



PRINCIPIOS BÁSICOS DE CONSULTORÍA

Consultor : Franklin Alvarado



"Gente con Ideas"

EL IMPACTO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

CONSULTORÍA

→ **VENTAS NETAS**

→ **- COSTO DE VENTAS**

= UTILIDAD BRUTA

→ **- GASTOS DE OPERACIÓN**

= UTILIDAD O PERDIDA

ACTIVOS CIRCULANTE
ACTIVOS FIJOS
OTROS ACTIVOS

=

PASIVOS C.P
PASIVO DE L.P.
OTROS ACTIVOS



PATRIMONIO
O
CAPITAL

PERDIDA DE LA CAPACIDAD DE PAGO



el otro lado de las cosas



SOLO VIENDO LO QUE LOS NORMALES NO VEN SE PUEDEN VER MÚLTIPLES SOLUCIONES



"Gente con Ideas"





REINVENTADO EL ROL DEL CONSULTOR



"Gente con Ideas"

REINVENTADO EL ROL DEL CONSULTOR

1. Genera oportunidades de inversión
2. Evalúa el potencial del negocio
3. No cree en lo que dice y presenta el cliente, hace un diagnostico para conocer la realidad
4. No es un cliente mas, establece una relación de asesoramiento y confianza
5. Le da seguimiento de manera continua
6. Aconseja como aumentar la liquidez del negocio
7. Garantiza mediante su asesoría la capacidad de pago de la empresa
8. Ve la oportunidad de crecimiento del negocio, por ende mayores inversiones seguras y rentables



REINVENTADO EL ROL DEL CONSULTOR

9. Ve soluciones para todos los actores
10. Construye una relación de confianza duradera
11. Cada cliente es un compromiso de resultados
12. Estudia y profundiza en las inversiones de sus clientes
13. Actúa como un experto en su cartera de clientes
14. Evalúa y prevee el riesgo empresarial de cada inversionista antes de que ocurra
15. Asesora para resolver la insolvencia técnica si se presenta
16. Conoce el grado de realización de los activos del cliente y el grado de exigibilidad de sus pasivos



REINVENTADO EL ROL DEL CONSULTOR



NO SOLUCIONES ENLATADAS



RELACION DE CONOCIMIENTO Y CONFIANZA



ASESORA Y GARANTIZA EL IMPACTO DE SUS ACCIONES

REINVENTANDOSE COMO CONSULTOR





LA CONSULTORÍA EMPRESARIAL



"Gente con Ideas"

QUE ES LA CONSULTORÍA EMPRESARIAL ?

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



RASGOS DE LA CONSULTORÍA

1- LA CONSULTORÍA ES UN SERVICIO INDEPENDIENTE.

Se caracteriza por la imparcialidad del consultor, no tiene autoridad directa para tomar decisiones y ejecutarlas. Pero debe asegurar la máxima participación del cliente en todo lo que hace de modo que el éxito final se logre en virtud del esfuerzo de ambos.

2- LA CONSULTORÍA ES ESCENCIALMENTE UN SERVICIO CONSULTIVO.

No se contrata a los consultores para dirigir organizaciones o para tomar decisiones en nombre de directores en problemas. Su papel es actuar como asesores, con responsabilidad por la calidad e integridad de su consejo; los clientes asumen las responsabilidades que resulten de la aceptación de dicho consejo.

3- LA CONSULTORIA ES UN SERVICIO QUE PROPORCIONA CONOCIMIENTOS Y CAPACIDADES PROFESIONALES PARA RESOLVER PROBLEMAS PRACTICOS.

Una persona llega a ser consultor de empresas en el pleno sentido del término después de haber acumulado una masa considerable de conocimientos sobre los diversos problemas y situaciones que afectan a las empresas y adquirido la capacidad necesaria para identificarlos, hallar la información pertinente, analizar y sintetizar, elegir entre posibles soluciones, comunicarse con personas,

4- LA CONSULTORIA NO PROPORCIONA SOLUCIONES MILAGROSAS.

Es un error suponer que, una vez contratado el consultor, las dificultades desaparecen. La consultoría es un trabajo difícil basado en el análisis de hechos concretos y en la búsqueda de soluciones originales pero factibles. El empeño decidido de la dirección de la empresa en resolver los problemas de ésta y la cooperación entre cliente y consultor son por lo menos tan importantes para el resultado final como la calidad del consejo del consultor.

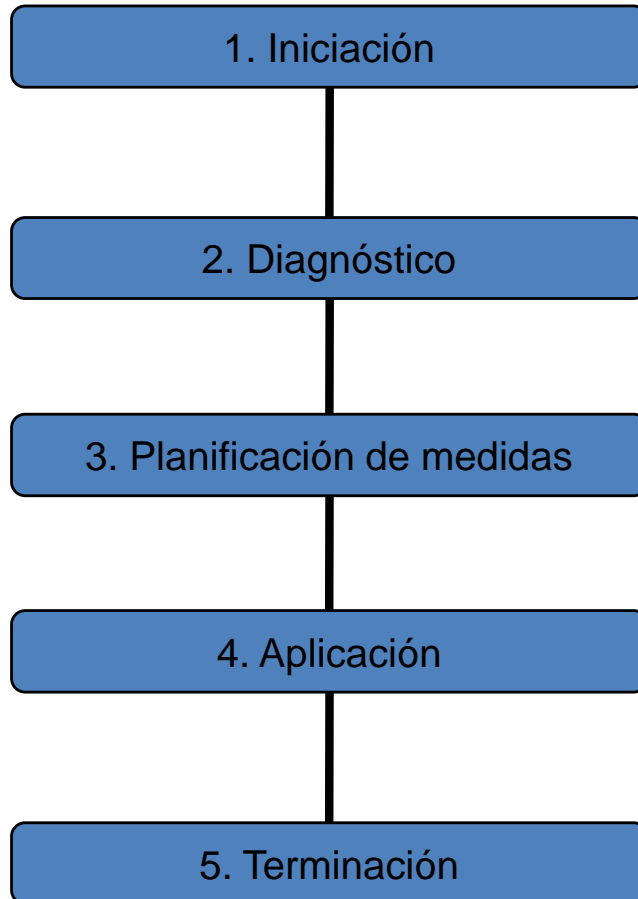




RAZONES EMPRESARIALES PARA BUSCAR UN CONSULTOR



FASES DEL PROCESO DE CONSULTORÍA



Primeros contactos con el cliente
Diagnóstico preliminar de los problemas
Planificación del cometido
Propuestas de tareas al cliente
Contrato de consultoría

Análisis del objetivo
Análisis del problema
Descubrimiento de los hechos
Análisis y síntesis de los hechos
Información de los resultados al cliente

Elaboración de soluciones
Evaluación de opciones
Propuestas al cliente
Planificación de aplicación de medidas

Contribuir a la aplicación
Propuestas de ajustes
Capacitación

Evaluación
Informe final
Establecimiento de compromisos
Planes de seguimiento
Retirada



EL CONSULTOR.....UN PROFESIONAL EXPERTO...

✓ El consultor es un medico de Empresas

Micro y Pequeña – Es un Medico General
Mediana y Grande – Es un Especialista



✓ Hay 2 categorías de consultores:

Consultor Junior: es aquél que tiene poca experiencia en el manejo de casos de empresas y su personal. (menos de 10 años de experiencia)

Consultor Sénior: persona con experiencia y visión empresarial.(mas de 10 años de experiencia)

✓ **Un Consultor Junior** pregunta: ¿qué quieres hacer?

✓ **Un Consultor Sénior** dice: así veo las cosas, no puedo decirte lo que quieres escuchar



HABILIDADES DE UN BUEN CONSULTOR

Habilidades:
Conjunto de
actitudes y
aptitudes

- Debe ser un buen observador
- Saber leer el lenguaje corporal
- Saber escuchar,
- Identificar emociones y estados de animo;
- Conocer las Practicas y quiebres
- Identificar las Preocupaciones del cliente
- Comprometerse con los resultados
- Establecer Indicadores de resultados
- Uso de Tecnologías e Internet
- Evalúa el de desempeño de roles
- Evaluar las propuestas de valor financiero



HABILIDADES DE UN BUEN CONSULTOR

- Entiende la totalidad del negocio como sistema
- Posee Sensibilidad Política
- Tiene Orientación hacia los Resultados:
 1. Aumentar los ingresos,
 2. Reducir los costos (eficiencia)
 3. Satisfacción del cliente
- Crea y opera con redes de expertos



1- EL MÉTODO GENÉRICO DE HARVARD



1. Definir el problema central
2. Hacer una lista de los factores pertinentes
3. Hacer una lista de soluciones alternativas con ventajas y desventajas de cada uno
4. Examinar y analizar las alternativas
5. Hacer una lista de conclusiones
6. Hacer recomendaciones



2- METODOLOGÍA DE PROCESOS

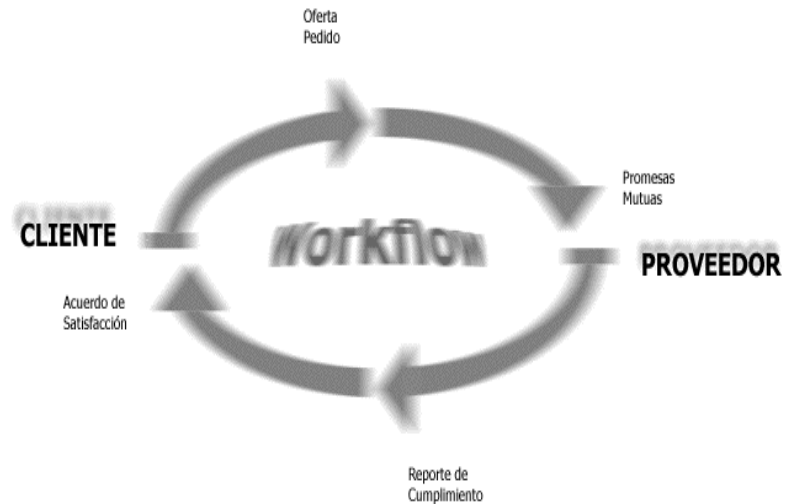
- ❑ Se conoce como Tecnología de Mapeo a la capacidad de mapear procesos
- ❑ Los mapas son una representación de la situación de un negocio , son recurrencias, interpretación sobre recurrencias
- ❑ Los mapas:
 - 1-permiten generar acción y poder con mayor eficiencia
 - 2-Son simples y fáciles de utilizar

METODOLOGÍA DE PROCESOS

- Debe mapearse lo mas relevante..
- Los problemas del management son problemas de administración de procesos
- Mapear procesos es una manera de descubrir oportunidades y producir cambios
- Mapear un proceso existente equivale a reconstruir el sentido común de los miembros de una comunidad de negocios
- Hace el inventario de quiebres, sus frecuencias, valor económico.
- Distingue los ciclos de trabajos primordiales y secundarios en la estructura del proceso
- Señala los desperdicios y fuentes de oportunidad en la estructura del proceso
- Señalar los desperdicios en los ciclos de trabajo relevantes: horas hombres, ventas perdidas, expresados en \$

Articulación

Negociación



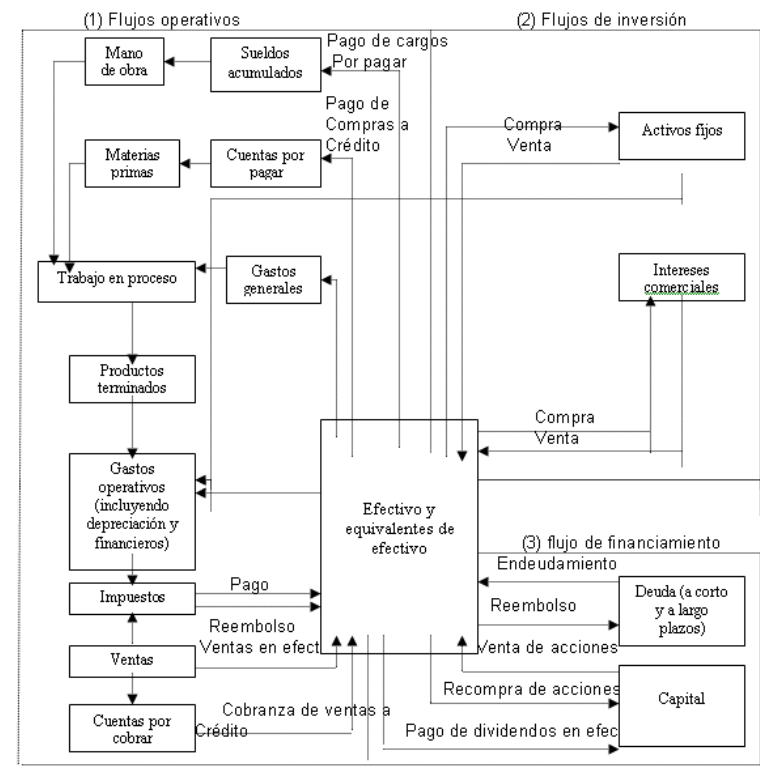
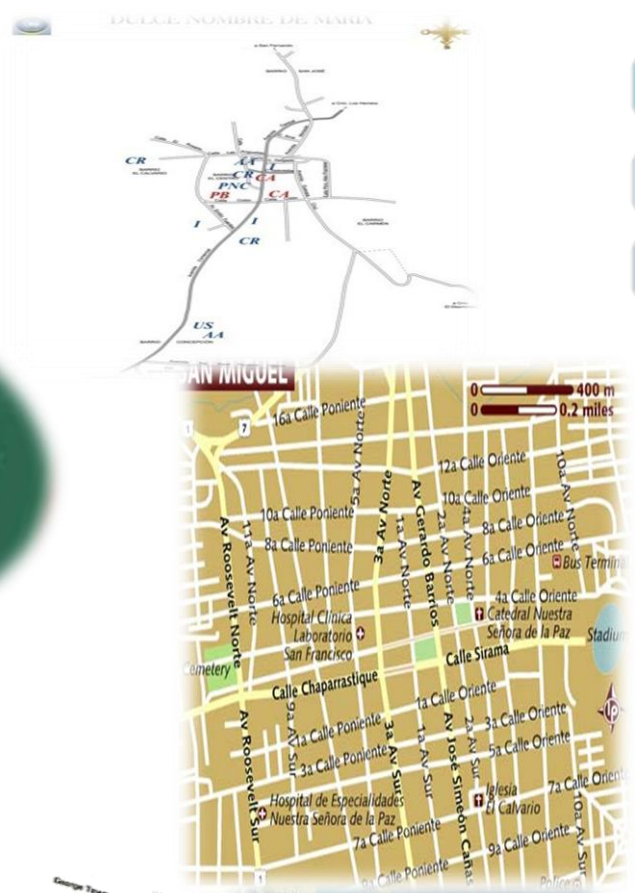
Satisfacción

Ejecución

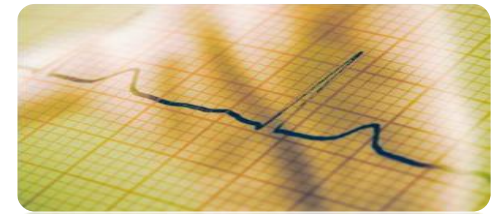
- Se diseña el Mapa de procesos actuales, detectando las fases que no se cumplen
- Surge el Mapa del ultimo viaje
- Propuesta de rediseño, en base al ciclo de acción



el otro lado de las cosas



"Gente con Ideas"



3-METODO DE ENFOQUE CUALITATIVO

- ✓ Mediante la observación y la escucha efectiva se pretende establecer la realidad
- ✓ Se obtienen juicios algunos sin fundamento y otros con valor
- ✓ , identifica emociones y estados de animo; practicas y quiebres

- ✓ Cruzando la mirada se acerca a la realidad

LA MIRADA DE LOS PRINCIPALES

ACTORES:

- ✓ PROPIETARIOS
- ✓ EMPLEADOS
- ✓ CLIENTES

1-DIAGNOSTICO:

Es una historia que tiene muchos juicios, Lo mas cercana a la realidad

Define :

- Oportunidades
- Intervenciones posibles
- Posibilidades de valor

2- MOVILIZACIÓN

- ✓ Es el Plan de implantación
- ✓ Se monitorean las practicas

3 S

SIGNOS - índices

SÍNTOMAS – Las preocupaciones

SÍNDROMES – Enfermedades

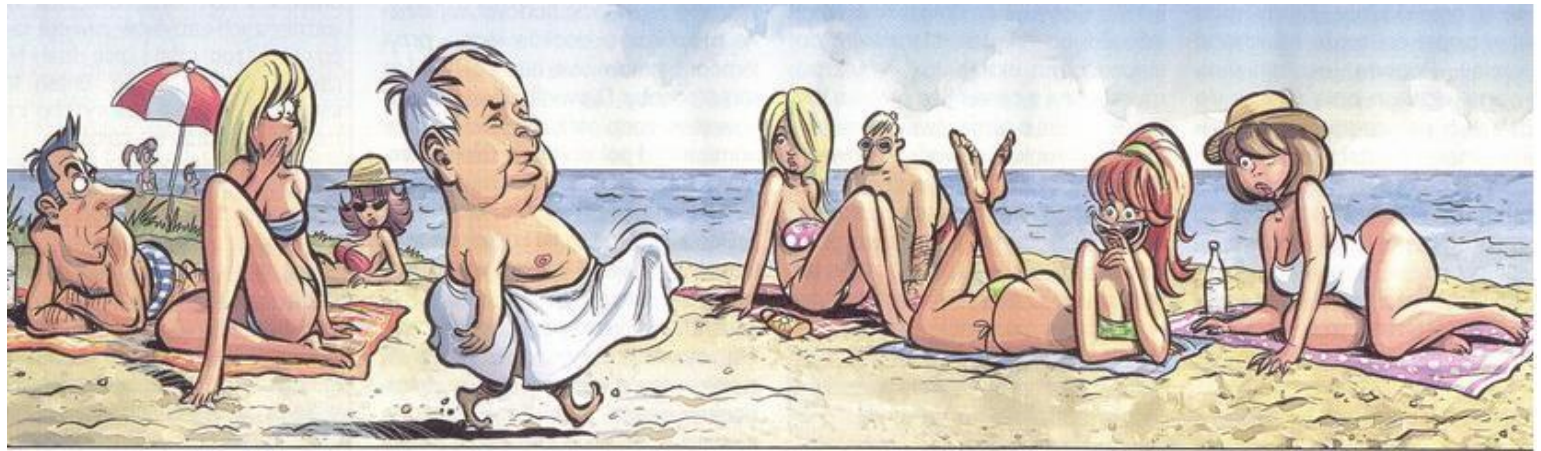


LAS 3 S

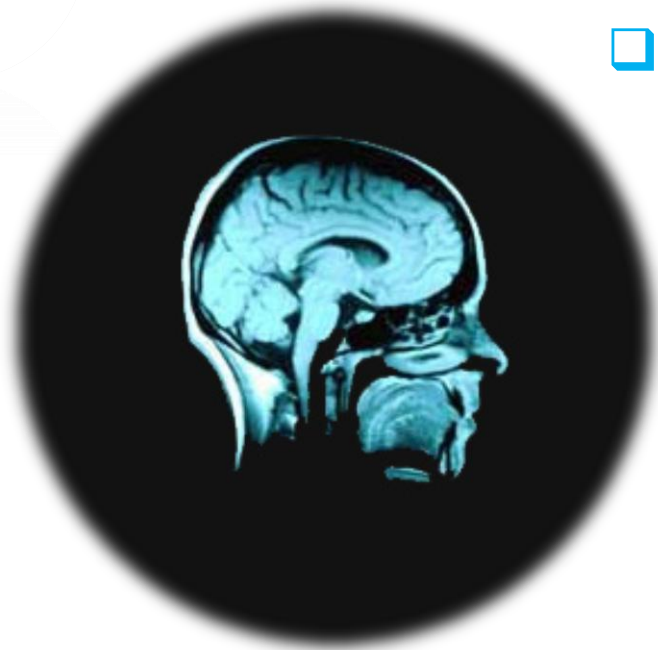
SIGNOS – Se aplican los índices financieros con datos reales o aproximados no fiscales

SÍNTOMAS – De la escucha efectiva y la observación de todos los públicos se construyen las preocupaciones y se forma la realidad

SÍNDROMES – Se diagnostica con mas certeza las enfermedades que posee la empresa como organismo económico y social



EL CONSULTOR SIEMPRE PIENSA TRIDIMENSIONALMENTE



EL CONSULTOR VE LO QUE LOS DEMÁS NO VEN

EL CONSULTOR NO VE CON LA VISTA VE
CON EL CEREBRO

LO QUE EL CEREBRO INTERPRETA ES EL
PRODUCTO DEL CRUCE DE POR LO MENOS 3
MIRADAS

LO QUE EL CEREBRO VE ES EL RESULTADO DE LO
QUE OBSERVA Y ESCUCHA EFECTIVAMENTE





el otro lado de las cosas



SOLO VIENDO LO QUE LOS NORMALES NO VEN SE PUEDEN VER MÚLTIPLES SOLUCIONES



"Gente con Ideas"



EL FUTURO TIENE MUCHOS

NOMBRES

PARA LOS DÉBILES, ES LO

INALCANZABLE

PARA LOS TEMEROSOS, ES LO

DESCONOCIDO

PARA LOS VALIENTES, ES LA

OPORTUNIDAD

**Víctor Hugo
1802-1885**

