



Fuente: Diario EL COMERCIO / Domingo 19 de enero del
2003 / www.elcomercio.com

LA NACIÓN DE ARGENTINA, GDA, Grupo de Diarios de
América

Las virtudes de un consultor

En muchas ocasiones las organizaciones necesitan el punto de vista objetivo de personal especializado en diferentes áreas. La confianza es la base de una buena relación.

Toda empresa necesita ayuda externa de vez en cuando, incluyendo los gigantes más conocidos en el mundo.

Un comentario frecuente que resume el motivo de este uso de consultores es que a veces necesitan un punto de vista fresco y objetivo que solo se podrá obtener por fuera.

Durante los últimos años la palabra "consultor" se encuentra por todos lados, pero la realidad es que el 50 por ciento de los que se llaman "consultores" realmente no sabe lo que está haciendo. Sin embargo, lo peor es que más de un 70 por ciento de las empresas que contratan servicios de consultoría no sabe diferenciarlo.

Para evitar este problema, aquí se proponen unas sugerencias sobre cómo contratar el consultor más adecuado, para cubrir sus necesidades.

En primer lugar, el currículum pesa: ¿ha trabajado el consultor alguna vez en un puesto de trabajo convencional? ¿Qué títulos académicos tiene, cuántas empresas han sido clientes suyos y cuáles han sido los resultados?

La química es importante. Es recomendable reuniones con el consultor potencial varias veces antes de llegar a un acuerdo formal.

Si no le tiene respeto o se lo ve como un proveedor o subordinado, es mejor no contratar sus servicios.

El comportamiento es otro factor importante. La persona elegida deberá parecer profesional y actuar de la misma manera. Su lenguaje debe ser claro y muy bien articulado.

Regularmente los honorarios de un consultor se fijan por la totalidad del proyecto.

Un buen consultor sabe enfocar un tema rápidamente sin embargo no ofrece soluciones precipitadas porque está consciente de que no lo sabe todo, hasta que no recoja más información. Un buen consultor no te prometerá la luna y las estrellas, y nunca basará como metodología pruebas o herramientas falsas.

Los trabajos de consultoría son vistos como una certificación de los objetivos que van conquistando las firmas.