

El error n° 1 que cometen
la mayoría de los
empresarios
(tú también)



**y que impide que sus
empresas crezcan
*(y no es la competencia ni la
crisis)***

Por Pascual Hernández
Dirección Estratégica para PYMES
Creador de la Fórmula "Trabaja menos, Dirige más"
pascualhernandez.com

ÍNDICE

1. Bienvenida
2. El error nº1 que cometes y que impide que tu empresa crezca (y no es la competencia ni la crisis)
3. Consecuencias
4. ¿Cómo solucionarlo?

"Imposible, significa que (aún) no has encontrado la solución."

HENRY FORD





1. BIENVENID@

En primer lugar me presentaré, soy **Pascual Hernández** y tengo más de 30 años de experiencia en el mundo de la empresa.

- Soy **empresario** de una pyme en el sector de servicios.
- **Profesor**, desde hace muchos años, en distintas Escuelas de Negocios.
- Antiguo alumno del **IESE**.
- Y **consultor** en Dirección Estratégica para pymes.

También fui el coordinador, en la primera etapa, del **Plan Estratégico de Valencia**.

He realizado con mis colaboradores cientos de Planes de Empresa, lo que me ha permitido conocer en profundidad la problemática, y también las **soluciones**, para las pymes.

Tengo perfectamente claro **cómo ayudar** a los empresarios (cuáles son las **claves** que hay que trabajar).

"No hay inversión más rentable que la del conocimiento."

BENJAMIN FRANKLIN



2. EL ERROR N° 1 QUE COMETES

Y QUE IMPIDE QUE TU EMPRESA CREZCA (y no es la competencia ni la crisis)

¿Por qué muchas empresas se encuentran estancadas en ventas y en rentabilidad? En esta guía te lo voy a desvelar...

Llegas a tu empresa temprano por la mañana...

y después de hablar con tu encargado del trabajo del día, entras a tu despacho y revisas tu email, donde te espera una buena lista de correos a los que contestar.

Después de varias interrupciones y de terminar con el correo, vuelves al taller a ver como va la faena.

Aprovechas para salir y tomar un café y al regresar a tu despacho tienes unas cuantas llamadas pendientes, haces los pedidos y ciertas tareas técnicas



Vas a ver como continúa la faena y casi sin darte cuenta, miras el reloj y ya son casi las 13h ¡cómo pasa el tiempo! te has quedado sin mañana.



La tarde no es muy diferente y a las 18h, después de atender a un proveedor, comienzas a redactar un presupuesto urgente de uno de tus clientes.

Ese día llegarás tarde a casa pero lo peor es que:

1. Es algo habitual, todo el día corriendo, resolviendo problemas, apagando incendios y llegando a las tantas a casa...
2. Tienes la certeza de saber que no estás cumpliendo con la familia...
3. Y no has parado de trabajar y encima tienes la sensación de que no has sido productivo.



¿Y cuál es el problema?

Pues que **no has trabajado en lo que tendrías que haber trabajado, es decir en dirigir.**

Cierto, has hecho muchas cosas, pero no lo que deberías haber hecho.

Y ese es el error n°1 que cometen la mayoría de los empresarios:

En lugar de dirigir y hacer que su empresa crezca, **se dedican a producir y solucionar problemas,** uno tras otro.



Y es que no es lo mismo TRABAJAR “EN” TU EMPRESA QUE TRABAJAR “SOBRE” TU EMPRESA

¿Y qué significa trabajar “EN” tu empresa?

1) Que aunque eres el gerente de tu empresa, estás principalmente enfocado en la producción.

2) Que te dedicas a resolver problemas y problemas -que no acaban nunca...- en lugar de hacer crecer tu negocio y prosperar.

3) Que te empeñas en producir en lugar de dirigir.

4) Que tu empresa está organizada de forma que todos acuden a ti, no dan un paso sin consultarte,

5) Que día tras día estás apagando incendios, solucionando crisis e imprevistos... y al final te encuentras agobiado y sobrecargado de trabajo.





En realidad:

“Trabajas para tu empresa” en lugar de que “tu empresa realice el trabajo” y tú te dediques a buscar oportunidades para crecer y mejorar la rentabilidad.

Te enfocas la mayor parte de tu tiempo en trabajar, y te quedas sin tiempo para pensar y dirigir.

“Eres el trabajador estrella de tu empresa cuando tienes que ser el gerente de tu empresa.”



Y como todo debe pasar a través tuyo... te conviertes en el **“CUELLO DE BOTELLA”** de tu empresa y esto impide que tu empresa crezca y se expanda.

A man with dark hair and glasses, wearing a light blue button-down shirt, is looking down at a large stack of papers on a desk. He is wearing a silver watch on his left wrist. The background shows a blurred office environment with shelves containing binders and books.

3. CONSECUENCIAS

¿Y cómo es posible que no pare de trabajar en todo el día y cuando llega el final de la jornada, tenga la sensación de haber hecho muy poco?

Pues porque estar ocupado no significa necesariamente ser productivo

Y tú necesitas ser muy productivo para que tu empresa crezca en ventas y sobre todo en beneficios.

Estás ocupado todo el día, cierto, pero haciendo cosas “que como gerente no deberías hacer” (eso es

estar trabajando “en” tu empresa) y entonces eres poco productivo y tu empresa es poco eficiente.

Y no crece ni en ventas ni en rentabilidad.

Y es que las oportunidades se encuentran fuera de la empresa... no dentro, que es donde quizás estés de forma habitual.



Yo sé que eres un excelente profesional pero llega un momento en que **debes de dejar de ejercer de profesional** y pasar a ejercer sobretodo de gerente, a construir tu equipo, tu organización, controlarla y a dirigir tu empresa (eso es trabajar “sobre” tu empresa).



Has de cambiar tu mentalidad de empleado de tu empresa, donde eres el mejor trabajador de tu organización y haces de todo... por la mentalidad de gerente.



4. LA SOLUCIÓN

Una de dos:

“Eres el trabajador estrella de tu empresa”

o

“Diriges tu empresa”

¿Se ve la gran diferencia?

Y tú:

¿Quién decides ser?

Los primeros trabajan y trabajan...

pero tienen un límite de horas, de capacidad física y mental.

Los segundos se enfocan en conseguir que su empresa crezca, sea más rentable y valiosa.



¿Y qué hacer?

Pues comenzar a ejercer de gerente o sea trabajar “**SOBRE**” tu empresa, en lugar de trabajar “**EN**” tu empresa

Y ¿qué significa trabajar “**SOBRE**” tu empresa?

Pues significa:

- **Delegar** de forma eficaz.
- **Planificar**: marcar objetivos y cómo se van a alcanzar.
- Mejorar la **organización** de tu empresa.
- **Motivar**, construir y hacer crecer a tu equipo.s.
- Visitar a **clientes VIP's**.
- **Controlar** tu negocio.
- Descubrir **oportunidades** y detectar amenazas.
- Tomar **decisiones**.



Tú no tienes que trabajar enfocado en la producción tienes que construir tu equipo y sistema de trabajo de forma:

"Que sea tu equipo el que trabaje mientras tú te dedicas a ganar dinero para tu empresa"



¿Y qué resultado tendrá eso en tu empresa?

- Más clientes, más ingresos.
- Reducción de problemas, imprevistos, crisis.
- Mejora de la motivación de tus empleados.
- Disminución de costes.
- Mejora de la rentabilidad de tu empresa.

¿Y qué resultado tendrá en tu vida personal?

- Que dejarás de estar sobrecargado y agobiado de trabajo.
- No realizarás tareas improductivas o que deberían realizar tus empleados.

“Enfócate en dirigir, no en trabajar.”

- Te podrás tomar unos días o vacaciones y no pasará nada en la empresa.
- Llegarás pronto a casa y podrás disfrutar de tu familia, hobbies, deporte...
- Llegará el fin de semana y será para ti y tu familia.





Estimado empresario/a, espero que esta pequeña guía te haya dado ideas para mejorar, para cambiar, para convertirte en el gerente que realmente eres y dejar de actuar como autoempleado.

Y para conseguir justo eso, voy a remitirte, si me lo permites, unos correos que te aporten valor, -y siempre podrás dejar de recibirlos- sobre cómo mejorar tu productividad,

cómo delegar, cómo mejorar tu calidad de vida... a la vez que mejoras la gestión y el control de tu empresa.

¡Mis mejores deseos!

Pascual Hernández

Dirección Estratégica para PYMES.

Creador de la Fórmula "Trabaja menos, Dirige más".

Y si quieres que hablemos, [haz clic aquí](#)

"El pesimismo conduce a la debilidad, el optimismo al poder".

WILLIAM JAMES