BM COACHING

Pensamiento estratégico

¿Qué tienen de común una Mesa y un Negocio?

En el diccionario de la lengua española podemos encontrar la siguiente definición de mesa: "Mueble formado por un tablero horizontal, sostenido por uno o varios pies, con la altura conveniente para poder realizar alguna actividad sobre ella o dejar cosas encima".

La mesa cumple su función en la medida que aporta beneficios para la cual fue creada: Permitir que objetos sean colocados sobre ella para sostenerlos o para que sean manipulados con algún propósito.

Las características básicas de la mesa para cumplir dicho propósito existencial, son que esté perfectamente balanceada, esto es, que la superficie sea plana y lisa y por otra parte, que sus soportes o pies ("patas"), sean iguales en altura y dimensiones para asegurar así una perfecta funcionalidad.

Por analogía vemos similitudes con un negocio, ya que un negocio que busca ser exitoso, requiere estar balanceado en sus principales soportes, al igual que una mesa. Tales soportes son las áreas básicas del negocio que requieren estar a la par en el desarrollo de sus funciones, para lograr un equilibrio óptimo.

Las áreas que soportan a un negocio, las podemos identificar como:

- Organización
- Procesos
- Clientes
- Finanzas

Son los soportes o pilares del negocio que necesitan ser altamente productivos. Podemos añadir una más, la Dirección, que define la visión, el rumbo del negocio, y que podríamos relacionar con el tablero horizontal, como parte de la mesa.

Organización: incluye el capital humano, sus roles y responsabilidades. Es el **QUIEN** hace qué en el negocio.

Procesos: son los **COMOS** del negocio, las formas y las maneras que los colaboradores deben realizar para lograr los objetivos que se esperan de su función. Incluye procedimientos de trabajo, tareas, políticas, indicadores de desempeño y sistemas.

Clientes: son los que dan vida al negocio, representan el **PARA QUE** del negocio, a quien se debe atender, servir, satisfacer y mantener contento.

Finanzas: son la derivación de todo lo anterior, es el resultado monetario por el esfuerzo realizado y a la vez es la garantía que permite la sostenibilidad del negocio y su crecimiento. Es el **CUANTO**

del negocio. Incluye los recursos No humanos como, inversión en infraestructura, equipo y capital de trabajo.

Dirección: es el **POR QUÉ** del negocio, es la razón de ser del negocio, la declaración de la visión, los objetivos, las metas, las políticas y el tipo de cultura que se desea tener en el mismo.

En conclusión, si eres empresario, no olvides que tu negocio es como la mesa donde trabajas, comes, juegas, bebes, platicas, y realizas muchas otras actividades, siempre sintiéndote confortable con su funcionalidad. Lo mismo debes considerar y esperar de tu negocio.