



*Nombre del Alumno: JHONATAN MEZA GONZALEZ*

*Nombre del tema: SEGUIMIENTO DE LA CONSULTORÍA*

*Parcial: 4*

*Nombre de la Materia: CONSULTORÍA EMPRESARIAL*

*Nombre del profesor: **SALOMON VAZQUEZ GUILLEN***

*Nombre de la Licenciatura: administración y estrategias de negocios*

*Cuatrimestre: **8***

## SEGUIMIENTO DE LA CONSULTORÍA

### PRESENTACIÓN DEL INFORME FINAL

#### ¿Qué es el Informe Final?

Es el documento que cierra el trabajo del consultor con la organización cliente. Resume el proceso, los resultados y las recomendaciones para el futuro.

#### Tipos de Informes Previos al Informe Final

Informe de diagnóstico preliminar: Define el problema y justifica el proyecto.

Informes de progreso: Describen avances y posibles ajustes en las tareas.

Informes de propuestas: Presentan opciones para la toma de decisiones antes de la implementación.



#### Elementos del Informe Final

- ✓ Resumen del trabajo realizado: Explica el desarrollo del proyecto.
- ✓ Evaluación de beneficios: Destaca mejoras logradas con la consultoría.
- ✓ Recomendaciones para el futuro: Consejos sobre qué hacer y qué evitar.
- ✓ Consideraciones de seguimiento: Si se requiere continuidad en el proyecto.



#### Importancia del Informe Final

- ✦ Cierra el proceso de consultoría, atando todos los cabos sueltos.
- ✦ Facilita la evaluación de impactos, validando las decisiones tomadas.
- ✦ Refuerza la toma de decisiones futuras, con información estructurada y objetiva.



#### ¿Siempre es obligatorio?



No. Algunos consultores lo consideran innecesario si el cliente ha estado involucrado activamente y los resultados son claros. Sin embargo, su redacción fomenta la disciplina y la reflexión sobre lo logrado.

### 4.7 ÁREAS DE OPORTUNIDAD PARA EL DESARROLLO DE LA CONSULTORÍA ADMINISTRATIVA

#### ✦ Introducción

La consultoría administrativa es clave para implementar cambios organizacionales efectivos. Un consultor exitoso debe comprender las relaciones humanas y estructurales en la empresa para facilitar la transformación de manera efectiva.



#### Modelo de Cambio en Tres Etapas



##### Descongelación

- Requiere una situación incómoda o insatisfacción que motive la búsqueda de cambio.
- Factores clave: falta de información, eliminación de rutinas, tensión organizacional.



## SEGUIMIENTO DE LA CONSULTORÍA

### Cambio o Transición

- El consultor guía el proceso junto con directivos y empleados.
- Implica dos subprocesos esenciales:
- Identificación: reconocimiento del consultor y análisis de los cambios.
- Interiorización: adopción de nuevos principios y adaptación personal al cambio.



### Recongelación

- Se consolida el cambio a través de la experiencia práctica.
- Factores clave: apoyo de la dirección y un ambiente favorable.



### NIVELES Y CICLOS DE CAMBIO

Es un modelo que ayuda a los consultores a diseñar estrategias para implementar cambios en una organización.



### Niveles de Cambio según Hersey y Blanchard



- 1 Cambio en conocimientos: Adquisición de información nueva.
- 2 Cambio en actitudes: Desarrollo de nuevas perspectivas y valores.
- 3 Cambio en comportamiento individual: Aplicación de conocimientos y actitudes en la práctica.
- 4 Cambio en comportamiento colectivo: Transformación de grupos y organizaciones.

### Ciclos de Cambio

Cambio participativo (proceso gradual y estable):

- ✓ Introducción de conocimientos.
- ✓ Desarrollo de actitudes adecuadas.
- ✓ Modificación del comportamiento individual.
- ✓ Aceptación colectiva del cambio.



### Cambio coercitivo (rápido pero inestable):



- ⚠ Impuesto por una autoridad.
- ⚠ Se basa en órdenes y presión externa.
- ⚠ Puede generar resistencia si no hay seguimiento.



## SEGUIMIENTO DE LA CONSULTORÍA

### El Nivel de la Estrategia Comercial

- Las decisiones estratégicas de comercialización tienen un impacto significativo en la empresa y su dirección. Algunos aspectos clave incluyen:
- **♦ Importancia de la Estrategia Comercial**
- Afecta funciones como producción, desarrollo de productos y control financiero.
- Incluye cambios clave como nuevas líneas de productos o ajustes en la política de precios.



### Operaciones Claves en la Comercialización

- Las empresas pueden diferir en qué consideran parte de la función comercial. Generalmente incluye:
- Ventas
- Publicidad y promoción
- Relaciones con distribuidores
- Investigación de mercado



### Toma de Decisiones Estratégicas

- Deben realizarse a nivel directivo máximo.
- Las decisiones incorrectas pueden afectar la rentabilidad y competitividad de la empresa.



### Recaudación de Fondos en la Empresa



#### Importancia de las Finanzas

Las finanzas son clave para evaluar la solidez económica de una empresa. La gestión financiera impacta todas las áreas organizacionales y determina el éxito a largo plazo.

#### Evaluación Financiera

Consiste en analizar los informes financieros de los últimos años para:  Identificar fortalezas y debilidades.

Medir el desempeño pasado.

Detectar tendencias financieras.

### Objetivos de la Evaluación

Guiar estrategias de inversión.

Tomar decisiones basadas en datos.

Optimizar la asignación de recursos.

 Uso de Resultados

Los hallazgos de la evaluación financiera ayudan a mejorar diversas áreas empresariales mediante ajustes estratégicos y correcciones en la gestión.



### Proyectos de Inversión



Los proyectos de inversión son procesos estructurados que permiten evaluar y desarrollar oportunidades para mejorar o expandir una organización. Se componen de varias fases clave:



## SEGUIMIENTO DE LA CONSULTORÍA

---

### 1. Preparativos

- Antes de iniciar un estudio de inversión, se establece un contacto entre el consultor y el cliente a través de:
- Averiguación directa
- Presentación espontánea
- Recomendaciones
- Trabajo previo con el cliente



### 2. Desarrollo del estudio

- Incluye la recopilación y análisis de información sobre la empresa, a través de entrevistas con directivos y personal clave. Su objetivo es:
- Evaluar recursos y actividades
- Identificar oportunidades de mejora
- Medir el potencial de expansión
- Detectar fortalezas y debilidades



### 3. Metodología de estudio

- Se basa en tres principios esenciales:
- Objeto: Determinar problemas y soluciones
- Tiempo: El análisis debe ser rápido y eficiente
- Perfil del consultor: Debe poseer un enfoque dinámico y global
- Los proyectos de inversión son clave para la toma de decisiones estratégicas dentro de una empresa, garantizando su crecimiento y sostenibilidad en el mercado.

