



**Asociación Mexicana de
Distribuidores Automotores, A.C.**

**PUNTOS RELEVANTES EN LA
ADMINISTRACIÓN
DE LAS
DISTRIBUIDORAS**

Expositor:

C.P.C. Alfonso Pérez Reguera M. de E.

Septiembre 2011

(1) ORIENTADOS A LA VENTA

No sacrifiques la marca.

- » Peligros reales de recortar servicios o eliminar contenidos.
- » Descuidar marca ahuyenta al cliente.

Todos somos espejo (clientes/proveedores)

Informa y alinea a la fuerza de ventas con la organización.

“Si quieres que algo funcione ponlo en el mercado,
Si quieres que no funcione , sácalo del mercado.”

Sal a la calle, escucha personalmente a los clientes.

- » No te encierres en juntitis.
- » La respuesta está en el mercado.

Entender y cuidar el circuito comercial. Vender es fácil, cobrar es difícil.

Efectos de una mala venta en una época de recursos escasos.

Reglas de oro:

“Todo con plazo se puede Pagar.”

“ La mejor forma de saber como funciona mi taller es dando crédito.”

(2) DE COMUNICACIÓN

Las formas son fondo para las personas con las que trabajamos.

Comunicación efectiva y oportuna.

» Regla principal: EJEMPLO

Asegura la permanencia de tu personal clave.

Hay errores y Horrores.

Cuando un hijo de la ch... te caiga mal hazlo tu amigo.
(Los alacranes cerca para vigilarlos)

**En la vida sólo se aprende a sumar y multiplicar
Sobre todo amigos.**

(3) DE CONTROL



Control de lo que hacemos

Programa de auditoria interna.

- » Equilibrio entre costo y beneficio.
- » Vigilar control interno.
- » Auditor es los ojos del dueño a la distancia.
- » Acciones correctivas.
- » No sólo proponer, realmente convencer (vender) con la idea de la propuesta.

Cuidar el flujo.

- Filtrar la información, evitar pesimismo y miedo.
- *Evitar comentarios negativos.*

Pensamiento JGC:

¿Cómo estás?

De salud bien...

De actitud bien...

Mis pasivos muy activos.

Mis activos muy pasivos.

(4) REVISAR LOS GASTOS

Reduce gastos, no inversiones.

Priorizar los gastos.

Fundamentos Presupuesto base cero.

Reducir gastos apuntando con rifle de mira telescópica y no como si fuera una escopeta.

Distinguir entre **“controlar “ el gasto e “informar”** el gasto (centro de decisión vs prorrates)

Quitar grasa al negocio, no quitar el músculo.

"Lo que abunda...no sobra."

"A mi no me maten en abonos."

"Donde aprieta... no chorrea."

(5) DE ESTRATEGIA



Determinar estrategias buscando Generación de valor.

Planeación estratégica:

- » Planeación: Previsión de escenarios futuros..
- » Optimizar recursos.
- » Trabajar en presupuestos.
- » Flujos de efectivo: Buscar que la utilidad se logre en efectivo.

Mucho más no vamos a vender, tenemos que gastar menos.

Regla 80/20:

Enfócate a segmentos de clientes relevantes.

Enfócate a productos relevantes.

Enfócate a canales de venta relevantes.

Tener mezcla equilibrada productos de margen y volumen (presupuesto.)

(5) DE ESTRATEGIA

Si tienes mucho flujo de efectivo crece.

Si tienes poco flujo de efectivo especialízate.

Cuidar el crédito (relaciones con planta, proveedores y las instituciones crediticias).

Que prefieres..... ganar mucho de nada o ganar menos de mucho.

Si hacemos lo mismo no tenemos porque esperar resultados diferentes.

(6) INFORMACIÓN EFICIENTE Y PUNTUAL



Filtrar la información.

La estadística es como los bikinis de las mujeres... muestran mucho pero no dejan ver lo más importante.

- » Revisión del balance.
- » Revisar el flujo de efectivo.
- » Junta de cartera cuentas por cobrar.
- » Fijar políticas para el otorgamiento de crédito.

Apoyarse en herramientas informáticas, segmentando la información relevante.

Información oportuna y eficiente.

"En una hoja de Excel cualquiera es millonario."

(7) FISCALES

Definir el negocio.

Dificultades entre la vieja y la nueva.... Ley.

Distinguir estrategias PSP y asumir el riesgo.

"La mejor estrategia fiscal es ...que no te revisen."

"Yo no hago trampas... las traigo hechas."

(8) DE ACTITUD

Ansiedad o depresión. Ocuparse, no preocuparse.

Ver las situaciones a distancia.

El actor "*se piensa (actúa)*" como debe ser su actuación. Sabe que está actuando pero se siente y se cree como su personaje.

Vamos a practicar la intención de mantener la atención.

Tener a alguien que te escuche.

Haz mucho ejercicio.

- Ejercicio físico.
- Ejercicio mental buscando equilibrio.

Llega temprano a la oficina.

- Acto simbólico.
- Representa estar en pie de lucha.

"El que madruga...encuentra todo cerrado."

(8) DE ACTITUD

La auto-disciplina genera auto-estima y los subordinados seguirán el ejemplo.

Buscar el como *"si se puede,"* en vez del *"no se puede."*

Evitar el "nivel de confort."

- Cuida tus acciones, ellas crean costumbres.
- Cuida tus costumbres, ellas crean carácter.

Dialogar no divagar.

De actitud:

- *Evita la cruda... permanece borracho.*

(9) GENERALES

“Ningún sistema se derrumba si nadie lo empuja,
Ninguno desaparece si no surge su enterrador.”

Pensamiento GT: La vida se va.

Todo es voluntad y trabajo.

El éxito es producto de la constancia y la paciencia.

Lo que más valora un buen jefe es la lealtad y la inteligencia.

Pensamiento Ciudadano venezolano:

“Cuando éramos felices...y no lo sabíamos.”

(9) GENERALES



El litigio da para comer pero quita el hambre.

El dinero paga el banquete pero no abre el apetito.

Autoridad que no abusa del poder... se desprestigia.

“Utilizar el sentido común, el menos común de los sentidos.”

Si la vida no te sonríe, hazle cosquillas.

“El Consejo es que no hay Consejo.”