

Si no puedes visualizar correctamente este correo haz [click aqui](#)



## Boletín Innovaseals

No. 004

18 de Enero 2011

### 1.- Políticas de la empresa

#### 2.- Objetivos 2

#### 3.- Liderazgo 2

#### 4.- Actividades de la empresa

### Directorio editorial:

- Laura Arciniega
- Pamela Mendoza
- Fernando Godínez



## Política de Sistema de Trabajo Producción

Continuando con el tema de políticas en nuestra empresa, Sellos Mecánicos de Occidente, SA de CV, el día de hoy les platicaré la política del sistema de trabajo INNOVASEALS, el cual tiene por objetivo facilitar a nuestro operadores de producción el trabajo y realizar más trabajo de planeación, programación y control, además de evitar la postergación y balancear las líneas de producción.

En esta política se tienen que hacer trabajo de planeación, programación y control realizando la planeación de requerimiento de materiales (MRP) "Materiales Requirements Planning" y posteriormente la lista de materiales (BOM) "Bill of Materials", posterior al surtido de materiales realizamos una programación de procesos de trabajos mediante un software que nos da el seguimiento a cada orden de trabajo.

Esta política nos da la certeza de tener tiempos de entrega acordes a los prometidos por nuestro departamento de ventas y poder rastrear al 100% cada orden que llega de nuestros clientes, Sabemos que los tiempos de entrega son uno de los principales requisitos para poder ser proveedor de grandes clientes como los nuestros y estamos luchando arduamente para cumplir con todo lo que acordamos en tiempos de entrega con nuestros clientes, estoy seguro de que no los defraudaremos.

Marco Flores

## **Formas básicas de establecer los Objetivos.**

En el artículo anterior he mencionado que hay 3 formas de fijar los objetivos-

La primera forma es más acostumbrada para la mayoría de la gente y fija el objetivo con la base de la situación actual y calculando los factores de riesgos y problemas para alcanzar. es la forma en general muy conservadora y segura.

Por ejemplo el objetivo de las ventas de este año se fija en 120, por que el año pasado fue 100. Es un gran reto aumentar un 20% considerando que la economía en general no es favorable. En este caso se establece con un buen analisis del pasado, situación actual, etc. Se le puede llamar un estilo de administrador, enfocándonos en los mejores manejos de todos los recursos disponibles.

Otra forma es el contraste de la primera. Se pone el ideal o deseo, y buscar después la forma de lograrlo. Ese es el verdadero poder del del sistema de trabajo por objetivos. Se fijarán los objetivos por medio de innovación y creatividad; pero la forma actual de trabajo no garantiza el logro de objetivos.

De cualquier manera establecer el objetivo es, en un sentido crear los conceptos que no estan realizados. el problema es la diferencia entre lo real y lo que se debe o se quiere hacer. si un problema es pequeño, no hay mucha diferencia entre lo real y lo que se busca, no requiere de creatividad ni innovación. Es continuar trabajando de la forma actual.

Por ejemplo, el objetivo de este año de ventas se establece en 200, mientras el año pasado fue de 100, esto quiere decir en general que no se puede lograr los 200 con la forma que se ha venido trabajando, si no que hay que buscar otra forma, otra estrategia, se necesita innovación.

Aquí está el atractivo de trabajar por objetivos y este sistema impulsa a un ilimitado desarrollo en cualquier asunto. Es el estilo direccional con la cuál se logran los objetivos, con un fuerte liderazgo y varias estrategias.

la tercera forma es la mezcla de la primera y la segunda.

Cuando se obtiene un objetivo final y en un lapso determinado no se puede lograr totalmente, se establece un objetivo



intermediario. También si su ideal es muy alto y aunque parezca fuera de la realidad, puede establecerse un objetivo aceptable y en este caso para lograrlo no será necesario el cambio total sino parcial o un poco de modificación.

insisto que lo bonito y atractivo de adoptar la forma de trabajo o cualquier asunto de establecer objetivos acompañado de las medidas y estrategias a tomar para el logro, es por medio de esta forma se puede lograr un enorme desarrollo, avance, o hasta cosas milagrosas.

Hay casos en que una micro empresa se haya convertido en una empresa importantísima en el mercado mundial o en una empresa gigante en 10 años. ¿Como lo habrán logrado?, normalmente aplicando un sistema de fijación de objetivos, super retador y fuera del sentido común de la gente que no esta involucrada.

Si la empresa tiene el espíritu emprendedor, insisto que emplee la segunda forma de fijación de objetivos. Hay ciertas condiciones para la segunda: que haya un mercado amplio para conquistar o pueda crear un nuevo mercado.

En el próximo boletín vamos a ver cómo se debe establecer un objetivo.

Hiro el soñador

\*\*\*\*\*

## **Liderazgo y Auto-liderazgo 2**

### **Saludos**

¿Crees que estás saludando efectivamente?

¿Has pensado qué lograría por saludar?

¿Para qué saludamos?

Al salir de la casa si no te saluda tu hijo/hija, esposa/esposo con un besito o con un abrazo o con las manos, ¿cómo te sientes? ¿Te sientes algo incómodo o hasta triste o no? cuando las familias y las personas que viven bajo el mismo techo no saludan y platican sobre los movimientos o actividades del día, ¿no sería un ambiente bien pesado?

Los saludos son un ingrediente muy importante de la vida y si dominamos este arte junto con la sonrisa podríamos conquistar muchas cosas.

Cómo se debe saludar. Hay muchas discusiones y en internet encontramos muchos artículos simplemente sobre la forma de



apretón de las manos. Hay gente que no aprieta las manos suficientemente firme, hay gente que aprieta demasiado fuerte, hay gente que saluda sentado(a) aunque no es inválido(a), .....

Los saludos son lo que representa la madurez y personalidad de una persona. En el mundo hay muchísimos tipos de saludos. Esto quiere decir que importancia tienen los saludos en cada pueblo. En principio cualquier forma de saludos es aceptable siempre y cuando el saludo de un efecto agradable y la sensación de amistad y de buena fe o algún deseo sincero y positivo.

Aquí repasamos la forma de saludos más arraigados en el mundo de la cultura occidental y en el mundo de negocios internacionales. Enumero algunos puntos:

- Te acercas a la persona que vas a saludar aunque sea 5 centímetros, si estabas sentado, te pones de pie rápidamente.
- Ver a los ojos de otros con tono agradable y sonrisa.
- Extiende mano derecha.
- Aprieta la mano del otro firme por unos segundos manteniendo la vista a los ojos.
- Agrega algunas palabras aparte de saludos como “Buenos días”, “Buenas noches”, “Felicidades”, etc. “¿Cómo estás?”, “Hace frío, ¿verdad?”, etc.
- Si conoces nombre, cargo, título, etc. Es mucho más efectivo.

Acuérdate de que tu nombre siempre suene agradable. En lugar de un simple "Buenos días", es mucho más agradable para otro "Buenos días, Francisco", "Buenos días Srta. Laura",...

Tenemos que practicar diariamente. En el próximo hablaremos del quién, cómo y de liderazgo en saludos.

Carlos Hiroshi Kondo.

\*\*\*\*\*

## Torneo de Ping Pong

El pasado mes de diciembre se llevo a cabo el 1er. Torneo de Ping Pong Innovaseals, el cual tenía como objetivo la integración del personal de Sellos Mecánicos de Occidente.

Las reglas que se utilizaron fueron en base al Ping Pong (Tenis de mesa) profesional, que incluían: repetición del saque en caso de tocar la red, la pelota debe de pegar solo una vez en cada lado de la red.

El torneo se llevo a cabo de la siguiente manera:

Se dividió en 3 categorías las cuales fueron:

**-Categoría Femenil:** En la cual participaron todo el personal femenino de la empresa y se caracterizo por su delicadeza en el juego y así mismo la agresividad de unas cuantas compañeras.

En esta categoría el único requisito era ser mujer, ya que el estilo



del juego y de saque era libre.

**-Categoría B:** En esta categoría participaron la mayoría del personal masculino de la empresa y se caracterizó por el estilo único de cada uno de los participantes.

En esta categoría se utilizó el estilo libre tanto en juego como en saque.

**-Categoría A:** A diferencia de las categorías anteriores el requisito era dominar el saque utilizado profesionalmente, ya que este no otorga ventaja al despachador en turno. El saque consta de: Elevar la pelota en el aire mínimo 10 cm y realizar el toque de la raqueta mientras va descendiendo, la pelota tenía que tocar primero el lado del despachador del servicio y después el del contrario.

Esta categoría se destacó por la participación del D.G. Marco Flores y otros 3 integrantes de la empresa.

Queremos felicitar a los Campeones de cada categoría:

**Campeona femenil: Paulina Rosales**

**Campeón categoría B: Paolo Cibrian**

**Campeón categoría A: Miguel Reyna**

Fernando Godínez

## *Nota editorial*

Estimados lectores,

Les saludamos con mucho cariño y entusiasmo recibiendo este año 2011, deseándoles que todos sus sueños se conviertan en realidad.

En este boletín tenemos la continuación de algunos temas de los cuáles ya hemos hablado, también se comenta una de las actividades que se realizaron en la empresa en la cuál participamos los miembros de SMO para la integración y convivencia de todo el personal.

Esperamos que les guste y sea de utilidad para el desarrollo de usted y/o de su empresa.

Gracias, y hasta el próximo boletín.

Editorial Innovaseals.

Si tienes alguna duda o sugerencia o si deseas participar con nosotros escríbenos y con gusto te atenderemos.

¡Nos interesa tu opinión!

Nuestra dirección es: [boletin@innovaseals.com.mx](mailto:boletin@innovaseals.com.mx)

