




# Contratar a un *Coach* empresarial

para tu negocio



EL COMITÉ ALTERNATIVO



## ¿Dónde acudes cuando tienes una pregunta acerca de tu negocio?

Los mejores líderes empresariales no siempre tienen la solución para todo, pero saben cuándo pedir consejo y a menudo cuentan con asesores de confianza a los que pueden recurrir. Algunas de esas relaciones pueden ser informales, pero muchos empresarios buscan también relaciones de asesoramiento formales a través de asociaciones locales, consultores independientes y coaches empresariales.

Muchas grandes empresas tienen el lujo de contar con un Consejo de Administración pero, ¿dónde pueden obtener aportaciones externas las PYMES? Esa fue la pregunta que TAB trató de responder en una reciente encuesta sobre el pulso de las PYMES. Hablamos con empresarios de todo el mundo para saber a quién pedían consejo y qué impacto tenía eso en sus negocios.

Tanto si diriges una pequeña empresa familiar como una gran corporación, nuestra encuesta descubrió que desde una perspectiva empresarial resultaba positivo contar con un asesor de confianza. En este documento conocerás las ventajas y encontrarás la solución más adecuada para tu empresa.

### «David contra Goliat»

En un sector competitivo, Debbie Smook y su esposo Eli Uriel, de Turbofil Packaging Machines, trabajan duro para hacer frente a los gigantes internacionales. ¿Su arma secreta? El asesoramiento y apoyo de sus compañeros miembros de TAB, que ha ayudado a jugar en igualdad.

«Todas las grandes corporaciones cuentan con un Consejo», afirma Smook. «Tienen una perspectiva interna y externa al mismo tiempo: conocen su empresa y qué está pasando, pero no de tan cerca como para perder de vista el panorama general». Puede que la empresa de Smook sea pequeña, pero su pertenencia a TAB le da la ventaja que ofrecen los recursos a disposición de las empresas más grandes. «Necesitas una visión objetiva para dirigir tu negocio», concluye.

Debbie Smook  
Turbofil Packaging Machines, LLC (embalajes industriales)  
Miembro de TAB desde 2007

# ¿En quién confían más los empresarios?

Nuestra encuesta descubrió que la mayoría de los empresarios buscaban asesoramiento en diferentes fuentes:



## Homólogos:

Casi un tercio (31%) de los empresarios mencionó a otros empresarios como sus asesores de confianza. Esas relaciones pueden ir desde amistades informales a asociaciones profesionales y comités asesores.



## Coaches:

Casi un cuarto (24%) eligió a los coaches empresariales como sus asesores de confianza. El 80% de los encuestados declaró haber recibido algún tipo de coaching durante su carrera profesional, y un 41% lo había hecho en los últimos seis meses.



## Familia:

La tercera principal categoría eran los familiares (18%).



## Otros:

Ninguna otra categoría recibió una respuesta de dos dígitos. Sin embargo, pequeños porcentajes de empresarios afirmaron también que sus principales asesores de confianza eran contables, empleados, amigos y abogados.

En su conjunto, otros empresarios y coaches empresariales representan más del 50% de las respuestas. Esto sugiere que un elevado porcentaje de empresarios buscan activamente coaching y orientación fuera de su organización en lugar de confiar en conversaciones informales con sus empleados, familiares y amigos.

Un descubrimiento interesante de la encuesta fue que los empresarios que habían recurrido a asesores empresariales solían estar más convencidos del efecto que estos podría tener en su negocio. El 71 % de los empresarios que habían recurrido a un coach en el pasado valoraban su impacto en la empresa con un siete o más, mientras que solo el 18 % de los participantes que nunca habían usado los servicios de un coach lo valoraban a ese nivel.

En el caso de los coaches empresariales, parece difícil valorar el impacto potencial si no se ha experimentado realmente la relación. Muchos empresarios sencillamente desconocen lo efectivo que puede resultar un coach hasta que han trabajado con uno. Esto indica que muchos están perdiendo una valiosa oportunidad de hacer crecer sus operaciones y tener un impacto positivo en sus empresas.

# ¿Coach empresarial o consultor empresarial?

¿En qué se diferencian un coach y un consultor empresarial? A simple vista, pueden parecer similares, pero existen grandes diferencias bajo la superficie.

Los empresarios contratan consultores para que les den respuesta a los desafíos a los que se enfrentan sus negocios. Los consultores empresariales suelen concentrarse en ámbitos concretos como la mejora de la logística, la atención al cliente, el marketing y la planificación de la sucesión. Los consultores empresariales deben ofrecer soluciones y, en ocasiones, incluso ayudar a implementarlas.

Por otra parte, los coaches empresariales ayudan a los empresarios a llegar a las mejores respuestas por ellos mismos. Mientras que un consultor te dirá cómo gestionar mejor tu negocio, un coach te ayudará a identificar esas soluciones tú mismo a lo largo del tiempo. Un consultor puede resultar muy valioso para un problema concreto a corto plazo, mientras que un coach te convertirá en mejor empresario a largo plazo.

## Una perspectiva externa

Encontrar a un asesor de confianza resulta difícil para muchos empresarios de PYMES, pero Kimberly Stufflet, de Preferred Aviation Underwriters, era consciente de que necesitaban una perspectiva externa para resolver los costosos problemas de retención de su plantilla.

Stufflet llegó a TAB en 2010. Allí, los miembros del comité le ayudaron a poner al día su proceso de contratación y diseñar juntos una estrategia de marketing perfecta para su sector. «Como empresario, todos los días te enfrentas a altibajos, pero la perseverancia y saber dónde buscar ayuda resulta esencial para el éxito», explica Stufflet. «Mi empresa no estaría donde está hoy de no haber acudido a TAB.»

Kimberley Stufflet  
Preferred Aviation Underwriters (seguros)  
Miembro de TAB desde 2010

# Ventajas de contratar a un coach empresarial

Contratar a un coach puede resultar beneficioso independientemente de la fase en que se encuentre tu negocio. Si la empresa está creciendo, un coach puede contribuir a que ese crecimiento sea estratégico y sostenible. Si se encuentra estancada, un coach puede ayudar a descubrir los motivos y encarrilar la situación.

Esto queda puesto de manifiesto en las respuestas a nuestra encuesta. Cuando preguntamos si tenían más probabilidades de contratar a un coach cuando las condiciones del mercado eran malas o buenas, el 54% optó por la primera opción, mientras que el 46% se decantó por la segunda. Esto sugiere que las ventajas de contratar a un coach pueden ir más allá de la mera resolución de problemas.

Los encuestados mencionaron la rendición de cuentas (31%), el crecimiento empresarial (30%) y contar con alguien con quien hablar de sus preocupaciones profesionales (26%) como las tres principales ventajas de contratar a un coach.

Entre los otros beneficios se incluyen:

## Desarrollo de tus destrezas como empresario

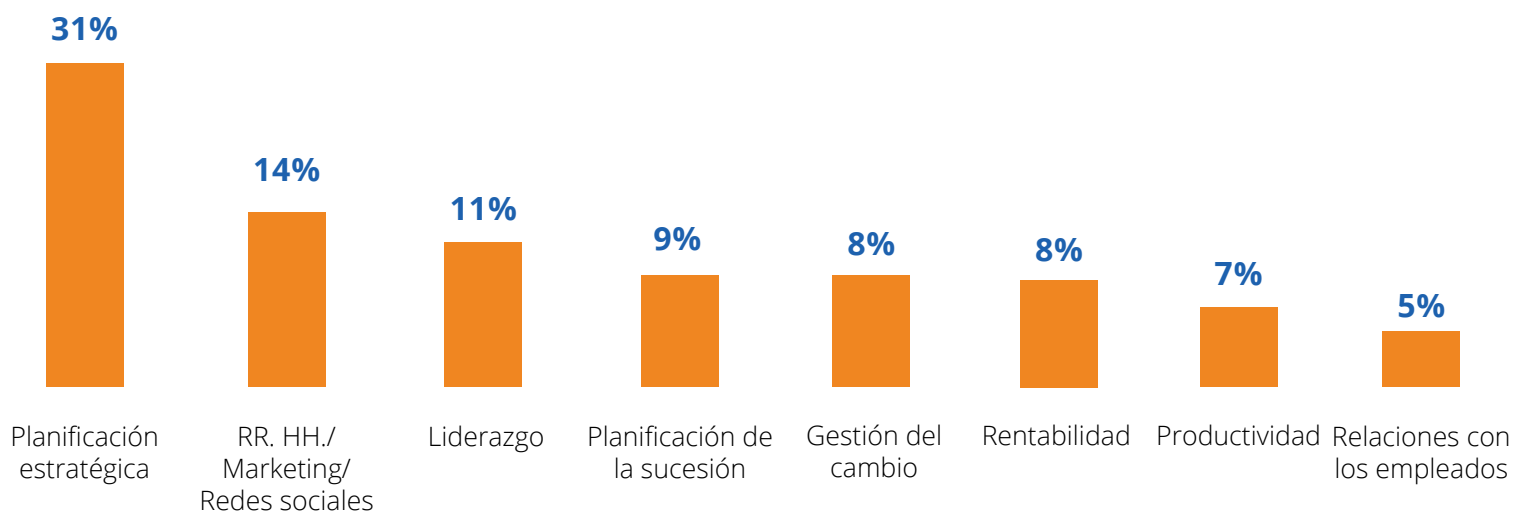
La mayoría de los empresarios son capaces de identificar destrezas concretas que pueden mejorar. ¿Podrían ser mejores comunicadores? ¿Mejores negociadores? ¿Ser mejores a la hora de gestionar su tiempo y fijar objetivos para su empresa?

Un coach puede ayudarte a trabajar en áreas concretas, desarrollando habilidades que te permitirán alcanzar el éxito no solo en tu negocio actual, sino en cualquier otra empresa que emprendas en el futuro.

## Planificación y estrategia

Los coaches resultan beneficiosos especialmente en los ámbitos de la planificación estratégica, más que en las soluciones tácticas. La mayoría de nuestros encuestados indicaron que un coach ofrecía valor en áreas vinculadas a la planificación y la estrategia en lugar de concentrarse solamente en cuestiones concretas.

Cuando les preguntamos dónde resultaba de utilidad un coach, respondieron:



## Escucha activa y objetiva

Los buenos coaches están versados en la escucha activa. Esto va más allá de escuchar en silencio mientras les expones tus preocupaciones; significa hacer preguntas meditadas, dar feedback y «escuchar entre líneas» qué es lo que está pasando de verdad.

Es más, un coach ofrece una perspectiva objetiva y confidencial. Esto te da libertad para hablar de cuestiones delicadas con alguien que está más alejado del problema en cuestión y te aportará una perspectiva menos sesgada.

## Una visión externa

Kirsty Davies-Chinnock llegó a Professional Polishing Services en 1989, donde se convirtió en directora ejecutiva justo antes de la crisis financiera de 2008. Bajo su dirección, la empresa sorteó sin problemas la recesión, pero se preguntaba si su estrecha vinculación con el negocio no le estaría haciendo perder de vista posibles soluciones.

Cuando llegó a TAB, descubrió que los otros miembros del comité le permitían obtener una nueva perspectiva gracias a sus variadas experiencias. Además, le hacían rendir cuentas al plantearle preguntas complicadas. «Le recomendaría TAB a cualquiera que esté dispuesto a mirarse a sí mismo y a su empresa», afirma Davies-Chinnock. «Te enseña “lo feo”, pero resulta esclarecedor verlo, aceptarlo y hacer algo al respecto».

TAB también ayudó a Davies-Chinnock a aumentar sus destrezas como empresaria y le dotó de las herramientas para perseguir sus propios objetivos. «TAB me ha ayudado a redescubrirme como persona», confiesa.

Kirsty Davies-Chinnock  
Professional Polishing Services Ltd  
Miembro desde 2011

## Transmisión de conocimientos empresariales

Cuando trabajas con un coach, te beneficias de sus amplios conocimientos y experiencia. Un buen coach te mantiene al día de las últimas investigaciones y tendencias y puede ayudarte a aplicarlas a tu negocio. Por ese motivo resulta beneficioso trabajar con alguien que tiene experiencia en tu sector o campo.

## Identificación de puntos fuertes y débiles

Además de visión empresarial, un buen coach también puede ayudarte a descubrir aspectos personales. Al conocer tus puntos fuertes y reforzar sus debilidades, te convertirás en un mejor empresario. Eso se traduce en éxito en tu campo, tanto en la actualidad como en emprendimientos futuros.

## Una hoja de ruta para crecer

Cuando Doug Hohener, de CreativeWorks Marketing, se dio cuenta de que necesitaba a alguien más en su empresa, sabía que se estaba entrando en un territorio desconocido. Como joven emprendedor, pensar en contratar empleados y trasladarse a unas oficinas le generaba ansiedad. Necesitaba asesoramiento.

Al unirse a TAB, tuvo la oportunidad de compartir mesa con otros empresarios que se habían enfrentado a los mismos problemas. «Te permite poner las cosas en perspectiva», afirma Hohener. «Algo que he aprendido es que el cambio forma parte del crecimiento. A todos nos pone nerviosos. Pero si las cosas no cambian, nada cambia».

Contar con un comité asesor en un momento crítico transformó la empresa de Hohener. «De no ser por TAB, no estaría donde estoy hoy», apunta. «Me uní a TAB en un momento en el que o me volvía a la consultoría o daba el salto. Nunca he mirado atrás. Fue la mejor decisión».

Doug Hohener  
CreativeWorks Marketing  
Miembro de TAB desde 2009

## Qué buscar en un coach empresarial



Trabajar con un coach es una relación muy personal, y por eso lleva tiempo encontrar a la persona adecuada. La mayoría de los encuestados señaló que confiaban en recomendaciones personales para dar con la persona adecuada. Muchos analizaron también testimonios y estudios de caso de otros clientes para tomar una decisión.

Cuando les preguntamos a los encuestados qué atributos valoraban más a la hora de seleccionar a un coach, las tres áreas que destacaron fueron: su estilo y filosofía (35%), sus áreas de experiencia (27%) y su carácter e integridad (25%). Otras cualidades clave identificadas por los encuestados fueron los conocimientos (49%), la experiencia (24%) y la confianza (18%).

Esto demuestra que, además de la experiencia, las principales características que buscan los empresarios son la compatibilidad personal y la confianza.

Otras expectativas clave que tienen los empresarios con respecto a los coaches son:



**31%**

hacer las preguntas correctas



**26%**

concentrarse en cambios medibles



**18%**

desarrollar una completa evaluación empresarial



**15%**

ocuparse de las cuestiones complicadas



## Miembros de TAB: Homólogos asesores

Como hemos señalado en la página 2, el 31% de los encuestados mencionó a «otros empresarios» como sus principales asesores de confianza. Una de las muchas formas en que puede producirse esta relación de asesoramiento es a través de asociaciones profesionales y comités asesores como los que facilita TAB.

Los comités asesores de empresarios de TAB siguen el modelo de los Consejos de Administración de las grandes empresas. Ayudan a los empresarios a elaborar planes estratégicos ejecutables, rendir cuentas de sus objetivos y ofrecer el consejo sólido de profesionales con una mentalidad similar a la suya. Suelen reunirse una vez al mes y todos sus miembros pueden reflexionar acerca de sus objetivos y compartir sus problemas concretos con los demás participantes.



El resultado es un mix de rendición de cuentas, asesoramiento práctico y relaciones empresariales profesionales que ayuda a todos los miembros a alcanzar sus metas y hacer crecer su negocio. Nada menos que el 90% de los miembros de TAB apunta que las reuniones y las sesiones de coaching aportan verdadero valor a su empresa, y quienes eran capaces de cuantificar la rentabilidad creían que el coste de la pertenencia ofrecía una rentabilidad de entre dos y diez veces la inversión realizada. En general, mientras el aumento medio nacional de los ingresos era en un 7,8 %, los miembros de TAB lo situaron en el 15 % ese año.

Las principales ventajas de los comités asesores y sesiones de coaching de TAB resultan útiles a los empresarios tanto en términos profesionales como personales. El 73% de los miembros de TAB registró más ventas y beneficios, pero la rentabilidad de la inversión es tan solo una parte de la ecuación. Un 58% afirmó disfrutar de un mejor equilibrio entre la vida personal y laboral, pero nada menos que un 94 % declaró que era capaz de atender mejor los problemas con el personal y las organizaciones.

## Una solución potente a problemas de desempeño de los empleados

Tras casi un año hablando de los comités de TAB con un coach de TAB, Sandra Scanlon decidió que era hora de unirse a un comité. Muy pronto quedó impresionada con el compromiso y responsabilidad de los demás miembros y pudo beneficiarse de sus destrezas y dificultades para enfrentarse a sus propios problemas de desempeño con los empleados.

«Mi principal problema radicaba en dar con la forma de gestionar al personal para mejorar su desempeño», comenta Sandra. «Los miembros de TAB me ayudaron a diseñar planes de mejora del desempeño para desarrollar las destrezas de mis empleados más dotados y hacerlos más efectivos».

Sandra Scanlon  
SSG MEP  
Miembro de TAB desde 2012

## El poder de dar

«Estoy convencido de que “es mejor dar que recibir”», comenta Glenn Franklin, de Franklin, Gringer & Cohen, y eso demuestra la gran atención que dispensa a sus clientes. Eso fue también lo que le atrajo de TAB, organización a la que pertenece desde 2004. Los demás miembros del comité son libres a la hora de ofrecer su asesoramiento, sin esperar nada a cambio, afirma Franklin. Les está agradecido en todos los ámbitos, desde el marketing hasta las ideas de establecimiento de relaciones o las recomendaciones a los clientes.

«Las reuniones de TAB son una bocanada de aire fresco y me han ayudado a pensar de manera innovadora sobre diferentes cuestiones», explica. «TAB ha contribuido mucho a nuestro éxito».

Glenn Franklin  
Franklin, Gringer & Cohen (servicios legales)  
Miembro de TAB desde 2004

## ¿Es TAB para ti?

TAB – El Comité Alternativo™ ayuda a los empresarios con visión de futuro a hacer crecer sus empresas, aumentar su rentabilidad y mejorar sus vidas a través de comités asesores de empresarios locales, coaching individual y servicios estratégicos exclusivos.

Ser miembro de TAB te permite acceder a recursos y asesoramiento experto. [Encuentra un comité de TAB](#) cerca de ti y empieza a hacer crecer tu empresa hoy mismo.

¿Te han resultado interesante Contratar a un Coach empresarial para tu negocio?  
Ayuda a otras personas [reenviándoselo a un compañero](#).