

	Tirada: <b>95.092</b>	Sección: -	
	Difusión: <b>67.152</b> (O.J.D)	Espacio (Cm_2): <b>536</b>	
Nacional	Audiencia: <b>235.032</b> (E.G.M)	Ocupación (%): <b>100%</b>	
Economía		Valor (€): <b>6.500,00</b>	
Mensual	01/06/2010	Valor Pág. (€): <b>6.500,00</b>	
		Página: <b>87</b>	Imagen: <b>Si</b>

## libros

PACO MURO, AUTOR DEL LIBRO *IR O NO IR*

# “La presión externa es una excusa para perder las formas en la dirección”

Desde hace años Paco Muro intenta ayudar a mejorar los comportamientos profesionales a través de su consultora, Otto Walter, y de sus libros de *management*. Como *Ir o no ir... hacia el compromiso de trabajar y vivir con calidad*.

**H**ay que conseguir que los emprendedores sean considerados como un elemento social de alto prestigio”, señala en esta entrevista Paco Muro, autor del libro que te regalamos con EMPRENDEDORES.

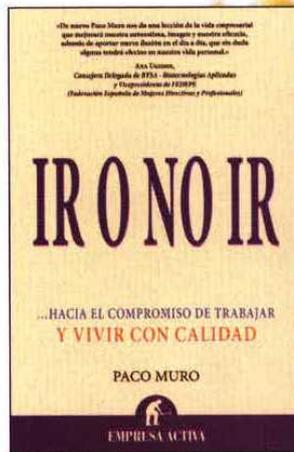
**¿Cómo está condicionando la crisis la forma de gestionar equipos?**

Muchos empresarios no se dan cuenta que si entran en crisis de valores, a la crisis ‘de fuera’ tienes que añadirle la tuya propia, por saltarte tus propios principios. A la hora de reducir personal hay tres grupos: los que empujan, los que ayudan, y el resto, que ‘están por ahí’. Muchas empresas optan por lo que resulta más barato a corto plazo, prescindiendo de gente valiosa, cuando lo razonable sería que los que empujan se queden y los que ‘están por ahí’ salieran. Así costaría poco más y el mensaje es coherente con tus valores. Y, en un par de años, mantendrás lo mejor de tu equipo, con el que saldrás adelante más rápido.

**Jefes, accionistas, mercado... piden resultados a corto. ¿Puede un directivo abstraerse de la presión?**

La presión de fuera viene bien como excusa para perder las formas de dirigir, cuando la decisión es tuya. El trabajador que baje los brazos y rinda menos, que no se queje cuando sea el primero en salir. Todos somos dueños de nuestro comportamiento, y la templanza de un jefe va con su salario. Hay que saber mantener el tipo y tomar las decisiones mirando hacia la salida de la crisis.

**Las grandes pautas de la dirección**



**de personas ¿son iguales para todos los sectores y empresas?**

Hay que diferenciar entre la dirección de empresas y la de personas. Cuando uno arranca con una compañía nadie le explica cómo dirigir. Sin embargo, llega un momento en que la empresa ha tomado su rumbo y la dedicación del empresario será vender y dirigir gente. En España, tenemos directivos capaces de autofinanciarse un curso de inglés, pero es raro ver a alguien que se pague un *Executive* en dirección de personas, cuando las relaciones humanas son la base de todo: saber corregir a alguien sin ofender, controlar el trabajo de otros de una manera proactiva, saber delegar, etc.

**¿Los buenos comportamientos profesionales son de utilidad para**

“Los retos son que nuestras empresas vean al mundo como cliente; que la imagen de los empresarios deje de asociarse al explotador, cuando son la base de la economía, y que se fomente el espíritu comercial”.

**un autónomo o una micropyme?**

Los autónomos, que viven de lo que venden, deben orientarse por la vía del desarrollo comercial. Cuando todo va bien, se *hinchán* a facturar. De repente, viene una caída, se dan cuenta de que llevan meses sin hacer una gestión comercial, vuelven a empezar, y es como unos dientes de sierra. Deben tener una forma comercial de trabajar. En la micropyme, por ejemplo, una tienda con un padre y sus hijos, no se puede decir que exista liderazgo de equipo. Sin embargo, la relación entre ellos sí es muy importante. Mientras las cosas van bien, deberían poner en un papel temas como el reparto del dinero, qué pasa si el padre falta, si un hermano flojea, etc.

ISABEL GARCÍA MÉNDEZ

FOTOS: MINEL ALEJO