



TEAMING IS GROWING







¿ ES POSIBLE EJECUTAR **PROYECTOS**
EMPRESARIALES DE CAMBIO Y
CRECIMIENTO Y OBTENER RESULTADOS **?**
CON MAS **SEGURIDAD** Y **VELOCIDAD**

I M P O S I B L E
I N C R E I B L E
I M P E N S A B L E
I N A L C A N Z A B L E





P O S I B L E
C R E I B L E
P E N S A B L E
A L C A N Z A B L E



¿CÓMO ES NUESTRO CLIENTE?

Nuestro cliente es un jugador clave dentro de su sector. Tanto nuestro cliente como su sector tienen capacidad de crecimiento en los próximos años, aunque es posible que una parte importante de este crecimiento venga de nuevas ideas, de áreas de innovación o de nichos o áreas geográficas aún por explotar, y no tanto de lo que ha sido su negocio tradicional hasta ahora.

Nuestro cliente está planteándose un proyecto singular dentro del marco de su actividad. Este puede ser desde el lanzamiento de un nuevo producto, la apertura internacional – bien en España si es una empresa extranjera, bien buscando hacia el exterior desde aquí – o el relanzamiento o reflatamiento de una línea de negocio. Incluso en algunos casos se trata de empresas que, habiendo recorrido un camino de éxito, necesita acometer un cambio cultural, un punto de inflexión, para abordar la siguiente fase en su evolución y crecimiento.

¿Qué tienen todos **estos proyectos** en común?

- En primer lugar, es necesario un equipo focalizado en su ejecución: los directivos de la empresa están concentrados en los resultados del día a día. La formación de este equipo es crítica para el éxito y, probablemente, es uno de los pasos que más esfuerzo requieren.
- En segundo lugar, son proyectos que suponen un cambio de foco, y algo que no es fácil de hacer desde dentro.
- Por último, la velocidad es crítica para los resultados y la credibilidad, ya que las ventanas de oportunidad en los mercados pueden tener una duración corta.

Estos son los tipos de proyectos que acometemos, de forma natural, desde **TM=GR***. Aportamos un punto de vista independiente, capacidad de ejecución y velocidad en los resultados. Pero lo hacemos desde un plantamiento diferente.

¿Quiere saber cómo **podemos colaborar**?





El éxito de un proyecto comienza con un equipo; pag. 13

Una forma más eficiente de conseguir resultados; pag. 17

¿Cómo lo hacemos?; pag. 23

El valor que aportamos a nuestros clientes; pag. 33

El equipo de TM=GR*; pag. 37

Pasemos a la acción; pag. 43



El éxito de un proyecto comienza con un equipo

Tell me your main success factor. "We've developed an incredibly talented team of people running our major businesses, and, perhaps more important, there's a healthy sense of collegiality, mutual trust, and respect for performance that pervades this organization."

Jack Welch, CEO, General Electric

LA CONSTITUCIÓN DE UN EQUIPO

Y EL ÉXITO DE UN PROYECTO

Justamente lo que ofrecemos....

Somos un equipo con una larga trayectoria de éxito trabajando juntos en el sector de TI de España y Portugal. Como equipo, tenemos dos fortalezas: orientación al logro y creación de equipos auto-gestionados.

Nuestra misión es ejecutar su proyecto empresarial, actuando como su **Equipo de Dirección** durante el lanzamiento, posicionando su proyecto en el mercado y desarrollando un equipo capaz de gestionarlo una vez lanzado.

Nuestra propuesta se materializa en el desarrollo de un plan de trabajo y la ejecución del mismo. El plan analiza en detalle el potencial de su negocio en Iberia y los pasos necesarios para hacerlo realidad. Un plan con cuya ejecución y resultados nos comprometemos.

Por nuestra experiencia en el sector de TI conocemos ampliamente el mercado de Iberia:

- Disponemos de una amplia base de contactos en el mercado lo que nos permite tener acceso a los clientes de forma rápida, reduciendo los costes de marketing y posicionamiento
- Conocemos a los mejores profesionales para formar un equipo eficaz con costes y tiempos de búsqueda mínimos

Somos cuatro personas con capacidades complementarias y alto nivel de compenetración, forjada en años de trabajo juntos. Por eso hemos formado este equipo y sólo trabajamos como tal. De lo contrario dejaríamos de aportarle el máximo valor.

Nuestra actuación se limita en el tiempo a un plazo que fijamos durante la preparación del plan de ejecución, de acuerdo a las necesidades de nuestro cliente.



Una forma **más eficiente** de conseguir resultados

Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo.

Albert Einstein

EJECUTAR UN PROYECTO EMPRESARIAL

Cuando una compañía se plantea la ejecución de un proyecto empresarial, los modelos de trabajo actuales le obligan a pensar linealmente: primero se busca la infraestructura, luego se contrata un Director y se le rodea de un número pequeño de personas; se les forma para desarrollar el mercado y si este es suficientemente grande se aumenta el personal para formar un equipo.

En algunos casos se intenta planificar en ciclos, buscando puntos de realimentación más cortos donde poder tomar decisiones: continuar o cambiar de modelo.

Los resultados llegan muy lentamente porque, en realidad, la creación y el desarrollo de negocio se serializan. Por ello, el riesgo asumido es muy alto.

La organización resultante no escala adecuadamente porque se creó pensando en un momento de constitución, de pequeño volumen, con prioridades, perfiles y estructuras diferentes a las necesarias una vez que el negocio se ha desarrollado.

Se emplea mucho tiempo en conseguir que esta organización funcione como un verdadero equipo de alto rendimiento; eso, si llega a conseguirse, cuestión nada obvia cuando toda la selección se basó en las habilidades individuales y no en la compenetración entre ellos.



¿SE PUEDEN HACER LAS COSAS DE OTRA MANERA?

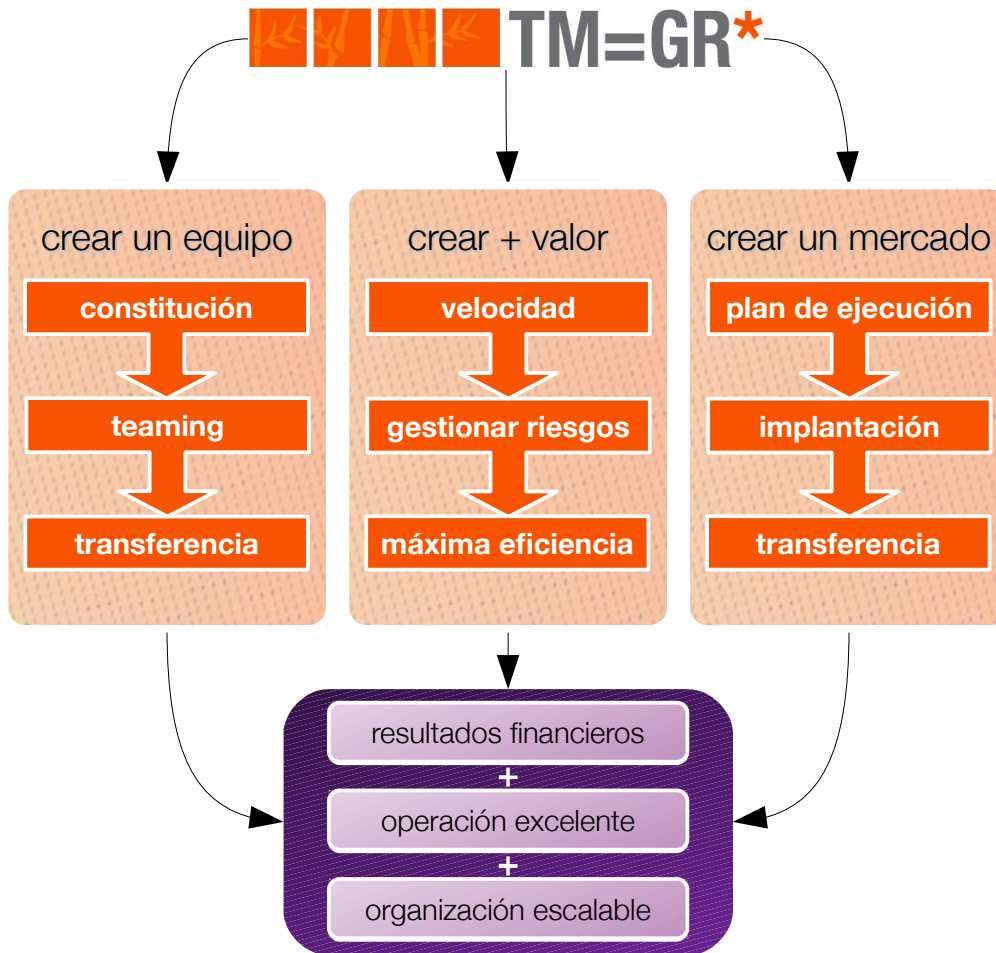
En **TM=GR*** nos ocupamos de la ejecución y lanzamiento de su proyecto empresarial. Pero lo hacemos de una forma diferente.

Nuestro objetivo es conseguir resultados para su negocio en el mínimo tiempo posible, y nos comprometemos, en todos los sentidos, con esos resultados.

¿QUIERE SABER CÓMO LO HACEMOS?

EJECUTAR UN PROYECTO EMPRESARIAL

TM=GR* propone el inicio del trabajo con un equipo ya formado, en lugar de con una persona individual, y la paralelización de todos los procesos claves del negocio. Nuestro esquema del trabajo es el siguiente:



CON TM=GR*

(*) teaming is growing

Nosotros en **TM=GR*** nos ocupamos de la creación de dos aspectos: el mercado y el equipo.

- **Crear mercado** es nuestra forma de entender el lanzamiento del *negocio*, la construcción de todos aquellos aspectos relacionados con las ventas y con todo lo necesario para posibilitar estas (marketing, comercial, servicios a clientes, etc.).
- **Crear equipo** quiere decir desarrollar a aquellos que van a gestionarlo. Pasarán, en última instancia, a responsabilizarse de su continuidad y de los resultados de negocio según el plan que desarrollaremos conjuntamente.

Estos dos aspectos tienen que desarrollarse en paralelo, y en el punto final del proyecto coinciden la **creación de un mercado** para las soluciones del cliente, junto con la **creación de un equipo humano** capaz de sacar partido a ese mercado.

Para nosotros el equipo es un componente fundamental. Todo proyecto se inicia con la creación del equipo que lo va a lanzar y gestionar. Nosotros proponemos trabajar con dos equipos diferentes en paralelo. El primer equipo, **TM=GR***, es quien lo lanza, y estamos formados y listos para comenzar en el primer momento. Y el equipo que gestionará la continuidad se creará simultáneamente al lanzamiento del proyecto, tomando responsabilidades paulatinamente.

Como es imposible que un equipo sin consolidar dé resultados, tener ambos en paralelo da una doble seguridad. Por un lado se comienza a obtener frutos mucho antes. Por otro, el equipo en constitución puede focalizarse en integrarse mejor y desarrollarse para que, cuando tomen la responsabilidad, den el máximo rendimiento.

¿**Qué conseguimos con este modelo** de trabajo?

1. **Velocidad.** La velocidad es la suma de iniciar inmediatamente la ejecución, comenzar con ritmo de trabajo y paralelizar las tareas. Las tres cosas son resultados de tener un equipo ya formado e integrado listo para tomar responsabilidades de negocio.
2. **Gestionar los riesgos.** El planteamiento de **TM=GR*** hace que los riesgos se anticipen y se pueda

actuar sobre ellos, logrando mejores resultados y menores costes. **TM=GR*** mantiene siempre la prioridad de planificación y la visión independiente sobre las situaciones, aunque estemos formando parte de la operativa.

3. **Maximizar la efectividad.** Cada equipo se dedica a lo que más preparado está en cada fase. Además, al promover el desarrollo interno los equipos están más cohesionados y los costes de operación más contenidos.

Y lo que entregamos a nuestros clientes es:

1. **Éxito en los resultados operativos.** Nos comprometemos con los resultados de su empresa: adquisición de clientes, cierre de operaciones de venta y entrega de productos y servicios. Estamos convencidos de la excelencia de esta forma de trabajo y ligamos parte de nuestra compensación a estos resultados.
2. **Operación excelente.** Creemos en la excelencia como referencia para el trabajo del día a día. Lideramos y creamos equipos desde la excelencia y, al finalizar el proyecto, dejamos una organización enfocada en la excelencia y en los clientes.
3. **Organización escalable.** Al priorizar la planificación y mantener una visión independiente, evitamos ir poniendo parches para solucionar los problemas del día a día. Por ello, la organización resultante es mucho más flexible y escalable, lista para afrontar la siguiente etapa en la evolución de su proyecto.

TM=GR* se plantea cada proyecto como una referencia. Creemos que esta forma de trabajo y nuestras capacidades hará de su proyecto empresarial un éxito, y su éxito es el nuestro. Por ello nos comprometemos con los resultados de dos formas: en primer lugar, ejecutando personalmente el plan de acción que hemos preparado; en segundo lugar, ligamos nuestros resultados y honorarios a la consecución de los objetivos acordados en ese plan.



¿Cómo lo hacemos?

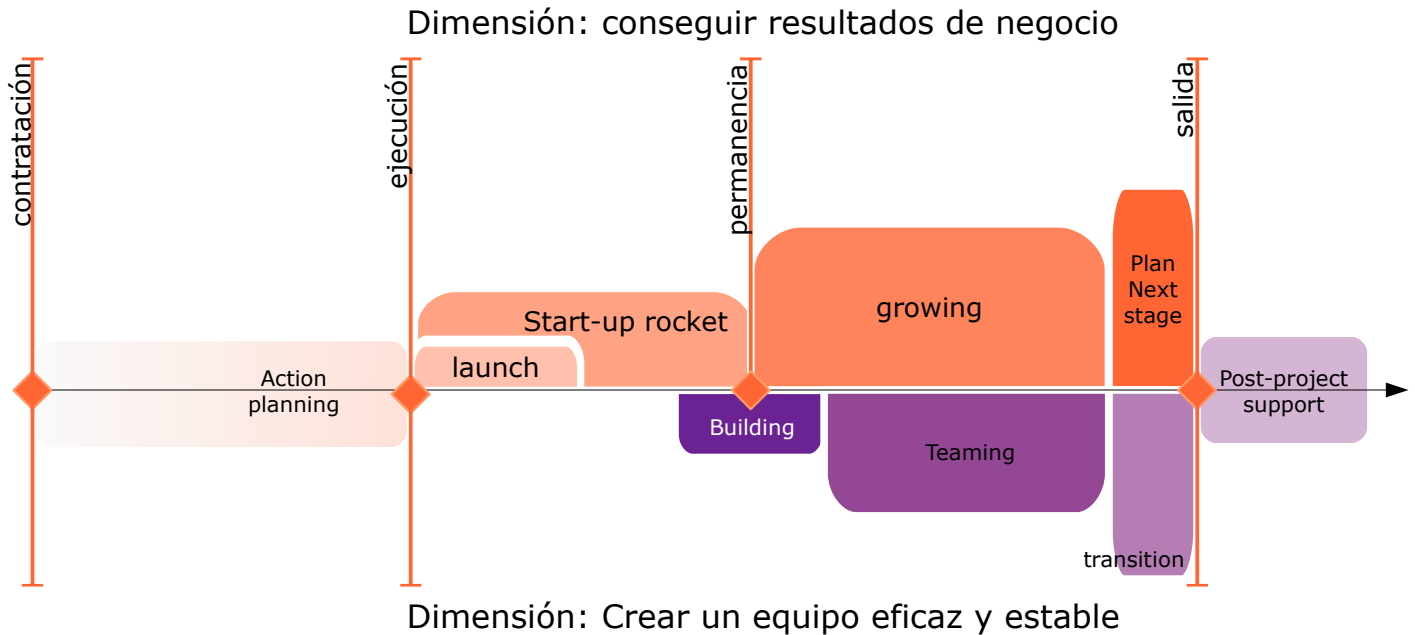
Un plan sin acción es un sueño. La acción sin un plan, es una pesadilla

Confucio, siglo V a.C.

ESTE ES

Para el desarrollo de estos dos aspectos, negocio y equipo, en **TM=GR*** hemos desarrollado una metodología planteada en fases. A través de esta metodología compartimos una idea común de lo que ha de hacerse y lo que se va a conseguir en cada momento, de forma que seamos capaces de actuar deprisa y adaptarnos rápidamente a la realidad.

Un esquema general de estas fases es el siguiente:



NUESTRO MÉTODO DE TRABAJO

Nuestro trabajo siempre comienza desarrollando un plan de ejecución. A partir de ahí, en paralelo, desarrollamos la dimensión equipo y neogocio. ¿Qué podemos esperar en cada fase?.

Creación del plan de ejecución

Todo comienza con la decisión de que analicemos conjuntamente las posibilidades de su proyecto empresarial. Iniciamos entonces la creación de un **plan de ejecución** que, en última instancia, será aprobado por el equipo de dirección del cliente. Este plan de ejecución es mucho más que un informe de consultoría:

- En **TM=GR*** desarrollamos el plan sabiendo que nosotros mismos lo vamos a poner en práctica. Es un instrumento de trabajo y no un informe de análisis de situación ni un oráculo.
- Una vez decidida su implantación, la prioridad es la velocidad y los resultados. Por eso es tan importante que durante la creación del plan decidamos qué va a suceder en cada fase.

Para conseguirlo, necesitamos una involucración e interacción muy alta con el cliente durante toda la creación del plan. Necesitamos conocer no sólo sus productos, sino su modelo de negocio, su cultura comercial y de distribución y sus políticas de servicios a clientes.

Este plan de ejecución, el análisis del negocio y los documentos de detalle pasará a ser propiedad del cliente y tendrá un coste de desarrollo acordado antes de acometer su redacción.

EL DESARROLLO DE

Establecer la infraestructura

Todo aquello imprescindible para poder operar (desde la cobertura legal hasta el espacio de trabajo) se pone en marcha una vez iniciado el proyecto, contando para ello con los asesores y servicios profesionales necesarios.

Rocket Start-up

Dado que el objetivo fundamental es lanzar un proyecto empresarial, inmediatamente ponemos en marcha las tareas para tener presencia en el mercado: contactar con potenciales clientes y colaboradores; preparar entornos de demostración; contactos con medios de comunicación. Todo aquello que se haya diseñado en el plan de acción comienza a ejecutarse de forma inmediata.

Las palancas de que disponemos en esta fase para acelerar la ejecución del proyecto son:

- El equipo, formado y listo para comenzar a ejecutar y dar resultados desde el primer día
- La involucración de nuestro cliente, para dar soporte técnico, humano y financiero a todas estas actividades: dotaciones de centros de presentación, visitas conjuntas a clientes potenciales, formación a las personas incorporadas al equipo
- La experiencia y contactos en el sector de los miembros de **TM=GR***

Los objetivos principales de esta primera fase son la visibilidad en el mercado y la generación de pipeline. Se fijarán métricas que permitan seguir su avance. Para asegurarnos que el plan propuesto es flexible y se adapta a la realidad del mercado, durante seguido correctamente y que se adapta a los objetivos propuestos, durante esta fase se realizaran actualizaciones quincenales y paulatinamente desarrollaremos planes de cuenta para los principales clientes potenciales identificados.

Al final de esta fase, el cliente elige entre continuar ejecutando el resto del plan de acción o bien mantener el proyecto con otro modelo de negocio (presencia indirecta, ventas desde otra unidad, outsourcing u otras). En ambos casos, **TM=GR*** se encarga de esta implantación.

LA DIMENSIÓN **NEGOCIO**

Creemos que esta libertad de elección, la capacidad para ir decidiendo inversiones según se vayan consiguiendo resultados, es un valor añadido en este modelo, especialmente en esta primera fase.

La fase rocket start-up es de la fase de actividad más intensa. Desde nuestra experiencia estimamos una duración aproximada de 3 meses.

Crecimiento

Durante la fase de crecimiento se profundizará en la ejecución del proyecto de nuestro cliente. El objetivo principal de esta fase es la generación de resultados objetivos: ventas, clientes, ahorros.

El equipo del proyecto (formado tanto por el interino como por los que se incorporen al definitivo) podrá funcionar de forma más autónoma e independiente de la matriz del cliente, ya que habrá adquirido el conocimiento del producto y la empresa necesario, y además contará con cierta infraestructura propia (centros de demostraciones, unidades de pruebas, etc.).

En esta fase los objetivos se revisarán mensualmente, y el plan de ejecución sólo se actualizará en caso que se considere necesario.

Estimamos una duración aproximada de un año.

Planificación de la siguiente fase

Junto con el equipo definitivo, que ya estará preparado para tomar la dirección del proyecto o empresa, se realizará el plan de ejecución del siguiente periodo.

El periodo planificado será, en función del tipo de negocio, los siguientes 1 a 3 años posteriores al traspaso total de responsabilidades. Será aprobado en última instancia por el cliente.

La duración estimada de esta fase es de 2 a 3 meses.

CÓMO DESARROLLAMOS

Construcción del equipo

Siguiendo el plan de ejecución y la evolución de la dimensión negocio se seleccionará y contratará, en nombre del cliente, al personal del equipo definitivo.

Es una época de constitución, de crear las bases que tanta importancia tienen para **TM=GR*** y que nos permiten crear un equipo. Este es nuestro sistema de prioridades es:

- Incorporamos personas basándonos en sus **capacidades y en su potencial**, y no sólo en el histórico de sus puestos, y potenciamos el desarrollo de esas capacidades para que algunas personas incorporadas se accedan a posiciones de más responsabilidad.
- Potenciamos el **reconocimiento de esas capacidades y en su complementariedad**, así como en el trabajo de la persona en interrelación con otros, y no en el individualismo.
- Provocamos, desde el inicio, una cultura de equipo y un clima de **autoexigencia y confianza**.
- Todos los candidatos son entrevistados por los cuatro miembros de **TM=GR*** y aprobados por el cliente. Para nosotros es un proceso clave que garantiza tanto la consistencia dentro del equipo y la integración en la cultura y estilo de nuestro cliente.

Esta fase, al ser constituyente, permite un desarrollo más aspiracional, de visión y sentido. También es el momento de generar compromiso con el negocio, comprender el plan de ejecución, los objetivos del rol. En definitiva de generar una visión común, velocidad, interacción y acción.

Aplazamos la implantación de gran parte de las políticas de Recursos Humanos -evaluaciones formales de competencias y rendimiento, por ejemplo- sustituyéndolas por coaching a todo el equipo completo incorporado. En estas primeras sesiones de desarrollo, hacemos hincapié en el autoconocimiento, el conocimiento mutuo y la generación de unos principios que rijan la interacción entre las personas.

Teaming

En esta fase se desarrollarán las dinámicas necesarias para que todas las personas incorporadas (ya realizando las funciones para las que se les contrató) se conviertan en un verdadero equipo...

LA DIMENSIÓN EQUIPO

- ...que **adquiera madurez**, mediante sesiones de coaching en equipo en las que la conversación se centre en la interacción efectiva en la acción de negocio. Cuando se empieza a funcionar aparecen los roces, los conflictos, los malos entendidos; eventos que permiten un desarrollo efectivo y en acción. Un equipo no puede aspirar a no tener ineficiencias, pero puede y debe de tener la capacidad de resolverlos. Solo desde la realidad se forma un equipo.
- ...que **sea innovador**, capaz de superar el plan de ejecución y las inevitables vicisitudes que aparecerán. Crearemos un equipo en cuyo ADN esté la búsqueda de alternativas en contraposición a la excusa. La creatividad es un elemento importante de la autoexigencia.

En esta fase surgirán las oportunidades para detectar el liderazgo natural para el equipo definitivo. Realizaremos un seguimiento para determinar la potencialidad de cada persona. Al terminar esta fase propondremos la estructura del equipo de dirección definitivo, argumentada desde los logros alcanzados en la fase de crecimiento. El cliente aprobará en última instancia esta propuesta.

Transición

El objetivo de esta fase es que el equipo directivo se vea gestionando el proyecto sin **TM=GR***.

Tendrán la responsabilidad de crear un nuevo plan de ejecución. Con eso conseguimos que lo hagan suyo y que dispongan de la formación necesaria para generar otros en el futuro. Les instaremos a decidir y a resolver las cuestiones que vayan apareciendo en el negocio.

El equipo de **TM=GR***, además de apoyar el negocio y a la creación de ese plan, se pondrá en una posición de mentoring, proporcionando apoyo y espacio para que en el equipo se pueda generar alto nivel de autonomía.

El coaching se centrará en el nuevo equipo de dirección y en el líder del mismo. Se hará hincapié en que la confianza en el futuro y la autonomía, con el fin de independizarse de **TM=GR***.

UNA VEZ FINALIZADO EL LANZAMIENTO...

Una vez aprobado el plan de ejecución del siguiente periodo y transferidas las responsabilidades al equipo definitivo, finaliza la presencia de **TM=GR*** en el proyecto, que se da por cerrado a todos los efectos.

Como soporte posterior, para asegurar que el conocimiento necesario para garantizar el éxito está disponible, se reservarán una serie de jornadas a disposición del primer directivo de la empresa en Iberia, que podrá usar a su voluntad durante los siguientes 3 meses posteriores al cierre.

A partir de este punto, es el equipo definitivo el responsable único de la operativa, a efectos de equipo, personas y negocio. Nosotros no podemos ni debemos suplantar esta responsabilidad ni añadir una capa más de decisión, que tan sólo iría en contra del recién incorporado equipo y de nuestro cliente, restándoles autonomía, capacidad de acción, velocidad de ejecución y autoridad. El objetivo de este soporte posterior no es añadir un nivel de decisión y control sino asegurar que toda la información, experiencia, conocimiento y datos históricos necesarios para el día a día están disponibles.

Estas jornadas tienen el formato de mentoring, es por tanto apoyo y desarrollo. Los medios para uso de estas jornadas y su número los propondremos, personalizados en función del tipo de proyecto.

El proceso de coaching individual al primer ejecutivo del proyecto y en grupo a su equipo de dirección continúan por un periodo de seis meses, ya que es una vivencia diferente la fase de transición, en la que los directivos de **TM=GR*** siguen estando, que cuando definitivamente dejan de estar en el día a día de la empresa.

Garantizando el cumplimiento de los compromisos acordados, a partir de este momento **TM=GR*** estará capacitada para involucrarse en otros proyectos del mismo u otros cliente.

CUATRO MOMENTOS DE DECISIÓN

A lo largo de la ejecución del proyecto por **TM=GR***, hay cuatro momentos en los que debemos tomar decisiones claves con nuestro cliente.

Contratación

El cliente decide iniciar la ejecución de su proyecto empresarial, y utilizar **TM=GR*** para este fin. Acepta el desarrollo de un plan de acción y de negocio, con un coste cerrado, que pasará a ser de su propiedad una vez finalizado.

Ejecución

El cliente aprueba el plan de ejecución y la propuesta de implantación por **TM=GR***. Comenzamos a trabajar en las dimensiones de creación de equipo y mercado.

Contraste

Finalizada la fase *rocket start-up*, el cliente decide el modelo de continuación, en función de los resultados previos y del volumen estimado de negocio. Este puede ser: finalizar la implantación completa del proyecto, seguir un modelo de canal indirecto o en *outsourcing*, realizar operaciones directas desde otra unidad u otras compatibles con el modelo de negocio del cliente.

Salida de **TM=GR***

El cliente acepta que los objetivos pactados para el proyecto han sido satisfechos, y dejamos de tener responsabilidad sobre las operaciones de nuestro cliente en Iberia.

Finaliza la fase de ejecución y pasamos a la fase de apoyo al primer ejecutivo de la compañía en Iberia y de coaching al equipo directivo.





El valor que aportamos a nuestros clientes

El problema de nuestra época consiste en que sus hombres no quieren ser útiles sino importantes.

Winston Churchill

EL VALOR PARA NUESTRO CLIENTE

■ Resultados

Para **TM=GR*** el resultado es el crecimiento del negocio de nuestro cliente. Los conseguimos porque, además de diseñar el plan de ejecución, lo implantamos personalmente, y ligamos nuestros honorarios a los resultados conseguidos.

■ Velocidad

Velocidad significa conseguir la implantación del proyecto empresarial de nuestro cliente y conseguir resultados de negocio mucho más rápido que con otros métodos.

Conseguimos la velocidad conjugando tres aspectos:

- El equipo de **TM=GR*** está operativo al 100% desde el primer día
- La fase de de evaluación y creación del plan está separada de la de ejecución del mismo; por eso, cuando comenzamos a ejecutar nos centramos en obtener resultados rápidamente porque las líneas de trabajo ya están marcadas
- Parelizamos todas las tareas – el modelo permite que **TM=GR*** y el equipo definitivo trabajen simultáneamente en diferentes áreas de la puesta en marcha

■ El mejor equipo de trabajo en cada momento

Cada equipo se focaliza en lo que mejor sabe hacer: **TM=GR*** en abrir un mercado nuevo en el que tiene experiencia, y el equipo de dirección definitivo en explotar ese mercado.

Estas dos tareas requieren diferentes enfoques y perfiles. Cubrir todas las fases con los mismos perfiles hace que no siempre rindan al máximo. Si la tarea no coincide con las capacidades, aparece la desmotivación y el conflicto. **TM=GR*** garantiza el mejor perfil en cada momento y formará su equipo con esa prioridad.



Y **CÓMO** LO CONSEGUIMOS

■ Seguridad

Tanto por nuestro historial de éxitos en el pasado, de los que tenemos referencias, como por nuestras capacidades actuales puestas al servicio de su proyecto de expansión.

Además, al estar focalizados en la puesta en marcha del proyecto nuestra capacidad de reacción es muy alta.

■ Libertad y autonomía

Significa que nuestro cliente siempre podrá decidir cómo continuar, que eliminamos las dependencias de otros modelos que hacen que se mantengan decisiones incorrectas simplemente porque el coste de cambiar es inasumible.

- El cliente es propietario del plan de ejecución una vez aprobado, y podría ejecutarlo con sus propios medios si así lo decidiera
- Planteamos varios puntos de decisión a lo largo del proyecto, siempre garantizando la continuidad del negocio

■ Eficiencia en costes y predictibilidad

Por un lado, nuestro cliente sabe desde el primer momento cuánto va a invertir, qué va a conseguir y en qué plazos. Le permite una mejor planificación del global de su negocio.

Por otro, al contratar pensando en el desarrollo dentro del equipo, y no en su trayectoria previa (buscando perfiles de muy alto nivel en el arranque del proyecto, cuando la prima de riesgo es alta) los costes operativos definitivos están mucho más controlados.



El equipo de TM=GR*

La mayoría de las personas gastan más tiempo y energías en hablar de los problemas que en afrontarlos.

Henry Ford

NUESTRA HISTORIA:

Nos conocimos en Sun Microsystems, dirigiendo la unidad de negocios de Servicios, un equipo de más de 200 personas. En el año 2005 nos preguntábamos: ¿Qué hace que el departamento de servicios de Iberia tenga un éxito mayor que otras unidades de negocio en Sun, incluso a nivel mundial?

La diferencia era sostenida en todas las áreas y abrumadora en algunas de ellas. Mientras las ventas de tecnología era coherente con el volumen del mercado ibérico, la unidad de servicios tenía la mayor cuota mundial dentro de Sun, llegando a representar más del 60% del negocio. Los indicadores de satisfacción del cliente eran de los mejores del mundo, y llamaba la atención la de de los empleados, muy superior en Iberia. Las ventas de algunos productos eran las mejores del mundo.

Esta situación llamó la atención de muchos líderes de la empresa. **Merecía la pena una reflexión** para intentar trasladar estos éxitos a otros territorios y líneas de negocio. Las cinco razones que encontramos eran fáciles de decir y nada obvias de aplicar.

La **primera** fue la particular **forma de trabajar en equipo**, sacando partido de las capacidades por encima de los roles y posiciones. Cada uno era responsable de su rol pero contaba con las capacidades de todos los demás, con independencia de la línea jerárquica. Todos tenemos fortalezas pero siempre hay alguien mejor que tú en algo, se trataba de utilizar lo mejor de cada uno. Esto solo se puede realizar cuando hay reconocimiento sincero sin egos estériles, cuando las capacidades de cada uno son reconocidas y requeridas para un objetivo común.



CÓMO HEMOS LLEGADO HASTA AQUÍ

La **segunda** fue el **espíritu de autoexigencia**, que se traduce en el foco en el resultado tanto individual como colectivo. Llegamos a la conclusión que las personas se sienten mejor y son mas efectivas cuando reina la autoexigencia, cuando el ambiente invita a compartir situaciones para mejorarlas, en lugar de imponer por el control.

La **tercera** fue el **espíritu pionero**. Fuimos los primeros en implantar muchas de las nuevas líneas de servicio de Sun, creamos nuevos servicios, en definitiva hicimos el mercado mas grande. El efecto en el equipo se traduce en energía, en motivación y, ante todo, en velocidad; nadie esperaba a que todo estuviese definido reinaba la acción.

La **cuarta**, la **autenticidad y confianza**, provocada por una sabia decisión de no penalizar el error y sí la mentira. ¿Cómo va a ser un equipo pionero e innovador si existe la desconfianza o el miedo?

La **quinta**, el **cliente**, que siempre estuvo por encima de la estructura y de las cuotas. Si lo pensamos bien, con independencia de la estructura que la corporación proponía, siempre hay que hacer lo mismo, cooperar para que el cliente pague contento.

Conseguimos grandes resultados, pero lo mejor era la alegría con la que trabajamos, disfrutábamos con cada nuevo logro. Todo ello no fue casualidad, ya que uno de nuestros principales procesos fue el desarrollo, tanto desde el management (liderazgo capacitador), como con procesos de coaching, liderados por el cuarto miembro de este equipo.

Tras este análisis tomamos una decisión: **trabajaríamos siempre con esta filosofía como equipo**, y si en algún momento no fuera posible, buscaríamos donde hacerlo.

De esta idea ha nacido TM=GR*, el fruto de nuestro proceso de desarrollo en equipo.

EL EQUIPO:

El equipo se compone de Rosa Cruz, Carlos Mazón, Efraim Martínez y Fernando Iglesias.



Carlos Mazón
Director General

De Carlos destaca la visión global y su capacidad de acción, su determinación y coraje, su capacidad de ir al grano, de no perderse en lo superfluo.

Le gusta ejecutar con éxito

Crea equipos proporcionando visión, claridad, foco y autoexigencia.

Rosa Cruz
Directora Comercial



Rosa es energía y relación. Gran comunicadora, creativa, aporta frescura y apoyo, tiene una alta capacidad para generar relaciones de confianza.

Le gusta interactuar.

Crea equipos proporcionando motivación, cohesión y compromiso

QUIÉNES FORMAMOS

TM=GR*
(*) teaming is growing

Estas son sus capacidades y los roles que adoptan.



Efraim Martinez

Director de Operaciones

Efraim ve el sistema, producto-empresa-mercado, encaja las piezas y sabe explicarlo de forma sencilla y practica. Es creativo, sabe ver el hueco, lo que funciona y lo que no.

Le gusta crear.

Crea equipos proporcionando nuevas aproximaciones, método y colaboración.



Fernando Iglesias

Coach

Fernando hace aflorar lo mejor de cada uno para ejecutar su rol. Ayuda a sacar provecho de la interdependencia aprovechando las capacidades de todos para los retos de cada uno. Desarrolla la autoexigencia, la confianza y el compromiso, como bases de éxito.

Le gusta hacer fluir a los equipos y retar a las personas.

Podéis leerle en www.fernandoiglesias.com y en www.evocalia.com.



Pasemos a la acción

El retraso cría el peligro, y prolongar un buen diseño es, a menudo, arruinarlo.

Miguel de Cervantes

PASEMOS A LA ACCIÓN

Ahora que conoce nuestra propuesta, sólo nos queda una cosa por hacer: comencemos a interactuar y veamos cómo podemos trabajar juntos.

Nuestros contactos en los clientes nos dicen que, debido a la consolidación que está ocurriendo en el sector, cada vez tienen menos alternativas entre las que elegir y, de alguna manera, se sienten cautivos de ciertas tecnologías dominantes. La competencia ha disminuido, y muchos están buscando una forma de contrarrestar este movimiento. Hay, por lo tanto, hueco para nuevas propuestas que aporten un valor diferencial.

Si su sector tiene gran potencial de crecimiento en el futuro inmediato, si su empresa es un jugador prestigioso y con ideas innovadoras dentro del mismo, si está en el momento de plantearse ejecutar nuevos proyectos, **hablemos**.

Ni su empresa ni nuestra propuesta caben sólo en un papel. Nos gustaría conocerle personalmente para debatir sobre la viabilidad de colaborar con usted en proyectos empresariales. Para ello nos pondremos en contacto con usted en los próximos días o búsquenos en...





Nos hemos inspirado en el bambú para crear el modelo de trabajo de **TM=GR*** (* teaming is growing)

El bambú es la planta de más rápido crecimiento del mundo, un 30% más rápida que el árbol más rápido. Puede alzarse más de 30 metros en tan sólo un mes. El motivo es que ha estado, durante siete años, preparándose para ese crecimiento, echando raíces. Así, cuando comienza a crecer, cuenta con las mejores bases y pone en ello toda su energía.

Cuando se corta, vuelve a crecer una y otra vez: está preparada para enfrentarse a la adversidad.

Posee una de las estructuras más fuertes conocidas, más que el hierro y con un peso mucho menor. Es flexible, y precisamente por ello es tan robusta. Con bambú se puede construir desde andamiajes para la edificación de rascacielos hasta viviendas y puentes a pruebas de movimientos sísmicos.

El bambú tiene una característica única: todos los especímenes de un bosque están conectados entre sí, de forma aún no comprendida totalmente.

Esto hace que formen una red, una unidad.

Una entidad que se comunica, desarrolla y crece conjuntamente.

Un equipo.

