



EMPRESARIAL



MÉTODO PARA MEJORAR LA "FORMULA EMPRESARIAL"

ELEMENTOS QUE IDENTIFICAN LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

- Artefactos, máquinas, artículos, materiales de trabajo, productos, letreros y todo elemento material visible que esté en la empresa.
- Las creencias y conceptos de la organización respecto del mercado, de la propia posición, de la forma de hacer las cosas, de las relaciones internas y externas.
- Los valores, conductos y acciones que se repiten en el tiempo porque una vez tuvieron éxito sin que se cuestione más su vigencia.
- La infraestructura, el lugar donde se ubica, la decoración, el medio comercial donde se encuentra, y otras relaciones con medios externos a la empresa.
- La celebración de aniversarios, reuniones ordinarias y extraordinarias, fiestas de fin de año y otras actividades nos dan una clara señal como es una cultura y a que le dan importancia.
- Los sistemas de comunicación actuales y anteriores, sus grados de formalidad o informalidad, relaciones formales e informales de las personas y líderes de opinión.
- La parte visible de los conceptos, ideas, creencias, valores y metas de los altos directivos de la empresa.
- La forma cómo deben actuar las personas, como el lenguaje usado, las palabras permitidas y prohibidas, la vestimenta, instrucciones formales o informales y explícitas o implícitas y otras políticas que nos digan como los empleados actúen.

PARA DIRIGIR UNA EMPRESA

En más de una oportunidad nos hemos encontrado en la puerta de tomar la responsabilidad de manejar una empresa. En ésta situación es muy importante tener en cuenta los siguientes caminos a seguir que, de una manera u otra, aseguran de antemano el éxito que se espera de nosotros:

Conocimiento de la empresa.- Su real capacidad, su situación actual del medio donde se desarrolla y **compite** así como también la reputación que ésta tiene.,

Conocimiento de su personal.- Capacidad y desarrollo laboral, escalas de sueldos vs mercado como también grupos enfrentados que pudieran haber.

Análisis de procedimientos.- Ver si los procedimientos actuales funcionan o que problemas presentan.

¿Cómo podemos innovar?

Evaluación inmediata.- Evaluar el aspecto financiero-contable de la empresa y del personal en general, para saber si éste reúne los requisitos necesarios para el desarrollo de su posición y responsabilidades. Además la evolución de lo más importante, la calidad de su producto o servicios vs. mercado.

Conocer la política aplicada a los clientes.- Cuál es la política que se emplea con los clientes en el campo de las relaciones, las ventas y post-ventas.

Luego de evaluar estos puntos y de tener una idea clara de lo que puede requerir la empresa para llegar a su objetivo, - contando con el apoyo del directorio- estamos en buen camino para lograr lo que uno espera: **el éxito.**

CÓMO SATISFACER LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA

Toda empresa tiene necesidades que de una manera u otra, tenemos que saber satisfacer por el bien de la misma. Para ello es necesario conocer realmente nuestra empresa, sus objetivos y capacidades, luego las carencias que pueden tener para llegar a los fines buscados. Una vez determinado esto, debemos buscar todas las alternativas posibles para cada una de las necesidades presentadas; es preferible realizar estos análisis en equipo.

Comparemos a la empresa con el cuerpo humano. A nosotros nos puede gustar mucho un tipo y modelo de zapato, pero si no le va bien en cuanto a comodidad a nuestro pie, lo perjudicaremos y dañaremos. Sin embargo, es necesario que el pie nos dé conformidad de su comodidad, para poder exigirle caminar más rápido y mejor, en beneficio de todo el cuerpo.

En otras palabras, una persona no debería tomar la decisión de realizar un cambio por sí sola. Ya sea el dueño, el gerente o el jefe, siempre debe

EMPRESARIAL

coordinar con las partes involucradas, para conseguir lo mejor para la empresa.

POSIBLES ERRORES DE UN EMPRESARIO

A continuación mencionamos algunos de los errores más visibles de algunos empresarios en el manejo de sus empresas, dándoles un determinado nombre que de por sí los identificará; esperando que al identificarlos logren efectuar los cambios necesarios y con ello evitar situaciones que afectan el desenvolvimiento de la empresa y consecuentemente el desarrollo de sus trabajadores.

El pesimista: Nada lo convence, sabe que todo saldrá mal, para que alterar las cosas. Siempre se mantendrá en su lugar, lo que a la larga puede significar una caída. Generalmente se olvida que estamos en época de decisiones sustanciales y radicales para efectuar cambios de actitud; la misma que mayoritariamente serán rechazadas por él o ella misma.

El pulpo: Es la típica persona que todo lo quiere hacer, no delega, da órdenes muchas veces sin resaltar las jerarquías. Ellos finalmente generan confusión, caos y fracaso. Este tipo de persona generalmente tiene la creencia que es el único que sabe todo.

El confiado: El que delega sin chequear los procedimientos para el logro de los objetivos determinados; lo que es peor aún muchas veces sin analizar los posibles resultados de la gestión emprendida.

El que todo lo sabe: Difícilmente permite nuevas ideas; tiene una manera específica de ver y analizar las situaciones, perdiendo así posibilidades de otras alternativas.

El delegador: Delegar y chequear resultados permite mayor margen de acción, pero debemos tener en cuenta hasta dónde podemos delegar las funciones, caso contrario se correrá el riesgo de perjudicar a la empresa. Periódicamente debemos supervisar la operatividad y los resultados.

El iluso: Es muy fácil de entusiasmar con cualquier tipo de proyecto o aventura empresarial; todo lo cree. El positivismo es bueno, siempre y cuando se tomen todas las precauciones que el caso lo amerite.

LO MEJOR DE CADA UNO

Lo ideal es que la persona cuente con una combinación equitativa de todos los puntos señalados y que sepa aplicarlo en su propio desempeño tal y como lo exigirá en su personal, procurando siempre ser el ejemplo.

LA OPORTUNIDAD O MOMENTO PROPICIO ¿CÓMO SE PRESENTA?

La oportunidad es realmente una palabra interesante. Muchas veces nos preguntamos

¿Cuándo llegará mi oportunidad?

Pues bien la oportunidad pasa todos los días frente a nuestra puerta y en muchas ocasiones no sabemos reconocerla, por lo tanto la dejamos pasar. En nuestro diario andar y a través de los años se nos presentan en diferentes facetas y la falta de conocimiento o experiencia nos puede hacer tomar el camino o la decisión equivocada.

Es difícil saber cual es el momento propicio para iniciar un negocio, por ejemplo. Para ello debemos establecer ciertas pautas, que son las que van a llevar a identificar si nos encontramos o no en el momento indicado.

PAUTAS PARA IDENTIFICAR LA REAL OPORTUNIDAD

- Nunca debemos permitir que el entusiasmo determine nuestro camino. Toda actitud debe ser fríamente analizada.
- Debemos estudiar definitivamente todos los pro y contra que se nos puede presentar en el corto, mediano y largo plazo.
- Consultar y pedir sugerencias a personas en quienes confiamos y que sean conocedoras del tema, tomando las precauciones del caso para evitar que se apropien de nuestra idea.
- En el caso de que todo lo analizado resulte positivo, felicitaciones y adelante. ¡ Te está esperando la OPORTUNIDAD!
No debemos olvidar que junto a una idea positiva siempre debe ir una actitud positiva.

Lic. Dante Arboccó Quesada

