

Una carrera profesional y un secreto



D. J. Fernando Cabrera Ansio

Export area Manager Iluminaciones Ximenez

“Profesional, muy profesional”

Manuel Manquiña, Airbag (1997)

Hablar de una carrera profesional es hablar de una vida. Hablar de experiencias es hablar de una vida. Y todo comienza, como en la vida, con acciones que no revisten una importancia extrema, que no están marcadas en el calendario vital con un círculo rojo. Días, momentos, situaciones, casualidades que una vez analizadas, trazan la ruta que vas recorriendo cada vez que sale el sol en algún lugar del mundo.

Mi nombre es Fernando Cabrera, profesional del comercio internacional, trabajando como responsable de exportaciones para una de las empresas con más “luces” del panorama internacional, Ximenez Group (grupo empresarial que, entre otras empresas, forman Ilmex o Iluminaciones Ximenez).

Como en muchos casos, todo comienza con la suerte. Suerte de haber nacido en una zona del mundo desarrollada económicamente. De tener una familia donde la formación académica estaba presente como un valor principal y de contar con los recursos suficientes para poder proporcionarla. De un entorno con amigos y amigas enriquecedor. Comencé a volar a una temprana edad. Tomé un avión, casi por primera vez en mi vida, cuando obtuve una beca Erasmus para estudiar durante un año en tierras germánicas. Un simple comentario de mi hermana donde me decía: -“Si ya controlas el inglés, ¿por qué no comenzar con un nuevo idioma?”- fue el detonante de una experiencia vital única y totalmente recomendable. Desde el norte de Europa se abre ante mí un abanico de oportunidades, idiomas, lugares, culturas....un sin fin de sensaciones que irían marcando poco a poco mi persona y mi carrera profesional.

Un máster cierra un círculo formativo (círculo no es la forma geométrica adecuada, creo que la formación debe ser una línea paralela a nuestra vida, donde un aprendizaje continuo debe ser una constante que nos va alimentando). Comienzo el párrafo de nuevo.

Un máster CONTINÚA una LÍNEA formativa, la cual conduce mi persona a un nuevo continente. América se abre ante mis ojos como se abrió para Rodrigo de Triana hace más de cinco siglos atrás. Seguramente ambos tuvimos las mismas sensaciones al desembarcar en un clima húmedo y selvático. Dos años como responsable de importaciones y compras en un resort ubicado en República Dominicana, marcan el comienzo como especialista en comercio internacional que me acompañará el resto de mi carrera profesional. Citando el lema de los Mandalorianos, “This is the way”.

Desde esta etapa, dirijo mis intereses hacia las importaciones y las exportaciones, las dos caras de una misma moneda en el comercio internacional. Diversos trabajos en variadas localizaciones, a la vez que cursos (idiomas, comercio y marketing internacional, operativa portuaria, sostenibilidad en los negocios, etc.) forjan día a día, proyecto a proyecto, un carácter el cual y sobre todas las cosas, aprende a afrontar los inconvenientes y problemas para transformarlos en oportunidades y ventajas. Pero, sobre todo, algo que he aprendido durante estos años....dejemos este pequeño secreto para el final del texto.

El mundo de la internacionalización y su gestión en las compras y las ventas es un reto. Una ampliación del entorno operativo trae como consecuencia directa sobre tu negocio u operación una implicación directa de los factores de tensión globales. Un barco encallado en el canal de Suez, una guerra en Ucrania, una huelga de transportes en Francia, la subida del precio del combustible, por citar algunos ejemplos actuales, tienen en nuestras vidas una afectación que puede ir de menor a mayor. Sin embargo, a nivel negocio, estas situaciones externas suponen un estrés para un proyecto (y para la persona o personas que lo gestionan) a la vez que un peligro que pone en riesgo el éxito de la operación comercial.

En toda acción comercial de compra o venta existe un riesgo. Externos o internos, la literatura formativa en comercio internacional los enumera todos. Los analiza, los divide y subdivide a su vez en otros riesgos y problemas. Conocemos a nuestro enemigo. Pero ahora debemos enfrentarnos a él. Y es precisamente en la gestión del estrés, del peligro, lo que define a mi entender, a un **profesional**.

Y este, lectores de esta personal pero no menos importante reflexión, es mi secreto. El modo de enfrentarme a estos riesgos, problemas, inconvenientes que surgen de forma inesperada o no tan inesperada, supone el que considero uno de mis grandes logros profesionales.

Ubicación: País africano. Cita con el viceministro de industria. Situación inesperada: ordenador portátil con la presentación y proyecto robado en el aeropuerto de destino. Presentación a pocas horas después de aterrizar. Una situación estresante. Sin embargo, ser capaz de realizar la presentación sin el soporte informático no fue impedimento para conseguir ser seleccionados para llevar a cabo el proyecto.

Este es uno de los tantos ejemplos que podemos vivir en nuestra carrera profesional dedicada al comercio global. Contenedores perdidos, accidentes de camiones con carga, impagos por parte del cliente, robo de mercancías, instalaciones con problemas técnicos y un largo etcétera que forman parte de nuestro minuto a minuto en nuestro puesto de trabajo. Y sabemos que el buen profesional, busca soluciones para todo. Sin embargo, y el secreto por fin es desvelado, es buscar esa solución con una sonrisa.

Una sonrisa, que me ayudó a desbloquear una carga aérea en un país centro americano ante una funcionaria impasible que solo colocó el sello sobre el documento de salida, después de comprarle un helado de fresa (y aún no me explico cómo entró en esa zona de la aduana un

carrito de helados). Sonrisa, cuando le pedía al agente de aduanas más resolutivo que me he encontrado nunca su teléfono para seguir trabajando con él y resulta que es sordomudo.

Una sonrisa no cambia que los problemas sigan siendo problemas, pero motiva a los que tienes alrededor a colaborar para ir hacia adelante y buscar una solución o al menos no interferir de forma negativa. Porque en este trabajo, al igual que en la vida, una sonrisa no es un simple gesto facial. Una sonrisa es una tarjeta de presentación, una forma de comunicar a los que te rodean que son bienvenidos a construir y a aportar ideas, acciones, comentarios que lleven el negocio o proyecto al éxito total.

Por lo que solo espero que después de compartir unos pequeños párrafos conmigo y pequeñas pinceladas de mi experiencia, después de compartir este secreto con todos vosotros, lectores, al enfrentaros a unos de estos problemas acechantes en nuestro quehacer diario, recordéis esta pequeña acción en vuestro rostro afrontándolo con una gran profesionalidad y una sonrisa aún mayor.