

# the TOTAL ALIGNMENT Update

Mayo 2009

Edición: 1



Nos complace invitarle a la lectura de nuestro canal de comunicación y puesta al día de Alineación Total. Deseamos que encuentre información valiosa y relevante para estos tiempos de retos globales y buscamos asimismo tener de nuestros lectores comentarios y retroalimentación.

## Es Hora de Cambiar el Modelo de Administración/Gestión

La batalla por incrementar la eficiencia operativa en los últimos años, ha sido exitosa en mejorar muchas empresas. Sin embargo la sobrevivencia en la actual crisis económica mundial, se ha vuelto la meta mas importante para muchísimas empresas. Ha

llegado el momento de re-examinar las premisas que nos han servido hasta hoy, en todos los aspectos del negocio. Particularmente necesitamos un cambio en la manera que lideramos, administramos, gestionamos. Necesitamos un modelo de gestión que recoja las necesidades de hoy y esté libre de las fallas y fisuras que han debilitado a las organizaciones en el pasado reciente.

Un NUEVO modelo de gestión es la propuesta que recoge el libro Alineación Total. En él es medular el concepto que postula que CADA persona debe saber exactamente cómo contribuye al éxito de la organización. El mecanismo para obtener este conocimiento es su "Scorecard" Individual. Literalmente : "Tarjeta de Resultados". Llamada también Cuadro de Mando, Matriz de Evaluación, etc.) ALINEADOS con la Visión y la Estrategia.

El Scorecard Individual contiene los indicadores que reflejan la UNICIDAD con que añade valor cada trabajo, cada puesto, para conducir a toda la organización hacia la Visión. A partir de la revisión de la información proveída por el Scorecard, Alineación



### EN ESTA EDICIÓN

Es hora de cambiar el modelo de Administración/Gestión

#### Noticias

Revitalice su estrategia y catalice su ejecución.

## NOVEDADES

El Dr. Khadem visitó Cali, Bogotá y Neiva en Colombia en marzo de 2009. Fue invitado por COTELCO, asociación colombiana de propietarios hoteleros durante su convención anual que tuvo lugar en Neiva, para dar una conferencia magistral. Fue invitado también por la Asociación de Profesionales de Recursos Humanos en Bogotá y mas adelante se desplazó a España donde habló en dos foros, tanto de grandes corporativos como medianas empresas en el evento Italo-Español Contac 2009, de la Compañía de las Obras. Estuvo presente también con directivos de Recursos Humanos de Navarra en el Aula Magna de Foro Europeo Business School y en Zaragoza con lideres empresariales convocados por Top-

Total establece una cultura de mejora y aprendizaje. Bajo este modelo, la gente no está a la deriva y a la defensiva así como con miedos a fallar. En este modelo cada uno recibe ayuda por parte de jefes y subalternos.

## GRUPO BIMBO SE CONVIERTE EN LA PANIFICADORA MAS GRANDE DEL MUNDO

Grupo Bimbo, la empresa mexicana panificadora que se ha convertido en la líder mundial a partir de la adquisición de Weston Foods de los Estados Unidos, trabaja bajo el modelo de Alineación Total desde 2006.

## GRUPO LALA RECIBE CONFERENCIA DE ALINEACIÓN TOTAL PARA SUS EJECUTIVOS

La empresa mexicana líder en productos lácteos y derivados, Grupo Lala, ha invitado al Dr Riaz Khadem a dar una conferencia magistral sobre Alineación Total a los miembros de su equipo directivo. El evento fue apoyado por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (Tec) emitiéndola a través de todos los campus del Tec. en su circuito satelital.



Ten, plataforma de la cual forma parte. El periódico Expansión de España dio buena cuenta de todo este periplo y [otras publicaciones de interés empresarial.](#)

## NOTAS DE PRENSA

Riaz Khadem entra a formar parte de la connotada plataforma española de Management "Top Ten". Por sus siglas en inglés [Top Ten Management Spain](#), de la cual forman parte los mas prestigiosos autores y conferenciantes en la materia.

## ALINEACION TOTAL

A.T. desafía las premisas y dogmas asumidos en el pasado, e introduce una herramienta fundamental para gestionar recursos escasos, tema tan crítico en épocas de sobrevivencia, cambio constante y crisis.

[¡Únase a nuestra Lista de Distribución!](#)

**REVITALICE SU ESTRATEGIA Y CATALICE SU EJECUCIÓN  
EL FUTURO SERÁ DIFERENTE DE COMO HOY PIENSA.**

Por el Dr. Riaz Khadem

Si piensa que esta crisis es temporal y que las cosas en algún momento volverán a encontrarse como solían estar...piense otra vez. El mundo ha cambiado ya de forma permanente y el futuro ya no será como era antes. Esta recesión - que opera dentro de la concurrencia de muy diversos problemas mundiales - es peor que cualquier cosa que hayamos visto en toda una vida. Sus clientes no tomarán decisiones de compra de la forma que lo hacían. Sus proveedores no serán capaces de

operar bajo las mismas reglas que lo habían podido hacer hasta ahora, y los accionistas son mucho más escépticos y precavidos. El mundo HA CAMBIADO. Es hora de desechar las premisas, dogmas y creencias que hasta ahora nos rigieron y fueron útiles y es hora también de ser receptivos a nuevas y originales formas de hacer las cosas. Así, si cree que esperando a que las condiciones por sí solas mejoren para retomar lo que hacía antes, como lo hacía antes, está en la parte equivocada de la Historia.

El panorama mundial es espantoso para aquellos que no han apreciado esta tendencia de cambio o están aún en el estado o periodo de negación. La respuesta a los retos será poco o nada creativa causando que los retos se vuelvan a presentar y la situación tenderá a empeorar. Aún así, hay gente para la cual este cambio es una bendición bienvenida y que abre un vasto horizonte de oportunidades que han de ser exploradas aún y desarrolladas. Este grupo de personas SABE que la crisis traerá la innovación como NUNCA ANTES y reducirá los daños que por un largo período la humanidad ha inferido a sí misma y al planeta poniéndolo en grave peligro. Abrazar y recoger las nuevas oportunidades que se abren supone y requiere respuestas creativas a los retos contemporáneos que, además de novedosas, no estén ancladas en el pasado.

Así es que ¿dónde están las nuevas oportunidades a encontrar? Están en todas partes. Habrán de ser descubiertas por la gente que da la bienvenida a los cambios. Verlas requiere una actitud abierta y un estado anímico positivo. Existen y son diversas, cambiando de negocio en negocio y de país en país. Son abundantes y son posibles de encontrar en la medida que se busque con genuino interés satisfacer las necesidades verdaderas -no artificiosas- de la GENTE. Piense en el propósito de toda actividad de negocio. Se trata de encuadrar y buscar un encuentro entre los deseos y necesidades de otras personas. Por un ya largo plazo en el mundo llamado desarrollado, los consumidores han estado a la búsqueda del cubrimiento de sus DESEOS, muy por encima de sus NECESIDADES (aún si no tenían con que pagarlo). Se compraban multiplicidad de bienes...¡que ya tenían! Se compraban casas más allá de su capacidad financiera y se financiaban vacaciones que no podían darse. Se sacrificaba el ahorro para pagar estos deseos acumulando deudas a menudo a altas tasas de interés. La crisis económica está forzando a todo mundo a poner freno hasta llegar a cero consumo en materia de deseos y no poco frecuentemente al límite inferior posible en la cobertura de las más elementales necesidades. Mientras que el concepto necesidad es relativo de persona a persona, todo mundo está siendo forzado a determinar a conciencia qué puede y qué no puede hacer y de qué puede prescindir. Es precisamente en base a estas reflexiones el cambio que apunto en cuanto al cambio en el modelo de toma de decisiones de compra de nuestros clientes. Así que, ¿dónde están las oportunidades?. Pueden encontrarse en abundancia en productos y servicios cuyo enfoque sea en las necesidades que sean innovadoras, efectivas y eficaces en relación a su costo.

## OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Millones de negocios han pasado a través de ejercicios de planificación (otros llaman planeación) estratégica. Casi todos tienen un enunciado de Visión y de Misión, declaraciones de Valores y estrategias para darse una ventaja competitiva. Todos estos negocios, súbitamente encaran un mundo enteramente nuevo. Estos cambios masivos requieren nuevos paradigmas. No es suficiente con hacer unos "finos ajustes" a las estrategias e introducir unos recortes menores en algunos productos o servicios. Un nuevo acercamiento y enfoque se hace necesario para mirar a la crisis corriente y habilitarnos para emerger más fuertes.

Infotrac, Inc.  
Atlanta, GA USA

<http://www.alineaciontotal.com>  
<http://www.riazkhadem.com>

[¡Enviar e-mail!](#)

 **SafeUnsubscribe®**

Este correo electrónico ha sido enviado a [nkhadem@infotrac.com](mailto:nkhadem@infotrac.com)

Email Marketing by

por [inquiry@infotrac.com](mailto:inquiry@infotrac.com)  
[Actualizar perfil/dirección de correo electrónico](#) | Eliminación instantánea con  
[SafeUnsubscribe™](#) | [Política de privacidad](#).



Infotrac, Inc. | Home of Total Alignment & One Page Management | Atlanta | GA | USA