

ESTRATEGIAS EMPRESARIALES PARA SUPERAR CRISIS ECONÓMICAS



Abdón Sánchez Castillo

Gerente Notinet.

Master of Business Administration (MBA), Administración y gestión de empresas, de la Universidad de los Andes.

Las recientes noticias entregadas por el DANE, muestran un lánguido 1,1% de crecimiento del PIB para el primer trimestre del 2017, frente al del año anterior y de 1,3% para el segundo trimestre, lo cual deja al descubierto una cruda y dura posibilidad: estamos ante una desaceleración de la economía, que puede terminar en una crisis económica. Es una realidad que durante este año la han sufrido en carne propia el comercio, el sector hotelero, la industria manufacturera y la construcción, para no hablar del sector de minas y canteras, que se han llevado la peor parte.

Producto Interno Bruto
Variación Porcentual Anual
Grandes ramas de actividad económica
2017^{pr} / 2016^{pr} (II Trimestre)

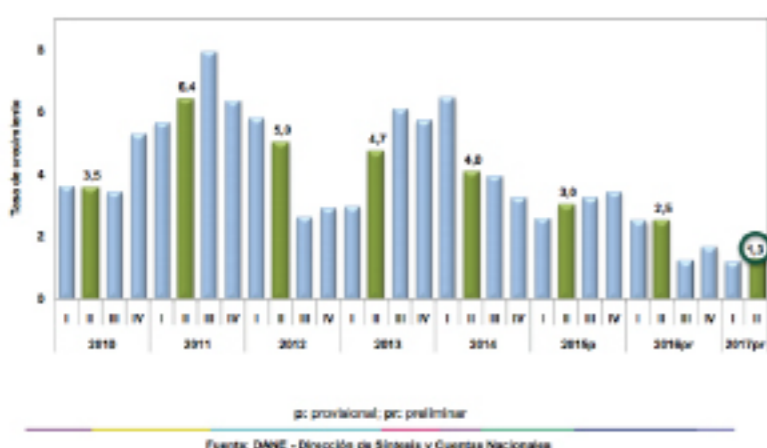


En el segundo trimestre de 2017 siete de las nueve ramas presentaron crecimiento positivo, tres de ellas por encima del promedio de la economía (1,3%).



La desaceleración económica se refleja en la disminución de nivel de ventas, de clientes en los negocios y hoteles, también en la reducción de compras, ajustes de presupuestos y nóminas de las empresas, aplazamiento en proyectos de inversión, disminución de clientes en centros comerciales y restaurantes dispuestos a comprar, etc.

Producto Interno Bruto
Variación Porcentual Anual
2010 - 2017^{pr} (II Trimestre)



La economía colombiana creció 1,3% en el segundo trimestre de 2017, comparada con el mismo periodo del año anterior.



Cuando hay una crisis económica en un país, los empresarios se preocupan, ya que de ser larga y profunda, esta puede afectar la viabilidad de los negocios, y llevar a muchas empresas a la quiebra. Por tal razón vale la pena repasar diez consejos prácticos, que expertos en el tema han mencionado, siendo estos útiles, incluso cuando no existen crisis:

1. **Aumentar la productividad del personal.** Esto es simplemente hacer más con menos, utilizando herramientas tecnológicas y simplificando y optimizando procesos.
2. **Reducir precios de compras a proveedores.** Hay que aprovechar la existencia de la competencia entre los proveedores, para lograr la mejor oferta desde el punto de vista de precios, calidad y plazo para el pago.
3. **Reducir el stock.** Optimizar el stock de materias primas, o productos, es un ejercicio que significa reducción de capital de trabajo, y por consiguiente disminución de dinero atrapado e improductivo, así como reducción en costos de mantenimiento y gestión de dicho stock.
4. **Evitar la subutilización de la capacidad instalada a través de la subcontratación.** Si se tiene maquinaria o activos fijos subutilizados, los costos de los mismos pueden ser ineficientes, por lo cual, en algunos casos puede ser recomendable, vender estos activos y subcontratar esta actividad o proceso.
5. **Optimizar la labor comercial.** No es recomendable en épocas de crisis, hacer recortes al presupuesto comercial, ya que las ventas son el oxígeno que permite a las empresas seguir funcionando. Si se reduce la fuerza de ventas también se reducirá la probabilidad de tener nuevos clientes. Se debe analizar la efectividad de la fuerza de ventas y la forma de mejorarla.
6. **Reducción de gastos en servicios públicos y suministros.** Optimizando los gastos en servicios públicos (reducción de consumo de energía, agua, teléfono, etc.), papelería, entre otros, a través de campañas de ahorro.
7. **Reducir los gastos fijos.** Se debe tratar de reducir el nivel de endeudamiento y por tanto la reducción de intereses bancarios. También se debe tratar de reducir al mínimo posible los activos fijos, tales como maquinaria, oficinas, fincas, terrenos, etc., es decir, liberar recursos.
8. **Eliminar productos, servicios o líneas de negocio con pérdidas o con baja rentabilidad.** Cuando las empresas están creciendo, en muchas ocasiones lo hacen con productos o servicios que no son rentables y deterioran el resultado global de la compañía. En épocas de crisis es difícil cargar a cuentas con un producto o servicio que arroja pérdidas, o su rentabilidad es muy baja, frente a otros de la misma compañía, por tal razón en estos casos es preferible cortarlos, ya que de no hacerlo, seguirían drenando la rentabilidad de la misma.
9. **Reducir el plazo de la cartera por cobrar y aumentar el plazo de las cuentas por pagar.** Hay que proteger el flujo de caja de la compañía, por ejemplo garantizando el pago efectivo de comisiones por ventas, únicamente cuando se cuenta con el recaudo de la factura respectiva. Así mismo es necesario hacer un cobro efectivo de la cartera. También es necesario contar con unas cuentas por pagar en días, superior a las cuentas por cobrar, ya que de esta forma se cuenta con un mejor flujo de efectivo.
10. **Replantear la planeación estratégica.** Si el mercado ha cambiado, debido a la crisis, es necesario ajustar la estrategia de la compañía, de forma tal que se pueda adaptar a las nuevas condiciones del mercado y pueda sacar incluso provecho de la crisis.

Las crisis, que en principio son desastrosas para las empresas, también pueden resultar en una oportunidad para aquellas que sepan adaptarse a las nuevas condiciones impuestas por el mercado y los clientes. Un planeta maravilloso, lleno de vida como la tierra, es el resultado de un desastre cósmico como lo es la explosión de una estrella, ¿entonces por qué no se puede aprovechar una crisis económica para tener una mejor empresa?

