



Sacando provecho de la crisis

Con agradecimiento y afecto a mi colega y amigo, el Ingeniero Juan Grau

Por Carlos Ruiz González*

Cuando los mexicanos creíamos ya haber superado las periódicas crisis económicas de principio de sexenio, nos golpeó una más de enorme magnitud que, además, no fue provocada por nosotros.

Al mismo tiempo, se presentó una crisis de inseguridad acentuada y subrayada por la batalla que está dando el gobierno al crimen organizado. A estas dos, se nos presentó una más: La epidemia de influenza A-H1N1.

Así es que pasamos de las crisis periódicas y consecuentes a la manifestación simultánea de varias y de diferentes tipos. Y aunque el tema ya ha sido abordado, vale la pena retormar algunas consideraciones en torno a esta situación:

Crisis y surgimiento de oportunidades. Tradicionalmente, se ha colocado a las crisis a la par de las oportunidades. Las crisis presentan nuevos problemas sin soluciones conocidas (las soluciones tradicionales existentes no los resuelven). Quien es capaz de encontrar soluciones, encontrará a un mercado no sólo agradecido, sino ávido de las propuestas que se le presenten y que le ayuden a superar la crisis (ver la figura anexa).

Crisis y disposición para transformarse. Las crisis casi siempre nos colocan en un estado mucho peor del que teníamos. El enorme deseo de regresar a nuestro estado original, o por lo menos de mejorar, es un enorme motivante para estar dispuesto a cambiar. La crisis puede, entonces, verse y volverse un acicate de creatividad e innovación. Resulta entonces que transformaciones que se veían como imposibles antes de la crisis, se llevan a cabo empujadas por el deseo de salir de la misma. Quien más dispuesto está a cambiar su estilo de vida (hacer deporte, no fumar, alimentarse sanamente) es quien puede sobrevivir un infarto.

Crisis como transición de un estado a otro. La crisis es un estado de transición entre dos momentos, entre dos situaciones distintas. Los expertos en esfuerzos de cambio dicen que hay que aceptar estas nuevas realidades y señalan que el arte de la aceptación tiene cinco etapas:

1. Negación (no querer aceptar las nuevas realidades).
2. Ira (indignarse y enojarse ante la crisis).
3. Regateo (poner reparos o excusas para cambiar).
4. Depresión (decaimiento del ánimo ante la situación).
5. Aceptación (asumir, aceptar la nueva realidad y enfrentarla).

Crisis como coyuntura de replanteamiento de estrategia, de modelo de negocio.

Como lo hemos observado en muchas ocasiones, a veces las crisis son los detonadores de un replanteamiento de la estrategia o de una redefinición de modelo de negocios. En situaciones de crisis la estrategia ya no responde a las nuevas realidades, así que es momento de replantear y modificar.

La crisis como agente de catarsis. Usando una metáfora teatral o médica, las crisis son esos estados de catarsis donde un agente provoca la purificación de la situación. Con las mismas facultades de inteligencia y voluntad con que los empresarios enfrentan el entorno para modificarlo y hacer empresa, serán capaces y estarán dispuestos a enfrentar y resolver la crisis.

.....

*El autor es Director de Relaciones Internacionales y Profesor de Política de Empresa en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa, IPADE.

cruiz@ipade.mx