
□ exposición del punto 5.1.5 al 5.1.7

Programa de trabajo

□ Análisis Preliminar

Estudio Preliminar. Mediante la captación de datos, la realización de entrevistas o la aplicación de otras técnicas para identificar los objetivos y las necesidades de la organización, determinando las áreas prioritarias de interés, los aspectos clave del contenido del proyecto y las hipótesis de trabajo a validar en fases posteriores de la actuación.

Programa de trabajo

- **Análisis detallado o trabajo de campo**
Se provee de equipos de trabajo con participación de los miembros de la organización demandante del servicio. Se realiza el trabajo de campo y análisis detallado de las áreas seleccionadas mediante la aplicación de las técnicas de consultoría que resulten adecuadas (diagramación y rediseño de procesos, la entrevista ad hoc, sistema de análisis organizacional, reuniones de grupo, etc.)
-

Programa de trabajo

□ Cierre de la Consultaría

A partir de los datos e indicadores obtenidos, el equipo de trabajo elabora un informe de diagnóstico y mejora de la organización. Éste contiene además de los contenidos del análisis, las conclusiones formuladas y las medidas o proyectos recomendados a la organización para subsanar las disfunciones apreciadas o mejorar las áreas analizadas.

Programa de trabajo

UNICOMPRA CONSULTING

□ Análisis Preliminar

1. Definición consensuada del posible ámbito de actuación
 2. Definición consensuada de fuentes y calendario posible
 3. Elaboración de un primer análisis ABC Proveedores y Volúmenes
 4. Entrega de un 1er. Informe con estimaciones de ahorro
-

Programa de trabajo

- Firma condiciones particulares y objetivos
 5. Análisis procedimiento de compras vigente
 6. Definición consensuada objetivos de ahorro
 7. Fase de entrevistas con compradores y proveedores vigentes
 8. Fase de negociación con los proveedores vigentes
 9. Sondeo y petición de alternativas de mercado
 10. Análisis y comparativas finales sobre las ofertas presentadas
 11. Toma de decisiones
 12. Preparación de acuerdos con proveedores
-

Programa de trabajo

- Cierre de la consultoría
 - 13. Entrega de análisis final
 - 14. Informe de situación y recomendaciones
 - 15. Aplicación horarios UNICOMPRA CONSULTING, sobre los ahorros comprometidos a un año vista
 - 16. Propuesta de continuidad
-

Costos de los servicios por contratar

Introducción

La determinación del precio para los servicios de consultoría es de forma diferente a ponerle precio a un servicio que utiliza materia prima y mano de obra de otras personas, ya que el principal insumo es el trabajo de uno mismo

Determinación de costos

- ❑ La mayoría de los consultores determina el precio del servicio de acuerdo al tiempo en horas invertido
 - ❑ Si son consultores expertos, cobrarán más por su propio tiempo que por usar a consultores más jóvenes y con menos experiencia
 - ❑ La tarifa varía dependiendo de la naturaleza de la tarea y la experiencia y habilidad del consultor
-

Determinación de costos

- Es importante que se cobre por un adecuado número de horas
 - Gastos de viaje
 - Algunas veces se le pide al consultor que ponga un precio a sus servicios por contrato
-

Determinación de costos

El contrato debe tomar en cuenta lo siguiente:

- El tiempo de servicio
 - Soporte técnico
 - Uso de computadora
 - Uso de servicios especiales
 - Gastos generales
-

Ejemplo

Consultoría de Software MX

- ❑ Cargos por servicios en el mes de Marzo
 - ❑ Cargos por servicios profesionales

Consultor Sr.	10 HR	\$75.00	\$750.00
Consultor Jr.	15 HR	\$35.00	\$525.00
Oficina	7 HR	\$18.00	\$126.00
Total	32 HR	\$1401.00	
 - ❑ Gastos generales: \$10,300 anuales/ 1030 HR por año = \$10.00 por hora
\$10.00 x 32 HR = \$320.00
 - ❑ Gastos de viaje:
 - ❑ Tarifa aérea a \$275.00 x 2 personas = \$550.00
 - ❑ Gastos diarios a \$120.00 x 3 días = \$375.00
 - ❑ Total del contrato = \$2,646.00
-

- Cuando se vende consultoría y otros servicios profesionales es improbable que se le cobre a los clientes por el 100% del tiempo del tiempo invertido. Es por eso que los trabajos por hora o por contrato sean lo suficientemente substanciales para cubrir los costos durante los periodos de baja demanda. Es por esto que la mitad del total de horas de trabajo se emplee en calcular los gastos generales. Es recomendable que se consiga contrato a largo plazo o mensualmente cuando sea posible.
 - Un error común entre los consultores nuevos o sin experiencia es sobreestimar el número de horas o los gastos extras en los que se puede incurrir. Si la política es cobrar solo una tarifa por hora más viáticos, se debe estar seguro que la tarifa cubrirá los requerimientos salariales, los gastos de operación y el porcentaje de utilidad que se desea.
-