

ENTREVISTA

Marcos Urarte, experto en gestión empresarial y autor del libro 'Patologías en las organizaciones', que ayer intervino en la jornada del Foro Empresarial de la Región 'Dirigir en tiempos de crisis', enseñó a los empresarios murcianos a ver "la cara de la oportunidad".

MARCOS URARTE | EXPERTO EN ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

"Los empresarios tienen que saber seducir y ser auténticos y optimistas"

M. J. G.

Qué pautas les da usted a los empresarios para que sepan cómo encarar la crisis?

El día a día impide a veces dedicar tiempo a lo más importante, a ver lo que está ocurriendo fuera y a analizar los impactos de la economía. Si simplemente nos quedamos con la amenaza, nos vamos a deprimir y nos vamos a poner a llorar. En cambio, lo que se debe hacer, sin perder de vista la cara de la amenaza, es ver también la cara de la oportunidad, que existe, por supuesto.

Estamos viendo cómo los grandes ídolos de la economía resulta que han arruinado a todo el mundo.

En Medicina, cuando se realiza el diagnóstico perfecto es cuando se realiza una autopsia. Entonces se ve perfectamente de qué se ha muerto, pero nos sirve de poco. Hoy en día estamos asistiendo a la autopsia de organizaciones que

PREVISIÓN

De "chulearse" con las potencias, a segunda fila

■ Marcos Urarte no cree que se pueda predecir cuánto tiempo durará la crisis, "como hace Zapatero", pero confía que los países occidentales noten una mejoría a final de año, lo que dará posibilidades a las exportaciones, aunque "la economía española saldrá bastante tocada. Si ahora se quería chulear con Francia e Italia, creo que nos van a pasar otras economías. Puede caer de la séptima a la duodécima. Hay que hacerse a la idea que se van a colocar en primera línea países como Rusia, India, China o México, pero será imparables".

hace seis meses o un año eran la envidia de su sector. Hay ciegos que tienen mucha más vista que otros que no lo son. Lo que ha pasado en la construcción era algo previsible, ha habido empresarios que han intentado hasta el último segundo para ganar el máximo de dinero posible y han arrastrado a mucha gente.

¿Les ha dado a los empresarios murcianos alguna receta para superar la situación?

Recetas no existen y además, cada cocinero es distinto. Hay una serie de pautas: una es la supervivencia, que consiste en saber adaptarnos. Los tiempos cambian y tenemos que adaptarnos como el resto de especies. También está la pauta sexual. Tenemos que saber seducir a nuestros clientes, a los bancos y a proveedores. Además, hay que ser auténtico y, sobre todo, optimista, optimista, optimista. Ante una situación dura, es fundamental ver que hay salidas y darse cuenta de



Marcos Urarte durante su intervención en la jornada celebrada en Murcia

Si lo que hacemos hoy no sirve mañana, habrá que reinventar nuestro sector, como ha hecho Ikea

que igual lo que hacemos hoy no nos sirve mañana y hay que reinventar nuestro sector. Es lo que ha hecho Ikea, reinventar el mueble.

En España tenemos casos de

grandes seductores de las finanzas que han acabado en la cárcel.

Se puede ser seductor y no engañar. También el marketing tiene mala fama y únicamente consiste en mostrar la mejor cara de algo. La seducción no tiene por qué llevar un engaño. Es como la pasión. No podemos fingir permanentemente que estamos apasionados. Lo podré fingir durante un tiempo. La falsa seducción acaba estallando, pero hay empresas y empresarios muy seductores.