

# ¿CÓMO ELEGIR A LA CONSULTORA IDEAL DE ACUERDO A TUS NECESIDADES?

Primero, ¿qué es un consultor? Un consultor es un profesional que brinda asesoramiento experto en un área específica como, por ejemplo, los procesos de negocio.

¿Por qué necesitas a un consultor? En general, las empresas solicitan la ayuda de un consultor por 3 razones: encontrar una solución que responda a un problema conocido, recibir experiencia en un campo específico (ventas, logística, TI, etc.) o determinar el problema de su negocio (problema más general).

Cuando hayas determinado el motivo de su necesidad de un consultor externo, veremos que no siempre es fácil elegir el consultor que se adapte perfectamente a sus necesidades. Antes de tomar esta decisión, debes ejercer un método para definir tus necesidades y objetivos.

## 1. Definir con precisión tus objetivos y necesidades

En tus requerimientos de contratación, debes de escribir cuidadosamente las razones por las que debes seguir este paso. Definir con precisión tus objetivos es esencial porque condicionará el tipo de consultor que necesita. Es recomendable tomar en cuenta los siguientes criterios:

- **El contexto de mi solicitud.** Este punto debe responder a la pregunta: ¿por qué debería contratar a un consultor? Es decir, tener definido el problema y conocer el contexto. Por ejemplo: Caída en las ventas vinculada a una mayor competencia.
- **Obstáculos para el proyecto** (presupuesto, recursos materiales, etc.). Definir los obstáculos que podrían ralentizar la misión de tu futuro consultor y lo que tiene de tomar en consideración.
- **Dimensión de la misión.** Debe definir en qué medida se extenderá la misión del consultor. Por ejemplo, solo en una área de tu negocio (ventas) o un producto / servicio en particular o en todos tus procesos comerciales.
- **Recursos disponibles.** Como hemos visto anteriormente, es importante definir los recursos que pueden limitar el proyecto, pero también es importante definir los recursos disponibles que pueden ayudar a la finalización exitosa del proyecto. Por ejemplo: recurso humano, recurso material (oficina, equipo), entre otros.
- **Presentación de mi empresa.** Es recomendable dedicar tiempo a la presentación de tu empresa, este resumen debe tomar en cuenta (tu fuerza laboral, mercado, historia, detalle de tus productos o servicios, datos financieros). Este punto consiste en detallar tu negocio lo mejor posible para que el consultor tenga todas las claves en la mano y puede entender tu negocio como si fuera el jefe.
- **Objetivos de mi solicitud.** Deben ser muy precisos y a un nivel de detalle alto en cuanto al costo se refiere. Por ejemplo: reducir la tasa de absentismo en un 10%.

Aumentar mi facturación en un 10% en dos meses. O reducir mis costos fijos en un 5%.

## **2. Elegir empresas de consultoría**

---

Una de las preguntas más comunes en relación con el tamaño de mi negocio es, ¿necesito un consultor independiente o una empresa de consultoría? Lo que debe tener en cuenta no es el tamaño de tu empresa, sino la escala de tu proyecto. Un independiente será más limitado incluso si reúne un equipo que una empresa de consultoría que generalmente tiene consultores especializados en la mayoría de las áreas de tu negocio.

Al definir sus necesidades de antemano (alcance, contexto, recursos) puede elegir entre estos diferentes tipos de proveedores:

### El Freelancer

O el consultor independiente a menudo se especializa en un área específica. La ventaja es que tiene experiencia en un área en particular. Por lo tanto, se recomienda elegir un consultor Freelancer cuando el problema de su empresa se basa en un área específica. Si su problema cubre varias áreas o es más general, es preferible recurrir a una empresa de consultoría.

### Consultora Pequeña / Mediana

Estas empresas tienen la ventaja de tener varias áreas de especialización gracias a su equipo de consultores. Generalmente tienen una buena relación calidad-precio, son más baratos que las grandes firmas de consultoría, pero menos flexibles que los consultores independientes.

### Grandes Consultoras

La mayoría de las veces, estas empresas tienen presencia internacional. Se recomiendan en el caso de que tu proyecto requiera una gran cantidad de consultores, debes dar credibilidad a tu misión, o deseas una calidad de excelencia en todo el servicio. Lo negativo es que la relación contractual a menudo es muy fuerte y el costo de los proyectos puede ser muy alto.

## **3. Conocer a los proveedores**

---

Debes de escoger las citas “cara a cara” a las conferencias por teléfono. Es importante desde el principio establecer un contacto humano y evaluar tu futuro proveedor. Recuerdes que los consultores serán una parte integral de tu negocio y que el proyecto puede tardar varios meses o incluso años.

Durante la primera reunión, la mayoría de las veces es un director o asociado cuyo puesto es comercial. No te dejes engañar, por lo que insiste en reunirse con todo el equipo (gerente de proyecto, consultor) que trabajará para tu proyecto.

Finalmente, define una cuadrícula de evaluación para comparar los diferentes proveedores:

<b>Valoración del proveedor (Consultoría)</b>			
<b>Valoración :</b> 0-insuficiente / 1-medio / 2-Satisfactorio / 3- Muy Satisfactorio / SO- Sin objeto	<b>Proveedor 1</b>	<b>Proveedor 2</b>	<b>Proveedor 3</b>
<b>Proveedor y equipo</b>			
Reconocimiento del proveedor			
Conocimiento en el sector de actividad de mi empresa			
Calificación y experiencia de los consultores			
Enfoque de calidad implementado por la empresa			
<b>Oferta de Servicio</b>			
Precio (por día y consultor)			
Adaptación del presupuesto a las especificaciones de la empresa			
Nivel de cobertura de las especificaciones			
Pertinencia de la misión ofrecida			
Flexibilidad en el ritmo y calendario del proyecto			
<b>Métodos utilizados</b>			
Acompañamiento individual y/o colectivo			
Soporte, disponibilidad, reactividad			
Adaptabilidad del método			
Soporte metodológico y administrativo			
<b>TOTAL</b>			

## 4. Elegir el mejor consultor para mis necesidades

---

Después de completar la cuadrícula de evaluación, tendrás una idea de los mejores proveedores. Para retener a un consultor en lugar de otro, estos son los criterios esenciales que deben mantenerse:

- **Competencia en el campo:** este es el criterio más importante, sin este criterio el consultor no podrá satisfacer sus necesidades. Debe tener calificaciones y experiencia en su campo o sector de actividad.
- **Evaluación del problema:** debes tener cuidado con la transcripción y el análisis de tu problema. Si el problema no se entiende desde el principio, todo tu proyecto estará en riesgo.
- **Relevancia de la misión ofrecida:** qué soluciones se proponen para responder a tu problema. ¿Qué personal está en el lugar, por cuánto tiempo y en qué puntos? Analiza meticulosamente la propuesta de cada consultor o firma.
- **Precio de la presupuesta:** Compara el precio con los servicios ofrecidos, también si es por día o para toda la misión. Ten mucho cuidado, con ofertas demasiado atractivas, pueden ocultar un mal consultor o una falta de experiencia.
- **Integridad:** este último punto es el más importante en relación con la elección. En todos los casos, debes tener un acuerdo de confidencialidad firmado para que la información de tu empresa no se transmita a tus competidores.



*Publicado el, 09/06/2020*