

COACHING EJECUTIVO

SOPORTE AL NÚMERO UNO

EN UN CONTEXTO DE INCERTIDUMBRE, VISTAGE ASPIRA A CERRAR EL AÑO CON 450 MIEMBROS. LA APUESTA PARA CRECER INCLUYE EL NORTE DEL PAÍS, EMPRESAS DE TRIPLE IMPACTO Y EMPRENDEDORES.

Vistage, la organización de asesoría entre pares para dueños de empresas, gerentes generales y key managers, registró en el 2022 un crecimiento del 50% en número de miembros en el Perú. El plan es pasar de 350 a 450 este año, y sobrepasar los 500 hacia el 2025. En una década se busca expandir la red a mil socios.

Ignacio Mealla, director de Vistage Perú y México, señala que el crecimiento responde a referencias de los miembros. El NPS de Vistage es de 74,6% y la retención alcanza el 86%. "Eso significa que los miembros obtienen valor y se animan a invitar a amigos a estos espacios", explica.

El ejecutivo cree que hay una generación de empresarios que se retiró joven y que hoy busca un lugar en el que pueda devolver, aprender y mantenerse relevante. "En enero hemos entrenado a ocho chairs, lo cual es un récord para nosotros en ese mes. Y vamos a hacer otro entrenamiento", revela. En términos de demanda, piensa que los millennials necesitan un espacio de conexión, más aún en un escenario mundial de mucha incertidumbre. "Antes tener un coach era visto como una debilidad. Hoy no hay deportista de alto rendimiento que no tenga uno".

"Lo que hacemos es una de las mejores fuentes de aprendizaje para el número uno de una empresa, porque los líderes aprenden de otros líderes. El sistema de ayuda mutua y de compartir experiencias tiene un impacto muy significativo porque es con un par, alguien que ya pasó o está pasando por lo que pasa el CEO, y eso genera empatía", subraya Mealla.

En el mundo, Vistage cuenta con 45.000 miembros activos en 35 países. De los siete mercados latinoamericanos en los que tiene presencia, Argentina (2.300), el Perú y Paraguay (ambos con 350) ostentan la mayor cantidad de socios.

LOS PLANES

El crecimiento de la compañía incluye también la expansión fuera de Lima. Vistage posee tres grupos en Arequipa y se prepara para lanzar un cuarto. El objetivo para este año es tener grupos en Trujillo y Piura.

Además, Vistage busca sumar nuevos perfiles. Por ejemplo, acaba de armar su primer grupo de emprendedores y ha lanzado el primero de triple impacto, que junta a líderes de empresas que desean tener trascendencia social, económica y medioambiental. En los próximos años se espera tener al menos cinco grupos de este tipo.

"En marketing estamos invirtiendo lo que nunca antes habíamos invertido, en un contexto que todos dirían que es adverso, pero creemos que ahora es cuando más apoyo y soporte necesita el CEO. Si logramos contribuir con mejores empresarios, que tomen mejores decisiones, el impacto va a ser muy bueno", afirma Mealla. En mayo, Vistage planea hacer en el Perú un evento de aprendizaje, conexión y liderazgo con más de 500 gerentes generales.



MODELO

- Vistage cobra una mensualidad a los miembros. El chair obtiene un porcentaje de la facturación de su grupo, que varía según la cantidad de personas.
- Los grupos tienen un mínimo de 12 miembros y un máximo de 18.
- Entre las temáticas más discutidas en los grupos destacan las de optimización del negocio (desafíos de crecimiento comercial, cadena de suministro o flujo de caja, y mejora en la toma de decisiones) y de liderazgo.