

# El ejecutivo eficaz

El término «ejecutivo» debe de ser uno de los más usados en las oficinas y en las empresas modernas. Existen los cargos de Ejecutivos de Cuentas, Ejecutivo de Ventas, Secretario Ejecutivo. Pero el uso cotidiano y abundante de una palabra –como señalan los lexicógrafos– va eliminando a través del tiempo la conciencia de lo que ellas significan o de lo que alguna vez significaron.

En el año 2007, el diccionario definía la palabra ejecutivo así (y éste aún debe de ser su uso más cotidiano): «Persona que forma parte de una comisión ejecutiva o que desempeña un cargo de alta dirección en una empresa». Y entonces no es difícil imaginar una compañía, y en el organigrama de esa compañía, el término «ejecutivo» ocupando un cuadrado similar al de Secretario o Gerente o Auxiliar. Casi una función como cualquier otra, donde el significado original del cargo, de la palabra, parece haberse perdido.

La palabra «ejecutivo» viene del latín *exs qui* y significa «consumar», «cumplir». Es un adjetivo que califica a quien asume una responsabilidad y la lleva hasta su cumplimiento. Ejecutivo, en su

origen, fue un adjetivo y, como bien sabemos, los adjetivos son los méritos (o deméritos) que se ganan los sustantivos (es decir, las personas) de acuerdo con su comportamiento.

De esa manera, una persona (un secretario, un vendedor, un gerente) puede ser alguien ejecutivo o, de lo contrario, alguien lento y dilatorio. Ser lento es ser lo

estadistas que gobiernan países– siguen al menos ocho reglas de conducta profesional:

- Preguntan: ¿Qué hay que hacer?
- Preguntan: ¿Qué le conviene a la empresa?
- Desarrollan planes de acción.
- Asumen la responsabilidad de sus decisiones.

**Ejecutivo, en su origen, fue un adjetivo y, como bien sabemos, los adjetivos son los méritos (o deméritos) que se ganan los sustantivos (es decir, las personas) de acuerdo con su comportamiento**

opuesto a ejecutivo. Una persona lenta o burocrática jamás debería ostentar un cargo de, por ejemplo, Secretario Ejecutivo. Sería una ironía de carne y hueso, como sería una ironía que el Poder Ejecutivo de un país en vez de resolver problemas, los genere.

Los grandes ejecutivos –según el gurú del management Peter Drucker– pueden ser carismáticos o aburridos, generosos o egoístas, pero todos –desde los ejecutivos de ventas hasta los

- Asumen la responsabilidad de comunicar.
- Se centran en oportunidades en vez de problemas.
- Conducen reuniones productivas.
- Piensan y dicen «nosotros» en vez de «yo».

Meditar sobre estos procesos y desarrollarlos hará que usted se convierta en un ejecutivo de verdad; es decir, en un ejecutivo eficaz. ■