

El trabajo complementario entre Ejecutivos y Consultores

Luego de muchos años de práctica de consultoría y también muchos años de Gerente, **me pareció** interesante pasar en limpio los roles y de qué manera complementarse para el mejor resultado para la empresa, respetando las personas más allá de los cargos o funciones.

Sigue una tabla de roles y funciones, fruto de la experiencia más que de la teoría

	Consultor	Ejecutivo
Estrategia	Buscar expandir alternativas para luego analizarlas	Foco en la ejecución y los resultados
	Explora Tendencias de mediano plazo	Examina las tendencias de corto plazo
	Releva las fortalezas y debilidades pero no se limita con ellas	Las fortalezas son su punto de apoyo y busca moderar las debilidades
Manejo de tiempo	Enfatiza en el mediano y largo plazo	Los resultados de cada periodo son su razón de ser
	Trabaja como un proyecto de revisión, luego puede acompañar la ejecución	La estrategia es un proyecto de revisión con dedicación limitada
	Propone alternativas y sus indicadores de resultados, no ejecuta	Dedica una parte importante del tiempo para manejar las relaciones con los accionistas y su equipo
		Mantener la motivación de su equipo es vital para el logro de los resultados
Emociones	Poco afectado por sus emociones, es un proyecto que tiene fin	El manejo de sus propias emociones condiciona el desempeño propio y de su equipo
Su aporte de valor	Conocimiento, experiencia, método	Liderazgo, manejo de crisis
Que debe lograr	Articular la relación con los ejecutivos para facilitar la implementación	Pasar de los ideas a los resultados
Que debe evitar	Confundir su función con la de los ejecutivos	Tomar a los consultores como inapelables, descargar responsabilidades en ellos, los ejecutivos pueden tomar o no su ayuda en cuenta y son dueños de los éxitos y las dificultades

Tomando estos roles como base, hemos diseñado un servicio que permite obtener los mejores resultados, de nuevo comprobado con la práctica.

Los consultores se integran al equipo ejecutivo, de manera sistemática y con la frecuencia necesaria para estar al tanto del día a día, y cercano a las decisiones cotidianas.

Las decisiones siempre las deben tomar los ejecutivos, pero el estar cercano, permite de manera informada, agregar experiencia y visión de mediano plazo, menos condicionada por la carga del día a día. También suele evitar las largas discusiones que pueden producir demoras perjudiciales en un contexto cambiante.

Luego de un periodo de tiempo se construye un equipo sólido, basada en la confianza y la experiencia que mejora la toma de decisiones y facilita periódica revisión de la estrategia.

En Argentina, lamentablemente un país siempre turbulento, con panoramas cambiantes, resulta todavía más útil este esquema de trabajo.

Compartimos estas ideas y estamos abiertos al intercambio para mejorar aun más las decisiones que son el motor real de las empresas.

