



---

## **KORAMSA de Guatemala**

### **Despliegue y Ejecución de la Estrategia a Través del Balanced Scorecard**

---

---

Koramsa es la empresa manufacturera de pantalones más grande a nivel latinoamericano, se cataloga como uno de los proveedores más importantes en la fabricación de pantalones a clientes de renombre tales como Levi's, GAP, Oshkosh, Old Navy, entre otros.

La presentación estuvo a cargo del presidente de Koramsa, el Ingeniero Álvaro Ruiz y el director de Recursos Humanos el Licenciado José Antonio García. El proceso que ellos siguieron fue replantear la Visión y Estrategia central, determinando qué era lo que realmente querían lograr como empresa y se propusieron como elementos fundamentales: ser líderes en América, proporcionando servicio completo, con excelente calidad y en el menor tiempo, para satisfacer al cliente.

Se definieron fuerzas conductoras que incluyen a Recursos Humanos, proveedores, incluyeron también a la cadena productiva, sus clientes y la rentabilidad. Para cada fuerza conductora se asignó un responsable y un comité. Pero lo más importante fue como lograron comunicar, Internalizar y desplegar a todos los niveles la Visión de la empresa.

Primero que todo se hizo un equipo de comunicación de la Visión, este fue el encargado de la campaña de divulgación interna, en donde realizaron entre sus muchas componentes: un himno, videos, camisas, ceremonias con los íconos de la visión, programas de capacitación, pancartas, periódicos, descansadores de pantalla, etc. Se han realizado varias actividades como escalar el volcán de Pacaya, viajes a Panajachel para enfocar la planeación estratégica, etc.

De esta forma cualquier persona que se le pregunta cual es la Visión de la empresa, la conoce y la comprende totalmente y principalmente saben cual es su contribución para el logro de dicha Visión, que fue el centro de la presentación de Koramsa.

