



Reilusión

—En las últimas semanas hemos escuchado a muchos directivos de empresas decir que necesitan reilusionarse. Los equipos actuales están cansados, muy cansados. 2013 está siendo otro año duro. Desde el inicio de la crisis y su asentamiento en nuestro país, son ya demasiados los años en los que muchas compañías están luchando contra una tremenda caída de ingresos y un estrechamiento muy importante de los márgenes.

Los equipos directivos han tenido que afrontar esta situación actuando sobre el aspecto que mayor impacto tiene en una cuenta de resultados de una economía terciarizada, las Personas que conforman la empresa. Llevamos años de ajustes en las dos componentes que afectan al sumatorio de dichos costes: la reducción/contención salarial y la reducción del número de profesionales que conforman los equipos.

Estas medidas necesarias de ajuste buscando la eficiencia y el mantenimiento de la competitividad han producido mucho daño en los equipos, habiéndose destruido unos 3 millones de puestos de trabajo en nuestro país desde el inicio de la crisis. Sin embargo, muchos sienten que esos esfuerzos no están sirviendo para cambiar las cosas, y en numerosas empresas las medidas de control de costes se suceden, generando una sensación de incertidumbre sobre los que se quedan.

Los profesionales y directivos están ya cansados, saturados con la si-

tuación. Desde luego, no es atractivo luchar simplemente para sobrevivir, y eso es lo que hoy está ocurriendo en muchos casos. “Antes luchábamos para ganar, para ser líderes, para anticiparnos, para crecer. Ahora luchamos para sobrevivir”.

En este tiempo muchos de los que continúan se han desconectado. Les falta pasión, ilusión. Y eso es “tremendo” cuando son las Personas —las que quedan—, las que pueden hacer con sus actos que las cosas cambien.

Las Personas son el principal factor de coste en una economía de servicios y de conocimiento, pero también son el principal factor de creación de valor. Y si en la ecuación humana no hay ilusión, difícilmente habrá compromiso para tener desempeños excelentes, diferenciales, ganadores.

Se dice que la competitividad es la suma de actuaciones excelentes y diferenciales de las Personas de una empresa y, por tanto, de un país. Claramente todos tenemos que reilusionarnos. Sin esa ilusión es difícil ser competitivos. La pregunta es, ¿qué podemos hacer para salir de este estado emocional compartido? Necesitamos claramente volver a ilusionarnos con nuestros proyectos empresariales.

La Dirección de la empresa tiene que recuperar la comunicación. Han sido años de distancia en los que la comunicación interna ha estado bastante ausente. La Dirección se ha aislado, ha tenido que tomar decisiones difíciles y eso ha generado una

Tenemos que volver a los básicos en materia de Personas, gestionando profesionalmente a los equipos y pintando proyectos esperanzadores.

cierta distancia. Las empresas necesitan que el liderazgo esté presente, marcando el rumbo y pintando proyectos empresariales atractivos, con sentido... ilusionantes.

Poco a poco se tienen que recuperar partidas que se habían caído en el camino de la crisis: reuniones, eventos, momentos de encuentro. Las Personas tienen que volver a sentir que son una parte importante del proyecto. Tenemos que volver a los básicos en materia de Personas, gestionando profesionalmente a los equipos y pintando proyectos esperanzadores.

En estos tiempos también hay triunfos y cosas que celebrar. Lo primero, “seguir”. Seguir hoy es un triunfo porque muchos ya se han descolgado. Los proyectos empresariales serios han sobrevivido y han aprendido a hacerlo en entornos de gran dureza. Eso ya es motivo de celebración, pero además, un mercado maduro también genera oportunidades. Hay nuevos retos.

En definitiva, tenemos que hacer proyectos que nos ayuden a recuperar la ilusión, porque sin ella no tendremos la pasión que necesitan los equipos ganadores.

