

Discurso Tomás Ariceta - Presidente Ejecutivo

Diciembre 2018



Buenas noches y bienvenidos.

Celebramos 15 años de éxito empresarial, que han sido posibles gracias a las personas, a los grandísimos profesionales de nuestro equipo, y, en representación del Consejo, quiero transmitir el mayor de los agradecimientos por vuestra contribución, y quiero transmitir asimismo, el mayor de los orgullos por haber construido entre todos, la gran empresa que hoy somos.

Esta celebración es por y para las personas que día a día salen de sus casas y **se dejan la piel**, y muchas veces, inmersos en la continua vorágine operativa, no lo reconocemos debidamente.

Pero ya me conocéis, sabéis **mi afán**, mi ambición y **mis sueños de ser cada vez mejores**, y en este sentido **os invito a multiplicar el valor y la contribución** que puede y debe aportar Entelgy, en la creación de riqueza y empleo **para un mundo mejor.**

Como avance de ese Entelgy One 2019-2021, unas consideraciones sobre vertientes y **ámbitos de mejora** progresiva.

En el Congreso de Septiembre os recordaba que los ejes principales de negocio en el **planteamiento 2018** fueron:

- A) **El conseguir un alto Crecimiento Sano**
- B) **Y la Unidad de Funcionamiento y Gobernanza, tanto de Personas, como de los Clientes y Activos**

Reforzando el trabajo colaborativo, en equipo y en modo global, y que ese remar alineadamente, sea parte esencial de nuestra cultura empresarial.

Cuando llega diciembre tendemos a hacer balance.

Hay una necesidad primordial, de saber si hemos cumplido o no.

Y algunas preguntas que pueden servir para dicho balance son:

En cuanto a lo que se refiere a los CLIENTES y la Contratación

¿Hemos obtenido el Crecimiento Sano previsto?

¿Hemos logrado los Proyectos y Servicios necesarios para motivar aún más a nuestros profesionales?

En cuanto a las PERSONAS / y el Talento

¿Hemos alcanzado el nivel de satisfacción, de compromiso, de pasión sentimiento de pertenencia, de participación y desarrollo, y de accountability de nuestros profesionales?

¿Hemos construido un gran vínculo emocional con la marca Entelgy?

Asimismo en cuanto a LIDERAZGO y Gestión

¿Cómo va la mejora, el cambio y la transformación de nuestro nivel interno de Liderazgo, y de Gestión y Gobernanza?, ¿Es cada vez más 'agile', y más rápida y adaptable?

¿Somos el mejor ejemplo para nuestros profesionales?

¿Les tratamos como nos gustaría que nos trataran a nosotros mismos?

Estas preguntas **son aplicables igualmente en relación con nuestros clientes.**

Como una respuesta global a dichas preguntas, al igual que manifestaba hace unos días el **Presidente de Telefónica** en la convención con sus directivos,

"La Compañía es ahora mucho más fuerte, y, sin embargo, el esfuerzo realizado y el crecimiento logrado y los resultados obtenidos, no han sido suficientes".

"Debemos aprovechar las oportunidades de la transformación digital, para capturar la nueva ola de crecimiento que llegará en los próximos años, porque tenemos ventajas competitivas importantes frente a otros actores del mercado".

En este mismo sentido, me satisface mucho decir que **"Entelgy está especialmente preparada para aprovechar las oportunidades del nuevo mundo digital", y que el próximo ejercicio, el del 16º aniversario, va a ser el 1º de la nueva etapa de crecimiento y prosperidad de Entelgy One, etapa que estará fundamentada:**

- **En nuestras Personas** y Valores.
- En nuestros **Clientes**, actuales y nuevos.

Y en una Organización, Gestión y Liderazgo, verdaderamente 'agile' e ilusionante,

A este respecto, no tenemos que olvidar, que iiLa naturaleza humana está hecha de la misma sustancia que los sueños!!

Sin alargarme más, sí quisiera recalcar, que **el Talento, por sí mismo, no garantiza nada a nadie.**

La pregunta de fondo sería, **¿qué es lo que tenemos que hacer para que nuestro gran Talento brille más, para que nos aporte todo el valor necesario?:**

Pues entre otras cosas,

1º) VALENTÍA

¡¡ATREVERNOS!!

2º) ACTITUD

Siempre **POSITIVA**, de **seguir trabajando duro**, porque **“quien resiste y se esfuerza con ilusión, termina por cumplir y por alcanzar, sus sueños”**.

La Actitud es lo que marca más la diferencia.

La Actitud positiva es la respuesta emocional imprescindible, para el crecimiento y para el aprendizaje.

Decía esta misma mañana **Mauricio** en una de sus notas: **“La verdadera motivación procede de los logros, del desarrollo personal, de la satisfacción y del reconocimiento”**.

3º) Otro punto a tener muy en cuenta son las RELACIONES

Es decir, **el cómo se lleva el Talento que tenemos con la Gente, con las otras Personas; cuál es la capacidad relacional; cuál es su inteligencia social.**

Como el otro día decía **Álvarez Pallette** a sus directores: **“No nos olvidemos que nosotros somos personas, que atendemos a personas”**.

Y por supuesto, a no olvidar tampoco, que **sólo “con otros”, se puede alcanzar la mejor versión de uno mismo.**

4º) Otro aspecto transcendental, la MENTALIDAD

Aprender a controlar y dominar la mente, es la habilidad más importante para el éxito y la felicidad.

La mentalidad determina lo que haces (o no haces), y, por tanto, lo que consigues (o no consigues).

Tener una mentalidad de Crecimiento, una mentalidad de sumar conocimientos y experiencias, de ser mejor y de sentirnos protagonistas de nuestras vidas, es para mí, la máxima expresión de liderazgo.

5º) Más cosas a hacer, poner FOCO

El Talento hay que cultivarlo y mucho, y si nos dispersamos y perdemos la concentración y la dirección, las cosas suelen torcerse, a veces para siempre.

6º) Y cómo no, la VISIBILIDAD

Lo que no se conoce, no existe.

Hay que comunicar, y iique los demás se enteren!!

El auténtico Talento es esencialmente la suma de dos cosas: saber hacer, y 2º, poner en valor lo que uno sabe hacer.

Brillar requiere hacerse visible, tener pegada, punch, prestigio, reconocimiento, branding..., en los Clientes y en el Mercado, que son los que en definitiva nos avalan o no, los que nos contratan o no.

Y para terminar,

“Si estuvierais en mi puesto, ¿qué harías de manera diferente?”

Decírmelo a mí, puede resultaros incómodo, al menos para algunos;

pero **ahora tenéis a Miguel**, como nuevo Accountable Global del Negocio, y él que no tiene por qué sentirse aludido ni afectado por el pasado.

Hablad con él!!

Miguel, un consejo de mi parte, **no pierdas de vista las opiniones de las personas que hacen el trabajo real.** Y un momento adecuadísimo suele ser durante las **visitas a los Clientes**, cuando se está sobre el terreno.

No olvidemos en ningún momento que, **para mejorar un 10% el Negocio, hay que mejorar con todo rigor, nuestros procesos, y también, nuestros recursos y costes.**

Pero “para mejorar 10 veces el negocio”, hay que mejorar hasta la excelencia, la satisfacción de los Clientes, al tiempo que les aportamos mucho más valor para su negocio.

Por eso Miguel, pregunta sobre todo, **cómo mejorar ese valor y esa satisfacción de los Clientes.**

Y obviamente, pregunta crucial, **QUIÉN/ES pueden lograr esas mejoras.**

Un fuerte abrazo y gracias a todos.

