

Tiempos de reflexiones, cambios y oportunidades ...



En CSA Ibérica, igual que en todas las empresas del mundo, hemos tenido tiempo de reflexionar, de cambiar y de generar y encontrar nuevas oportunidades ... y ¿cuántos de vosotros lo habéis hecho?

Seguro que han salido o saldrán innumerables estadísticas de organizaciones públicas y privadas, todas ellas de reconocido prestigio, que van a poner sobre la mesa los cambios que se han generado durante estos tiempos de pandemia, cuáles serán las nuevas tendencias y hacia dónde se dirigen los nuevos paradigmas empresariales. Algunas serán tendenciosamente ciertas o no (pero solo lo comprobaremos dentro de unos años), otras se acercarán y muchas solo plasmarán los deseos de algunos para guiarnos hacia dónde quieren que vayamos.

De una forma u otra, ese camino que querrán mostrarnos solo podrá confirmarse si las reflexiones, cambios y oportunidades de cada uno de nosotros (personas y empresas) se realizan, aplican, consolidan y vuelven a cuestionarse, para nuevamente reflexionar, aplicar y consolidar ... y vuelta a empezar ...

Solo así, aprendiendo de los errores y los aciertos, y cuestionándonos en todo momento lo que hemos reflexionado, implantado y puesto en marcha, podremos avanzar hacia ese camino que nos marcan o mejor,

hacia el camino que nosotros nos queremos marcar, ya sea a nivel empresarial y/o personal.

El camino se demuestra andando y los pasos han de adaptarse a las piedras que nos encontramos en él. Retroceder para avanzar con más fuerza, ayudarse de quien puede ayudarnos, escuchar, aprender, reconocer errores, acertar en las personas que nos acompañen en cada momento (no siempre serán las mismas, ni será en todo momento); todo ello son decisiones que siempre se han tenido que considerar para evolucionar, pero que no siempre se han puesto en práctica.

¡¡¡Ahora tenemos una excusa perfecta para hacerlo!!!; para hacer alguna cosa diferente para obtener resultados distintos, y CSA Ibérica quiere estar a tu lado para ayudarte a conseguirlo.

La movilización de miles de millones para ayudar a la reactivación desde las instituciones públicas europeas, las subvenciones, las nuevas reglamentaciones laborales, fiscales, etc., son algunos de los elementos con los que cuentan las empresas para poder sortear esta grave situación.

Pero no nos engañemos, el precio que vamos a pagar va a ser muy elevado si no somos capaces de replantearnos y reestructurarnos adecuadamente para afrontar el futuro incierto que nos viene.

Por todo ello, deberemos cuestionarnos si nuestro modelo de negocio es sostenible en el tiempo, si los productos/servicios que ahora ofrecemos son los que se demandarán en el futuro, si las organizaciones están dimensionadas adecuadamente y pueden y/o quieren adaptarse a esta mal llamada “nueva normalidad” y si nosotros queremos formar parte de este nuevo proyecto.

Porque, ¿qué es la normalidad?, ¿quién pone las reglas de esta normalidad?, ¿es siempre la misma?, ¿cambia con nuestras acciones decisiones y reflexiones?, ¿estamos dispuestos a aceptarla?, ¿la queremos cambiar?, ¿nos podemos adaptar?, ¿nos queremos adaptar?, ¿qué precio vamos o estamos dispuestos a pagar?, ¿es para todos igual? Lo que para unos es normal, para otros es excepcional.

Lo que sí es cierto que nuestra capacidad de resiliencia debe ser muy alta, nuestra voluntad de adaptación debe ser lo suficientemente amplia para darnos tiempo a asimilar y alcanzar la realidad a la que queremos llegar, sin conformarnos, pero siendo realistas a las capacidades y recursos disponibles para lograrlo.

Profesionales como los que forman parte del equipo de CSA Ibérica, instituciones y nosotros mismos pueden colaborar para conseguirlo, cada uno en su realidad puede aportar ese granito de arena que ayudará al conjunto de la sociedad a adaptarse y a definir los nuevos retos.

Estos retos deberán ser estructurales, no servirá que hagamos lo mismo de diferente forma, deberemos llegar a la verdad de los problemas que nos ha provocado esta situación, pensando más allá de nuestro propio beneficio, aunque hasta ahora, para que unos ganen, otros deben perder y eso que se nos llena la boca cuando empresarialmente hablamos en las empresas del “win/win” y que cuando negociamos con clientes y proveedores lo mejor es que ganemos los dos, pero para ello debe existir intención de diálogo, de comprensión, empatía, solidaridad, visión de futuro; algo que en la mayoría de las ocasiones solo es propaganda casi nunca aplicada.

Ahora nos hemos dado cuenta de que tanta globalización y externalización, que tantos beneficios han generado, se está volviendo en contra. Pero ni era la panacea antes, ni es el gran problema de ahora. Como siempre se ha dicho, los extremos son malos y normalmente no todo es blanco ni negro, sino que los tonos intermedios son los mejores aliados en cada situación, son los que nos ayudarán a adaptarnos en cada momento y en cada escenario, dándonos la flexibilidad necesaria para seguir ese camino que nos hemos marcado, reforzando nuestro negocio principal y consolidando los elementos que lo hacen posible con aquellos que mejor son capaces de llevarlo a cabo, pero sin perder la esencia de nuestros valores, productos/servicios, calidad y capacidad de generarlos evitando roturas en cadenas de suministros por localizaciones teóricamente que son más baratas, pero que en ocasiones no se rigen por nuestros valores, no cumplen los estándares de calidad que exigimos y que en situaciones límite nos dejan sin producto/servicio dónde y cuándo lo necesitamos.

Identifiquemos claramente aquello que ofrecemos y qué necesitamos para disponer de ello en cualquiera de las situaciones en la que nos encontremos, aunque creamos que sacrificamos en rentabilidad, porque a la larga, y la vida, aunque corta es de largo recorrido, nos dará la razón en las decisiones que hayamos adoptado, ya sea reconociendo nuestro éxito en las decisiones tomadas, o nuestro fracaso si solo hemos pensado en el beneficio a corto plazo y a cualquier coste.

No todos jugamos con las mismas reglas ni con los mismos valores, pero solo nosotros, en nuestras organizaciones o para las que trabajamos, podemos convertirlas en las que deseamos, siendo coherentes entre

nuestros pensamientos y nuestras acciones; y solo así seremos capaces de alcanzar lo que nos proponemos, con la conciencia tranquila y con el convencimiento de que estamos haciendo las cosas bien.

El bien no existiría sin el mal, el beneficio no existiría sin la pérdida, las reacciones no existirían sin las acciones y la vida no existiría sin la muerte, pero las dosis de cada una de ellas solo están en nuestras manos administradas adecuadamente, con coherencia y sentido común, para hacernos más llevadero este camino en el que nos encontramos.

En resumen y esperando que hayáis leído entre líneas en este artículo, aprovechemos las situaciones de cambio para alcanzar los objetivos y metas que nos hemos propuesto, qué mejor momento que ahora:

- Reflexionar de aquello que realmente queremos alcanzar
- Cambiemos y provoquemos todos aquellos cambios que creamos necesarios
- Veamos como una oportunidad las situaciones adversas que nos encontramos en el camino para realmente cambiar lo que no nos gusta.

Pero no olvidemos la coherencia y el sentido común, además de tener una visión mucho más a largo plazo, antes que el oportunismo inmediato. Y aunque en la mayoría de las decisiones que tomaremos pondremos como excusa la adversidad en la que nos encontremos en cada momento, estoy seguro de que, si hubiéramos tenido la coherencia, el sentido común y la previsión necesaria, éstas las hubiéramos implantado hace mucho tiempo, pero por desgracia el ser humano es reactivo y las empresas están formadas por humanos, lo de “seres humanos” ya lo dejo para que lo decidan otros ...

Reflexiones, cambios y oportunidades, un círculo vicioso para sobrevivir.

Carlos Soriano

Director General

CSA Ibérica Advisors, S.L.