

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE PABELLÓN DE ARTEAGA

SEP

SECRETARÍA DE
EDUCACIÓN PÚBLICA



Desarrollo Aplicación y Consultora de Sistemas de
Información

Lectura 4

**Unidad I: Fundamentos del análisis de sistemas de
información.**

PRESENTA: *Ricardo Montoya Gómez*

DOCENTE:

EDUARDO FLORES GALLEGOS



8 SEÑALES QUE INDICAN LAS NECESIDADES DE UN CONSULTOR

Estas son algunas de las razones por las que hacen que un empresario decida contratar a un consultor.

1. La necesidad de diagnosticar problemas y hallar soluciones

Una de las habilidades de un consultor es poder identificar el problema rápidamente y proponer soluciones prácticas.

Los negocios y las empresas tienen problemas o crisis que los ponen en desventaja frente a las demás empresas. Para esto se debe encontrar donde está el problema; esto sería el primer paso para solucionarlo. El consultor tiene que tener la capacidad para poder diagnosticar y detectar las causas. Poder recomendar soluciones, así como ver las consecuencias que tiene cada alternativa.

2. La necesidad de una reestructuración completa

Muchas empresas llegan a situaciones extremas, que requieren soluciones extremas; esto podría ser una crisis financiera u otro problema de la misma categoría.

También podría ser la necesidad de llevar la empresa al siguiente nivel de crecimiento para poder aprovechar las oportunidades del mercado.

Algunos consultores también asumen “temporalmente” la gerencia de una empresa para resolver problemas que requieren más que consejos. Esto sucede porque, por diferentes razones, algunas empresas no pueden implementar las soluciones más dramáticas con su propia gente.

3. La necesidad de capital y financiamiento

Las empresas tienen la necesidad de tener mejores fuentes de financiamiento; es algo corriente.

Las empresas con crisis y también las que tienen más éxito deben de buscar fuentes de financiamiento constantemente.

4. Reglamentaciones gubernamentales e impuestos

Las empresas trabajan en entornos en donde existen reglamentaciones, controles, leyes y obligaciones de todo tipo para poder operar legalmente y a derecho.

Las empresas que no tienen conocimiento o que no cumplen con los reglamentos se enfrentan a que lo multen o que el gobierno detenga sus operaciones.

5. La necesidad de elevar el nivel de eficiencia y competencia.

Las ganancias que genera la empresa pueden aumentar con solo diagnosticar y aumentar la eficiencia operativa del negocio. La ineficiencia se empieza a manifestar en menores ganancias, costos de operación más elevados, costos fijos altos.

Las ganancias son enormes, a veces con pequeños; pero precisos cambios en las áreas de la empresa que tienen capacidad de generar más valor.

6. La necesidad de incrementar sus ventas.

La compañía es nueva o hizo una expansión se tiene que alcanzar un punto de equilibrio operativo y financiero, lo más rápido posible.

Lo que las ventas reflejan es la satisfacción del cliente y lo que lo lleva hacer leal con la marca y a los productos.

Cuando se quiere elevar las ventas un consultor especializado puede ser de gran ayuda.

7. La necesidad de ideas frescas.

Los problemas que se generan a diario puede que afecté a la capacidad mental de buscar otras soluciones. El no estar inmiscuido en el día a día o la propia ignorancia, le permiten al consultor mirar desde otra perspectiva las circunstancias en que está la empresa.

8. Políticas de la compañía.

El consultor funciona como un filtro que evalúa objetivamente las diferentes propuestas.

Puedo mencionar, varias razones adicionales que llevan a las empresas a contratar consultores externos:

- La necesidad de contratar personal temporal.
- La necesidad de capacitar empleados.
- Todos los temas que tienen que ver con los computadores y el procesamiento de datos.
- Y ahora, cada vez más, todo lo referente a lograr que las compañías tengan presencia en internet. Este mundo cada día es más virtual y, año con año, las ventas que se hacen por medio de Internet son mayores que las ventas fuera de Internet. Esta ya es una realidad. En el 2010 las ventas por Internet fueron mayores que las ventas en el mundo físico.

Señales que indican la necesidad de contratar un consultor:

Hay situaciones concretas que surgen en las empresas y que indican la necesidad de contratar un consultor.

Si enfrentas alguna de estas situaciones, es porque necesitas analizar la opción de contratar un consultor:

- Tu empresa no cuenta con un plan de negocios o plan empresarial estructurado que sirva de guía para planificar tu futuro.
- No estás satisfecho con las ganancias de tu negocio y tu conocimiento del negocio te dice que hay oportunidades de duplicarlas o triplicarlas.
- La economía global pasa momentos de crisis, las ventas de tu negocio están estancadas, los costos fijos siguen aumentando y los márgenes son cada vez menores.
- Hay una escasez crónica en el flujo de caja que se manifiesta en un estrés constante para elegir entre el pago de las planillas, las cuentas de los proveedores y las cuotas de los bancos.
- La empresa debe incrementar su capacidad de producción para enfrentar la competencia o para aprovechar oportunidades que ofrece el mercado.

- Bajos niveles de eficiencia en algunos departamentos de la empresa, alta rotación de personal, escasa motivación por parte del personal, empleados con carga excesiva de trabajo, atrasos en las entregas, deficiencias en el servicio.
- La empresa requiere de una inyección de capital, ser capaz de mejorar el capital de trabajo, su flujo de caja, para ingresar a nuevos mercados o para aumentar su capacidad de producción.
- La Gerencia General o la Junta Directiva cuenta con poca información confiable y útil sobre el mercado, sobre la misma compañía y sobre la competencia.