

By C.P.C y M.I José Mario Rizo Rivas | January 12, 2012 9:16 AM CST

¿Hundido? 9 errores comunes en tiempo turbulentos

Últimas Noticias de Compañías

- ¿Hundido? 9 errores comunes en tiempo turbul...
- RBS recortará 3.500 puestos trabajo, reducir...
- Pelean Google+ y Twitter por resultados en t...

Artículo

CALIFICAR ARTICULO: EMAIL IMPRIMIR COMPARTIR RSS

ANÚNCIESE CON NOSOTROS

Artículos Relacionados

Redes sociales y las elecciones en México (9:19 am)

Pelean Google+ y Twitter por resultados en tiempo real (4:32 pm)

MDNA el nuevo disco de Madonna comparado con nombre de droga (3:43 pm)

Temas Relacionados

Twitter

Facebook

Por C.P.C y M.I José Mario Rizo Rivas

¿Tu negocio en aprietos? La omisión de algunos detalles contribuye más a la falta de rumbo, el hundimiento del negocio y, en ocasiones, la pérdida de estabilidad familiar. Sigue estas recomendaciones para evitar el naufragio.

"Lo peor no es cometer un error, sino tratar de justificarlo, en vez de aprovecharlo como aviso providencial de nuestra ligereza o ignorancia".- Santiago Ramón y Cajal.

Es común que los negocios se encuentren en aprietos, ya sea como consecuencia de una mala administración, por factores propios del mercado, por la configuración de condiciones macroeconómicas existentes o por una combinación de las situaciones anteriores.

Ante estas dificultades, quienes tienen el timón de la empresa tratan desesperadamente de realizar acciones para mantener el barco a flote; sin embargo, muchas veces en la implementación de planes de emergencia se descuidan áreas de vital importancia. Esta omisión contribuye más a la pérdida del rumbo, el hundimiento del negocio y, en ocasiones, lleva a perder la estabilidad familiar e inclusive su desintegración o ruptura.

Con mi experiencia en estos casos he detectado algunos errores comunes, que a mi juicio comete la dirección o los dueños de una empresa en tiempos difíciles. Para que los evites, antes hay que conocerlos:

1. Negar la realidad

No debes negar los problemas. Si existe una crisis o cambio en la economía y no has sentido sus efectos eso no significa que no los vayas a sufrir. Debes estar preparado y consciente de la susceptibilidad de tu negocio. Así podrás enfrentar mejor las dificultades aun cuando no te vaya afectar de manera directa. ¿Tu competencia ya ha sido afectada? ¿Tus clientes y proveedores ya sufren de los problemas de los cambios económicos? "Es más fácil negar las cosas que enterarse de ellas", dice Mariano José de Larra, escritor español del Siglo XIX.

2. No prestar atención a indicadores externos

Dada la dinámica actual de la economía se deben seguir muy de cerca todos los indicadores macroeconómicos que pudieran afectar tu negocio, ten presente que en estos tiempos globalizados un país mediterráneo en crisis puede sacudir a un continente y afectar un negocio en el Pacífico mexicano. Asimismo, debes estar alerta de las tendencias del mercado, la introducción de nuevos productos y los nuevos hábitos de consumo. ¿Los productos y servicios que ofreces continúan siendo vigentes o agregando valor a los clientes?

EMAIL PRINT

TAMAÑO DEL TEXTO:

SHARE

RATE:

Temas Relacionados



Twitter



Facebook

Compañías

Today Past week Past Month

1. Precio de gasolina se fija en 8.84 y 10.14 pesos litro al inicio de 2011
2. Llega restaurante Panda Express a México
3. Nextel lanza nueva imagen y estrategia en Latinoamérica
4. Lanza Pfizer "Viagra Jet" nueva presentación masticable y con sabor a menta
5. Ikea no llegaría a México: diario
6. Lanza Benetton polémica campaña "UnHate" en el Día Internacional de la Tolerancia (FOTOS)
7. Concluye América Móvil compra de Telmex, sale de la BMV

ANÚNCIESE CON NOSOTROS

Más Popular en IBTimes

Hoy Semana Pasada Mes Pasado

1. ¿Qué es la SOPA y el apagón cibernético del 23 de enero?
2. México inaugura "La Estela de Luz", monumento que conmemora 200 años de Independencia
3. NASA analiza caída de meteoro en Sinaloa
4. Puente Baluarte Bicentenario de México entra al record Guinness
5. Secuestran a portero mexicano Omar "El Gato" Ortiz
6. Google rinde homenaje a Nicolás Steno, padre de la geología, con Doodle

3. Falta de atención a indicadores internos

No solo debes estar al tanto del exterior, en ocasiones los golpes más duros vienen del interior mismo de tu negocio. ¿El ritmo de las ventas es el esperado? ¿Han aumentado las cuentas por cobrar? ¿Tienes un lento movimiento de inventarios? ¿Tú liquidez es baja? ¿Tu margen de utilidad está bajando? Si descuidas estos indicadores tu empresa podría enfrentar problemas de liquidez y posiblemente de negocio en marcha. Recuerda lo que decía Albert Einstein: "Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo". Hay que estar atentos a los cambios.

4. Delegar decisiones vitales

En momentos difíciles habrá decisiones que no debes delegar como lo hacías anteriormente, pues requerirán de un mayor grado de reflexión, pero sobre todo de tu atención personal e inclusive de incorporar asesores especializados. "Por una buena idea te pagaría 5 centavos, por una buena implementación una fortuna", nos dice Peter Drucker.

5. Falta de comunicación

Si bien debes tener cuidado con el manejo de la información, es importante que la transmitas a los elementos clave y mantengas canales de comunicación con empleados, clientes y proveedores, bancos, accionistas y asesores, para allegarte de información adicional y pueden enfrentar de manera conjunta los problemas. Ya decía Roberto Goizueta: "La comunicación es la única tarea que no se puede delegar".

6. No contemplar situaciones alternativas

Debes contemplar los distintos escenarios a los que podrá enfrentarse tu negocio durante y después de las dificultades económicas o cambios, aún cuando no se tenga una crisis. Así, en base al número de escenarios, deberás plantear diferentes formas de actuar y enfrentar cada situación.

7. Falta de cautela

Actúa con precaución, evita las decisiones desesperadas, pero toma determinaciones oportunas. No caigas en los extremos, es decir, evalúa los riesgos y toma decisiones en función de de los mismos.

8. No reconsiderar presupuestos y proyectos

Aunque ya tengas un presupuesto y diferentes proyectos en marcha, deberás replantear la situación: ¿cumplirás con el presupuesto a pesar de los cambios que se presentan? ¿pueden seguir en pie los proyectos en desarrollo? Quizás algunos planes deban esperar. Enfócate en la situación, reestructura el presupuesto, reduce tus gastos al mínimo y busca esquemas de financiamiento con tus proveedores y bancos para que puedas hacer frente a eventuales dificultades de pago por parte de tus clientes.

9. Hacer recortes de personal, inversiones y gastos

Generalmente en tiempos difíciles, se toma las decisiones de recortar el personal, inversiones y gastos, principalmente los de publicidad, ventas, marketing, asesoría y capacitación, sin ningún análisis previo y sin considerar que en muchas ocasiones son los generadores de los ingresos que a su vez generan las utilidades de las empresas. "La adversidad tiene el don de despertar talentos que en la prosperidad hubiesen permanecido durmiendo".- Horacio.

No perder de vista estos puntos en tu plan de acción para enfrentar las situaciones difíciles o cambios generados por la crisis, ayudará a que tu negocio salga mejor librado de las dificultades y tenga la posibilidad, inclusive, de salir fortalecido. Ya lo decía Nietzsche y es un dicho común en nuestra cultura: "Lo que no te mata te fortalece".

Recuerda: "En tiempos de cambio, quienes estén abiertos al aprendizaje se adueñarán del futuro, mientras que aquellos que creen saberlo todo estarán bien equipados para un mundo que ya no existe".- Eric Hoffer.

Mario Rizo es socio director de Salles, Sainz - Grant Thornton, S.C. oficina Guadalajara.

Site: www.ssgt.com.mx

Twitter: @mariorizofiscal

Facebook: <http://www.facebook.com/SallesSainzGT>