

“La gestión del negocio: arte y funcionalidad.”

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.



La necesidad de gestionar el negocio va más allá de gestionar eficazmente las operaciones. Más allá de organizar los aprovisionamientos desde el alta de proveedores y pedidos. Más allá de planificar con todo cuidado la tesorería.

De tanto recordar lo que significa la gestión del negocio a veces se nos olvida lo que realmente es y lo que pretende, fuera de toda duda. De tanto insistir en la incorporación de la pasión al escenario del día a día parecería que la intuición fuera la clave única de todos los modelos. Y no es que la intuición no sea importante, que lo es, especialmente desde la perspectiva de garantizar que la organización sea capaz de anticiparse a los movimientos del mercado y la competencia, sino que, como afirmaba la publicidad de una conocida marca de automóviles, “la casualidad no tiene oportunidad”.

Siempre hemos defendido el peso de la pasión en la gestión, esencialmente para alcanzar los objetivos más ambiciosos y para superar los retos más elevados, contando con la participación de todo el equipo de la organización al

completo, 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.

Saber anticiparse implica en gran medida ser capaz de gestionar la información que lanza el mercado, muchas veces de manera caótica y, casi siempre, de una forma desordenada y sin indizar. En ese sentido, **implica la capacidad de aprovechar la experiencia acumulada y buenas dosis de una forma de conocimiento aplicado que denominaremos intuición.**

Todo ello de cara a la interpretación de las señales externas pero, cuando volvemos la mirada hacia el interior de la organización, a su funcionamiento y a la evaluación del grado de eficacia y eficiencia de los procesos y procedimientos, de las actuaciones que derivan de las políticas en vigor, tene-

mos que ser capaces de apoyarnos en **herramientas orientadas a garantizar el cumplimiento de la misión de la organización y, por ello, que ofrezcan la posibilidad de medir el desempeño, el grado de adecuación de los resultados obtenidos a los objetivos propuestos.**

Eso requiere haber establecido una estrategia y haber decidido su desarrollo a través del despliegue de una serie de políticas que conllevarán la puesta en marcha de un conjunto de acciones encaminadas al cumplimiento de objetivos, algunos de los cuales conformarán el cuadro de mando de la organización.

De este modo se combinan el arte de saber interpretar el mercado y de tomar las decisiones más acertadas con la funcionalidad que aporta utilizar las herramientas más adecuadas, afinadas para **identificar cualquier desviación de los resultados de las acciones respecto de los objetivos alineados con la estrategia.**

Todo ello para permitir que la Organización consolide un mayor grado de competitividad.



Desde **evocas** trabajamos con nuestros clientes tanto en **la revisión del cuadro de mando y sus indicadores** asociados como en **el ajuste de las herramientas de gestión SaaS** (especialmente evoSGI 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 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

evocas consulting
innovation
works for u