

“PROPUESTA DE CONSULTORÍA EMPRESARIAL EN LA UNIVERSIDAD POPULAR DE LA CHONTALPA PARA ORGANIZACIONES DEL ESTADO DE TABASCO”

Mtra. Raquel Olivia de los Santos de Dios¹

Mtro. Santiago de los Santos Rivera.²

RESUMEN

La estructuración de una propuesta de consultoría y capacitación empresarial representa un reto para cualquier investigador, ya que significa entrar en un tema complejo para los recursos humanos y personal que labora en la institución en la que se le elaborara dicha propuesta, lo que implica anexar un área al organigrama institucional. En virtud de que la universidad no cuenta actualmente con ningún proyecto de consultoría y capacitación empresarial y también debido al nivel que se hace esta propuesta, el estudio se limitara a investigar, analizar y estructurar un proyecto de consultoría y capacitación empresarial factible y de primera intención, mediante la planeación estratégica, usando los recursos humanos e infraestructura con que cuenta la universidad.

Esta investigación ha concluido su primera parte, siendo esta la estructuración del marco histórico, marco teórico, marco contextual, marco legal y modelos universitarios. Donde se revisaron Modelos de Consultoría de los Centros de Educación Superior, de Universidades como la Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Juárez Autónoma de Tabasco, Universidad de Colima, Universidad Veracruzana y Universidad de San Luis Potosí.

¹ Mtra. En Administración. Universidad Popular de la Chontalpa. 9931087086. raquel270876@hotmail.com.

² Maestro en Terapia Familiar y Maestro en Educación. Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. 9931441820. donchago2000@hotmail.com.

PALABRAS O CONCEPTOS CLAVE.

1.- Consultoría de Procesos: Representa un conjunto de actividades del consultor que ayuda al cliente a percibir, entender y actuar sobre los hechos del proceso que suceden en su entorno con el fin de mejorar la situación según el deseo del propio cliente. (Schein).

2.- Servicios: Stanton, Etzel y Walker, definen los servicios como actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades.

3.- Empresa: Julio García y Cristóbal Casanueva, autores del libro "Prácticas de la Gestión Empresarial", definen la empresa como una "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados"

IMPORTANCIA DEL ESTUDIO.

El cambio es la característica mas importante de nuestra existencia, significa crisis, y es a través de esta que llegamos a ser lo que somos. A este respecto, el cambio es la razón de ser de la consultoría en los tres niveles de la economía: el nivel primario, el secundario y el terciario. Por lo anterior, la consultoría es de suma importancia, debido a que representa un factor de desarrollo económico y social, entendido este como el proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía y la sociedad que tiene lugar en un territorio determinado.

Por esta razón la consultoría cobra importancia para el gobierno federal, estatal y municipal, así mismo para las grandes, medianas y pequeñas empresas.

Para el caso de Tabasco, en razón a la actividad petrolera, su alto desarrollo agropecuario, forestal y pesquero, su desarrollo urbano y su actividad turística, la consultoría se vuelve un necesario permanente. Aquí es donde los consultores pueden intervenir para prestar un servicio sumamente importante, debido a la nueva complejidad y dinámica de los cambios y las nuevas posibilidades que esos cambios aportan.

Por ejemplo: la consultoría en el ámbito petrolero se puede ofrecer, desde técnicas de minería y extracción hasta la seguridad y la cartografía geológica. El propósito de estos consultores es ayudar a las empresas a idear métodos para mejorar la extracción y producción de petróleo y gas, determinar la necesidad de herramientas nuevas o modificadas, promover la seguridad de los trabajadores y vigilar la perforación y ofrecer asesoramiento técnico, esto conlleva la generación de más empleos y bienestar social.

Otro ejemplo sería el caso de los consultores ambientales. Los consultores ambientales asumen el papel de ayudar a las empresas y corporaciones a lograr cumplimiento de las leyes, normas y reglamentos ambientales, por lo tanto el campo es muy amplio

Sin embargo, a pesar de la dinámica del cambio del estado, la consultoría en todos los ámbitos es muy pobre, solo en algunas universidades se comienza a fomentar esta práctica, como es el caso de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco y algunas privadas.

1.- MARCO HISTÓRICO

La consultoría de empresas tiene su origen en la revolución industrial la cual surgió en Gran Bretaña en el siglo XVIII, allí se desarrolla una primera fase, denominada primera revolución industrial la cual comenzó aprovechando la energía hidráulica alcanzando su cenit con la aplicación de la máquina de vapor a la industria y los transportes. En una segunda fase se extiende por varios países europeos (Alemania; Francia y Bélgica) y por Estados Unidos. En el siglo XIX, en esta fase se culminó con una máquina de vapor ya plenamente desarrollada y de esta paso al empleo del petróleo y sus derivados con la invención del motor de explosión. La tercera fase ya entrando el siglo XX alcanza a la periferia europea (España, Italia y Rusia). En la tercera fase se generalizan los motores de combustión y de explosión, la fuente de energía que se desarrolla es la Electricidad.

La aparición de la fábrica moderna y las transformaciones institucionales y sociales conexas, dio origen a las consultoría empresarial, la cual sus raíces son idénticas a las de la dirección o administración de empresas, como esfera separada de la actividad humana y campo de aprendizaje. (Agencia de Cooperación Internacional de Japónica).

Hubo varios predecesores de la organización científica del trabajo. Uno de ellos fue el fabricante estadounidense Charles T. Sampson, que en 1870 reorganizó todo el proceso productivo en su fábrica de calzado para poder emplear trabajadores chinos no calificados. Un año más tarde, actuando a título de consultor, Sampson transmitió su experiencia al propietario de una lavandería, el cual aceptó sus consejos y aplicó el método anteriormente, utilizado por Sampson.

Los pioneros de la organización científica del trabajo como Frederick W. Taylor, Frank y Lillian Gilbreth, Henry L. Gantt y Harrington Emerson dieron un gran impulso al desarrollo de la

consultoría. Sus criterios técnicos y metodológicos para simplificar los procedimientos de trabajo y aumentar la productividad del trabajador y de la fábrica no eran idénticos y en algunos casos eran incluso incompatibles.

Todos ellos creían en la aplicación del método científico para resolver los problemas de la producción. Creían en la ventaja de servirse de varios métodos para difundir sus enfoques científicos y asegurarse de que las empresas los utilizarían. Desempeñaron una actividad incansable dando conferencias, efectuando estudios, escribiendo libros y artículos, organizando demostraciones prácticas y aportando asesoramiento de todas las formas imaginables. Al final de su vida, Taylor decidió convertirse en un consultor de empresas a tiempo completo.

La consultoría que surgió de la organización científica del trabajo se concentró principalmente en la productividad y en la eficiencia en las fábricas y los talleres; la organización racional del trabajo, el estudio de tiempos y movimientos, la eliminación de desperdicios y la reducción de los costos de producción. A toda esta esfera se le dio el nombre de «ingeniería industrial». A los que la aplicaban se los llamaba a menudo «expertos en eficiencia» y se los respetaba por su enfoque enérgico y metódico y por las mejoras que lograban.

Por otra parte las limitaciones de la ingeniería industrial y de los métodos de los expertos en eficiencia han dado origen a una ampliación del interés por otros aspectos y dimensiones de las organizaciones mercantiles y a la aparición de nuevas esferas de consultoría. Edwin Booz creó en Chicago en 1914 una de las primeras empresas de consultoría como actualmente se conocen, y la denominó con el nombre de “Business Research Services” (Servicios de Investigación Comercial).

En los años de 1929 y 1930 la consultoría de empresas fue ganando terreno no sólo en los Estados Unidos y en el Reino Unido, sino también en Francia, Alemania, Checoslovaquia y otros países industrializados. Con todo esto su volumen y alcance siguieron siendo limitados.

Así mismo La consultoría por cuenta de los gobiernos, y del ejército, desempeñó un papel importante durante la Segunda Guerra Mundial. La reconstrucción de posguerra, la rápida expansión de las empresas unida a la aceleración de los cambios tecnológicos, la aparición de nuevas economías en desarrollo y la intensificación de la internacionalización de la industria, el comercio y las finanzas mundiales crearon oportunidades, particularmente favorables y demandas de servicios de consultoría de empresas. En este período se establecieron la mayor parte de organizaciones de consultoría que existen hoy y esta actividad alcanzó el poder y la reputación tecnológica que goza en la actualidad.

En este período, la expansión de la consultoría de empresas ha sido notable desde todos los puntos de vista. Sin embargo se han producido también cambios cualitativos importantes.

En Europa occidental y América del Norte, el mercado de la consultoría es ahora un mercado de compradores: la oferta excede a la demanda y los clientes pueden permitirse ser selectivos, asegurándose de que recurren al mejor de los expertos y de que obtienen el máximo por su dinero.

El mundo en desarrollo ha aprendido sobre la consultoría a través de la asistencia técnica, que ha sido la fuente principal de financiamiento de misiones emprendidas por consultores extranjeros o por representantes de naciente profesión de consultoría nacional.

El más reciente de los mercados de la consultoría y la nueva frontera de los consultores son los países de Europa central y oriental. Las masivas privatizaciones, la reestructuración económica y el intenso deseo de ponerse lo antes posible a la altura de las empresas occidentales han tenido como consecuencia una importantísima demanda de servicios de consultores.

Después de mucho tiempo con una economía dirigida que coartaba la iniciativa individual y en la que no había lugar para ningún tipo de asesoramiento profesional independiente y objetivo, ha empezado a surgir una profesión local de consultoría. El crecimiento y la profesionalización de la consultoría en Europa central y oriental se ven limitados por la falta de experiencia, aunque su futuro es prometedor; además, los verdaderos profesionales se ven obligados a competir no sólo entre ellos sino también con intrusos que pretenden ser competentes consultores sin tener realmente nada que ofrecer.

El entorno histórico, el mundo cambiante, las nuevas ideas, las nuevas tecnologías, arrojan empresas donde su ciclo, desde la formación al declive, es más veloz de lo que la mayoría de nosotros puede comprender. Aparecen nuevos mercados y los viejos se mantienen a pesar de las dificultades. Es una mezcla de bueno y malo, pero con oportunidades para la consultoría.

En México se ha creado una organización que agrupa a las empresas de consultoría la cual se denomina “La Cámara Nacional de Empresas de Consultoría (CNEC)”.

La CNEC fue creada según decreto publicado el 19 de abril de 1985 en el diario oficial de la federación; se integra con empresas y personas físicas dedicadas a proporcionar servicios de consultoría. Tiene por objeto, entre otros, representar y defender los intereses de sus afiliados y ser órgano de consulta del estado para planes y programas de desarrollo económico.

Su misión es asociar a las empresas de consultoría en México, en las diversas especialidades. México no tiene el nivel de desarrollo en la consultoría, como lo tiene Estados Unidos, Japón o los países de Europa, sin embargo, es uno de los países de América Latina con mayor número de empresas de consultoría, esto aunado a que las empresas privadas y las organizaciones gubernamentales demanda los servicios de las consultorías, ayudara a incrementa su desarrollo en México. (Tesis: el caso de una empresa de consultoría por José M. Luna Rivera).

2.- MARCO CONTEXTUAL

La consultoría empresarial es un tema que se ha ido investigando desde varias perspectivas y con diferentes objetivos de investigación, que nos permite actualmente tener una concepción más amplia del tema, de las actuales necesidades en el tema y de lo faltante por estudiar o afinar.

En el 2010, el Ing. Oscar Everardo Flores Choperena realizo la tesis “La consultoría como un proceso de intervención sistémica” para obtener el grado de maestro en la facultad de ingeniería en la Universidad Nacional Autónoma de México. En esta tesis el objeto de estudio es el proceso de consultoría en la cual plantea como resultado de la revisión de la literatura: que el fracaso de la consultoría, es una situación percibida como común por los clientes, y que existen tres factores que condicionan la selección de la manera de intervenir, es decir, estas influyen en el proceso de consultoría y de alguna manera alteran el proceso y provocan el no cumplimiento de sus objetivos.

En ella se describe a la consultoría como algunos de los procesos utilizados y los problemas asociados a su desarrollo como intervención. También se describen las características de la intervención sistémica, se revisándose algunos procesos de sistemas, y por último se realiza una crítica de estos y del proceso de consultoría como intervenciones sistémicas. Luego

propone el desarrollo de tres características necesarias para considerar al proceso de consultoría como intervención sistémica, estas características son identificadas y ubicadas dentro del proceso para eventualmente mitigar los factores que condicionan la eficacia de las intervenciones de consultoría.

En conclusión su estudio es la descripción de las características sistémicas de una intervención que le permitió identificar la brecha que es necesario eliminar para hacer las intervenciones de consultoría efectivos.

En el 2010, Mirelle Denisse Posadas Matías en su estudio “modelo de consultoría para altior consultores” indica en su investigación que las consultorías se han convertido en negocios ampliamente rentables y marca la necesidad existente de las organizaciones de seguir realizando actividades para las cuales anteriormente se contrataban a profesionales por nómina, mientras que ahora lo prefieren realizar por subcontrataciones. En ella enumera los pasos a seguir para crear una empresa de este giro, los cuales son:

- Requisitos establecidos por el gobierno.
- Elaborar plan de negocio.

Altior Consultores S.A de C.V. es la empresa para la cual crearon el modelo de consultoría, es una empresa que brinda servicios profesionales en materia de productividad y calidad, sin embargo la necesidad de una estructura de su proceso de negociación es relevante, menciona el autor para un resultado óptimo de la prestación de su servicio.

En este estudio se llevó a cabo una investigación tanto teórica como de campo, la cual se realizó en empresas de consultoría (dedicadas a la productividad y calidad) a través de cuestionarios y entrevistas; al momento de realizar la depuración de las mismas arrojaron datos

de suma importancia los cuales determinaron los elementos faltantes para la organización lo cual posteriormente determinó un “Modelo ideal de Consultoría” el cual se buscaba fuera un modelo interactivo y fácilmente adaptable a cualquier organización. Como parte de esta se ha incluyó un apartado de cotización del modelo el cual demuestra ser un costo más bajo si se llegara a implantar el modelo en la organización Altior Consultores u otras empresas que así lo requieran ya que ha pretendido generar un modelo dinámico el cual pueda adaptarse fácilmente a las necesidades de cualquier empresa. Cabe hacer mención que cada elemento que conforma el presente modelo ha sido fundamentado en la investigación de campo que se ha realizado en otras consultorías así como en la investigación teórica.

Adriana Cervantes Filoteo y Elizabeth Rivas García en su estudio en el 2012, “Diseño y planeación de una consultoría en comunicación organizacional dirigida a pymes” en la facultad de ciencias políticas y sociales en la Universidad Nacional Autónoma De México. En esta investigación se planteó un plan de negocios de consultoría para las Pymes, ya que para las autoras era una rama de la economía nacional que se les marginaba y no se les daba la relevancia que tienen para el sustento de la economía del país.

En la investigación se validó la hipótesis de la necesidad de la creación de una consultoría especializada en gestión de la información y comunicación organizacional para que las Pymes para que tuvieran mayor éxito en sus operaciones y un crecimiento que ayudara a obtener un mayor beneficio económico para sí mismas y para el país.

Las autoras refuerzan y comprueban, el valor que tiene un adecuado y eficiente manejo de la comunicación y sus distintos elementos dentro de cualquier organización, dan a conocer los elementos concernientes a la comunicación organizacional y la importancia de su aplicación en

los negocios. Se observaron también los problemas generados por la falta de una estructura inicial y el escaso o nulo conocimiento en el campo de la comunicación.

Para comprobar que los problemas que surgen en las pymes se solucionan a través de la implementación de estrategias, se hizo una relación por conflicto y el área afín para resolverlo. Es así como corroboraron que la comunicación organizacional es un componente fundamental para la mejora y crecimiento de las Pymes, y más aún lo es, la ayuda que debe brindarse para llevarla a cabo de manera profesional y certera.

Las autoras también aseguran en su investigación que si todas las empresas contarán con el conocimiento o la asesoría necesaria para dar forma a su plan de negocio, la vida de ésta sería más perdurable y con mayor oportunidad de mantenimiento y crecimiento. Sin embargo, como observaron que; las grandes agencias que brindan dichos servicios de consultoría, no están interesadas en el mercado de las pymes debido a la poca ganancia que les pueden producir.

Como resultado de esta investigación se pudo llevar a cabo un proyecto que proporciona todos los elementos necesarios para el desarrollo de una consultoría en comunicación organizacional dirigida a pymes.

3.- MARCO TEÓRICO

Existen numerosas definiciones del término "consultoría" y de su aplicación a situaciones y problemas organizacionales. Si se dejan a un lado pequeñas diferencias estilísticas y semánticas, se llega a dos enfoques básicos de la consultoría.

Con el primer enfoque se adopta una visión funcional amplia de la consultoría. Fritz Steele (1975) define la consultoría como: "proceso de consultoría como cualquier 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". Peter Block (1971) sugiere incluso que "se actúa como consultor siempre que se trata de modificar o mejorar una situación, pero sin tener un control directo de la ejecución. La mayor parte de los funcionarios de una organización son realmente consultores aunque ellos no se designen así oficialmente".

En estas y otras definiciones similares se insiste en la idea de que los consultores proporcionan ayuda o aporten capacidad, y se parte del supuesto de que esa ayuda la pueden prestar personas que realizan trabajos muy diferentes. Un director o gerente de una organización puede también actuar como consultor si decide asesorar y ayudar a un colega o incluso a sus propios 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. Según Larry Greiner y Robert Metzger (1983), "la consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento contratado por y proporcionado a organizaciones por personas especialmente capacitadas y calificadas que prestan asistencia, de manera objetiva e independiente, a la organización cliente, para poner al descubierto los problemas de gestión, analizarlos, recomendar soluciones a esos problemas y coadyuvar, si se les solicita, en la aplicación de soluciones". Las asociaciones profesionales de consultores de los Estados Unidos, el Reino Unido y otros países, así como empresas de consultoría individuales, utilizan definiciones similares.

Según el Instituto de consultores de Empresas de Reino Unido (Institute of Management Consultants), la consultoría de empresas es: "Servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la edificación e investigación de problemas relacionados con

política, organización, procedimientos y métodos: Recomendación de medidas apropiadas y prestación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones.”

Este enfoque representa una forma de asistencia a las organizaciones económico productivas con el fin de activar el progreso científico y técnico, mediante la transferencia de las experiencias de avanzada y de los resultado de las experiencias de avanzada y de los resultados de las investigaciones científicas en la esfera de la organización de la producción, el trabajo y la dirección, la selección y la realización de las decisiones de dirección óptimas, la asimilación de los resultados de las investigaciones científicas, la aceleración del desarrollo y la asimilación de descubrimientos, innovaciones, trabajos de racionalizados y otras innovaciones.

Las anteriores definiciones no son excluyentes entre sí, por el contrario, presentan además puntos coincidentes que contribuyen a identificar algunos rasgos de la consultoría, como son:

- Es un trabajo (servicio) independiente: tiene implícita la imparcialidad.
- Su carácter como su propio nombre indica es consultivo: el consultor no dirige la entidad, área o actividad, en la que realiza, su trabajo.
- Vincula la teoría con la práctica.
- No es el resultado de la inspiración, sino de una sólida preparación del consultor y del laborioso análisis de hechos concretos y la proyección de soluciones muchas veces originales, pero que deben ser siempre factibles.

Al igual que la consultoría existen otras herramientas de intervención para el óptimo aprovechamiento de los recursos de una organización, aunque tienen sus propios criterios metodológicos, la capacitación, la investigación y los servicios de información persiguen el mismo objetivo final de ayudar a la dirección que la consultoría, con la que están estrechamente

vinculados. Los consultores recurren ampliamente a estos servicios en su relación con los clientes o en la preparación de nuevos cometidos.

La consultoría es inseparable de la capacitación. El cliente aprende del consultor, pero el consultor aprende también del cliente y esto lo ayuda a ajustar su enfoque en las fases siguientes de su cometido y acumular experiencia para futuros contratos.

La capacitación se utiliza a menudo como una técnica de intervención para contribuir en el cambio y ayudar a los miembros de su organización a asumir los cambios propuestos como resultado de la consultoría.

Existe una gama sumamente amplia de enfoques, técnicas, métodos, modos y estilos de consultoría. Esta diversidad es una de las características más interesantes de la consultoría, ya que incluso clientes con problemas muy específicos pueden encontrar un consultor que se adapte a su organización y situación particular.

No obstante, la consultoría se caracteriza no solo por la diversidad, sino también por ciertos principios y métodos comunes. Algunos de ellos son aplicados por la inmensa mayoría de los consultores.

El proceso de consultoría que propondré en esta investigación, es una actividad conjunta del consultor y del cliente destinada a resolver un problema concreto y a aplicar los cambios deseados en la organización del cliente. Este proceso tiene un comienzo (se establece la relación y se inicia el trabajo) y un fin (la partida del consultor). Entre esos dos extremos, el proceso se puede subdividir en varias fases básicas, lo que induce al consultor y al cliente a ser

sistemáticos y metódicos y a pasar de una fase a otra y de una operación a otra, siguiendo una secuencia lógica y temporal.

En la cual el proceso de consultoría esta subdividido en un modelo de cinco fases principales, basándose en la que sugieren diversos autores:

Preparativos o iniciación (preparación inicial).

- Diagnóstico.
- Planificación de medidas (plan de acción).
- Aplicación (implementación).
- Terminación.

4.- MARCO LEGAL

Leyes para establecer una empresa consultora.

Dentro del proceso de formación de una consultoría, la constitución legal de esta constituye un paso esencial. Sólo así el consultor logrará que su consultoría sea considerada legalmente establecida por el Gobierno y pueda funcionar en forma regular.

La constitución de la consultoría puede ser como persona física, sociedad anónima o como sociedad de responsabilidad limitada. Cualquiera que sea la forma de constitución que el consultor decida para su consultoría, deberá seguir una serie de trámites legales.

Es importante tomar en cuenta que el consultor, al decidir cuál será la estructura legal que adoptará para constituir su consultoría, deberá estar asesorado por un contador y un abogado. Conforme a las disposiciones legales vigentes en México, son doce los trámites que debes realizar y son los siguientes:

1. Permiso para constituirse como persona moral. Se pide en la Secretaría de Relaciones Exteriores
 2. Protocolización del Acta Constitutiva. Se realiza ante el Notario o Corredor Público
 3. Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes. Deberás solicitarlo en el Servicio de Administración Tributaria (SAT).
 4. Inscripción del Acta Constitutiva (Excepto Sociedades Anónimas, ya que el notario realiza el trámite). Asiste al Registro Público de la Propiedad y el Comercio para pedirlo.
 5. Aviso Notarial a la Secretaría de Relaciones Exteriores. Este trámite lo realiza el Notario o Corredor Público.
 6. Presentación ante el registro público de la propiedad y del comercio. Este paso también lo resuelve el Corredor o Notario y lo debe presentar ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
 7. Inscripción de la Empresa. Se realiza ante la Tesorería General del Estado.
 8. Solicitud de Uso de Suelo y/o Construcción. Éste lo podrás obtener en la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología.
 9. Inscripción ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT). Este trámite consta de dos etapas, ya que el empresario debe registrarse como patrón y además inscribir a los trabajadores.
 10. Inscripción de la empresa consultora en la Secretaría de Salud
 11. Inscripción en el SIEM. Deberás realizar este trámite en la Cámara Empresarial Correspondiente.
 12. Establecimiento de la Comisión de Seguridad e Higiene, Comisión de Capacitación y Adiestramiento, e inscripción de los Planes y Programas de Capacitación y Adiestramiento. Acude a la Secretaría del Trabajo para concretarlo.
- Leyes que rigen dentro de la consultoría en México

El servicio de consultoría o contrato de consultoría se refieren a estudios requeridos previamente para la ejecución de un proyecto de inversión, al diagnóstico o factibilidad para programas especificados así como las asesorías técnicas y de coordinación.

Los contratos de cliente consultor, puede ser:

1. Contrato de precio fijo: son aquellos en que los honorarios se fijan antes de comenzar el trabajo. Por lo tanto, el consultor asume algún riesgo si lo acepta, ya que en caso de presentarse cualquier contingencia el deberá solventarla.
2. Contrato de cuota fija más gasto: en esta modalidad se establece un precio para el proyecto de consultoría que cubre costos, horas, personas, indirectos y el porcentaje de utilidad. Cualquier gasto en que se incurra durante el proyecto se presenta al cliente para su reembolso.
3. Contrato por desempeño: en esta opción el pago de los honorarios se basa en un beneficio cuantificable para el cliente, ya que la compensación está en función del resultado del proyecto.
4. La aceptación de las tres versiones depende del prestigio del consultor de la capacidad económica del cliente y/o de la conveniencia de las partes para manejar el costo del proyecto.
5. Hay que hacer mención que la presentación de servicio de consultoría no solo se rige por los contratos mencionados, sino que también se toman en cuenta otros aspectos por parte del posible cliente:

Realización del criterio de selección de un servicio de consultoría

- La experiencia deberá ser proporcional, relevante y suficiente.
- Capacidad intelectual.
- Capacidad operacional, de organización y administrativa.
- Historial profesional, confiabilidad y reconocimiento.

Alcance del requisito de exigir el establecimiento de la propuesta metodológica

Para poder prestar un servicio de consultoría esta tiene que presentar una propuesta acerca de su plan de trabajo, es decir; una propuesta técnica la cual tiene que cumplir con:

- Experiencia específica en la realización de proyectos de naturaleza e impactos similares.
- Propuesta metodológica, plan, cargas de trabajo que reflejen la idoneidad y calidad; este punto abarca: organización, coordinación y distribución de cargas de trabajo.
- Aparte calificaciones de los profesionales y expertos.

El precio de una propuesta no constituirá factor de preferencia en la selección

La consultoría podrá plantear la apertura de la propuesta económica, misma que pueda ser discutida en:

- a) Audiencia pública. Se abrirá el sobre que contiene la propuesta económica del proponente.
- b) Si el valor excede de la disponibilidad presupuestal, se rechaza y se procede a abrir la propuesta económica del siguiente proponente.
- c) Verificación de la consistencia, propuesta económica. Si no es consistente o no se logra un acuerdo se rechazara. (Mirelle Dennis Posadas Matías)

5.- Modelos universitarios.

MODELO DE CONSULTORÍA DE LOS CENTROS DE EDUCACIÓN SUPERIOR

UNIVERSIDAD	AREA	OBJETIVO	MODELO UTILIZADO	RECURSOS HUMANOS
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO	VINCULACION	Contribuir al desarrollo del sector productivo y de servicios del país, la UNAM apoya a las empresas en el diseño, implementación y mejora de procesos y productos mediante la consultoría, la capacitación y servicios especializados, los cuales contribuirán a la solución de problemas y retos de su organización.	No encontrado	Profesores y la Coordinación de Innovación y Desarrollo (personal colaborador externo).
UNIVERSIDAD JUAREZ AUTONOMA DE TABASCO	VINCULACION	Desarrollar mecanismos dirigidos a coordinar e impulsar la vinculación de la Universidad con los sectores educativo, productivo, gubernamental y social en el ámbito estatal, regional, nacional e internacional.	No encontrado	Profesores
UNIVERSIDAD DE COLIMA	Incubadora de Empresas	Impulsar y capacitar a los emprendedores para que se conviertan en empresarios exitosos, generadores de riqueza para beneficio de su comunidad. Un Plan de Negocios se escribe principalmente para probar la idea del negocio y determinar si debe proseguirse con él. Para facilitarte el desarrollo del mismo, se ha creado un sistema muy sencillo que funciona vía Internet para que siempre tengas acceso a su información y puedas adecuarlo a los cambios existentes.	METODOLOGÍA EMPRESER	Equipo selecto y profesores
UNIVERSIDAD VERACRUZANA	Programa de Vinculación con el Sector Productivo	Fomentar y fortalecer los lazos entre la Universidad Veracruzana y el Sector Productivo, colaborando en los procesos de desarrollo de la sociedad, garantizando la pertinencia de la educación universitaria, mediante la generación de conocimientos para su distribución social y transferencia de conocimientos y tecnología, con el objetivo de aumentar la productividad, sustentabilidad y competitividad de la Universidad y la región.	No encontrado	Profesores
UNIVERSIDAD AUTONOMA DE SAN LUIS POTOSIS	Centro Universitario de Apoyo Tecnológico y Empresarial (CUATE)	Procurar formas, sistemas y métodos que propicien la interacción entre las diferentes entidades académicas, centros y dependencias universitarias con el entorno social y productivo, con el propósito de lograr la realimentación y enriquecimiento de las funciones sustantivas universitarias a través de la congruencia de éstas con las necesidades y demandas reales de los diversos sectores, mismas que tratan de ser solucionadas bajo un esquema de beneficios recíprocos y ayuda mutua.	No encontrado	Servicio social (bajo supervisión de profesores)

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

García del Junco Julio, Casanueva Rocha Cristóbal. Prácticas de la Gestión Empresarial.

Mc. Graw Hill.

H. Schein Edgar. Segunda edición. Consultoría de Procesos, su papel en el Desarrollo Organizacional, Vol 1. Addison-Wesley Iberoamericana, serie de Desarrollo Organizacional.

Kubr, Milán. 2005. "La Consultoría de Empresas: Guía para la Profesión". Limusa S.A de C.V., 3ª edición. México.

Luna Rivera, José Moisés. 2005. Propuesta de adaptación de una metodología de administración de proyectos: El caso de una empresa de Consultorías. Tesis de Maestría. Unidad Profesional Interdisciplinaria de Ingeniería y Ciencias Sociales Administrativas.

Flores Choperena, Oscar Alejandro. La consultoría como un proceso de intervención sistémica. Tesis de Maestría. Programa de Posgrado en Ingeniería, Facultad de Ingeniería. UNAM.

Posadas Matías, Mirelle Denisse. Modelo de Consultorías para Altior Consultores. Tesis de Licenciatura. Unidad Profesional Interdisciplinaria de Ingeniería y Ciencias Sociales Administrativas. IPN.

PÁGINAS ELECTRÓNICAS

<http://www.monografias.com/trabajos15/consultoria-organizacional/consultoria-organizacional.shtml>. 15 de Enero del 2014.

http://upnconsulpedagogic.blogspot.mx/2013_07_01_archive.html. 15 de Enero del 2014.

<http://brd.unid.edu.mx/recursos/Introducci%C3%B3n%20a%20la%20mercadotecnia/Bloque%205/Lecturas/6.%20Definicion%20de%20servicio.pdf>. 10 de Agosto del 2014.