

Modelos internacionales de consultoría

por Francisco Quintal Velasco

La consultoría es una profesión que vive en medio de polos opuestos. Hoy día tiene una de sus etapas más florecientes y ocupadas, asesorando industrias enteras. Aunque por otra parte, hay muchos empresarios que no tienen credibilidad alguna en ella.

Déjenme presentarles tres escenarios de la profesión de la consultoría.

Escenario uno. Históricamente la consultoría de negocios ha aportado al mundo de las empresas una enorme cantidad de conocimiento nuevo basado en la experiencia de sus integrantes. Pequeñas y grandes firmas locales y globales han construido a su alrededor, con mucho trabajo y con tiempo, una imagen de seriedad, honestidad y credibilidad profesional para construir una relación de largo plazo con sus clientes.

Si usted está interesado en conocer en qué áreas están trabajando las firmas consultoras, déjeme mencionar algunas. Knowledge Management (Administración del Conocimiento); Value Management (Generación de Valor); Sustained Competitive Advantage (Ventajas Competitivas Sustentables); Mergers and Acquisitions (Fusiones y Adquisiciones).

Escenario dos. Debido a los vaivenes de las economías, ejércitos de personas que quedan cesantes deciden autoproclamarse consultores o asesores "mientras encuentran trabajo de nuevo". Son conocidos como aves migratorias que trabajan solos y que por temporadas acuden a las empresas a ofrecer sus servicios. Su escasa preparación en la disciplina de la consultoría es evidente, pero basan su oferta en la experiencia.

Si a usted le interesa contratar estos servicios, le puedo decir que la disciplina de negocio donde más personal está siendo cesado es de Recursos Humanos. Puede encontrar asesoría en organización, encuestas de sueldos, cursos de capacitación y climas laborales, por citar los más ofertados.

Escenario tres. La consultoría que no tiene costo. Dentro de las empresas se ha incrementado la práctica de utilizar el rol de consultor interno. No nos confundamos, no se está creando el puesto. Consiste en identificar personas que ponen su talento desarrollado para ayudar en proyectos de trascendencia y gran impacto para el negocio.

Entre las competencias que usted debe buscar que tengan sus consultores internos, en adición al dominio de la disciplina de negocios, están: Que piense diferente; Pasión por las ideas; Pasión por servir al cliente; Pensamiento atrevido sin miedo al error; Habilidad para analizar y sintetizar; Que se atreva a romper esquemas y prácticas de negocio viejas, inservibles y sobre todo, que no le tenga miedo a usted como dueño o director del negocio.

Y recuerde: no todos necesitan un consultor. Si usted lo requiere, elija su escenario de acuerdo al objetivo que persigue y a los recursos de que dispone.

Paradigm Shift es una firma de consultoría que desarrolla soluciones integrales de negocio orientadas a ayudar a la empresa a alcanzar sus objetivos estratégicos.

Nos enfocamos en el factor más crítico de su empresa: su gente. Buscamos cambiar la forma de pensar y trabajar de su organización mediante la generación y transferencia de aprendizaje y conocimiento a todo su personal y directivos. Esto es, buscamos generar un cambio de fondo en su organización para resolver los problemas de fondo y producir resultados duraderos.

PARA MAYOR INFORMACIÓN
www.paradigmshift.com.mx