Reflexiones de un consultor de negocios.

6- **La consultoría de negocios no es "una bola de cristal"**

Los clientes esperan con toda razón que el consultor que contraten les ayude a resolver sus problemas o alcanzar sus metas. Sin embargo, me ha tocado que algunos de ellos creen que una vez que exponen su problema al consultor, ellos esperan una respuesta inmediata y lista para implementarse en ese mismo instante.

Las recomendaciones que hacemos los consultores de negocios no surgen de una "bola de cristal". En muchos casos requieren de hacer análisis de la información pertinente, de la valoración de pros y contras, de determinación del costo-beneficio, entre muchos otros aspectos.

Desde el inicio de la consultoría es imperativo explicarle al cliente que nuestros servicios son un proceso que requiere la participación activa no solo del consultor sino del cliente mismo, y que éste debe tomarse el tiempo para facilitar al consultor la información que requiere para su análisis e incluso hacer por su cuenta algunas reflexiones, análisis y consideraciones.

La consultoría es un proceso de dos vías; el consultor no conoce a fondo la empresa del cliente. Este ayuda al consultor a entender la problemática del negocio, proporciona los recursos necesarios para su análisis y entonces el consultor con base en su experiencia y habilidades podrá proponer caminos a seguir.