

11 de Noviembre de 2009 **ANTONI GUTIÉRREZ-RUBI, AUTOR DE LECCIONES DE BRAWN GP. LAS 10 CLAVES EMPRESARIALES PARA COMPETIR CON ÉXITO**

“Un equipo no convierte en bueno a uno mediocre”

- Autor de "Lecciones de Brawn GP" usa la fórmula 1 para ilustrar las dinámicas deseables en la empresa
- "La competencia (del futuro y del presente) ya no será entre grandes y pequeños, sino entre rápidos y lentos".
- Creer en tus ideas, desarrollar una estrategia y mantenerla, acelerar los procesos y actuar con determinación. Ahí está la clave del éxito".
- "Las empresas innovadoras y competitivas son aquellas que sean capaces de fidelizar el talento existente en sus organizaciones y atraer nuevo capital humano para nuevos proyectos o metas".

Antoni Gutiérrez-Rubí es director de la empresa Ideograma, donde desarrolla servicios de asesoramiento de estrategias globales de comunicación. Trabaja sobre estrategias de comunicación pública y social para empresas privadas, de servicios y públicas, Administraciones, políticos y formaciones políticas, campañas electorales, fundaciones, asociaciones sin ánimo de lucro, universidades, entidades e instituciones. Es columnista habitual en las principales cabeceras de España, conferenciante y profesor en distintos cursos y Másteres sobre Comunicación Política. En su libro "Lecciones de Brawn GP" utiliza el lenguaje de la Fórmula 1 para ilustrar las dinámicas deseables en la empresa. ¿Puede aplicarse a los despachos de abogados? Sí. Además, él mismo lo ha contado a Legal Today.

Legal Today

Usted es asesor de comunicación pública y social, así como de política. ¿Qué le llevó a escribir un libro como Lecciones de Brawn GP, más dirigido a la empresa? El lenguaje deportivo es un mundo metafórico habitualmente utilizado en la política. Las más utilizadas son las que provienen del fútbol, pero la F1 también tiene un universo técnico muy adecuado para la gestión de equipos y organizaciones que deben competir al máximo. Las características especiales del sorprendente éxito de Brawn GP y que tras sus éxitos se encuentren unos principios, una estrategia y un conjunto de innovaciones técnicas y organizativas, me parecieron muy estimulantes para escribir.

¿Cree que, al final, cada uno de nosotros, en nuestro ambiente de trabajo, somos dueños de nuestra empresa personal (mi yo)? Sí. Debemos trabajar con la mentalidad de que a lo largo de nuestra vida laboral quizás trabajaremos en varias empresas, en varias

ciudades y en varios sectores. La movilidad y la flexibilidad, así como la actitud hacia el **conocimiento permanente**, serán decisivas en la vida profesional de cada persona. Trabajar las potencialidades personales, mejorar las habilidades y adquirir nuevas competencias serán la clave.

En sus páginas, mantiene que el éxito de esta nueva escudería, Brawn GP, en el mundial de Formula Uno recae sobre acciones, principios y actitudes aplicables al ámbito empresarial. ¿Ello incluye, o excluye ir de escudería en escudería -de despacho en despacho, para nuestros lectores- a lo Fernando Alonso? Lo que recomiendo es ser buen piloto, buen profesional. Es cierto que los equipos y las organizaciones pueden hacer brillar más a un buen profesional, pero **un equipo** no convierte en bueno a uno mediocre.

Entiendo que la metáfora que me planteas es muy sugerente, pero creo que **es muy difícil generalizar y orientar en este punto**. Creo que hay que fortalecer las competencias propias y mantener una permanente actitud de mejora y aprendizaje. Sólo así es posible progresar en el propio equipo o legitimar que se busquen otras oportunidades, sino es posible el desarrollo personal y profesional en tu "escudería" **actual**.

Desde hace un tiempo está de moda la palabra proactividad. Sin embargo, también se impone el trabajo en equipo, y más en los despachos de abogados. ¿Cómo piensa que pueden conjugarse ambos factores? El talento colectivo siempre es superior al talento individual. Las nuevas tecnologías nos permiten trabajar mejor los procesos y facilitan modelos de organización abiertos, transparentes y horizontales en donde es posible integrar la creación de valor colectivo y compartido. Los despachos de abogados, como en otras muchas profesiones, **reclaman miradas poliédricas** para encontrar soluciones jurídicas o enfoques legales a las demandas de sus clientes. La multiplicidad de enfoques y de vías alternativas sólo puede desarrollarse en entornos cooperativos y que promuevan el talento colectivo.

En su libro da diez lecciones para llevar una persona al éxito. ¿En qué lección unitaria podría resumirse? "La competencia (del futuro y del presente) ya no será entre grandes y pequeños, sino entre rápidos y lentos"

Usted mantiene que la innovación, la rapidez de las acciones y la asunción de riesgos son claves de éxito en la gestión empresarial. ¿Se constata, entonces, que las crisis son momentos de oportunidad para los valientes? Sí, definitivamente. No hay que confundir la virtuosa prudencia con la actitud especulativa. Esperar a ver puede ser contraproducente en entornos de cambios acelerados. **La determinación es fundamental:**

creer en tus ideas, desarrollar una estrategia y mantenerla, acelerar los procesos y actuar con determinación. Ahí está la clave del éxito.

Cuando Brawn empezó a ganar, llegaron los patrocinadores, desde Virgin a Mapfre. Ello puede llevar, en los despachos, al tema de la gestión del talento y el ámbito de los headhunters. ¿Qué cree que sea aconsejable dejarse ver en el mercado, o que quien le quiera ver...le encuentre en su puesto de trabajo? Creo mucho en el networking. Las empresas innovadoras y competitivas son aquellas que sean capaces de **fidelizar el talento** existente en sus organizaciones y atraer nuevo capital humano para nuevos proyectos o metas. Los profesionales colaboran con el networking activo, facilitando su implicación profesional en los proyectos en los que **colaboran**. Soy muy partidario de mantener una actitud confiada, inclusiva y abierta hacia la actividad de promoción personal de los profesionales que trabajan en la empresa.

Una de las grandes cualidades que destacan de Ross Brawn es la valentía de haber asumido la deuda de un equipo con el único aval de su patrimonio, confiando en sus posibilidades y demostrando, a la postre, que un pequeño rápido puede ganar a un grande lento. ¿Qué moraleja podría sacarse para los despachos pequeños? Hay un nuevo paradigma del poder. Hoy el poder son las ideas, **no la fuerza**. La reputación, no la **publicidad**. La agilidad, no la estructura. El poder ya no es sólo para los fuertes, poderosos, y grandes. Nuevos espacios de poder competitivo nacen y crecen en los espacios intersticiales. Y es aquí donde mejor se mueven los flexibles.

Si se nos pincha una rueda, ¿hay que seguir en quinta, disimulando, o conviene al menos bajar a tercera? Lo que hay que hacer es parar y cambiarla cuanto antes. Ignorar o demorar los cambios imprescindibles solo hacen que **perder unos segundos que pueden ser decisivos**.

<http://www.legaltoday.com/actualidad/entrevistas/un-equipo-no-convierte-en-bueno-a-uno-mediocre>