



LAS 5 CLAVES DE UN EMPRESARI@ PARA CONVERTIR LAS CRISIS EN OPORTUNIDADES

Josepe García Miguel (Empresario, conferenciante, coach y escritor)

josepegarcia@institutoimpact.com

Copyright: El contenido de este artículo correspondiente a textos, recursos y diseño puede ser copiado, reproducido o distribuido libremente, siempre que se cite al autor y la fuente de procedencia del material. Protegido por la licencia "Creative Commons Attribution License": <http://creativecommons.org/licenses/by/2.1/es/>

Todavía hoy estamos viviendo una importante crisis económica. Para muchos empresarios y empresarias, no será posiblemente la primera ni probablemente la última. De lo que se deduce que un entorno donde se den crisis ocasionales, unas veces más graves, y otras veces más livianas, va a ser algo constante en nuestro devenir empresarial. Así que... ¿si las crisis van a estar siempre ahí, en algún momento, no será bueno determinar como podemos convertirlas en oportunidades para nosotros?

Se dice que "en tiempos de guerra se han hecho las grandes fortunas", y esto es así. Ha habido pocos empresarios que han sabido detectar oportunidades donde otros solo veían desgracias. Ahora vamos a pasar a ver 5 recursos y estrategias para que lo que es una crisis para otros se transforme en muchos pasos rentables adelante para nosotros.

1. **EL MIEDO ES EL MÁS POTENTE Y NATURAL ALIADO DE UNA CRISIS: CUESTIONÉMOSLO!** Nos han educado y hemos vivido siempre en un entorno donde generalmente la palabra "crisis" era sinónimo de desgracia, de mala noticia, malos tiempos, carestía, precariedad, inseguridad... curiosamente, la etimología griega de la palabra crisis se traduce como "cambio". Y si las crisis son cambios... y todo está en cambio.... La clave es no temer a los cambios, porque si hay una certeza en nuestros días, es que el cambio ha venido para quedarse.

Lo que tememos del cambio es precisamente que nos saca de nuestra zona de confort, de lo que conocemos, de aquello donde nos sentimos que más o menos "dominamos la situación"... Pero precisamente, a nosotros los empresarios, sobre todo porque no somos grandes corporaciones, es a los que nos viene bien los cambios, porque estos generan nuevos nichos de mercado, nuevas necesidades, nuevas oportunidades... Por eso es tan indispensable poner coto al miedo o al pánico! Porque el miedo que sufrimos es sencillamente y en general la capacidad humana de anticipar el peor de los escenarios. Pero... cuantas veces hemos desmentido el peor de los escenarios? Además, ya nos hemos visto en muchas situaciones difíciles en el pasado, y ahora tenemos más experiencia y tablas: aprovechémoslas.

2. **CONTROLA TU DIALOGO INTERNO Y HAZTE LAS PREGUNTAS ADECUADAS.** Las historias que nos contamos en la mente pueden ser nuestro principal apoyo o no nuestro principal enemigo a la hora de convertir a una crisis en una oportunidad. Estamos continuamente “charlando” con nosotros mismos. Pero... ¿Qué nos contamos? Porque de lo que nos contamos devienen dos aspectos fundamentales en nuestros resultados: nuestros estados de ánimo, y nuestras decisiones. Así que cuando existe una situación de crisis para mi empresa, ¿Cuál es la calidad de los mensajes que me dirijo? Me ayudan a salir además con inteligencia de la situación? ¿o están significando una barrera? Para eso, es fundamental que cambiemos ciertas conversaciones con nosotros mismos sustituyéndolas por preguntas de calidad. Como ejemplo, pongo una famosa anécdota donde en una campaña de publicidad en los años 30 en EEUU, se editaron miles de posters con la efigie de uno de los candidatos a la presidencia del país vinculado al producto de gran consumo de esta empresa que iba a lanzar la campaña. Cuando llegó el momento de dar el visto bueno a todos los detalles, descubrieron con horror que el responsable de conseguir los permisos para reproducir la efigie del candidato, por una serie de malos entendidos, no lo había hecho. Y había cientos de miles de carteles impresos, con una inversión realizada ya impresionante! Pero lo peor estaba por venir: Ay cuando los abogados y la firma que representaba los derechos de imagen del candidato lo descubrieran...

Todos corrían de un lado para otro, desesperados. Había que ponerse en contacto con los abogados de la otra parte, con el candidato mismo, pedir disculpas y sobre todo, sobre todo, intentar que esta metedura de pata les costara el mínimo dinero posible!!!! Se pusieron a generar ideas para que todo esto tuviera el menor coste. ¿todos? No. Hubo un miembro del equipo que en vez de plantear la pregunta ¿Cómo podemos conseguir que esto nos cueste el menor dinero posible? Planteó otra muy distinta: ¿QUÉ PODEMOS HACER PARA GANAR DINERO CON ESTO? Y “esto” lo cambió todo, y acabaron ganando dinero, pues crearon una estrategia para ello. Y tú... ¿qué preguntas te estás haciendo?

Algunas que te recomiendo que hagas:

- ¿Cómo puedo transformar esto en una oportunidad?
- ¿qué puedo hacer distinto?
- ¿qué no estoy haciendo?
- ¿qué haría si supiera que no voy a fracasar haga lo que haga?
-

3. **SER PRODUCTIVOS, NO ACTIVOS.** Una de las características de nuestro trabajo cotidiano es correr, hacer, y agotar el tiempo disponible en nuestras tareas habituales. Cuando hay una crisis, posiblemente, además tenemos que estar apagando más fuegos de lo habitual. Por ello, es necesario hacernos la siguiente pregunta: ¿estoy siendo productivo, o simplemente me estoy sintiendo activo? Porque esto lo cambia todo. Activo implica que estoy en actividad, que no paro, pero eso que hago, ¿es lo que realmente debería estar haciendo? Porque hacer lo que debería, es ser productivo, y está relacionado con a realizar “lo primero,

lo primero". Caemos en la actividad frenética muchas veces, que extremadamente poco útil en general. Tengamos presente la ley de Pareto: el 20% de mis acciones genera el 80% de mis resultados. Acaso nos hemos parado a pensar cuáles son mis 20%? En una crisis debemos trabajar inteligentemente, y muy centrados en priorizar lo que es importante en ese momento para nosotros y nuestro negocio, y dejar de lado muchas otras cosas.

4. **HAY QUE PISAR EL BALÓN, Y DESPUÉS, ACCIÓN!!!** Una vez que tomamos conciencia de donde estamos, y lo que queremos conseguir, se trata de trazar un plan, planificar, en una palabra, e ir corrigiendo dicho plan sobre la marcha en función de los resultados obtenidos. Si la prioridad es generar cash, tendré que crear estrategias a corto plazo que me permitan obtener dinero pronto, tanto en generación de nuevos clientes, como potenciación de los que ya tengo, incentivar acciones a corto de venta, ser eficiente en la gestión de cobros, etc, etc. Y una vez trazado el plan.... Acción, acción y acción (pero con sentido)

5. **BUSCAR LOS OCÉANOS AZULES Y SER PROACTIVO.** Después de tanto tiempo con nuestros negocios, posiblemente nos hayamos acostumbrado a ver las cosas desde un determinado punto de vista, y ese punto de vista, cada vez se va cerrando más y más. O lo que es lo mismo: dejas de ver muchas cosas que hay en tu entorno, y que siguen ahí, para quien sepa mirarlas. Por eso, durante una crisis hay que salir de la caja, ser creativo y ver la situación desde distintos puntos de vista, para hallar en vez de océanos rojos (donde hay una competencia feroz), océanos azules, espacios donde existen nuevas ideas en las que puedo tener éxito, porque tengo poca competencia.

Pensar creativamente es una de las asignaturas fundamentales del empresario, para seguir creando oportunidades. Y todo esto, debemos de hacerlo desde un punto de vista proactivo, o lo que es lo mismo: sin victimismos, y sin poner las causas en el exterior (la crisis, el gobierno, la gente, los clientes...) al final, uno está donde está debido a las decisiones que ha tomado en la vida. Y si no te gusta donde estás, la buena noticia es que sólo depende de ti que te ubiques donde desees. En vez de estar a merced de las circunstancias, podemos cambiarlas (¿acaso no lo has hecho ya en el pasado?) por eso, coje las riendas de la situación, y ¡ADELANTE!!!

La oportunidad puede que esté a la vuelta de la esquina.

Y para acabar, una frase que intento llevar siempre conmigo:

“Cuando soplan vientos de crisis y cambio, la mayoría de la gente corre a refugiarse; solo unos pocos construyen molinos de viento y se hacen ricos”