Reflexiones de un consultor de negocios.

2- **¿En realidad qué quiere el cliente?**

Fácilmente se puede pensar que todo empresario (de Pymes en particular) busca como metas importantes, el crecimiento de su negocio, la solvencia financiera, un mejor nivel de vida personal, entre muchas otras.

Sin embargo, no debería de extrañarnos que alguno esté buscando solo en mantener su negocio lo suficiente para enfrentar las necesidades familiares y del negocio mismo y llevar en paz todas las actividades internas y externas del mismo.

En el fondo, cuando fui consciente de esta situación, ciertamente me pareció algo aberrante por decir lo menos. Un empresario me contactó para que le ayudara a resolver cómo disminuir su pasivo de proveedores cuyo monto en ese momento no lo dejaba dormir.

Luego de varios meses de asesoría se logró la meta. Sin embargo, el cliente no tenía ningún interés para buscar desarrollar el negocio con estrategias comerciales, operativas, formativas, etc., habiendo oportunidades internas y externas que lo avalaban. El empresario se sentía satisfecho con su situación tal cual.

Aprendí desde entonces que no hay empresarios iguales, aunque tengan el mismo tipo de negocio. Lo que hay son personas, a las que hay que comprender y aceptar tal como son