

La gestión del negocio es la actividad clave de la dirección de la organización. La estrategia, los objetivos y las políticas deben fluir a través de toda la organización, alimentándola, tanto de cara a procurar los recursos necesarios como para facilitar la toma de las mejores decisiones a todos los niveles

“La pasión por hacer las cosas bien como palanca en la gestión del negocio”

EVOCAS es una consultora con una trayectoria contrastada desde 2002, centrada en la mejora de la competitividad de sus clientes a través de la revisión de sus procesos y procedimientos, con un enfoque basado en la innovación y la utilización de herramientas de gestión.

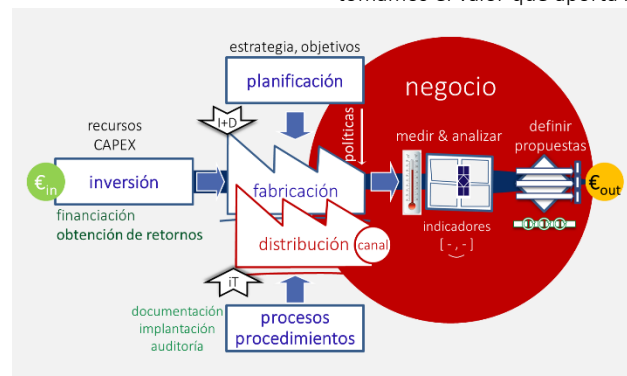


Desde **evocas**, siempre hemos defendido el impacto positivo de inyectar pasión en el flujo de la gestión, esencialmente para permitir a la organización alcanzar los objetivos más ambiciosos y superar los retos más elevados, promoviendo la participación de todo el equipo al completo, haciendo que esté implicado y comprometido. Y siempre lo hemos hecho desde la defensa de la **implantación de procesos y metodologías sistemáticas que permitan garantizar que las medidas y las actuaciones estén alineadas con los objetivos de la organización** y que los resultados de aquéllas sean medibles y permitan valorar el grado de cumplimiento de éstos.

Con la llegada del verano y del momento de repensar la organización y los retos para el siguiente período, aparece la ocasión de plantear una revisión de los procesos establecidos y, en este sentido, no podemos dejar de resaltar la reflexión sobre algunos temas que, en los últimos años, han ocupado de manera especial la atención, tanto de la industria como de la distribución, por el interés que suscitan. La promoción y la difusión de los conceptos asociados a la internet de las cosas (IoT), a la industria conectada o a las posibles aplicaciones del Big Data a los modelos de negocio del futuro, posibilidades todas ellas promovidas por las tecnologías, han multiplicado la sensación de poder abordar estrategias de “blue ocean” nuevamente para las compañías. Esta perspectiva de poder competir en campos abiertos nos inspira a todos una ilusión reverdecida ante los nuevos retos que se anticipan, especialmente después de los últimos años vividos, centrados en la salida de una crisis del modelo global.

También es cierto que en estos últimos tiempos hemos asistido

a un estímulo del buen hacer que ha permitido a algunas compañías experimentar un crecimiento importante derivado de su propio esfuerzo bien conducido, así como del hecho de que, incluso ante un recorte de la demanda global, el espacio dejado por las compañías que no han superado las primeras fases del reciente cambio de paradigma ha permitido incrementar tanto las ventas como la producción de los que han sabido adaptarse a la nueva realidad. A este grupo de compañías debemos añadir aquéllas que, adicionalmente, han sabido encontrar nuevos mercados y han aprendido a satisfacer esa nueva demanda generada, con éxito y márgenes positivos.



Por eso vamos a insistir en lo que depende intrínsecamente de cada organización, desde la perspectiva interna de cada una de ellas: **la revisión permanente de los procesos y procedimientos, así como la difusión de los mismos a través de toda la organización**. Y es que la necesidad de gestionar el negocio va más allá de gestionar eficazmente las operaciones. Además, a través de las políticas que desarrollan la estrategia, hay que **garantizar la eficiencia desde la perspectiva de asegurar una estructura basada en márgenes sostenibles**.

Para ello deberemos analizar, por una parte y de manera objetiva, el mapa de procesos, los procesos y procedimientos, las

herramientas en uso y las instrucciones de trabajo. Mientras que, por otra parte, deberemos **prestar atención a lo que hacemos y cómo lo hacemos** como organización. Las desviaciones encontradas no se deberán únicamente a la búsqueda de atajos por parte de las personas, sino que, en ocasiones, obedecerán a la propia incapacidad de la organización de seguir el procedimiento establecido, ya sea porque el entorno haya cambiado o porque lo hayan hecho las herramientas o las competencias de las personas que llevan a cabo esa parte concreta del proceso previamente definido.

Por todo eso, es aquí donde retomamos el valor que aporta la

para la organización, apostando por la mejora continua, la formación y el adiestramiento.

Cuando analizamos el interior de la organización, su funcionamiento y evaluamos el grado de eficacia y eficiencia de los procesos y procedimientos, de las actuaciones que derivan de las políticas en vigor, **resaltamos la necesidad de consolidar el uso de herramientas orientadas a garantizar el cumplimiento de la misión** de la organización, que ofrezcan la posibilidad de medir el desempeño, el grado de adecuación de los resultados obtenidos a los objetivos propuestos, el grado de seguimiento de los procesos implantados y mejoren la facilidad de llevar a cabo las operaciones **con éxito**.

Desde **evocas** trabajamos con nuestros clientes tanto en la **revisión y reingeniería de los procesos y del cuadro de mando y sus indicadores** asociados como en el ajuste de las herramientas de gestión SaaS (especialmente evoSGL y evoBIZ) que ponemos a su disposición para facilitar el seguimiento de sus actividades. Apostamos por entender el ciclo completo de la gestión del negocio (**estrategia → procedimientos → inversión**) desde el análisis de los resultados y el alineamiento de los objetivos establecidos a través de las acciones concretas con los objetivos globales de la organización.

Daniel CASTAÑÓN

Director de Evocas Consulting

www.evocas.com

