

Carlos Gabriel Salazar Escobar

Creación de Valor

El Valor. Un Hábito.

Uno de los puntos principales del libro es la brecha entre lo que las empresas saben y lo que realmente implementan. En el mundo empresarial es común encontrar organizaciones que tienen claridad de cómo generar valor: innovación, excelencia operativa, satisfacción al cliente, entre otros factores. Sin embargo, estas mismas empresas se ven atrapadas en rutinas y comportamientos que les impide trabajar en ese conocimiento de manera efectiva. Lo que el libro sugiere es que las organizaciones deben detenerse y reflexionar sobre los hábitos actuales, identificando los que destruyen valor y reemplazarlos por prácticas que promuevan el crecimiento.

Mejorar la Comunicación clara y efectiva es un elemento clave. No basta con tener una visión clara o una estrategia bien definida, es esencial que esta visión se traduzca en acciones y que todos los miembros estén alineados con ellas y su ejecución.

Tener una planificación flexible. En un entorno empresarial en constante cambio, aferrarse a un solo modelo de negocio puede ser peligroso. Tenemos que prepararnos para una variedad de futuros posibles, lo que implica tener una planeación estratégica.

Equilibrar los intereses de todas las partes interesadas. En un mundo en donde el éxito se mide en términos de beneficios financieros a corto plazo, el autor recuerda a las empresas que deben considerar y balancear los intereses de clientes, empleados, accionistas y la comunidad en general.