

TÍTULO: Opinión: Adaptarse o morir				
Nº	FECHA	MEDIO	SECCIÓN	PÁGINA
104738	2021-01-07	Pulso	Especiales	6

Imagen 1/1

Terminó el año y comienza uno nuevo. Muchos ahora destinan estos primeros días para imponerse metas personales y, en las medianas y grandes empresas, ya comenzó la carrera por cumplir los presupuestos. Pero hay una cosa que no ha terminado: el COVID o más bien, lo que pasará al día siguiente.

Todos estamos cansados de leer noticias del COVID. Cansados de las restricciones de movilidad. Cansados de resolver los impactos que ha tenido en nuestro bolsillo. Cansados de sentirnos amenazados por un contagio. Sin embargo, a pesar de ese cansancio y desde la perspectiva de los negocios, el COVID seguirá ocupando las agendas de los di-

PUNTO DE VISTA

Adaptarse o morir



—por PEDRO PELLEGRINI
RIPAMONTI—

rectorios; y, por más que la vacuna termine vencíendolo, no ocurrirá lo mismo con muchas empresas, que morirán por inacción de recursos.

Pongo sobre la mesa en esta columna una idea que a primera vista parece evidente pero que, precisamente, por esa obviedad, pocos la dicen: la necesidad de adaptarse o morir.

Y entiéndase bien. No me refiero a los grandes temas de moda, como el teletrabajo, los desafíos del e-commerce o la carrera por la digitalización, sino que a un problema más básico, pero de mayor magnitud: la forma en que se venían haciendo algunos negocios ya no permitirá sobrevivir en el corto plazo.

Para muchas empresas rees-

tructurarlo los negocios es la única alternativa que les va quedando, y durante los próximos meses veremos, lamentablemente, bastantes casos que graficarán esta escasa viabilidad y una muerte lenta y dolorosa.

Entre tanta discusión sanitaria y política, muchas veces estéril, aún pienso que no hemos aquí latado bien lo que se viene por delante. Cómo se perderán empleos a pesar de la flexibilidad laboral, cómo escaseará el efectivo a pesar de las ayudas y cómo muchas empresas cerrarán la cortina por no reinventarse a tiempo o porque sencillamente el COVID acabó con sus clientes o proveedores. No pretendo dar soluciones, ni menos inventar la rueda, porque los caminos

frente a las crisis siempre son los mismos: cuidar la caja, aliviar los procesos, buscar asociaciones o aportes de capital o, finalmente, vender el negocio a un pescador de un porte mayor

Tal como decía Goethe, el hombre es insensato cuando deja transcurrir el tiempo estérilmente y, como aún el COVID puede traernos consecuencias inesperadas, entre ellas, la ausencia de mayores ayudas estatales, las decisiones que tomemos hoy, por más dolorosas que sean, serán las únicas que permitirán a muchos negocios sobrevivir. No viva de sueños. El tiempo de hacerlas es ahora.

*Director de empresas – Socio,
Guerrero Olivos*