

# “Terapias” ejecutivas: las redes corporativas que apañan la soledad del líder

Se reúnen una vez al mes, pagan cerca de mil dólares y comparten desde problemas estratégicos hasta personales. Son las comunidades empresariales cuyos programas se expanden en Chile como un antídoto al aislamiento de CEO y presidentes.

M. COMINETTI

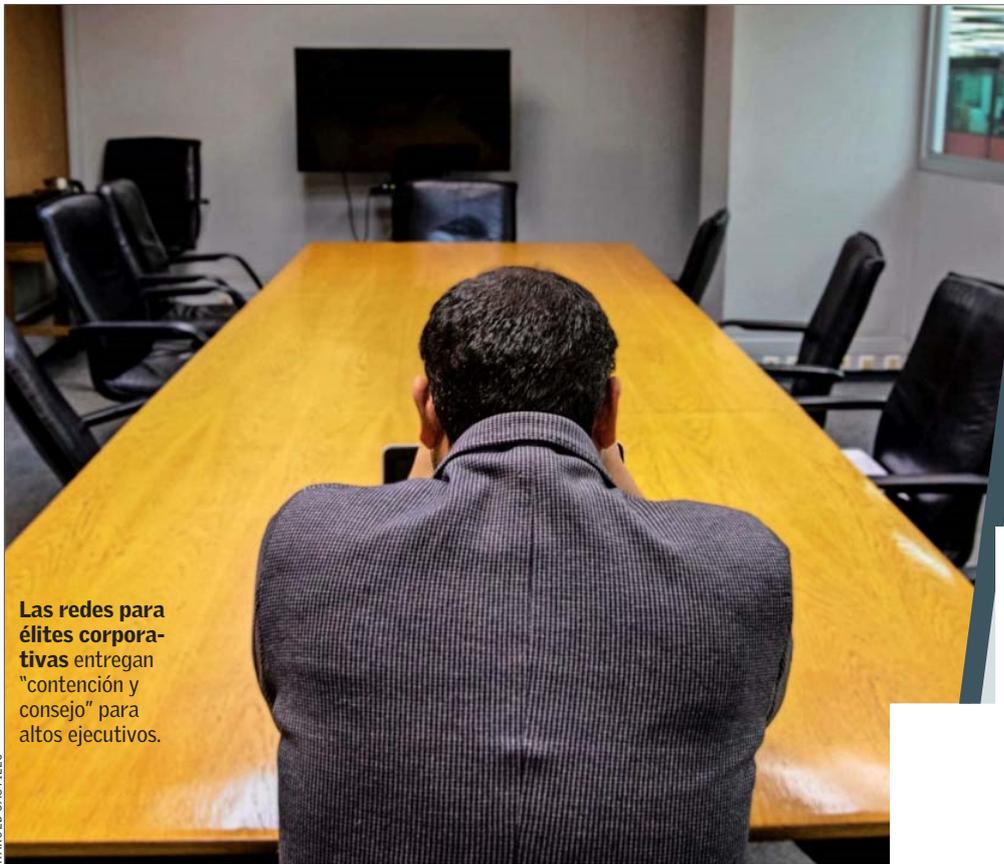
En el mundo empresarial, la soledad del líder no es un cliché. Quienes están a la cabeza de las empresas desde sus cargos de CEO y presidentes suelen enfrentar decisiones estratégicas y dilemas personales sin espacios reales para compartir dudas o vulnerabilidades. Este es el espacio que llegan a cubrir las redes para élites corporativas, como una forma de suplir el desamparo de los máximos ejecutivos.

Si bien no es algo nuevo en el mundo corporativo —las primeras nacieron en EE.UU. en los años 50—, en Chile es un modelo que cada vez gana más terreno, por tratarse de un apoyo al estrés de los altos cargos, que no tienen con quién compartir sus decisiones. Es como la cura al síndrome que Francisco Matte, director de empresas y académico de la Facultad de Economía y Administración UC, resume como “la soledad en la cima”.

El profesor de Estrategia explica que estos programas se basan en la compañía entre pares y el efecto de apertura que generan: “Es lo mismo que pasa en la metodología de los alcohólicos anónimos, porque cuando estás en un grupo de iguales te sientes en libertad de compartir, porque ves que otros también están en la misma situación, que es distinto a si lo hablas con un subalterno o superior”.

Una de las pioneras fue YPO (Young President’s Organization), impulsada por un joven presidente de una compañía de EE.UU., quien reunió a líderes similares que buscaban contención y consejo fuera de la jerarquía laboral. Con el tiempo fueron creciendo y se armó una red global y sumando también a CEO.

En los 90, aparece REF (Renaissance Executive Forums), impulsada por acadé-



Las redes para élites corporativas entregan “contención y consejo” para altos ejecutivos.

HAROLD CASTILLO

micos de Harvard que observaron cómo el vértigo de las puntocom estaba colapsando a muchos ejecutivos. Su propuesta fue más estructurada y apuntó al CEO: grupos de pares para apoyarse, tener contención y una especie de directorio externo, comenta Matte, quien participa como facilitador (*forum leader*) de un grupo en REF Chile. “En cada sesión, a un miembro del grupo le toca exponer su caso. El resto lo escucha y luego interactúan, es como una minisesión de directorio”. Son normalmente grupos de 10 a 15 miembros.

## Pares locales

YPO llegó al país hace unos 15 años y REF, hace cerca de siete. A estas se suman otras dos de menor tamaño, según Matte: Vistage y Cambridge.

Sobre REF, señala que hay cinco grupos activos, compuesto por gerentes de distintas industrias. Quienes dirigen también deben tener experiencia corporativa y de liderazgo, aunque su rol es facilitar las reuniones. Los grupos no tienen plazo predeterminado y algunos, incluso, se mantienen por años. En general, se renueva entre un 10% y 20% de los miembros al año. Aunque aún predominan los

hombres, la participación femenina crece de la mano del avance de mujeres en directorios y gerencias de las compañías.

La metodología considera una reunión mensual, más un par de actividades fuera de Santiago por el fin de semana. En YPO, por ejemplo, se incluyen muchos viajes al año. Normalmente, el modelo es de membresía y el costo bordea los mil dólares mensuales, asumido por lo general por las empresas dentro de sus presupuestos de capacitación. Por ahora, en Chile está dirigido a gerentes generales, pero en otros países donde se han desarrollado más estos programas, como Perú, la experiencia ha escalado a segundas líneas o gerentes de área. Esto es una tendencia que también debiera darse aquí, cree Matte.

Desde la perspectiva de las empresas, sostiene que la propuesta es muy valorada, porque no solo sirve para enfrentar problemas corporativos, sino también para abordar temas personales que inevitablemente impactan en el desempeño profesional. Por eso, Matte afirma que, lejos de un lujo, es una inversión.