

EL MÉTODO MR

Maximización de Resultados

Para la Industria de la Construcción

Contenido

- Objetivo
- Programa de actividades
- Cómo se origina el Método
- Conclusión

Objetivo del MMR- IC

- Mejorar los resultados de las empresas de la Industria de la Construcción.
 - Satisfacción del accionista. Mayor rentabilidad
 - Satisfacción del cliente. Calidad de las obras
 - Satisfacción del colaborador. Humanizar el trabajo

Elementos del Método MR para la Industria de la Construcción



Elementos del Método MR para la industria de la construcción

I. Aspectos Humanos	II. Mercado	III. Procesos	IV. Finanzas y aspectos fiscales	V. Direccionamiento
T1. Las reglas del juego	T4. Características de la obra pública, privada y vivienda	T7. Diseño de procesos	T10. Supervivencia	T13. Planeación estratégica
T2. Las 5'S	T5. Los factores clave del éxito	T8. Estandarización de procesos	T11. Rentabilidad	T14. Planeación operativa
T3. Liderazgo y Desarrollo Humano	T6. La promoción de la empresa	T9. Evaluación y mejora de procesos	T12. Crecimiento	T15. Alianzas y diversificación

Elemento 1.

Aspectos humanos



OBJETIVO

Crear un equipo de trabajo disciplinado, comprometido y capacitado que le permita a la empresa la ejecución eficiente de las tareas operativas, el desarrollo de los proyectos de mejora y la construcción de su futuro.

Técnicas del Elemento 1. Aspectos Humanos

T1. Las Reglas del Juego.

T2. Las 5'S.

T3. Liderazgo y Desarrollo Humano

T1. Las reglas del juego

- En esta técnica el participante conocerá:
 - El diseño de una estructura organizacional adecuada considerando tres niveles:
 - Equipo directivo
 - Nivel medio
 - Personal operativo
 - La creación de la estructura debe subordinarse a los procesos.
 - La importancia de determinar las metas y la autonomía de cada área de la empresa.

T2. Las 5'S

- En esta técnica el participante conocerá:
 - La metodología japonesa para elevar la calidad de vida y la disciplina dentro de una organización.
 - Los 5 pasos de la metodología. *Seiri, Seiton, Seiso, Shitsuke y Seiketsu.*
 - Las técnicas de apoyo para la implementación. La técnica de la fotografía en posición fija y el día de las bermudas.

T3. Liderazgo y desarrollo humano

- En esta técnica el participante conocerá:
 - Los niveles de madurez y los estilos de liderazgo.
 - Las diferentes facetas de un líder.
 - Principios para generar cambios de conducta.
 - La naturaleza humana.
 - La importancia de ligar la compensación al desempeño.
 - La forma de crear un conjunto de estímulos de diferentes tipos que incentive la permanencia y crecimiento del personal clave de la empresa.

Elemento 2: Mercado



OBJETIVO:

Conocer las características y factores clave de éxito de los principales segmentos de la industria de la construcción.

Definir la vocación de la empresa y su estrategia de participación y especialización.

Asegurar los ingresos que la empresa requiere para su sobrevivencia y crecimiento.

Técnicas del Elemento 2: Mercado

T4. Características de la obra pública, privada y vivienda

T5. Los factores clave de éxito.

T6. La promoción de la empresa

T4. Características de la obra pública, privada y vivienda

- En esta técnica el participante conocerá:
 - Las características de la obra pública.
 - Las características de la obra privada.
 - Las características de la vivienda.
 - Cómo aprovechar sus fortalezas y conocimientos para competir exitosamente en un mercado.

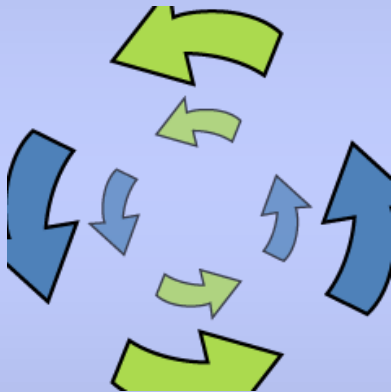
T5. Los factores clave del éxito

- En esta técnica el participante conocerá:
 - Como segmentar un mercado.
 - Identificar las necesidades de un mercado.
 - Evaluar para que tipo de mercado cuenta con mayores ventajas para alcanzar el éxito.

T6. La promoción de la empresa

- En esta técnica el participante conocerá:
 - La importancia de la generación oportuna de los ingresos que requiere la empresa.
 - El rol crucial del Director para promover la empresa.

Elemento 3. Procesos



OBJETIVO

Identificar los procesos principales de la empresa e implementar un método que permita su correcta administración, elevando la calidad y reduciendo el tiempo de respuesta y el costo.

Técnicas del Elemento 3. Procesos

T7. Diseño de procesos

T8. Estandarización de procesos

T9. Evaluación y mejora de procesos

T7. Diseño de procesos

En esta técnica el participante conocerá:

- Los beneficios del enfoque a procesos
- Unidades Gerenciales Básicas
- Mapa de procesos

T8. Estandarización de Procesos

En esta técnica el participante conocerá:

- La importancia de estandarizar los procesos clave del negocio.
- Herramientas para estandarizar.
- Elementos críticos de los procesos clave:
 - Concurso
 - Visita de obra
 - Planeación de obra
 - Inicio, Residencia, Bitácora, Control, Supervisión, Mantenimiento de equipos.
 - Proceso de cobranza y contratos.

T9. Evaluación y mejora de procesos

En esta técnica el participante conocerá:

- El Ciclo PERA
- Administración Visual
- Auditoría Interna

Elemento 4. Finanzas y aspectos fiscales



OBJETIVO

Entender los aspectos críticos de las finanzas en la industria de la construcción, asegurando que las decisiones que tome el directivo tengan los fundamentos necesarios para lograr su desarrollo.

Técnicas del Elemento 4. Finanzas y aspectos fiscales

T10. Supervivencia.

T11. Rentabilidad

T12. Crecimiento

T10. Sobrevivencia.

En esta técnica el participante conocerá:

- La comprobación de los egresos y la organización de la documentación
- La importancia de cerrar los ciclos diarios, mensuales y anuales relacionados con la contabilidad.
- Los principios básicos de la contabilidad fiscal.
- Los errores más comunes en la industria relacionados con la contabilidad.

T11. Rentabilidad

En a técnica el participante conocerá:

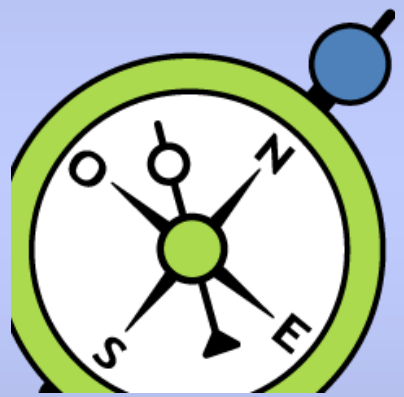
- Elementos clave del análisis financiero
- Estado de resultados
- Balance General
- Flujo de efectivo
- Cálculo del Punto de Equilibrio
- Diagnóstico de la Estructura Financiera

T12. Crecimiento

En este elemento el participante conocerá:

- Las 3 palancas del crecimiento
- Previsión Financiera
- Los proyectos de inversión

Elemento 5. Direccionamiento



OBJETIVO

Diseñar una estrategia de desarrollo y crecimiento exitosa. Alinear los recursos y esfuerzos disponibles para optimizar la generación de resultados.

Técnicas del Elemento 5. Direccionamiento

T13. Planeación estratégica

T14. Planeación operativa

T15. Alianzas y Diversificación.

T13. Planeación estratégica

- En este elemento el participante conocerá:
 - La importancia de la política básica y sus componentes.
 - El análisis de fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas.
 - Establecer y desplegar directrices en toda la organización.
 - El establecimiento de indicadores de medición del desempeño.

T14. Planeación operativa

- En este elemento el participante conocerá:
 - Los elementos del ciclo: planear, desarrollar, checar y ajustar.
 - Los tres elementos de un plan.
 - Como construir un método.
 - La reunión de rendición de cuentas.

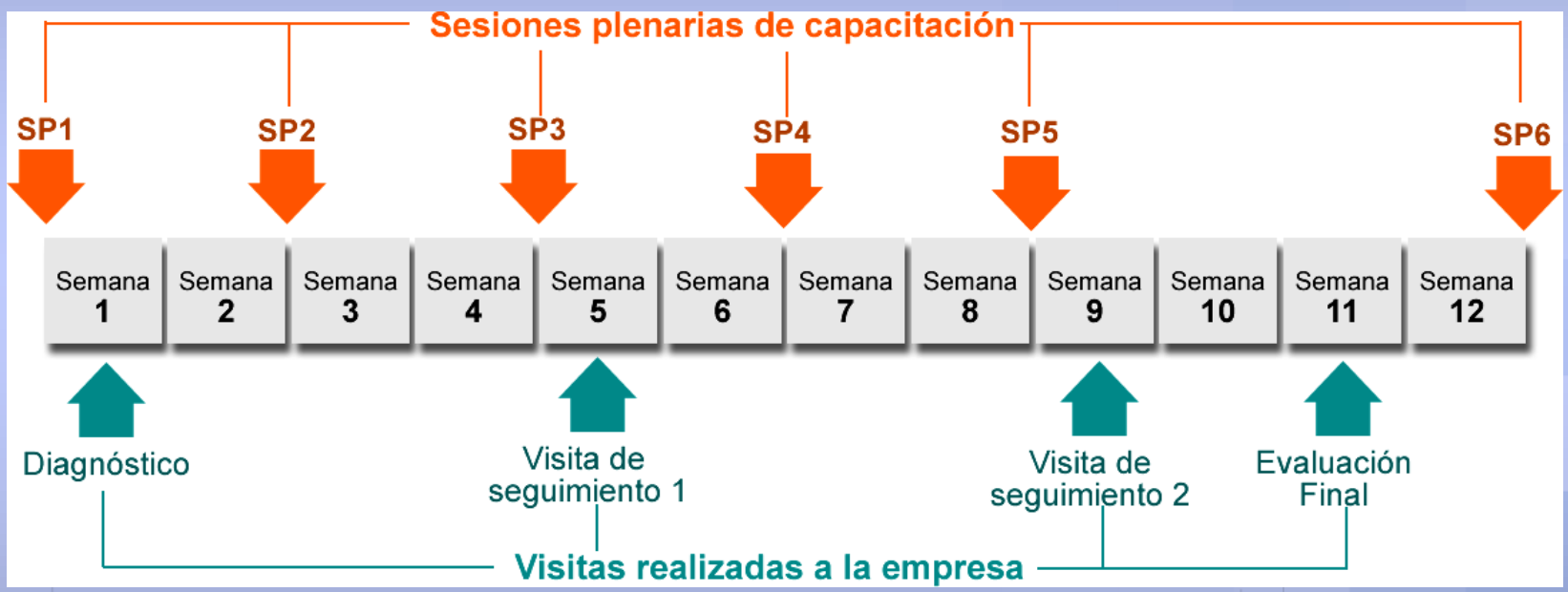
T15. Alianzas y Diversificación

- En este elemento el participante conocerá:
 - Características de una alianza.
 - La importancia de identificar la complementariedad entre los aliados y el beneficio para cada parte.
 - La forma de establecer un documento que defina claramente los alcances y los términos que regularan la alianza, tanto por el lado de las aportaciones, como del lado de los beneficios.
 - Las ventajas de la especialización.
 - Las ventajas y los riesgos de la diversificación.
 - La forma de crear una estrategia de participación en el mercado que sea exitosa para las características de su empresa.

Programa de actividades

- El programa combina las siguientes actividades:
 - 6 Sesiones grupales de capacitación. 9 a 14 y 16 a 19 hrs.
 - 2 Visitas del consultor a cada empresa. Duración de 3 horas.
 - 1 Visita de evaluación a cada empresa con la que se verifica la correcta aplicación del Método y se determina la aprobación del programa.
 - 4 sesiones de asesoría. Duración de una hora en las instalaciones de CMIC.
 - 1 Sesión de casos de éxito. 9 a 14 hrs.

Metodología de implementación



Método de implementación

- La efectividad de la implementación se basa en ciertos elementos que nos permiten “gerenciar” el desarrollo de un grupo de empresas.
 - Aplicación del lenguaje
 - Guía de implementación
 - Combinación de sesiones, visitas y asesorías en un periodo de 12 a 14 semanas
 - Herramientas prediseñadas
 - Apoyo por internet

¿Cómo se origina el Método MR?

- El responsable del programa es autor del libro El Método de Maximización de Resultados.
- El Método se ha aplicado por varios años a través de programas grupales en empresas de la construcción.
- La CMIC Colima con este proyecto busca que el Método se adapte a las necesidades de la Industria de la Construcción.
- Como parte del proyecto 16 empresarios exitosos han compartido sus experiencias.

Responsable del Método de Maximización de Resultados

- Mauricio Rodríguez Martínez de Lajapyme SA de CV:
 - Ha colaborado con la CMIC por mas de 5 años en diferentes programas grupales para industrias del sector:
 - Programa de Innovación y Mejora Empresarial para Pequeñas y Medianas Empresas. (PIME para PYMES).
 - Autor de los siguientes libros relacionados:
 - El Nuevo Sistema de Gestión para las PYMEs. Editorial Norma 2003
 - El Método MR para la empresa de Servicios: Editorial Norma 2006
 - Responsable del desarrollo de los siguientes sistemas:
 - Sistema de Gestión para los Centros de Desarrollo Empresarial, desarrollado para la Secretaria de Economía
 - Sistema de Gestión Moderniza para la industria turística, desarrollado para la SECTUR.

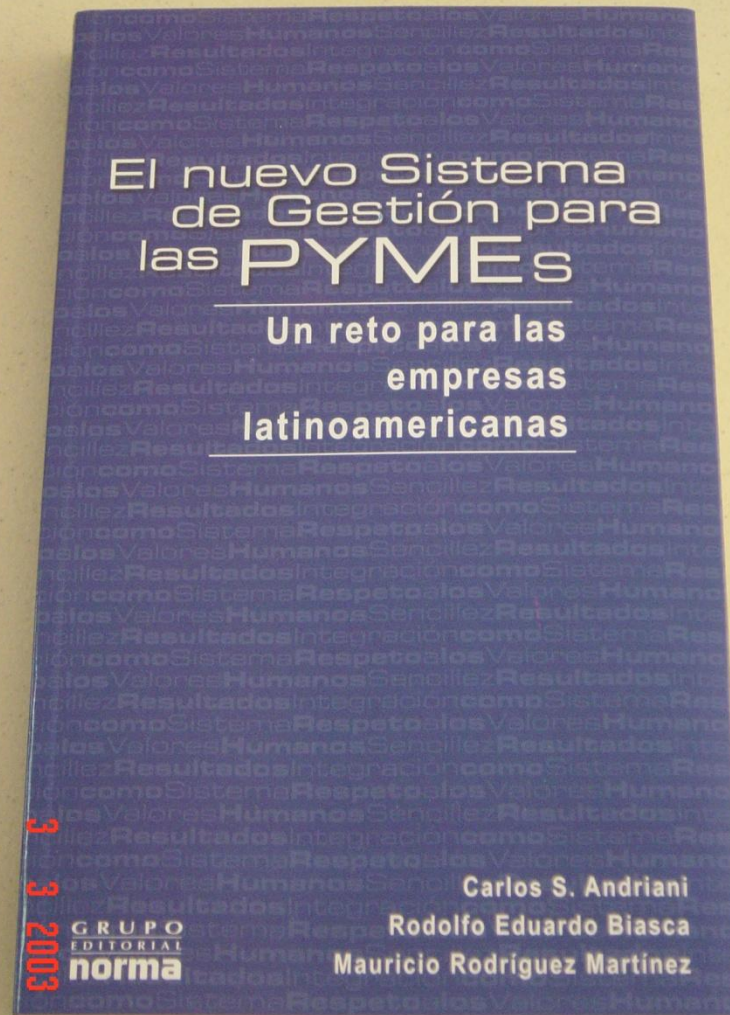
Mauricio Rodríguez Martínez

EL MÉTODO MR

MAXIMIZACIÓN DE RESULTADOS PARA LA PEQUEÑA EMPRESA DE SERVICIOS



GRUPO
 EDITORIAL
norma



Conclusión

- ✓ Tres elementos esenciales se integraron en este proyecto
 - La experiencia y conocimientos de empresarios exitosos y empresas piloto.
 - Un Método probado y enriquecido
 - Una metodología de implementación robusta que permita replicar la aplicación del Método en mas empresas.
- ✓ Con ellos logramos que la CMIC cuente con un Método que apoye a los empresarios en el logro de mejores resultados.

Fondo PYME

Este programa es de carácter público, no es patrocinado ni promovido por partido político alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes. Está prohibido el uso de este programa con fines políticos, electorales, de lucro y otros distintos a los establecidos. Quien haga uso indebido de los recursos de este programa deberá ser denunciado y sancionado de acuerdo con la ley aplicable y ante la autoridad competente.