

Delegación de autoridad

Cómo cortar el círculo que te mantiene operando tu propia empresa.

EL CÍRCULO

No puedo contratar: no alcanzan las ventas.
No alcanzan las ventas: yo vendo y estoy operando.
Estoy operando: no tengo a quién delegarle.
No tengo a quién delegarle: no puedo contratar.

Volviste al principio.

Cada eslabón es razonable por separado. Encadenados producen una estructura estable: una empresa que funciona, factura y no crece. No se rompe aumentando el esfuerzo — el esfuerzo es exactamente lo que lo mantiene girando.

QUÉ SOLTAR PRIMERO

El círculo se corta en un solo punto: sacas una función de tus manos antes de que las condiciones sean ideales. Una. Para elegirla, aplica estos tres filtros en orden.

01 Costo de tu tiempo

¿Cuántas horas al mes te consume, y qué harías con esas horas si las tuvieras libres? Si la respuesta es «vender» o «pensar el negocio», sube en la lista.

02 Frecuencia y previsibilidad

Una tarea que se repite con reglas estables se delega bien. Una excepción impredecible, no. Empieza por lo repetitivo, aunque parezca menos importante.

03 Costo real del error

Si alguien lo hace mal, ¿cuánto cuesta y cuán reversible es? Delega primero donde el error sea barato y visible. Esa es la zona de entrenamiento.

Los cinco niveles de autoridad

Delegar no es binario. El error más común es entregar la tarea sin decir qué nivel de autoridad viene con ella. Define el nivel por escrito, para cada función delegada.

1 Espera instrucción

La persona no decide. Ejecuta lo que se le indica. Es el punto de partida, no el destino.

2 Consulta antes de decidir

Trae el problema, tú decides. Útil mientras aprende el criterio.

3 Recomienda y espera aprobación

Trae la decisión tomada con su fundamento. Tú apruebas o corriges. Aquí empieza la delegación real.

4 Decide e informa después

Actúa y te cuenta. Tú puedes revertir, pero no autorizas cada caso.

5 Decide y no informa

Autonomía plena en ese ámbito. Solo se reporta por excepción.

EL ACUERDO DE DELEGACIÓN — CUATRO LÍNEAS

Para que funcione tiene que estar escrito. Cuatro líneas bastan, pero las cuatro son obligatorias.

01 Qué función se delega, dicha en una frase sin ambigüedad.

02 Qué nivel de autoridad de los cinco, con número.

03 Qué límite tiene: monto, tipo de cliente, plazo o lo que corresponda.

04 Cuándo se revisa: una fecha concreta, no «más adelante».

TRES ERRORES QUE ROMPEN LA DELEGACIÓN

Delegar la tarea y retener la decisión. La persona ejecuta pero vuelve a preguntarte cada vez.

Cambiar el nivel sin avisar. Un día decide solo, al otro lo corriges en público.

Delegar sin límite ni fecha de revisión. Termina siendo abandono, no delegación.

Agenda 30 minutos para revisar qué delegar primero.

meetings.hubspot.com/manuel-baumann →

www.baumann-co.com