

Diez reglas fundamentales para tener éxito en los negocios

Lo importante no es tener listas de principios o valores, sino darles vida, a lo largo de toda la organización.

El Economista
Ricardo B Salinas
24 de noviembre de 2017

Desde tiempos bíblicos, los decálogos han mostrado ser herramientas útiles que nos permiten tener siempre en mente principios fundamentales para guiar nuestras acciones.

Como empresario, encuentro los decálogos, o en general las listas de principios, de gran utilidad, sobre todo cuando los comparto con mis colaboradores. Pero atención: lo importante no es tener listas de principios o incluso valores, sino darles vida, a lo largo de toda la organización.

COMPARTO CON GUSTO EN ESTE ESPACIO MI DECÁLOGO PARA EMPRESARIOS Y EJECUTIVOS:

1. Lo primero es que tienes que conocer y comprender de qué se trata el negocio: ¡conócelo a detalle o no le entres!
2. Nunca olvides que el propósito central de cualquier negocio es producir más y mejores productos o servicios, siempre al menor costo posible, logrando así la preferencia del cliente, la cual se manifiesta como ventas crecientes. Cualquier otro indicador es mera ilusión óptica.
3. Es esencial vivir y respirar un ambiente de economía extrema: los recursos nunca sobran.
4. No dejes pasar buenas oportunidades de crecimiento, pero ten mucho cuidado con la trampa de la sobre-expansión. En especial, evita soñar con nuevos negocios cuando no tienes al personal capaz de ejecutarlos.
5. Como empresario o ejecutivo, la responsabilidad del negocio es tuya, no de tus subordinados. Cuando delegas autoridad y responsabilidad, debes mantener una cercana y constante supervisión sobre las personas a las que delegas.
6. Siempre debes estar alerta sobre cómo mejorar los procesos, ahorrar costos, subir ventas y bajar gastos. Aprende y usa el método de Kaizen.
7. Debes estar dispuesto a tomar riesgos, siempre que el riesgo sea justificado y el negocio, o la iniciativa propuesta, presente una probabilidad razonable de ser rentable.
8. Un empresario siempre busca nuevos horizontes y mercados desatendidos en territorios foráneos.
9. Siempre debes respaldar tus productos y servicios con una muy amplia garantía de satisfacción para el cliente y en caso de duda, decide siempre a favor del cliente.

10. Si tienes éxito y te vuelves muy rico, considera que la riqueza es para trabajarla y ponerla al servicio de la gente. Recuerda tus responsabilidades para con tus empleados, socios, accionistas y el público.

Si ejecutamos este decálogo reduciremos las posibilidades de fracaso en los negocios (aunque sospecho que la mayor parte de estos principios nos servirán para la vida). Espero que a los empresarios y ejecutivos jóvenes, que empiezan la gran aventura de emprender, este decálogo les resulte de utilidad.

Como reflexión final, les comento que nunca conocí a nadie exitoso en los negocios que no tuviera una fundada opinión propia.

El autor es presidente y fundador de Grupo Salinas.

<https://www.eleconomista.com.mx/opinion/Diez-reglas-fundamentales-para-tener-exito-en-los-negocios-20171124-0006.html>