

CRISIS DEL EMPRESARIO ARGENTINO (3) Y SU ADAPTACIÓN

ACTIVA A LAS NUEVAS REALIDADES 3 por Dra. Nydia Zingman de Domínguez*

"LA PUESTA EN MARCHA DE UN NUEVO PROYECTO ES UN ACTO POR EXCELENCIA QUE NECESITA DE LA CAPACIDAD Y PERSONALIDAD DEL EMPRESARIO, DE SU CONDUCTA INNOVADORA LO CUAL IMPLICA UNA VERDADERA ADAPTACIÓN ACTIVA".

El empresario tiene cualidades personales de creatividad y adaptación a los cambios de la realidad, incluyendo la capacidad de cambiar hasta de actividad.

Esta esencia es la que le permitirá superar su crisis empresaria.

En contraposición encontramos la actitud de "shock del futuro" que no permitirá una salida exitosa a quien la padece sin poder superarla. ejemplos de empresarios exitosos, a nivel mundial, permiten extraer lógicas conclusiones concretas acerca de los beneficios de la actitud y ánimo de apertura tendientes al crecimiento, más aún en circunstancias externas adversas, siendo ello base de la moderna teoría de la administración empresaria.

Se apunta al logro de empresarios con inteligencia no rígida, con inteligencia creativa y dinámica, fomentando el desarrollo de estas valiosas cualidades, indispensables en una situación de crisis, donde el entorno no es favorable.

En contextos muy favorables fue más fácil ser "buen empresario", aún sin condiciones cualitativas o sin su aplicación concreta.

Analicemos herramientas útiles e indispensables en el empresario moderno.

A) NETWORK: Red o trama de relaciones recíprocas, vinculación permanente en múltiples círculos; apertura de canales de comunicación inmensamente útiles para la innovación y progreso.

Agenda de temas decisivos y estratégicos visualizados a raíz de intercambios informales y directos con otros colegas e instituciones constituyendo una red de contactos e intereses.

Ejemplo de esto lo encontramos en el World Trade Center de Boston: Ámbito en el que los hombres de negocio a nivel internacional, pueden realizar contactos y vinculaciones hábiles para nuevos emprendimientos, sistematizando a través de la red de contactos, que esta mantiene con otros 80 World Trade Centers en todo el mundo.

Modo de acción opuesto al tradicional ya que en este el empresario directivo, pasa mucho de su tiempo en su despacho, aislado del entorno externo y en alguna medida del medio interno de su misma empresa.

B) ACTITUD INTEREMPRESARIA PARA EL CRECIMIENTO: No olvidemos que la empresa actúa en un mercado en el que las organizaciones constituyen ámbitos de cooperación o de competencia, siendo necesaria la negociación interempresaria para obtener mayores beneficios o evitar el efecto de la competencia.

La cooperación para el logro de objetivos comunes resultados óptimos, siendo ejemplo de ello, metas y objetivos logrados por las distintas cámaras empresarias que representan a distintos sectores comerciales.

C) CREATIVIDAD: Existen métodos para estimular la misma en el marco interempresario: Métodos de creatividad en el ámbito empresarial, para aprovechamiento de oportunidades negociales- previa visualización:

Concertación de reuniones entre directivos, con personal, con proveedores, con colegas en relación de colaboración, orientadas heurísticamente, con participación activa y libre:

1) *BRAIN STORMING: Su finalidad es obtener el mayor número de ideas imaginativas u originales en el menor tiempo posible, por medio de la libre asociación mental en un contexto de espontaneidad y absoluto respeto por las propuestas ajenas.

2) *BRAIN WRITING: Se reparten hojas entre los participantes en las cuales existen tres columnas verticales, y al completar una de ellas con las oportunidades referente al producto o servicio, se reparten nuevamente entre los participantes al azar, para que otro desarrolle la idea de la primera columna; nuevamente después se distribuyen al azar las hojas para completar la tercer columna un tercer participante; se logran así ideas en interacción ordenada de todos.

3) ***GRUPO SILENCIOSO:** Se realiza con respuestas por escrito sometiendo a votación, siendo utilizada en grupos en que se quiere evitar discusiones inhibitorias; de interesante aplicación cuando se trata de gran cantidad de personas o de vínculos desavenidos.

4) ***MÉTODO DE LA VISITA:** "Se ven mejor las oportunidades ajenas que las propias"; a partir de esta premisa cada uno opina sobre el ámbito de competencia de los demás pero no sobre el propio. En todos estos procedimientos se tiende a:

- Reducir los obstáculos que bloquean la imaginación.
- Producir la mayor cantidad de ideas posibles.
- Inspirarse en las ideas de los demás para mejorarlas.
- Para todo ello se establece la prohibición de toda crítica como regla fundamental.

D) REDISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL CON PARTICIPACIONES EN

BASE A RESULTADOS Y CON ASIGNACIÓN DE RESPONSABILIDADES:

La tendencia moderna tiende a relacionar la efectividad de la prestación laboral con su redistribución y con una conducta participativa, responsable, activa de los recursos humanos.

El personal de la comunidad empresaria, en todos sus niveles, necesitan satisfacciones no solo económicas, debiendo incluirse las que permiten mayor poder de decisión, premios, distinciones, reconocimientos por sus talentos y aportes.

E) **HERRAMIENTAS JURÍDICAS:** Frente a la crisis empresarial, existen modalidades jurídicas, para efectuar nuevos emprendimientos, apelando a figuras societarias o de cooperación, como las fusiones, joint ventures, contratos de colaboración. Los empresarios, individuales o asociados, podrán según sus necesidades y objetivos elegir caminos de simple concertación de negocios, agrupamientos temporarios, o uniones permanentes.

En trabajos profesionales concretos, he debido indagar profundamente en las motivaciones y fines a desarrollar, en cada caso particular, para poder aconsejar la coincidencia exacta con las estructuras legales mas aptas para sus logros.

- **FUSIONES:** Se trata en este caso, de dos o mas sociedades que se disuelven para constituir una nueva o, cuando una ya existente incorpora a otra u otras que se disuelven sin liquidarse.

- **JOINT VENTURE:** Es la unión transitoria de empresas, en forma cooperativa o de colaboración para llevar a cabo un negocio, buscando un beneficio difícil o imposible de alcanzar individualmente por cada miembro.

Son sus caracteres:

- Dos o más empresas (no solo sociedades).
- Unidas mediante un contrato.
- Para un objeto determinado y único.
- Con un fondo común operativo.
- Con una finalidad de lucro.

No se prevee una serie de negocios genéricos sino solo un objetivo negocial aunque sea complejo y extenso en el tiempo.

- **CONTRATOS DE COLABORACIÓN EMPRESARIA:** Son uniones contractuales destinadas a lograr objetivos comunes; se establece una organización "con la finalidad de desarrollar o facilitar determinadas facetas de la actividad empresarial de sus miembros, o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades..." (Ley 19.550 de Sociedades Comerciales).

Las ventajas de la cooperación consisten en:

- Uso de la economía de escala.
- Aumento del rendimiento en escala creciente.
- Mayor eficacia técnica.
- Economía de costos.
- Penetración en los mercados.
- Y la consecución de nuevos extensos recursos.

Dentro de esta forma de contratación, se incluye la figura del franchising, ya analizada en publicaciones anteriores, como moderna forma de distribución comercial, para llegar a nuevos mercados con menores costos y riesgos.

A nuestro alrededor existen oportunidades a las que se pueden acceder, a través de la información y de su descubrimiento, así como con una conducta innovadora, lo cual implica la verdadera adaptación activa que motiva el título de este trabajo.

La puesta en marcha de un proyecto es un acto por excelencia creativo que necesita de la capacidad y personalidad del empresario como ser imaginativo, emprendedor, intuitivo y capaz de adaptarse a las nuevas circunstancias.

Son estas, conclusiones a las que he podido llegar a través de mi experiencia profesional aplicada al asesoramiento de las empresas y de sus titulares, en las cuales pude conocer y trabajar con el "Empresario- Artista".

***Dra. Nydia Zingman de Domínguez**

Abogada, Consultora de Empresas, Profesora de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales en "Contratos" y Profesora de Post-Grado del Colegio Público de Abogados en "Contratos de Empresas Modernos".

Defensora de Damnificados Bancarios desde el año 1988. Sentó Jurisprudencia en casos de robos de cajas de seguridad de Bancos a favor de los Damnificados y en Amparos interpuestos a raíz del "corralito" y "corralón".

Estudio Jurídico Comercialista y Civilista sito en Montevideo 1178, 5to. piso. (1019) Capital Federal. Telefax: 4811-3105/ 4812-3016.

website: www.zingmandominguez.com

e-mail: estudiodominguez@ciudad.com.ar