



El decálogo del éxito de Salinas Pliego

—El presidente de Grupo Salinas revela a Expansión CEO las 10 reglas que le da a sus ejecutivos; conocer el negocio, supervisar a los colaboradores y compartir la riqueza, entre sus normas—

Por Ricardo B. Salinas

Revista Expansión CEO
Opinión
Columna Invitada

Julio/Agosto 2010
Año XLI
Número 1045

Desde tiempos bíblicos, los decálogos han mostrado ser herramientas útiles que nos permiten tener siempre en mente los principios fundamentales para guiar nuestras acciones (*¿quién no recuerda los 10 Mandamientos?*).

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.

De hecho, para fomentar el liderazgo y la buena gestión, es básica la comunicación con todos los miembros de una organización, para compartir nuestros puntos de vista con respecto a los negocios y para conocer las opiniones de la gente que está en las trincheras más remotas; sobre todo si hablamos de un grupo tan diverso como Grupo Salinas.

Usualmente, utilizo mi blog, que los invito a visitar en www.ricardosalinas.com/blog, para compartir estos puntos de vista con todo aquel



que esté dispuesto a conocerlos y a enviar sus opiniones (no sólo con mis colaboradores).

Por obvias razones, los temas que más abordo en este sitio están relacionados con los negocios, pero también encontrarán mi opinión sobre muchos otros asuntos que considero relevantes como: economía, finanzas públicas, responsabilidad social, historia y cultura, entre otros.

Hoy, por primera vez, compartiré públicamente aquí, en la revista Expansión CEO y CNNExpansión.com, una pieza fundamental de comunicación con mis ejecutivos; lo que yo llamo las 10 Reglas Fundamentales para Tener Éxito en los Negocios:

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 preferencia 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 sobreexpansión, 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 delegadas.
6. Siempre debes estar alerta sobre cómo mejorar los procesos, ahorrar costos, subir ventas y bajar gastos. Aprende y usa el método de [Kaizen](#) (para quienes no lo conocen, en mi blog hablo de este tema).
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 (de hecho, mi amigo Carlos Slim nos recuerda que sólo somos administradores temporales de la riqueza).

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 lectores de Expansión, este decálogo empresarial les resulte de utilidad, en todo caso, los invito a visitar mi blog y compartir sus puntos de vista.

Y ahora para la reflexión final: nunca conocí a nadie exitoso en los negocios que no fuera un individuo con una fundada OPINIÓN PROPIA.

