Líderes necesitan prudencia para manejar la caja y audacia para reinventarse

Estos tiempos de **pandemia** demandan que los líderes de las compañías estén al frente de la situación. Sin importar el estilo de dirección de cada gerente, es necesario que reciban directamente la información del mercado, sus clientes y equipo de trabajo.

De esta manera, una vez que la situación se estabilice, los **líderes** deberán tener un perfil muy sabio respecto al **manejo de caja**. Y, por otro lado, mucha **audacia para reinventar** nuevos productos y servicios con la finalidad de aprovechar las nuevas oportunidades.

"Por ejemplo, muchos **CEO** recibieron los créditos de **Reactiva Perú** para evitar los despidos masivos de personal, pero la recuperación del negocio dependerá de la prudencia y sabiduría con que manejen estos fondos", recalcó José Antonio La Rosa, cofundador de **Supera World**, empresa especializada en transformación cultural e innovación empresarial.

Por ello, más que nunca se requiere que den lo mejor de sí mismos. Solo así los **CEO** lograrán tomar decisiones inteligentes para lograr adaptar su modelo de negocio a la nueva realidad. La coyuntura demanda mucha ejemplaridad, valores y velocidad. "Estos tiempos son tan duros que, si antes el líder daba su 100%, ahora no es suficiente", agrega.

Comités de crisis

Cabe resaltar que la incertidumbre de la crisis dejó lecciones. El **CEO** de hoy debe tener el don de transmitir seguridad y una visión clara a su equipo, asegura el experto. Es por ello que las grandes corporaciones realizan comités de crisis casi a diario. Antes se llevaban a cabo una vez al mes.

Así, las compañías que mejor planifiquen su futuro serán aquellas que puedan superar todo tipo de crisis que pueda presentarse en el camino. El líder post pandemia también tendrá la responsabilidad de elegir inteligentemente al equipo que lo acompañe, pues el capital humano es la base de toda empresa. Se necesitan colaboradores «**honestos, capaces y trabajadores**«.

Las empresas y líderes más resilientes serán los que tendrán mejores oportunidades cuando se supere la crisis porque el mercado y los clientes los van a reconocer, buscar y premiar.