

Déjanos ayudarte a  
cumplir todos tus  
própositos de negocios

**Propemi**  
BAC Credomatic



## Los 7 comportamientos esenciales del líder

El reto de inspirar a otros a alcanzar metas compartidas como equipo no es sencillo. La función nominal del empresario, del director o gerente, no se traduce mágicamente en resultados: debe ser alimentada por una serie de comportamientos que favorezcan el éxito empresarial. Lawrence Bossidy y Ram Charan desarrollan algunos consejos para lograrlo, te los compartimos acá:

1. Conoce a tu gente y a tu negocio: el líder debe “vivir” su negocio, estar en contacto con las realidades del día a día, involucrarse donde está la acción. Haga preguntas duras al equipo, genere el espacio para que le den una buena impresión con sus respuestas, ofrezca algunos retos críticos para sus colaboradores. Asimismo, promueva la capacidad de la empresa para debatir intelectualmente puntos importantes, guiados por la enriquecedora técnica del diálogo socrático.
2. Insiste en el realismo: acostúmbrate a describir tu organización tanto en términos de sus fortalezas como de sus debilidades, con el fin de enfrentarlas de manera clara y coherente. Esto implica, a su vez, poder comparar a la empresa con otras en su ramo, a través de medidas de avance de carácter externo.
3. Establece metas y prioridades claras: enfócate en unas pocas prioridades claras que todos puedan asumir, con el fin de producir los mejores resultados posibles; las condiciones del entorno de negocios y los modelos organizacionales con más éxito favorecen el esfuerzo por simplificar, hablando y platicando, abierta y directamente, sobre lo que se piensa, de manera que los demás puedan entender, evaluar y actuar.
4. Da seguimiento: deja sólidamente establecido quién hará qué y cuándo, de manera que los colaboradores tomen en serio las metas. Esto implica muchas veces enfrentar conflictos que pueden bloquear el logro de los resultados, buscando asegurar que todos hagan lo que se supone que deben hacer.
5. Recompensa a los que cumplen: premia adecuadamente a los colaboradores que producen resultados específicos. La forma de hacerlo dependerá de los recursos disponibles en la empresa, así como la naturaleza del trabajo desarrollado; entre otros, pueden usarse mejoras de salario base, entrega de bonos, opciones de participación accionaria, u otras que la empresa estime conveniente. Un dato importante es que las recompensas variables (basadas en resultados) deben sustentarse en mediciones confiables y consistentes, tratando de aproximarse lo más posible al esfuerzo real del colaborador.

Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita asesoría llamando al 2535-5101, en [www.baccredomatic.com](http://www.baccredomatic.com) o escribiendo a [info\\_bacpropemi@sv.credomatic.com](mailto:info_bacpropemi@sv.credomatic.com)

Déjanos ayudarte a  
cumplir todos tus  
própositos de negocios

**Propemi**  
BAC Credomatic



6. Expande las capacidades de tus colaboradores a través del coaching: como líder, debes transmitir el conocimiento, la experiencia y la sabiduría adquiridos a la próxima generación de líderes. Es decir, en lugar de solo dar órdenes, enséñale a la gente cómo se hacen las cosas. Para ello, debes comenzar por observar la actividad del colaborador, para luego entregarle una retroalimentación útil. Como grupo, puedes también explorar la discusión colectiva de los problemas del negocio, explorando puntos a favor y en contra, así como alternativas, forzando a la larga a que la gente piense, descubra y busque. Finalmente, también puedes considerar ofrecer alternativas de formación para tus colaboradores, tomando en cuenta lo que podrían aprovechar más, las capacidades que la empresa necesita desarrollar, así como el valor de expandir horizontes por medio de intereses personales de los colaboradores; recuerda que tu empresa busca ser exitosa en un horizonte de tiempo más allá del corto plazo. También debes tomar en cuenta que las oportunidades de crecimiento profesional deben facilitarse al colaborador productivo, como parte de los incentivos por su buen desempeño.
7. Conócete a ti mismo: cultiva la fortaleza emocional que te permita tolerar la diversidad de puntos de vista, esquemas mentales y trasfondos personales. El primer eslabón incluye el autodescubrimiento: aprende cuáles son tus fortalezas y debilidades específicas al tratar con la gente. El siguiente paso es la autogestión: a partir del diagnóstico, construye sobre la roca (tus fortalezas) y corrige tus debilidades.

El reto del líder estriba en ser real, sin dejar de aprender tanto de los éxitos tanto como de los errores, asumiendo la responsabilidad de sus decisiones, adaptándose al cambio, todo siempre en un marco de actuación basado en la integridad y honestidad. En Propemi BAC Credomatic disfrutamos abrirte siempre nuevas ventanas que te permitan apreciar nuevas posibilidades. ¡Gracias por el privilegio de servirte!

Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita asesoría llamando al 2535-5101, en [www.baccredomatic.com](http://www.baccredomatic.com) o escribiendo a [info\\_bacpropemi@sv.credomatic.com](mailto:info_bacpropemi@sv.credomatic.com)