

Generar el cambio garantiza el éxito

Entendemos por estrategias visionarias a aquellas que redefinen los términos de competitividad para un sector de mercado, ofreciendo nuevos beneficios que son aceptados rápidamente; tal es el caso de Microsoft en los 80's y Google en los 90's los cuales crearon nuevas formas de hacer negocio y transformaron la industria donde se desempeñan.

Para facilitar el desarrollo de estrategias visionarias debemos tener en cuenta la infraestructura cambiante, más aun en esta época de cambios acelerados y profundos. Innovaciones tecnológicas tales como la máquina a vapor, la electricidad, el teléfono entre otras, revolucionaron la manera de hacer las cosas trayendo como consecuencia un cambio en las industrias las cuales adoptaron estas innovaciones luego de un largo proceso. Hoy en día el patrón es algo diferente con la tecnología, debido a que esta evoluciona constantemente por lo que no se puede tener un patrón estable a ser adoptado por las empresas.

Otro factor es la ventaja de ser líderes del cambio. Es conocido que en ausencia de equilibrio, adaptación es la mejor estrategia para no solo debe-

mos ser hábiles seguidores sino también guiar el camino, lo cual hará más fácil nuestros procesos de transición debido a que como sabemos con anticipación adonde queremos llegar, estaremos mejor preparados. No debemos olvidar ser objetivos en la evaluación de riesgos y beneficios al plantear una nueva estrategia debido a que por el clima de incertidumbre actual se suele ser pesimista al intentar cosas nuevas.

Un factor adicional es el de contar con los recursos y habilidades necesarios para llevar a cabo una transformación. Den-



Por: Arturo Rivera

tro de estos podemos destacar las siguientes:

Visión de cambio para focalizar el esfuerzo de los participantes hacia un panorama

común sobre como evolucionara el mercado y sobre como serán los roles de creación de valor de todos los implicados.

Plataforma de cambio son las prácticas y estándares definidos que ayudan a organizar y dar soporte a las actividades de los participantes permitiendo hacer más con menos. El apalancamiento que proveen esta en la facilitación del desarrollo y eficientes mecanismos de interacción

Recursos y actitudes de cambio los cuales persuadirán a los participantes sobre el interés de la compañía en llevar a cabo

iniciativas de transformación

Hoy en día sectores tales como salud, medios de pago electrónicos, energía alternativa, publicidad entre otras presentan oportunidades para generar estrategias transformadoras. Si bien es cierto que las grandes compañías tienen mayores ventajas de generar el cambio en una industria, las pequeñas compañías pueden ganar credibilidad asociándose a otras más grandes. No olvidemos que el cambio es constante y más vale ser líderes de este para poder ser competitivos en el largo plazo.

LA CULTURA DEL AHORRO

Deberíamos preguntarnos por qué la cultura del ahorro no esta presente en el ámbito familiar y también preguntamos sobre los beneficios que alcanzaríamos si lográramos aplicarla en la economía familiar tomando algunas medidas como por ejemplo: Destinando al ahorro del 5% a 10% de nuestro ingreso mensual, trazándonos una meta y un propósito en tiempo y dinero. También podemos economizar en nuestro procu-

puesto, haciendo un listado de las principales necesidades del hogar y comprar solamente lo necesario.

Use las tarjetas de crédito cuando las ofertas le favorezcan.

Controle y utilice la energía eléctrica y el agua razonablemente, cambiando hábitos de consumo, y realizando el mantenimiento de las instalaciones. La cultura del ahorro también debe de constituirse en política permanente y sostenida a nivel Empresarial, más que en

la situación actual en la que se avecina una recesion de la economía mundial, la cual de todas maneras influenciará en la economía de nuestro país. Por lo que es necesario planificar y ejecutar un proyecto de ahorro de costos en las diferentes áreas de nuestra empresa.

En la gestión administrativa podemos ahorrar al hacer las compras eligiendo proveedores que nos ofrezcan buenos precios, calidad, buen servicio, rapidez y garantía del producto, material



Por: Daniel Vázquez F. (*)

o insumo llegaría a nuestro local directamente por cuenta del proveedor, ahorraríamos aun mas en tiempo y dinero.

El saber calcular nuestros costos de fabricación, producción o comercialización, para lo cual es necesario tomar en cuenta todos los