

REPORTERTE

N I V E 1 U N O



SE LES ACABÓ LA SUERTE



Número 21 Año 1

15 al 31 de julio 2016
\$42 M.N. \$4.99 US
0460021
7 23800 69672 2

Alerta en México
por violencia de género
p. 34



RNITV
reporteniveluno.mx



Las cuatro efes del éxito

Magali Téllez

Los empresarios mexicanos poseen ventajas competitivas que no tienen otros líderes en el resto del mundo, facultades que los emprendedores no aprovechan al máximo para posicionar a empresas locales en el mercado global. Sin embargo, los empresarios mexicanos, lo desconocen.

Para lograr que un negocio florezca, los empresarios exitosos dejan la comodidad y orientan principalmente los objetivos a un escenario abundante de resultados si la oportunidad de crecimiento rebasa fronteras. Para impulsar lo hecho en México, el especialista en negocios de talla internacional José Ignacio Sordo Galarza expone cuatro habilidades que los mexicanos tienen a diferencia de otros líderes emprendedores en el mundo.

Las cuatro eses del éxito: *focus*, *foresee crises*, *force* y *frugality*, refieren a la capacidad de enfoque, prevención de crisis, fuerza y moderación que tienen los mexicanos para dirigir una empresa, desarrollar un proyecto o invertir en un negocio. Estas fortalezas se deben a la cultura mexicana, que por lógica o sentido común llevan a cualquier persona a enfocar un objetivo y no claudicar hasta lograrlo.

Como mexicano se tiene la habilidad de forzar las cosas para que salgan en un tiempo determinado e, incluso, hay quienes se atreven a abrir un negocio sin que esté en las condiciones adecuadas para el inicio de operaciones; es decir, se cuenta con la facultad de resolver sobre la marcha.

En Estados Unidos y Europa impera el consenso para la toma de decisiones. En México, por el contrario, es muy común que el líder de negocios imponga su voluntad sin preguntar a los demás si están o no de acuerdo. Este hecho, según el asesor ejecutivo, más que ser una actitud egoísta con el equipo de trabajo es un pequeño paso para alcanzar la prosperidad de la empresa.

Los mexicanos se colocan a la cabeza en el puntero de los negocios porque son prácticos y moderados con relación a los recursos. Cuando en el extranjero se destina capital para el desarrollo y se paga por cada especialidad, en este país la inversión se referencia a una persona que resuelve distintos rubros.

Prevenir los escenarios de un negocio mal encaminado también es una ventaja que los mexicanos tienen con relación a otros empresarios en el mundo. Si presienten que algo va a salir mal, simplemente rehúsan seguir adelante. A pesar de estas facultades, los líderes de negocios, en su mayoría, no se atreven a arriesgar y a salir de su zona de confort.

La hipótesis de José Ignacio Sordo Galarza es que “el gran problema de México radica en que sus habitantes son hombres cómodos”, quienes por encima de prosperar en el trabajo buscan la comodidad en los mismos.

Tips de aprendizaje

Para salir del círculo vicioso que se replica en cada país, Sordo Galarza asegura que los empresarios mexicanos deben ser ejecutivos no conformistas, es decir, que sean curiosos, superrealistas, orientados a resultados y deben evitar detenerse hasta lograrlo.

A través de su libro *The Uncomfortable CEO*, invita a los lectores a explotar los atributos antes mencionados, ya que los “líderes con un profundo nivel de curiosidad, descubren oportunidades estimulantes y tienen una visión crítica y objetiva de la imperfección y la improbabilidad de las cosas”, lo que ayuda a los emprendedores a lograr el progreso en su negocio.

Enfrentarse a la realidad es de suma importancia para un ejecutivo. “Al conocer los errores que se han cometido en el pasado, este tiene la posibilidad de innovar al respecto y establecer puentes y protocolos de aprendizaje”. De acuerdo con el autor, “estos líderes son capaces de tomar decisiones difíciles que no son ni cómodas, ni populares”.

Los empresarios mexicanos también deben tener pasión por los resultados, además de entender que con cada desafío deben aprovechar su posición de liderazgo. Esto no necesariamente es garantía de éxito, pero permite “estar a la vanguardia y obtener perspectivas innovadoras que contribuyan a que la empresa acumule más valor”.

Según el tecnólogo con más de 25 años de experiencia en el mercado, los líderes de negocios en el mundo nunca claudican. “Aceptan con rigor los riesgos asumidos y describen los problemas con neutralidad sin importar que su perspectiva sea poco popular o controversial”.

Sordo Galarza detalla que estos atributos cuentan con la característica de transportabilidad, es decir, que pueden replicarse en cualquier sitio y son útiles en cualquier esfera del negocio. Además, tienen la misma probabilidad de éxito tanto en México como en el mundo.



El punto ciego de los empresarios

El gran secreto del éxito, de acuerdo con el fundador y presidente de la firma de consultoría CIO Eureka, está en saber vincular tecnología y negocios. Recomienda evaluar en primera instancia a qué departamento se invierte la mayor parte del capital y, luego, considerar si el empresario en verdad sabe para qué lo hace. Según su experiencia, “ante la ausencia de valor (de la empresa o las herramientas usadas), las decisiones están mal fundadas”.

Uno de los problemas que se cometen a menudo es que los inversionistas destinan recursos a proyectos que no conocen y, peor aún, no saben cuáles serán los beneficios de cada peso desembolsado. Ello, al no entender los términos que se utilizan en el procedimiento o carecer de proximidad con las personas encargadas para su desarrollo.

“Esta enfermedad afecta a la mayoría de los empresarios en el mundo”; por ejemplo, a las grandes empresas que invierten más del 50 por ciento de su capital en el área de sistemas y no destinan recursos a la capacitación del personal que trabaja en el área. Error que se comete con frecuencia y es uno de los puntos ciegos más importantes de los empresarios y líderes de negocios.

De acuerdo con Sordo Galarza, es de suma importancia entender el funcionamiento para evitar las fugas de capital y aprovechar hasta el último recurso. En materia de tecnología, “la implementación de esta estrategia permitirá que, más allá de hablar de bits y bytes, exista la posibilidad de vincular la parte robótica y electrónica con la capacidad del personal para definir los términos de manera clara”.

Lo anterior, destaca el especialista en negocios, es fundamental para saber cuál es el objetivo de la herramienta, cuánto es lo que va a costar y cuáles son los beneficios que traerá a corto, mediano y largo plazo; condición que es funcional en las distintas esferas empresariales. 