



PASIÓN POR EDUCAR

Nombre de alumno: Danilo Sánchez Espinoza.

Nombre del profesor: Verónica Maricela Morales Velázquez.

Parcial: 1

Nombre del tema: Generalidades de la consultoría.

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico.

Materia: Consultoría empresarial.

Grado: 8° cuatrimestre.

Grupo: Administración de empresas.

PASIÓN POR EDUCAR

Ocosingo Chiapas, a 21 de Enero del 2023.

Unidad I Generalidades de la consultoría.

<p>Concepto, naturaleza de la consultoría</p>	<p>Un director o gerente de una empresa puede también actuar como consultor, si decide asesorar y ayudar a un colega o incluso a sus subordinados, en lugar de darles instrucciones y órdenes. En el segundo enfoque se considera la consultoría como un servicio profesional especial y se destacan varias características que debe poseer ese servicio.</p> <p>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., Consideramos los dos enfoques como complementarios y no como opuestos. La consultoría de empresas puede enfocarse como un servicio profesional o como un método de prestar asesoramiento y ayuda prácticos.</p> <p>Son características fundamentales de la consultoría de empresas:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Servicio profesional. Una ocupación de dedicación completa o 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.▪ Servicio consultivo La consultoría es en lo esencial un servicio de asesoramiento. Esto significa que los consultores no se contratan (con algunas excepciones) para que dirijan organizaciones o adopten decisiones delicadas en nombre de la dirección.▪ Servicio independiente La consultoría es un servicio independiente. Un consultor debe estar en condiciones de hacer su propia evaluación de cualquier situación, decir la verdad y recomendar con franqueza y objetividad las medidas que ha de adoptar la organización cliente sin pensar en sus propios intereses.▪ Servicio temporal La consultoría es un servicio temporal. Los clientes recurren a los consultores para que les presten ayuda durante un período limitado, en esferas en las que carecen de conocimientos técnicos o cuando necesitan temporalmente un personal profesional adicional.▪ Servicio comercial Un profesional que se dedica a la consultoría como medio de vida tiene que cobrar unos honorarios por todo el trabajo que realiza por cuenta de sus clientes.	
<p>Alcances e importancia de la consultoría</p>	<p>La consultoría empresarial tiene claras ventajas y limitaciones; a continuación, se definen algunas de ellas:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 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.✓ Ofrece las herramientas y los conocimientos necesarios para afrontar cambios importantes en un corto periodo de tiempo y también sirve como gestor de cambio. <p>Para el desarrollo de un proyecto con el objeto de mejorar y asegurar la calidad de los resultados de una organización. Entre los beneficios de la consultoría se puede obtener:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Rediseñar mejores estructuras y procesos▪ Evaluar nuevas oportunidades de negocio▪ Ayudar a las empresas a alcanzar metas a corto plazo▪ Mejorar el aprendizaje y el entrenamiento de recursos humanos▪ Impulsar iniciativas e innovaciones en diferentes áreas de la organización.	<p>Las razones de la consultoría se pueden considerar desde diversos ángulos y describirse de diversas formas. Examinemos, primeramente, cinco razones amplias o genéricas que motivan a los clientes cuando recurren a consultores.</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Alcanzar los fines y objetivos de la organización: Toda consultoría en materia gerencial y empresarial apunta a un objetivo general y principal, que consiste en ayudar a los clientes a alcanzar sus metas empresariales, sociales o de otra índole.▪ Resolver los problemas gerenciales y empresariales: Ayudar a los directores, gerentes y otros decisores a resolver problemas es quizá el objetivo mencionado con más frecuencia en la consultoría.▪ Descubrir y evaluar nuevas oportunidades: Los consultores consideran que pueden ofrecer mucho más que una ayuda a las organizaciones para sacarlas de dificultades.▪ Mejorar el aprendizaje: Lyndon Urwick, cuya contribución al fomento de la consultoría profesional de empresas es una de las más importantes, ha señalado que el único trabajo que vale realmente la pena hacer como consultor es el que instruye, el que enseña a los clientes y a su personal a administrar mejor sus negocios.▪ Poner en práctica los cambios. “Agente del cambio” es otro título frecuentemente aplicado a los consultores. Y están orgullosos de él, puesto que refleja otro objetivo general de la consultoría: ayudar a las organizaciones clientes a entender el cambio, adaptarse a él e introducir las innovaciones.
<p>Profesionalismo y ética en la consultoría</p>	<p>hubo una época en que prácticamente cualquier persona podía llamarse consultor y empezar a ejercer como tal. En sus primeros años la ocupación atraía a individuos buenos, malos y mediocres. Se usa la palabra “ocupación” deliberadamente: las “profesiones” rara vez empiezan como tales.</p> <p>¿Es la consultoría de empresas una profesión? Ha habido largos debates que no han llevado a ninguna conclusión sobre si la consultoría de empresas reúne ciertos criterios que contemplan una profesión tales como: conocimientos teóricos y prácticos, concepto de servicio e interés social, normas éticas, sanción de la comunidad y aplicación, autodisciplina y autocontrol, y merece ser denominada una profesión.</p> <p>Esas opiniones ilustran el estado actual de la consultoría de empresas: presenta varios criterios aplicados a las profesiones, pero no satisface algunos otros criterios. Podemos llamarla una profesión incipiente, o una profesión en fase de creación, con la condición de que seamos conscientes de las lagunas que hace falta llenar y de las mejoras que es preciso hacer.</p>	<p>Cualquier consultor que aspire a convertirse en un auténtico profesional debe aclarar su propia concepción de la ética y las normas que ha de respetar en su colaboración con los clientes., Las características siguientes de un enfoque profesional son esenciales:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Competencia técnica. Es la base del enfoque profesional. Sobre todo, debe poseer el tipo de conocimientos teóricos y prácticos necesarios para un cliente particular.▪ Los intereses del cliente. Durante una misión, el consultor pone plenamente su competencia a disposición del cliente y su objetivo consiste en hallar la mejor solución posible en interés de éste.▪ Imparcialidad y objetividad. Los clientes que recurren a asesores profesionales creen que recibirán un asesoramiento imparcial y objetivo.▪ Obligación de reserva. Es otro principio universal del trabajo realizado por profesionales independientes por cuenta de sus clientes.▪ Comisiones. El pago de una comisión no equivale siempre a un soborno. Sin embargo, algunas comisiones son un soborno o pueden percibirse como tales, si no se revelan al cliente.▪ Valor por el dinero. Los honorarios cobrados a los clientes plantean varias cuestiones éticas. A los profesionales les preocupa la relación entre los beneficios obtenidos por el cliente y el costo de la misión.▪ Los intereses sociales más amplios y la ética del cliente. Los contratos de consultoría a menudo entrañan aspectos en los que el interés del cliente puede estar real o potencialmente en conflicto con los intereses sociales más amplios. <p>Códigos de conducta. Los códigos de conducta profesional (ética, deontología, práctica profesional), que utilizan como instrumentos básicos para establecer la profesión y proteger su integridad, y para informar a los clientes acerca de las normas de comportamiento observadas por los consultores.</p> <p>Contribución al mejoramiento profesional. Las asociaciones de consultores pueden ayudar a sus miembros a elevar los niveles del servicio profesional de muchas maneras.</p>
<p>Papel del administrador en la consultoría</p>	<p>Para llevar a cabo esta tarea un buen consultor debe tener un perfil profesional con las siguientes características:</p> <p>CONSULTOR.</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Capacidad para analizar problemas complejos.▪ Tiene sentido del clima de la organización.▪ Ser ético.▪ Contar con un sentido de la oportunidad para establecer relaciones personales multidisciplinarias. <p>LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN.</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Tener conocimiento del proceso de toma de decisiones.▪ Tiene como objeto de estudio a las organizaciones.▪ Ser objetivo y ético.▪ Ser un líder para el manejo de grupos multidisciplinarios. <p>El Licenciado en Administración está capacitado para la actividad profesional de consultor, inherente a la naturaleza de los planes de estudio de la carrera ya que dentro de las aulas la información recibida es tan variada que podemos trabajar con otras áreas del conocimiento aplicables dentro de la consultoría., es decir, el mejor candidato para llevar a cabo las mejoras a una organización es precisamente el encargado de su estudio y por su preparación educativa el Licenciado en administración es el indicado.</p>	<p>El consultor juega un papel muy importante, para influir dentro de la organización cliente en la solución de los problemas que la aquejen, siendo principalmente los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none">a) Defensor: El consultor trata que el cliente participe de manera activa en la solución del problema.b) Experto técnico: El cliente es el responsable de determinar su problemática, asumiendo el consultor un rol directivo; al finalizar la exposición del cliente, el consultor explica la metodología a usar, familiarizando al cliente con el procedimiento a seguir, coadyuvando en la realización de las recomendaciones.c) Capacitador educador: El consultor inicia, periódicamente una capacitación y educación dentro de la organización cliente. Debido a los cambios que habrán de realizarse, es necesario que el consultor explique el grado en que afectan a los miembros de la organización.d) Colaborador en la solución de problemas: La función de ayuda se basa en el enfoque sinérgico (cooperativo) colaborar con el cliente en los procesos de conocimiento y de adopción de medidas necesarias para resolver el problema, cuidando siempre de mantener la objetividad.e) Identificador de opciones: El proceso de toma de decisiones toma valor en el momento en que una depende del logro de los objetivos, el consultor propone varias opciones bien especificadas, y al mismo tiempo indica sus riesgos, al final el cliente evaluará las opciones que le sean más convenientes a sus posibilidades en cuanto a recursos se refiere.f) Especialista en procesos: Este papel del consultor está especializado en la dinámica entre personas y grupos que afecta al proceso de solución de problemas y cambio.g) Estimulador: Cuando se actúa de modo estimulador, se induce a que el cliente haga preguntas que provoquen una reflexión y que pueda ayudar a dilucidar, rectificar o cambiar una situación dada.
<p>Certificación del consultor</p>	<p>En algunos círculos se considera que la certificación constituiría un paso hacia un reconocimiento amplio de la consultoría de empresas como una auténtica profesión. Las empresas, las administraciones públicas y el público en general desean tener una garantía de que los consultores de empresas que participan en decisiones importantes en los sectores privado y público son profesionales probados.</p> <p>La certificación contribuiría a promover la situación internacional de los consultores de empresas y les ayudaría a competir con otras profesiones, en las que la certificación es una práctica establecida hace tiempo.</p> <p>La certificación no puede garantizar sino la aplicación de criterios generales y bastante elementales de admisión a la profesión; que no puede probar que el consultor sea idóneo para un trabajo determinado; y que, después de todo, la consultoría de empresas es un negocio en sí y que un consultor que pasa la prueba del mercado encontrando a un número suficiente de clientes no necesita ningún documento que certifique su competencia.</p>	<p>Avance hacia la certificación. Los hechos muestran que la certificación está haciendo lentos progresos. En varios países los institutos nacionales de consultoría de empresas han introducido un procedimiento de certificación voluntario; los candidatos que satisfacen los criterios pasan a ser consultores de empresas autorizados. Por ejemplo, los consultores pueden pasar a ser miembros de pleno derecho del Instituto de Consultores de Empresa del Reino Unido, si reúnen las condiciones siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Dedicación a tiempo completo a la consultoría de empresas.▪ Título o calificación profesional equivalente.▪ Un mínimo de cinco años de experiencia de consultor de empresas a tiempo completo (período reducido a tres años, si el solicitante es un miembro asociado y ha sido empleado por una empresa de consultoría que cuenta con un sistema de capacitación reconocido por el Instituto).▪ Recomendación de dos miembros del Instituto.▪ Entrevista con la junta de examen de las solicitudes. <p>El número de consultores autorizados sigue siendo pequeño: unos 3 600 en el Reino Unido (del 15 al 30 por ciento de la población de consultores, según la definición utilizada), pero no pasa de 1 700 en los Estados Unidos (aproximadamente el 2 por ciento), cifra inferior al del vecino Canadá (2 200).</p> <p>Concesión de licencias. La concesión de licencias o el registro oficial puede ser obligatorio. Esto significa que, para ejercer la profesión, un profesional (empresa o persona individual) debe solicitar y obtener una licencia oficial, que se concede si el profesional reúne ciertos criterios. La certificación no tiene que responder a ningún criterio. La licencia se puede retirar en casos de mala conducta. La concesión de licencias puede corresponder directamente a una autoridad estatal, o delegarse en una asociación de miembros, que actúa con la orientación y vigilancia de la administración pública.</p>
<p>Tipos de consultores</p>	<p>Se pueden mencionar a dos tipos de consultores, internos y externos, a continuación, se enumeran las características de cada uno:</p> <p>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:</p> <ol style="list-style-type: none">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. <p>Desventajas:</p> <ol style="list-style-type: none">1. No conoce la estructura organizacional de la empresa2. Desconoce la cultura organizacional3. Por lo tanto desconoce a la empresa por sí misma. <p>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, ayuda en la agenda del proyecto y la elaboración de documentación.</p>	

Bibliografía básica y complementaria:

- **Antología:** Consultoría Empresarial.
- **Unidad I.** Generalidades de la consultoría.
- **Temas:**
 - 1.1 Concepto, naturaleza de la consultoría
 - 1.2 Alcances e importancia de la consultoría
 - 1.3 Profesionalismo y ética en la consultoría
 - 1.4 El papel del administrador en la consultoría
 - 1.5 Certificación del consultor
 - 1.6 Tipos de consultores

Autores:

- Harold Koontz, Heinz Weihrich y Mark Cannice (2012). Administración una perspectiva global empresarial. Mc Graw Hill.
- Alonso Velázquez María del Pilar (2010). Manual de consultoría administrativa. Playa y Valdés Editores.
- Milan Kubr (2007). La consultoría de empresas. OIT Ginebra.