

REUNIÓN MENSUAL ASIS CAPÍTULO MÉXICO A.C



Construyendo el ASIS que todos queremos

ASIS CAPÍTULO MÉXICO A.C. | REUNIÓN MENSUAL | SEPTIEMBRE 2017
¡Gracias a nuestro patrocinador por hacer de este evento todo un éxito!



SEPTIEMBRE 2017

Sponsored by



Fecha: 05 de Septiembre
Lugar: Hacienda de los Morales, Salón Terraza
Patrocinador: Trust Group
Asistentes: 174 asistentes

La reunión mensual de ASIS Capítulo México del mes de Septiembre contó con la presencia de Daniel Marcos, es Ingeniero Industrial y de Sistemas además de ser el fundador y Presidente de Gazelles Growth Institute, empresa de educación ejecutiva por internet.

Donde presentó su plática *Scalling up: Por qué algunas compañías lo logran y las demás no*; cuyo objetivo general es demostrar cuáles son las decisiones que se deben tomar correctamente para la cimentación y ascensión de una compañía.

El ponente comentó que el primer paso hacia una buena cimentación empresarial es eliminar errores, acortar los tiempos y mejorar los modelos, además que es fundamental contar con personal adecuado para evitar problemas de estrategia, difusión y pérdida de capital. Se deben crear los puestos que el negocio necesita y después contratar al empleado correcto que ejecute sus labores.

La creación de una empresa exitosa no es rápida o sencilla y pasa por diversos niveles: Primera etapa, el emprendedor que tiene de 1 a 5 empleados donde el objetivo es tener el producto. Segunda de 6 a 15 empleados donde es prioridad el flujo monetario ya que se tiene un gasto fijo y personal, en esta etapa se debe aprender a ser un líder, derogar y definir direcciones. Tercera etapa, lo más importante es el liderazgo y creación de otros líderes pues la primera línea debe ser fuerte porque está a cargo de otras y las disfunciones que ocurran en los niveles bajos son el reflejo de las estructuras altas. Daniel Marcos, destacó que un líder tiene que ser un buen comunicador, diseñador de planes de acción, creador y coach de equipo ya que el liderazgo a partir de la etapa 3 se cimienta a base de *coacheo*, preguntas y respuestas y los niveles ya saben sus funciones y obligaciones, saben ejecutar. Etapa cuatro, creación de un satélite alrededor de la organización donde la operación de ésta no dependa únicamente del director. Es importante recordar siempre que el líder es el innovador estratégico, catalizador de cambios y decisiones.

Con respecto al personal se debe contar con el equipo correcto, para lograrlo el ponente hizo énfasis en que las entrevistas de media hora no funcionan, hay que pasar tiempo con la persona para entenderla por lo que recomienda una entrevista de 4 horas pues para Marcos, entre más tiempo dure ésta mejor se conoce a la persona, se decide y más problemas y dinero a futuro se ahorrara: “contrata lo más lento posible, corre lo más rápido posible”, recomendó.

Uno de los puntos más importantes a destacar para las empresas que buscan ser exitosas es el manejo de la fórmula 90/10, donde los equipos directivos y directrices entrenan el 90% para ejecutar el 10, a diferencia de otros países México está acostumbrado a hacerlo al contrario, un error ya que se debe crecer al equipo primero para que la empresa crezca. Como cada empleado realiza una labor específica el hacer entrenamiento general es un problema, éste debe ser personalizado en sus 4 niveles: empleados de base, gerente de primera vez, gerente de gerentes y vicepresidentes y directores, cada uno debe tener un entrenamiento especial para poder subir al siguiente nivel y es deber de los directivos ayudar a crecer a su gente.

El también blogger de capitalemprendedor.com recomendó para las empresas adaptar a las circunstancias del mercado su idea central y no crear estrategias complejas, pues entre más sencilla más fácil de llevar a cabo. Primero se debe entender el propósito de la empresa, si se entiende lo que el cliente quiere ese es el propósito de la estrategia. Después se debe llevar a un objetivo a largo plazo, 10 años, mínimo y si aún no se define el objetivo del negocio, responder a estas preguntas ayudará: ¿Qué te apasiona?, ¿En que eres el mejor en el mundo o en el mercado? y ¿Cómo hacer dinero? Hay que tener claros dos puntos: visualizar y trabajar el dónde se quiere estar entre 30 años y qué hacer este trimestre y una vez que se tiene la promesa de marca hay que presentarla al cliente y buscar la ventaja competitiva.

Durante la presentación se resaltó la labor del líder, que es el no prever problemas sino acelerar la unidad de ejecución, innovar, poder identificar el problema y resolver lo más rápido posible. La certeza de los clientes en la ejecución es lo que hace a un negocio y para lograr esto se deben cubrir tres nichos: poner prioridades claras en el equipo; métricas que nos ayuden a ver si la gente lo está absorbiendo y un ritmo de reuniones. *Prioridades* de equipo cinco máximo, preferentemente tres para que se realicen en la empresa.

REUNIÓN MENSUAL ASIS CAPÍTULO MÉXICO A.C



Se recomienda tener una diariamente de 7 a 10 minutos para sincronizarse, una semanal de 60 a 90 minutos para enfocarse y colaborar como equipo, una mensual para resolver problemas, una trimestral para revisar críticas y prioridades y una anual para planear estrategias.

En esta ocasión, el patrocinador del evento fue **Trust Group**, es un grupo de 5 empresas dedicadas a brindar Soluciones Integrales de Seguridad a personas, empresas y gobierno con estrictos estándares de calidad, privacidad y confidencialidad.

Construyendo el ASIS que todos queremos

ASIS CAPÍTULO MÉXICO A.C. | REUNIÓN MENSUAL | SEPTIEMBRE 2017
¡Gracias a nuestro patrocinador por hacer de este evento todo un éxito!



Sponsored by **TRUSTGROUP**
"Nadie Conoce México Como Nosotros".

