

10 reflexiones empresariales



JAUME LLOPIS.

Profesor de Estrategia de IESE Business School.

Mi nuevo libro, publicado recientemente y titulado *500 tuits para dirigir mejor*, publicado recientemente (Editorial Profit), no tiene mas objetivo que invitar a la reflexión sobre temas fundamentales de la economía y la dirección de empresas a través de 10 capítulos y 500 tuits. En este Decálogo vamos a seleccionar algunos de ellos.



1. ECONOMÍA. La crisis ha generado cambios: más enfoque al cliente, reducción de niveles jerárquicos, organizaciones orientadas al mercado, flexibilidad laboral y más autonomía al trabajador.

2. DIRECCIÓN DE EMPRESAS. La dirección de empresas tiene una gran dosis de VISIÓN y EXPERIENCIA, y algo de CIENCIA.

3. DIRECCIÓN DE PERSONAS. Los buenos directivos dedican entre el 30%-40% de su tiempo al EQUIPO. A identificar el talento, contratarlo, formarlo y motivarlo.

4. EMPRESA FAMILIAR.

Sus trampas son confundir la propiedad con la capacidad de dirigir y retrasar la sucesión. Los problemas vienen por la falta de buena convivencia familiar.

5. ESTRATEGIA Y ORGANIZACIÓN.

Hay tres estrategias de éxito: precio, diferenciación, segmentación/nicho. La de precio es peligrosa, los competidores son *INTELIBRONES* (inteligentes, pero cabrones) y siempre hay alguien más barato. No a la guerra de precios.

6. FINANZAS. Una empresa vale lo que otro está dispuesto a pagar por ella, y nada más. Si nadie da nada por tu empresa, tu empresa no vale NADA.

7. OPERACIONES. La principal causa de la baja productividad estriba en la poca formación e implicación de los mandos intermedios.

8. MARKETING. Encuentra un nicho de mercado (de producto o geográfico) y allí haz algo nuevo.

9. MITOS Y MENTIRAS. Si tú te comes dos pollos y yo ninguno, la estadística dice que hemos comido uno cada uno.

10. BUENAS PRÁCTICAS.

Haz, crea, innova, equivócate y cambia.

En definitiva, es importante tener una **ESTRATEGIA** clara, una **ORGANIZACIÓN** adecuada a la estrategia, favorecer el **ESPÍRITU EMPRENDEDOR**, poner énfasis en la **ACCIÓN**, aplicar siempre las **3 R (REESTRUCTURACIÓN, REINGENIERÍA, REINVENCIÓN)**, estar muy **CERCA DEL CLIENTE**, **INNOVAR** y crear **MARCA**, tener un departamento de **COMPRAS** muy dinámico, tener **FOCUS (ZAPATERO, A TUS ZAPATOS)** y, sobre todo, tener **PASIÓN** por lo que haces. Sin **PASIÓN**, todo lo anterior no sirve para nada.

