

Comparten CEOs estrategias de éxito

Alejandra Mendoza y Marlen Hernández

Monterrey, México (02 octubre 2019).- Durante el Encuentro de Liderazgo Empresarial, organizado por la UDEM, directivos de cuatro empresas compartieron sus estrategias que han implementado para crecer.

Gobierno corporativo

Para Arca Continental (AC), el gobierno corporativo del Consejo de Administración ha sido clave en su éxito.

Jorge Humberto Santos Reyna, presidente del Consejo de Administración de la empresa, indicó que en el 2002, cuando se aliaron las familias Barragán, Arizpe y Fernández, como una medida para fortalecerse en el mercado; se requería de una orientación independiente.

"No es fácil que una empresa familiar esté de acuerdo a veces en compartir cuando vas sumando otras familias, también sumas otras culturas y otras formas de pensar, pero cuando haces el análisis de los fundadores, ves su trascendencia y ves que tienen los mismos valores que se buscan", dijo.

En su conferencia, indicó que la compañía ha tenido cambios dinámicos en los últimos 17 años, y se han logrado adaptar y ofrecer sus productos de acuerdo a la demanda del mercado.

Servicio al cliente

El servicio al cliente ha sido una estrategia para que Viva Aerobus mejore sus servicios y se posicione en el mercado.

Juan Carlos Zuazua Cosío, director general de Viva Aerobus, explicó que la empresa tiene una clara estrategia de crecimiento.

"Lo disciplina en el control de costos, eso ha sido fundamental, el tener una clara estrategia de crecimiento, formar un equipo de colaboradores, que sean apasionados con alto grado de involucramiento", apuntó.

En su exposición explicó que gracias a un análisis, la empresa pudo conocer los aspectos que molestaban a sus clientes, como el que no tuvieran un asiento asignado, o que no pudieran realizar un trámite en la web.

Se involucran los directivos

Tener una estructura menos centralizada, donde los directivos tienen iniciativa y se involucran en la solución de problemas y alcanzar metas, es una de las estrategias que persigue la empresa Coppel.

"A mí antes me podrían llegar cien solicitudes de resolución de problemas, por dar un ejemplo, y ahorita han bajado mucho, porque los que están en el camino resuelven lo que les toca resolver", señaló Agustín Coppel, presidente del corporativo de origen sinaloense.

En este sentido, el directivo resaltó la importancia del trabajo en equipo y que los directores de cada unidad de negocio estén abiertos a las ideas que se puedan generar en otros segmentos, que pueden ver los problemas desde otra perspectiva.

Unen fuerzas y diversifican

Ante la incertidumbre económica del País por factores internos y externos, una estrategia para afrontar los mercados cambiantes y diversificar los riesgos al mismo tiempo es la agrupación de empresas en un corporativo, consideró Félix Cárdenas, socio y director de innovación de EFM Capital.

El modelo de negocio que implementa el Fondo de Capital, responsable de la operación de venta de Gorditas Doña Tota a Femsa, se desarrolla a través de la subsidiaria Unities Alliance Group que actualmente conjunta a once compañías de menor tamaño.

Cárdenas explicó que a través de Unities fusionan empresas de diferentes sectores -tecnología, agronegocios, consumo y manufactura-, con ingresos en euros, dólares y pesos, con lo que se diversifica el riesgo.

Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo

ESTA NOTA PUEDES ENCONTRARLA EN:

<https://www.reforma.com/comparten-ceos-estrategias-de-exito/ar1782085>

Fecha de publicación: 02 octubre 2019