

**LOS MARTES DE LA CdO en BARCELONA** son encuentros mensuales entre socios y amigos de la CdO en Barcelona, con el propósito de dar a conocer la CdO como movimiento social, donde se hace una experiencia de amistad operativa.

El primero de ellos tuvo lugar el pasado día 6 de octubre y se contó con el testimonio de Jose Miguel Gómez, emprendedor y Administrador-Gerente de la cadena de fruterías SERVIFRUIT, bajo el título **"Como hemos afrontado la crisis y aprovechado nuevas oportunidades que surgen si las buscas."**

**ACTA DE LA REUNIÓN** (elaborada por Germán Fañanás, responsable de CdO en Barcelona):

La reunión del pasado Martes fue de una viveza extraordinaria. El testimonio de Jose Miguel Gómez, propietario y gerente de la cadena de fruterías SERVIFRUIT que actualmente emplea a 87 personas, nos provocó a todos, hizo que a continuación fuésemos listando una serie de necesidades y ofertas de trabajo que recojo a final de este e-mail.

En su conferencia, que llevaba por título "Como hemos afrontado la crisis y aprovechado nuevas oportunidades que surgen si las buscas.", según fuimos constatando en la conversación que tuvimos a continuación, aprendimos lo siguiente:

- El llevar adelante una obra, responder a las urgencias que cotidianamente se presentan, hace estar atento a todo lo que surge, a las personas que a tu alrededor aportan luz propia.
- Fue particularmente conmovedora la forma con que Jose hablaba de su gestor contable que le enseñó el Cuadro de Mando (esto le permitió pasar de una concepción basada en su "olfato comercial" a identificar y tomar el pulso a aquellos aspectos que el considera relevantes de su negocio), con la cual basa la gestión del día a día de su negocio. O el cambio que habían dado sus fruterías al cambiar la imagen. Ambas mejoras habían surgido por fiarse de profesionales concretos, de permitir que el criterio de los mismos entrase en su negocio. En una mentalidad moderna, según la cual cada cual, se concibe el negocio según un esquema a priori, es valiosísima la aportación de Jose, donde brilla con luz propia la capacidad de fiarse de gente concreta. La gran solidez de su negocio, que hace que en este año de crisis haya adquirido dos tiendas más, radica en la fortaleza de estas relaciones.
- Cuando lo preguntamos que le aportaba la CdO, respondió: "Es el lugar en donde esa soledad con la que el empresario afronta su día a día, desaparece, se desvanece, y se convierte en un lugar donde poder compartir abiertamente los problemas que tenemos, y hago inciso en lo de "compartir" y no explicar, ya que en la CdO no se explican los problemas sino se comparten con el grupo de amigos que la formamos." Por tanto es una ayuda inestimable para estar atento a la realidad, para volver a afrontar los retos que cotidianamente se presentan, con las dificultades inherentes a todo negocio (relaciones con socios, pérdida de margen, falta de liquidez,...)

El testimonio de Jose nos hace entender que la crisis tiene su origen en una falta de humanidad, se ha pretendido sustituir el impulso natural del hombre por un compendio de fórmulas abstractas y un economicismo asfixiante (sin que parezca que son dos cosas excluyentes). Oyéndole a él, viendo cómo se ha movido, uno se vuelve a convencer de que es posible crecer aún en crisis. Basta un sujeto despierto, atento a lo que la realidad sugiere y un entorno de relaciones profesionales serias.

Próxima reunión: 3 de noviembre.