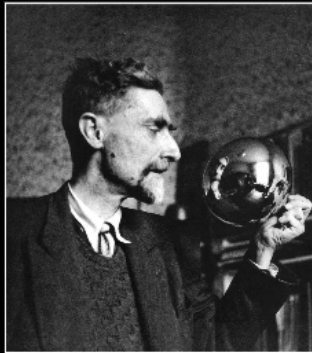
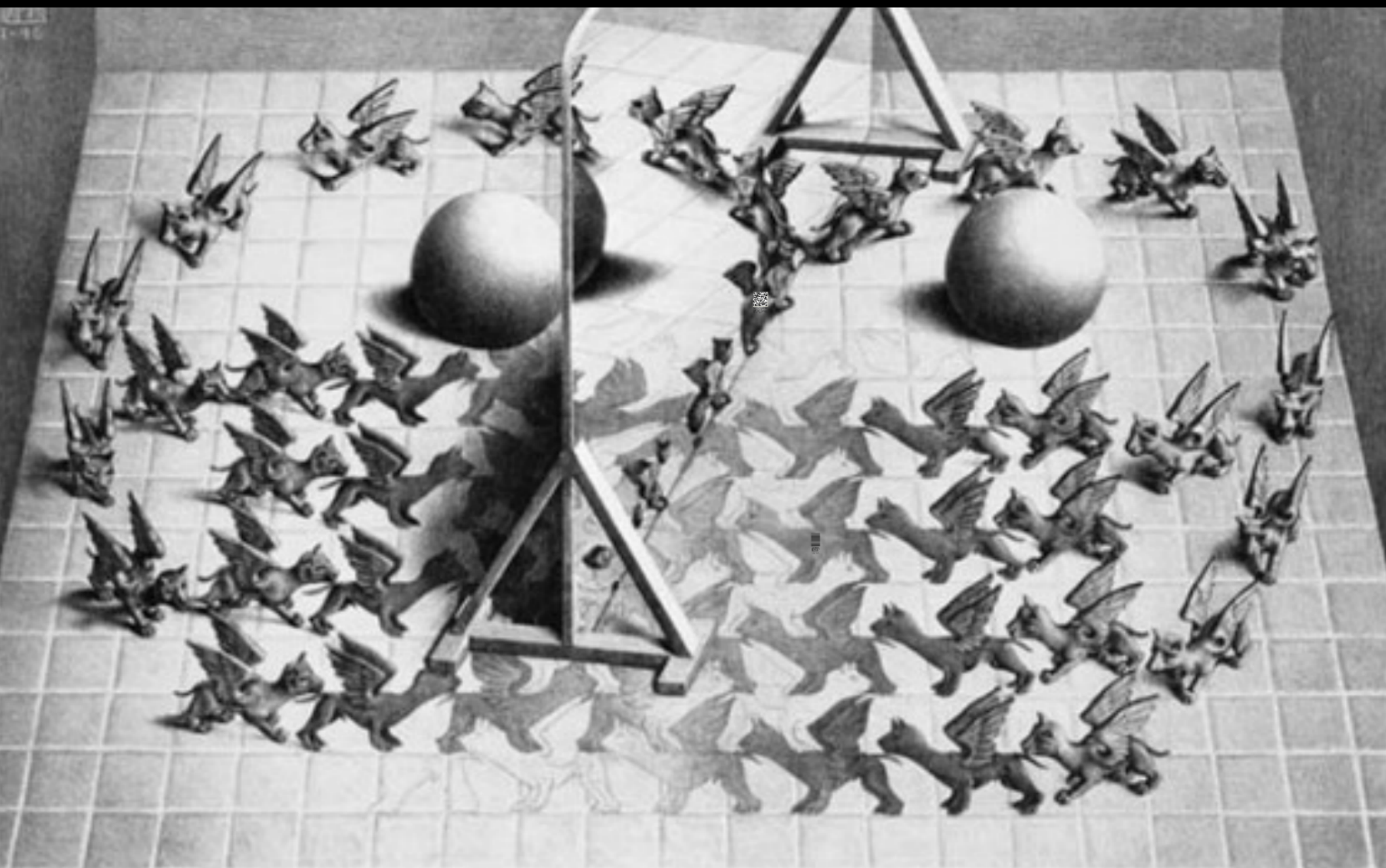


Consultoría ***y*** **El Espejo Mágico de Escher**

[**www.aep.mx**](http://www.aep.mx)



M. C. Escher, fue un artista holandés conocido por sus grabados xilográficos y litográficos que tratan sobre figuras imposibles, teselados y mundos imaginarios. Su obra experimenta con diversos métodos de representar espacios paradójicos que desafían a los modos habituales de representación.



Asesor.

El asesoramiento se entiende como el proceso en que uno o más profesionales establecen una relación con el propósito de dar algún tipo de ayuda, apoyo o asistencia especializada o técnica a una determinada organización. Gray (1998) señala que las personas que proporcionan esa ayuda tienen un catálogo riguroso de conocimientos y capacidades. A su vez la relación se establece ya sea dentro de la organización a comprender más claramente sus objetivos y como mejorar todo tipo de aspectos problemáticos que ameritan el asesoramiento.

Su función:

Formular y proponer renovaciones, adaptaciones, orientaciones, algún tipo de ayuda, apoyo o asistencia dentro de la organización, con la finalidad de alcanzar una mejora en la práctica y en el desempeño de sus tareas o las políticas que provienen de su asesoría.

Beneficios:

Trabajar con asesores conduce a reducir costos, en cuanto se recurre a estos expertos solo cuando se necesitan y se obtiene una orientación favorecedora sin aumentar personal.





Consejero

Los directores generales de cualquier empresa no deben marchar solos en la conducción de aquellas que tienen a su cargo, dado que es imposible que un solo hombre domine todas las ramas del saber empresarial y logre sustentar su toma de decisiones hasta los niveles de excelencia requeridos.

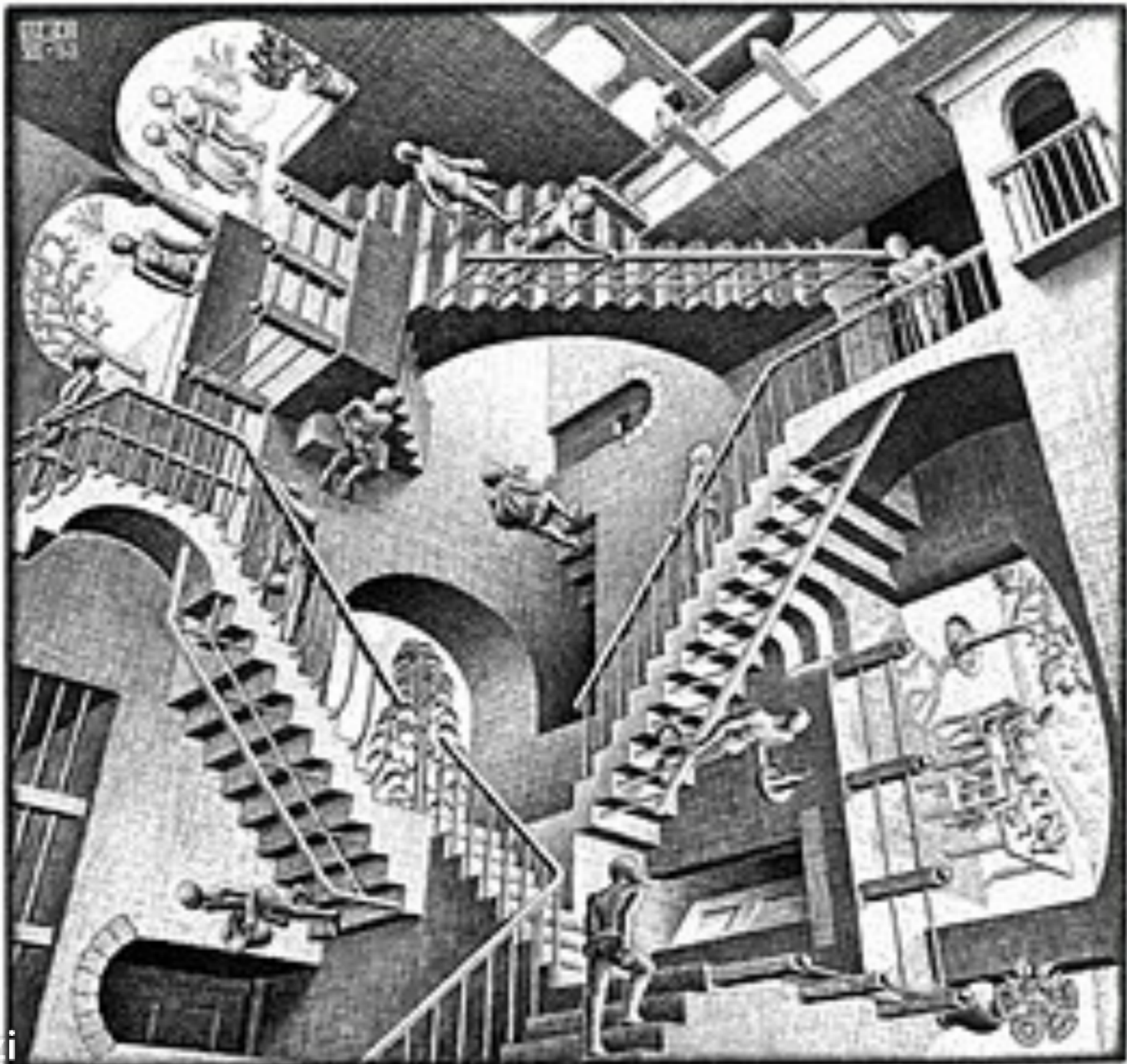
Su función:

Apoyar a la consecución de los grandes objetivos empresariales en las mejores condiciones de eficiencia, eficacia y productividad.

Quien lo conforma:

Este rango lo conforman un grupo de personas de alto nivel y experiencia empresarial designados por votación de la mayoría de los accionistas de una empresa.

Se encargan de analizar, discutir, proponer y aprobar las políticas, estratégicas, normas y medidas de carácter financiero, económico, de producción, presupuestal y comercial, administrativo o de cualquier otra índole.



Antecedentes de la consultoría.



Consultoría contemporánea.



Frederick W. Taylor.
(20 de marzo de
1856 - 21 de marzo
de 1915)
Ingeniero Mecánico
y Economista
Estadounidense.



Lillian Gilbreth
(Oakland,
California, 24 de
mayo de 1878 –
Phoenix, Arizona, 2
de enero de 1972)
Psicóloga
Estadounidense.



Henry L. Gantt
(Condado de
Calvert, Maryland,
Estados Unidos,
1861 - Pine Island,
Nueva York,
Estados Unidos, 23
de noviembre de
1919)
Ingeniero Industrial
Mecánico

Inicios de la consultoría.

En el año de 1914 dio inicio una de las primeras empresas dedicadas a la consultoría; creada por Edwin Booz, en Chicago, la cual lleva el nombre de Business Research Services (servicios de investigación comercial).

En los años 20's se generaron varias oficinas dedicadas a la consultoría cuya principal función estaba encaminada a establecer diagnósticos de las organizaciones comerciales, examinando los problemas, la fabricación y la productividad con una perspectiva más amplia de oportunidades de venta y de expansión del negocio.

En la segunda y tercera década del siglo XX la consultoría como tal era desconocida para las empresas medianas y pequeñas, pero los gobiernos de los países industrializados comenzaron a utilizar sus servicios, ya que fueron de gran utilidad para la segunda guerra mundial.

Consultoría (contemporánea)

La consultoría resurge después de la segunda guerra mundial, ya que se presentan grandes cambios tecnológicos; aparecen nuevas economías en desarrollo, la industria se internacionaliza.

Se fundan empresas que son la base de la consultoría actual.

Los trabajos de la consultoría contemporánea.

- La productividad y eficiencia de fabricación y talleres.
- Organización racional del trabajo.
- Estudios de tiempo y movimientos.
- Eliminación de desperdicios y reducción de costos de producción.





La consultoría en Mexico.

Consultoría en México, apartir de la crisis de 1982 el número de consultores ha aumentado de forma geométrica, impulsado por dos fuerzas complementarias:

- La necesidad de las empresas de reducir sus estructuras.
- El número creciente de ejecutivos experimentados en diversos campos.

Definición de Consultoría:

La consultoría es la expresión cabal de la óptima utilización de conocimientos técnicos de excelencia, sustentados en experiencia, integridad moral y un alto sentido de la responsabilidad, para lograr la máxima eficiencia en la definición conceptual, el financiamiento, el diseño, la ejecución y la operación de cualquier proyecto.

Definición de Consultor, ra:

Es un profesional con sólidos conocimientos técnicos y reconocimiento académicos en una o mas disciplinas, que realiza sus actividades con integridad moral, objetividad, honestidad y creatividad en busca de la mejor solución en calidad tiempo y costo, a uno o varios problemas específicos que le son encomendados.

Definición Wikipedia

Consultor, ra:

Un consultor (del latín consultus que significa "asesoramiento") es un profesional que provee de consejo experto en un dominio particular o área de experiencia, sea mantenimiento, contabilidad, tecnología, publicidad, legislación, diseño, recursos humanos, ventas, medicina, finanzas, relaciones públicas, comunicación, aprendizaje de lenguas extranjeras u otros.

• Cualidades de consultor:

1. Curiosidad:

Esto le permite adquirir conocimiento, generar experiencia de las cosas y desarrollar la inventiva para encontrar formas diferentes de verlas.

2. Paciente:

La base del éxito del consultor dentro de cualquier empresa es la paciencia; principio de una buena relación entre el consultor y el cliente. Un cliente generalmente ya se encuentra impaciente y se debe conservar, para que permita que el cliente la experimente contigo.

3. Objetivo:

No se debe perder en ningún momento el sentido de lo que se está haciendo. Los problemas y desacuerdos nos pueden hacer perder la visión y el objetivo de nuestra misión. Se debe siempre tener en cuenta hacia dónde va nuestra principal contribución. Hay que buscar la orientación a los procesos o metodologías, más que a las funciones.

4. Independiente:

El consultor no es parte integrante de ninguno de los equipos de la organización y puede ofrecer un punto de vista imparcial, comprometido sólo con los grandes objetivos de la organización, más allá de los marcos de referencia (paradigmas) y los intereses particulares de las diferentes áreas.

5. Analítico:

La misión del consultor es identificar los límites y definirlos. Debes ver más allá de lo que se le pide. Su análisis tiene que tener en cuenta, entre otros aspectos:

- Identificación de: ¿Qué aporte a la solución del problema?, ¿Con qué herramientas se dispone?, ¿Qué es lo que la empresa o su personal hace mejor?, ¿Cuáles son las necesidades de capacitación o adiestramiento?
- ¿Dónde están los procesos de negocio? Ejemplo, un proceso de negocio: ¿Dónde se genera el dinero en la empresa?
- Tomar en cuenta el ambiente que rodea a nuestro cliente: clientes, proveedores, etc., y atacar todos los puntos posibles del problema.
- Aspectos psicológicos del cliente, considerar la viabilidad del trabajo en equipo, dar el enfoque al cliente de puedes interpretar su negocio.

6. Específico:

No solamente se debe dar "que hacer", también se debe dar el cómo y el cuándo hacerlo. Cuidar el dar opiniones y juicios de valor. Definir los límites de intervención de la consultoría.

7. Generador de alternativas:

El cliente espera que se le den alternativas. Genera un modelo de intervención que permita crear y proponer nuevos caminos y soluciones.

1. Curiosidad:

Esto le permite adquirir conocimiento, generar experiencia de las cosas y desarrollar la inventiva para encontrar formas diferentes de verlas.

beneficios de ventas.

2. Paciente:

La base del éxito del consultor dentro de cualquier empresa es la paciencia; principio de una buena relación entre el consultor y el cliente. Un cliente generalmente ya se encuentra impaciente y se debe conservar, para que permitir que el cliente la experimente contigo.

3. Objetivo:

3. Objetivo:

No se debe perder en ningún momento el sentido de lo que se está haciendo. Los problemas y desacuerdos nos pueden hacer perder la visión y el objetivo de nuestra misión. Se debe siempre tener en cuenta hacia dónde va nuestra principal contribución. Hay que buscar la orientación a los procesos o metodologías, más que a las funciones.

4. Independiente:

El consultor no es parte integrante de ninguno de los equipos de la organización y puede ofrecer un punto de vista imparcial, comprometido sólo con los grandes objetivos de la organización, más allá de los marcos de referencia (paradigmas) y los intereses particulares de las diferentes áreas.

5. Analítico:

La misión del consultor es identificar los límites y definirlos. Debes ver más allá de lo que se le pide. Su análisis tiene que tener en cuenta, entre otros aspectos:

- Identificación de: ¿Qué aporte a la solución del problema?, ¿Con qué herramientas se dispone?, ¿Qué es lo que la empresa o su personal hace mejor?, ¿Cuáles son las necesidades de capacitación o adiestramiento?
- ¿Dónde están los procesos de negocio? Ejemplo, un proceso de negocio: ¿Dónde se genera el dinero en la empresa?
- Tomar en cuenta el ambiente que rodea a nuestro cliente: clientes, proveedores, etc., y atacar todos los puntos posibles del problema.
- Aspectos psicológicos del cliente, considerar la viabilidad del trabajo en equipo, dar el enfoque al cliente de puedes interpretar su negocio.

6. Específico:

No solamente se debe dar "que hacer", también se debe dar el cómo y el cuándo hacerlo. Cuidar el dar opiniones y juicios de valor. Definir los límites de intervención de la consultoría.

7. Generador de alternativas:

El cliente espera que se le den alternativas.

Genera un modelo de intervención que permita crear y proponer nuevos caminos y soluciones.

• Cualidades de consultor:

1. Curiosidad:

Esto le permite adquirir conocimiento, generar experiencia de las cosas y desarrollar la inventiva para encontrar formas diferentes de verlas.

2. Paciente:

La base del éxito del consultor dentro de cualquier empresa es la paciencia; principio de una buena relación entre el consultor y el cliente. Un cliente generalmente ya se encuentra impaciente y se debe conservar, para que permita que el cliente la experimente contigo.

3. Objetivo:

No se debe perder en ningún momento el sentido de lo que se está haciendo. Los problemas y desacuerdos nos pueden hacer perder la visión y el objetivo de nuestra misión. Se debe siempre tener en cuenta hacia dónde va nuestra principal contribución. Hay que buscar la orientación a los procesos o metodologías, más que a las funciones.

4. Independiente:

El consultor no es parte integrante de ninguno de los equipos de la organización y puede ofrecer un punto de vista imparcial, comprometido sólo con los grandes objetivos de la organización, más allá de los marcos de referencia (paradigmas) y los intereses particulares de las diferentes áreas.

5. Analítico:

La misión del consultor es identificar los límites y definirlos. Debes ver más allá de lo que se le pide. Su análisis tiene que tener en cuenta, entre otros aspectos:

- Identificación de: ¿Qué aporte a la solución del problema?, ¿Con qué herramientas se dispone?, ¿Qué es lo que la empresa o su personal hace mejor?, ¿Cuáles son las necesidades de capacitación o adiestramiento?
- ¿Dónde están los procesos de negocio? Ejemplo, un proceso de negocio: ¿Dónde se genera el dinero en la empresa?
- Tomar en cuenta el ambiente que rodea a nuestro cliente: clientes, proveedores, etc., y atacar todos los puntos posibles del problema.
- Aspectos psicológicos del cliente, considerar la viabilidad del trabajo en equipo, dar el enfoque al cliente de puedes interpretar su negocio.

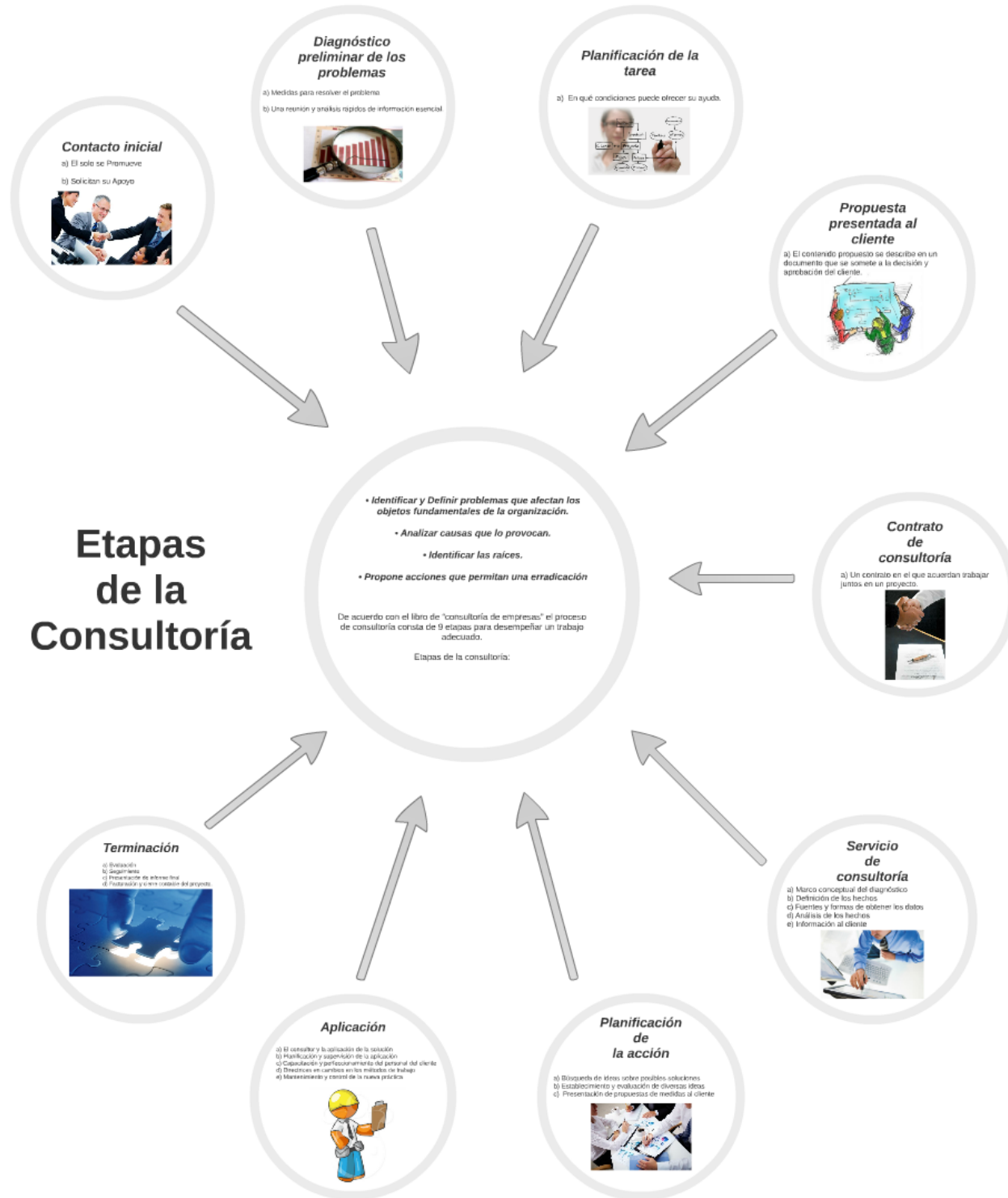
6. Específico:

No solamente se debe dar "que hacer", también se debe dar el cómo y el cuándo hacerlo. Cuidar el dar opiniones y juicios de valor. Definir los límites de intervención de la consultoría.

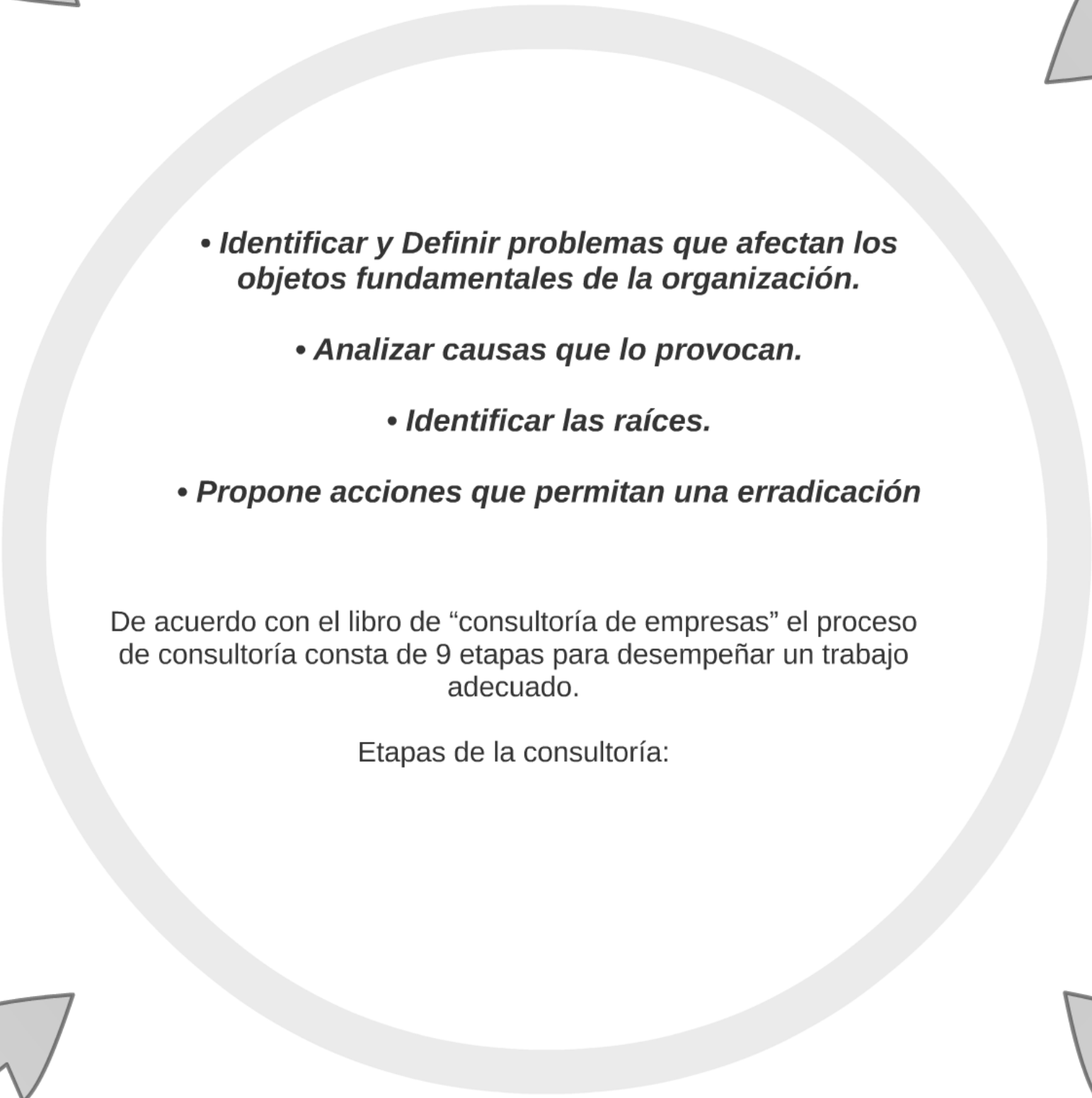
7. Generador de alternativas:

El cliente espera que se le den alternativas. Genera un modelo de intervención que permita crear y proponer nuevos caminos y soluciones.

Etapas de la Consultoría



Etapas de la Consultoría



- *Identificar y Definir problemas que afectan los objetos fundamentales de la organización.*

- *Analizar causas que lo provocan.*

- *Identificar las raíces.*

- *Propone acciones que permitan una erradicación*

De acuerdo con el libro de “consultoría de empresas” el proceso de consultoría consta de 9 etapas para desempeñar un trabajo adecuado.

Etapas de la consultoría:

Contacto inicial

a) El solo se Promueve

b) Solicitan su Apoyo



Diagnóstico preliminar de los problemas

- a) Medidas para resolver el problema
- b) Una reunión y análisis rápidos de información esencial.



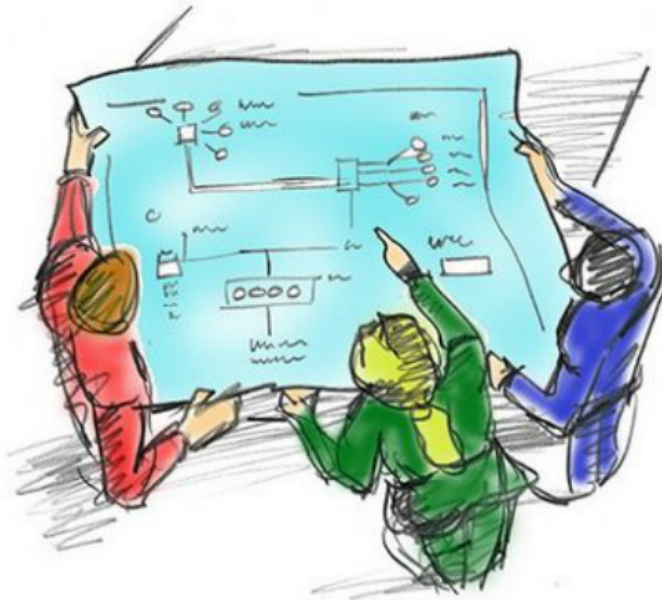
Planificación de la tarea

a) En qué condiciones puede ofrecer su ayuda.



Propuesta presentada al cliente

a) El contenido propuesto se describe en un documento que se somete a la decisión y aprobación del cliente.



Contrato de consultoría

a) Un contrato en el que acuerdan trabajar juntos en un proyecto.



Servicio de consultoría

- a) Marco conceptual del diagnóstico
- b) Definición de los hechos
- c) Fuentes y formas de obtener los datos
- d) Análisis de los hechos
- e) Información al cliente



Planificación de la acción

- a) Búsqueda de ideas sobre posibles soluciones
- b) Establecimiento y evaluación de diversas ideas
- c) Presentación de propuestas de medidas al cliente



Aplicación

- a) El consultor y la aplicación de la solución
- b) Planificación y supervisión de la aplicación
- c) Capacitación y perfeccionamiento del personal del cliente
- d) Directrices en cambios en los métodos de trabajo
- e) Mantenimiento y control de la nueva práctica



Terminación

- a) Evaluación
- b) Seguimiento
- c) Presentación de informe final
- d) Facturación y cierre contable del proyecto.



Consultoría ***y*** **El Espejo Mágico de Escher**

www.aep.mx