

Capítulo 6. Integración y Proyecto Final





Introducción

Llegamos al cierre del seminario propedéutico. En los capítulos anteriores revisamos los tres grandes pasos del modelo de consultoría ICE México:

- **Diagnóstico:** comprender la realidad de la organización.
- **Diseño de soluciones estratégicas:** transformar problemas en propuestas concretas.
- **Implementación y seguimiento:** acompañar para que los cambios sean sostenibles.

Este último capítulo busca integrar todo lo aprendido en un ejercicio práctico que te permitirá aplicar el modelo de forma completa, aunque sea en una versión simplificada.



Recapitulación del modelo ICE México

El modelo ICE México no es una teoría abstracta: es una guía práctica para llevar a cabo proyectos de consultoría.

Etapas 1: Diagnóstico. Identificar problemas y oportunidades.

Etapas 2: Diseño de soluciones. Crear propuestas viables, medibles y sostenibles.

Etapas 3: Implementación y seguimiento. Acompañar al cliente hasta lograr resultados.



Ejemplo aplicado:



Un consultor trabaja con una carnicería local.

Diagnóstico: detecta pérdidas porque no se registran adecuadamente las entradas de mercancía.

Solución: propone un sistema de registro diario en Excel y capacita al encargado.

Implementación: durante un mes supervisa el llenado de los registros, corrige errores y mide resultados.

Resultados: reducción del 18% en pérdidas de producto.





Ejercicio práctico

El objetivo del seminario es que al finalizar seas capaz de presentar tu primer ejercicio de consultoría en forma de un Mini Proyecto. Este proyecto no pretende resolver todos los problemas de una empresa, sino mostrar que comprendes el modelo y puedes aplicarlo de manera estructurada.

Realiza un Mini Proyecto de Consultoría

(máximo 2 páginas) siguiendo la estructura propuesta.

1. **Datos básicos de la empresa** (real o ficticia).
 - Nombre, giro, tamaño, número de empleados.
2. **Diagnóstico simplificado.**
 - Tres problemas principales detectados.
 - Oportunidades de mejora.
3. **Oferta de valor personal** como consultor.
 - Una frase breve con tu propuesta de valor (Capítulo 3).
4. **Solución estratégica.**
 - Una propuesta clara y realista para mejorar la empresa.
 - Beneficio esperado.
5. **Plan de implementación básico.**
 - Tres acciones.
 - Responsables.
 - Indicadores de seguimiento.





Ejemplo resumido:



Empresa: Papelería “El Estudiante”

Diagnóstico

Problema 1: inventario desordenado

Problema 2: ventas bajas en temporada baja.

Problema 3: falta de control en cuentas por cobrar.

Oferta de valor del consultor:

“Apoyo a pequeños negocios de retail a ordenar sus procesos de venta e inventario en menos de 60 días mediante herramientas digitales sencillas.”

Solución estratégica:

Implementar control digital de inventario.

Diseñar promociones en temporada baja.

Establecer registro de cuentas por cobrar.

Plan de implementación:

Acción 1: Capacitación en uso de Excel – Responsable: dueño –
Indicador: inventario actualizado semanalmente.

Acción 2: Lanzar promoción de regreso a clases – Responsable:
encargado – Indicador: aumento del 15% en ventas.

Acción 3: Crear lista digital de clientes con crédito – Responsable:
cajera – Indicador: reducción del 20% en atrasos.





Cierre del capítulo y seminario



Con este ejercicio, concluyes el Seminario Propedéutico en Consultoría ICE México.

Has recorrido los fundamentos del modelo, aprendido a realizar un diagnóstico, diseñado soluciones, planeado la implementación y definido tu oferta de valor como consultor.

Recuerda:

- El diagnóstico te da claridad.
- Las soluciones estratégicas te dan rumbo.
- La implementación y seguimiento te dan resultados.





Ahora cuentas con las herramientas básicas para iniciar tu formación de maestría en consultoría con un marco común y una práctica inicial que será la base de tu desarrollo como consultor ICE México.

