

Cómo nuestras empresas pueden enfrentar la crisis actual

Por: **Dayanna Polanco**

Directora, Escuela de Negocios Internacionales
Universidad Iberoamericana (UNIBE)

En la actualidad, todos estamos inmersos en procesos de gran incertidumbre, y el mercado global no es ajeno a ello. Las empresas, no importa si son grandes, medianas o pequeñas se encuentran embarcadas en un proceso de mucha tensión, del cual necesitan tomar decisiones acertadas de cómo manejar las crisis.

Para cada una ellas, familiar o no familiar, tendrá un reto distinto que debe de trabajarse conociendo la situación real en la que se encuentra y con los recursos que tienen disponibles, pero, sobre todo, apoyándose en las competencias fundamentales que la hacen única.

En la vida, lo único real es el cambio y nuestras empresas dependen de cómo decidimos enfrentar este periodo transcendental en el que estamos inmersos.

Podemos identificar esta situación simplemente como un impacto negativo para la economía global, del cual no sabemos cuándo volverá a la normalidad, o más bien, cuál será la profundidad real de esta crisis. Sin embargo, tomemos este tiempo para identificar cuáles serían nuestros nuevos planes de acción, centrados en el cliente, sobre todo, utilizando recursos que anteriormente quizás en nuestro sector, y hasta en nuestro mismo país, no eran visualizados como una forma efectiva de trabajo.

Es importante notar que, al momento de enfrentar los desafíos, lo más significativo es identificar sistemas de mejoras que puedan ayudarnos a contrarrestar el impacto económico que sufrirán nuestras empresas.

Siendo conscientes de que esta pandemia vino a crear un antes y un después en la economía global, las empresas deben enfocarse en estos ejes principales:

Reformulación de objetivos y métricas. Debemos empezar por determinar cuáles son los retos iniciales que trae consigo este proceso mundial para con nuestro nicho de mercado y partiendo de esta determinación, identificar qué necesita nuestra empresa y cómo podemos atacar dicho desafío. Con esto podemos crear un plan de acción para re-imaginar nuestro nuevo “normal” y poder reformar nuestros planes de respuestas, adecuándolos al nuevo modelo de negocios y ambiente competitivo actual.

Nuestro talento humano. En todo momento, y mucho más ahora, el talento humano jugará un papel determinante para ganar esta ardua batalla que tenemos en frente. Es momento de asumir

un liderazgo significativo para con los nuestros, motivándoles a pensar fuera de la caja, a ser proactivos a la hora de la búsqueda de soluciones. Incluso, para empresas familiares, que muchas veces están en la pelea constante entre generaciones, es momento de unificar la tradición con la innovación para crear productos o servicios que el nuevo mercado empezará a demandar, y muy posiblemente cambiaran el rumbo de su empresa.

Nuestro nuevo cliente. El consumidor dentro de este proceso se ha visto obligado al cambio de sus necesidades y a identificar de manera diferente los productos o servicios que consume. Es de vital importancia conocer a fondo este cambio de mentalidad, para poder identificar cuáles serían los nuevos nichos que pueden surgir en el mercado, ver las nuevas competencias de los productos actuales y cómo las empresas pueden aventajarse de ellos.

Uso de las tecnologías de información. El drástico cambio que ha surgido con el tele-trabajo y la búsqueda de nuevas opciones de conexión, debe de identificarse como una nueva necesidad de mejora para nuestros sistemas actuales, en donde lo esencial es enfocarnos en identificar las nuevas oportunidades que nos brindan los mercados, pero, sobre todo, los cambios que debemos realizar en nuestra infraestructura para poder suplir las mismas.

Darle frente a esta batalla es trabajo de todos, seamos resilientes y reinventémonos en la búsqueda de soluciones que ayuden a nuestras empresas, y a nuestro mercado local, a poder superar este gran reto que tenemos en frente.