



La proactividad



En los cursos de formación que imparto, siempre me gusta escuchar cómo jóvenes y seniors debaten y comparten sus puntos de vista, que se sitúan entre la energía de la juventud y la experiencia del senior.

Lo formidable es que todos ellos coinciden en que ser Proactivo es avanzar, mientras que el Reactivo tiene tendencia al victimismo. NUESTRO ENTORNO, en estos tiempos difíciles, ha adoptado la cultura de bajar precios, de ofrecer descuentos, en fin, “el precio manda”. Vista la situación, deberíamos preguntarnos ¿En qué puntos nos encontramos dentro de este ciclo económico?

Obviamente, cada sector tiene su propia trayectoria, pero en la edificación hemos llegado al punto final de esta situación de crisis y veremos cómo poco a poco la Calidad, las Garantías y la Confianza en los industriales vuelven a tomar protagonismo.

Para ello, aconsejo al empresario no estar a la “espera”, sino ir a buscar las oportunidades con Proactividad, Comunicación y una estrategia de Marca y Diferenciación.

El mundo del CERRAMIENTO se enfrenta a un futuro apasionante. Los fabricantes y distribuidores tienen un nuevo desafío traducible en un cambio estratégico. Por su parte, los talleres e instaladores adoptarán modelos europeos fundamentados en estos tres ejes:

En la edificación hemos llegado al punto final de esta situación de crisis y veremos cómo poco a poco la Calidad, las Garantías y la confianza en los industriales vuelven a tomar protagonismo.

- Hágaselo Vd. mismo o mediante un reformista, con el soporte de los grandes almacenes de bricolaje.
- Reformas por pequeñas empresas que comprarán a fábricas de ventanas y además irán hacia los multimateriales.
- El taller con equipamiento y personal cualificado para ofrecer soluciones totales.

Otros elementos claves en este futuro al que nos enfrentamos son LOS MATERIALES Y LA SOSTENIBILIDAD, la llave de entrada para contactar con técnicos y organismos públicos. Asimismo, el reciclado y el uso posterior de este material recuperado, la huella del CO₂ o los nuevos materiales al carbono constituyen nuevos retos para integrar en la actividad de la empresa.

Además, LA ESTRATEGIA Y LA FORMACIÓN son dos pilares que te van a ayudar a invertir en los procesos para saber convencer y argumentar por qué el mercado tiene que contar con tu empresa, equipo y producto. Hay comportamientos tan naturales que nos hacen pensar, fijaos: “me lo explican y fácilmente me olvido; lo veo y lo entiendo, pero cuando lo hago lo aprendo”.

Respecto al SOPORTE DEL CRÉDITO, en estos momentos, un industrial que ha soportado 7 años de caída de actividad y ha sobrevivido, no debería tener dificultades en acceder al crédito. La clave para acceder a él es saber presentar su empresa y escoger el agente económico adecuado.

Y CONCLUYO, apreciado lector: Seas junior, adulto o senior en la actividad, pon tu energía en lo que puedas gestionar y controlar y haciéndote responsable, esto te dará libertad y serás intocable.

