

## Mantengamos el enfoque en este arranque 2018

Estimados Lectores un placer saludarles nuevamente. La primer editorial de este 2018 que compartí en este espacio, se concentraba en ideas de negocio que a lo largo de los años he acumulado y seguro estoy que pudieran servirte para reforzar tus estrategias en este año. En esa editorial nos concentramos en asegurar que todo el equipo conociera la visión-misión de tu empresa, que los planes de tu negocio tengan flexibilidad. Te compartí el método Smart para el diseño de metas y objetivos, además de lo vital que es mantenernos motivados aprendiendo nuevas cosas que nos permitan refrescar nuestra creatividad, es nuestro rol como líderes.

Ahora bien, manteniendo el propósito de compartir experiencias y conocimiento, quisiera reforzar algunos conceptos estratégicos para que direcciones a tu equipo en este 2018 y cuentes con más herramientas de gestión, como dueño, directivo, líder, colaborador, prácticamente lo que te compartiré son conceptos universales. Hay un círculo virtuoso, que como líderes, podemos utilizar muy fácilmente. El ciclo PHVA, también un acrónimo, es derivado de los siguientes conceptos PLANEAR – HACER – VERIFICAR – ACTUAR que describe la simplificación de nuestro proceso básico de direccionamiento. El primer paso y ahondamos en este tema la semana pasada, es la generación con nuestros colaboradores del proceso de PLANEAR, por ello la editorial pasada compartimos un método para crear metas y objetivos Smart, así como también la creación de nuestras líneas estratégicas que son las acciones y estrategias que están orientadas al logro de los objetivos de nuestro plan de trabajo y alineadas a la visión-misión de nuestra empresa, de esta forma generamos los objetivos estratégicos que de manera integral ayudan y orientan el desempeño de todas las áreas de nuestra empresa, es decir el punto de vista financiero, operativo, comercial y del enfoque de nuestro recurso humano.

Una vez definidas las acciones y estrategias para lograr nuestras metas, debemos concentrarnos en HACER, es decir, en la ejecución de las acciones, programas y proyectos que junto con nuestro equipo de trabajo definimos en nuestros planes. VERIFICAR es la actividad relacionada con la revisión de los avances de nuestras acciones y proyectos del plan. Sin embargo, estas actividades, desde el diseño de las mismas deben tener claramente identificados los resultados que debemos obtener y para ello descritos los controles, “Lo que no se mide no se controla y lo que no se controla no se puede mejorar” una famosa frase de Peter Drucker. Por ello es clave que los programas y acciones de tu planeación tengan definidos indicadores o como ahora son popularmente conocidos los KPI’S acrónimo de Key Performance Indicators (Indicadores Clave de Desempeño). Ahora debes tener en cuenta la cualidad principal de un kpi, y es que sea CLAVE, es decir puedes medir prácticamente todo lo que se realiza en una empresa, pero solo aquellos que impactan a los Factores Claves de Éxito de tu empresa son KPI.

Es importante compartirte un razonamiento de un buen kpi, estos deben medir INDUCTORES del éxito, no RESULTADOS. Es decir, un buen kpi debe controlar un proceso o acción, que al medir su progreso, evolución o avance te asegura el logro del resultado, medir el resultado es lo que YA SUCEDIÓ y medir el desempeño de un proceso o proyecto nos permite REDISEÑAR y TOMAR decisiones para provocar el logro de los resultados que está buscando tu empresa.

Para identificar si los indicadores que revisarás constantemente en tu gestión son CLAVES realízate las siguientes preguntas: ¿Por qué es vital medir este dato?, ¿Este Indicador afecta a un objetivo estratégico o factor clave de éxito?, ¿Este indicador puede alinear al equipo de trabajo para el logro del resultado?, en esencia los kpis deben permitir a los directivos tomar decisiones asertivas para reforzar el desempeño de todos los colaboradores y a eso se refiere la última letra del acrónimo anterior PHVA: ACTUAR, esta es la razón de los indicadores de un plan de trabajo, que nos permitan tomar decisiones en función de la información estratégica que se desprende de éstos. Por ello la flexibilidad de los planes y proyectos, por ello el involucramiento del equipo y el fomento de una visión sistémica de todos, para que en las revisiones constantes de los avances de tus planes de trabajo, se pueda ACTUAR cuando sea necesario cambiar la estrategia o el plan, y todo el equipo sea participativo. Pero como lo he mencionado anteriormente, no cambiemos las metas. Por esto quise compartirte esta sencilla pero poderosa herramienta de gestión, el ciclo PHVA. Este sencillo proceso te permitirá crear un hábito de gerenciamiento que te permitirá trabajar con tus colaboradores en el logro de tus objetivos.

Creo fielmente que nuestra responsabilidad como dueños, directivos, líderes es orientar a nuestros colaboradores a trabajar en equipo, a involucrarse en el logro de los resultados, a entender ¿Cómo funciona el negocio y el efecto del rol de cada uno en éste?, este factor clave, el desarrollo de nuestro personal, es precisamente un tema que para algunos empresarios no es tan relevante. Nosotros somos los primeros en influir en los demás y me gusta la nueva filosofía de liderazgo que propone Stew Friedman fundador y director de The Wharton Leadership Program “El liderazgo empresarial ya no tiene que ver solamente con la empresa, tiene que ver con la vida; en la medida que un líder busca esa armonía entre los cuatros ámbitos de la vida, como lo son el trabajo, el hogar, la comunidad y uno mismo, es más probable encontrar la felicidad que tanto busca para su vida. Y una persona más feliz, es una persona más productiva para la sociedad y la organización en la que labora”. Te exhorto a que en este proceso de gerenciamiento, consideres el desarrollo de las personas. Nuestra motivación es el resultado del balance personal, profesional y espiritual, por ello es importante que busques y fomentes programas que generen ese balance entre el desempeño empresarial y la mejora en la calidad de vida de las personas que forman parte de tu empresa.

Espero seguir colaborando con ideas que consoliden las tuyas, me motiva compartir experiencias y conocimientos, porque además de que es una Línea Estratégica “Promoción del Conocimiento” del consejo directivo como Presidente de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato, es un ¡placer hacerlo! y compartir conocimiento nos hace crecer, como decía Nelson Mandela “La educación es el arma más potente para cambiar el mundo” y de alguna manera la experiencia es educación. Espero saludarlos la próxima semana.

**Lic. Luis Gerardo González García**

**Presidente de CICEG**

[presidencia@ciceg.org](mailto:presidencia@ciceg.org)