

Deja de quejarte y ponte a jalar

Nos debemos ver como parte de la solución. Somos capaces mejorar el mundo en el que vivimos

No cabe duda que la situación en México es de desasosiego. Estamos viviendo momentos de perplejidad producto de la crisis sanitaria, la volatilidad económica, la inseguridad y la inestabilidad política. Es raro encontrar una familia que en el último año no haya sido afectada por la muerte de un familiar o un amigo cercano. Los empresarios han sufrido falta de liquidez, cambios en las condiciones de mercado, incremento en los riesgos e inflación en insumos básicos.

Ante el desasosiego, es común toparnos con gente que se lamenta de la situación y se queja de los factores externos. Pero observamos también a los que han transformado el contexto en oportunidades.

Mark Manson, en el libro *The Subtle Art of Not Giving a F*ck: A Counterintuitive Approach to Living a Good Life*, propone dejar de quejarnos y responsabilizarnos por nuestras acciones. Basado en una adaptación de la filosofía de los estoicos, Manson dice que el camino hacia una buena vida comienza cuando aceptamos nuestras limitaciones y nos damos cuenta que el sufrimiento no sólo es inevitable, sino que puede ser parte del camino hacia una buena vida.

José Manuel Arana visitó el IPADE Guadalajara en la última jornada del programa de Alta Dirección. Le comentaba a los empresarios la fórmula que utilizó para la transformación del Grupo Industrial Saltillo (GIS). Como buen ingeniero norteño, Arana implementó una ecuación práctica para involucrar a sus equipos de trabajo: $C^3 = PAJ / RTP$; “Concretar, Cultivar y Crecer” es igual a Ponte A Jalar / Resuelve Tus Problemas.

Para José Manuel Arana, la motivación no viene únicamente de un mejor salario sino del esfuerzo con el que los colaboradores cuidan y desarrollan la organización donde trabajan. Y es que la motivación procede de la acción. Ante un problema, no hay que quedarnos sentados, hay que hacer algo: ¡Ponte a jalar!

Las acciones provocan reacciones emocionales que inspiran y permiten avanzar para motivar futuras acciones. Esto es lo que Mark Manson llama el “*Do Something Principle*” (el principio de hacer algo). En tiempos de alta incertidumbre estamos tentados a buscar tanta información, que nos paraliza, es decir, parálisis por análisis.

Frente a los problemas de pobreza, desigualdad, inseguridad estamos tentados a pensar que son tan grandes, que sólo pueden resolverse con políticas públicas o que sólo los que tienen acceso a grandes recursos pueden solucionarlos. Hay que evitar caer en esa tentación. Nos debemos ver como parte de la solución. Somos capaces mejorar el mundo en el que vivimos. Para ello, hay que poner los talentos al servicio de los demás y usarlos para mejorar la sociedad.

Cuando Mark Manson plantea “el sutil arte de que te importe un caraj#”, irónicamente no está proponiendo mandar todo al diablo, sino aceptar la incertidumbre, responsabilizarse y actuar. No sólo hay que aceptar el sufrimiento, sino que hay que identificar aquellos desafíos por los que merece la pena sufrir. Son los retos los que nos mantienen vivos y resolverlos es fuente de felicidad.

José Manuel Arana fue nombrado CEO de GIS en el 2014. Identificó falta de enfoque y alineamiento estratégico, los equipos estaban desmotivados y carecían de innovación. Arana se dio cuenta de que les interesaba mantener la estabilidad, pero no tenían hambre de crecimiento.

Su fórmula de las tres Ces y el ponerlos a jalar, desembocó en un programa de desarrollo que permitió la mejora y la formación integral de los colaboradores. Tan sólo en 2015, en GIS se pusieron en práctica 2,696 ideas de los distintos equipos de trabajo y la eficiencia operativa general subió 13%. Estableció estrategias de crecimiento orgánico y un agresivo crecimiento geográfico a través de adquisiciones de empresas en distintas partes del mundo.

La estrategia implementada por José Manuel marcó el camino en el desarrollo de GIS. **En junio de 2017, las agencias calificadoras HR Ratings y Fitch Ratings otorgaron al Grupo la calificación de AA-**. En sus reportes, las agencias destacaron el incremento de márgenes operativos, la alta liquidez y un nivel de endeudamiento aceptable en el grupo.

Ejemplos como los de Mark Manson y José Manuel Arana nos demuestran que, aunque los desafíos que enfrentamos no tienen precedente, los líderes mexicanos podrán dar la talla si dejan de quejarse y se ponen a jalar.