

Mercadeo al día

Compartir:     

JUAN CARLOS QUINTERO CALDERÓN | 31 DE JULIO DE 2010

El top ten de la salvación

Los problemas solo existen para los empresarios sin visión, pero, para aquellos apasionados que saben identificarlos saben que las oportunidades les encanta vivir disfrazadas de problema y a pesar de que en el entorno se habla de crisis existirán organizaciones que saldrán victoriosas al ver una realidad distinta. Este planteamiento es afirmado por el estudio de Improven firma líder de consultoría de mejora de la competitividad operativa y financiera en España que asegura que un 23,5% de las empresas salen reforzadas en estas situaciones difíciles. ¿Cuál es el secreto? Cambiar el modelo de gestión, aprovechar las oportunidades y liderar correctamente a los equipos tomando las decisiones correctas. De hecho, las diferencias entre los mejores y la media residen en actuar en las líneas de acción que se denominan "El decálogo de oportunidades estratégicas y operativas".

1. Redefina la estrategia en función del nuevo entorno. Las decisiones estratégicas son más importantes que nunca porque en tiempos turbulentos se debe elegir bien hacia donde se quiere llevar la empresa. Es muy importante emplear la Brújula, es decir, tener datos e información para definir las estrategias a seguir, focalizando en el Core Business (el corazón del negocio), y desinvirtiendo de las Unidades de Negocio y los activos no estratégicos. Además, para las empresas con un buen posicionamiento, puede ser un momento excelente para las adquisiciones.

2. Controle la caja, la rentabilidad y la morosidad. En el nuevo entorno, se debe cambiar del enfoque de cuenta de resultados al enfoque de caja. Por ello, saber donde se encuentra cada peso de la empresa a nivel de caja y de rentabilidad, debe ser una prioridad para poder tomar las mejores decisiones. Para ello, la gestión presupuestaria, los sistemas de costes y el Cuadro de Mando son las herramientas básicas. Además, se debe prestar la suficiente atención a la morosidad y la gestión de riesgos para evitar sorpresas desagradables.

3. Refinancie la deuda y optimice el circulante. La caja es el rey en tiempos difíciles y la gestión del día a día debe tener esto siempre en mente. Para ello, las distintas medidas para optimizar el circulante (exprimir la caja) y la refinanciación de la deuda con entidades financieras como con otros acreedores son elementos clave.

4. Innove ante las nuevas necesidades de los clientes. El mundo cambia cuando llega la crisis y también lo hacen los clientes y mercados. Tendencias como el bajo coste, la vuelta a los básicos y el menor poder de las marcas son imparables. Ante estos cambios, no hay otra opción que reinventarse y adaptarse a las nuevas necesidades de los clientes para ser competitivos. Todo esto genera opciones para la innovación que suponen una gran oportunidad.

5. Enfóquese en los buenos clientes y productos y abandone el resto. Aunque cueste crearlo, una parte importante de los clientes, entre el 20% y el 30% y de los productos 50% no son rentables. Reconvertirlos es un trabajo prioritario, debiendo abandonar los que no se consigan mejorar. Tras abandonar los clientes y productos no estratégicos, fidelizar a los buenos clientes es necesario para asegurar la viabilidad en el largo plazo. La recomendación práctica es emplear dos terceras partes de los recursos en una tercera parte de clientes.

Estos son los cinco primeros puntos de lo que hay que hacer en épocas de crisis pero antes de iniciar reflexione ¿Sabe el rumbo que debe seguir la empresa?, ¿Tiene en finanzas tenedores de libros o asesores financieros?, ¿Cuántos huecos tiene que cerrar?, ¿Está preparado para cambiar ante lo que los clientes quieren?, ¿Hasta cuándo dejará de intentar venderle sus productos a todo el mundo? Cuando tenga la respuesta con seguridad estos primeros puntos del decálogo se podrán implementar eficientemente. Espero el próximo domingo los cinco puntos restantes. Si desea hacer algún comentario escriba al correo mercadeo@laopinion.com.co o visite el blog mercadeoaldia.blogspot.com.