

Brenda Viridiana Sepúlveda Ruiz

Las 5 causas más frecuentes del fracaso empresarial

Causa #1: No realizar planes estratégicos a largo plazo

Esta es, probablemente, la mayor causa de fracaso en las organizaciones. Un proyecto que se centre exclusivamente en el "aquí y ahora", sencillamente, no tiene futuro. Entre otras cosas, porque para cuando llegue a darse cuenta de que el mercado ha cambiado, la mayoría de sus competidores ya tendrán mayor experiencia utilizando los nuevos principios y herramientas.

Causa #2: Presupuestos conservadores o ineficaces de Marketing

La mayoría de los expertos en Marketing suelen quejarse de que el presupuesto aportado a sus departamentos es siempre insuficiente. También es verdad, que muchos de ellos no son capaces de entender las reglas indispensables de las inversiones y las finanzas, por lo que no es sorprendente que, en muchos casos, las acciones de Marketing resulten ineficaces.

Causa #3: Mala gestión financiera de los beneficios

En general, las estructuras de la mayoría de negocios dependen demasiado de la financiación ajena. La financiación propia no debería suponer, bajo ningún concepto, menos de un 40% de los recursos financieros totales de cualquier proyecto. Lo contrario sería más propio de operaciones de carácter especulativo que de una inversión seria con visión en el largo plazo.

Causa #4: Falta de estrategia en Recursos Humanos y Gestión del Talento

Muchas empresas son incapaces de conseguir a los mejores profesionales para sus plantillas, debido principalmente, a unas directrices y políticas de selección de personal propias de la primera mitad del siglo pasado. Una empresa que no perciba a sus trabajadores como su más valioso capital, está en serios problemas. Encuentro que, la mayoría de procesos se hacen con excesiva rapidez y movidos por criterios subjetivos más que por procesos verdaderamente lógicos y científicos.

Causa #5: Falta de Inversión en I+D+I (Investigación + Desarrollo + Innovación)

Muchas empresas dejan que sus productos y servicios se estanquen, y con el tiempo se ven superados por soluciones propuestas por empresas más innovadoras. Incluso en los servicios tradicionales, encontramos modelos de negocio y propuestas diferentes e innovadoras. Un problema grave es que nuestro proyecto parezca "otro más de lo mismo".

Piense en Apple y en el recientemente fallecido Steve Jobs. Empresas fabricantes de tecnología hay muchas, pero Apple siempre parece aportar "algo más" a sus clientes. No tenga miedo de ser diferente. Con bastante frecuencia, las empresas "diferentes" se convierten en referentes en su sector. Y, para conseguirlo, la inversión en I+D+I es completamente necesaria.

Solución #1: Pensar en grande, en el futuro, no limitarse a crecer y creer en el proyecto, y lo más importante no perder de vista los objetivos y estrategias.

Solución #2: Contar con personas capaces en la administración, que tengan las mismas metas y objetivos, que tengan presente el bien común, que tenga la mente y proyección suficiente para llegar a los objetivos.

Solución #3: Mantener siempre las finanzas en forma, para así no perder ni la inversión ni las ganancias obtenidas.

Solución #4: Tener la capacidad mental para darse cuenta que el personal es base primordial para mantener correctamente la empresa u organización, aunque por otro lado se debe tener el compromiso y disposición por parte de todo el personal.

Solución #5: La empresa u organización debe tomar muy en cuenta lo que la sociedad necesita llevando a cabo investigaciones, para de esta manera desarrollar nuevas ideas innovadoras, creativas, para mantener a la vanguardia con un buen posicionamiento a la empresa u organización.