

Marqués de Riscal, 6-1ºB; 28010 Madrid
Tel.: + 34 91 702 71 70 / Fax: + 34 91 308 24 67

ACTUALIDAD
ECONÓMICA

14-09-06

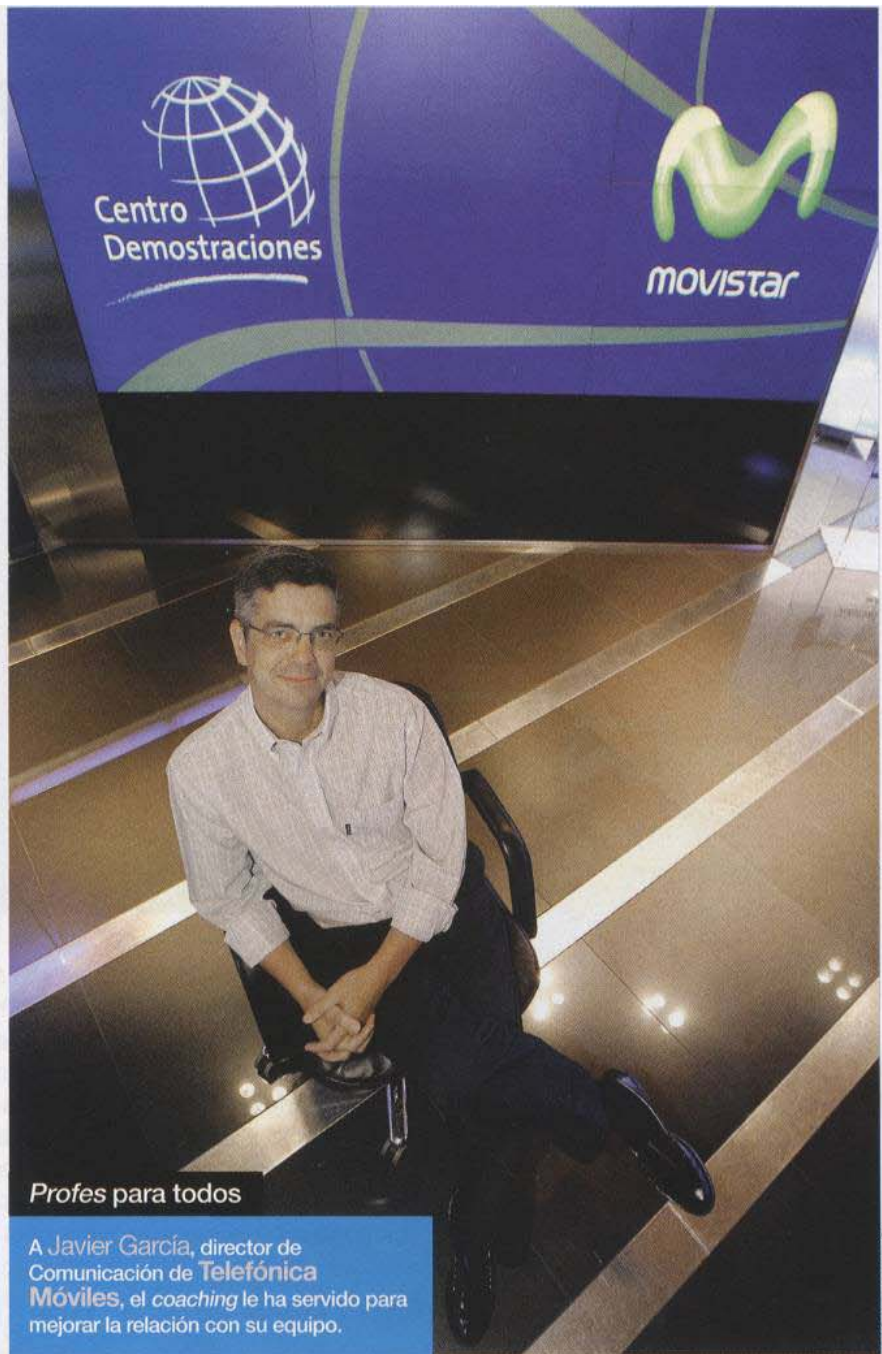
JAVIER GARCÍA

Director de Comunicación de Telefónica Móviles

“Es importante que alguien te ayude pero eres tú quien dice prueba superada”

En junio del año pasado, la empresa de telecomunicaciones Telefónica puso en marcha un programa para evaluar el liderazgo de sus directivos y los de sus filiales. Al final del programa, cada directivo recibió un informe con las conclusiones del estudio. Así, Javier García, director de Comunicación de la filial de móviles de la firma presidida por César Alierta, tuvo la oportunidad de ponerse en las manos de un *coach* (entrenador de ejecutivos) para contrastar las conclusiones de dicho informe y para establecer planes de mejora. García define al *coach* como un profesional que “te ayuda a conseguir los objetivos que tú mismo te marcas en un plan de acción muy concreto”. Este directivo cree que el proceso le ha servido, entre otras cosas, para mejorar las relaciones con su equipo, “aunque son ellos quienes lo tienen que juzgar”, señala.

“La clave para medir los resultados de este proceso es fijar acciones y fechas de ejecución concretas. Cuando trazas el plan, también debes apuntar los obstáculos que crees que vas a encontrar por el camino”, añade. Y, aunque el *coach* es básico, “eres tú el que te das cuenta de cuándo puedes decir aquello de prueba superada”.



Profes para todos

A Javier García, director de Comunicación de Telefónica Móviles, el *coaching* le ha servido para mejorar la relación con su equipo.

MÁXIMO GARCÍA

La junta directiva de la Asociación Española de Coaching y Consultoría de Procesos, “el modo de medir la utilidad de este proceso son las opiniones de los compañeros del *coachee* [persona que recibe el *coaching*]”.

Aquí entran en juego los sistemas de medición del rendimiento. Empresas como Sanitas, American Ex-

press o Banco Sabadell, entre otras, evalúan a sus empleados periódicamente. Para este proceso, cuentan con las opiniones de los compañeros, el jefe, los clientes y con toda persona que tenga contacto profesional con el trabajador. Según Pino Bethencourt, que ejerce de *coach* desde hace tres años, el modo de saber si a una persona le está

sirviendo el *coaching* o no es realizar estas preguntas “antes del comienzo del proceso y otra a los tres meses”. Si los compañeros creen que la persona en cuestión ha mejorado ciertas competencias, la cosa va bien. Si no, quizá debías haberte planteado antes si de verdad necesitabas un profe.

✉ pdrake@recoletos.es