



**Coaching Ontológico
& Clínica Empresarial**



estryta

Nuestra propuesta suma valor

Brindamos las herramientas necesarias para adaptarse
y anticiparse a los cambios, generando ventajas
competitivas para nuestros clientes.

El sentido de nuestra propuesta

Podríamos comenzar esta presentación del modo tradicional, contando nuestra misión, lo que hacemos, quiénes somos, y, por cierto, tenemos muchas cosas interesantes para mencionar.

Sin embargo, preferimos hacerlo de otro modo, ya que nuestros servicios sólo tienen sentido si están alineados con sus problemáticas.

Es por ello, que lo invitamos a que se tome una pequeña pausa, tan sólo un minuto, que cierre sus ojos, respire lento, y se pregunte por los problemas que padece su empresa. Particularmente, los que tienden a repetirse una y otra vez...

¿Los logra identificar?

Si no es su caso, permítanos preguntarle, ¿cómo es una empresa sin problemas? ¿Considera que no tiene limitaciones? ¿De ser así, cómo ha definido que ese es el techo? ¿Realmente la empresa está expresando todo su potencial?

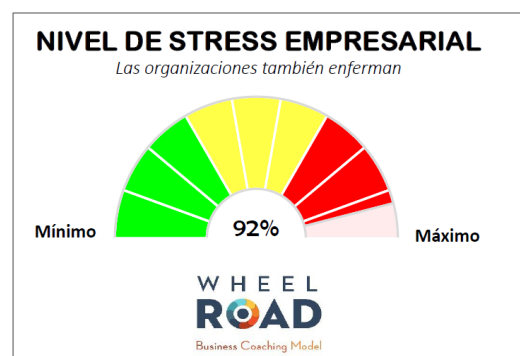
Ahora bien, si efectivamente aparecen complicaciones, ¿qué ha hecho con ellas hasta ahora? ¿Ha intentado superar esos obstáculos? ¿Cómo fueron los resultados? ¿Se fueron solucionando los problemas, pero aparecieron otros diferentes o fueron esas soluciones las que generaron más problemas? ¿Ha sucedido que los resultados tuvieron un impacto parcial y no se sostuvieron? O, más grave aún, ¿se ha acostumbrado a convivir con ellos pensando que no tienen solución?

Permítanos, cambiar de foco. ¿Cómo se siente usted? ¿Le cae bien la comida? ¿Sufre algún dolor persistente?

¿Logra descansar por las noches?

¿Ha cambiado su humor para con la familia?

Hoy en día es muy común escuchar hablar de estrés, sin embargo, muy pocos reconocen que las organizaciones se estresan y estresan a quienes allí trabajan, particularmente, a quienes tienen mayor responsabilidad.



**¿Cómo es la capacidad de resiliencia de su empresa?
¿Y la suya en particular?**

Nuestro modelo

WHEELROAD

Business Coaching Model

Este modelo de coaching organizacional es un desarrollo propio de Gestión Ágil 3.0 que hemos registrado.

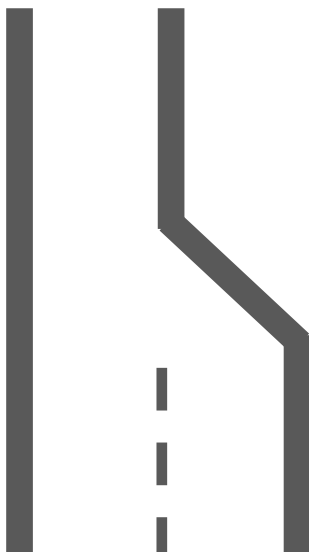
Recurrimos a la analogía de la Rueda y la Carretera para ilustrar que en el trayecto en el cual las organizaciones crean valor las mismas deben superar obstáculos, los cuales pueden ser internos o bien darse por la interacción con el medio.

Ese viaje en la creación de valor difícilmente pueda realizarse si la rueda sobre la cual gira la organización está averiada, si los rulemanes tienen roce excesivo, sino llega la potencia que transmite el motor o si la rueda está loca y gira en cualquier dirección.



Cuando analizamos la generación de valor, encontramos que las Competencias Conversacionales hacen a la organización lo que el neumático hace a la rueda. Sin una correcta presión de aire o un buen diseño de neumáticos el desempeño se resiente, puede llevar a que la misma derrape o que no logre girar.

La confianza en cuanto a emoción cumple análoga función que los rulemanes, hace que en la gestión se minimicen los roces. Finalmente, nos queda la maza que es la que conecta a la rueda con la potencia del motor y la dirección de quien conduce, a esa potencia la encuentra todo proceso de gestión cuando descubre y se conecta con la Razón de Ser de la organización o Propósito.



Nos queda por abordar la Carretera. Seguramente en algún momento habrá experimentado un embotellamiento que sucede cuando en una calle o ruta hay una reducción de carriles, la misma en un tramo está poceada, o no podemos continuar por ella, sea porque está bloqueada o es una calle sin salida.

De manera análoga, cuando la mirada está puesta en la carretera, estudiamos la interacción que la organización realiza con el contexto y como la propia estructura organizacional condiciona a la gestión. Analizamos dónde y cómo se produce el cuello de botella que frena el flujo en la creación de valor. Los callejones que carecen de salida.

Este modelo permite la realización de clínica organizacional sincrónicamente al determinar los factores limitantes en un determinado momento. De modo diacrónico, al posibilitar el análisis a lo largo del tiempo, y de modo relacionar, al concebir a la organización como un todo que interactúa y no como la suma de las partes.

Wheel Road se constituye, entonces, en una potente herramienta para el diagnóstico del nivel de estrés organizacional y la determinación de las causas. Más importante aún, sirve de hoja de ruta para desarrollar estrategias superadoras que eleven el desempeño de la empresa.



Nuestro Abordaje

Lo realizamos de manera holística, siguiendo las premisas de las Metodologías Ágiles tanto en las estrategias que diseñamos para nuestros clientes, como en la conformación del propio equipo consultor .

PERSONAS

Por sobre procesos y herramientas

ESTRATEGIA FUNCIONAL

Por sobre planes y procedimientos

CONSTRUCCIÓN CONJUNTA

Por sobre sabiduría del consultor

RESPONDER AL CAMBIO

Por sobre aferrarse a un plan

Quiénes hacemos Estryta

Director: Gustavo Bitar Tacchi



Trayectoria / Principales Clientes

Newfield Consulting Argentina (06/2018-07/2018). Coach Asociado: Proceso de fusión organizacional entre Tarjeta Naranja y Tarjeta Nevada. San Luis.

Apex América BPO (03/2016-06/2018). Coach Consultor Externo. Transformación organizacional: 340 líderes formados. Desarrollo de directores. Córdoba, Chaco, Chile.

Agroconsultora (03-2010-12/2013). Director. Planes de negocio. Gestión de carpetas crediticias con fondos del Programa Productivo del Bicentenario. Villa María.

Universidad Nacional de Villa María (2008/actual) y (06-2002/11-2005). Profesor Adjunto por concurso. Profesor de cursos de posgrado. Consejero Directivo y Superior.

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (07-1996/03-2006). Referente en costos de leche. Autor y responsable del Proyecto SIGECAL, financiado por el BID.

Formación Académica

Magister en Dirección de Negocios, diploma otorgado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Cursó una Especialización en Marketing en la Universidad Siglo 21 y el Doctorado en Ciencias Económicas en la Universidad Nacional de Córdoba. Egresado del Programa Avanzado en Coaching Ontológico y del Programa *The Art of Business Coaching*, diplomaturas con doble titulación de la Escuela de Rafael Echeverría (Chile) y la Universidad de San Sebastián. Entre los cursos más relevantes se destacan: *Thinking Processes* (UNC); Gestión de Proyectos TOC Metodología Ágil (UNC); Negociación Avanzada Modelo de Harvard (U21); Clúster (Universidad de San Andrés); Proyectos de Inversión (UNRC).

Contacto

+54 9 353 4130047 • estryta@gmail.com • [linkedin.com/in/bitartacchi/](https://www.linkedin.com/in/bitartacchi/)



estryta



El cielo
no es el límite

Reconocer las limitaciones propias
para generar procesos de capacitación
y mejora continua.



www.stryta.com.ar