

## **Negocios Enfermos**

*Tomás Salazar Rodríguez.*

*Doctor en Ciencias Empresariales*

*MBA Marítima*

Asistí a una conferencia en la cual había muchas personalidades en el mundo empresarial. Los conocidos conversaban de políticas, asuntos de las familias, educación, la seguridad, economía global y su impacto en la sociedad. Cuando llegó la hora de la presentación del tema principal "Negocios Enfermos", dicho lugar se convirtió en un silencio total. La Razón era saber el significado del tema en mención. El expositor señalaba que existe una crisis en los negocios que fueron exitosos y los recientes en su estructura organizacional, valores, el manejo de la información, las fugas de talentos, la lealtad, movilidad, salarios, la responsabilidad social empresarial, la inflación, los mercados, etc.



El presentador preguntó ¿Ustedes están familiarizados con el concepto de Negocios Enfermos? y todos respondieron "No". Por ende empezó a explicar que así como nosotros visitamos a los médicos cuando sentimos cualquier molestia en el cuerpo o nos hacemos exámenes periódicos para ver nuestra salud; de igual manera, los negocios requieren que personas expertas en el área empresarial, analicen sus negocios y le den las recetas según su necesidad. A ellos se les llaman asesores o consultores.

En lo particular analizo tres factores; que en lo personal, tengo buenos resultados:

1- Si la estructura del negocio está alineada con la visión y valores de la empresa. El concepto de Alineación es una condición deseable, dentro de la cual las tareas de las personas se unen con un propósito común y donde sus líneas de acción se integran por completo. En las empresas verdaderamente alineadas, las personas no trabajan con propósitos contrarios y no impiden el progreso de los demás. Riaz Khadem, PhD, abril 2005

2- Visito la empresa, hago entrevistas, participo en las actividades de la empresa y reuniones para saber si hay lucha por el poder, por su efecto multiplicador permitiendo los síntomas de Negocios Enfermos. Patrick Lencioni P.h. D febrero 2007 en su libro Luchas por el Poder dentro de las Empresas. El autor lo llama "Silos" no son otras cosas que las barreras que existen entre unidades administrativas de la organización y que se ubican en bandos opuestos a las personas que supuestamente debieran trabajar unidos. Donde se realizan jugadas políticas de unidades administrativas, luchas internas o por el poder,

falta de cooperación entre divisiones, departamento, oficinas, grupos de personas. Este fenómeno es uno de los aspectos más frustrantes de la vida en cualquier organización. La lucha por el poder impide que se realicen los cambios necesarios, teniendo como resultado Negocios Enfermos a largo plazo. Hay muchos intereses particulares que deben ser corregidos y al comunicar la visión con valores de la empresa ayuda grandemente a la resistencia al cambio.

3- El expositor hizo otra pregunta. ¿Saben donde esta posicionado su negocio o cual es su verdadera necesidad?. Al final señalaron "Que no y estaban confundidos". Es necesario aplicar un Plan Maestro llamado implementación estratégica en la cual define la magnitud y la forma del negocio. Alan P. Brache y Sam Bodley-SCOTT en el 2006. Utilizan ochos herramientas que son analizadas. Factores fundamentales en el análisis y transformación de la empresa; en base, a un Plan Maestro con fecha, resultado y dinámico. Estas variables están relacionadas con el Liderazgo, Proceso de negocios, metas y medición, capacidad humana, administración de la información y el conocimiento, estructuras y papeles de la organización, cultura y resolución de cuestiones.

Adicional explico que algunos de los factores en la cual los negocios están enfermos es por el temor que tiene el dueño del negocio en divulgar esa debilidad por la competencia, el desconocimiento de la figura del asesor, no incluir en su presupuesto la visita del asesor en su negocio, la comunicación, resistencia al cambio y la mayor parte son empresas familiares que poseen una cultura conservadora.

Recomiendo frecuentemente a los empresarios que la consultaría es parte de una inversión que se requiere en este mundo globalizado. Además es importante aplicar estas herramientas ya mencionadas. Es importante manejar el concepto de Alineación y Alineación Total que buscar que los negocios no se enfermen según: Riaz Khadem, Ph, D "la Alineación Total consiste en alinear la visión misma con las necesidades urgente de la Humanidad" que es lo vital en este nuevo orden de la realidad de los mercados.

*Tomás Salazar Rodríguez.*  
*Apartado 0301-00450*  
*Colón República de Panamá*  
[tsalazar@cableonda.net](mailto:tsalazar@cableonda.net)  
*Celular 6673-8443*