

Resumen de la ponencia de Paco Muro, presidente ejecutivo de Otto Walter

Los directores de zona están viviendo una profunda transformación en la actualidad. Hace pocos años sus funciones y poderes aún estaban basados en las operaciones, en autorizar precios, trasladar las órdenes de arriba, control de los resultados comerciales y mucha burocracia, mucha actividad de despacho y “pisando” poco las oficinas.

Ahora todo esto ha cambiado y queremos que sean los protagonistas del impulso comercial, que den comunicación de calidad, que desarrollen al equipo, que sean claves para la transformación comercial de la banca en España, mientras se ocupan de gestionar de cerca la morosidad. Su desconcierto es más que comprensible: “¿Y ahora qué hago?”, se preguntan la mayoría mientras sienten que son las víctimas de este cambio. “Nos dan desde arriba, desde los lados y desde abajo”, comentan muchos de ellos al tiempo que se preguntan de dónde obtienen ahora la autoridad y el poder sin los galones que otorgaba la aprobación de precios y operaciones.

Las respuestas son que ahora tienen que liderar y dirigir al equipo, esa es su tarea actual, y la autoridad que tienen para hacerlo es la que cada uno se gane del equipo por su calidad de dirección y sus buenos resultados. Ahora hay que pisar oficinas, pero además pisarlas bien, aportando valor. Todo esto supone un trascendental cambio en la MISIÓN de los directores de zona que básicamente es **ayudar y apoyar a las oficinas para que alcancen los mejores resultados posibles**.

Hoy hay que dirigir a un equipo grande en volumen y en capacidad, pesimista, abrumado y desmoralizado por la situación económica general. No hay cabida para generar presión absurda desde dentro por mala dirección, y eso implica ser capaces de ejercer una máxima calidad directiva para así alcanzar una máxima calidad comercial de toda la red.

En OW vemos a menudo directores de zona que quieren hacerlo realmente bien, pero que precisan de ayuda para evolucionar profesionalmente hacia su nuevo papel. Es uno de los colectivos más gratificantes para formar, pues se comprueba enseguida la necesidad que tienen de tener herramientas concretas que les ayuden en su día a día.

Por último quisiera dar unos consejos a los responsables de formación en estos tiempos de recortes y de crisis: el primero es alinearse con la alta dirección. Olvida el proyecto que había y que se ha interrumpido. Hay que remar en la nueva dirección que se marque y desde formación todo debe sonar arriba a “déjanos ayudar a hacer posible esa estrategia que habéis marcado ahora”. Por otro lado hay que ACTUAR con proactividad, aportando ideas, y pelear por aportar valor al proyecto, sin limitarse a gestionar el presupuesto asignado.

Mucha gente de hoy y del futuro de vuestras organizaciones depende de que estos años vosotros seáis capaces de mejorar las cosas formando a los que tienen que mantener las entidades a flote.