

Eduardo García Erquiaga

# Supera las crisis reinventándote.

*Una guía hacia  
la excelencia  
empresarial  
y profesional*

Prólogo de Juan Carlos Cubeiro

Libros de Cabecera

# Supera las crisis reinventándote

Eduardo García Erquiaga

*Supera las crisis reinventándote* te ayudará a descubrir el gran profesional que llevas dentro. Te adentrarás en una senda en la que verás que casi todo en tu vida depende, esencialmente de ti. Tu influencia, tu talento, tu salud y hasta tu juventud dependen de ti.

Este no es solo un libro que te insuffle energía e ilusión cuando estás al borde del desaliento (que lo es), sino que marca un camino hacia la mejor versión de ti mismo, y se convierte en una auténtica hoja de ruta para lograrlo.

Después de leer este libro ya no podrás echar balones fuera ni buscar culpables de lo que no te gusta en tu vida. Estarás al mando. Tu nuevo mapa te ayudará a perder tus miedos, a elegir tu futuro, marcar tus objetivos, superar retos, apoyarte en las personas que te rodean y, en definitiva, ser ese gran profesional y mejor persona al que aspiramos todos.

**«Eduardo en estado puro. Positivo, sincero, luchador, realista y al mismo tiempo soñador, trabajador. Con varias referencias al fútbol en su libro, transmitiendo que podemos y "vamos a ganar este partido". Lectura agradable y entretenida».**

Tino Fernández, presidente de Altia y del Deportivo de la Coruña

**«Eduardo ha escrito un libro fresco, ágil y, sobre todo, muy positivo. Lectura obligada y amena para los que empiezan su carrera profesional, los que están en ella o los que la creen en su etapa final. Todos podrán aprender...e incluso desaprender para ser mejores profesionales y personas».**

José María Cervera, Director General de Makro España y Portugal (Best place to work 2013)

**«Felicidades amigo Eduardo por dejarme leer y disfrutar de tus conocimientos. Tu libro es un "manual de supervivencia" muy útil para los nuevos tiempos que vamos a vivir. Como bien relatas, las dificultades siempre existirán y el miedo nunca será la mejor opción».**

Emilio Duró, conferenciante y socio fundador de ITER

IBIC: VSC  
ISBN: 978-84-942397-1-7

**Libros de Cabecera**

[www.librosdecabecera.com](http://www.librosdecabecera.com)



# **Supera las crisis reinventándote**

Una guía hacia la excelencia  
empresarial y profesional

**Eduardo García Erquiaga**

Prólogo de Juan Carlos Cubeiro

**Libros de Cabecera**

[www.librosdecabecera.com](http://www.librosdecabecera.com)

Barcelona - Madrid - San Francisco

1ª edición: septiembre 2014

© 2014 Eduardo García Erquiaga

© 2014 Libros de Cabecera S.L.  
Rambla de Catalunya, 53, 7º G  
08007 Barcelona (España)  
[www.librosdecabecera.com](http://www.librosdecabecera.com)

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Diseño de la colección: Erola Boix

Editora: Virtuts Angulo

Cubierta: P.A.R.

Maquetación: Barreras&Creixell

ISBN papel: 978-84-942397-1-7

ISBN e-book: 978-84-942397-2-4

IBIC: VSC

Depósito Legal: B. 18806-2014

Impreso por DC PLUS, serveis editorials, scp

Impreso en España - *Printed in Spain*

*A mis hijos, Marina y Pedro.  
¡Vosotros sí que valéis!*

# Índice

## Prólogo

O eres positivo, o no eres un humano con recursos,  
por Juan Carlos Cubeiro 9

## Parte I: ¿Por qué reinventarse? 13

1. Es hora de reinventarse: no lo dejes para mañana 19
2. Kit de supervivencia anticrisis 27
3. ¿Por qué fracasan los países o triunfan las empresas? 39

## Parte II: ¿Qué hacer para reinventarse? 49

4. Cinco escalas que llevan al naufragio 55
5. Las lecciones del náufrago 69
6. Las tres des del fracaso 79
7. ¿Cómo se forja un buen profesional? 101
8. Las lecciones del virtuoso 113
9. *Be Fosbury my friend* 133

## Parte III: Tu plan de reinención: sigue estos pasos 147

10. Aptitudes y Actitudes 151
11. Responsable (R) 159
12. Honesto (H) 171
13. Positivo (+) 183
14. Practica el RH+ 193

**Agradecimientos** 205

**Lecturas recomendadas** 209

# Prólogo

## **O eres positivo, o no eres un humano con recursos**

Eduardo es un hombre del Renacimiento 500 años después. Docente vocacional, directivo y ejecutivo de raza, impulsor de proyectos de desarrollo directivo, abre este libro con una exclamación que, tal vez por ser tan positiva, podría parecerse temeraria: «¡Bendita crisis!».

Y el hecho cierto es que Eduardo García Erquiaga tiene toda la razón (y nos provoca toda la emoción, hasta el punto de convertir el texto que te aprestas a leer en una «obra de arte»). Es en las crisis, en estas transformaciones, en estos cambios violentos, cuando estamos en disposición de mostrar la mejor versión de nosotros mismos. Así de claro y de sencillo. Lo que ocurre es que hay que atreverse (y para atreverse, para mostrar el coraje y la audacia necesarios, tanto el autor como este humilde prologuista te advertimos que no vayas solo, que el equipo, aunque sea en su mínima expresión, es lo que permite liberar el miedo).

Así es el liderazgo de nuestra propia vida y de la relación con otras personas. Requiere de marcar la pauta (si no sabes dónde quieres ir, ningún mapa ayuda), de generar energías (a partir de un norte, de unos principios) y de hacer equipo con quienes te acompañan en la aventura. No se me ocurren tres instrumentos más prácticos, tres metáforas más solventes de lo que necesitamos para salir adelante y embarcarnos en una fabulosa travesía vital. Tienes que ser «el capitán de tu alma y el dueño de tu destino», como en aquel viejo poema victoriano que sirvió a Nelson Mandela para unir a su nación.

Eduardo nos anima a dar lo mejor, porque desde su experiencia académica, como asesor y como directivo, bien sabe que la clave de la competitividad y la productividad es precisamente la calidad, el talento de quienes llevan el timón de una organización. Nos recuerda «por qué se hundan los colosales» y las lecciones del naufragio. Y lo sintetiza primorosamente en tres des para que veamos la posibilidad del fracaso en su verdadera dimensión. ¡Oh, capitán, mi capitán!

«¿Tienes partitura?», nos pregunta el autor. Porque la falta de plan asegura el descontrol.

Y por si todo esto fuera poco (una valiosa guía para evitar campos minados en la empresa y en la vida), el autor nos enseña cómo se forja un buen profesional (desde la consciencia y la competencia) y las lecciones de los grandes virtuosos: humildad, acción, práctica, entrenamiento, tenacidad, excelencia. Grandes palabras, sí, pero también muy prácticas, que a través de Eduardo adquieren todo el sentido, porque pueden servirte de guía vital y de hoja de ruta profesional. Con la ayuda de un buen *coach* puedes convertirlas en hábitos saludables que te acompañen toda la vida y aseguren tu éxito.

Sé competente (este libro incluye maravillosos ejemplos de ello), sé responsable, sé estratega. Muestra tu Deseo, tu Decisión, tu Determinación y tu Disciplina (cuatro des para la grandeza). Sé honesto contigo y con los demás. Y sobre todo, sé positivo. No hay tiempo para negatividades ni para mezquindades.



Eduardo García Erquiaga nos recomienda encarecidamente practicar el RH+ (Responsable, Honesto, Positivo) y nos dota de todos los medios para ello.

Este es un libro que el prologuista no necesita recomendar, porque resulta de tal utilidad en los tiempos que corren (inciertos, ambiguos, vulnerables, tan complejos) que solo con que empieces a leerlo te darás cuenta de lo valioso de su contenido, de lo ameno de su estilo, del talento literario de su autor (Eduardo, el de la permanente sonrisa, tiene la capacidad de los grandes de convertir lo complejo en sencillo de explicar, en didáctico, aunque nunca más simple de lo que realmente es).

Así que, sin más, empieza ya. Léelo una primera vez para degustarlo de forma exquisita, y después una segunda para estudiarlo (no es necesario memorizarlo, sino extraer sus principales enseñanzas y aplicarlas a tu vida profesional y personal). Y si lo regalas (o lo utilizas recibiendo y/o haciendo *coaching*), verás cómo tu generosidad vuelve con creces.

Practica el RH+. Sé un talento positivo. Aprovecha las lecciones de Eduardo García Erquiaga en este libro que marca un nuevo estilo en el talento y en el liderazgo.

**Juan Carlos Cubeiro**, *Head of Talent* en Manpower Group

**Parte I**

**¿Por qué  
reinventarse?**

Hace algún tiempo un experto abogado y mediador me daba una perspectiva muy particular sobre el matrimonio. Relacionaba el éxito de la relación con la expectativa que cada uno se hace sobre su pareja. En muchos casos alguien se casa convencido de que la otra persona se mantendrá inalterable y nunca cambiará, y, por el contrario, otras personas se casan convencidas de que serán capaces de cambiar a su pareja en todo aquello que no les gusta.

Cualquiera de las dos posturas acabará en fracaso. Si aceptamos la máxima del filósofo José Ortega y Gasset que nos dice que toda persona es ella y su circunstancia, es obvio que el cambio será la constante en la vida matrimonial: cambios profesionales, la llegada de los hijos, la inserción de nueras y cuñados, la desaparición de los padres... El cambio lo cambia todo y a todos, y solo persistirá la relación si ambos miembros son capaces de adaptarse a ese cambio, aceptando las nuevas realidades y los cambios en su pareja. Y sobre todo, la relación sobrevivirá si cada uno está dispuesto a cambiar, a buscar la mejor versión de sí mismo y a reaccionar a tiempo ante los nuevos escenarios reinventándose.

Lo mismo ocurre en la vida profesional: el negocio y los compañeros cambian, las políticas, el mercado y las reglas de juego cambian y las exigencias de los demás hacia nosotros aumentan. Si no lo advertimos, o bien sabiendo que hay que cambiar no queremos actuar, quedaremos fuera de juego y no sobreviviremos. Solo si somos capaces de reaccionar y reinventarnos tendremos la opción de alcanzar nuestra mejor versión y acercarnos a la excelencia profesional.

Si trabajas en una gran empresa debes estar muy atento para anticiparte a las crisis que tarde o temprano acaban por llegar. Javier inició su carrera en una entidad financiera. Tras unos meses de rodaje un director de área lo promocionó a adjunto de la dirección de zona. Al cabo de otro año, y siempre haciendo labores de *staff* y asesoramiento lo ascendieron al departamento de *Marketing* como adjunto al director de *Marketing* de la entidad. Entonces el Consejo de Administración decidió que debía haber un departamento de Responsabilidad Social Corporativa (RSC), dependiente de la Dirección General. Volvieron a *ascender* a nuestro amigo Javier, como Director de RSC de la compañía en su departamento unipersonal.

Muchos años de despacho de alto nivel, un muy buen sueldo pero su empleabilidad fuera de esa jaula de oro cada vez será más difícil. Javier tiene 47 años cuando llega la crisis, hay que cerrar el departamento de RSC y le plantean dos salidas: o a la caja de una sucursal o a su casa. Y se preguntaba ¿qué puedo hacer yo en una empresa normal, que es la que me podría contratar? ¿Qué le puedo aportar?

Cuando iniciaba mi carrera profesional cayó en mis manos un buen libro de estrategia: *Stratégie*, de Alain-Charles Martinet. Lo que más me gustó de ese libro es que hablaba de la importancia de lograr un equilibrio entre *creación de potencial* y *explotación de potencial*. El ejemplo es sencillo. Pensemos en dos compañeros de promoción que han estudiado Dirección de Empresas. Uno termina la carrera y se coloca ganando un buen sueldo y durante toda una década solo se

dedica a anotar operaciones contables, sin preocuparse por actualizarse o desarrollarse. De ocho a tres anotando operaciones. Está explotando el potencial que creó en su carrera pero no está creando ningún potencial futuro. Un buen presente hasta que no tenga futuro.

Por el contrario, su compañero decidió irse a Stanford para especializarse en las implicaciones financieras del crecimiento acelerado de las empresas tecnológicas haciendo un doctorado. No va a cobrar ni un euro en los próximos tres años, y tendrá que sobrevivir con la ayuda de su hermano, que tiene un bar en la playa en Andalucía. Está en una situación de creación de potencial sin explotación de potencial. Tiene un gran futuro a costa de un duro presente.

Algo que los profesionales debemos hacer cada semestre es reflexionar sobre esta cuestión. Solo así evitaremos las grandes crisis y podremos anticiparnos a ellas. Debemos preguntarnos: ¿qué porcentaje de creación de potencial hay en lo que hago? Y no es una pregunta teórica. Toma tu agenda y analiza tu histórico. ¿A qué has dedicado tu tiempo, cómo has incrementado tu valor, no tu cuenta corriente sino tu capital intelectual y, sobre todo, relacional?

Necesitamos reinventarnos para seguir vivos, para evitar el fracaso y, sobre todo, para superar las crisis. La paradoja es que, como veremos en el capítulo que sigue, sin crisis no hay desarrollo ni avance. Sin crisis no hay superación.

# 1. Es hora de reinventarse: no lo dejes para mañana

Suena el despertador: siete de la mañana del lunes. ¡Quién lo diría! Ya han pasado varios años desde que empezó la crisis. Parece que fue ayer cuando sonaron los primeros tambores que anunciaban tiempos difíciles. Recuerdo aquella mañana de octubre de 2008 en la que asistía como espectador a un encuentro profesional sobre el futuro de nuestra economía. Uno de los participantes en aquel foro impartía una conferencia sobre la crisis y la situación financiera global. El ponente, cuyo conocimiento y brillantez están fuera de toda duda y que impartió una lección magistral, comenzó su intervención exponiendo: «Me gustaría poder decir otra cosa pero, en realidad, todo lo que puedo contarles esta mañana son noticias negativas: no hay un solo indicador positivo que les pueda aportar sobre el tema que vamos a tratar».

Unos días más tarde, una asociación empresarial me brindaba la oportunidad de impartir una charla y me propusieron el título: «Cómo sobrevivir ante la crisis». Se trataba de un colectivo de empresarios y directivos de pequeñas y medianas empresas vinculadas al sector de la automoción. Como el título ya no tenía remedio, decidí analizar qué supone una crisis para cualquier ser humano, equipo u organización. Y llegué a la siguiente conclusión: yo solo podía dar buenas noticias, noticias positivas. No tenía ni una mala noticia que aportar. La crisis es la gran oportunidad para quien quiera dirigir una pequeña empresa, siempre que se aplique en la práctica del *management*, es decir, siempre que sea un profesional en la gestión.

Probablemente, amigo lector, este planteamiento te extrañe. Pero no te sorprenderá tanto si acudes conmigo al diccionario y buscamos la palabra crisis. Encontraremos dos acepciones:

- ❶ Mutación considerable que acaece en una enfermedad, ya sea para mejorarse, ya para agravarse el enfermo.
- ❷ Fase del ciclo económico en la que se produce la ruptura del equilibrio general.

La crisis no es ni buena ni mala, es un lugar en el que lo que antes valía ahora ya no sirve. Es la transición entre un equilibrio que ya no se sustenta y un nuevo equilibrio que está por llegar. Por lo tanto, ¿quién dice que el nuevo escenario no pueda ser mejor que el actual?

Si eres emprendedor, en una crisis «caes de la burra». Ves cómo cambia la ecuación de valor para el cliente: si hasta ese momento la clave para vender era el servicio, ahora es el precio, la logística o la posventa. En una crisis, el consumo desciende en términos globales y ese descenso te lleva a la desesperación y, a veces, hace que los árboles no te dejen ver el bosque. No obstante, si profundizas en un análisis más fino, percibes que en la crisis el consumo se parece a la energía. No todo él desaparece sino que se transforma y se desplaza de unos segmentos a otros. Si eres empresario de la restauración y analizas tu mercado podrás ver que si ayer el consumo estaba en el restaurante de mantel y tenedores hoy está en la vinoteca del pincho de calidad.

En la crisis haces un repaso de lo realizado y te das cuenta de lo mucho que has engordado, de lo poco sensato que has

sido, de lo que has crecido para figurar en los primeros puestos del *ranking* de tu sector, de los muchos activos improductivos que has adquirido y de las personas que has incorporado a tu plantilla sin mayor necesidad y para mayor gloria de tu ego profesional.

Cuando de verdad azota la crisis, te ves contra las cuerdas, y comprendes que has hecho lo que no debías y que dejaste de hacer lo esencial: es cuando se echa en falta haber tenido una estrategia y adviertes, ya sin remedio, que disparaste a todo lo que vuela en lugar de elegir un negocio acorde a tus capacidades y orientado a la rentabilidad.

Cuando las ventas descienden te das cuenta de que sabes muy poco de tu cliente. La crisis no es otra cosa que la dura constatación de que el mundo que te rodea ha cambiado mucho más rápido que tú. Y, como bien dijo el empresario estadounidense Jack Welch, «si el mundo cambia más rápido que tu empresa, tu empresa pasa a mejor vida».

**Si el mundo cambia mucho más rápido que tú,  
tú también pasarás, profesionalmente, a mejor vida**

En efecto, si en lugar de emprender trabajas por cuenta ajena, cuando llega la crisis te das cuenta de que tu empleo no era para toda la vida. Caes en la cuenta de que tu estatus, ese que habías logrado con una buena carrera académica y un buen despegue en tus primeros años en la empresa, es un capital que ya no existe. Es más, tu elevado nivel profesional es una rémora porque redunda en tu inasumible coste labo-



ral, y constatas en propias carnes que la experiencia acumulada, en lugar de ser un tesoro, te sitúa en la primera línea de fuego de los expedientes de regulación de empleo y los ajustes laborales.

Cuando azota la crisis te das cuenta de que las empresas, en los momentos duros, también despiden a sus profesionales más fieles. Te arrepientes de no haber seguido formándote, de no haber desarrollado nuevas competencias que te pudiesen dar valor en otras empresas, de no haberte esforzado lo suficiente en mejorar tu inglés, o de no haber ahorrado en época de bonanza para afrontar estos nuevos tiempos de vacas flacas. En la crisis, te das cuenta de que ese viejo refrán se vuelve a cumplir, de que «el banco es un señor que te da el paraguas cuando hace sol y te lo quita cuando llueve»...

Decía John F. Kennedy, y con gran acierto, que la marea alta sube todos los barcos, sentenciando así que la mejor política social es la creación de riqueza que genera empleo y bienestar. Cuando llega la crisis baja la marea, y cuando la marea baja... es cuando se sabe quién no lleva bañador.

España es un ejemplo muy válido. Nuestra piscina ha perdido mucha, pero que mucha agua. No son uno ni dos los sectores clave de la economía española que hoy facturan menos de la mitad de lo que ingresaban en 2007. Y en esas circunstancias ya han desaparecido de la escena muchos que no estaban preparados para la nueva realidad. Ya hemos visto salir enseñando sus vergüenzas a todos los que iban sin bañador. Y es probable que todavía desaparezcan muchos de los que todavía lo conservan.

Tanto si eres un profesional independiente como si eres emprendedor, solo debes pensar en las crisis como la gran oportunidad. Siempre engordan más las grandes que las pequeñas empresas. En las crisis, las grandes tienden a adelgazar traumáticamente y procuran externalizar servicios que dejan en manos de emprendedores y pequeñas empresas. Cuando la crisis arrecia y se producen cambios en la ecuación de valor para el cliente, siempre es el pequeño el que cubre mejor los nuevos huecos de mercado, y sobre todo, es en las crisis cuando nunca gana el grande al pequeño y siempre gana el rápido al lento.

¿Estás en crisis? Enhorabuena. ¡Bendita crisis! Si eres consciente de tu nueva realidad ya sabes que lo de antes ahora ya no funciona, ya sabes que de nada sirve dejar que el tiempo pase para que todo vuelva a ser idílico como hace meses o años. Si de verdad estás en crisis sabes que puedes caer definitivamente o levantarte, sabes que puedes morir o puedes luchar. Por fin has dejado de estar anestesiado y puedes ponerte manos a la obra. Depende de ti.

No hay crecimiento sin crisis. Del mismo modo que es imposible la reinención sin la crisis. La crisis es la piedra, el punto de apoyo en el que colocaremos la palanca de nuestra propia reinención. Cuanto más alta sea esa piedra, cuanto más grande sea la crisis, mayor será el impulso que conseguiremos al reinventarnos. Los niños crecen dando pequeños estirones después de pasar varios días enfermos, la economía progresa entre crisis y crisis, y las personas nos desarrollamos reinventándonos tras las crisis.

Si has salido de tu letargo ya no dejarás que tu empresa siga desangrándose. Tampoco te servirá pensar que a ti no te va a tocar mientras ves desfilar a tus compañeros en el próximo expediente de regulación de empleo. Ya habrás asumido que no vale esperar a que los tiempos cambien, ni sirve de nada quejarte de lo mal que te va. Si estás de verdad en crisis, sabes que tu futuro depende ahora más que nunca de lo que tú hagas por ti mismo.

**Te lo repito, enhorabuena. Si de verdad estás en crisis es que estás vivo. Esta vez, aunque no quieras, salvo que optes por la estrategia del avestruz que te asegura el fracaso, vas a pensar, vas a escuchar, vas a actuar. Felicidades, porque puedes progresar**

Quienes nos dedicamos al desarrollo directivo y ejercemos de *coach* de muchos profesionales sabemos que nuestros jóvenes nunca han estado tan preparados como ahora. Y sin embargo también sabemos que nuestros jóvenes nunca han sido tan «blanditos». Titulados bien formados técnica y socialmente, con habilidades personales y profesionales, bilingües y trilingües, con un futuro prometedor. Pero en muchos casos todo ese bagaje también tiene una cara oscura: la escasa resistencia a la frustración, la reducida capacidad para superar las adversidades y la escasa autocrítica. No, no es culpa de ellos. La culpa es nuestra, y me refiero a nosotros, los padres.

Nos hemos pasado la vida evitando las crisis a nuestros hijos. Hemos querido que tuviesen un camino de rosas, sin obstáculos, y así se han convertido en hombres y mujeres de veinte

o treinta años (aunque sigamos llamándolos «nuestros niños»). A la primera dificultad sería les cuesta reaccionar, superarse y levantarse, y acuden a las excusas o caen en el desánimo. Evitar las crisis solo sirve para debilitar a las personas. Las crisis son las disrupciones que cada ciertos años nos ayudan a progresar, a mudar la piel cual si fuéramos centollos en pleno crecimiento. Solo progresa quien supera una crisis.

Se dice que en el matrimonio se sufre una crisis cada siete años. Obviamente, quien no tiene el valor de afrontar la primera y decide divorciarse nunca progresará en su vida en pareja. Solo quien lleva veinte o treinta años casado sabe lo mucho que ha aprendido en cada crisis, y lo que ese aprendizaje le ha servido para seguir con su proyecto de convivencia y de vida familiar. El mejor navegante es el que sabe que tras cada gran cabo habrá conseguido un aprendizaje que le permitirá seguir en el oficio y hacerse merecedor de los anillos que solo tienen los grandes marinos.

Y cuando nos preguntamos: ¿saldremos de esta? La respuesta es: claro que sí, de eso no cabe duda alguna. Pero lo que sí es cierto es que no todos saldremos fortalecidos, y que muchos no lo contarán. De hecho, las crisis no son cambios pasajeros, sino nuevos escenarios de marea baja en los que nos tocará navegar en los próximos años. Nuevos escenarios en los que cada persona debe vivir su propia crisis personal y profesional. Un nuevo territorio en el que todos debemos reinventarnos para seguir creciendo.

¿Te ha tocado el turno, o mejor, lo has provocado tú? ¿Estás en ese intermedio entre un equilibrio que ya no existe y un

nuevo equilibrio por llegar? Te lo repito una última vez: qué suerte tienes. Es el mejor momento para reinventarte. Estás vivo y vas a aprender, y, si insistes, vas a progresar. Lo conseguirás siempre que adoptes una actitud positiva y, lo más importante, siempre que asumas el mando de la nueva situación.

---

### **Recapitulando...**

No hay reinvención sin crisis. La crisis es la piedra sobre la que colocaremos la palanca de nuestra reinvención. El progreso lleva consigo las crisis. Son el punto de apoyo para crecer. Igual que un niño da el estirón tras ponerse enfermo, e igual que la economía crece de depresión en depresión, en las crisis tienes el punto de apoyo para crecer tras tocar fondo.

La crisis no es ni buena ni mala, es una situación en la que lo que antes valía ahora ya no sirve: una transición entre un equilibrio que ya no se sustenta y uno nuevo por llegar. Si el viejo no era tu mejor escenario, el nuevo puede ser tu entorno ideal.

Cuando llega la crisis baja la marea, y entonces se sabe quién no lleva bañador, quién no hizo sus deberes. Toda crisis nos enfrenta a la realidad y es el mejor punto de partida para reinventarnos.

Si estás en crisis estás de enhorabuena. Estás despierto, eres consciente de tus males y puedes construir tu futuro desde la verdad de tu presente.

Tras la crisis solo hay muerte o renacimiento. Progresarás si adoptas una actitud positiva y, lo más importante, si asumes el mando de la nueva situación.

---

# El autor



**Eduardo García Erquiaga** (San Sebastián, 1965) es licenciado en Ciencias empresariales (especialidad de financiación) por la Universidad de Santiago (campus de Vigo) y doctor en Administración de empresas por la Universidad de Navarra.

Empieza su actividad docente en la Universidad de Navarra. Desde 2000 es Director general de la Escuela de Negocios A Fundación (antigua Caixanova; adscrita a la Universidad de Vigo) y durante casi una década fue Director de la Escuela para las Administraciones Públicas Caixanova.

Eduardo García Erquiaga compagina la gestión con la docencia, la investigación y la consultoría. Sus especialidades son la dirección estratégica, la organización y la creación de empresas. La amplia variedad de sectores y temáticas en las que ha colaborado, siempre vinculadas a la eficiencia del tejido económico y productivo, le han posibilitado convertirse en un experto en competitividad empresarial que, junto con el desarrollo de las personas, son sus grandes pasiones.

A lo largo de su trayectoria Eduardo García Erquiaga ha escrito numerosos libros y artículos en revistas especializadas y publicaciones diversas. Es conferenciante habitual sobre *management* en muy diversos foros en España y Portugal y profesor visitante en diversas escuelas de negocios y universidades.

**Hasta aquí la versión gratuita  
de este libro.**

**Si quieres seguir leyendo,  
puedes comprar el libro entero en:  
[www.librosdecabecera.com](http://www.librosdecabecera.com)**

**Gracias**

## **Libros de Cabecera**

Libros de empresa y economía

Libros de Cabecera es un proyecto editorial que pretende hacer llegar a empresarios, directivos y profesionales de la gestión de empresas, contenidos prácticos e innovadores, que les sean de utilidad en el desarrollo de su negocio y de sus tareas profesionales.