

SU NEGOCIO YA NO SERÁ EL MISMO, DESPUÉS DE LEER ESTE LIBRO

Portada



SU NEGOCIO YA NO SERÁ EL MISMO, DESPUÉS DE LEER ESTE LIBRO



## SU NEGOCIO YA NO SERÁ EL MISMO, DESPUÉS DE LEER ESTE LIBRO

*“El acto de soñar es el primer paso para querer lo que se desea; pero si una persona no sueña y desea, nunca hará planes para lograr algo”.*

Autor: LAEC. Carlos Roberto Martínez Gómez

[carlosrobertomg48@gmail.com](mailto:carlosrobertomg48@gmail.com)

Celular: 044-951-125-1636

Despacho de Servicios de Asesoría en Negocios

LAEC. Carlos Roberto Martínez Gómez

Titular del despacho

CarlosRobertoMG, Desarrollo Emprendedor

Avenida Juárez 403 despacho 5 Centro Histórico

Teléfono Oficina: 019515185441; Celular: 9511251636

[www.carlosrobertomg48.com.mx](http://www.carlosrobertomg48.com.mx)

[carlosrobertomg48@gmail.com](mailto:carlosrobertomg48@gmail.com)

SEP-INDAUTOR Registro Público 03-2013-030712101400-01

De fecha 14 de Marzo de 2013

Segunda edición, Octubre de 2013.

Groppe imprenta

[www.groppe.biz](http://www.groppe.biz)

[www.groppe.libros.com.mx](http://www.groppe.libros.com.mx)

Guadalajara Jal. México

DEDICATORIAS:

A mis 3 tesoros: Ana María, Andrea Gabriela (mis hijas) y Ángel Xavier (mi nieto)

A mis hermanos: Martha Alicia (por su apoyo y paciencia en la revisión de este trabajo),

A mi hermano Juventino Rodolfo (QEPD)

A Guillermo y Blanca Dolores

A mi esposa: María Amparo Ruiz Solana

A mi socia Ana María Bustamante Underwood

A mis queridos y apreciados amigos:

LAE. Guillermo García Manzano

Maestro en Administración. Francisco Javier García

Ing. Luis Jesús Torres Ruiz

## Presentación 1 del libro

Leer a Carlos Roberto Martínez Gómez en su libro *Su negocio ya no será el mismo* una vez que lea este libro me hizo recordar algunos pasajes de mi vida como catedrático de administración, que por tantos y tantos años tuve el privilegio de impartir esta materia, entre otros, al propio autor de esta obra. Si bien es cierto que autores como Agustín Reyes Ponce, se han vuelto un clásico entre todos los mexicanos que al respecto escribieron, conjuntando los diversos criterios, teorías y pensamientos de otros autores extranjeros que como Koontz y O'Donnell, Theo Hayman, George Terry y, desde luego, Taylor, Fayol y Elton Mayo, expresaron, y que fueron las guías de aquellos que empezamos a teorizar sobre esta disciplina, que citamos sus más destacados conceptos ante el grupo de alumnos y oyentes, también lo es que hubo innovaciones constantes en donde esa vieja teoría se sincretizó con aquella otra que nos habla de los emprendedores tan en boga en nuestro tiempo, tan necesarios y tan actualizados, lo que ha permitido que la propia administración avance más allá de la teoría para incorporarse en términos prácticos al pensamiento y la vida moderna de las empresas.

Por ello, es loable la intención enunciada por Martínez Gómez cuando dice que después de leer este tomo su empresa no será la misma.

Auguro que al paso de los años, este puente sincrético será muy tomado en cuenta para poder clasificarlo como otros más de los clásicos en la teoría administrativa.

L. A. E. Guillermo García Manzano

## Presentación 2 del libro

Compartir experiencias propias con todo aquel interesado en alimentar su intelecto, refleja la voluntad de compartir los conocimientos adquiridos a través de los años. El Lic. Carlos Roberto Martínez Gómez, desde hace ya algunos años ha plasmado por escrito sus vivencias en el ámbito empresarial, unas veces en boletines que el mismo editaba, otras en forma verbal en el aula universitaria, pero siempre con el propósito de divulgar el ejercicio de la administración y fomentar el espíritu emprendedor en las nuevas generaciones de jóvenes oaxaqueños.

Emprendedor nato, el Lic. Martínez Gómez, ofrece en su libro la oportunidad de ir deshilvanando paso a paso, el qué, el cómo y para qué generar un negocio. Lo que hace interesante el contenido del libro es el lenguaje sencillo con el que se expresa el autor, fácil de entender para cualquier persona independientemente de su formación profesional que tenga.

La aportación más valiosa al lector, es su experiencia que plasma en los diferentes temas que aborda en su libro o “tips” como él los denomina. Para quienes se inicien en el fascinante mundo de los negocios, este es un libro que no debe faltar en su biblioteca personal.

Aprender de la experiencia de los demás, nos permite alcanzar más rápido nuestros objetivos, reducir tiempo, esfuerzo y gastos innecesarios.

Mtro. En Administración Francisco Javier García

### Presentación 3 del libro

Nuestro gran amigo Carlos Martínez ha dedicado gran parte de sus energías a observar y analizar con pasión las claves del éxito en los negocios. El mismo suele ser bastante crítico consigo mismo y a su vez, siempre es amable al formular recomendaciones a quienes hacemos del emprendimiento de negocios un hábito, siempre atentos a la caza de oportunidades, para nosotros mismos, para nuestros seres queridos o bien para impulsar el desarrollo de nuestra comunidad. No bastan las buenas ideas para emprender y consolidar una empresa, así como para asegurar su permanencia en el mercado, tan cambiante día a día.

Conviene repasar constantemente nuestras aptitudes, la información y el conocimiento de temas específicos relacionados con el entorno de nuestro segmento de mercado, de nuestra clientela objetivo. Una actitud humilde y reflexiva como la de Carlos Martínez para desarrollar las habilidades que nos permitan anticipar y atender las demandas de nuestra sociedad es hoy en día un imperativo.

Las experiencias que nos transmite la amena lectura de este libro nos invitan a proponer su lectura en foros temáticos de para impulsar la cultura del emprendimiento, para generar comentarios que sin duda nos permitirán derivar nuestras propias conclusiones acerca de los objetivos y acciones que debemos tener en cuenta cada uno para trazarnos un programa de mejora continua, que atienda nuestras fortalezas y debilidades, así como para enfrentar cada reto como una ventana de oportunidades para destacar, vendernos bien y acrecentar nuestro negocio.

Ing. Luis Jesús Torres Ruiz

## CONTENIDO

| Capítulo  | Página |
|---|--------|
| 1).- Mensaje del autor                                  | 9      |
| 2).- Prefacio   | 12     |
| 3).- La confusión de las 3 posiciones básicas           | 18     |
| 4).- Por dónde Empezar                                  | 27     |
| 5).- El Plan de Negocios                                | 35     |
| 6).- Formando La Cultura Corporativa                    | 55     |
| 7).- La Rentabilidad de Los Vendedores                  | 75     |
| 8).- Una muestra de lo que es La Calidad en El Servicio | 79     |
| 9).- El Proceso Administrativo                          | 82     |
| 10).- La Toma de Decisiones                             | 92     |
| 11).- La función de las finanzas en la empresa          | 102    |
| 12).- Lo que NO se debe hacer                           | 120    |
| 13).- Mitos y Realidades                                | 125    |
| 14).- Estrategias y tip's                               | 129    |
| 15).- El Capital Intelectual                            | 133    |
| 16).- La Ética y La Moral en Los Negocios               | 137    |
| 17).- Bibliografía                                      | 145    |



## 1).- Mensaje del Autor

*Nuestro potencial intelectual es lo que dios nos regala, lo que hacemos con él, es nuestro regalo a dios.*

Surgen las mejores ideas, basta con que se fijen en la mente para que las oportunidades de negocio emerjan y el escenario se extienda en los medios urbanos. El engrane comienza a moverse cuando se descienden esas ideas volviéndolas realidad. Es más fácil decir que hacer, por lo que el aprendizaje es la herramienta fundamental y que a partir de los fracasos que nos da la experiencia, cuando a nuestros proyectos, además de recursos económicos y de capital humano se trata, se les ha invertido tiempo, pasión y dedicación absoluta. Los obstáculos son un tema recurrente, al escuchar las historias de los emprendedores exitosos: puertas que se cierran, alianzas que no se concretan, inversiones que no son rentables, incluso, lazos familiares que se laceran al ver que el negocio conjunto no lleva el rumbo que se esperaba por quienes las integran y forman.

El objetivo de las ideas emprendedoras que aprenden a volar y que deben ser exitosas, es generar derrama económica y también que impacten socialmente, poniendo el ejemplo de cómo construir y mejorar, paso a paso y uno a uno, la situación de calidad de vida de todas las personas que nos rodean, que transformen al país a través de sus emprendimientos.

Hay una idea dando vueltas en el universo que finalmente se decidió bajar a la tierra. Eligió un corazón apasionado, un espíritu perseverante, decidido, dispuesto a aceptar el reto y a partir de ese día, se dedicó a buscar a la persona que cubriera el perfil adecuado y cuando lo encontró lo convirtió en un emprendedor, sinónimo de emperador de la época medieval.

Para empezar la idea le dijo: “Emprender es algo muy serio, pero es imprescindible que no se tome como si se tratase de la vida o de la muerte, sino que hay que tomarlo con la debida prudencia y mesura”, para todo hay tiempo en la vida, aunque sea muy corta, si la sabe aprovechar, pues más vale calidad que cantidad.

“Hay decenas de artículos sobre la importancia de los planes de negocios, estrategias de marketing, proyecciones de ventas, comunicación efectiva, capital humano, Management, just on time, outsourcing, etc., por eso el consejo más importante a tomar en cuenta para el emprendimiento, tiene que ver con el carácter afable, con la actitud positiva, con la buena fe, con la ética y la moral, con la responsabilidad y el compromiso, y el genio de la persona interesada, ya que si su actitud es POSITIVA en todos los sentidos y posee la facultad de una voluntad creativa y férrea se le abrirán las puertas de las oportunidades futuras”.

“Carácter no es su buena o mala onda, su mucha o poca paciencia; eso tiene que ver con el buen o mal genio que tenga y que ostente como una forma de vida cotidiana”. “Buen carácter es voluntad firme, tenacidad incommovible, fortaleza interior, capacidad para aceptar el fracaso y avanzar, perseverancia y creer en uno mismo, tener convicción de servicio entre otras cosas”.

“Maltrato, impaciencia, modos agresivos, palabras duras no son rasgos de carácter fuerte sino de **mal genio**. Aquí es donde quiero que se detenga un instante a analizarse introspectivamente. Si se da cuenta que el trato que tiene con su equipo de trabajo está más cercano al mal genio que al bueno, ya dio un primer gran paso con el simple hecho de reconocerlo. El segundo gran paso es empezar los cambios necesarios para reconvertirlo de mal a buen carácter”, para ello, la paciencia y el análisis son magníficos consejeros, reflexiónelo”.

“Tal vez, el siguiente cuento le sirva para que comprenda la importancia del buen trato hacia los demás”:

“Había una vez un niño llamado Ángel Xavier que tenía muy mal genio”.

“Su abuelo Charly” se dio cuenta del problema que padecía Ángel Xavier y le regaló una caja de clavos y un martillo y le dijo que cada vez que perdiera el control tenía que clavar un clavo en la parte trasera de una puerta específica”.

“El primer día, Ángel Xavier clavó 37 clavos en la puerta. Durante las siguientes semanas, como había aprendido a controlar su rabia, la cantidad de clavos comenzó a disminuir diariamente. Descubrió que era más fácil controlar su temperamento que clavar los clavos en la puerta”.

“Finalmente llegó el día en que Ángel Xavier no perdió los estribos”.

“Le contó a su abuelo Charly sobre esto y su abuelo le sugirió que por cada día que pudiera controlarse sacara un clavo de la puerta”.

“Los días transcurrieron y Ángel Xavier finalmente pudo contarle a su abuelo Charly que había sacado todos los clavos”.

“El abuelo Charly tomó a Ángel Xavier de la mano, lo llevó hasta la puerta y le dijo”:

- “Haz hecho bien, mi criatura hermosa, pero mira los hoyos en la puerta. La puerta nunca volverá a ser la misma. Cuando dices cosas con rabia, y actúas de manera violenta dejan una cicatriz igual que ésta en las personas ofendidas. Le puedes clavar un cuchillo a un hombre y luego sacárselo. Pero no importa cuántas veces le pidas perdón, la herida siempre seguirá ahí”

Por eso, mi apreciado lector, piense dos, tres, diez, cien, mil veces antes de decir cosas negativas que ofendan o lastimen la dignidad de otras personas. La lengua enajenada de ira deja heridas que pueden no cerrar y sí infectar su insípido emprendimiento, impidiéndole alcanzar las metas que tenía contempladas y dándole al traste a todo un proyecto de vida (su proyecto a emprender).

Y la única manera para estar seguro de que está bien o está mal de lo que se propone en la vida, es intentándolo, ya que de otra forma ¿Cómo va a saber de lo que es capaz, si no lo intenta? Nada es imposible, a menos de que esté plenamente convencido de que lo es. A manera de aclararle mi punto de vista, quiero decirle cuál es mi punto de vista con respecto al tema a propósito de lo que para un servidor es FÁCIL, DIFÍCIL, e IMPOSIBLE quiero hacer las siguientes reflexiones: LO FÁCIL considero que todos los seres humanos lo hacemos todos los días, LO DIFÍCIL aunque nos

## Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

