

# ***Éxito en los Negocios: ¿Casualidad?***

***Por Reynaldo Montelongo***

Cuando nos preguntamos: ¿Cómo hacer que mi negocio tenga éxito? Seguramente nos podemos contestar: “¿Estoy haciendo lo correcto, estoy tomando las decisiones acertadas que me llevarán a cumplir mis metas y objetivos?”.

Este artículo nos dará los mejores “tips” de negocio para evaluar, ¿si lo que estamos haciendo es correcto o no? Y sobre todo entender que el éxito no es producto de la casualidad.

de  
nos, ha

la  
e  
ir,  
ción  
ismo,  
sa  
el  
precio,  
on

do  
de  
de  
os

es del  
le  
tivas  
ganar  
cada

No obstante, el saber que debemos de satisfacer un mercado y consentir a un cliente no basta, ya que el entorno o ambiente de negocios en el que competimos actualmente nos provee de ingredientes importantes que debemos de tomar como factores clave para el éxito, tales como el diseño de una estrategia general del negocio clara con visión y formalizada, lo cual casi siempre se tiene pero no por escrito, lo que impide darle seguimiento, así como contar con la eficiencia operativa necesaria que nos genere como organización una rentabilidad sustentable a largo plazo.

El ecosistema de negocios ha cambiado más allá de los límites de la capacidad de las corporaciones para adaptarse o evolucionar, por lo que hoy en día los temas de cómo globalización, altas tecnologías, mercados agresivos y complejos, aumento en costos de operación, libre comercio, entre otros, no son nada nuevo, y nos llevan que tengamos que convertirnos en empresarios y administradores con un alto nivel de conocimiento, dinamismo, innovación y adaptación a las nuevas formas de hacer negocio.

Hoy en día encontramos situaciones típicas que hacen que en la pequeña y mediana empresa el cumplimiento de metas y objetivos sea el principal dolor de cabeza de empresarios y directivos, a saber:

- ✚ Procesos rígidos y obsoletos
- ✚ Orientación a funciones y departamentos
- ✚ Problemas de información (oportunidad, veracidad, diferentes fuentes)
- ✚ Muchos sistemas, poca cobertura, alta desintegración, alta duplicidad de funciones
- ✚ Poca automatización
- ✚ Mucho énfasis en el control
- ✚ Poco énfasis en el cliente
- ✚ Poco énfasis en la generación de utilidades, sólo se vigila el efectivo
- ✚ Alto costo informático, plataformas heterogéneas, gente dedicada a operar y mantener cada una de las aplicaciones
- ✚ Alto costo informático, plataformas heterogéneas, gente dedicada a operar y mantener cada una de las aplicaciones
- ✚ Soluciones informáticas no orientadas procesos de negocio
- ✚ Excesivo proceso manual de la información durante su integración
- ✚ Orientación a costos y mal enfoque de la calidad
- ✚ Visión limitada de negocio en el personal y Directivos

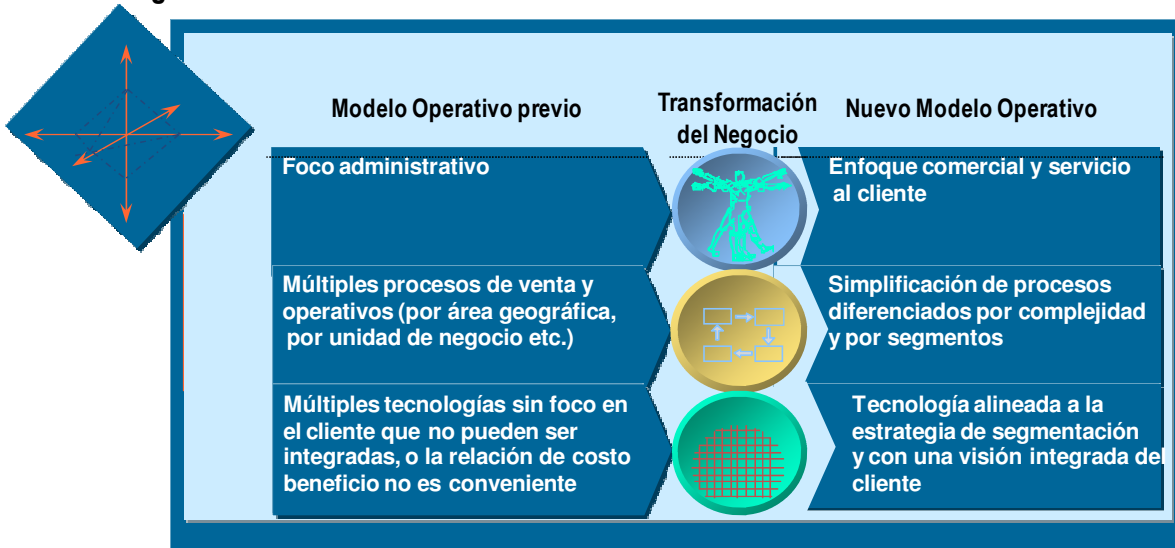
Por supuesto que si queremos lograr el éxito en nuestros negocios, debemos de lidiar y enfrentar las situaciones anteriores. Pero ¿cómo podemos resolver cada situación con éxito?

A continuación se presentan algunos "tips" de negocios que nos apoyarán a que estas situaciones típicas desaparezcan de nuestras empresas y a que los objetivos y metas de crecimiento, rentabilidad y eficiencia operacional se cumplan.

- ✚ Inicie con la definición formal de lo que quiere ser y lograr con su negocio (Misión y Visión)
- ✚ Defina formalmente las estrategias de negocio que seguirá para cumplir con lo anterior
- ✚ Defina e implante un modelo de negocio, eficiente, rentable y competitivo, a través de:
  - Transformar su negocio a lo que el mercado le está pidiendo
  - Escuchar a sus clientes y medir el desempeño de su empresa hacia ellos
  - Optimizar sus procesos de negocio
  - Administrar el cambio y el alineamiento organizacional

- Implantar tecnologías de información de vanguardia
- Utilizar las mejores prácticas de negocio y estándares internacionales de calidad
- ✚ Defina e implante un modelo de evaluación del desempeño integral, donde mida el cumplimiento de metas y objetivos (Balanced ScoreCard)
- ✚ Busque pasar de un modelo de negocios previo o actual a un modelo de negocios de vanguardia

### Estrategia



Por último, no debemos olvidar que en un mercado actual agresivo, complejo, competitivo, global, dinámico, el escuchar y consentir al cliente se torna un tema de primer nivel jerárquico, pues la tendencia actual nos lleva a competir por la lealtad y fidelidad de un mercado que cada vez está más adverso al riesgo y la confortabilidad, pues los clientes actuales demandan cada vez más productos de calidad, magníficos servicios y sobre todo empresas que resuelvan sus problemas y satisfagan sus necesidades en el tiempo y forma inmediata y a un costo muy competitivo, por lo que si llevamos estos modelos de negocio al mercado actual, seguramente tendremos éxito.

**Por Reynaldo Montelongo\***

Junio de 2010

*\*Consultor de Negocios reconocido en la Región. Socio fundador y Director de TIMOGO BUSINESS CONSULTING.*