

## LAS VACACIONES DEL JEFE

**Cuando llega la hora del descanso estival, también surgen las dudas sobre la capacidad de los empleados para mantener la empresa en marcha en ausencia del N° 1. El secreto: saber delegar.**

Se acerca la temporada estival , y al igual que los demás, los gerentes generales y/o dueños pensamos en las vacaciones, una instancia necesaria para recargar las pilas. Pero aunque el descanso sea más que imprescindible, a veces surgen determinados temores que nos lo hacen difícil.

Las dudas pueden atacarnos cuando no nos sentimos seguros de la capacidad de nuestra gente para mantener la empresa en marcha de la manera habitual.

Cuando estamos presentes todo funciona de acuerdo con lo previsto, y si surge algo inesperado, podemos resolverlo. Pero si nos vamos de vacaciones...

¿quién sabe qué puede pasar? ¿Y si se presenta una crisis que pone en riesgo los negocios de la empresa? ¿Y si al regreso encontramos que algún área se derrumbó de modo irreversible? ¡Alto! Aquí es donde usted tiene que reflexionar: no puede manejar una empresa sin confiar en su gente. Usted ya sabe que es imposible que una persona sola haga todo. Ese es el motivo por el que la empresa está organizada en sectores con gerentes a cargo. Usted debe saber delegar pero con control, pidiendo informes o listados para controlar de manera regular ciertas variables importantes: Informes de ventas, evolución y cobranzas , informes de compras y deudas , informes de gastos mensuales , informes de impuestos, informes abreviados de stock, informes de gastos en publicidad. ( esto es un tablero de comando)

¿Por qué usted a veces no delega? En nuestra experiencia, hay cuatro razones. Control total Necesito controlar todo. Esto viene de una falta de confianza en los empleados. La confianza se construye sobre cinco "C":

Comunicación: en una empresa debemos hablar, escucharnos y comprendernos, para funcionar como un equipo de trabajo.

Compromiso: el empleado debe comprometerse con el éxito de la empresa y usted debe saberlo. Competencia: usted cuenta con gente idónea para hacer su trabajo y manejar lo que se presente.

Cuidado: sus empleados deben tener sus intereses en cuenta.

Carácter: usted contrata gente honesta y con ética. Para aumentar la confianza en su personal, primero debe identificar si alguna de las cinco "C" no está funcionando. ¿Cree realmente que su gente no es

competente? ¿O acaso que el personal no tiene ética? Si es así, sus vacaciones son lo de menos y usted debe actuar inmediatamente.

Pero si el obstáculo es que percibe una falta de compromiso, cuidado o comunicación, puede (y debe) reunirse con el empleado para mejorar las cosas.

**Cuestión de tiempo** No tengo tiempo para enseñar la tarea y es más rápido que la haga yo. ¡Usted no tiene tiempo para NO enseñarla! Delegar es la actividad que va a generar mayor retorno sobre su tiempo invertido, porque lo libera a usted para crecer en otras áreas. Cada tarea no delegada baja más y más el techo de nuestro crecimiento. Todos contamos con tiempo y energía limitados, y tenemos que decidir cómo administrarlos.

**Nadie como yo** No me conviene delegar porque yo lo hago mejor que nadie. Mi estrategia básica para crecer es rodearme de personas mejores que yo. De esta forma complementaré mis competencias y habilidades, aportando algo nuevo. Trate de contratar a las mejores personas posibles para cada una de sus gerencias y tercerice en un Estudio Contable todo lo demás. Consulte por un asesoramiento en gestión con su Contador.

Si usted puede hacer algo mejor que uno de sus gerentes, cambie al gerente o contrate a un asesor externo. Por otro lado, cada persona imprime su sello personal a la tarea, y permitir que otro se haga cargo puede traer gratas sorpresas.

**Demasiado importante** La tarea es demasiado importante para ser delegada. Mis roles principales como N°1 son tres:

Ser el principal estratega, el que define hacia dónde vamos y cómo llegaremos allí.

Ser el director técnico del equipo: contratar a mi primera línea y organizarla para optimizar su desempeño. Y ser el principal vendedor, involucrándome en la cadena comercial para cerrar las ventas más importantes de mi empresa.

Cualquier otra tarea debe ser delegada, porque me quita tiempo para ejercer las funciones más importantes de mi cargo. Trate de delegar y tomarse el tiempo necesario para el descanso.

Los dueños tenemos que saber equilibrar nuestra vida personal y profesional porque nada impacta tanto sobre el crecimiento de un negocio como el rendimiento de su líder.

