

Para tu reflexión



Por **VICENTE GUTIERREZ***

Haciendo enemigos

Efectivamente, alguien ya advirtió que si un día te decides a hacer algo, lo que sea, en ese preciso instante, tan solo por hacer algo, acabas de ganar tres enemigos.

A saber: el que nunca hace nada, al que le hubiera gustado hacer lo mismo pero no tuvo agallas y el que hace exactamente lo contrario de lo que tu haces. Diría más, si eres el centro de las iras de todos ellos, tranquilo; significa que estás haciendo bien lo que debes hacer. Recuerda, *“cuando los demás hablan de ti a tu espalda solo significa que vas por delante”*; punto pelota.

Iker tiene veintisiete años, montó la empresa con veintidós. Hoy tiene quince empleados, una nave industrial y una flota de diez vehículos y está al corriente de pagos. Le conocí en Madrid hace un par de semanas en unas jornadas sobre “nuevos modelos de gestión comercial” que impartí para unos asistentes de un sector tremendamente atomizado y nutrido principalmente por pequeños autónomos. Mientras la mayoría de los asistentes se revolvían en sus sillas con gestos de desacuerdo con mis tesis, Iker tomaba notas en su tablet con fruición, lo que le impedía mantener la mirada como estoy seguro le hubiera gustado.

De vez en cuando se levantaba una mano para afirmar que aquello que yo pretendía, en su sector era imposible, que la competencia era feroz y desleal. Otros, afirmaban que la guerra de precios les estaba llevando a la ruina y que los clientes no tienen un euro para gastar, etc, etc, etc.

El turno de ruegos y preguntas entró en un bucle donde me sentía que jugaba al frontón, cada vez que lanzaba un argumento, por bien estructurado que estuviera y por muy fundamentado que lo trasladara con ejemplos, me era devuelto por la audiencia. En un momento Iker levantó con educación la mano y salió en mi rescate contando su experiencia

“Miren, –comenzó con voz queda- yo era el aprendiz de mi padre, un gran técnico con treinta años de experiencia en el sector. ¿Saben qué es lo que primero aprendí? Lo que mi padre no sabía enseñarme: hacer clientes.

Me dí cuenta de que mi padre, como todos vosotros que sois mi competencia, os afanáis en ser los mejores técnicamente, mientras los negocios se hunden por falta de clientes. Entonces entendí que lo tenía muy fácil, si mi competencia es esta, lo tengo realmente fácil, “magníficos profesionales quejándose del

negocio que están perdiendo”. Decidí en ese momento hacer lo que este señor con micrófono ahí arriba (refiriéndose a mí) nos está intentando transmitir y nadie le está escuchando. Rompí el contrato que mi padre me hizo y le contraté yo a él, en pleno comienzo de la crisis. “Tú a producir lo que yo sea capaz de vender”. Introduje sistemas avanzados de gestión empresarial en un sector tradicionalmente lleno de autónomos. Me he formado en áreas como las de comercial y de marketing, y sobre todo, en la gestión de personas. Hoy, tengo un negocio en crecimiento y mi padre es mi empleado más antiguo.” Cuando pensábamos boquiabiertos que había terminado su calmada exposición, se levantó alguien del fondo y le preguntó: “Ya, ya, ¿pero estás ganando dinero? Iker, sin alterarse le respondió “no, de hecho tengo pensado seguir creciendo para ver si soy capaz de perder aún más, conmigo usted no se dará la razón”

Gracias Iker.

*Vicente Gutierrez
Socio fundador de Grupo Bentas