nuestra supervivencia, o rubros que generen valores agregados para competir.
8. **Prepárate para ser más competitivo(a).** Usualmente en épocas de turbulencia lo usual es reducir los presupuestos de capacitación y de publicidad. No pares de capacitarte y de capacitar a tu equipo. Capacitarnos nos hace más capaces y competitivos, por supuesto la capacitación debe ser inteligente y estar orientada a fortalecer áreas de competencias en proceso o incompetencias encontradas.
9. **No te aísles!** Como lo mencioné no debemos dejar de hacer publicidad. Si los demás dejan a un lado su presencia en el mercado, quienes canalicen la publicidad estratégicamente estarán más expuestos y presentes en el mercado, generando mayores oportunidades comerciales.
10. **Comprométete con el éxito!** Piensa en las metas y los objetivos; concatena los objetivos organizacionales con los personales y mantén el férreo compromiso con aquellos aspectos o personas que son quienes te inspiran día a día, año tras año.

Me permito declarar este **2009** como **el año de los grandes desafíos**, en el cuál solo aquellas personas que seamos capaces de inspirarnos, comprometernos y luchar, podremos lograr lo que nos propongamos frente a las adversidades que puedan presentarse.

Te auguro el mayor de los éxitos, siempre y cuando tengas verdadera conciencia de todas tus capacidades y de todo lo que eres capaz de crear con todo tu poder!

Para Reflexionar....

- ¿Están usted y/o su empresa comprometidos con el éxito, o con la simple supervivencia?
- ¿Cómo está usted desarrollando su capacidad y la de su empresa para enfrentar la adversidad?
- ¿Qué planes y metas concretos tienen usted y/o su empresa para enfrentar los desafíos de este “año de crisis”?

¿Qué puede esperar de este boletín?

Pretendemos brindar periódicamente a nuestros amigos, clientes y colaboradores, ideas, herramientas y opiniones, relacionadas con el acontecer y las mejores prácticas de la gestión empresarial, pero ante todo que sean útiles para su diario desempeño. Por ello hemos planeado construir ciclos de reflexión por temas que permitan profundizar en cada aspecto de la gestión, antes de iniciar con el siguiente. Trataremos entre otros, temas relacionados con servicio al cliente, gestión estratégica, gestión cultural y del talento humano, administración del tiempo, responsabilidad social, etc. No obstante, quisiéramos conocer sus opiniones, para incluir nuevos temas de su interés.