



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO



ESCUELA SUPERIOR DE ZIMAPÁN

Licenciatura en contaduría

Tema: La Consultoría en la Micro,
Pequeña y Mediana Empresa .

Mtra. Angélica Sánchez Ángeles

Julio-Diciembre 2017

Tema: La Consultoría en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa .

RESUMEN

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y, en menor medida, por su peso en el producto bruto interno. Su producción está mayormente vinculada con el mercado interno, por lo que una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad.

Abstract

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are important players in the productive development of Latin American countries because of their contribution to employment generation, their share in the total number of companies and, to a lesser extent, their weight in the product Domestic Gross Domestic production is linked to the domestic market, so a significant part of the region's population and economy depends on its activity.

Objetivo General:

Proporcionar recomendaciones viables e implantar medidas apropiadas para aumentar la productividad y la competitividad de las empresas.

Nombre de la unidad:

UNIDAD I

La Consultoría en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Objetivo de la unidad:

Conocer la esencia de la consultoría, así como identificar el campo de acción que representa una nueva área de oportunidad del licenciado en contaduría en el campo empresarial.

Tema:

1.- . La Consultoría en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Introducción:

La importancia de la MYPE se evidencia desde distintos ángulos. En primer lugar, es una de las principales fuentes de empleo; es interesante pues como herramienta de promoción de empleo en la medida en que solo exige una inversión inicial y permite el acceso a estratos de bajos recursos. En segundo lugar, puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos puedan generar su propio empleo, y así mismo contribuyan con la producción de la gran empresa.

Tema:

1.1.- . Naturaleza de la consultoría.

La consultoria es un metodo para mejorar las practicas de gestión. Puede ser utilizado por: una empresa privada independiente, organización privada o publica, centro de capacitacion de perfeccionamiento de personal de direccion, de institucion de fomento de la pequeña empresa o un particular (consultor independiente, catedratico universitario.)

Consultoria: servicio prestado por una persona o personas independientes calificadas en la edificacion e investigacion de problemas relacionados con politica, orgnizacion, procedimientos y métodos.

Recomendación de medidas apropiadas y prestacion de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones.

Porque se recurre a un consultor:

Para que aporte:

- Conocimientos y técnicas especiales.
- Intensa ayuda profesional con carácter temporal.
- Opinión externa imparcial
- Justifiquen las decisiones de la dirección
- Fuente de aprendizaje

Situación de la empresa:

- Problema de corrección: descubrir desviaciones, hallar y corregir causas
- Problema de mejoramiento o perfeccionamiento: Examinar condiciones de aplicación, determinar ajustes necesarios, persuadir y formar el personal afectado por los cambios.
- Problema de creación: investigación, nuevos productos y servicios, alianzas etc.

Clientes

- Sector privado
- Pequeña empresa
- Sector gubernamental

Características que debe tener un consultor:

1. Un considerable acervo de conocimientos sobre diversas situaciones empresariales.
2. Las técnicas necesarias para resolver los problemas.
3. Conocimiento de cómo mejorar el rendimiento de la organización.
4. Compartir la experiencia con otros.
5. Realizar el descubrimiento, análisis y síntesis de la información pertinente.
6. La presentación de propuestas de mejoras.
7. La comunicación con los demás.
8. La planificación de los cambios.
9. La superación de la resistencia al cambio.
10. La motivación personal.
11. La ayuda a los clientes para que aprendan la experiencia.

Tema:

1.2.- . Objeto de la consultoría.

Es intervenir en las organizaciones para lograr prestar servicios que son necesarios pero que no forman parte de la cadena de valor de la empresa, o para prestar servicios que le generen valor a la empresa y le permitan cambiar su actual punto de equilibrio.

Objetivos de contratar un consultor:

Ayuda para resolver algún problema.

El trabajo del consultor comienza cuando una situación se considera insatisfactoria y/o susceptible de mejora

Objetivos de la consultoría:

Alcanzar los fines y objetivos de la organización

Resolver los problemas gerenciales y empresariales

Describir y evaluar nuevas oportunidades

Mejorar el aprendizaje

Poner en practica los cambios

Tema:

1.3.- . La consultoría como método.

El problema debe ser identificado y definido (cada uno de ellos) acorde a 4 dimensiones fundamentales.

1. IDENTIDAD: ¿qué? , ¿qué resultado es el indeseado? , ¿cuál es la falla?,

2. MAGNITUD: ¿cuánto afecta?

Aquí se tendrá en cuenta la importancia del problema en términos absolutos y relativos y que nivel de afectación provoca en la organización.

3. UBICACIÓN : (física y en la organización)

¿Dónde afecta?, puede ser general, particular, afectar a otras áreas o impactarlas; en fin se trata de ubicarlo en genérico

4. TIEMPO: (perspectiva cronológica) ¿desde cuando afecta?

Que periodicidad tiene, con que frecuencia de repetición aparece, en fin siempre resulta conveniente analizar la perspectiva temporal y puede aportar elementos en su análisis y solución.

Proceso de consultoría



Tema:

1.4.- . La consultoría como profesión.

En el entorno económico actual, muchos profesionales en una situación de transición contemplan dedicarse a la consultoría, sea como asesores independientes, creando su propia empresa o integrándose en una firma de servicios profesionales. Después de una larga carrera en la empresa tradicional, adquiriendo experiencia funcional y sectorial, la oportunidad de transmitir sus conocimientos y contribuir al desarrollo de varias empresas parece muy atractiva para un exdirectivo que no desea volver a dedicar todo su tiempo a un único caso. También la flexibilidad que el trabajo en proyectos puede traer, o la autonomía que permite una iniciativa emprendedora en consultoría, son elementos muy importantes a la hora de tomar una decisión de reorientación profesional.

El término consultor se utiliza para representar actividades profesionales muy diferentes, lo que hace difícil clasificar y generalizar. No obstante, desde el punto de vista que siempre he defendido, que el consultor externo puede aportar mucho valor al cliente en las situaciones adecuadas, entiendo que la posibilidad de contar con un profesional con amplia experiencia para ayudar en el proyecto es una oportunidad muy atractiva.

Un consultor profesional resuelve en su ejercicio problemas que típicamente requieren de su intervención y no de otra; integrando conocimientos y competencias provenientes de diversas áreas en un modelo de acción/solución propio de esta área y no de otra; configurando desde la investigación y la conceptualización un grupo de presupuestos teóricos inherentes a ella; y recibiendo la formación reglada específicamente pertinente y correspondiente a su profesionalización, concebida para ella.

Tema:

1.5.- . Tipos de consultoría.

Consultoría estratégica de negocios

Un consultor de negocios tiene como propósito fundamental ayudar a su cliente a conformar una visión global y prospectiva de su negocio, ayudándole a construir estrategias para promover el desarrollo sostenible de su organización

Consultor de mercado

Proporciona una visión clara y un conocimiento profundo de los consumidores, construcción de marca, orientación estratégica y servicios de innovación a clientes, soportados en una asesoría integral para la aplicación de herramientas cualitativas y cuantitativas que den soporte a las decisiones en materia de mercado.

Consultoría financiera

Contribuye a la detección de alternativas para el funcionamiento financiero sano de la organización, guiando al cliente a la conformación de estrategias de obtención de financiamiento e inversión, así como la concreción de alianzas, que redunden en rentabilidad y desarrollo económico de la entidad atendida.

Consultoría en gestión de talento

Brinda apoyo al cliente para generar procesos de gestión de capital y talento humano, dirigido a optimizar los procesos y recursos organizacionales, al mismo tiempo que genera las condiciones para que los colaboradores desarrollen identidad corporativa y eleven sus niveles de satisfacción en el trabajo.

Consultoría de sistemas de calidad

Proporciona al cliente los requerimientos y metodología requeridos para la adopción e institucionalización de filosofías, sistemas y procesos de calidad que le permita estar presente en mercados altamente competitivos, conseguir certificaciones y acreditaciones a nivel nacional e internacional.

Consultoría en sistemas de información

Brinda un amplio panorama de soluciones en materia de información, que soportan las estrategias empresariales y aseguran el control requerido en el uso de diversos sistemas tecnológicos para facilitar el uso de datos y toma de decisiones.

Consultoría legal

Proporciona apoyo en el conocimiento, interpretación y aplicación de leyes en materia corporativa, laboral, administrativa y fiscal, entre otras; para el manejo eficiente de los procesos de índole legal en la organización, en estricto apego a la normatividad establecida.

Consultoría de procesos

Guía el análisis exhaustivo y meticuloso de los procesos organizacionales para la generación de cadenas de valor, alineadas a las estrategias corporativas del negocio, optimizando tiempos y costos, al mismo tiempo que se eleva el nivel de satisfacción del cliente.

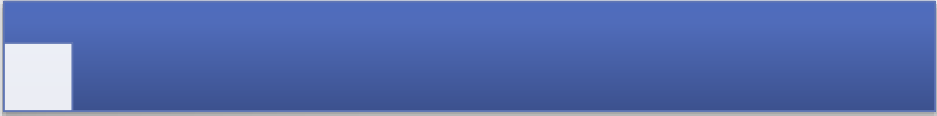
Consultoría en nuevas tecnologías

Propone el uso de software que facilite los procesos organizacionales, tanto al interior, como al exterior de la empresa; orientando la implementación de un "networking" que dé una presencia sólida y promueva la productividad en el equipo humano de la entidad atendida. Consultoría de sistemas de calidad

Tema:

1.6.- . Estilos de consultoría.


Servicio consultivo



Los consultores no se contratan para que dirijan organizaciones o adopten decisiones delicadas en nombre de la dirección. Son asesores y no tienen ninguna facultad directa para decidir cambios y aplicarlos.

De lo único que responden es de calidad e integridad de su asesoramiento; los elementos asumen toda la responsabilidad que se derive de la aplicación de sus consejos.

Servicio independiente



Un consultor debe estar en consideraciones 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. Esta independencia del consultor tiene múltiples facetas y en algunos casos puede ser un asunto muy delicado.

Servicio independiente:

- **La independencia financiera** significa que el consultor no obtiene ningún beneficio de la medida adoptada por el cliente, por ejemplo la decisión de comprar una determinada marca de equipo. El deseo de obtener en el futuro otros contratos con el mismo cliente no debe influir en la objetividad del asesoramiento prestado en la tarea presente.
- **La independencia administrativa** implica que el consultor no es un subordinado del cliente y no se ve afectado por sus decisiones administrativas. Aunque esto no plantea ningún problema a las organizaciones de consultoría autónomas, es un problema, en cambio, bastante complejo, aunque no insuperable, en la consultoría interna.
- **La independencia política** significa que ni los directores ni los empleados de la organización cliente pueden influir en el consultor oficiosamente, recurriendo a autoridades o conexiones políticas, a su pertenencia a algún partido político o a otras influencias semejantes.
- **La independencia emocional** significa que el consultor mantiene su distancia emocional, independientemente de la amistad y otras afinidades de tipo emotivo que puedan existir al comienzo o que se creen durante la realización del cometido.

Tema:

1.7.- . Relación cliente consultor.

En el proceso de consultoría intervienen dos asociados: El consultor y su cliente.. El cliente ha decidido contratar unos servicios profesionales en ciertas condiciones (por ejemplo número acordado de días y horas y honorarios). Durante ese tiempo dispondrá de plenamente de los conocimientos del consultor y éste se dedicará a resolver el problema del cliente.

El consultor sigue siendo una persona ajena a la organización, alguien de quien se espera que obtenga un resultado válido en la organización sin formar parte de su sistema administrativo y humano. Independientemente de su calidad técnica, la asesoría del consultor puede ser o no entendida por el cliente. Por eso es importante crear y mantener una relaciono eficaz entre el consultor y el cliente.

Para tener éxito los consultores y clientes tienen que conocer factores humanos y de otro tipo que influyen en su relación, así como los errores que se han de evitar en la realización de la tarea conjunta. Deben estar dispuestos a hacer un esfuerzo especial para establecer y mantener una relación que posibilite la intervención eficaz de un profesional independiente.



La comparación entre el consultor y el cliente establece la base para una sólida relación de trabajo durante todo el tiempo que dura la consultoría. Para ello es preciso debatir y el consultor y el cliente deben estar dispuestos a introducir correcciones en su definición inicial del problema y a llegar a un acuerdo sobre su definición conjunta. Durante el transcurso del trabajo esta definición puede sufrir modificaciones.

- **Resultados esperados**

El consultor y el cliente deben aclarar qué persiguen con la consultoría y cómo se deben medir los resultados. Esto puede requerir un intercambio de opiniones acerca de cómo considera cada parte la consultoría, hasta dónde debe llegar ésta en la realización de la tarea convenida y cuál es la responsabilidad del consultor ante el cliente.

De ser posible el consultor debe tratar de participar en la puesta en práctica de propuestas. Si el costo es el que preocupa al cliente, la presencia del consultor durante esa fase puede limitarse a breves visitas a la empresa apoyada, organizar reuniones en las que se examinen los avances de la ejecución etc.

- **Funciones del consultor y del cliente**

Conviene determinar cómo llevarán a cabo el cometido ambas partes, qué funciones desempeñará el consultor y cuáles desempeñará el cliente. Se establecen compromisos mutuos: qué hará cada uno, cómo y cuándo.

Métodos para influir en el sistema de la empresa

El consultor debe ejercer influencia para obtener información, ganarse la confianza y el respeto, superar resistencias pasivas obtener colaboración y lograr que sus propuestas sean aceptadas y aplicadas.

Demostración de conocimientos técnicos:

- La demostración de conocimientos teóricos y prácticos interesa a las personas que tienen orientación técnica y que son expertas en el área del consultor. Esa demostración se puede hacer en conversaciones informales, transmitiendo información sobre avances tecnológicos, empresas o proyectos exitosos, en los que ha estado relacionados el consultor etc.

Integridad profesional en el trabajo

- El comportamiento del consultor en el trabajo es observado muy atentamente por el cliente, en cuya actitud puede influir la forma en que el consultor da muestras de dedicación, integridad, minuciosidad y eficiencia, perseverancia en la investigación de los hechos demostradas durante toda la fase del trabajo.

Uso positivo de la persuasión

- Este método requiere de la fuerza de argumentos lógicos para convencer a otras personas de que lo que se les pide que hagan es la medida correcta y apropiada que se va a tomar.

Papeles del consultor:

Experto
técnico

Capacitador y
educador

Colaborador
en la solución
del problema

Identificador
de opiniones

Investigador
de hechos

Especialista en
procesos

Conclusión

La consultoría es un arte y una ciencia, en el campo de la administración se representa como la expresión de la misma y el reflejo de todo aquello que integra esta ciencia social: herramientas matemáticas, que demuestran la importancia de una toma de decisiones basada en información fidedigna y cuantitativa; técnicas cualitativas, que se derivan de la experiencia sustentada en conocimiento del entorno interno y externo de una empresa, elementos de derecho, en cuanto a la elaboración de un contrato que estipule lo que se tiene que realizar con el fin de obtener una meta.

Bibliografía

Libro Manual La consultoría de Empresas-Guía para la profesión _ OIT, Cap. 3
Carlo Ferraro, Giovanni Stumpo (compiladores). Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2010.

-Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial. MIPYME. Estadísticas de la micro, pequeña y mediana empresa. Lima: Ministerio de la Producción, 2012.

Web grafía

www.deho.mx/nosotros/estilo-de-consultoria/
www.usbcali.edu.co/ecoredes/naturaleza-y-objeto-de-la-consultoria-a-empresas.html