

20 consejos prácticos sobre como arruinarse |

Autor: D. Dioscórides Casquero Vega (Director Dpto. Comercio Interior- Cámara Comercio Zaragoza)

En los últimos años son ya muchas, muchísimas, las Empresas Comerciales que han conseguido arruinarse. Miles de comercios, grandes, medianos y pequeños, lo consiguen cada año. Quizás usted sienta curiosidad por saber cómo lo hacen, cómo es esto posible, cómo lo consiguen. Pues bien, vamos a facilitarle a continuación la relación de los veinte procedimientos más comunes utilizados, de forma que pueda elegir los que más le gusten, para conseguir, por fin, usted al igual que tantos otros comerciantes, la ruina de su negocio.

1º Especule con las mercancías, no se preocupe si éstas rotan poco, no haga caso de otros comerciantes que se preocupan si en su almacén hay un exceso de mercancías, al fin y al cabo, en su almacén cada vez valen más.

2º No renueve periódicamente su establecimiento, década tras década va adquiriendo cada vez más "solera", incluso es posible que algún día se lo declaren Monumento Histórico Artístico Nacional. Procure no renovar tampoco la imagen interior, con el cambio de las estaciones, la presencia de fechas señaladas, productos de ocasión, promociones, etc...

3º Olvídense de las capacidades, limitaciones o de las aspiraciones de las personas que trabajan con usted, ya sean éstas de su propia familia o empleados, al fin y al cabo usted es el jefe y los demás sólo tienen que obedecer.

4º No se preocupe por mantenerse al corriente de los gustos, modas o tendencias del mercado. Usted no es el culpable de que la gente haya perdido el gusto en el vestir y no va a dejarse arrastrar por esa ola de mal gusto.

5º Ignore a su competencia. Para qué va a preocuparse de su potencial, de sus puntos débiles y de sus puntos fuertes, de por dónde puede y de por dónde no puede usted hacerle frente, de cuáles son sus tendencias y planes de actuación, de cuáles son las innovaciones que está introduciendo.

6º Desprecie las nuevas fórmulas y técnicas comerciales, esas cosas son para los "americanos".

7º Despreocúpese de lo que sus clientes piensen de usted y de su/s establecimiento/s. Para qué va usted a emplear tiempo y esfuerzo en averiguarlo, y además el que no esté contento que no vuelva.

8º Trabaje más, 16 ó 17 horas diarias. El trabajo es cosa sana, y además encerrado todo el día entre las cuatro paredes de su tienda tiene la ventaja de disfrutar de la cómoda rutina diaria, sin tener que pensar siquiera no ya en los problemas ajenos, sino en los propios, ya que no dispondrá de tiempo para pensar.

9º Improvise. Actúe siempre que pueda de forma improvisada, planificar es perder el tiempo, no haga caso de las personas que le digan o traten de convencerle de que la planificación es necesaria y aun menos de que es posible.

10º Confíe a ciegas en su "olfato" comercial. No pierda el tiempo cuando haya de tomar una decisión, en indagar diversas fuentes, en buscar más información, ni siquiera

20 consejos prácticos sobre como arruinarse |

se moleste usted en averiguar si lo que está planeando es legal o posible, haga sólo caso a lo que le diga su olfato y adelante.

11° No se devane los sesos llevando una administración eficiente, al final puede ser que sólo le sirva para darse cuenta de lo mal que le va el negocio y si va bien, ¿para qué llevarla?

12° Confíe en su buena suerte, a usted siempre le han ido bien los negocios, y no ve ninguna razón para que la "racha" cambie, y si la ve, confíe como un optimista empedernido nuevamente en ella.

13° Procure engañar a la gente: A sus clientes, sobre todo a sus clientes, pero también a los proveedores, a Hacienda, etc..., usted tiene habilidad de sobra para hacerlo, y ellos ni siquiera se van a dar cuenta.

15° Disponga del dinero de la Caja del establecimiento como le plazca, al fin y al cabo es suyo, saque, ingrese, trasiegue de su bolsillo particular a la caja y viceversa, a placer, pero sobre todo no lleve control ninguno de estas operaciones.

16° No se preocupe si la población se desplaza hacia otras áreas de la ciudad o de la comarca, ya sabe usted que la fidelidad del cliente hacia su detallista es una de sus principales características.

17° Huya de todo lo que suene a asociación, cooperación o integración, aunque sea usted consciente de su necesidad; en cualquier caso, seguro que es algo problemático que no va a acarrearle más que desgracias y preocupaciones, usted a lo suyo, como siempre, y que cada cual tire donde pueda.

18° No se preocupe por la sanidad económica de su comercio. La descapitalización del comercio, no es más que una nueva versión del cuento del hombre del saco, con el que pretenden asustarnos. Sobre todo no realice previsiones de tesorería, y menos a corto y medio plazo. Si dentro de tres meses no tiene Ud. dinero para pagar a sus proveedores, ya verá como encuentra alguna solución sobre la marcha.

19° Escatime todo lo que pueda en gastos de dinero y de tiempo, en cosas tales como mantener una buena iluminación, una buena aireación, una buena sonorización, una buena señalización (carteles), unos buenos escaparates, unas promociones, una tienda limpia y agradable, etc., usted a vender al que buenamente se presente por la tienda sin más.

20° Quéjese, quéjese cuanto pueda de todo y de todos. Como es obvio, la culpa de todo la tiene "La Crisis", mientras dure la crisis lo único coherente que se puede hacer es protestar y dejar estar las cosas. Si ha oído usted que es precisamente en estos años de crisis donde se está perfilando el modelo de sociedad, y por tanto el modelo de economía, y por tanto el modelo de fórmulas comerciales del futuro, no se lo crea.

Espero que los anteriores consejos le sean útiles en su ardua carrera hacia la ruina. Siguiéndolos al pie de la letra le garantizo que lo conseguirá. Suerte...