



CONSULTORIA EMPRESARIAL

Ensayo



LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
GIBRAN DE JESUS HERNANDEZ AGUILAR

Introducción

En este pequeño ensayo trataremos sobre la importancia de la consultoría. Las generalidades de la consultoría y los procesos de consultoría para despejarnos de nuestras dudas que tengamos sobre los temas requeridos y de la importancia de esta.

GENERALIDADES DE LA CONSULTORIA

Existen numerosas definiciones del término “consultoría” y de su aplicación a situaciones y problemas empresariales, es decir, de la consultoría de empresas. Si se dejan a un lado pequeñas diferencias estilísticas y semánticas, se llega a dos enfoques básicos de la consultoría. Con el primer enfoque se adopta una visión funcional amplia de la consultoría.

Fritz Steele define la consultoría por proceso entendiendo cualquier forma de proporcionar ayuda sobre el tema incluso Peter block sugiere que siempre que se trate de modificar o mejorar una situación pero sin tener el control directo de la ejecución.

Para comenzar el servicio profesional Como una ocupación la consultoría de empresas proporciona como un servicio prestado en casos concretos. La consultoría de empresas proporciona conocimientos teóricos y técnicas profesionales que sirven para resolver problemas prácticos de gestión. Una persona se convierte en un consultor de empresas después de haber acumulado, gracias al estudio y a la experiencia práctica, un considerable acervo de conocimientos sobre diversas situaciones empresariales y después de haber adquirido las técnicas necesarias para resolver los problemas, mejorar el rendimiento de la organización y compartir la experiencia con otros con respecto al conocimiento de la índole y metas de la organización, el hallazgo, análisis y síntesis de la información pertinente, la presentación de propuestas de mejoras, la comunicación con los demás, la planificación de los cambios, la superación de la resistencia al cambio, la motivación del personal, la ayuda a los clientes para que aprendan de la experiencia, etc.

Servicios independientes, servicio temporal, servicio comercial La consultoría empresarial tiene claras ventajas y limitaciones, a continuación, se definen algunas de ellas:

Ayuda a mejorar los resultados obtenidos por la empresa solicitante.

Disponer de una serie de expertos en una o varias áreas.

Se logra obtener una opinión clara y objetiva que incluye una visión global, extensa y detallada de los entornos de la empresa. La consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento profesional independiente que ayuda a los gerentes y a las organizaciones a alcanzar los objetivos y fines de la organización mediante la solución de problemas gerenciales y empresariales, el descubrimiento y la evaluación de nuevas oportunidades, el mejoramiento del aprendizaje y la puesta en práctica de cambios.



Para llevar a cabo esta tarea un buen consultor debe tener un perfil profesional con las siguientes características:

CONSULTOR	LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
Capacidad para analizar problemas complejos	tener conocimiento del proceso de toma de decisiones
Tener sentido del clima de la organización	Tener como objeto de estudio a las organizaciones
Ser ético	Ser objetivo y ético
Contar con un sentido de la oportunidad para establecer relaciones personales multidisciplinarias	Ser un líder para manejo de grupos multidisciplinarios

El consultor externo, es aquel que es contratado por la organización, para llevar a cabo el proceso o procesos necesarios que se requieran o por los que se contraten, entre algunas ventajas que se pueden mencionar son las siguientes:

1. Es independiente
2. Tiene un juicio “fresco, imparcial y no comprometido”
3. Maneja experiencias de otras organizaciones
4. Puede tener más credibilidad que los miembros de la organización

Desventajas:

1. No conoce la estructura organizacional de la empresa
2. Desconoce la cultura organizacional

3. Por lo tanto desconoce a la empresa por sí misma El consultor interno, es una persona o conjunto dentro de la empresa, pueden ser directivos o especialistas, los cuales asumen funciones como: tomar datos, preparación de datos, soporte y documentación de entrevistas etc.

Proceso de consultoría

En la actualidad, las organizaciones están inmersas en un entorno dinámico, cambiante, incierto y global. Este entorno trae consigo que las organizaciones tengan que identificar quién es su competencia, cómo mantenerse por más tiempo en el mercado y, lo más importante, que sean conscientes de cuáles son los recursos y las capacidades que les dan una ventaja competitiva. En esto último radicará su permanencia por más tiempo en un mercado global. El consultor es una persona ajena a la organización, de él o ella se espera el que logre un resultado efectivo para el cliente, a pesar de no formar parte de su sistema administrativo y humano. Por otro lado, el asesoramiento del consultor, puede llegar a no ser aceptado o entendido por el cliente, y este es otro punto importante a tomar en cuenta. Esto se puede llegar a dar, cuando la manera de presentar la información recabada por el consultor no es entendida por el cliente, ya sea porque su nivel de educación es diferente, o porque la información no es presentada de manera correcta. La relación entre ambas partes, no es fácil de lograr. Para que sea efectiva, tanto los consultores como los clientes, deben de conocer a fondo todos los factores que están en juego en la situación a atender, tanto los humanos, como los administrativos y los técnicos, al igual que los posibles errores que se llegan a presentar durante el trabajo conjunto

Es importante que el consultor contacte a un cliente sobre el que tenga suficiente información para que pueda mostrarle que conoce el negocio, sus problemas, su mercado, a sus competidores y que, por ello, tiene algo muy concreto que ofrecer. Si se contacta de esta manera al cliente, el consultor puede llegar a tener mayores probabilidades de que se le contrate. Lo mismo puede suceder si el consultor es presentado por otro cliente para quien ha trabajado en el pasado.