

El Éxito Empresarial

A nadie le gusta hablar de fracasos y errores, especialmente si son los propios, pero es cierto que la experiencia sin teoría y viceversa tienen que aprender las personas y las empresas.

Todo en el mundo de cosas lleva a una sola cosa cuando las dos no van juntas, a eso se le denomina empirismo, es por esta razón que el fracaso a veces llega más temprano que tarde y esto se debe a que nunca concebiste una idea en la mente, solamente imitaste a la competencia, la idea es un sueño hecho realidad, pero para ello debes sacrificar muchas veces a tu familia, tus horas de diversión, tus horas de sueño, tus amigos y mucho más porque para engrandecerte o engrandecer una empresa debes trabajar como el cuerpo humano.

Si un sistema se detiene existe grandes probabilidades de que el cuerpo humano quede incapacitado y muera. Lo mismo ocurre con las empresas, si la actitud del recurso humano no es positiva y proactiva, en la toma de decisiones empresariales en cuanto al manejo de los sistemas de inventarios, cuentas por cobrar, servicios al cliente, mercadotecnia, contabilidad, flujo de caja, e inversiones, no funcionan sucederá al igual que el cuerpo humano; por eso se necesita tanto de una visión y una misión de negocio para tener éxito. Cuando una empresa crece y olvida su misión para lo que fue creada, comienza a morir.

Un humano sin sangre muere, pero si tiene al menos un poco existe probabilidades de que viva, es así la empresa si la sangre de las personas la capacidad de planear la gestión empresarial con lleva una serie de actitudes, que tiene que ver con el espíritu proactivo con el que actúen en la toma de decisiones para viabilizar los procesos operativos en pro de obtener un beneficio no tan solo en pensar en quien invierte si no en el cliente quién es el principal generador de utilidades, ya que dentro de las empresas solo se encuentran gastos y costos que tienen un solo fin, que es el de generar riqueza para sus accionistas, y para el entorno, la sangre de la empresa es el efectivo, los procesos las relaciones interpersonales, la creatividad.

Personal deficientemente capacitado, y comprometido con los procesos productivos de la empresa, la lentitud con que se mueven, la falta de ideas para contar con motor propio son los problemas por los que las empresas atraviesan, siempre están esperando ordenes y muchas veces ordenes a cada paso que se realiza una acción es por esta razón que muchas empresas se vuelven improductivas.

Empresarios con pobre cultura empresarial con poca capacidad de administración profesional o solamente mediocres porque la palabra más fácil cuando no se cuenta con experiencia y profesionalidad es: "Hay que acomodar la carga en el camino", es por esta razón que se debe planear para conseguir resultados, y esos resultados se consiguen a través de modelos matemáticos, estadística, análisis.

Por otro lado la desvinculación con la tecnología y la investigación, el desconocimiento de sus ventajas competitivas (Porter:1989)



Es frecuente ver en las estadísticas empresariales, que empresas habiendo superado la barrera de los dos primeros años de vida, periodo considerado como de establecimiento y madurez, llegan a desaparecer, por problemas de tipos administrativo, de crecimiento no planeado, así como la contracción de personal inadecuado e improductivo.

Es sin duda que el primer problema de casi todas las empresas es el recurso financiero, pero sin embargo este es el efecto y no la causa principal, ya que la deficiencia organizacional al implementar las funciones y la gestión de operacional, son el reflejo e imagen del negocio.

Una excelente administración se preocupa de, por ejemplo conceder créditos inteligentemente, controlar los costos y gastos, comprender las relaciones básicas de inventarios con la producción, y las ventas, y en el acertado manejo de los flujos de caja.

La visión y la misión del negocio deben satisfacer una necesidad del cliente y si satisface esa necesidad y la satisface bien, el negocio comienza a maximizar su valor en el mercado porque se piensa en el "ganar - ganar". Henry Ford hombre guiado por su visión y misión en primer lugar, y por una visión y misión de negocio en segundo lugar. Él quería hacer que los automóviles estuvieran a disposición de las masas, no solo quería volverse rico, al igual que Thomas Edison, o Bill Gates. El gran secreto entonces está en tener una misión de servicio a los demás, en querer a tu prójimo, como el principio viejo de economía que dice: "los individuos actúan bajo estímulos".

"La actitud de pensar en beneficiar a los demás, crea la oportunidad de inversión y rentabilidad" con esto puedes llegar al Éxito empresarial.