

MARKETING



RAÚL PERALBA  
FORTUNY

**El 'empleo para toda la vida' no dura siempre, y las claves del éxito personal no son las mismas que antaño.**

## Promoción personal ¡Hay que buscarse un padrino!

Para quienes quieren progresar en el mundo de los negocios las cosas han cambiado. ¡Realmente ya no es igual! Hasta hace unos años era cuestión de terminar una carrera, luego una buena oposición, o entrar en una empresa pública, o en un banco, o en una constructora, y la vida estaba asegurada. Ahora ya no es así.

La empresa nos capacitaba, nos alimentaba y nos colocaba en una escalera para ascender a la cima. Lo alto que se lograba subir sólo dependía de cuánto nos esforzáramos en el trabajo. Las cosas eran simples y bastante previsibles (bueno, tal vez influirían también algunos aspectos personales).

Si los errores no abundaban, se tenía éxito y, al final, un retiro glorioso. No había que preocuparse demasiado por el desarrollo curricular. La empresa lo hacía por uno. La justicia (?) se imponía. Dedicación, paciencia y lealtad eran las virtudes más apreciadas. Ejemplos históricos hay muchos, aunque casi todos están jubilados o en el otro mundo.

Lamentablemente hoy las cosas no son así. ¡Ahora no es igual!

En el mundo actual, en el que la competencia es feroz y las privatizaciones, las fusiones y las adquisiciones son el pan nuestro de cada día, hay que aprender a cuidar de uno mismo. No se puede confiar ciegamente en la empresa. Entre otras cosas porque casi nunca está claro *quién es la empresa* y porque nadie está seguro de que la empresa permanezca en su sitio para cuidar de nosotros.

### Es la era de la competencia total

La era de la *competencia total* nos ha invadido como una ráfaga de aire frío. Hoy las empresas deben sobrevivir en un entorno global las 24 horas del día, los 365 días del año, en medio de una guerra feroz *sin tregua ni cuartel*, y esto pone nerviosos a todos.



Además han aparecido los especuladores y los expertos (?), privatizando, fusionando y comprando cuanta empresa y/o grupo empresarial se les ha puesto por delante. Eso sí, casi siempre, con dinero de otros. Administrando fondos, privados o públicos, han hecho verdaderas escabechinas.

Una vez reestructuradas, 'las empresas no pueden mantener personal innecesario', dicen los nuevos administradores. Sus palabras claves son productividad, austeridad (que normalmente no les incluye a ellos) y dureza. Nadie está a salvo.

Este brote de reestructuraciones explica la preocupación y malestar de muchos directivos, que, por lo tanto, se sienten menos comprometidos con sus empresas. ¿Tendrá que ver esta inestabilidad con la laxitud de las costumbres?

Ya no se puede pensar que la empresa cuidará de uno indefinidamente. Hoy, si se quiere tener éxito profesional, habrá que considerarse más como un producto que como un empleado. El curriculum está en manos de cada uno, y no en las del paternal director de recursos humanos o del director general.

El empleo *para toda la vida* no dura para siempre. En la actualidad un universitario medio cambio unas tres veces de trabajo a lo largo de los 10 primeros años de actividad empresarial. Y a los que no cambian se les tilda de *borregos*.

Así pues, las claves tradicionales del éxito no son las mismas. El empeño, la tenacidad, la fe en uno mismo,

no son hoy los peldaños de la escalera a la cima. De hecho, como en el competitivo marketing de productos, el éxito no brota de uno mismo en absoluto. El éxito es algo extrínseco, nos viene de fuera, lo recibimos de otros, que nos lo dan y nos lo quitan. Para los productos son los consumidores quienes tienen la potestad de dar o quitar el éxito. Y en la *venta personal* ¿qué o quién lo da?

Esforzarse más, dedicar más horas al trabajo está dando poco resultado. El ingenio es mejor sistema. Aunque resulte difícil de aceptar (al fin y al cabo todos tenemos algo de altruistas y románticos), el éxito en la vida profesional se basa más en lo que los demás puedan hacer por uno que en lo que uno pueda hacer por sí mismo.

### Búsqese un padrino

La solución es encontrar algo, o a alguien, que nos aúpe hacia arriba. Un buen *padrino* es lo más práctico. Hoy es uno de los pocos caminos, más o menos seguro, hacia el éxito.

Quizás para nuestro ego sea difícil aceptarlo, pero la vida de estos días depende más de los demás que de nosotros mismos. De ahí que para sacar la mayor ventaja de las oportunidades que nos brinda la profesión, haya que mantener los ojos abiertos y buscar el *padrino* más adecuado. Encontrarlo no es nada fácil, pero es la solución.

Veamos algunas posibilidades prácticas, que naturalmente pueden ser complementarias entre sí:

1. *El padrino familia.* Las conexiones familiares son un activo fundamental al que se le puede sacar muchísimo *partido*. Algunos jóvenes, en su inocencia, confunden el orgullo con la independencia. Apoyarse en la familia no desmerece a nadie. Eso sí, el objetivo que nos imponamos debe depender del nivel del que partimos.

2. *El padrino cónyuge.* Una buena boda puede ayudar notablemente al desarrollo profesional (seguro que aquí nos vienen muchos nombres a la cabeza). Y, si además nos casáramos por amor...

3. *El padrino amigo.* Para esto los *amigos de negocios* son mucho más útiles que los compañeros del bachillerato (aunque conviene estar al día de la evolución profesional de quienes compartieron nuestra adolescencia). Un grupo de amistades que ha resultado muy eficaz es el de la política. Cuántos independientes se han *enchufado* gracias a algún amigo bien situado.

4. *El padrino socio.* Especialmente recomendado para profesiones liberales (se puede observar que la mayoría de los despachos de abogados y agen-

cias de publicidad conocidos tienen más de un nombre). Un socio nos controla el ego, es difícil ser crítico en las ideas propias.

5. *El padrino producto.* Detectar un buen producto y apropiárselo es también una buena receta. Aunque no sea hijo de uno, las ventajas surgen de explotarlo. Búsquelo, compárelo y, si es bueno, explótelo lo antes posible.

6. *El padrino empresa.* No es lo mismo trabajar como líder de un sector en auge, que ser un segundón de un sector moribundo. Entre la telefonía móvil y la siderurgia hay un abismo.

7. *El padrino jefe.* Hay que tratar de trabajar para la persona más lista, brillante y competente de la empresa. Si ese no es nuestro jefe hay que compartir el *squash*, el golf o lo que sea para que nos llame a sus filas.

8. *El padrino carné.* Para no herir susceptibilidades, aclaremos que nos referimos, en general, a pertenecer a colectivos influyentes, no necesariamente a un partido político (aunque cuántos CV, ahora brillantes, comenzaron en el 82 o en el 96).

Seguro que, si repasamos la prensa económica de los últimos años, en-

contramos que detrás de los triunfadores de moda siempre hay, o ha habido, alguno de estos *padrinos*.

"Engancha tu carro a una estrella", decía Ralph W. Emerson. Por lo tanto, a buscar cada uno su *padrino* y a sacarle el mayor provecho que se pueda. Pero recuerde que él no hará el trabajo por usted. Y el esfuerzo, que siempre es necesario, será personal.

Mire a su alrededor y vea qué encuentra. Casi todos tenemos alguna oportunidad. Si usted cuenta con varias empiece por la más segura. Sea práctico y utilice todo el potencial disponible. ¡Buena suerte!

PD. ¡Ah!, por cierto! Este artículo no pretende ser más que un diagnóstico objetivo. De ninguna manera intenta dar un juicio de valor. Ocurre que, gracias a Dios, los inconformistas todavía podemos hacer uso de nuestro bien más preciado: la libertad. □

---

(\*) Raúl Peralba Fortuny es socio director de SWAP/Trout & Partners, Global Business Strategists.

**Lo más práctico  
actualmente e  
el campo del  
marketing  
personal es  
encontrar un  
buen 'padrino  
Siempre exist  
posibilidades.**