

«No sé si estamos preparados para gestionar los fracasos»

Gonzalo Martínez de Miguel Experto en gestión
El autor del libro 'Liderazgo esencial' cree que es un gran momento para «recordar que la base del liderazgo radica en el andamiaje interno de la persona»

ENTREVISTA

:: GEMA CHAMIZO

MÁLAGA. Gonzalo Martínez de Miguel (Málaga, 1965) presentó el pasado lunes en Málaga 'Liderazgo esencial. Mapas del mundo para Marta', un libro que se recogen los aprendizajes y las certezas del autor a raíz de quince años dedicado al entrenamiento de las capacidades directivas de miles de profesionales. Además de ser profesor de Gestión y Organización de Empresas en la Universidad Antonio de Nebrija de Madrid, este experto en gestión dirige el Instituto de Formación Avanzada.

—¿Cuándo surge la idea de escribir el libro?

—El libro nace de unas cartas que le escribo a mi ahijada Marta al llegar ella a su mayoría de edad. La intención era compartir con ella una serie de aprendizajes que he aprendido con cientos de profesionales y que entendía le podían ser muy útiles en su tránsito a la vida adulta. Han pasado seis años desde entonces y ella ahora es arquitecta en Londres. Es un libro de liderazgo, pero también es un libro de valores que son universales.

—¿Hacia qué tipo de público va dirigido?

—Realmente está dirigido a un

público muy amplio. El libro nos habla de liderazgo personal, de la esencia del liderazgo. Por las respuestas que estoy recibiendo, lo mismo se entusiasma con su lectura un universitario que un directivo. Incluso personas jubiladas lo están disfrutando.

—Según su experiencia, ¿Qué cree que ha cambiado en los empresarios antes y después de la crisis?

—Obviamente ahora están más cansados y asustados. La crisis se está haciendo larga. Ya son muchos años aguantando una situación que no termina de darse la vuelta. Los empresarios suelen tener todo su patrimonio comprometido en su empresa. Si esta no funciona lo pueden perder todo y eso asusta. Todo esto hace que la percepción del ries-

go sea mayor y los empresarios se retraigan en sus iniciativas. Es un gran momento para recordar que la base del liderazgo radica en el andamiaje interno de la persona; en la fortaleza de su carácter y en su estructura de valores. Este liderazgo esencial se puede desarrollar y ahora tenemos una gran oportunidad para hacernos las preguntas adecuadas y seguir creciendo como profesionales y como personas.

—¿Qué es lo más difícil de gestionar en un crisis como ésta?

—Probablemente la pérdida. Aprender a perder no es fácil. Venimos de momentos en general fáciles, ahora todo es más difícil. No sé si estamos preparados para gestionar los fracasos y estos también forman parte de la realidad. El otro gran reto es liderar a las perso-

«Está fallando la creatividad y la capacidad de respuesta; la gente tira la toalla»

EN BREVE

Los 189 trabajadores de Aurigacrown, despedidos

:: **REDACCIÓN.** Esta semana se ha firmado el acuerdo entre los administradores concursales del 'rent a car' Aurigacrown y los sindicatos para el expediente de regulación

de empleo (ERE) que va a suponer el despido de los actuales 189 trabajadores de la sociedad, cuyos principales centros de trabajo se encuentran en el aeropuerto de Málaga (con 85 empleados) y Alicante (con 30), pero que también tiene otros centros en Palma, Ibiza, Valencia, Gerona, San Javier, Almería, Sevilla, Jerez, Chiclana, La Línea, Granada, Marbella y Fuengirola. La empresa se encuentra en fase de liquidación.

El PTA acercará las TIC a la población

:: **REDACCIÓN.** El Parque Tecnológico de Andalucía (PTA) ha acordado con Andalucía Compromiso Digital colaborar para acercar las TIC a la población malagueña, mediante la organización conjunta de actividades de sensibilización. Se favorecerá la incorporación de empresas como «mecenas digitales» a la iniciativa.



Gonzalo Martínez de Miguel. :: SUR

nas para que sigan dando lo mejor de sí a pesar de las peores condiciones del entorno.

—Según su criterio, ¿en qué estamos fallando?

—Está fallando la creatividad y la capacidad de respuesta. Me encuentro a muchos profesionales atemorados por la preocupación; personas que están tirando la toalla. Necesitamos soltarnos, aceptar que el entorno ha cambiado y seguir construyendo nuestras vidas en un nuevo escenario.

Aceptar y resignarse son cosas distintas. En la aceptación de la realidad sigue habiendo mucha lucha y mucha energía.

—¿Algún consejos para salir airosos del momento actual?

—Mi consejo es poner el corazón en lo que hacemos cada día. Vivir mucho en el presente. Descansar y cuidarnos. Esto es una carrera de fondo, si te agotas vas a perder. También me parece importante enfocarnos más en lo que tenemos que en lo que nos falta.

RAFAEL MEDINA PINAZO, Abogado

Compraventa de empresas-sociedades: incumplimiento

MÁLAGA

Sur. En la Compraventa de empresas por vía de adquisición de las participaciones o acciones de la socie-



dad, tras largas negociaciones sobre los distintos aspectos del negocio y a la vista del chequeo de la compañía, suelen recogerse en el contrato toda una serie de manifestaciones y garantías de la parte vendedora, en base a las cuales se fija el precio y condiciones, quedando en muchas ocasiones parte del precio sujeto a futuros ajustes, a la vista del devenir de la compañía, procurando en definitiva el comprador, cubrirse de pasivos o contingencias ocultas. La inexactitud de dichos puntos, puede alterar gravemente el fin de la operación y las expectativas del comprador, lo que conlleva disputas. En esto, el Tribunal Supremo ha oscilado entre dos posiciones: la inicial, consistente en considerar que la existencia de pasivos o contingencias ocultas debía ser remediada por vía del saneamiento por defectos ocultos con el exiguo plazo de caducidad -seis meses- que para las mismas establece el código civil; y la más reciente, considera que han de ser remediadas por vía de resarcimiento por incumplimiento contractual, de mayor recorrido y no sujeta a tan restringida caducidad. Sobre ello se pronuncia la Sentencia del Tribunal Supremo de 21/12/09 relativa a la sociedad titular del Hotel Bel Air. En este caso, una mercantil adquirió las acciones de la Sociedad propietaria del hotel, con todas sus declaraciones estándar, pero no ajustadas al caso concreto. Con posterioridad se descubrió que el hotel se encontraba afectado por aluminosis, por lo que la compradora instó la correspondiente acción de indemnización por incumplimiento, o subsidiariamente, la minoración de su precio. El TS examina la vía del incumplimiento y no del vicio oculto, pero desestima la petición al calificar el acuerdo como un contrato de compraventa de acciones; acogiendo la doctrina según la cual los móviles o motivos particulares sólo pueden tener trascendencia jurídica, cuando se incorporan a la declaración de voluntad en forma de condición o causa del contrato. El TS niega que el móvil consistente en la explotación del hotel se hubiera incorporado a la causa del contrato y, así, impide que las deficiencias de los activos de la sociedad adquirida, puedan trasladarse a sus acciones, a efectos de apreciar un incumplimiento contractual. Quizás, esta doctrina haya pesado en la resolución del litigio que mantienen Martins Fadesa y sus anteriores propietarios. Ello pone de relieve que hemos de huir de cláusulas estandarizadas y debemos ajustarnos al caso concreto.

PLAN CERO COMISIONES

Gestiones Sin Aditivos

Plan CERO

Comisiones

CON SU NÓMINA O PENSIÓN

Unicaja Banco, S.A.U. Avda. Andalucía 1012, 29007 Málaga. Inscrita R.M. de Málaga, Tomo 4952, Libro 3891, Sección 8, Hoja MKA-111360, Folio 1. Inscripción 1. C.I.F. A53139053.

Infórmese en su oficina habitual de Unicaja.