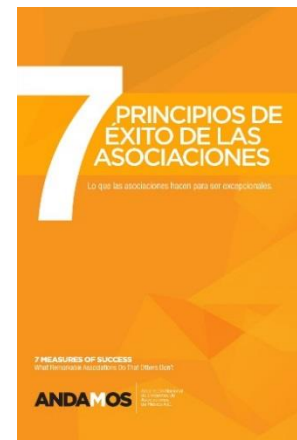
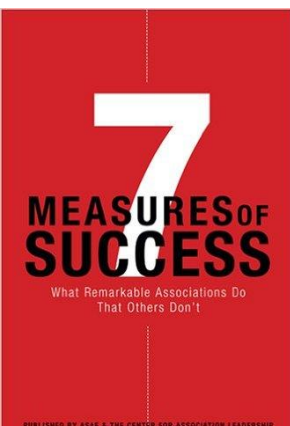


La **profesionalización** de los Ejecutivos de las Asociaciones en México

# CONGRESO NACIONAL DE ASOCIACIONES 2016

## 7 Principios de Éxito De las Asociaciones

Lo que hacen las  
asociaciones para ser  
excepcionales.



# Proyecto de los 7 principios de asociaciones exitosas

- **2002:** Inicia el proyecto multi-anual
- **2006:** Se publica el libro "7 Measures of Success"
- **2012:** Se publica la versión revisada y actualizada

Análisis de creencias tradicionales vs resultados comparando los resultados del sector privado vs asociaciones.

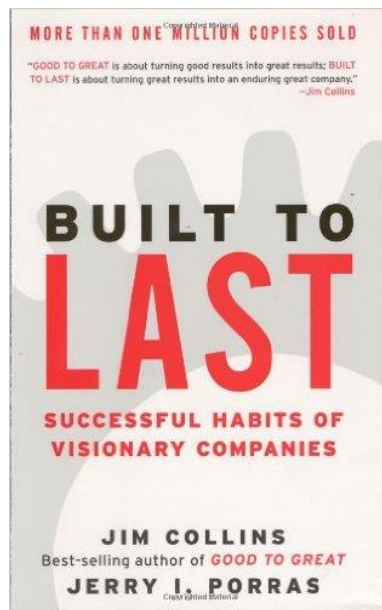
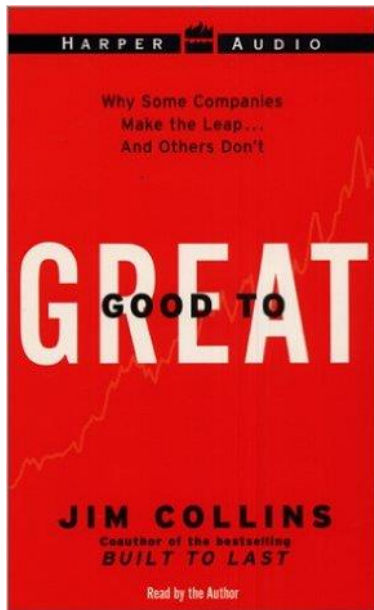


¿Son los **7** Principios  
relevantes hoy?

¿Aplican  
estos principios para  
asociaciones en  
**México?**



# Collins y Porras



## Análisis comparativo de organizaciones pares

- En la misma época
- Enfrentado retos similares
- Misma demografía
- Mismo cambio tecnológico
- Misma experiencia socioeconómica

✓ *Análisis, no de similitudes sino de diferencias*

# Que representan los 7 principios de éxito



**Investigación empírica sobre que hace la diferencia en asociaciones verdaderamente exitosas.**

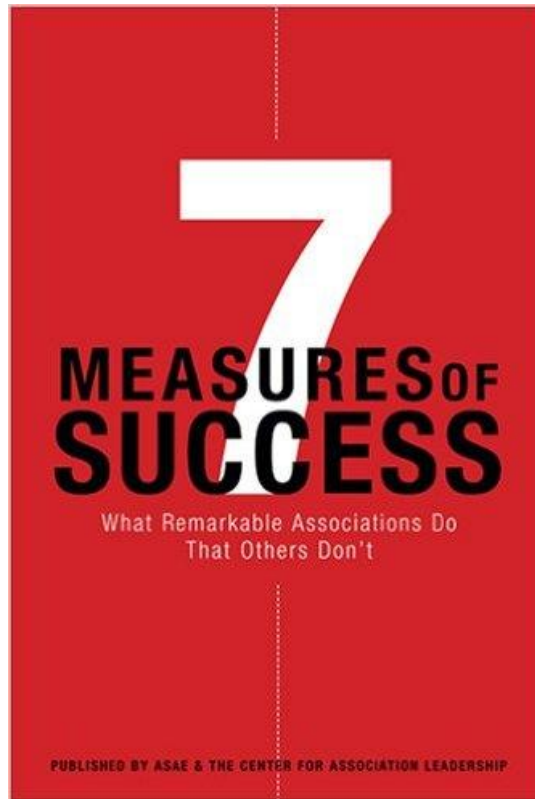


**Características observables de asociaciones ejemplares.**



**Una Metodología para promover la excelencia organizacional en asociaciones.**

# Se identificaron 9 organizaciones como excepcionales



- ✓ AARP
- ✓ American College of Cardiology
- ✓ American Dental Association
- ✓ Associated General Contractors of America
- ✓ Girls Scouts of the USA
- ✓ National Associations of Counties
- ✓ Ohio Society of CPAs
- ✓ Radiological Society of North America
- ✓ Society of Human Resource Management

# Lecciones de Asociaciones exitosas



**Personas con propósito participando activamente en pensamiento disciplinado tomando acciones disciplinadas.**

# Compromiso con el Propósito





# Compromiso con el Propósito

## 1 . Una cultura de servicio al cliente

- Activamente buscar maneras para desarrollar una cultura y estructura para servir a tus asociados.
- Desarrollar productos y servicios que excedan las expectativas.
- No vender, sino atender y servir a través de productos o servicios.
- Continua refinando y mejorando tu oferta de valor.

Estamos para servir.

Estructuras y procesos organizacionales enfocados a clientes.

Una asociación de miembros para sus miembros por sus miembros.

# Compromiso con el Propósito

## 2. Alineación de productos y servicios con la misión

- Saben no solo a quien sirven, sino conocen su misión
- Todas las ofertas de valor, productos y servicios son consistentes con su misión
- La misión se mantiene como directriz, independientemente del contexto externo

**Guiados por su misión no el dinero**

**Productos, servicios y actividades desarrollados para satisfacer necesidades**

**Todos conocen su misión**

# Compromiso con el Análisis y Retroalimentación

## 3 . Estrategias basadas en datos

- Tener experiencia para recopilar y compartir información.
- Disposición de preguntarse ¿Qué sabemos y qué vamos a hacer al respecto?
- Tener integrados procesos efectivos para tomar acción en base a información.

**Datos, datos, datos**

**Competencia y cultura para recopilar, compartir y analizar información**

**Disposición de actuar en base al análisis realizado**

# Compromiso con el Análisis y Retroalimentación

## 4 . Participación y Dialogo

- Consejeros y empleados continuamente conversando y buscando redefinir la dirección y prioridades.
- Equipos inter funcionales.
- Una cultura de confianza y respeto que fomenten la comunicación constante.

**Conversaciones  
continuas sobre  
prioridades y  
dirección**

**Consejeros y  
empleados  
trabajando en  
equipo**

**No silos  
organizacionales**

# Compromiso con el Análisis y Retroalimentación

## 5 . Director General como integrador de ideas

- El Director General promueve el pensamiento visionario a través de la organización.
- Apoya una gran relación entre los empleados y los consejeros/voluntarios.
- La comunicación continua no se dará sin alguien que promueva el dialogo.

Facilitador de pensamiento visionario en la organización

El gran integrador y no necesariamente el gran generador de ideas

# Compromiso con la Acción

## 6. Adaptabilidad organizacional

- Organizaciones excepcionales piensan y actúan estratégicamente.
- Enfrentan problemas y crisis, pero actúan y aprenden de estos eventos.
- Aunque están dispuestos a cambiar, saben qué no debe de cambiar.
- La diferencia es la flexibilidad, la acción (prueba constante) y el aprendizaje.

Aprender y responder al cambio

Saber qué no cambiar

Contar con el deseo de cambio

Saber cuando decir ya NO

# Compromiso con la Acción

## 7. Alianzas estratégicas

- Enfoque sistemático, intencional y considerando la misión.
- Fijara expectativas claras para las oportunidades de las alianzas.
- No incentivado para generar dinero, y estar dispuesto a dejar pasar la oportunidad.

Con seguridad y confianza para buscar socios y proyectos que complementen su misión y propósito

Vinculación con el propósito correcto

¿Son los **7** Principios  
relevantes hoy?

¿Aplican  
estos principios para  
asociaciones en  
**México?**





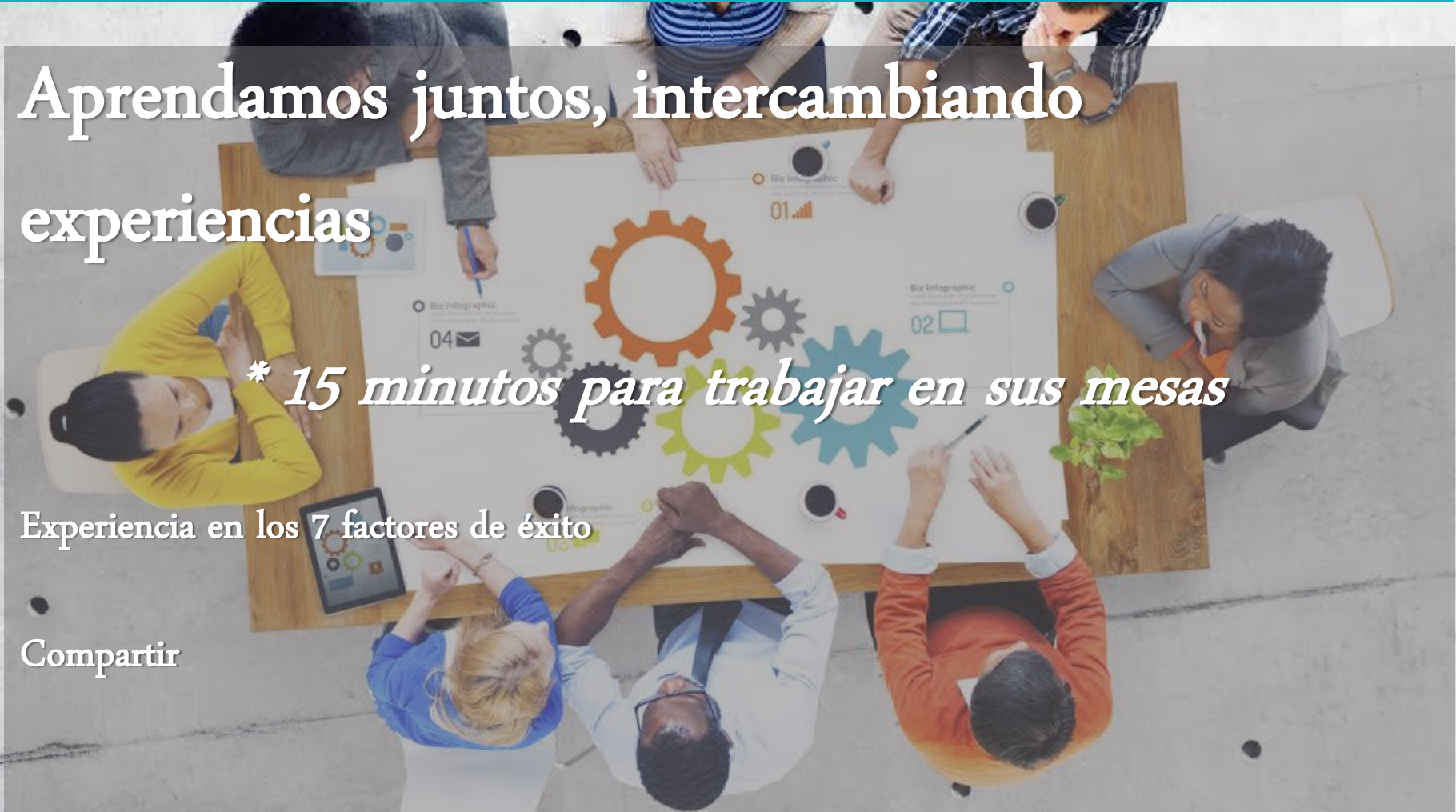
# EJERCICIO PRÁCTICO

Aprendamos juntos, intercambiando experiencias

*\* 15 minutos para trabajar en sus mesas*

Experiencia en los 7 factores de éxito

Compartir





# factores de éxito

- Una cultura de servicio al cliente
- Alineación de productos y servicios con la misión
- Estrategias basadas en datos
- Participación y diálogo
- Director General como integrador de ideas
- Adaptabilidad organizacional
- Alianzas estratégicas



# Conventional Wisdom (Creencias)

Creencias cuestionadas	Resultado empírico del estudio
<p>Un consejo chico funciona mejor</p>	<p>No importa el tamaño, lo que importa es como se definan los roles de consejeros y empleados, en general los consejos debe de ser mas estratégicos y menos operativos.</p>
<p>Los consejeros deben de ser electos por procesos democráticos, Candidatura independiente. Alternativas : Comité de nominaciones, competencias, head hunters, proceso de desarrollo.</p>	<p>Lo importante es la transparencia en el proceso y comunicar el como identificar y reclutar, consejeros capaces, creíbles y que sean lideres competentes.</p>

# Conventional Wisdom (Creencias)

Creencias cuestionadas	Resultado empírico del estudio
El CEO debe de ser un profesional de asociaciones y venir fuera de la organización y sus miembros.	CEO se adapta a la personalidad de la organización y entiende que es lo que se espera de él.
El cambio proactivo es mejor.	Independientemente si es reactivo o proactivo, el cambio debe estar comprometido /alineado con el propósito fundamental de la organización.
Se deben de contar con un fondo de reservas del 50% de los gastos anuales.	Las mejores organizaciones mantienen reservas de 75% de sus gastos anuales.
¿Quién dirige? ¿Los consejeros?¿Los empleados? O ¿Un balance de los dos?	Lo que importa es que las decisiones se tomen en base a análisis : DATOS y en base a enfoque/valor a los miembros, ¿Cómo servirlos? ¿Qué necesitan?

# Comparando resultados, sector privado vs asociaciones

Sector privado	Asociaciones
La utilidad es sólo una medida para medir el éxito, no el objetivo primordial.	Igual, con enfoque en identificar necesidades y ofrecer productos y servicios con calidad. Un sub producto es solidez financiera
Enfoque en lo primordial (Core) y experimentar lateralmente (fringes).	Igual, enfoque en la misión y sus miembros
Tener un objetivo súper ambicioso, permite tener claridad, enfoque y esfuerzo organizacional.	Diferente, los objetivos deben de fluir lógicamente de la misión, si esta se mantiene constante/conservadora, también los objetivos deben de mantenerse constantes/conservadores

# Comparando resultados, sector privado vs asociaciones

Sector privado	Asociaciones
Fomentar una cultura de «culto».	Diferente , fomentar una cultura de «familia» con enfoque a miembros y una cultura de servicio.
CEO, Nivel 5 de liderazgo, humildad con convicción profesional vs dictador/general.	Reconocer la importancia de la participación de empleados y consejeros, CEO no como dueño sino como guía, la visión emana de sus miembros no del CEO.
Director General : Ser un líder ejecutivo, tomar decisiones.	Director General : Ser un líder legislativo, lograr acuerdos

# Comparando resultados, sector privado vs asociaciones

Sector privado	Asociaciones extraordinarias
Lograr que entren las personas adecuadas y que salgan las no adecuadas.	Retador, empleados y consejeros. El CEO puede influir en los empleados, pero los consejeros se heredan.
Desarrollar una lista de YA NO hacer, para proyectos o actividades ineficientes.	Igual, se deben mantener objetivos claros y procesos disciplinados para evaluar si los productos, servicios y actividades están enfocadas en la misión y en atender y servir a los miembros.

# En el camino al éxito...

- Los miembros y la misión están en el corazón de las asociaciones exitosas.
- Las asociaciones exitosas cumplen continuamente investigan sobre necesidades para desarrollar, adaptar y refinar productos y servicios, siempre ofreciendo la mejor opción.
- Todas las organizaciones tienen que enfrentar retos, fracasos y crisis, las organizaciones exitosas aprenden a adaptarse y seguir adelante.



# Muchas Gracias



**Darío Treviño Muguera**  
**Director General CANACO Monterrey**  
**dirección@canaco.net**

**unidos:)**

**Mayté Cárdenas Ortíz**  
**Directora General UNIDOS Somos Iguales**  
**mayte@unidos.com.mx**