campeónplus smart

FÁCIL , RÁPIDO Y EXACTO

Universidad TEC Milenio / Colima / Lic. Carlos Maldonado Villaverde / Abril 2010

10 reglas infalibles para arruinar a su empresa

¿Por qué querríamos arruinar nuestro negocio?

Existe una dicotomía (que no siempre se resuelve favorablemente) entre el éxito personal y el éxito de nuestro(s) negocio(s).

Una empresa puede tener éxito a costa de la estabilidad financiera de sus accionistas y –por el contrario- una empresa puede fracasar mientras los empresarios nadan en la abundancia.

“Empresas pobres, empresarios ricos…”

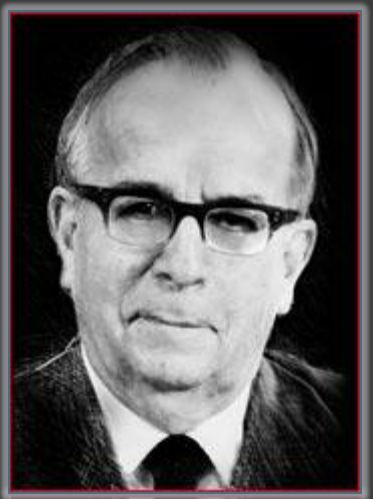
José López Portillo
(refiriéndose al citado fenómeno)

El estado ideal de la relación empresa-empresario es simbiótico, recibiendo cada uno de ellos un beneficio de la otra parte.

Desde la perspectiva de Luis XIV, como desde la de muchos empresarios contemporáneos, no existe diferencia entre empresa y empresario, pero lo cierto es que son dos entes diferentes en un esquema de colaboración y dependencia mutua.

“El estado soy Yo…”

Luis XIV, el “Rey Sol”
Durante el periodo del absolutismo en Francia.



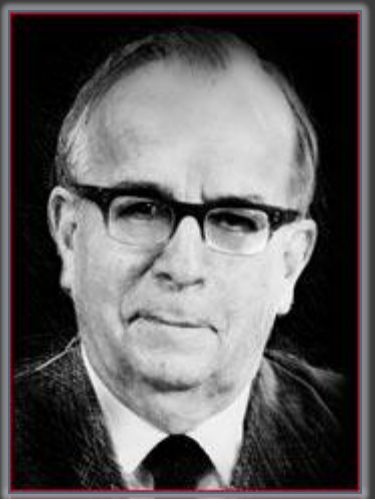
Hoy, encontrándonos en este campus de la ***Universidad TecMilenio***, es de elemental justicia recordar los valores sobre los que un mexicano ejemplar sustentó el crecimiento de sus empresas:

- Reconocer el mérito en los demás
- Controlar el temperamento
- Nunca hacer burla
- Ser cortés
- Ser tolerante
- Ser Puntual
- Si uno es vanidoso, hay que ocultarlo
- No alterar la verdad
- Dejar que los demás se explayen
- Expresarse concisamente
- Depurar el vocabulario
- Asegurarse de disfrutar el trabajo
- Reconocer el enorme valor del trabajador manual
- Pensar en el interés del negocio más que en el propio
- Análisis por encima de la inspiración o la intuición
- Dedicación al trabajo y
- Ser modesto

"Ideario Cuauhtémoc", escrito por don Eugenio Garza Sada.

“Pensar en el interés del negocio más que en el propio”

…¿No andaba don Eugenio con sus ideas trastocadas?



El grupo de empresas nacidas alrededor de Cervecería Cuauhtémoc, demuestran que no estaba equivocado. La congruencia en el decir y el hacer llevó primero a sus fundadores y luego a Don Eugenio y a sus sucesores a:

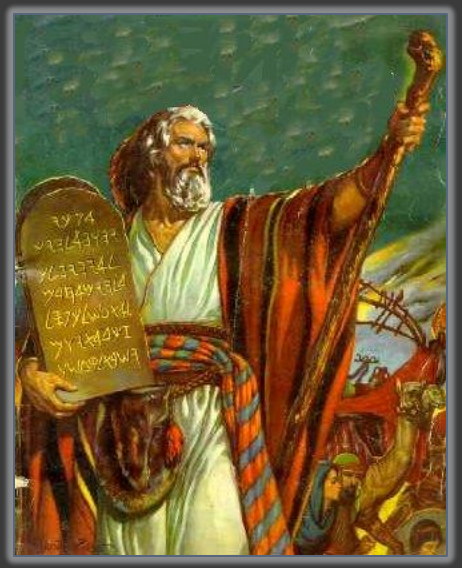
•1911 Fundar la Escuela Politécnica, antecedente directo del Tecnológico de Monterrey (Y de la Universidad TecMilenio).
•1918 Fundar la Sociedad Cuauhtémoc y Famosa, con el fin de fomentar el desarrollo de los colaboradores de las empresas y sus familias.
•1943, el 6 de septiembre se funda el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.
•1944 Inauguran el parque deportivo Cuauhtémoc con 9 hectáreas de instalaciones.
• 1945 Se establece la Clínica de la Sociedad Cuauhtémoc y Famosa (Aún no sufrían el IMSS).
•1957 Don Eugenio y don Adolfo Ruiz Cortínez entregan 1,318 casas a empleados de las empresas del grupo. (Tampoco el Infonavit existía).
•2002 Nace la Universidad TecMilenio.
•2005 El grupo es reconocido como Empresa Socialmente Responsable por parte del CEMEFI (Centro Mexicano para la Filantropía).
•2005 Crea la planta de reciclado de envase PET más grande del mundo.
•2008 Femsa es incluida en la lista “10 Best employers of Mexico” de Hewitt.
•2008 El 14 de noviembre se instituye la Fundación FEMSA de apoyo a la educación, la ciencia y la tecnología.

Pero, dejemos a un lado a Don Eugenio y vayamos al grano, ¿cómo un grupo de directivos pueden llevar a la quiebra (o muy cerca) a empresas tan poderosas como FORD, CHRYSLER y GENERAL MOTORS?

¿Qué ruta siguieron? ¿Cuáles son los principios que norman el fracaso predecible?

Esto es gracias a las 10 reglas de oro que hoy aprenderemos para poder fracasar sin remordimiento.

Si GM pudo… ¿por qué yo no?



Armemos, pues, nuestros propios diez mandamientos del fracaso empresarial, a manera de un moderno Moisés recibiendo las tablas de la ley, éstas deben considerar:

1.- El tiempo
2.- La perspectiva
3.- El costo
4.- La información
5.- El compromiso
6.- La inversión
7.- Las finanzas
8.- El equipo
9.- La supervisión y
10.- La utilidad

1.- El tiempo
2.- La perspectiva
3.- El costo
4.- La información
5.- El compromiso
6.- La inversión
7.- Las finanzas
8.- El equipo
9.- La supervisión y
10.- La utilidad

El tiempo es el factor fundamental y el costo más elevado a considerar en el desarrollo de nuestros proyectos, todo lo demás se puede conseguir, comprar, pedir prestado o robar, pero el tiempo únicamente se aprovecha o se desperdicia.

La frase nemotécnica para este primer mandamiento:

No dejes para mañana lo que puedes hacer pasado mañana.

1.- El tiempo
2.- La perspectiva
3.- El costo
4.- La información
5.- El compromiso
6.- La inversión
7.- Las finanzas
8.- El equipo
9.- La supervisión y
10.- La utilidad

Ver desde una única perspectiva la información, hace que se tomen decisiones mal soportadas. La información es para analizarla, desglosarla, desintegrarla, cuestionar sus fuentes y simular resultados.

La frase nemotécnica para este segundo mandamiento:

II

Al cliente, lo que pida.

1.- El tiempo
2.- La perspectiva
3.- El costo
4.- La información
5.- El compromiso
6.- La inversión
7.- Las finanzas
8.- El equipo
9.- La supervisión y
10.- La utilidad

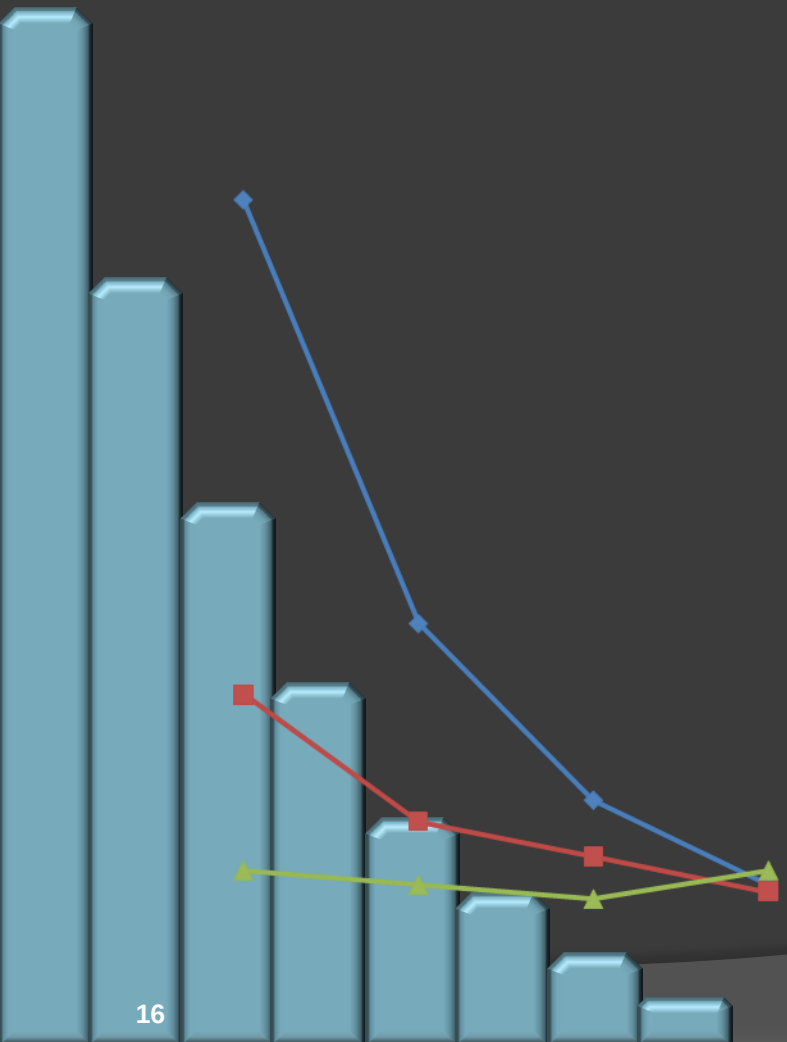
La determinación del costo es una aproximación al fenómeno de la producción de bienes y servicios. El costo es el principal parámetro para definir el precio, que es un dato fijo.

La frase nemotécnica para este tercer mandamiento:

III

Según el sapo es la pedrada.

1.- El tiempo
2.- La perspectiva
3.- El costo
4.- La información
5.- El compromiso
6.- La inversión
7.- Las finanzas
8.- El equipo
9.- La supervisión y
10.- La utilidad



El análisis de los datos que se miden en campo debe ser mantenido de manera clara y significativa al revisar cada paso del proceso de atención al cliente, considerando nuestras propias capacidades y limitaciones.

La frase nemotécnica para este cuarto mandamiento:

IV

Primero mata, después virigüa.

1.- El tiempo
2.- La perspectiva
3.- El costo
4.- La información
5.- El compromiso
6.- La inversión
7.- Las finanzas
8.- El equipo
9.- La supervisión y
10.- La utilidad

Quebrar su negocio es muy fácil: piense primero en usted y después en sus clientes, sus trabajadores y sus proveedores.
Pensar en dinero es $€X¥… ¿o no? Tomemos el que nos hace falta y hasta tomemos mucho más y qué nos preocupa lo que les pase a los demás.

Ingresos empresariales

Impuestos

Recursos disponibles para la empresa

Recursos disponibles para el empresario

La frase nemotécnica para este quinto mandamiento:

V

Primero yo, después yo y al último yo.

1.- El tiempo
2.- La perspectiva
3.- El costo
4.- La información
5.- El compromiso
6.- La inversión
7.- Las finanzas
8.- El equipo
9.- La supervisión y
10.- La utilidad

El manejo de los recursos financieros se planea con antelación y se promueven fuentes de financiamiento alterno únicamente cuando las fuentes de financiamiento naturales son insuficientes.

La frase nemotécnica para este sexto mandamiento:

VI

Comamos y bebamos que mañana nos morimos.

1.- El tiempo
2.- La perspectiva
3.- El costo
4.- La información
5.- El compromiso
6.- La inversión
7.- Las finanzas
8.- El equipo
9.- La supervisión y
10.- La utilidad

NO hay peor inversión que la que está en manos de nuestros proveedores o en la bodega de nuestra empresa sin generar utilidades.

La frase nemotécnica para este séptimo mandamiento:

VII

La bodega y la colmena sólo vale llena.

1.- El tiempo
2.- La perspectiva
3.- El costo
4.- La información
5.- El compromiso
6.- La inversión
7.- Las finanzas
8.- El equipo
9.- La supervisión y
10.- La utilidad

El trabajo en grupo implica bajar las decisiones al nivel operativo, mas éstas no pueden darse si no existe un sistema de información completo y actualizado.

La frase nemotécnica para este octavo mandamiento:

VIII

El jefe manda y cuando se equivoca, vuelve a mandar.

1.- El tiempo
2.- La perspectiva
3.- El costo
4.- La información
5.- El compromiso
6.- La inversión
7.- Las finanzas
8.- El equipo
9.- La supervisión y
10.- La utilidad

La revisión, evaluación y programación del trabajo se hace cada semana y se ajusta acorde a los avances obtenidos en la semana anterior.

La frase nemotécnica para este noveno mandamiento:

IX

Cuando el gato se va, los ratones hacen fiesta.

1.- El tiempo
2.- La perspectiva
3.- El costo
4.- La información
5.- El compromiso
6.- La inversión
7.- Las finanzas
8.- El equipo
9.- La supervisión y
10.- La utilidad

La camioneta de lujo último modelo se compra con la utilidad obtenida al terminar un proyecto, después de pagar impuestos, NO CON EL ANTICIPO.

La frase nemotécnica para este último mandamiento:

X

Vivamos hoy, porque mañana ¿quién sabe?

Las conclusiones las aportarán ustedes

Colima, Colima, Abril de 2010
Carlos Maldonado Villaverde

campeónplus
FÁCIL , RÁPIDO Y EXACTO

Gracias