



La importancia de contar con un buen grupo de asesores

Cuatro ojos ven más que dos. Este adagio popular se puede aplicar al ambiente empresarial para ayudar al empresario a considerar el desarrollo y las oportunidades de crecimiento de la empresa.

Persona externas no vinculadas a la empresa, amplían el horizonte de visión al grupo de dirección, facilitando que se conozca lo que debe conocerse.

Un asesor externo o un panel de asesores externos le dan mucha energía a una empresa al ayudar y dar consejo sobre la operación. Otras experiencias, aplicadas al contexto de una empresa, enriquecen mucho la discusión de las opciones para elegir.

Erica Jong, una escritora norteamericana dijo:

“Consejo es lo que usted solicita cuando ya sabe la respuesta, pero le gustaría no saberla”.

Todo empresario conoce su empresa e intuye lo que está pasando. Los asesores y consejeros confirman ese conocimiento y adicionan valor al proponer soluciones desde puntos de vista diferentes, aportando experiencias de otros entornos.

Es objetivo del empresario que sus ideas tengan éxito, sean bien recibidas por el mercado que atiende y le permitan crear una empresa sostenible en el tiempo y con crecimiento saludable.

Los empresarios saben que eso no es fácil. Hay que trabajar mucho, enfrentar infinidad de problemas grandes y pequeños, encargarse simultáneamente de todos los frentes y casi resignarse a que el día a día los absorba. Es una realidad empresarial que no se puede ni es prudente evitar.

Esta concentración de trabajo cambia en la medida que la empresa crece y se va dotando de colaboradores que ayudan con algunas tareas. A pesar de esa estructura ampliada, el empresario siempre se encontrará inmerso en nuevos retos y problemas, de diferente y cada vez más grande dimensión, que debe atender y resolver.

Si usted como empresario PYME siente que su situación es similar a la descrita y considera que no hay con quién consultar ni descargar esa nueva cantidad de trabajo y liberar tiempo para pensar cuál es el siguiente paso a dar en la construcción de su empresa, para garantizar que siga existiendo en unos años hacia el futuro, piense en crear una junta asesora donde se reúna usted y sus socios, algunos de sus principales colaboradores y asesores externos.

Perfil del asesor

No hay un perfil de asesor definido. Puede ser desde el amigo cercano hasta un consultor externo que contrate para un tema específico, o en forma permanente. Lo importante es elegir una persona con la que tenga empatía, encuentre agradable sentarse a conversar y que tenga experiencias o conocimientos en los temas que quiere tratar.

El objetivo del asesor externo es ayudar a crear la rutina de invertir periódicamente un tiempo para pensar y conversar sobre los temas que lo inquietan con relación a la evolución de su empresa. Es su válvula de escape del agite del día a día.

Pasos para conseguir los asesores

Siga los siguientes pasos y obtendrá beneficios al rodearse de una o más personas externas:

- ◆ Busque un rato tranquilo y piense en los temas que le gustaría compartir con alguien al explorar otras perspectivas o buscar ideas para resolver un problema.
- ◆ Escriba esas inquietudes en algún lugar (libreta, cuaderno, computador) que pueda consultar, modificar y ampliar cada vez que tenga una nueva idea.
- ◆ Revise su directorio de contactos y su memoria. Evalúe si algún amigo, vecino de confianza, compañero de estudios o alguien cercano puede tener algo que aportar sobre esos temas.
- ◆ Si en ese grupo no encuentra lo que busca, pregúnteles si conocen a alguien con el perfil que está buscando.
- ◆ Anote en el lugar donde escribió sus inquietudes, cuáles de esas personas podrían ser de ayuda.
- ◆ Contáctelas y converse con ellas. Plantee claramente que desea ayuda y otra perspectiva para pensar sobre varios temas de manera formal y periódica.
- ◆ Dependiendo de la persona y para dar la formalidad al compromiso mutuo, acuerde la periodicidad y alguna forma de remuneración. Recuerde que el tiempo de esas personas es tan valioso como el suyo. Si es un amigo cercano, una reunión de almuerzo, por ejemplo cada mes, puede ser suficiente. Si se decide por un asesor externo, una reunión periódica de una duración definida en su oficina pagando unos honorarios que el consultor fije, también es una aproximación útil.
- ◆ Antes de cada reunión, ponga en blanco y negro sus ideas. Defina con claridad el tema que va a discutir y establezca el resultado a obtener. Informe al asesor con anticipación el tema que quiere discutir.
- ◆ Lleve a cabo la reunión en el sitio, fecha y durante el tiempo acordado.
- ◆ Tome todas las notas que pueda. Use el mismo sitio donde ha anotado sus inquietudes. Así tendrá en un solo lugar todo lo relacionado con cada tema.
- ◆ Posteriormente en su oficina, evalúe la mejor forma de dar vida a las ideas que haya conversado con su asesor. Resaltamos que en la ejecución está el éxito de cualquier idea.

Ventajas de una visión externa

El grupo de personas externas tiene varias ventajas para usted y su empresa:

1. Puede encargarlas de adelantar tareas importantes para las cuales nunca encuentra el tiempo suficiente, como por ejemplo escribir un plan de negocios, crear un manual de seguridad interno, establecer un proceso para orientar sus ventas hacia el Internet y temas similares.
2. Usted es consciente que su empresa puede dar más en muchos aspectos, pero no tiene claro o no identifica por dónde empezar a hacer cambios para que se den. Los asesores puede tener el ojo para detectar esas oportunidades y ayudar a ponerlas en marcha.
3. Al no formar parte de su grupo directo de colaboradores, no tienen su mismo marco de referencia. Pueden ver las cosas desde un ángulo diferente, de manera objetiva y tienen la posibilidad de sumar la experiencia que pueden tener de otros empresas y sectores que conozcan.
4. También pueden identificar con mayor facilidad los cuellos de botella de todo tipo que existen en la empresa y que dificultan el crecimiento del negocio; están en capacidad de proponer opciones para superarlos.
5. Pueden proponer ideas diferentes cuando se hace el diagnóstico de problemas y se sugieren soluciones. En muchos casos, la ignorancia o desconocimiento que tienen de los detalles del día a día sirve para proponer ideas frescas que no se han visto antes, y que no están matizadas por el “acá hacemos las cosas así.”
6. Al no tener un contacto directo con los empleados, pueden convertirse en las personas para implantar decisiones difíciles y comunicar, con un enfoque diferente, la necesidad de un cambio.
7. En ocasiones hay problemas cuya solución enfrenta y polariza los grupos, formales o informales, de colaboradores. Si entrega el problema a una persona ajena a la empresa para que lo evalúe y proponga la mejor opción, puede suavizar enfrentamientos internos y llegar a una buena solución.
8. Durante un tiempo pueden servir de apoyo a su organización. Incluso, pueden ayudar a entrenar a personas para que desarrollen habilidades que les faltan.

Contar con un grupo de asesores externos que escoja con cuidado o con los cuales se reúna en forma periódica y formal representa un importante activo para ayudar en la construcción y desarrollo de su empresa.

Establezca cuáles son los temas que quiere tratar con cada uno de ellos, tome notas detalladas de cada una de las reuniones que celebre y aplique con rigor lo que considere oportuno.