



Nº 1201
DOCUMENTO PLANNING
Publicación periódica coleccionable
Por: Carlos Alberto Mejía Cañas
Consultor / Gerente

¿ES USTED UN BUEN EJECUTIVO?

Los ejecutivos son las personas que están a cargo de la dirección empresarial. Sus cualidades se ven reflejadas en las organizaciones, por eso se dice que las empresas son las personas que las conducen.

Anteriormente la Gerencia era esencialmente una extensión del derecho de propiedad, donde sus dueños cumplían una función dual de pertenencia y de dirección de la empresa. En cambio, hoy en día, frecuentemente se delega la función de dirección a un tercero que no tiene participación en la propiedad de la empresa. Hoy ser Gerente es una profesión que no se adquiere por el sólo hecho de ser dueño. A estos funcionarios se les llama habitualmente ejecutivos.

Un ejecutivo es la persona que tiene la responsabilidad final de la dirección de la empresa o del ámbito de acción que le corresponde y que le ha sido encomendado, para lo cual sus funciones se concentran en la concepción de planes y programas, la dirección de su ejecución y el seguimiento de los mismos para garantizar un resultado. En esa función, el ejecutivo debe ser el canal de decisión y acción entre los dueños y los empleados. Experiencia, buen criterio y conocimiento son indispensables, pero no bastan. El ejecutivo, además, debe tener algunas virtudes y características, las cuales pueden ser desarrolladas por la persona, si se propone lograrlas:

1. **Liderazgo:** Son las personas que logran que los demás los sigan porque les tienen confianza, no sólo por su mando o autoridad. Son individuos que generan tranquilidad al grupo, son personas respetadas y acatadas y siempre están bien informadas.
2. **Comprensión de los problemas:** En esencia todo ejecutivo debe tener la capacidad de comprender qué es lo que pasa o lo que se espera que pase, para lo cual se requiere tener la disciplina de analizar, estudiar, preguntar y mantenerse bien enterado.
3. **Sencillez, cordialidad y cortesía:** "Muy agradable ser importante, pero más importante ser agradable".
4. **Prudencia y discreción:** Consiste en la comprensión del momento para saber qué decir, cómo decirlo y a quién decirlo. En esencia es no improvisar, no opinar por opinar y no hablar sin argumentos. La prudencia exige tener buena memoria sobre las experiencias pasadas, para no repetir errores cometidos por uno mismo o por otros.
5. **Serenidad ante las dificultades:** Es la persona que no se desespera frente a los problemas, sino que se supera, busca alternativas y aún cuando tiene temores no los refleja ante los demás. No se debe hacer terrorismo, hay que crear optimismo.
6. **Perseverancia:** Las grandes empresas se hacen a través del tiempo, no en un sólo momento. La perseverancia consiste en persistir, sin derrotarse. Siempre hay que seguir adelante.

7. **Interés real por el progreso de la empresa:** Es la gente que “se pone la camiseta”: quieren, defienden y procuran el progreso de su Compañía. El trabajo no es sólo un medio para el progreso personal, es la oportunidad de desarrollar y crear, el ejecutivo debe ser co-creador del progreso de la empresa y de sus empleados.
8. **Innovación:** El proceso de innovación consiste en examinar y decidir cómo satisfacer las necesidades latentes de una manera diferente. El innovador no es un improvisador, pero es la persona que no le tiene miedo a lo nuevo. Para ser innovador se requiere que la persona esté bien informada, tenga experiencia y criterio. Innovar no significa correr riesgos innecesarios.
9. **Dar la cara:** Consiste en no evadir las responsabilidades, tener humildad para reconocer las propias debilidades y limitaciones. No confesar el error es el peor error. Si los errores se revelan, se pueden enmendar y esto crea una actitud positiva en todo el grupo de trabajo.
10. **Dar ejemplo:** Nadie tiene autoridad para exigir a los demás lo que no hace o no está dispuesto a hacer. El mal ejemplo también se imita.
11. **Creatividad:** Es la habilidad para crear y concebir alternativas, pero no sólo concebirlas, sino que ser capaz de desarrollarlas y ejecutarlas.
12. **Querer y saber delegar:** La delegación no debe ser por política, se delega por méritos: quien más méritos tiene, más delegación debe recibir. La delegación es algo que se merece y por tanto cuando se recibe es un estímulo y un reconocimiento. Delegar no es quitarse responsabilidades de encima, sino reconocer que otros lo pueden hacer igual o mejor.
13. **Comunicarse:** El ejecutivo debe comunicarse con todos y a todo nivel. Siempre se recibirán opiniones valiosas en los distintos niveles de la organización. La comunicación hacia arriba y hacia abajo hace copartícipe al otro de los propósitos de la organización y genera motivación y aceptación. La comunicación es fuente de información y la información es la fuente de la decisión.
14. **Saber rodearse:** "Cuando uno nombra a otro, se nombra a uno mismo. Gobernar, igual que administrar, es saberse rodear" (Francisco de Quevedo y Villegas). El éxito de una administración se encuentra en el equipo de colaboradores que se posea y la calidad de ese equipo es la que permite delegar.
15. **Agradecimiento sincero:** Por último, una cualidad indispensable en todo ejecutivo es ser agradecido con los demás.

Planning
Enero de 2012

Síguenos en:





Acerca de Planning

Planning es una empresa privada colombiana creada en 1997, que proporciona servicios especializados de consultoría e investigación, elabora publicaciones sobre estrategia y desarrolla y comercializa modelos de planificación y evaluación de la gestión, dirigidos a satisfacer las necesidades de la dirección superior.



Servicios: Si desea conocer más sobre nuestros servicios de asesoría y sistemas de inteligencia, pulse en cualquiera de los vínculos:

- ✓ [Competitividad y Estrategia](#)
- ✓ [Mercadeo Eficaz](#)
- ✓ [Valor agregado eficiencia y productividad](#)
- ✓ [Gerencia del servicio](#)
- ✓ [Desarrollo de propuestas de valor](#)
- ✓ [Estrategia y Scorecard](#)
- ✓ [Inteligencia de Negocios](#)
- ✓ [Sistema Planner](#) - Costos, rentabilidad y gestión
- ✓ [Sistema Monitor](#) - Competitividad, estrategia y riesgo



Recomiende a un amigo: Si usted desea que alguien más reciba esta publicación, [pulse aquí](#) para entrar a la página de referidos.



Información de contacto: Para contactarse con nosotros [pulse aquí](#), escribanos a info@planning.com.co o llámenos al teléfono (574) 4120600 en Medellín.