

CONCLUSIONES

En la República Mexicana las MIPYMES alcanzaron una cifra de 5'144,056 en el 2009, cantidad que para el 2011 seguramente ha tenido un crecimiento, con lo que se puede ratificar la existencia de un mercado potencial para los ingenieros que pretendan acercarse al negocio de la consultoría.

Existen una gran cantidad de problemas en la MIPYMES, como se pudo apreciar en el capítulo 2, por lo que se sugiere se tomen en consideración dichas problemáticas con el propósito de anticiparse a las probables situaciones que puedan presentarse en alguna empresa cliente.

Al identificar los problemas en las MIPYMES, podremos ayudarlas a erradicar o disminuir la cantidad de ellos con las recomendaciones que se emitirán, contribuyendo así al fortalecimiento de la economía mexicana, pues haremos de ellas empresas más competitivas, incrementando sus fortalezas y disminuyendo sus debilidades.

Existe una causa fundamental por la cual las empresas tienen que cerrar operaciones y es por la omisión por parte del cliente de no elaborar un plan de negocios. Generalmente es por desconocimiento o porque no esté bien elaborado. Es necesario indicarle al cliente la necesidad de tener dicho plan, de modo que de tener el conocimiento apropiado de cómo realizarlo, puede ofrecerse al cliente el servicio de asesoramiento para la elaboración y/o adaptación del plan de negocios.

Es importante mencionar que las microempresas representan el 97% del universo empresarial en México y aunque su aportación al PIB es aproximadamente del 30% será el mercado potencial al cual tendrá más acceso el ingeniero. También es importante destacar que ellas generalmente no cuentan o no tienen bien definidas las áreas básicas de una empresa, de forma que no será de sorprenderse que al momento de visitar un negocio de este tipo pasen estos

escenarios, por lo que deberá guiarse y alentar al cliente a la creación de las mismas ayudándolos a definir sus políticas de cada área.

Hoy en día todos se dicen consultores, así que queremos estandarizar el concepto de la siguiente manera: un consultor es un prestador de servicios profesionales calificado en la identificación de problemas, quien utilizando técnicas y metodologías y junto con la experiencia brindará las mejores soluciones posibles a los mencionados problemas.

La consultoría necesita tener un impulso en México, así que invitamos al Gobierno Mexicano a incrementar los medios de difusión para la divulgación de la misma, fomentando la inversión nacional para crear empresas de consultoría, pudiendo dar incentivos económicos con ciertos requisitos. También se les puede tener consideración a este tipo de empresas, aplicándoles un descuento a los impuestos que deben pagar.

Dado que la demanda de consultores será cada vez mayor, proponemos a nuestra Universidad Nacional Autónoma de México la creación de talleres, cursos, asignaturas y/o diplomados para que los ingenieros tengan elementos adicionales a su formación elemental.

Sabemos que cuando los ingenieros industriales ingresan a la vida laboral cuentan con poca o nula experiencia en el ámbito de la consultoría, es por eso que decidimos elaborar este manual de procedimientos de consultoría general, para poder orientarlos a realizar una consultoría en las MIPYMES con un direccionamiento adecuado.

Queremos fomentar en los ingenieros industriales que lean esta tesis, un interés en el área de la consultoría, que vean el mercado potencial al cual pueden enfocarse y pretendemos despertar su interés para que le retribuyan a su país ayudando a empresas mexicanas a alcanzar el éxito.

El ingeniero industrial tiene una formación en diversas asignaturas como son: planeación estratégica, logística, comercialización, calidad, producción, desarrollo empresarial, contabilidad, administración entre otras, y debido a ellas cuenta con una visión muy amplia acerca de las diferentes áreas en una empresa, es que este manual está orientado hacia ellos.

Sin embargo todo ingeniero tiene la capacidad de poder aplicar este manual, más puede no estar tan preparado como un ingeniero industrial, y lo hacemos

extensivo hacia otras carreras, si su interés es el área de consultoría deben investigar y formarse para poder convertirse en consultores.

Nuestro interés en aplicar parte de la metodología JICA, es la practicidad con la que está diseñada y la aplicación a los diferentes sectores existentes en la economía mexicana, su filosofía es “Soluciones de alto impacto y bajo costo”. Para la metodología en la sección del diagnóstico, JICA resulta ser una excelente herramienta, puesto que sus cuestionarios se convierten en listas de verificación de los puntos que se deben indagar en las 5 áreas básicas de la empresa, diseñado para los 3 sectores económicos. Estos cuestionarios servirán de guía para todos los aspectos dentro de cada área de la empresa que deben considerar, brindándonos el estado actual de las MIPYMES.

Las herramientas de análisis que se utilizaron están orientadas para la identificación y solución de los problemas detectados en la sección de diagnóstico. Es importante mencionar que existen más técnicas de identificación y solución de problemas, y no es propósito dejarlas a un lado, al contrario si se desean utilizar otras técnicas sería adecuado. Debe tenerse en cuenta que el objetivo de solución de problemas es generarle al cliente recomendaciones con el fin de erradicar o disminuir los problemas.

La planeación es indispensable, es necesario brindarle al cliente una secuencia de aplicación de las acciones de recomendación, en donde se deben incluir fechas de realización así como costos aproximados de dichas recomendaciones, sugerimos emplear el diagrama de Gantt para así poder determinar una ruta crítica.

La fase de terminación es determinante, es donde se refleja todo el análisis y evaluación realizados, es donde transmitimos al cliente el resultado del diagnóstico y en donde le indicamos que hacer, en que tiempo y bajo que costo aproximado, además de que va nuestra reputación de por medio y recordemos que un cliente satisfecho es aquel que te recomienda, que quiere más y que regresa.

Una vez presentado el informe final al cliente debe dársele seguimiento al proceso de consultoría con la intención de verificar la ejecución e implementación de las recomendaciones dadas.

La exposición al cliente de los resultados finales debe hacerse en una presentación presencial, se debe estar bien prevenido y preparado, pueden seguir

nuestras recomendaciones de presentación y si así lo desean profundizar en los conocimientos y métodos para dicho evento.

Todas las fases del proceso de consultoría son importantes y por lo mismo deben tratarse cada una con la atención adecuada, planear adecuadamente el tiempo que se le designarán a cada una y cuidar que no rebase lo programado.

Por último queremos destacar que las habilidades, aptitudes y formación del ingeniero industrial, representan una valiosa herramienta útil y práctica para la aplicación de una consultoría en las MIPYMES.