



# UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE HIDALGO

**Instituto de Ciencias Económico  
Administrativas**





- Área Académica: Contaduría
- Tema: Naturaleza y Objeto de la Consultoría
- Profesor(a):
  - M.G.A. Nora Angélica Moctezuma Nieto
  - M.G.A. Xóchitl Argüelles Guetiérrez
- Periodo: Enero Junio 2018



## Tema: Naturaleza y Objeto de la Consultoría

### Resumen

La globalización en nuestros días contribuye en la competitividad y estabilidad de las organizaciones, lo cual requiere constantes cambios para cumplir con las expectativas del entorno, lo anterior da paso a la consultoría, considerada como herramienta de apoyo para la permanencia en el mercado.

**Palabras Clave:** competitividad, consultoría, cliente, organización.



# Tema: Naturaleza y Objeto de la Consultoría

## Abstract

The globalization in our days contributes in the competitiveness and stability of the organizations, which requires constant changes to fulfill the expectations of the surroundings, the previous thing gives step to the consultancy, considered like tool of support for the permanence in the market.

**Keywords:** competitiveness, consulting, customer, organization,



# Objetivo General

- Dar a conocer al alumno el concepto de la consultoría y su objeto principal, ratificando la importancia que esta tiene para las organizaciones.



# Objetivos Específicos

- Conocer el concepto de consultoría
- Identificar el objeto de la consultoría enfocada a resolver problemas gerenciales, evaluar nuevas oportunidades, promocionar el aprendizaje y poner en práctica el cambio.



# Naturaleza de la consultoría

Un director o gerente de una empresa puede actuar como consultor, si decide asesorar y ayudar a un colega o incluso a sus subordinados, en lugar de darles instrucciones y órdenes.



# Naturaleza de la consultoría

El apoyo de un consultor externo puede coadyuvar a la organización para:

Mantenerse  
en el  
mercado



Crecer





# Definición

“Forma de proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en que el consultor no es efectivamente responsable de la ejecución de la tarea misma, “sino que ayuda a los que lo son.

(Steele citado por Kubr, 2002:3)



# Definición

Servicio que ayuda al cliente a identificar y analizar problemas de gestión o a visualizar oportunidades. (Ojeda, 2013)





# Objeto de la Consultoría



# Alcanzar los Objetivos y Fines de la Organización

Ayudar al cliente a adoptar una visión clara, fijar metas ambiciosas pero realistas, desarrollar estrategias, concentrarse en los resultados y empezar a considerar los problemas y las oportunidades actuales.



Ayudar a los clientes a alcanzar sus metas empresariales o sociales : satisfacción de los consumidores, calidad total, crecimiento, cambio organizacional, entre otros.

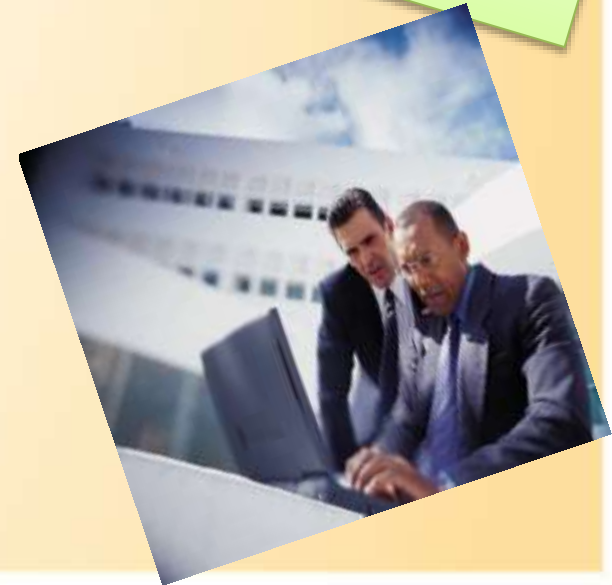
Aumentar el valor de organización-cliente que sea tangible y medible al logro de los objetivos del cliente



# Resolver Problemas Gerenciales y Empresariales

- ✓ Poner al descubierto, diagnosticar y resolver problemas relacionados con la gestión de la empresa.
- ✓ Proponer medidas correctivas para restablecer una situación anterior o alcanzar una norma establecida. Ejemplo máximo 2% de la producción con fallos
- ✓ Evitar crisis o evoluciones negativas para sobrevivir.

**¿Quién realiza la gestión de una empresa?**  
DUEÑO DE LA ORGANIZACIÓN  
DIRECTOR GENERAL  
GERENTE DE ÁREA



# Descubrir y Evaluar Nuevas Oportunidades

Considerar a las empresas de consultoría como una fuente de información y de ideas valiosas para generar innovaciones y mejoras en cualquier sector de la empresa:

Ubicar nuevos mercados

Desarrollar productos diferentes

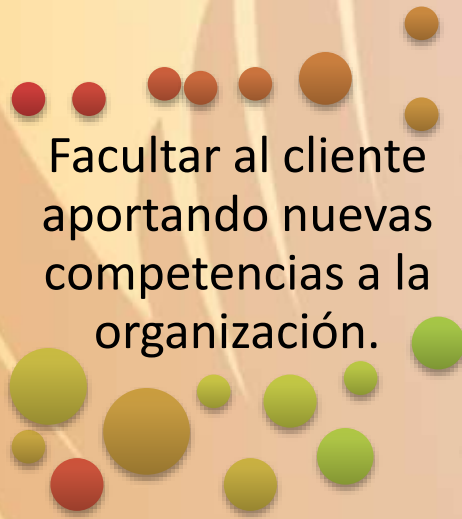
Evaluación y uso de tecnología avanzada

Prestación de servicios más útiles a los clientes


Asensos y motivación del personal



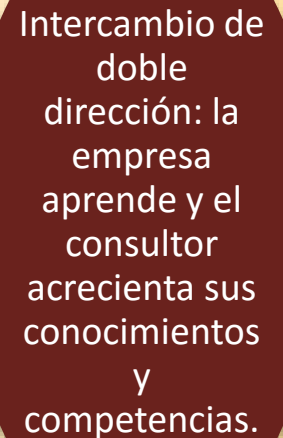

# Promoción del Aprendizaje



Facultar al cliente aportando nuevas competencias a la organización.





Ayudar al personal de todos los niveles a aprender de su propia experiencia.



Intercambio de doble dirección: la empresa aprende y el consultor acrecienta sus conocimientos y competencias.



# Poner en Práctica los Cambios



1. Ayudar a las organizaciones clientes a entender el cambio.

2. Adaptarse al cambio e introducir las innovaciones necesarias para sobrevivir.

3. Tener éxito en el entorno cambiante.

4. Contar con personal capacitado para hacer frente a los cambios.



# Referencias Bibliográficas

- Kubr, M. .(2002) La consultoría de empresas. Guía para la profesión. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo
- Ojeda, P. (2013) El ABC de la Consultoría: la forma correcta de hacer consultoría de negocios en América. EE. UU.: Palibrio

