ACTUALIDAD marcapropia

Las empresas son personas. Las personas somos empresas

En 10 años, todos Consultores Independientes.

La pregunta no es ¿Qué va a ocurrir cuando los beneficios de ser independiente superen a los de pertenecer a una gran empresa? Sino ¿Cuándo?

No me canso de hablar de la importancia de Internet, concretamente de los blogs, para "tomar la temperatura" al estado de ánimo de los profesionales. Enrique Dans escribía "Hoy, los medios y las empresas producen únicamente el 15% de los contenidos, mientras los usuarios, a través de herramientas tales como blogs, foros y wikis, producen el 85% restante". ABC (13/11/05). Cada día más, Internet se ha convirtido en el medio más rápido y fiable para saber lo que está pasando en el mercado.

Personalmente disfruto con el ejercicio de navegar por la red, leyendo y compartiendo opiniones con profesionales, muchos de ellos consultores y he detectado que el grado de hartazgo con la forma de trabajar está llegando a niveles preocupantes.

Se podría pensar que La Red es un medio idóneo para las quejas y que por esa razón, es poco representativo de lo que está ocurriendo. Sin embargo, en el "mundo real" las opiniones no son muy diferentes. Hace muchos meses que detecto que en las conversaciones con profesionales de cualquier nivel aparece el tema del descontento y la necesidad de dar un giro a su vida. Cada vez con más frecuencia me encuentro con profesionales de alto nivel que están dispuestos a sacrificar la seguridad que proporciona el trabajar por cuenta ajena por una vida más satisfactoria. Muchos lo están haciendo.

A pesar del escaso espíritu emprendedor de nuestros paisanos, la coyuntura está provocando una ruptura en la mentalidad que ha guiado las relaciones profesionales durante las últimas décadas.

Habrá quién piense que los profesionales jóvenes lo han tenido muy fácil, que se han perdido los valores, que fíjate lo duro que trabajé yo para salir adelante después de una guerra,… Quien piense así, se equivoca. No se han perdido las ganas de trabajar, lo que ha cambiado es la razón por la que se hace.

Me explico.

Objetivos Personales y Profesionales
Hasta hace pocos años, se daba por sentado que la meta de cualquier profesional era permanecer y progresar en una empresa hasta jubilarse con un reloj de oro y una palmadita en la espalda.
La tradicional mentalidad funcionarial hispana, añadida a la desconfianza que produce todo lo que suena a negocios o emprendedores, no ha favorecido las aventuras empresariales. Además, el entorno económico permitía desarrollar una trayectoria profesional de varias décadas en la misma empresa sin grandes sobresaltos.

Contratos psicológicos aparte, un empleo era lo que cualquier persona necesitaba para ir satisfaciendo sus pequeños objetivos vitales (una casa en el pueblo, cambiar de coche o ir de vacaciones a Mallorca) aunque ello implicase sacrificar sus sueños más ambiciosos.

Hoy están desapareciendo los empleos, no porque no haya ofertas de trabajo, sino porque ya no se puede seguir pensando con mentalidad de "empleado". Aunque ese empleo tenga nombres tan sugestivos como Gerente, Socio o Director General. El concepto de "empleo" ha muerto o está en coma.
Un empleo era algo en lo que uno encajaba después de prepararse para ello. Las clavijas redondas ya no encajan con las tuercas cuadradas y mucha gente está desconcertada. Hoy todo cambia tan deprisa que no hay lugar para los empleos, solo para los proyectos. Los profesionales más jóvenes nos hemos acostumbrado a llegar a una empresa, realizar un trabajo y pasar a otro, dentro o fuera de ella.

Esta nueva forma de trabajar, no es compatible con la mentalidad empresarial clásica. En consecuencia, las relaciones empresa-profesional deben cambiar

© 2004 Andrés Pérez
Marca Propia

urgentemente.

Lo que buscamos los nuevos profesionales es obtener el máximo rendimiento de nuestro trabajo y esto se traduce en dinero y en aprendizaje para dar el salto al siguiente proyecto en las mejores condiciones.

Si queremos sobrevivir a la competencia de los países emergentes debemos olvidarnos de los empleos y empezar a trabajar por proyectos. Y esto no afecta solo a los consultores.

Ingredientes
¿Es posible esta transformación? Yo creo que si. Tenemos a la generación de profesionales mejor preparada de la historia pero la cultura de empleos no es la mejor forma de sacar todo el partido. Eso solo está consiguiendo desmotivación y enfado.
No se puede tener a un profesional con varios idiomas, un MBA y una Licenciatura haciendo fotocopias. Entre otras cosas, porque a ese profesional seguro que se le ocurren varias formas creativas de acabar con las fotocopias si le dejan.
Cuando pones en una balanza lo que eres capaz de hacer y lo que estás obteniendo a cambio, te das cuenta de que algo falla. Empiezas a pensar que actualmente existen alternativas más rentables y no más arriesgadas que un empleo mal pagado e inestable. La barrera de potencial que te separaba de la aventura empresarial independiente, está desapareciendo.

Por lo tanto, si el salario difícilmente justifica el esfuerzo y el sacrificio personal, las posibilidades de desarrollo son mínimas o nulas y se elimina la seguridad, empiezan a ocurrir cosas.

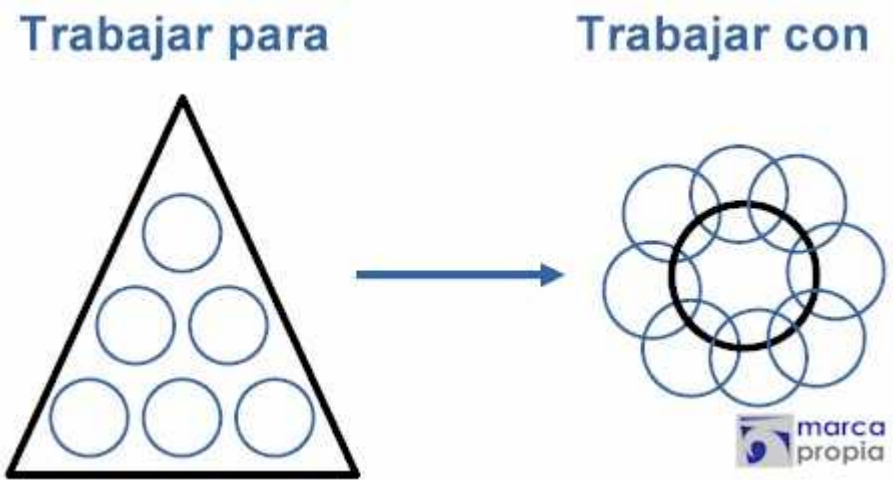
En mi opinión, si todavía no se ha producido una estampida de profesionales es por tres razones.

- Las cargas familiares: Hipoteca (cada vez más) e hijos (cada vez menos).
- Las trampas economico-empresariales: Indemnizaciones, renuncia al desempleo, poca flexibilidad.
- La falta de flexibilidad legislativa a la hora de favorecer a los emprendedores.

Sin embargo, incluso esos factores están cambiando.

Recursos
¿Con que cuenta un profesional para dar el salto? ¿Cómo supera esa barrera de potencial? A diferencia de los profesionales Baby Boom, los profesionales más jóvenes cuentan con más recursos económicos, más opciones profesionales y menos barreras mentales.

Además, existe una red familiar tejida por quienes han sido “empleados”. Eso les permite asumir riesgos calculados. La información y el conocimiento son mucho más fáciles de adquirir. Y han vivido en una época mucho más tolerante con los cambios, que acepta mejor los fracasos y menos preocupada por la opinión de los demás.



Cada vez más, se funciona en forma de red, y la forma de establecer contactos es mucho más fácil y fluida. Las nuevas generaciones piensan más en el NOSOTROS que en el YO.

Valores
¿Qué es importante para los nuevos profesionales? Posiblemente aquí reside la

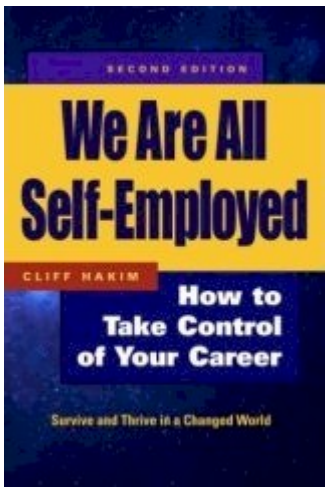
clave del cambio. Es en los valores en donde se ha producido la mayor transformación, quizás por todo lo anterior. Dicen las estadísticas que hoy, lo más importante ya es disfrutar de la familia, del tiempo libre, de la independencia.

¿Porqué tendría que ocupar la empresa una de las primeras posiciones? Si no proporciona seguridad, ni formación, ni expectativas a largo plazo, ni un salario que justifique el sacrificio del resto de las prioridades ¿en que se convierte? En un simple instrumento para satisfacer las necesidades básicas. En la Pirámide de Maslow ha retrocedido varias posiciones.

© 2004, Andrés Pérez
Marca Propia
Tel.: 678544817
Madrid

Y si la empresa deja de ser algo más que un cajero automático con pocos fondos, ¿existe algún sustituto? Muchos profesionales están empezando a creer que si. Unos por sacar a relucir su verdadera vocación y otros por pura necesidad. ¿Qué opción le queda a un Mando Intermedio de cuarenta y pocos años que ha sido afectado por la enésima reestructuración?

Entorno
¿Existe un mercado para esos profesionales? Evidentemente. El mercado está lleno de oportunidades para profesionales con ideas, recursos y motivación. Tras muchos años recibiendo ordenes, aplicando manuales de procedimientos y siguiendo instrucciones de cuarteles generales en otros continentes, es difícil empezar a pensar como una microempresa de una sola persona, como un consultor independiente, pero es posible.



Es la hora de ser empezar a ser consciente de quién es cada uno, de lo que es capaz de hacer y de lo que puede ofrecer al mercado. Hoy en día, un profesional independiente tiene los medios, los recursos, los contactos y la capacidad para dar un servicio de calidad a un cliente o para ser contratado para gestionar un proyecto. Incluso por la empresa en la que durante algunos años fue "empleado".

Y después viene lo más difícil, asumir la responsabilidad de la propia carrera. Eso implica tomar las decisiones sin esperar órdenes. Y eso da miedo. Es el miedo a la libertad.

Visibilidad
Todo esto no serviría de nada si un profesional no fuese capaz de vender su producto. ¡Que mal suena eso en nuestro país! Parece que la venta es algo sucio, de mercenarios, por no decir algo peor. Sin embargo, todos nos vendemos constantemente. Y quienes son capaces de verlo, tienen grandes posibilidades de alcanzar sus objetivos de independencia.

Si hemos dicho que los profesionales tienen buenos "ingredientes", recursos, una misión, visión y valores claros, un mercado y medios de comunicación baratos ¿Qué impide ponerlos al alcance de aquellos que estén dispuestos a pagar por ello?

Mis deseos
Estoy convencido de que vamos a ver estos cambios y me alegraré cuando ocurra porque eso significará que vamos por el buen camino. Si las empresas, sindicatos y gobierno siguen fomentando la cultura de "empleos" frente a la de proyectos, en pocas décadas el paisaje empresarial de nuestro país va a parecerse al de Chernobil.

Afortunadamente, tenemos una forma de ver el futuro sin tener una bola de cristal y es echando un vistazo, con las debidas reservas, a lo que ocurre con el amigo americano. Así que os recomiendo un artículo y varios libros sobre el tema:

En Fast Company:
http://www.fastcompany.com/magazine/81/offshore.html

El clásico Free Agent Nation de Daniel H. Pink.

Dos libros sobre Consultores Independientes y Agentes Libres:

We are all Self-Employed

A New Brand of Expertise (How Independent Consultants, Free Agents, and Interim Managers Are transforming the world of work)

Y por último, otros dos sobre la forma de convertirse en un profesional de referencia:

Get Slightly Famous. Become a Celebrity in Your Field and Attract More Business with Less Effort

Become a Recognized Authorithy In Your Field

.

Para mas información sobre las aplicaciones del Proyecto Marca Propia, puedes localizarme en:

Andrés Pérez Ortega

Tel.: 678544817
Marcapropia@telefonica.net

o visitar la página:

www.marcapropia.net