

EL EXPERTO



ANDREA ROJAS

BUSINESS CONTROLLER SPAIN&FRANCE
EN AFFINITY PETCARE. CCA CERTIFICATE*

«LAS EMPRESAS QUE APLICAN UN BUEN CONTROLLING DE NEGOCIO CUMPLEN O EXCEDEN SUS OBJETIVOS»

«La posición privilegiada del Controller, por su visión global y conocimiento del negocio, unida a sus conocimientos técnicos y capacidades no son suficientes para asegurar el cumplimiento de los objetivos», observa Andrea Rojas, que acaba de ser nombrada *Business Controller* en Affinity Petcare. Indica dos puntos clave que son los que llevarán a este profesional a trabajar para asegurar que se alcancen los hitos fijados: su posición en la organización y su dimensión relacional.

Por un lado, la organización debe considerarle como una figura táctica, un socio en el desarrollo de la organización y su estrategia, situándole como un miembro del equipo directivo imprescindible en la toma de decisiones. «Este es el punto de partida de todo lo demás», asegura Rojas.

Por otro lado, considera la dimensión relacional como el factor clave para que el Controller pueda asegurar que los objetivos se cumplen. «En la actualidad, no solo se centra en el cumplimiento de los presupuestos, sino que trabaja para entender el porqué de esos resultados y las circunstancias en las que se producen. Para ello, hace uso de sus habilidades sociales y de gestión de personas. Humaniza las relaciones y crea vínculos de fidelidad con los equipos que sienten que está pendiente de sus objetivos. No se trata solo de dar soporte en la fijación de objetivos sino de apoyar en su consecución», explica.

«La buena capacidad de relacionarse le convertirá en una figura de confianza y un referente en la organización, de manera que tendrá acceso a información de primera mano: inseguridades, sugerencias, inquietudes, problemas, comentarios... Si se suma la habilidad de comunicar a todos los niveles, se está en el camino hacia el cumplimiento de objetivos, que culmina con tres competencias



más: empatía, humildad y capacidad de influir en las personas», destaca.

«El Controller conoce a su interlocutor, sus inquietudes, qué le pasa por la cabeza y cómo debe comunicarse con él. Se pone en su piel y entiende lo que le pasa y tiene una gran capacidad de servicio. Por supuesto, también conoce a fondo la organización y sus objetivos estratégicos y mantiene una sintonía permanente con los equipos o tomadores de decisiones y la alta dirección», confirma Rojas, quien considera que su capacidad para comunicar, orientar comportamientos y persuadir haciendo las preguntas adecuadas le llevarán a cumplir su misión: conseguir que los objetivos se cumplan. Así, «las empresas con un buen *controlling* de negocio, que entienden la posición de manera adecuada, cumplen o exceden de forma sistemática sus objetivos».