



Reflexiones ante la crisis.

Por Ángel Moraleda S-Horneros
Julio 2008

La burbuja inmobiliaria ya se ha “pinchado” y ahora empezamos a notar las consecuencias: descenso de ventas, restricciones crediticias, aumento del paro, suspensiones de pago o concurso de acreedores, etc. etc. Escenario previsible: crecimiento de la economía en alarmante descenso (por debajo del 2% casi con todo seguridad para este año y el que viene) y, sus consecuencias, paro y destrucción de empleo por esa arraigada inercia que se tiene y que algunos la denominan “ajuste a la española”.

Mientras que todo esto ocurre y se discrepa sobre si esta crisis económica se trata de una “recesión” o es, simplemente, una “desaceleración”, al directivo empresarial lo que le interesaría conocer es su previsible magnitud en cuanto a sectores involucrados, grado de participación en cada uno de ellos y tiempo o plazo de permanencia del actual estado del entorno económico. Ya tienen, aquí, faena los dirigentes de todas esas “pymes” que, quizás, por la inercia y relajación que crea los tiempos de bonanza, no habían tomado medidas y, mucho menos, previsiones para un posible y próximo escenario de “vacas flacas”.

Con toda seguridad que éste será uno de los primeros puntos o factores a tratar.

Los actuales dirigentes que han estado gestionando las empresas en tiempos de “vacas gordas”, con suficiencia financiera, ventas en continuo crecimiento, beneficios suculentos y, sólo pensando en inversión, inversión, inversión ¿serán capaces ahora de hacer frente a un situación totalmente opuesta? Y, además, si en algunos de esos casos no habían sabido prever el nuevo escenario que se avecinaba ¿cómo van hacer posible que los vean “creíbles” en los nuevos procesos de negociación a lo que se verán enfrentados?

- Aplicación de estrategias de apalancamiento financiero, en muchos de los casos.
- Negociaciones con los proveedores para el establecimiento de nuevos plazos de pago y mantenimiento de los suministros.
- Negociaciones con los distribuidores, vendedores y representantes para una mejor disposición hacia nuestra marca.
- Negociaciones con los clientes con doble enfoque: uno, mayor fidelización para que nos confíen sus escasos pedidos y, dos, riguroso control de los cobros, plazos y descuentos concedidos.

- Negociación con los sindicatos para formulación de planteamientos de cara al mantenimiento de los puestos de trabajo.
- Evaluación del factor humano en cuanto a su identificación corporativa, capacidad y entrega.
- Mayor esfuerzo en el establecimiento de crear esos “climas cálidos”, socialmente hablando, evitando en lo posible los estadios de incertidumbres, inseguridades, desconfianzas, miedos... que tanto afectan al mejor rendimiento y eficiencia en el trabajo.
- Negociaciones con las entidades financieras. Qué decir tiene que en las actuales circunstancias, los bancos son los primeros que se “cambian la chaqueta” y, donde antes te decían “lo que quieras”, ahora te dicen “lo lamento”.

Es por ello que, quizás, lo más acertado sería recurrir a ayudas externas de profesionales con experiencia porque, entre otras cuestiones, aparte de las enunciadas anteriormente, las nuevas medidas a adoptar pueden ser sustancialmente opuestas a la filosofía y saber hacer del directivo actual.