

Iniciando tu propia Empresa de Consultoría

AUTOR(A): Alberto Núñez Mendoza par Degerencia.com

Sin lugar a dudas, este tipo de empresas se han convertido en uno de los negocios más buscados y populares en la actualidad en Hispanoamérica como consecuencia de nuevas situaciones económicas y laborales a las que se enfrentan la mayoría de nuestras naciones caracterizadas por:

- una marcada reducción en los niveles de contratación directa en las medianas y grandes empresas;
- la permanente necesidad de estas mismas empresas de continuar realizando esas mismas tareas para las que anteriormente se contrataba a profesionales por nómina, mientras que ahora se prefiere hacerlo por medio de sub – contrataciones;
- un creciente interés por establecer su empresa propia entre jóvenes recién egresados de estudios técnicos y profesionales en diversas carreras y por parte de trabajadores maduros con experiencia que han sido desplazados recientemente de sus empleos,.

Para crear tu empresa, el primer paso que debes dar es investigar cuáles son los requisitos establecidos por los gobiernos local, regional y nacional de tu país para abrir este tipo de negocios. Posteriormente, debes elaborar un sencillo plan del negocio que te permita visualizar la forma en que lo iniciarás y operarás, describiendo:

a) los productos o servicios que ofrecerás, incluyendo muestras de los productos. Define los productos de tu empresa, ¿asesoría a empresas minoristas para la comercialización de sus productos?, ¿asesoría para la fabricación de algún artículo?, ¿servicios de consultoría y venta de accesorios para la decoración de oficinas?, ¿renta de listados de clientes para la promoción de productos?, ¿diseño e impresión de anuncios comerciales en lona, papel, etc?.

Necesitarás contar con materiales audiovisuales que te ayuden a reforzar tu promoción de servicios como: catálogos de productos, incluyendo fotografías mostrando el “antes y después” de proporcionarse el servicio; o los documentos donde reportas los resultados obtenidos por la empresa “X” después de utilizar uno de tus listados en su campaña de promoción del producto “Z”; o bien, el portafolios con fotografías de los diversos tipos de anuncios que ofreces, conteniendo muestras de los tipos de lona y papel que utilizas en tus impresiones, etc., así como manuales de usuario de los productos. Muchos, por lo regular, preferimos esperar a realizar nuestro primer trabajo para contar con alguna muestra de nuestros productos creyendo, erróneamente, que, al menos, en un principio, solo es suficiente crear un buen rapport con los prospectos de cliente y deshacernos en promesas diciéndole que quedará totalmente satisfecho(a) al recibir el trabajo final. En otras palabras, no queremos darnos cuenta que, tácitamente, lo que les estamos pidiendo es, que se arriesguen con nosotros. Inclusive, algunos llegamos a sentirnos incómodos cuando llegan a pedirnos pruebas de nuestros clientes y de los trabajos realizados. Para prevenir este tipo de situaciones, se recomienda ofrecer el primer servicio al cliente de manera gratuita o bien a un precio inicial sumamente bajo por “apertura del negocio”, o también, acordar

con el cliente que cobraremos los servicios a la entrega de los mismos y una vez que el cliente quede plenamente satisfecho. Aunque para algunos esto pudiera parecer una idea descabellada, no lo es tanto; ya que esta es la estrategia principal utilizada por proveedores de servicios de Internet y de televisión por cable o satélite en el mundo al promocionar sus servicios.

Finalmente, no olvides que aunque necesitas que tus muestras sean reales, deberás cambiar algunos datos como el nombre del cliente y ciertas cifras por razones de confidencialidad.

b) Las tarifas de precios que cobras, incluyendo un pronóstico del número de servicios que consideras ofrecer por semana o por mes. ¿debes cobrar por hora o por proyecto? o quizás ¿a través de una cantidad fija mensual? Este es, sin lugar a dudas, el reto más importante al que te enfrentarás en tu nueva empresa.

Para determinar una tarifa debes pensar, por un lado, en tu necesidad de generar los suficientes recursos financieros que te permitan continuar operando la empresa, y por el otro, establecer una cantidad que te ayude a asegurar los contratos en puerta. Para determinarla considera lo siguiente:

- Tu punto de equilibrio mensual en unidades o la cantidad de dinero que deberás alcanzar periódicamente para cubrir tu costo(e) de operación.
- El porcentaje de impuestos que debes pagar como consultor independiente. Considerando que pagarás un poco más por concepto de impuestos que cuando eras empleado de una empresa.
- El costo(e) de proporcionar seguridad médica y otros beneficios marginales para ti y tus empleados como agente independiente.
- Identificar los días que te verás obligado a cerrar tus puertas (días festivos, vacaciones, enfermedad). La permanencia de tu empresa requerirá tomar en cuenta horizontes de tiempo más amplios en tus estimaciones que cuando eras empleado, por lo que tus planes deben cubrir periodos mínimos de un año.
- Vigila cuidadosamente los costos(es) de operación mensual en los que incurrirá tu empresa.

Todos los factores anteriores afectarán definitivamente tu costo(e) de proporcionar tus servicios.

Una vez realizado el cálculo, compáralo con las tarifas que predominan en el mercado abierto de tu región, considerando que "solo podrás cobrar lo que el mercado está dispuesto a pagar", y que, en caso de cometer algún error de cálculo, siempre será preferible que lo cometas cobrando un poco más por tus servicios, que menos.

Recuerda que solo podrás incrementar los precios de tus servicios cuando observes y estés seguro que tus clientes valoran más tus conocimientos, habilidades y especialidad, nunca antes. Cualquier nueva tarifa deberás aplicarla primero a los clientes más recientes que vayas teniendo.

c) La localización o ubicación geográfica y características físicas que debe llenar tu oficina. ¿cuánto espacio necesitas?, ¿dónde se localizará tu empresa?, ¿será un local propio o rentado?, ¿acondicionarás algún espacio dentro de tu casa?. La mayoría de nuevos propietarios de este tipo de negocios prefieren visitar a sus clientes en sus oficinas, en restaurantes o cafés por obvios motivos de economía (ahorros en renta y traslados). La mayoría abre su negocio propio utilizando, al menos al inicio, un espacio acondicionado en casa y una vez que el negocio comienza a levantar, prefieren salir a rentar espacios de oficina específicos.

Cuando debas considerar esta decisión, toma en cuenta que, en alguna manera, los demás miembros de tu familia deberán ajustarse a la nueva situación, evitando contestar tu teléfono e interrumpirte durante las horas de oficina. Piensa en el medio ambiente físico donde realizarás tu trabajo, asegurándote que sea un lugar bien iluminado y ventilado. Es importante que estés conciente del estigma que aún existe sobre los profesionales que prefieren trabajar desde su casa en nuestros países y, si aún así deseas continuar, te sugiero lo siguiente: debido a que no cuentas con un local comercial, lo único que tendrás para proyectar una impresión memorable entre tus clientes será tu imagen personal, por lo que debes dedicar el tiempo y dinero suficientes para contar con tarjetas de presentación, catálogos, folletos y papelería de oficina que luzcan totalmente profesionales y abstenerse de utilizar formas pre-impresas de computadora, aunque te veas tentado a hacerlo por su precio, ya que proyectarías una imagen, definitivamente, muy poco profesional. Considera que después de todo, el costo(e) en el que incurrirás por este concepto será relativamente bajo en relación con tus demás gastos.

Un aspecto importante a considerar en relación al lugar donde realizarás tu trabajo es conocer si tu negocio necesita o no contar con tráfico pedestre frente a sus puertas y si cuentas con las facilidades de estacionamiento requeridas para atender a tus clientes y proveedores.

d) El monto de inversión inicial que debes realizar para abrir tus puertas, dentro de tus egresos considera: cualquier depósito de garantía por contratación de todo tipo de servicios (teléfono, agua, luz, gas, etc) y las rentas iniciales para la contratación del local; pagos por licencias y registros gubernamentales, honorarios de abogados y contadores para el establecimiento legal de la empresa; todo tipo de construcciones y adaptaciones físicas que debas realizar en las instalaciones, incluyendo accesorios decorativos; equipos de refrigeración, cómputo y de cualquier otro tipo que requieras para proporcionar tus servicios, incluyendo paquetes de software; mobiliario de oficina, papelería membretada, catálogos y folletos (incluye facturas, trípticos, tarjetas de presentación y materiales para empastar); inventario inicial de útiles de oficina y en general, todo tipo de insumos necesarios para iniciar la operación correctamente. No olvides contemplar montos de dinero necesario para realizar nuevas aportaciones durante los primeros cuatro o cinco meses posteriores a la apertura.

e) El costo(e) de operación que deberás cubrir mensualmente en la oficina, incluyendo tu sueldo bajo este tipo de costos(es) tenemos: todo tipo de gastos fijos como pagos de renta, luz, agua, teléfono, internet, salarios (importante: ¡debes incluir tu salario en este cálculo!), seguro social y cualquier otro tipo de gasto para la atención de los clientes (café, refrigerios, galletas, bebidas); así como algunos pagos variables que se deban hacer para la reposición de inventarios de papelería y útiles de oficina y el pago de impuestos.

Cómo empezar

Establecer un negocio de consultoría por lo regular, no debe implicar un alto costo(e). Solo necesitarás contar con un local bien iluminado y ventilado, escritorio, estante y/ o librero, archivero y computador u ordenador personal con impresora y escáner para el registro y la administración de los clientes, proveedores y ventas, fax, teléfono y algún tipo de equipo audiovisual (videocámara, televisión, equipo de sonido y pantalla de proyección). Asimismo, deberás adquirir paquetes de software recomendados de acuerdo a las necesidades específicas que tus clientes están demandando.

Si los egresos a los que arribas para iniciar y operar tu empresa durante los primeros cinco o seis meses son superiores a la cantidad monetaria con la que cuentas en tu banco o tarjeta de crédito, considera la posibilidad de vender algún activo personal (automóvil) y obtener algún préstamo con familiares o amigos, asociaciones de ayuda privadas sin fines de lucro, programas de ayuda financiera gubernamentales o instituciones bancarias privadas.

Promociona tus servicios

En ocasiones, anunciarse en algunos medios masivos como la sección amarilla, periódicos o distribución de volantes llega a resultar caro y frecuentemente poco efectivo por la dificultad propia de este tipo de medios para llegar a los mercados meta específicos que hayas identificado. Por ello, muchos propietarios en la actualidad prefieren dedicar esos montos a desarrollar "redes de relaciones para promocionar sus servicios" (networking) como su estrategia favorita de relaciones públicas y mercadotecnia.

Algunas formas de contactar personas de interés para que recomienden tus servicios consisten en: asistir a eventos empresariales, gubernamentales y de organismos e instituciones públicas y privadas donde acuden regularmente el tipo de personas que requieren de tus servicios, ofreciéndote a impartirles clases, dar pláticas, proporcionarles muestras, pruebas o trabajos voluntarios.

Por último, es recomendable desarrollar tu Sitio o Página de Internet donde puedas atraer nuevos clientes tanto a nivel nacional como internacional. La gente quiere saber quien eres y que buscas con tu empresa. Incluye en tu Sitio una breve biografía donde expresas algunos rasgos de tu persona, artículos que has escrito o hipervínculos sobre tu especialidad, un resumen de los conocimientos y habilidades que dominas, experiencia profesional, ética de trabajo y servicios que ofreces. Revisa regularmente los Sitios de tu competencia para mantenerte al tanto de lo que se está ofreciendo en tu industria.

Ahora solo me queda desearte isuerte y éxito!