

Negocios En Movimiento

Por: Sergio Luis Naumov Garcia

sergionaumovgarcia@gmail.com

11+1= 0

Basto un plumazo y una firma en el nuevo contrato de una de las armadoras de automóviles más importantes en Asia, para que formalizara el negocio con una prestigiosa compañía desarrolladora y fabricante de equipos de sonido, para equipar a sus unidades producidas durante los siguientes 4 años, dejando fuera a su competidor también una gran compañía en el mercado de los equipos de sonido para todo uso incluyendo el mercado de los automóviles.

Esta última corporación, siempre le ha pisado los talones a su gran competidor, y siempre queda en los finalistas como una de las mejores opciones, pero al tomar la decisión por parte de sus clientes, “no logra quedarse con el contrato millonario”, que le traería consecuencias por lo más positivas, en crecimiento, prestigio y posicionamiento en el mercado internacional. Lucio Carillo, el director general de esta corporación, se reunió hoy con sus 11 colaboradores que han estado trabajando para conseguir grandes y poderosos contratos, ¿que paso ahora?, ¡les

pregunta a los 11 integrantes!, no lo sé Lucio, todo iba también, tú los sabes, otro responde, nos faltó en el último tramo mas comunicación entre nosotros, Pedro otro de los integrantes dice, es que nos confiamos porque creímos que el contrato ya era nuestro, Felipe le dice a Lucio, tu hiciste cambios en el último momento, eso confundió al cliente y a nosotros mismos, les responde Lucio, la verdad es que no lo logreamos y es como si volviéramos a "0", tendremos 4 años para luchar por este contrato, pero reflexionemos que nos ha estado pasando:

- Lucio el director general, tiene poco tiempo en la compañía, no la conoce suficientemente.
- El equipo no ha tenido muchos logros conquistando a otros clientes, de hecho se ha quedado en la rayita de firmar varios importantes contratos muchas veces, esto huele a fracaso.
- Los 11 integrantes del equipo, ya sean; vendedores o productores, se creen "las estrellas del mismo".
- Ganan mucho dinero como compensación, a cambio de obtener pobres resultados, esto hace que se pierda el verdadero sentido de lo que se busca, al fin y al cabo, que se les paga bien, con esto aseguran su estabilidad económica, ¿que les importa lo demás?.
- No planean sus estrategias como equipo.
- No tienen suficiente experiencia trabajando como equipo, no se conocen suficiente, quisieron hacerlo 1 mes antes de comenzar la relación formal con el cliente.
- Se confiaron mucho porque sabían que individualmente son buenos, pero ¿Cómo equipo?
- Ahora están tratando de señalar culpables por perder el contrato.

Bueno como podremos observar, a un equipo así no le puede ir bien nunca, se requieren 11 personas bien integradas y experimentadas que trabajen mucho tiempo en conjunto y un líder que los conozca y dirija muy bien, de nada sirven los grandes esfuerzos si al final los resultados son "cero".