

Opinión

EL DEPORTE Y LA EMPRESA, VALORES COMUNES EN TIEMPOS DIFÍCILES



Iñaki Beristain

Economista

Ante las dificultades resulta de utilidad volver a la raíz y revisar nuestros valores societarios para, aplicándolos, vislumbrar posibles salidas a los problemas que nos acucian ¿Pueden los valores deportivos sernos de utilidad en este empeño y contribuir a remontar la crisis?

En una reciente conferencia de la montañera Josune Bereciartu sobre valores y escalada, se evidenciaba la aplicabilidad de los principios y espíritu de los deportes de alto riesgo al ámbito empresarial y personal. De ella se deriva que los valores rigen simultáneamente ambas vertientes de forma indistinta. No es posible separarlas al conformar una única unidad, como dos caras de la misma moneda. De ahí que, por extensión, determinar los principios empresariales o institucionales valiosos para salir de la crisis equivalga a trabajar los valores de las personas, como elementos centrales de toda organización.

Habitualmente en el deporte, la situación de partida siempre es difícil: el deportista acomete retos muy exigentes, eleva al límite su capacidad física y mental y ello precisa de una clara motivación y afán de superación. El parangón en la empresa se halla en el nivel de competencia del mercado, que equivale al grado de dificultad y requiere mejoras en la competitividad, vía innovación, en la productividad de los factores y en la orientación a resultados, como elementos que garantizan la propia pervivencia empresarial.

En la experiencia de Josune, se precisa además salvar numerosas barreras relacionadas con el género, el ámbito institucional y con aspectos referidos a la mentalidad. Este último es el elemento crítico y lo asocia con el sacrificio, la constancia y la férrea disciplina para poder disfrutar del éxito de la cumbre hollada. En todo momento la escalada la preside un espíritu positivo y de superación al máximo nivel:

“¡Nunca digáis no puedo hacer esto o lo otro! La capacidad de sufrimiento del cuerpo humano es sorprendente en situaciones límite.” Quiero pensar que también lo es la empresarial, para no cejar en la búsqueda de soluciones en situaciones de máxima dificultad.

Asimismo, la fijación de objetivos para superar tales dificultades es otro elemento asimilable al deporte y a la empresa. Estos han de ser (SMART): específicos (cuanto más concretos sean mejor), medibles (conocer el avance sólo es posible con la medición), asumibles (exigentes pero abordables en función de las propias circunstancias), relevantes (importantes respecto a lo que se quiera conseguir), acotados en el tiempo y jalados de objetivos parciales a modo de metas volantes.

Tras determinar los objetivos, tampoco puede faltar el espíritu de equipo. La escalada es un deporte colectivo y requiere al me-

nos de dos personas que conforman el equipo. En una cordada uno más uno siempre suma más de dos. Quien va delante tiene como principal escollo el avanzar el siguiente metro: con la roca pegada a la cara, su visión es muy próxima, de corto plazo y su principal reto consiste en avanzar el siguiente metro. Quien le sigue sin embargo, observa la situación desde más lejos, con otra perspectiva y valora varias posibilidades para salvar los obstáculos que anticipa. El objetivo de ambas visiones es compartido: ¡llegar arriba!; su combinación es imprescindible para hacer cumbre. Uno solo no podría hacerlo. El éxito empresarial es difícilmente concebible sin una aproximación en equipo.

Finalmente, si en algún sitio es importante la comunicación y el ánimo, lo es en la montaña (y en la empresa); cuando uno tiene un mal día, o se viene abajo, el otro le alienta y trata de levantarle la moral, siempre en positivo y eso aporta fuerzas para seguir adelante. De ahí que el deporte y sus principios, sean modelo y fuente de inspiración para la gestión empresarial y puedan servirnos como guía para superar situaciones delicadas como la actual.

Los objetivos deben ser específicos, medibles, asumibles, relevantes y acotados en tiempo

LA PERTINAZ SEQUÍA... ¿DE CRÉDITO BANCARIO!



Arcadi Orrit

Directo de Inversión de AIF

En épocas pretéritas, aquellas en que existía el *No-Do*, nuestros gobernantes ya se preocupaban por aquello que llamaban “la pertinaz sequía”, un fenómeno temible, consistente en la falta de agua para regar el campo y para el consumo humano, lo que podía acarrear desastrosas consecuencias. A fecha de hoy, no hemos solucionado del todo estos problemas derivados de la climatología, pero nuestra economía está experimentando otra clase de sequía igualmente fulminante: la del crédito.

Continuamos en un entorno en el que las entidades financieras conceden muy poco crédito a empresas y particulares, aunque sean solventes. Y si se concede algo de crédito las condiciones son mucho peores de lo que deberían ser, en un momento en que los tipos de interés oficiales del BCE están en mínimos históricos. La situación es asfixiante: cada día cierran nuevas empresas, algunas de ellas plenamente viables y que se han visto perjudicadas por esta sequía crediticia. Una sequía que ha metido a nuestro país en una nueva recesión, en contraste con el motor económico americano y el alemán.

El sistema financiero español está siendo un factor de desventaja competitiva para nuestras empresas, que está arruinando lo que queda de nuestra economía. Los numerosos problemas, aún por resolver, que arrastran la mayoría de entidades financieras, hacen que el sistema financiero no esté desarrollando la función para la que fue creado, a saber, canalizar el ahorro hacia las inversiones productivas. Se trata de una parálisis que difícilmente se solucionará con la reestructuración bancaria que está en marcha, ya que el único criterio que se está siguiendo es el aumento de tamaño de las entidades, lo que no solucionará absolutamente nada; al contrario, la excesiva concentración provocará una disminución de la competencia que lamentaremos en un futuro no muy lejano. Los verdaderos problemas de la banca son el excesivo apalancamiento y unos balances sin sanear con una cantidad ingente de activos tóxicos y, por consiguiente, un coste del pasivo por las nubes, ya que los inversores internacionales han huido despavoridos de nuestro país.

Además, las redes de distribución de las cajas y bancos están totalmente sobredimensionadas, ya que somos uno de los países con más

oficinas bancarias por mil habitantes del mundo: es cierto que las fusiones son la ocasión para corregir este defecto. Se avecinan tiempos muy duros para las redes comerciales de las entidades financieras, pero ello supone en mi opinión una oportunidad histórica para el desarrollo de la profesión de asesor financiero independiente, que tiene la doble ventaja de suponer menores costes para el sistema financiero y, sobre todo, mayor cualificación y ausencia de conflictos de interés, lo que beneficia a los consumidores y a las empresas. ¿Queremos un sistema financiero al servicio de la sociedad o una sociedad al servicio del sistema financiero? Es una cuestión de prioridades.

Ante la preocupante situación de sequía crediticia, alguien debería asumir el papel de transmisor del ahorro hacia la inversión, un papel que las entidades financieras en estos momentos no pueden asumir. Y ese alguien sólo puede ser el de siempre, es decir, el Estado. Urgen medidas excepcionales y temporales por parte del Estado y de la Unión Europea, que proporcionen ese crédito que falta, al margen del sistema financiero tradicional: para ello, el Instituto de Crédito Oficial (ICO) debería actuar de forma masiva, con el

apoyo de las instituciones europeas y de organismos multilaterales, para hacer llegar un crédito a costes razonables a empresas y consumidores solventes. El BCE es la pieza clave que puede proporcionar los fondos para evitar la sequía, de la misma forma que lo está haciendo, y debe continuar haciendo mientras sea necesario, con los bancos.

En cuanto a la capacidad del ICO para llegar a las empresas y usuarios hay que buscar soluciones imaginativas, ya que las redes de los bancos tienen ahora otras prioridades, como su reestructuración y la venta de inmuebles. En este sentido, una vez más, las redes de asesores independientes debidamente cualificados o los llamados “facilitadores de crédito” pueden ser de gran ayuda para llegar a todos los usuarios solventes que necesitan financiación, en todos los rincones del país. Los asesores de AIF estamos listos para echar una mano en la medida de nuestras posibilidades. Sólo falta que la Administración sea capaz de entender las ventajas de esta propuesta y que nadie lo perciba como una amenaza, sino como una oportunidad de futuro, ya que los positivos efectos de un relanzamiento del crédito nos beneficiarán a todos y sobre todo, permitirán al país reducir las dramáticas tasas de desempleo actuales que, de no actuar, nos van a hundir en un pozo cuya salida va a ser cada día más complicada. Actuemos, pues, de una vez, antes de que sea demasiado tarde.

¿Queremos un sistema financiero al servicio de la sociedad o viceversa?



EDITORIAL ECOPRENSA SA
Dep. Legat: M-7853-2006

PRESIDENTE-EDITOR: Alfonso de Salas.
VICEPRESIDENTE: Gregorio Peña.
DIRECTOR GERENTE: Julio Gutiérrez.
DIRECTOR COMERCIAL: Juan Ramón Rodríguez.
RELACIONES INSTITUCIONALES: Pilar Rodríguez.
DIRECTOR GERENTE DE INTERNET: Manuel Bonachela.

EL ECONOMISTA

DIRECTOR: Amador G. Ayora.

ADJUNTOS AL DIRECTOR: Lourdes Miyar, Juan Carlos Lozano, Juanjo Santacana y Joaquín Gómez. JEFES DE REDACCIÓN: Rubén Esteller, José Luis Fraile y Fernando Cortés. DISEÑO: Rosa Rey. BOLSA & INVERSIÓN: Pedro Calvo. NORMAS Y TRIBUTOS: Xavier Gil Pecharrromán. CORRESPONSALES ECONÓMICOS: Javier Romera y José María Triper. FOTOGRAFÍA: Pepo García. ELECONOMISTAS: Rubén Santamaría. ECOTRADER: Cristina Triana. DELEGACIONES: ESTADOS UNIDOS: José Luis de Haro. UNIÓN EUROPEA: Antonio León. CATALUÑA: Jordi Sacristán, jefe de redacción y coordinador de Economía Real. ANDALUCÍA: Carlos Pizá. PAÍS VASCO: Carmen Larraoetxea. COMUNIDAD VALENCIANA: Javier Alfonso. CASTILLA Y LEÓN: Rafael Daniel.

PARA CONTACTAR

C/ Condesa de Venadito, 1.28027. Madrid.
Telf: 91 3246700
www.economista/opinion.es
Las cartas al director deben incluir:
nombre y apellidos, localidad, DNI y una extensión
entre 800 y 1.100 caracteres, espacios incluidos.