

CINCO HÁBITOS DEL EMPRESARIO EXITOSO

¿CUÁLES SON LAS CAUSAS MÁS COMUNES DEL FRACASO EN UNA EMPRESA?

La más común es contratar a amigos y conocidos no cualificados. Se confía en ellos, hay normalmente buena comunicación y se pueden ahorrar muchos pesos porque el dinero queda en casa. Así parece. Pero resulta que, cuando esos familiares o amistades deben dar resultados y no están cualificados para el trabajo, obviamente cuestan más de lo que producen.

Otra causa muy extendida de fracaso empresarial es el descontrol en las finanzas. Hay empresarios que no conocen exactamente los ingresos y gastos precisos. Y los pesos o dólares tienen que controlarse con exactitud, porque un cero más a la derecha cuenta mucho. Y hay más causas.

Es frecuente que el empresario confía mucho en su producto o servicio, pues es novedoso, atractivo, tiene mucha demanda, posee un precio atractivo, el negociante conoce el giro... Sí.



Todas son ventajas. ¿Cuántas veces me han dicho que ponga un restaurante porque soy bueno para la cocina? Solo que cualquier producto o servicio, cualquier negocio por muy bien que se pinte tiene un punto crítico, que si no se resuelve, deshace todos los planes e ilusiones: las ventas. Porque es muy fácil producir artesanías espectaculares, dar una atención del mejor óptico diplomado, tener los contactos especiales para entrar en el mercado, pero es muy difícil vender, vender mucho y vender por doce meses al año. Sin buenas ventas, muere cualquier negocio. Entonces ¿basta no contratar familiares, controlar los centavos y vender bien? Pues no.



Los vendedores suelen carecer de planeación y de seguimiento. Venden. Y hay que admitir su desorden porque consiguen su objetivo, que es vender. Pero la empresa es más que ventas. Una empresa es un conjunto de personas que deben funcionar bien, sin averías ni frenos, para que los clientes que consiguen los vendedores no se pierdan porque hay mal surtido, atención huraña o peleas entre los empleados. La empresa necesita un plan de trabajo, bien dibujado y mejor supervisado, porque el triunfo en la olimpiada también depende de la alimentación, la concentración y el buen descanso del atleta. Triunfar exige orden y disciplina, que se conjuga como programa y supervisión del director al hablar de empresa.

Finalmente hay que subrayar que el quinto hábito fortalecedor del éxito es no cerrarse en un producto o mercado. El mundo cambia. ¿Qué futuro tienen las papeleras o los editores de enciclopedias con el desarrollo de la computación? ¿Vale la pena invertir en un taxi con la expansión de Uber y similares? ¿Habrá gran negocio con la inversión en gasolina ante el auge de los vehículos eléctricos? Si el mundo cambia, el negocio quizás debe cambiar su producto o su mercado. Cerrarse en lo que siempre se ha hecho es válido para los trajes a medida, los anillos de matrimonio con fecha y nombre grabados o las tortillas hechas a mano, que siempre superarán a lo producido en serie y en máquina. Pero muchos otros negocios necesitan adaptarse. El empresario que vigila el avance de su giro y se adapta a las nuevas necesidades, triunfará. Seguro.

Cinco hábitos. Cinco mecanismos que traen éxito. Los puedes lograr con mucho empeño. O puedes apoyarte en un coach que te entrene para conseguirlos. Somos Soots. Coaching y consultoría.

