

¿Tiene dificultades para ver este correo? [Haga clic aquí](#)

the TOTAL ALIGNMENT Update

Junio-Julio 2009

Edición: 2



Nos complace compartir avances de conceptos de Alineación Total de aplicación universal. Deseamos que encuentre información de valor para estos tiempos de cambio. Mucho agradeceremos su retroalimentación y sugerencias.

En esta Edición

[Infotrac lanza dos sitios web gemelos](#)

[Noticias](#)

[Un rescate financiero o inyección de recursos puede ocultar las mejores oportunidades](#)

Infotrac lanza dos sitios web gemelos



Infotrac, sede de *Total Alignment* y *Administración en una Página*, lanza dos sitios web hermanados en julio de 2009. El primero, www.infotrac.com es una nueva versión de la web de la empresa que despliega información completa y actualizada acerca de ambos conceptos (*Alineación Total* y *Administración en una Página*) y temas relativos a su implementación.

El segundo, www.riazkhadem.com presenta información relativa a los orígenes del hombre que está detrás de la concepción de

Noticias

El Dr. Riaz Khadem viajó a Oriente Medio y España en junio de 2009. Visitó líderes empresariales en Madrid, Zaragoza, Barcelona, Logroño y Pamplona.

En julio viajará de nuevo a México para pasar algún tiempo con clientes y promover sus libros.

Notas de Prensa

El Dr. Riaz Khadem inicia colaboración con Speakers Network Worldwide con sede en Carolina del Norte, EEUU.

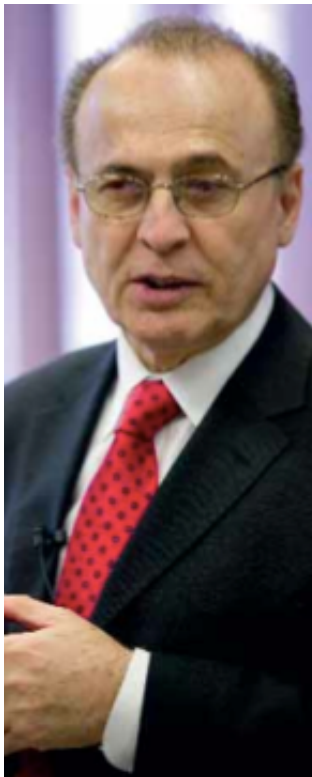
[Inicio notificación...](#)

ambas ideas. Artículos, entrevistas, noticias y videos del Dr. Riaz Khadem disponibles en inglés y en español. Ambos fueron desarrollados por la empresa *3lemon* de Zaragoza, firma de marketing y diseño de herramientas web, muy prestigiada en España.

Negocios en Navarra entrevista al Dr. Khadem

La edición de abril de 2009 de *Negocios en Navarra* dedica la portada y artículo principal de la revista al Dr. Riaz Khadem, en su calidad de consultor de negocios distinguido, de visita por estas tierras. La entrevista, bajo el nombre de "Creatividad vs. Crisis" cubrió varios temas relativos al momento económico, su particular diagnóstico y sobre temas descritos en su libro [Alineación Total](#). Tuvo lugar al término de la conferencia dada ante directores de Recursos Humanos de las mas importantes empresas de Navarra, España.

Las preguntas planteadas por el Dr Khadem fueron: ¿Qué deben hacer las compañía en tiempos de dificultades? ¿Estamos enfrentándonos únicamente a una crisis económica, o la crisis de valores incide tanto o más? ¿Cuáles son los retos que afronta la comunidad de negocios? ¿Cómo se ve el futuro? ¿Qué es *Alineación Total* y como ha de implementarse?



Nasr Khadem es entrevistado en España en Punto Global en una radiodifusión a Navarra



tiempos de dificultad económica.

Nasr Khadem, vicepresidente ejecutivo de Infotrac fue entrevistado por Marta Martínez de Punto Global, Santiago Echarren de Difusión y Sergio Lujambio de Crecento. La entrevista fue transmitida el Junio 24 de 2009 a radioescuchas de Navarra, España. Su tema central fue cómo *Alineación Total* puede ayudar a las empresas a clarificar su visión en términos medibles, hacerles reflexionar sobre las estrategias y examinar sus procesos de ejecución estratégica - todos, elementos tan vitales a la sobrevivencia durante estos

inicia colaboración con [Thinking Heads](#), la mas importante plataforma de conferencistas de España. *Thinking Heads* en su espacio dominical en colaboración con las publicaciones del [Grupo Vocento ha incluido un artículo del Dr. Riaz Khadem](#) en la edición tercera de mayo de 2009.

Grupo Vocento es una de las empresas líderes en materia de comunicaciones y medios en el mercado español, tanto en prensa diaria como en televisión y radiodifusión.

Total Alignment

Desafía supuestos útiles en y para el pasado e introduce una herramienta para gestionar recursos escasos en tan críticos tiempos, para la sobrevivencia en crisis.

[Join Our Mailing List!](#)

UN RESCATE FINANCIERO O UNA INYECCIÓN DE RECURSOS:

la trampa que puede dejar sin ser vistas, las mejores oportunidades

Por Riaz Khadem

La recesión económica en curso presenta emocionantes oportunidades para todas las empresas de cualquier país del mundo. El futuro puede ser muy brillante para aquellas organizaciones que se vean forzadas a ser creativas para sobrevivir. Las compañías están en el punto de inflexión de una innovación sin precedentes, si tienen la capacidad de identificar y aprovechar las oportunidades. Ahí están. La más grande oportunidad que provee la crisis corriente es la de poner la casa en orden. Los paquetes de ayuda, financiación, inyección de tesorería y otras herramientas gubernamentales, bancarias o hasta de los accionistas tienden a esconder estas oportunidades. La oportunidad es de oro, y no existe mejor tiempo que este para aprovecharla.

Enamorarse del Status-Quo

Cuando todo va bien - los clientes compran, los proveedores entregan regularmente, los trabajadores están haciendo su tarea productivamente - tendemos a enamorarnos del Status-Quo. Preferimos que todo siga como está y entonces buscar estrategias para incrementar márgenes y reducir costes mejorando así el beneficio o utilidad y por ende nuestra compensación.

La actual crisis nos está enseñando que el mundo ya no puede tolerar semejante lujo. Los clientes, afectados por la crisis, no compran como compraban. Los proveedores no pueden servirnos con las mismas condiciones, sin riesgo de salir del negocio. Los empleados no siempre pueden adaptarse con celeridad a las nuevas condiciones en su entorno. Enfocarse en optimizar el beneficio, es cada vez mas difícil.

La crisis mundial es pues, una bendición disfrazada. Beneficia porque cimbra nuestro sentido de autocomplacencia. Sin ella seguiríamos enamorados de nuestro *status-quo* o *zona de confort*, cayendo en la trampa de protegerlos a cualquier costo, como si ese fuera nuestro objetivo, y no una vía para un objetivo mucho mas alto.

De Crisis a Victoria

Aquellas organizaciones que aprecian el valor de la crisis, es que están abiertas al cambio. La búsqueda de un nuevo modelo de pensamiento adecuado para el futuro les ayudará a esquivar la bajada abrupta y a emerger fortalecidas. Para éstas, la crisis es precursora de la victoria. Si son capaces de infundir a sus organizaciones con una cultura de apertura a nuevos modelos de pensamiento, aprendizaje, acción y reflexión, entonces ciclos continuos de crisis y victoria les habilitará para ir de fortaleza en fortaleza.

Entonces, en vez de trabajar más duro para permanecer a flote o ganar participación de mercado, se verán los líderes impelidos a trabajar con mas inteligencia. Ello significa revisar las premisas detrás de su modelo de atención a clientes, proveedores, empleados y su compensación. Hay que cambiarlas y encontrar formas creativas de servir a estas relaciones.

Poner la Casa en Orden

Mientras la crisis demanda atención tanto a la parte alta de nuestra cuenta de resultados (ventas, margen) como a la baja (control de gastos, costes) invertir todos nuestros recursos en este esfuerzo, es corto de miras. Lo importante es poner la casa en orden. ¿Que significa esto?: Trabajar con más eficacia, más sistemáticamente y plenamente alineados. Inicia con mirar nuestras empresas con frescura de perspectiva, cuestionándonos de qué se trata, qué pretende conseguir, qué estrategia necesita, y poniendo en operación los procesos necesarios para alcanzar una nueva visión alineada con las realidades del futuro. Requiere la comprensión cabal de la visión y estrategia por cada personas en la organización y su involucramiento en la búsqueda de una meta común. Implica el alinear las actividades de cada persona con la visión y estrategia de la

organización, y usar un sistema para navegar el estadio alineado de forma ágil y efectiva - especialmente cuando las directrices estratégicas cambian.

Inyección de Recursos: No siempre es la respuesta

Es irónico pensar que la mayoría de las veces la inyección de recursos líquidos es un problema pues produce la profundización de una coyuntura de crisis y hasta el colapso. Es espada de dos filos. La inyección de fondos, oculta problemas estructurales, problemas gerenciales y operativos y nos permiten mantener el *status-quo* cuando lo que realmente requerimos, es cambiar.

La asistencia financiera nos ayuda a seguir haciendo lo que hacíamos, tal cual. Quizá con ajustes menores. Cuando la economía mejora nos permitirá seguir delante de la misma manera. Nos niega la ocasión de percatarnos de qué fue lo que realmente pasó y en el proceso, nos perdemos la oportunidad de haber probado cambios mayores y estructurales preparatorios del crecimiento y el futuro. Puede que no nos demos cuenta que lo que hicimos fue poner una venda encima de unas fallas fundamentales y hemos retrasado su impacto devastador a un tiempo futuro.

Beneficio doble

El beneficio de poner la sala en orden, es doble. Maximiza el retorno de una de las mas grandes inversiones que una empresa hace - su gente, al volverse más organizadas, más enfocadas, más sistemáticas, más unidas, y más alineadas.

A la vez construye una herramienta para la navegación de la estrategia. Una herramienta necesaria para timonear a la empresa a través de todas las condiciones climáticas del entorno económico. Construir esa herramienta de alineación para el futuro puede suponer tomar ventaja de la más grande oportunidad que la turbulencia de los tiempos nos esconde a simple vista.

Infotrac, Inc.
Atlanta, GA USA

<http://www.totalalignment.com>

<http://www.riazkhadem.com>

[Reenviar correo electrónico](#)

SafeUnsubscribe®

Este correo electrónico ha sido enviado a nkhadem@infotrac.com

por nkhadem@infotrac.com

[Actualizar perfil/dirección de correo electrónico](#) | Eliminación instantánea con [SafeUnsubscribe™](#) | [Política de privacidad](#).

Email Marketing by



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