

Roberto Martínez

Consultor de Dirección y Gestión de Empresas. Experto en Gestión y Planificación Estratégica. Es licenciado en Derecho y Administración de Empresas y poseedor de diversos másteres. Roberto Martínez tiene una visión clara de cómo orientar y aconsejar a las empresas en momentos de turbulencias e incertidumbre como los actuales.

«La planificación estratégica lo es todo en el devenir de la empresa»

J. M. PUMAR

¿Cuál es la función de un consultor de empresas?

Nuestra función principal es la de aportar a las empresas un alto valor añadido basado en nuestro conocimiento y experiencia, Y más si cabe, en este escenario de marcado carácter pesimista donde la inversión en innovación, I+D, nuevas tecnologías, calidad y formación va a determinar el éxito de las organizaciones. Esa oferta de valor debe ser de tal magnitud que pueda traducirse en beneficios tangibles para dichas empresas y para la sociedad.

¿Cuáles cree que son los motivos principales por los que una empresa debe acudir a los servicios que ofrece una consultoría?

Una de nuestras misiones es hacer ver al mundo empresarial que podemos auxiliarle en la solución de su problema o en activar un proyecto concreto o en iniciar una andadura empresarial, ayudándole a tomar decisiones o recomendando soluciones que afectan a la propia gestión de su organización. Los consultores aportamos un mejor engranaje de la actividad de las empresas. Aportamos además, objetividad, creatividad, rigor, independencia de criterio, capacidad de análisis, reflexión, preparación, experiencia, calidad en métodos y acciones, humildad, sencillez, discreción y un deber absoluto de confidencialidad, transparencia, y mucha ilusión y confianza.

¿En concreto, cual es el papel de un consultor en estrategia, de la cual es usted experto?

Siempre me gusta decir que nuestra función, en el caso concreto de la consultoría estratégica, es la de acompañar al empresario y sus directivos que siempre son los que más saben de su modelo de negocio, en hacer el análisis y recomendar las soluciones más eficaces a la hora de abordar el desafío que la empresa tiene. Damos apoyo metodológico para que ese proceso se realice de for-

«Nuestra misión es

acompañar al empresario en el análisis y recomendar las soluciones más eficaces»

«Muchos de los proyectos o negocios con más éxito tuvieron su génesis en tiempos de crisis»

ma correcta, asegurando que las propuestas de actuación se materialicen en los objetivos programados, considerando todas las variables dentro de un escenario concreto. Ese es nuestro papel.

¿Qué importancia tiene la planificación estratégica en la empresa?

A mi entender lo es todo. Incluso, hoy en día, en esta situación de coyuntura de crisis, la planificación estratégica, se ha vuelto más importante e imprescindible, ya que es la única de definir y materializar un camino claro en un entorno tan turbulento y cambiante. Y la clave está en la anticipación, y evitar improvisar que es la causa principal de la desaparición de las empresas. Y la anticipación sólo se consigue estando muy bien informado tanto externa como internamente, y planificando la estrategia a seguir y los posibles cambios de escenario. La planificación estratégica es la herramienta imprescindible para marcar la diferencia y conseguir el éxito de cualquier proyecto. Sólo los proyectos con vocación de medio y largo plazo saldrán adelante.

¿En una situación de crisis qué pasos esenciales deben adoptar las empresas, al margen de su actividad? ¿Hasta qué punto es esencial en estas circunstancias la función de un consultor?

Creo que todos somos muy conscientes de que estamos viviendo una serie de cambios que



Roberto Martínez sabe de la importancia de la planificación estratégica en la empresa. ANTONIO AMORÓS

EN CORTO

LA CRISIS COMO OPORTUNIDAD

P: ¿Cómo se puede convencer a un empresario, sumido en la incertidumbre que provoca un mercado en continuo cambio, que una crisis puede ser una oportunidad?

R: Estoy plenamente convencido, y hay innumerables ejemplos de ello, de que toda crisis es una oportunidad de cambio. Que en toda crisis, por dura e importante que sea, subyace una oportunidad de cambio. Es un momento de análisis; de ajustarse a la realidad que subyace y no sólo para salvar una peligrosa situación de incertidumbre y sosiego; es una magnífica oportunidad para operar los cambios necesarios y eficaces para que las empresas, puedan estar preparadas a los nuevos retos futuros y puedan ser mas competitivas en este entorno tan cambiante. La crisis es una magnífica oportunidad para generar cambios, no me cabe duda. Incluso, se recuperan valores perdidos. Es la paradoja de la crisis.

están afectando a la mayoría de ámbitos de nuestra forma de vivir. Y las empresas, las organizaciones en general deben corregir ya ciertos modelos de gestión y comportamientos obsoletos con el fin de adaptarse a una nueva situación, sentando bases sólidas de gestión. Un cambio que debe ser irreversible hacia un nuevo modelo, como ya he mencionado antes, que se apoye en una cultura de innovación, nuevas tecnologías, internacionalización, calidad y fomento de la educación. Y los consultores debemos ser parte activa en ayudar a las empresas en su proceso de transformación para ser más competitivas, ayudándole a planificar, ejecutar y gestionar ese cambio.

¿Cuándo es más relevante la labor de un consultor, en el caso de una empresa ya consolidada o en otra que empieza?

R: En ambos casos es relevante. Y en ambos casos es igual la labor. No hay diferencia. En la que empieza porque colaboramos a examinar la viabilidad técnica, económica y financiera de una oportunidad de negocio y a desarrollar todos los procedimientos y estrategias necesarias con el objetivo de convertir dicha oportunidad en un proyecto empresarial determinado y factible. Y en la consolidada, lo mismo. Una planificación estratégica no es más que un instrumento dinámico, y puede servir para planes de diversificación, de internacionalización, de un lanzamiento de un nuevo producto o servicio, de la adquisición de una empresa... con los mismos componentes de colaboración y prestación que si se tratara de una nueva oportunidad de negocio.

¿Usted colabora y presta sus servicios a muchos proyectos

emprendedores. ¿Qué tipo de orientación ofrecen a aquellos emprendedores que lo único que tienen es una idea o un proyecto aún por materializar?

R: Que muchos de los proyectos o negocios con más éxito tuvieron su génesis en tiempos de crisis. Que emprender es el motor principal de la innovación, la competitividad y el crecimiento social y económico de un país. Que hoy en día, y aunque parezca lo contrario, que el emprendedor tiene a su alcance multitud de posibilidades e innumerables servicios de apoyo para que pueda ser real y viable su proyecto y que son absolutamente desconocidos por el emprendedor. Y que más que nunca, merece la pena emprender. Que hay una oportunidad esperando. Y que es factible.

¿Saldremos de esta?

R: No me cabe duda. Y para ello, en primer lugar, debemos creer en nosotros mismos, y en colaborar a que se despeje esta situación de incertidumbre agobiante, sin dejar que sea sólo la administración la que lo impulse. Que el cambio empieza en nosotros mismos, en las pequeñas cosas, desde lo práctico y lo simple para alcanzar cumbres más altas; cambiando hábitos de trabajo y profesionalidad, y corrigiendo ciertos modelos de gestión y de comportamientos caducos.

Solvem Consultoría Estratégica
solvemconsultores@solvem.es
solvemestrategia.blogspot.com
Tfno.: 660764277