PRACTICE INSIGHTS

Treinta cosas que todo asesor de empresas familiares debe saber

WEEKLY EDITION • SEPTEMBER 22, 2021

READ THIS ARTICLE IN ENGLISH

Thank you to this week's contributor, Guillermo Salazar, for continuing our series of editions by presenters at the in-person **2021 FFI Global Conference**. In this edition, Guillermo shares a list of 30 things family enterprise advisors should know that is informed by his experience in the field. We hope you find the list interesting and thought provoking, and you have your choice of reading it in English or Spanish!

READ THIS ARTICLE IN ENGLISH

Más de dos décadas como asesor de familias empresarias te enseñan mucho.

Y no me refiero tanto a la teoría, como a la práctica: creo que los expertos realmente aprenden su disciplina en el campo de batalla. Muchas de las lecciones que me han ayudado a ofrecer un mejor servicio a mis clientes no las he aprendido en la escuela o en un libro. Han sido las propias familias quienes me han mostrado las claves para trabajar con ellas, para construir conjuntamente resultados profesionales y satisfactorios.

Basado en mi experiencia, me he atrevido a compilar y compartir una serie de ideas, que creo podría ayudar a los asesores en el campo de la empresa familiar a ampliar y mejorar sus métodos. La selección se basa en un criterio netamente personal, que se nutre del desarrollo de la empatía y la intuición que nos permite ver más allá de los sentidos al trabajar con familias empresarias, y no deja de ser una sugerencia de temas personales que pienso que los asesores deben saber, por lo que no pretende ser una lista completa o definitiva.

Familia

Sí, es cierto: los lazos de sangre siempre serán poderosos. Como individuo externo al sistema familiar, la práctica siempre exigirá que el asesor evite a toda costa las triangulaciones entre los miembros de la familia, y especialmente entre la familia y el propio asesor. Por eso sugiero que debería saber:

1	Quién es realmente el cliente.
2	Cuándo aceptar una invitación a cenar o tomar unas copas con tu cliente.
3	Cuándo contar un chiste para bajar el nivel de estrés de una situación y conectar.
4	Cuándo pedirle a un miembro de una familia cliente que escuche a los demás.
5	Que los hermanos solo trabajan juntos porque tienen un patrimonio que comparten o por la salud de sus padres.
6	Ayudar a mantener un equilibrio relativo en las intervenciones de todos los miembros de una misma familia mientras conversan.
7	Que cuando desees saber "qué es justo y qué no", obtendrás diferentes respuestas entre los miembros de la misma familia.
8	Que la educación y la experiencia no son los únicos factores que desarrollan nuestra personalidad.
9	Que, en un conflicto, las tres alternativas de la familia empresaria: son el compromiso de convivir, separarse o no hacer nada. Y que el noventa por ciento de las familias opta por la tercera opción.
10	Que las próximas generaciones saben mucho más sobre sus padres de lo que estos creen.

Sucesión

Todo proceso de asesoría de una familia empresaria implica, directa o indirectamente, un tema de sucesión. Saber leer lo que se esconde detrás de cada opinión, nos ayuda a entender cuáles son las expectativas, miedos y aspiraciones de cada individuo en torno al futuro que desean. Y para que un plan de sucesión sea viable, debe satisfacer tanto al individuo como a la familia. Por todo esto, para que una sucesión se pueda dar, es mi opinión que todo asesor debe saber:

11	Que un proceso de sucesión puede durar muchos, muchos años.
12	La diferencia entre poder y autoridad.
13	Que la mejor forma de transmitir valores a la siguiente generación es con el ejemplo.
14	Que separarse no es el fin del mundo: los miembros de las empresas familiares no están destinados a estar juntos permanentemente.
15	Que dejar un legado no es una opción. La opción es el tipo de legado que se quiere dejar.

Sidebar

Riqueza

A veces no es tan fácil saber descifrar la relación de cada persona con el dinero, ya que nuestra percepción está configurada por nuestra propia idea de lo que es la riqueza. Afortunadamente podemos entregar cierto grado de objetividad y traducir mucha de esta información en números, que es el lenguaje que deben aprender a hablar los socios de las empresas. Los asesores podemos ayudar a las familias a generar confianza entre ellos si fomentamos una cultura de transparencia y cuentas claras, pero siempre estarán supeditadas a la capacidad de cada miembro de una familia a interpretar los datos que generen los reportes financieros. Es por eso que pienso que, para poder apoyar a una familia empresaria en este aspecto, los asesores deben saber:

16	Cómo se distribuye la riqueza del planeta entre la población mundial y cómo se distribuye entre los habitantes del país donde vive su cliente.

17	La diferencia entre caridad, responsabilidad social corporativa y filantropía.
18	Que los impuestos pueden cambiar radicalmente la estrategia de su cliente.
19	Ese tiempo es el bien más preciado que tenemos.
20	Que no todo el mundo en la misma familia tiene el mismo apetito por el riesgo.

Desarrollo profesional

Comprender la dinámica de una familia significa ser consciente que el asesor puede ser el próximo chivo expiatorio de su cliente. Por eso, en mi opinión, un asesor se puede considerar objetivo cuando aprende a vivir sin miedo a ser despedido, en cualquier momento, por la familia que le ha contratado. Pero esto es algo que solo se puede conseguir cuando tiene una solvencia sólida en todos los aspectos de su vida profesional. Por ello, creo que es bueno que un asesor sepa:

21	Cuándo y cómo rechazar adecuadamente una solicitud de servicio.
22	Cómo dar una conferencia de dos horas sin una presentación de PowerPoint ni una computadora.
23	Qué significa iniciar su propio negocio. Esta experiencia lo acerca a ser humilde ante su cliente.
24	Cómo contar historias... una habilidad encantadora.
25	Hablar respetuosamente de sus colegas de profesión, y cómo compartir sus conocimientos con ellos.
26	Que su trabajo no tiene por qué servir a todo tipo de familia. Al contrario, que puede haber un tipo de familia al que sus competencias y servicios pueden maximizar su valor.
27	Que hablar es una necesidad y escuchar es un arte.
28	Que las familias son las únicas responsables de sus decisiones, no el asesor.

29	Cómo ver la película "Parásitos" de Bong Joon-ho, sin juzgar a ninguna de las dos familias.
30	La canción "Amor y Control" de Rubén Blades ... de memoria.

¿Qué te ha parecido esta lista? Mi colección original tenía más de 100 ideas, así que ten por seguro que hay más de una que echo en falta. Me interesa mucho la opinión de mis colegas, por lo que te invito a que comentes este artículo, enviándome un email sobre este artículo o por algún elemento adicional que hayas observado que haya podido omitir basado en tu experiencia, y que pueda nutrir este escrito.

About the Contributor

Guillermo Salazar es fundador y director general de Exaudi Family Business Consulting. Es ponente, educador, autor y asesor experto en gobierno familiar, planificación estratégica de la sucesión, transición generacional y resolución de conflictos. Es Fellow del FFI, ex-miembro del board de directores del FFI y del GEN (Global Education Network). En 2015 el FFI lo reconoció con el International Achievement Award. En 2019 fue chair del Congreso Global del FFI. Puede ser contactado a través del mail: **guillermo.salazar@exaudionline.com**

Related Article

If you enjoyed this week's edition, check out this related article featuring insights from another advisor's experience in the field:

"Diary of a Family Enterprise Advisor" by Ruth Steverlynck

READ MORE

© 2021 Family Firm Institute