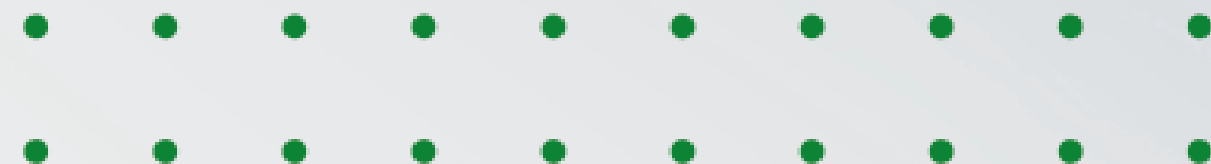




UNIVERSIDAD
ICEMÉXICO



FUNDAMENTOS DE LA CONSULTORÍA ESTRATÉGICA



ASESOR DE ASIGNATURA

Adrián Pérez

40 años y Padre de 2 Bendiciones
Doctorado en Alta Dirección y Negocios
Maestría en Administración
Lic. Admón de la Calidad y Productividad
Fundador y Director de ICEVCE (CE)
+10 Certificaciones ante CONOCER

Consultor, Capacitador, Conferencista y
Profesor Universitario



AHORA ES TU TURNO

CUENTAME UN POCO DE TI...

ACUERDOS DE LA SESIÓN EN VIVO

- Indispensable mantener el **ORDEN** y **RESPETO** durante toda la sesión.
- Lo más importante, **¡estar en el aquí y el ahora!**.
- Levanta tu mano para **expresar dudas o comentarios**.
- Asumir un **pensamiento crítico** de cada uno de los temas.
- En caso de tener que salir o no poder asistir en vivo, la **sesión quedará grabada** y se compartirá el mismo viernes o a más tardar el sábado antes de mediodía en la pestaña **“Sesión síncrona”** de cada unidad.
- La sesión es de **9:00 am a 11:00 am**. (CDMX), ya que destinaremos tiempo en cada sesión para aclarar dudas de las actividades y trabajos.

CALENDARIO ESCOLAR POSGRADO, BIMESTRE: NOVIEMBRE - DICIEMBRE 2025-1
MODALIDAD NO ESCOLARIZADO

Año 2025

OCTUBRE						
D	L	M	M	J	V	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25 ⇒
S1	26	Apertura de la plataforma para revisión de la unidad		30	31	

NOVIEMBRE						
D	L	M	M	J	V	S
S1						1
S2	2	3	4	5	6	7
S3	9	10	11	12	13	14
S4	16	17	18	19	20	21
S5	23	24	25	26	27	28
	30					
DICIEMBRE						
D	L	M	M	J	V	S
S6		1	2	3	4	5
S7	7	Entrega del proyecto final				⇐ 13
S8	14	Semana de regularización y captura de calificaciones				20
	21	22	23	24	25	26
	28	29	30	31		

Codificación de fechas

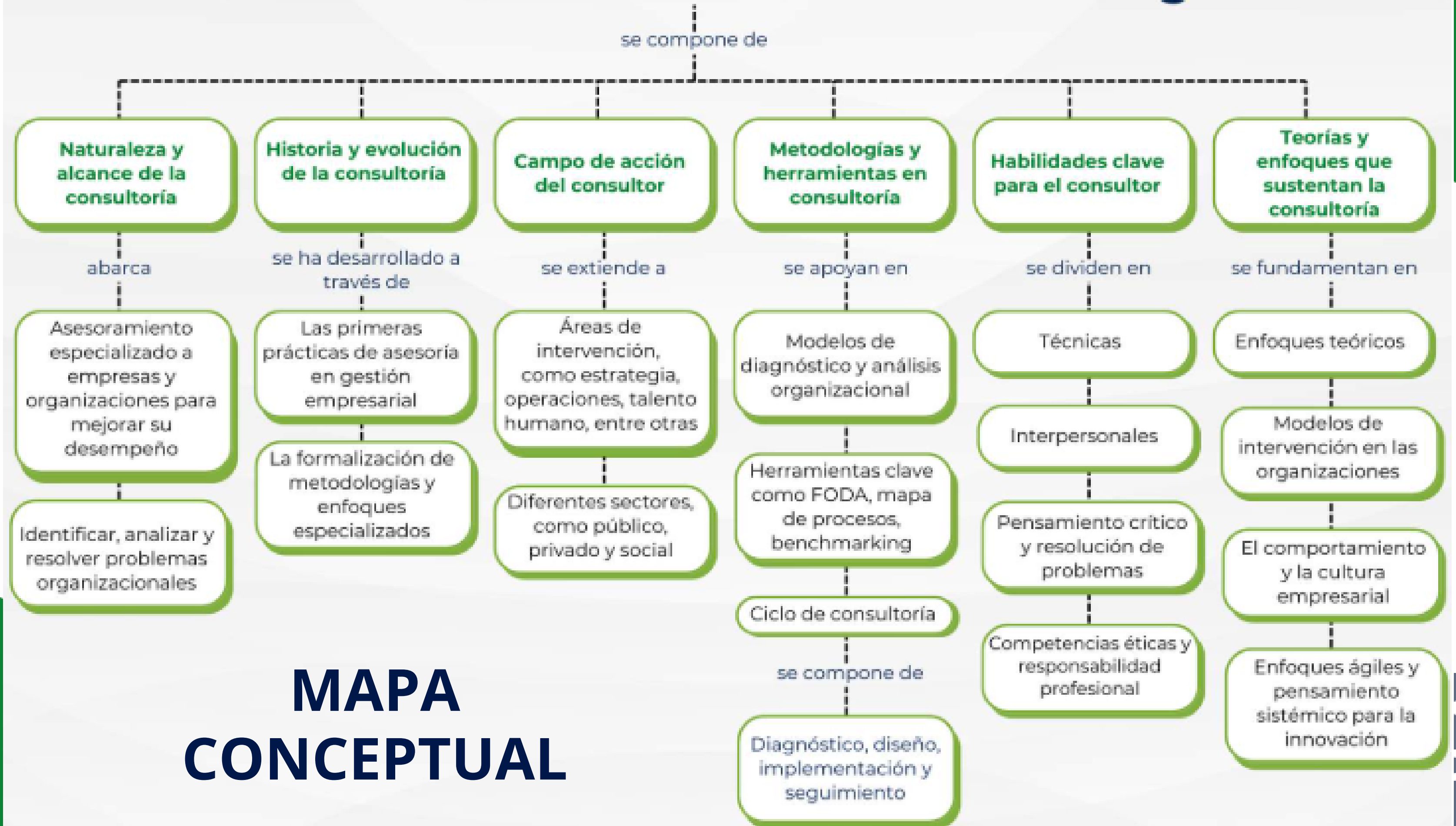
⇒	Inicio de Modulo
	Fechas de sesión síncrona
	Apertura de la plataforma para revisión de la unidad
⇐	Fin de módulo y cierre de plataforma
	Suspensión de clases por día festivo
	Semana de regularización y captura de calificaciones
	Inicio del periodo de entrega del proyecto final
	Inactividad en plataforma (Período vacacional)

*El presente calendario escolar está sujeto a cambios, los cuales serán debidamente notificados a los alumnos con la anticipación correspondiente.
*Se establece que, conforme al plan de estudios vigente, son obligatorias 7 semanas efectivas de clase en el bimestre escolar.

CALENDARIO MAESTRÍA



Fundamentos de la consultoría estratégica



1.1 Consultoría

1.1.1 Definición

1.1.2 Objetivo

1.2 Importancia de la consultoría en el entorno empresarial

1.3 Tipos de consultoría

1.3.1 Organizacional

1.3.2 Estratégica

1.3.3 Financiera

1.3.4 Tecnología

1.3.5 Otras

1.4 Rol del consultor

1.4.1 Impacto en la toma de decisiones

UNIDAD 1

Unidad 2. Historia y evolución de la consultoría

2.1 Origen de la consultoría

2.1.1 Antecedentes históricos

2.2 Evolución de la consultoría organizacional en el siglo XX y XXI

2.3 Casos icónicos en la historia de la consultoría empresarial

2.4 Cambios en el rol del consultor con la transformación digital

UNIDAD 2

3.1 Áreas de intervención

3.1.1 Identificación

3.1.2 Operaciones

3.1.3 Talento humano

3.1.4 Tecnología

3.1.5 Otras

3.2 Sectores donde se desempeñan los consultores

3.2.1 Público

3.2.2 Privado

3.2.3 Social

3.3 Relaciones clave

3.3.1 Clientes

3.3.2 Stakeholders

3.3.3 Equipos internos y externos

3.4 Proyectos más comunes en consultoría organizacional y de negocios

UNIDAD 3

4.1 Modelos de diagnóstico y análisis organizacional

4.1.1 Análisis FODA

4.1.2 Mapas de procesos

4.1.3 Benchmarking

4.2 Ciclo de la consultoría

4.2.1 Diagnóstico

4.2.2 Diseño

4.2.3 Implementación

4.2.4 Seguimiento

4.3 Uso de tecnologías y software en la consultoría moderna

4.4 Desarrollo de opciones de solución y evaluación de alternativas

4.5 Presentación y argumentación de propuestas de solución

UNIDAD 4

5.1 Habilidades técnicas

5.1.1 Análisis

5.1.2 Planeación estratégica

5.1.3 Gestión de proyectos

5.2 Habilidades interpersonales

5.2.1 Comunicación

5.2.2 Negociación

5.2.3 Manejo de conflictos

5.3 Pensamiento crítico y resolución de problemas

5.4 Desarrollo de competencias

5.5.1 Éticas

5.5.2 Responsabilidad profesional

UNIDAD 5

Unidad 6. Teorías y enfoques que sustentan la consultoría

6.1 Enfoques teóricos

6.1.1 Teorías del cambio organizacional y gestión del conocimiento

6.2 Modelos de intervención en las organizaciones

6.3 Principios de la psicología organizacional

6.3.1 Relación con la consultoría

6.4 Tendencias actuales

6.4.1 Enfoques ágiles

6.4.2 Pensamiento sistémico

UNIDAD 6

CRITERIOS DE EVALUACIÓN POR PARCIAL

1ER. PARCIAL	30%	
CONTROL DE LECTURA U2		10%
ENTREGA DE PROYECTO U3		20%
2DO. PARCIAL	40%	
EVALUACIÓN PARCIAL U4		10%
FORO DE DISCUSIÓN U5		15%
EVALUACIÓN PARCIAL U6		15%
3ER. PARCIAL	30%	
ENTREGA DEL PROYECTO FINAL U7		30%
TOTAL	100%	

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Semana	1	2	3	4	5	6	7
Actividad	Evaluación diagnóstica Foro de expectativas	Control de lectura	Primera entrega de proyecto	Evaluación parcial de conocimientos	Foro de discusión	Evaluación parcial de conocimientos	Entrega de proyecto final
Porcentaje de la evaluación	0%	10%	20%	10%	15%	15%	30%

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Semana	Actividad	Descripción	Evaluación (%)	Fecha límite
1	Evaluación Diagnóstica	Evaluación de conocimientos antes de iniciar	0%	9 nov 2025
	Foro de Expectativas	Responde las preguntas reflexivas (mínimo 200 palabras) y comenta a dos compañeros.	0%	
2	Control de Lectura	Lee el documento: <i>Aspectos generales sobre el origen y conformación de los servicios consultivos</i> y responde las preguntas.	10%	9 nov 2025
3	Primera Entrega de Proyecto	Diagnóstico inicial del problema de la organización seleccionada.	20%	16 nov 2025
4	Evaluación Parcial de Conocimientos 1	Evaluación de conocimientos de las Unidades 1 a 3.	10%	23 nov 2025
5	Foro de Discusión	Análisis de Caso. Publica tu respuesta (mínimo 200 palabras) y comenta a dos compañeros.	15%	30 nov 2025
6	Evaluación Parcial de Conocimientos 2	Evaluación de conocimientos de las unidades 4 a 6.	15%	7 dic 2025
7	Entrega de Proyecto Final	Presentación final de la estrategia de consultoría con plan de acción.	30%	12 dic 2025

PRIMERA ENTREGA DEL PROYECTO

Título: Desarrollo de una estrategia de consultoría organizacional

Objetivo: Crear una propuesta de consultoría, utilizando metodologías de análisis, herramientas tecnológicas y habilidades de comunicación con la finalidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos.

Instrucciones:

1. Describir la organización y la situación problemática, te puedes apoyar de alguna situación real o un caso simulado.
2. Analiza los factores internos y externos que están ocasionando el problema.
3. Define la metodología a implementar para dar solución a la situación problemática.
4. Justifica la metodología a implementar, de manera clara y precisa.
5. Presenta las conclusiones preliminares de tu análisis.

Entregas:

- **Unidad 2:** Diagnóstico inicial del problema de la organización seleccionada.
- **Unidad 7:** Presentación final de la estrategia de consultoría con plan de acción.

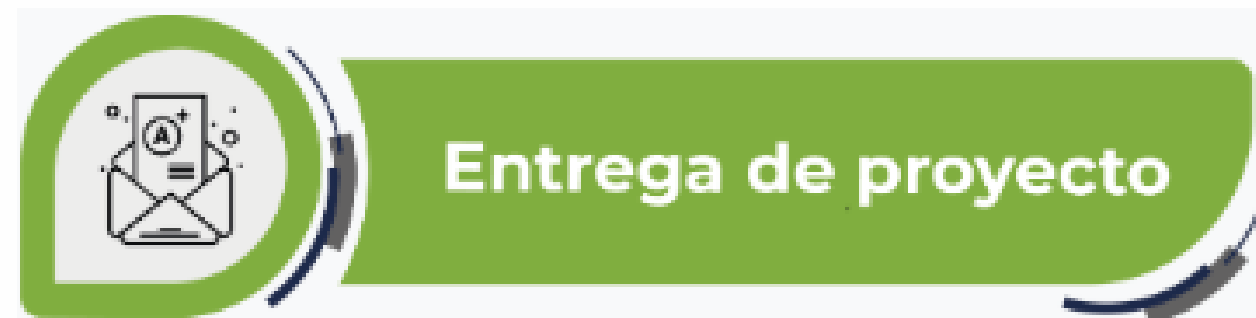
Notas Finales:

- Es obligatorio entregar ambas fases del proyecto (parcial y final) para la acreditación de la asignatura.
- Se espera un nivel de argumentación profesional y estructurado, aplicable en el ámbito real de consultoría.

Criterios de evaluación para ambas entregas:

- Claridad, coherencia y redacción
- Aplicación de los contenidos teóricos de la unidad
- Pertinencia y justificación de cada elemento
- Cumplimiento de formato y fechas

Porcentaje de evaluación: 20%



ENTREGA DE PROYECTO FINAL

Presentación final de la estrategia de consultoría organizacional

Desarrollo de una estrategia de consultoría organizacional

Entrega 2: Presentación final del proyecto

Objetivo de la entrega:

Con base en el diagnóstico presentado en la Unidad 2, diseña y presenta una estrategia integral de consultoría organizacional que ofrezca una solución viable y profesional al problema identificado. La propuesta deberá incluir una ruta de intervención clara, argumentada y alineada con los principios éticos del ejercicio profesional.

Tu entrega debe estructurarse como un informe profesional de consultoría e incluir los siguientes apartados:

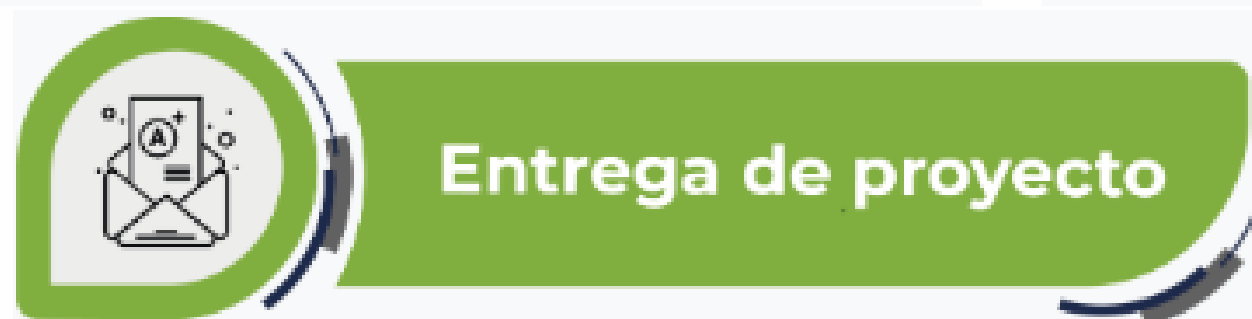
- Resumen ejecutivo
- Contextualización del caso

- Marco metodológico
- Estrategia de intervención
- Plan de acción
- Ética y responsabilidad profesional
- Conclusiones y recomendaciones finales

• Criterios de evaluación para ambas entregas:

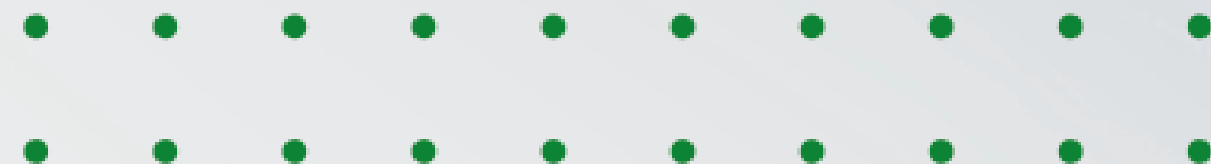
- Claridad, coherencia y redacción
- Aplicación de los contenidos teóricos de la unidad
- Pertinencia y justificación de cada elemento
- Cumplimiento de formato y fechas

Porcentaje de evaluación: 30%

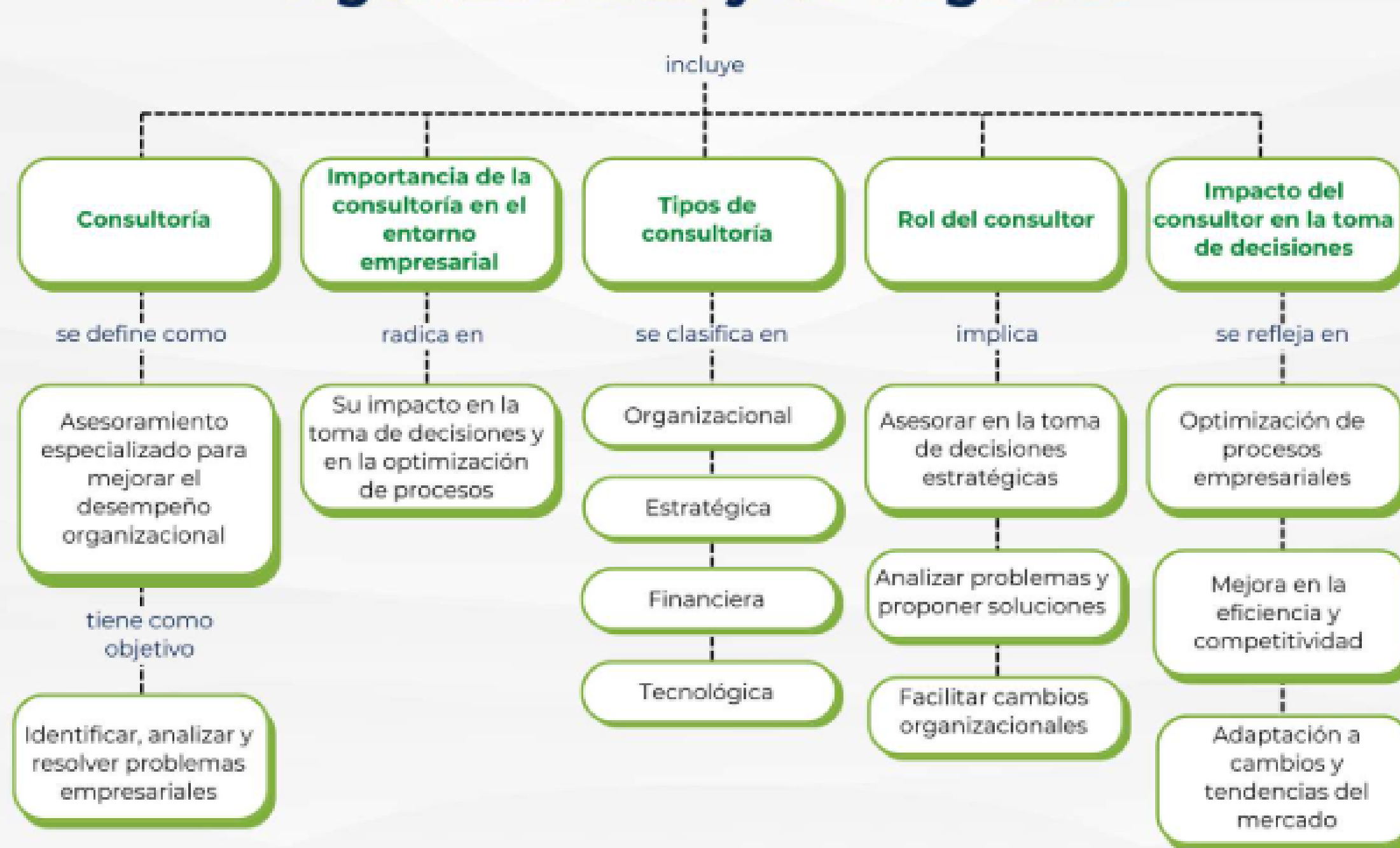




Fundamentos de la Consultoría Estratégica



Panorama general de la consultoría organizacional y de negocios



MAPA CONCEPTUAL U-1

1.- Fundamentos de la Consultoría Estratégica

1.1 Consultoría

Definición de Consultoría

La consultoría es una actividad profesional que consiste en ofrecer asesoramiento experto a empresas, organizaciones o individuos en un área específica. Este servicio busca identificar problemas, oportunidades de mejora y proponer soluciones adaptadas a las necesidades del cliente.

Objetivos Concretos de la Consultoría

- **Diagnosticar** problemas y oportunidades dentro de una organización.
- **Proponer** estrategias y metodologías para mejorar el desempeño empresarial.
- **Implementar** cambios y capacitar al personal en nuevas prácticas o tecnologías.
- **Acompañar** la toma de decisiones con información basada en análisis y mejores prácticas.

1.- Fundamentos de la Consultoría Estratégica

1.2 Importancia de la Consultoría en el Entorno Empresarial

Importancia de la Consultoría

- **Optimización de procesos:** Un consultor identifica ineficiencias y proponer mejoras que aumenten la productividad y reduzcan costos.
- **Toma de decisiones basada en datos:** Las organizaciones pueden beneficiarse de análisis detallados y recomendaciones basadas en evidencia.
- **Adaptación al cambio:** La consultoría ayuda a las empresas a responder a cambios tecnológicos, regulatorios y de mercado.
- **Ventaja competitiva:** A través de estrategias innovadoras, las empresas pueden diferenciarse y mejorar su posición en el mercado.

Enfoques de la Consultoría

En el ámbito de la consultoría, existen diversos enfoques que los consultores pueden adoptar para ayudar a las organizaciones a alcanzar sus objetivos. Cada uno de estos enfoques se centra en un aspecto diferente de la organización y utiliza herramientas y técnicas específicas para lograr resultados óptimos. La combinación de estos enfoques puede proporcionar una solución integral y efectiva para los desafíos empresariales. Tres de los enfoques más comunes son:

Enfoque Estratégico

Se centra en la **dirección general y los objetivos a largo plazo** de la organización. Los consultores que adoptan este enfoque trabajan con los líderes de la empresa para definir la visión, misión y valores, así como para desarrollar estrategias que permitan alcanzar los objetivos establecidos. Es fundamental para asegurar que la organización esté tomando las decisiones correctas para su éxito a largo plazo.

Enfoque de Procesos

Se centra en **mejorar la eficiencia y la efectividad de los procesos internos** de la organización. Los consultores que adoptan este enfoque analizan los procesos existentes, identifican cuellos de botella y áreas de mejora, y proponen soluciones para optimizar el flujo de trabajo. Este enfoque es esencial para reducir costos, mejorar la calidad y aumentar la satisfacción del cliente.

Enfoque de Personas

El enfoque de personas se centra en **el capital humano de la organización**. Los consultores que adoptan este enfoque trabajan con los empleados para mejorar su desempeño, motivación y compromiso. Este enfoque es fundamental para crear un ambiente de trabajo positivo y productivo, donde los empleados se sientan valorados y motivados.

1.- Fundamentos de la Consultoría Estratégica

1.3 Tipos de Consultoría

Tipos de Consultoría

- **Consultoría Organizacional:** Optimización de la estructura, procesos y cultura de una empresa. Ayuda a mejorar la eficiencia interna y la coordinación entre áreas.
- **Consultoría Estratégica:** se centra en la planificación y dirección de negocios, ayudando a las organizaciones a definir objetivos a largo plazo y diseñar estrategias competitivas que les permitan posicionarse en el mercado.

Tipos de Consultoría

- **Consultoría Financiera:** Es el análisis detallado de los estados financieros, la identificación de riesgos y oportunidades y la implementación de soluciones personalizadas para optimizar su rentabilidad y eficiencia operativa.
- **Consultoría Tecnológica:** Es un servicio especializado que tiene como objetivo la transformación digital de las organizaciones a través de la adopción e implementación de nuevas tecnologías.

Otras Áreas de Consultoría

- **Consultoría en RRHH:** Enfocada en gestión del talento, capacitación y clima laboral.
- **Consultoría en Marketing:** Estrategias de branding, posicionamiento y publicidad digital.
- **Consultoría Ambiental:** Evaluaciones de impacto ambiental y estrategias de sostenibilidad.
- **Consultoría en Salud:** Optimización de procesos hospitalarios y políticas de salud pública.

Herramientas de la Consultoría

- **Análisis FODA** (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas): Para evaluar la posición estratégica de la organización.
- **Balanced Scorecard**: Para alinear las actividades con la estrategia de la organización.
- **Mapeo de Procesos**: Para visualizar y analizar los procesos existentes.
- **Encuestas de Clima Laboral**: Para medir la satisfacción y el compromiso de los empleados.

1.- Fundamentos de la Consultoría Estratégica

1.4 Rol del Consultor

Rol del Consultor

El consultor es un profesional clave en el desarrollo y ejecución de estrategias empresariales. Su impacto en las organizaciones se traduce en los siguientes aspectos:

Impacto en la Toma de Decisiones

Análisis de problemas:

- Identifican áreas de mejora dentro de la organización.
- Evalúan procesos, estructuras y modelos de negocio.
- Aplican metodologías analíticas para detectar problemas críticos

Impacto en la Toma de Decisiones

Recomendaciones estratégicas:

- Presentan soluciones viables y adaptadas a la realidad del negocio.
- Diseñan estrategias personalizadas alineadas con los objetivos empresariales.
- Integran tendencias del mercado y mejores prácticas.

Impacto en la Toma de Decisiones

Acompañamiento en la implementación:

- Guían la aplicación de cambios dentro de la organización.
- Aseguran la correcta adopción de nuevas prácticas y tecnologías.
- Evalúan el impacto y ajustan estrategias según resultados obtenidos

Habilidades Técnicas Clave de un Consultor

- **Recopilación de datos:** Obtener información relevante de diversas fuentes (primarias/secundarias).
- **Limpieza de datos:** Corregir errores y eliminar inconsistencias
- **Análisis estadístico:** Utilizan herramientas estadísticas y software especializado para realizar análisis descriptivos, predictivos y prescriptivos.
- **Interpretación de resultados:** Traducir los hallazgos en recomendaciones accionables.

Habilidades Blandas Clave de un Consultor

- **Escucha Activa:** Prestar atención a las necesidades reales del cliente.
- **Empatía:** Comprender la perspectiva del cliente.
- **Claridad:** Comunicar ideas de manera concisa.
- **Persuasión:** Influir en las decisiones del cliente.
- **Inteligencia emocional:** Resiliencia ante la frustración por obstáculos en el proceso de consultoría.

Habilidades Transversales Clave de un Consultor

- **Liderazgo de equipos:** La toma de decisiones, la motivación y la delegación son habilidades para asegurar que el equipo trabaje eficientemente y alcance los objetivos del proyecto.
- **Resolución de conflictos:** La escucha activa, la empatía y la inteligencia emocional son cruciales para entender las diferentes perspectivas y encontrar soluciones.
- **Comunicación y Negociación:** Convencer a un cliente de que adopte una nueva estrategia o invierta en una solución requiere habilidades de persuasión y comunicación.