

# El Trabajo con sentido

“Una crisis de sentido como estamos viviendo hoy en nuestra sociedad, es siempre una crisis de liderazgo” David Ulrich (The why of work)



Cambiar el mundo a través de hacer crecer un negocio

# Un análisis básico de situación(2010)



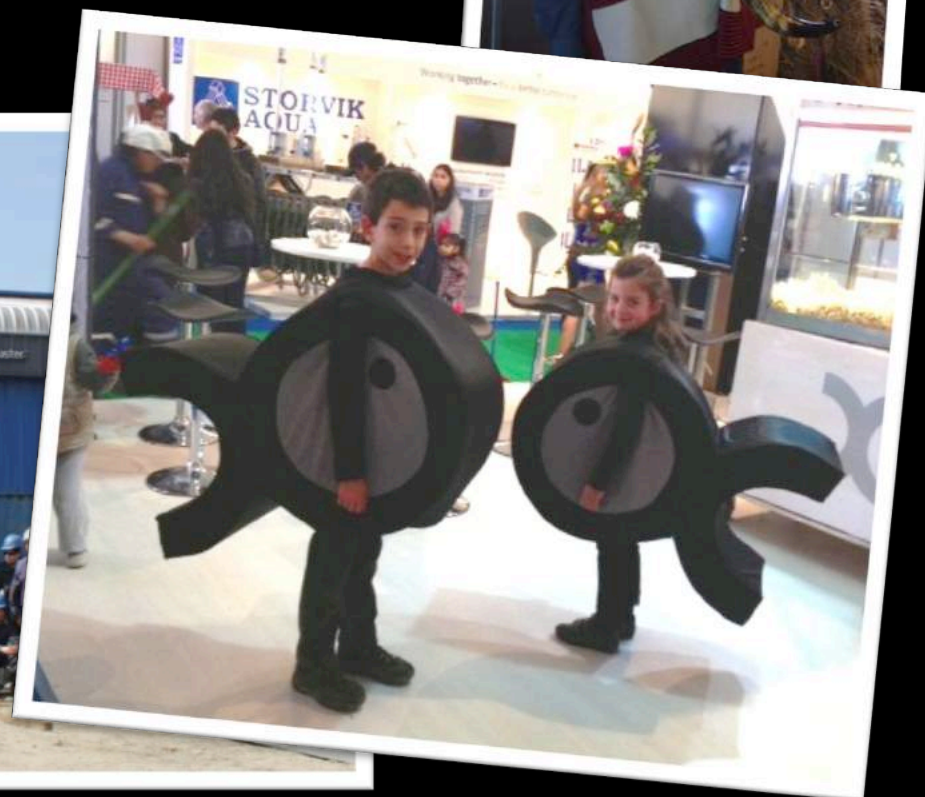


Elegimos desarrollar las **personas**, los **procesos** y los **productos** para así desarrollar el negocio



# Cultura intencional (somos diferentes)

Primero quien.... dos compromisos

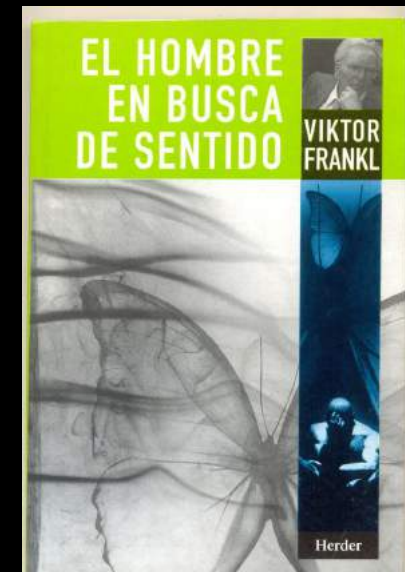
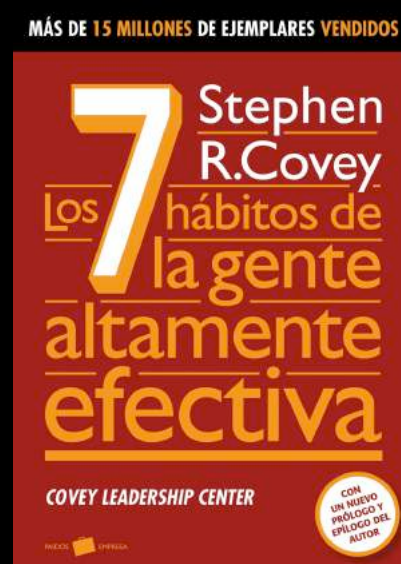


“el liderazgo y el aprendizaje son indispensables el uno para el otro” (John F. Kennedy)



# Cultura intencional (lenguaje común)

Formar personas es formar líderes



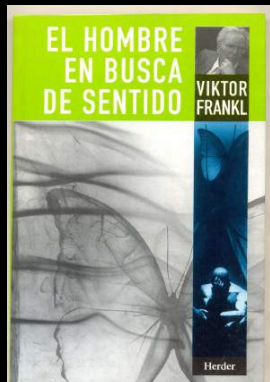
Principios que guían en vez de reglas que restringen

Entre el estímulo y la respuesta hay un espacio.

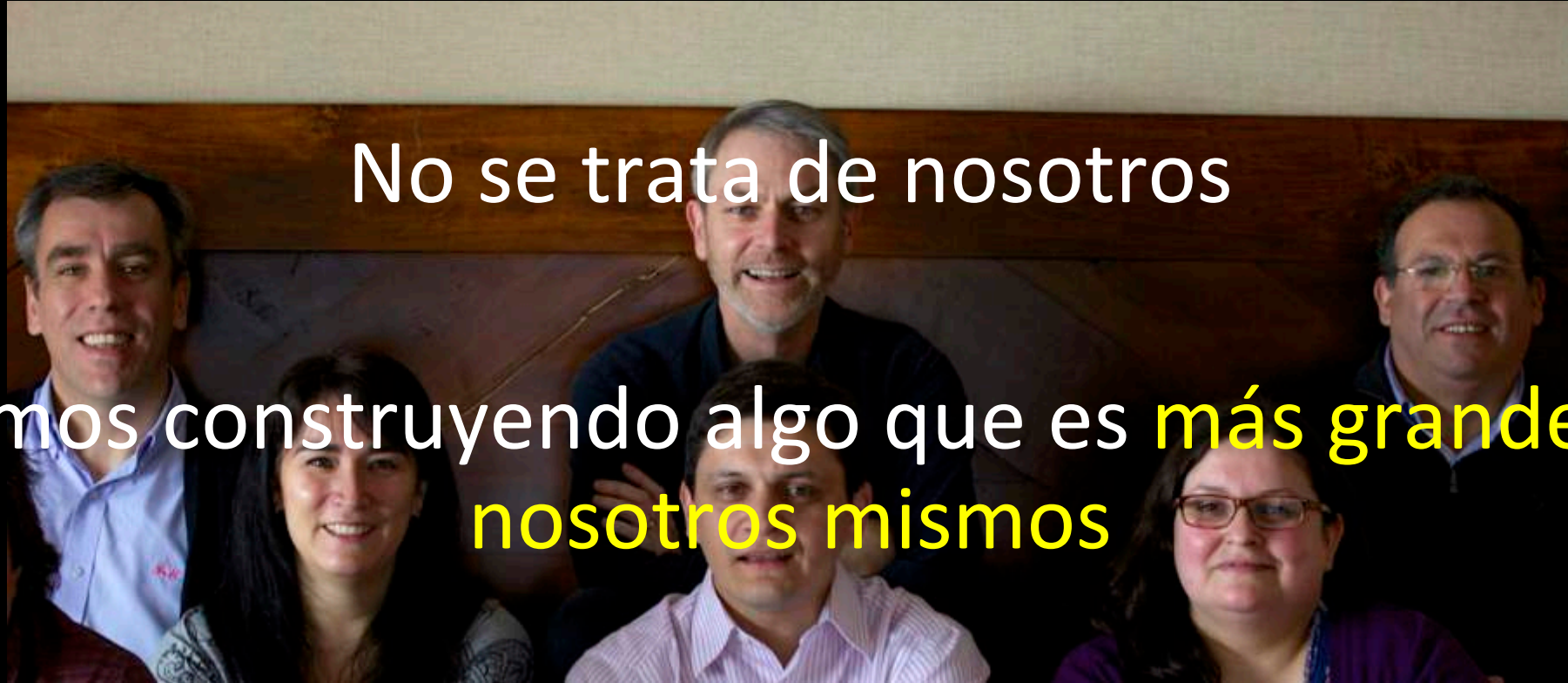
En ese espacio está nuestro poder de elegir nuestra respuesta.

En nuestra respuesta yace nuestro crecimiento y nuestra libertad

Viktor Frankl



# Liderazgo – Quien o que?



Pero es todo acerca de nosotros ....porque comienza con nosotros





Julio 2011  
G2G  
El Compromiso

Nos comprometimos  
en transformar a  
AKVA de una buena  
compañía, a una  
sobresaliente

# Liderazgo y la fe

“La fe es la certeza de lo que se espera, la convicción de lo que no se ve”

Visión -> convicción -> esperanza -> certeza

Es la confianza en la persona (quien) que define cuan rápido la visión de un líder se convierte en la certeza de otros para tomar acción

*Si como líder no tengo una visión de un futuro mejor por que me deben seguir?*



# Desarrollar las **personas** (Líderes)

lo que hacemos sale de quienes somos

*Pasión + habilidades + responsabilidades => lo mejor de nosotros*

## La confianza

Carácter (quien) + Competencias (que)

(Integridad / Intención) + (Habilidades / Resultados)

## Personas interdependiente

*Dependiente -> independiente -> interdependiente*



# Continuum de madurez

La **Dependencia** es el paradigma de tú:

*Tú te encargas de mi, tú haces o no haces todo por mi*

**Independencia** es el paradigma de yo:

*Yo puedo hacerlo, yo soy responsable, yo puedo elegir*

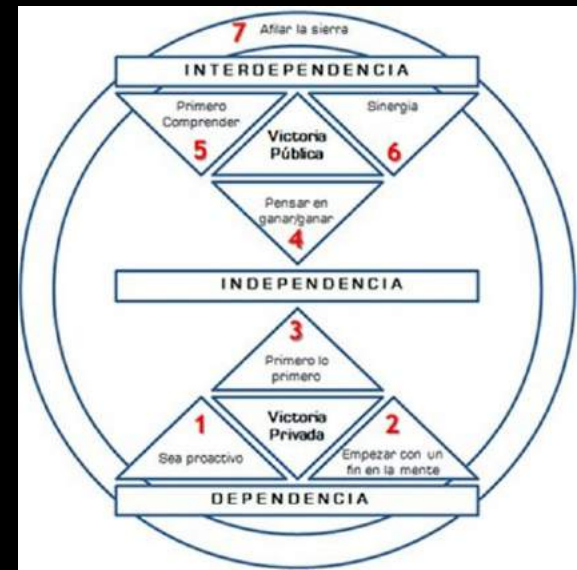
**Interdependencia** es el paradigma de nosotros:

*Nosotros podemos hacerlo, nosotros podemos combinar nuestros talentos juntos*

Personas **Dependientes** necesitan de otros para conseguir lo que quieren

Personas **Independientes** consiguen lo que quieren mediante sus propios esfuerzos

Personas **Interdependientes** combinan sus esfuerzos con otros para un mejor éxito





# Continuum de madurez

## Equipos de trabajo

Personas **Dependientes** – no puede hacer nada sin otros

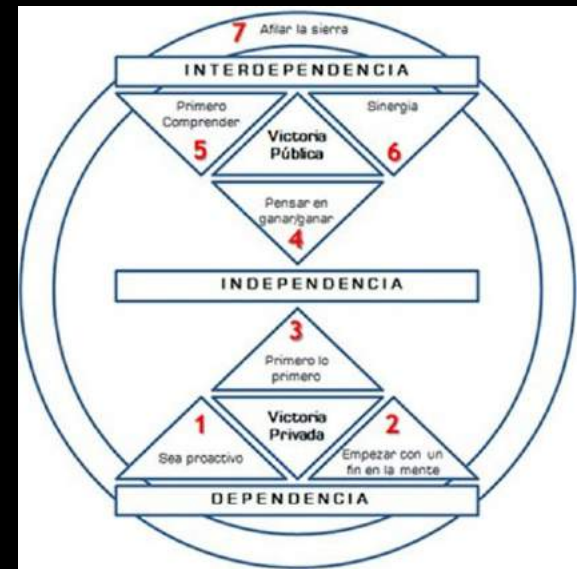
Personas **Independientes** – negocian y votan sobre acuerdos

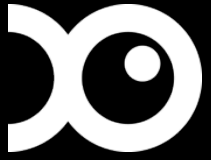
Personas **Interdependientes** – logran algo mejor que la suma de las personas

Personas **Dependientes** – consumen recursos

Personas **Independientes** – no comparten recursos

Personas **Interdependientes** – generan recursos para el grupo





Elegimos desarrollar las **personas**, los **procesos** y los **productos** para así desarrollar el negocio



# Desarrollar los procesos

“Así también la fe por si sola, si no tiene acciones, es muerta”

Acciones congruentes con nuestra visión, dan vida a nuestras palabras



Desarrollar los **procesos**

.....después qué?

La Misión de la organización

Sistema de calidad

*Estructura organizacional*

*La misión de cada rol*

*Procesos internos*





# La Misión

AKVA group es un partner en tecnología y servicios para la industria global de la acuicultura. Como partner nuestra misión es ser un proveedor rentable de soluciones y servicios para mejorar la rentabilidad y sustentabilidad de nuestros clientes.

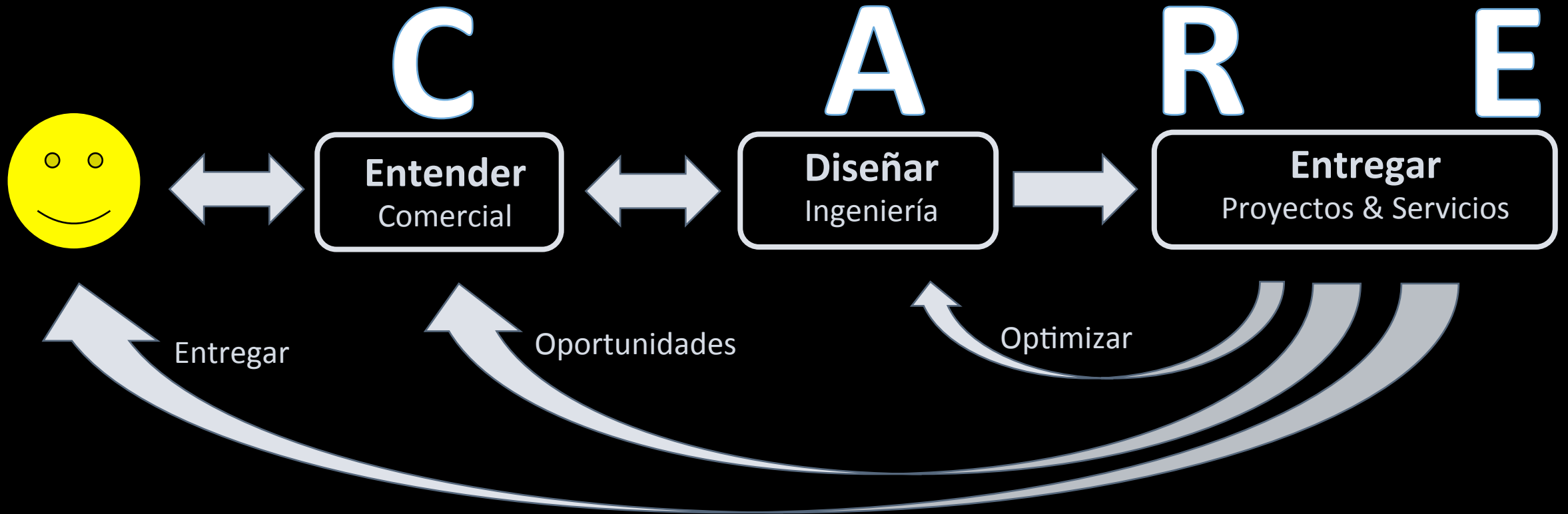
Nuestro objetivo es ser reconocidos por nuestro enfoque en el cliente, conocimiento de la acuicultura, confiabilidad y entusiasmo.

# Valores

- C - Enfoque en el cliente
- A - Conocimiento de la Acuicultura
- R - Confiabilidad
- E - Entusiasmo
- Entender
- Soluciones
- Hacer lo que comprometimos
- Rápidamente y “divirtiéndonos”

Entendiendo a nuestro cliente, desarrollaremos soluciones que, al entregar cumplimos lo que habíamos prometido. Responderemos rápidamente, y divirtiéndonos en el proceso!

# CAREing por nuestros clientes



Elegimos desarrollar las **personas**, los **procesos** y los **productos** para así desarrollar el negocio



# Desarrollar los **productos**

**Personas** trabajando en los **procesos** entregan y desarrollan los **productos**

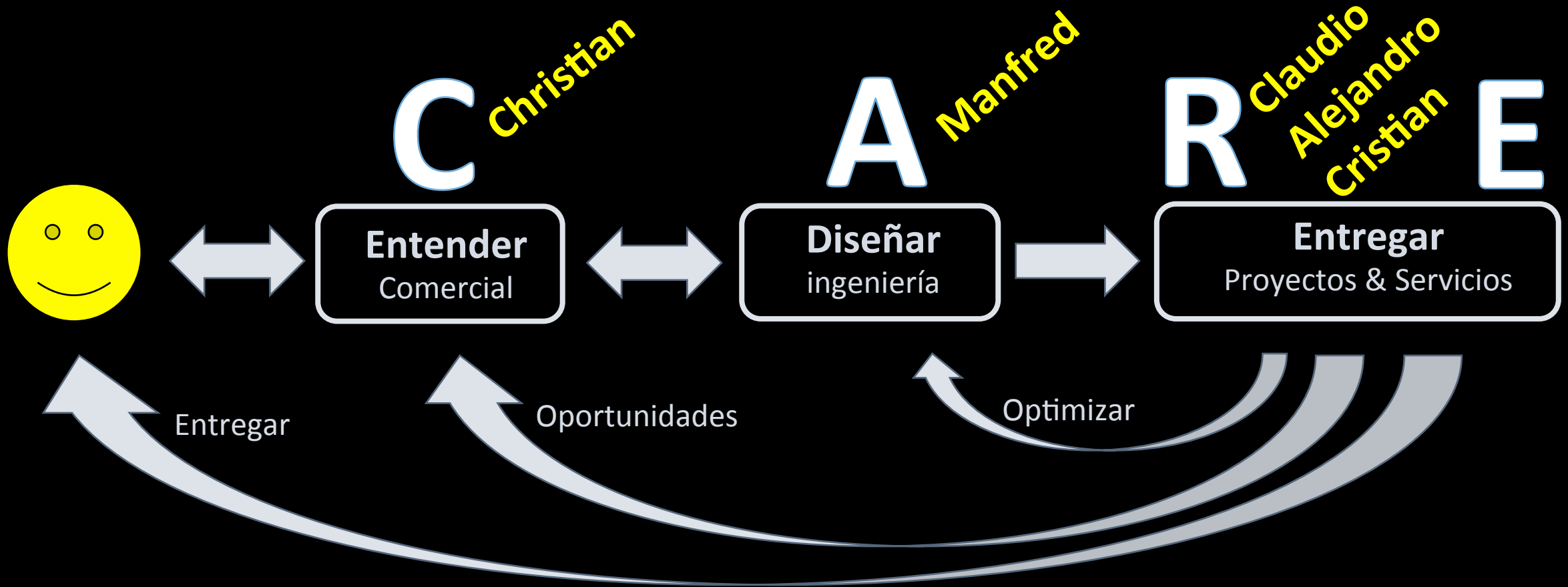
es como **cumplimos** con nuestra misión

*un ejemplo*

*Cuidando (CAREing) nuestros clientes de jaulas*



# CAREing por nuestros clientes (jaulas)



# CAREing por nuestros clientes (jaulas)

**IMS.CL.CBP.410.01.S.Venta de Sistemas Nuevos o Upgrade de Tecnología o Infraestructura**

Author: Constanza Fontaine  
 Approved by: Christian Stange  
 Valid from: 17.01.2017  
 Scheduled for revision: 17.01.2018  
 Revision: 2.0  
 ID: 1897

## 1. Objetivo y alcance

El principal objetivo es generar la venta de un sistema nuevo o upgrade de tecnología o infraestructura, generando una cotización formal como oferta, para lograr una posterior aceptación de ésta, a través de una orden de compra.

## 2. Responsable

El responsable directo es el jefe comercial o el gerente del área.

## 3. Procedimiento

- 3.1. El responsable comercial recibe el requerimiento de parte del cliente u otro miembro de la compañía.
- 3.2. El responsable comercial realiza un levantamiento de toda la información necesaria.
- 3.3. El responsable comercial evalúa si el requerimiento tiene una solución de línea o es una solución que requiera de una evaluación del encargado de ingeniería y diseño. En dicho caso lo evaluará con su gerencia, para remitirlo a dicha área.
- 3.4. En caso de que el requerimiento sea enviado al área de ingeniería y diseño, se aplica el procedimiento de "Ingeniería y Diseño de nuevos Productos".
- 3.5. El responsable comercial genera el presupuesto con todos los detalles del proyecto, alcances técnicos y tiempos de ejecución.
- 3.6. El responsable comercial ingresa oportunidad y cotización en el sistema.
- 3.7. El responsable comercial elabora la cotización formal la cual incluye descripción de la propuesta, precio, plazo de entrega y condiciones comerciales, la revisa en conjunto con el gerente del área, validándola.
- 3.8. El gerente del área debe solicitar aprobación superior según corresponda de acuerdo al PROXY MATRIX de la compañía.
  - 3.8.1. Si cotización es rechazada por el nivel correspondiente, el responsable comercial informara al cliente la imposibilidad de cotizar y procederá a cancelar la oportunidad y cotización en el sistema.
  - 3.8.2. Si cotización es aprobada por el nivel correspondiente, el responsable comercial envía o presenta la cotización al cliente.
- 3.9. El cliente evalúa la cotización e informa al responsable comercial su resolución.
  - 3.9.1. Si el cliente solicita cambios o tiene observaciones, se reinicia el proceso (punto 3.2).
  - 3.9.2. Si el cliente rechaza la cotización, el responsable comercial cambia el estado de la oportunidad a pérdida o cancelada según sea el caso.
  - 3.9.3. Si el cliente acepta la cotización, el responsable comercial solicita al cliente el envío de la orden de compra.
    - 3.9.3.1. El cliente envía confirmación formal u orden de compra al responsable comercial en aceptación del proyecto cotizado.
    - 3.9.3.2. El responsable comercial cambia el estado de la oportunidad a ganada.
- 3.10. El responsable comercial informa el cierre de la venta del proyecto enviando la información respectiva (costeo, cotización y OC) al jefe de departamento de proyectos, con copia a la gerencia del área y gerencia de operaciones y si correspondiera, al responsable de producción.
- 3.11. El jefe de departamento de proyectos asigna al jefe de proyectos y lo comunica a las partes involucradas.
- 3.12. El responsable comercial cita a reunión de cierre comercial a Jefe del departamento de proyectos, al jefe de proyectos y al encargado de diseño, y si correspondiera al responsable de producción, reunión donde se detalla el alcance técnico y comercial del proyecto.
- 3.13. El responsable comercial elabora minuta con los puntos revisados y acordados en reunión de cierre comercial, enviándola por correo a todos los asistentes, con copia a gerencia del área y gerencia de operaciones.

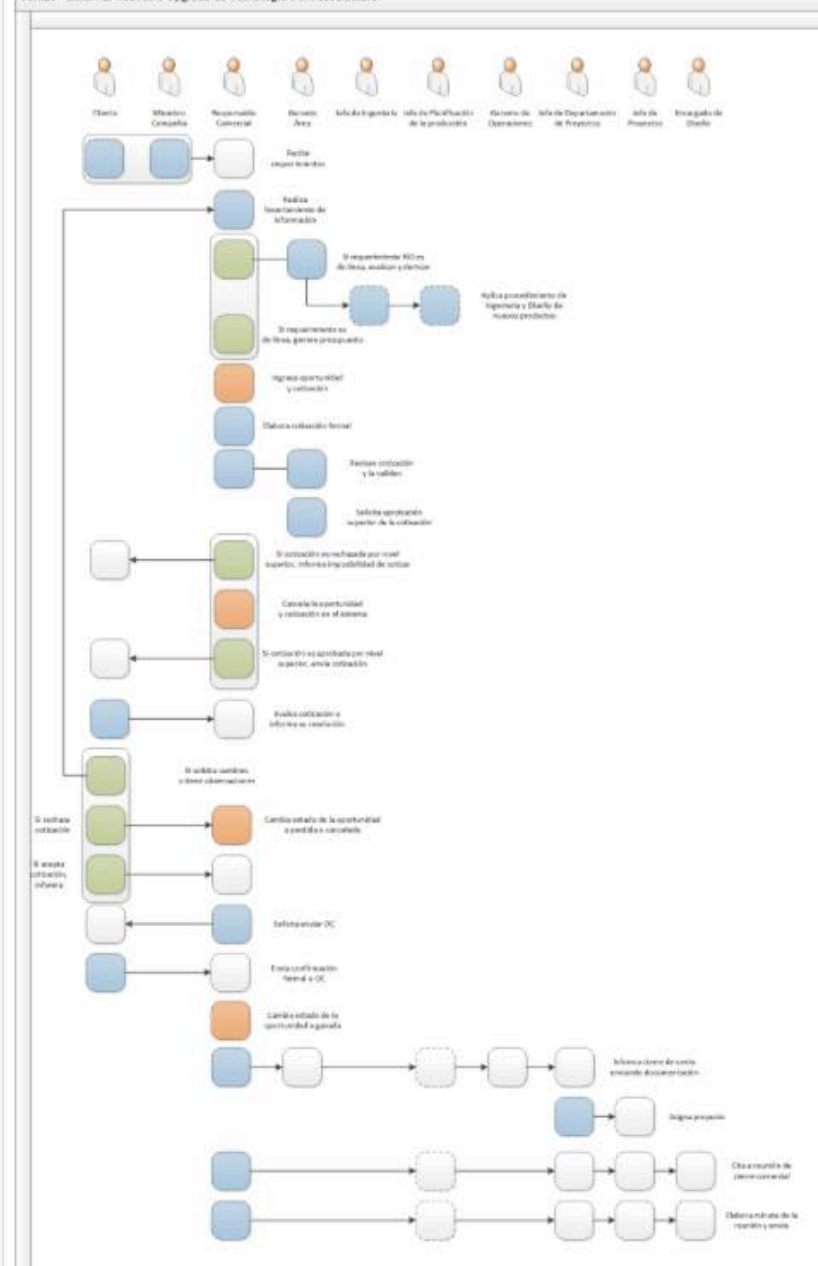
## 4. Documentos relacionados y registros

Requerimiento del cliente, propuesta, costeo, cotización, oportunidad, orden de compra.

## 5. Referencias

## 6. Definiciones

### Ventas - Sistemas nuevos o Upgrade de Tecnología o Infraestructura





Desarrollar los **productos**

No queremos una planta que produce jaulas...

Queremos una planta que produce jaulas y desarrolla  
gente

Es nuestro círculo de la vida



# Desarrollar el **negocio**

Elegimos desarrollar a las **personas**, quienes desarrollan los **procesos**, que juntos desarrollan los **productos** que desarrolla el negocio

el indicador de nuestro éxito es nuestro **profit**

La estrategia “4P”

**Trabajo con sentido**

# Libros de Liderazgo

Empresa que sobresalen, Jim Collins

7 hábitos de gente altamente efectiva, Stephen Covey

El hombre en busca de sentido, Viktor Frankl

Start with why, Simon Sinek (TED talk)

Built to last and Great by choice, Jim Collins et al.

The Tipping Point and Outliers, Malcom Gladwell

Mindset, Carol Dweck (TED talk)

The power of Positive Deviance, Richard Pascale & Jerry Sternin

Lean in, Sheryl Sandberg (TED talk)

Talk like TED, Carmine Gallo