

Como enfrentar el reto de crecer en su empresa

Santiago Macias

Coordinador General de COMPITE, a.c.

smacias@compite.org.mx

El desarrollo y crecimiento de las empresas depende de la habilidad de sus directivos y de su visión para entender la correcta evolución del negocio. Una empresa puede ser muy rentable como pequeña y sin embargo sufrir graves tropiezos al tratar de crecer.

Entre más rápida sea la tasa de crecimiento de una empresa, mayor potencial tendrá de enfrentar problemas. El crecimiento demasiado acelerado produce presiones, caos, confusión y pérdida de control. La tasa de crecimiento afecta todos los aspectos del negocio: mas ventas generan nuevas contrataciones, los inventarios se incrementan, se vende más rápido de lo que se manufactura, la infraestructura crece, la gente se traslada a nuevas plantas o posiciones, los sistemas contables y de control no pueden seguirles el paso, el efectivo se gasta con rapidez y las cuentas por cobrar crecen al mismo ritmo; mucha gente en la organización empieza a experimentar pronunciadas curvas de aprendizaje. De pronto una empresa buena con una importante oportunidad de crecimiento se convierte en un gran problema para sus directivos.

Si usted es un empresario que desea crecer, le proponemos haga un breve análisis que le ayudara para hacerlo de una forma más ordenada:

¿Están los fundadores todavía haciendo, o están administrando los resultados de acuerdo a un plan?; ¿Empezaron ya a delegar y a dejar ir la toma de decisiones críticas o todavía mantienen poder de veto sobre todas las decisiones significativas?; ¿Se mantiene una proporción adecuada entre los clientes recurrentes y las ventas a nuevos?; ¿Está la empresa enfatizando su mercadotecnia, sin perder su agresividad al cerrar ventas?; ¿Se culpa al precio y a la calidad por la pérdida de clientes y por la inhabilidad de lograr los objetivos del plan de venta, mientras que el servicio al cliente rara vez se menciona?; ¿Están los sistemas de información contable y de control operando correctamente y a tiempo? (órdenes de compra, inventario, cuentas por cobrar, análisis de costo y utilidad, manejo de caja, etc.); ¿Tiene la empresa déficit de flujo de efectivo y nadie sabe como resolverlo?; ¿Ha desarrollado la empresa las redes de contactos externos necesarios para continuar con su crecimiento?

Actuar en estos ámbitos es relativamente fácil cuando la alta gerencia esta conciente del problema. Haga el análisis y atrevase a enfrentar el dulce reto de crecer.