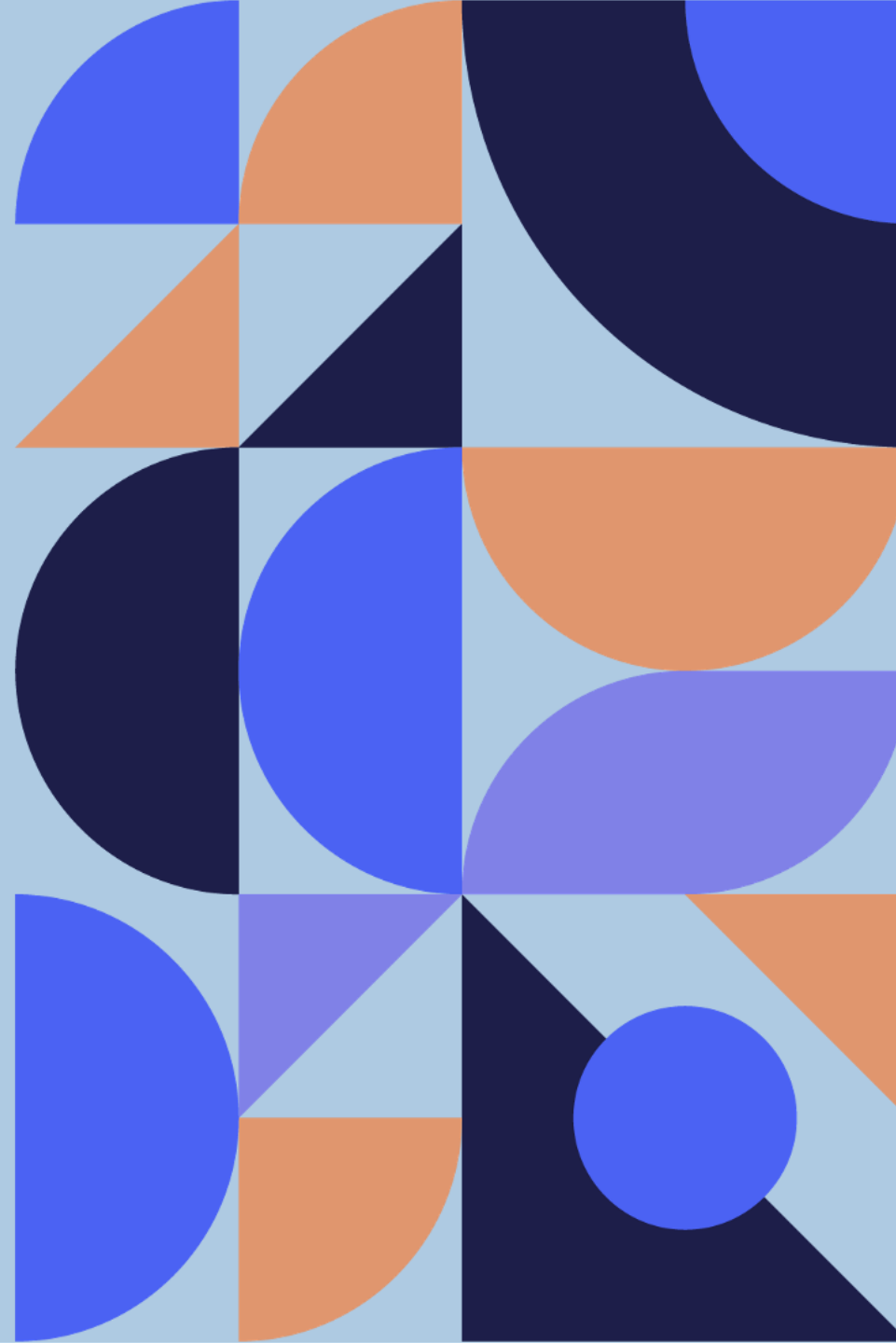




INSTITUTO DE
DIRECTORES
DE CHILE

Advisory Board 2024



El primer instituto chileno para directores

El Instituto de Directores de Chile es un espacio de discusión exclusivo y permanente que busca contribuir en la efectividad de la gestión del director mediante la actualización de temas relevantes, el intercambio de experiencias, y la profundización del rol de director, poniendo a disposición las herramientas necesarias para lograrlo.

En el Instituto de Directores de Chile **nos mueve construir mejores gobiernos corporativos para nuestro país**. Sólo podemos lograr esto si brindamos un servicio excepcional a nuestros clientes a través de equipos de alto desempeño.



INSTITUTO DE
DIRECTORES
DE CHILE



Cristián Lefevre
Presidente IdDC



Claudio Muñoz
Director



Agathe Porte
Directora



Pablo Greiber
Director



Juan Jaime Díaz
Director



Karen Ergas
Directora



Alfonso Swett
Director

Contexto para un Advisory Board

Un buen gobierno corporativo ayuda a las organizaciones a administrar las acciones del presente manteniendo la atención en los escenarios futuros, para asegurar que la organización se mantenga generando valor en el corto y largo plazo.

Aunque es deseable que los negocios muchas veces cuenten con un directorio, varias organizaciones por su tamaño, nivel de madurez, por tener una esencia familiar o dinamismo, la opción de un directorio formal no es la mejor opción.

El modelo de Advisory Board o consejo asesor, es un modelo ocupado en muchas empresas a nivel mundial, que permite contar con un equipo de profesionales que tendrán un rol de consejeros, aportando con toda su experiencia y profesionalismo la mirada objetiva y externa, sin ser un directorio constituido por estatutos.





El Instituto de Directores de Chile está comprometido con la construcción de mejores gobiernos corporativos para nuestro país. A través del modelo de Advisory Board, en colaboración con ejecutivos de amplia experiencia y egresados o certificados por el programa internacional del IoD de Londres, buscamos contribuir al fortalecimiento del modelo de gobernanza de las empresas. Este enfoque permite a las empresas continuar escalando y desarrollando su negocio tanto en el corto como en el largo plazo.

Definimos una hoja de ruta y hacemos una propuesta con quienes de nuestros consejeros son los más adecuados para conformar el Advisory Board ideal para la empresa, dada las necesidades levantadas en conjunto. Con esto buscamos llevar las mejores prácticas del mundo corporativo y toda la experiencia de experimentados directores, agregando un real aporte a tu empresa.

Rol del Advisory Board

- En aquellas empresas que buscan profesionalizar su gobierno corporativo, el Advisory Board entrega las mejores prácticas de gobernanza, acompañándolos en el proceso y con el respaldo del Instituto de Directores de Chile.
- Son un grupo consejero confiable, personas externas a la organización con experiencia en directorios y diversas especialidades, lo cual aporta en la amplitud de miradas.
- Cumplen una función similar de un directorio (sin ser vinculantes), en el sentido de desafiar a la organización y a la administración para impulsar un mejor desempeño.
- Su rol es guiar, aconsejar, desafiar, proporcionar ideas, perspectivas y recomendaciones.
- Ofrecen una visión externa y objetiva para ayudar a la empresa a crecer y ser sostenible en el largo plazo.
- Aportan al management para que éste tome decisiones habiendo evaluado correctamente los escenarios de riesgos y oportunidades.
- Entregan a la empresa aportes en conocimientos externos y asesoramiento estratégico.
- Cada miembro advisor potencialmente podría aportar al equipo conexiones valiosas y una amplia red de contactos.
- Generan una oportunidad para la empresa de contar con la visión fresca de líderes, lo cual fortalece el aprendizaje continuo en la organización.
- Favorece el intercambio de experiencias que aportan al crecimiento profesional y personal de los líderes de la empresa.
- Aportan una perspectiva objetiva y externa para enriquecer la toma de decisiones, para que la empresa pueda crecer y fortalecer su modelo de negocio.



Quiénes son advisor

Miembros de la Red Alumni IdDC, que destacan por su excelencia y profesionalismo, respaldado por un riguroso proceso de selección y entrevistas de acuerdo a tus necesidades, que garantizan el cumplimiento de tus requisitos más exigentes.

- Nuestros miembros de la Red que han completado con éxito los 4 módulos del prestigioso programa de Certificación Internacional de Directores, ofrecido por IdDC en colaboración con el Institute of Directors de Londres. Este programa proporciona una base sólida de conocimientos y habilidades para enfrentar los desafíos más complejos del mundo empresarial actual.
- Directores(as) con al menos 3 años de experiencia en directorios de empresas, fundaciones y asociaciones debidamente constituidas. Nuestros miembros de la Red aportan una perspectiva invaluable y una comprensión profunda de las dinámicas organizacionales y de gobierno.
- Además, cada uno de nuestros miembros de la Red cuentan con experiencia específica en un sector económico particular. Ya sea finanzas, tecnología, salud o cualquier otra industria, nuestros expertos están preparados para ofrecerte una visión especializada y relevante para tu negocio.



Principales atributos

- 1. Experiencia y conocimiento:** Los miembros del Advisory Board son expertos en diversos campos relevantes para tu negocio. Su experiencia y conocimiento pueden proporcionar perspectivas valiosas y asesoramiento estratégico.
- 2. Red de contactos:** Los miembros del Advisory Board generalmente tienen una amplia red de contactos en diversas industrias.
- 3. Orientación estratégica:** Un Advisory Board puede ofrecer orientación estratégica en áreas como desarrollo de productos, expansión de mercado, estrategias de ventas, etc. Esto puede ayudar a tu empresa a tomar decisiones informadas y evitar posibles errores.
- 4. Credibilidad:** Contar con un Advisory Board compuesto por individuos respetados en su campo aumentaría la credibilidad de tu empresa ante inversores, clientes y socios potenciales, llevándola al próximo nivel en lo que respecta a gobernanza y gobiernos corporativos.
- 5. Mentoría:** Los miembros del Advisory Board pueden desempeñar roles de mentores, brindando orientación y apoyo a la dirección ejecutiva y al equipo de liderazgo de tu empresa.



Alcances

- Diagnóstico, planificación, preparación y acompañamiento de empresas familiares en transición.
- A disposición evaluación del directorio, levantamiento de perfiles (estructura) y posibles brechas al interior de la organización.
- Generación de un plan de implementación.
- Estructuración de la agenda de gobernanza alineada con la Estrategia del negocio.
- Conformación y/o participación en el Directorio o Consejo Consultivo, con su respectivo seguimiento.



Contar con un **Advisory Board** es una gran oportunidad para estructurar una gobernanza corporativa y mejorar la gestión, pero también incrementar el performance.

La mirada de largo plazo de un grupo externo y objetivo incrementa las perspectivas y desafía a la empresa para mantenerse generando valor.

Es un complemento en las capacidades y competencias del liderazgo de la empresa, para enfrentar los desafíos de crecimiento, mejorando a su vez, la confianza de los stakeholders, especialmente de inversionistas o financistas que ven un modelo de gobernanza estructurado como una señal de control, gestión y reducción de riesgo.



Proceso, funcionamiento y condiciones

Funcionamiento del Advisory Board

Advisory Board tiene una duración de al menos 6 meses y considera:

- 8 a 16 horas de dedicación al mes de parte del Advisory Board., las que pueden ser distribuidas en función de las necesidades de la empresa, no obstante, la recomendación es que sean realizadas en 1 sesión de directorio de 4 horas y en sesiones de comité de 4 horas.
- Los AdvisoryBoard están compuestos por 2.-3 miembros especialistas de la Red de Alumni IdDC (uno de ellos hace la función de líder y coordinador) que han pasado por un proceso previo de postulación y que son seleccionados de acuerdo a los requerimientos de cada cliente.
- Adicional a la participación del IdDC en el diagnóstico, reunión inicial y de cierre, existe la supervisión del IdDC durante la duración del servicio a través de control de calidad.

Proceso de contratación y operación

1

Cliente **acepta la propuesta y envía Orden de Compra** de acuerdo a condiciones comerciales definidas.

Entre la empresa y el IdDC se firma Acuerdo de Confidencialidad y Término de reglas de colaboración y respeto.

2

El Advisory board se configura luego de una **entrevista de diagnóstico** con la empresa y la revisión de la estrategia del negocio. Se definen metas a lograr y áreas específicas donde hay brechas de conocimiento o competencia que se necesitan cubrir con una mirada externa.

3

De acuerdo con ello, IdDC hace un **match con los advisor (slide 8)** a quienes se les presenta la empresa y los desafíos. Una vez realizada la configuración del equipo se presentan los perfiles del Advisory Board al cliente. El Advisory Board es un equipo no desagregable, generalmente de 2-3 personas y uno de ellos hace la función de líder y coordinador.

Proceso de contratación y operación

4

Cliente revisa y **aprueba**.
Advisory Board firma
Acuerdo de
Confidencialidad y Términos
de colaboración y respeto.

5

Se realiza una primera sesión
de **onboarding** con la
participación del equipo del
IdDC. Se definen los objetivos y
sesiones para los 6 meses.

6

Se inicia el servicio de
Advisory Board de 6 meses.

Cliente será contactado
periodicamente por el IdDC
para responder encuesta de
evaluación de su Advisory
Board.

Proceso de contratación y operación

4

Al finalizar el periodo se realiza una **reunión de cierre** donde se revalúan las metas y la estrategia con la presencia del Advisory Board y luego una entrevista del IdDC con el cliente para el feedback final.

5

Posteriormente al cierre del proceso, cliente podrá si quiere continuar con el servicio, **renovar con los mismos Advisors u otros**, de acuerdo a los avances en la estrategia o nuevas competencias requeridas.

Consideraciones comerciales

- Cliente debe enviar una OC por el servicio , el pago es de forma mensual contra factura.
- El convenio que se firma es entre IdDC y el cliente, no existe relación contractual directa con el advisor y el cliente.
- No existen costos adicionales al precio establecido ni pagos adicionales a los advisor por reembolsos, traslados u horas adicionales que no estén contempladas en el servicio.
- Las sesiones deben quedar establecidas en la sesión de onboarding, así como también la modalidad online o presencial.
- El valor del servicio es 250 UF + IVA por mensual

Valor considera presencialidad dentro de la Región Metropolitana. En caso de que el cliente requiera discontinuar el servicio, deberá avisar con 30 días de anticipación y pagar los servicios devengados.





Advisory Board IdDC

Da un nuevo paso en el crecimiento de tu organización, suma experiencia, contactos y miradas para enriquecer las conversaciones que fortalezcan tu estrategia y aseguren el éxito del negocio en el largo plazo.

www.iddc.cl