

Asesoramiento empresarial: qué es y por qué es útil, POR JEYPA

Una consultoría de gestión ofrece apoyo continuo a las empresas y tiene como objetivo mejorar el negocio de los clientes en todas las facetas. Se trata de aumentar el valor económico de las empresas apoyadas para alcanzar los objetivos empresariales clásicos

La asesoría empresarial se refiere a un servicio profesional prestado por expertos en un campo concreto, cuyo objetivo es asistir a un cliente, asesorarle y ayudarle con necesidades y peticiones específicas.

Según JEYPA, asesoría en Getafe, con el paso del tiempo el asesoramiento empresarial ha adquirido una importancia creciente, al igual que el estudio de diversas prácticas de gestión empresarial y su análisis.

Lo que proporciona una asesoría es un apoyo que se deriva no sólo de las habilidades y la experiencia, sino también del conocimiento de los recursos estratégicos que permiten la generación de valor añadido según las necesidades particulares en las pequeñas, medianas o grandes empresas.

El uso de recursos estratégicos

El uso de recursos estratégicos sirve para encontrar y aplicar opciones y soluciones estratégicas de cierta relevancia, para que una organización en crisis pueda sobrevivir o una empresa en desarrollo pueda crecer.

No en vano, la flexibilidad y la rapidez de los procedimientos son aspectos decisivos en una empresa, y estos factores permiten optimizar el nivel de eficacia de los procesos internos.

La rapidez de los procedimientos también permite a las empresas enfrentarse a una competencia cada vez más feroz y en constante cambio.

Los servicios que ofrece una empresa de asesoramiento empresarial

Dirigir una empresa, independientemente de su tamaño, es una actividad que requiere importantes competencias sectoriales que no están al alcance de todos. Por ello, casi todas las empresas se centran en una actividad principal y luego confían a profesionales cualificados la gestión de los asuntos.

Hoy en día, además de garantizar una alta rentabilidad, es importante para ahorrar en los costes fijos y variables propios de una empresa.

La relación entre el cliente y el consultor

Dependiendo del tipo de colaboración que necesite el cliente, la relación entre el consultor y el cliente cambia. Otras variables importantes son la profesionalidad y el nivel de experiencia del consultor, y cada uno tiene una forma específica de abordar el trabajo.

Lo cierto es que para lograr los objetivos deseados es imprescindible que la relación creada entre la empresa y el consultor les permita trabajar de forma sinérgica.

Se trata, pues, de iniciar una colaboración que no puede prescindir de una relación de confianza y que debe basarse también en el intercambio de conocimientos. Debe quedar claro que nunca podrá haber un servicio de consultoría eficaz sin una colaboración adecuada entre las partes.

Intercambio de conocimientos

La transferencia de conocimientos acelera los tiempos de tramitación y exige la máxima transparencia mutua, también para la resolución de todas las solicitudes.

Se genera así un clima de confianza, que es también el resultado de la eventual situación de bienestar de la empresa.

El cliente necesita asesoramiento por muy diversos motivos: por ejemplo, problemas para encontrar la información que necesita, o imprevistos que han surgido en el último segundo y que hay que resolver.

En otros casos, sin embargo, puede haber simplemente una necesidad de conocimientos técnicos específicos o la necesidad de una reorganización completa de toda la estructura de la empresa; en resumen, cada caso es diferente, y el papel del consultor empresarial hoy en día es cada vez más variado y particularmente útil para una empresa, no sólo si está en dificultades.

Crisis empresarial y asesoría de gestión

La asesoría de gestión es una herramienta, pero no la única, que puede ayudar a cambiar la suerte de una empresa en dificultades.

Es en los momentos de crisis de la empresa cuando se hace necesaria la asesoría de gestión, ya que las crisis de la empresa suelen afectar a varios aspectos de la gestión.

De hecho, en la mayoría de los casos, las crisis de las empresas no están determinadas exclusivamente por razones financieras, sino que hay varios factores y causas que pueden conducir a una situación crítica.

Una crisis empresarial, de hecho, puede tener varias causas:

Puede deberse a la aplicación de estrategias de desarrollo incorrectas
Puede ser causada por políticas financieras erróneas que han llevado a situaciones de endeudamiento excesivo
Puede deberse a una percepción errónea o a la falta de percepción de la evolución del mercado de referencia
También puede ser provocado por un cambio de generación mal gestionado.

Cualquiera que sea la causa, la crisis de una empresa debe ser respondida rápidamente y con la cabeza fría.

Sin embargo, a menudo la alta dirección, sobre todo en las pequeñas y medianas empresas, está demasiado implicada, carece de lucidez y sangre fría para reaccionar con rapidez, eficacia y claridad.

Por ello, es útil acudir a una empresa de asesoramiento empresarial, que acompaña al empresario en un proceso de reestructuración general, abarcando no sólo los aspectos económicos, patrimoniales y financieros, sino también los estrictamente organizativos y de gestión de la empresa.

Asesoría de gestión: las 6 fases en las que se estructura

La actuación de una asesoría empresarial de gestión consta de 6 fases distintas: análisis, definición de objetivos, elaboración de un plan de acción, realización y ejecución del plan de acción, apoyo a la empresa y seguimiento constante.

Análisis: En esta fase se identifican las razones a largo y corto plazo de la crisis de la empresa

La definición de los objetivos: Esta fase se lleva a cabo en consulta con la dirección

Elaborar un plan de acción: En esta fase, no hay que dejar nada al azar. El calendario, los recursos a emplear, las responsabilidades: todo está incluido en un proyecto de desarrollo preciso

La realización y ejecución del plan de acción: En esta fase entran en juego todos los recursos de la empresa bajo la dirección del consultor

Seguimiento constante: La aplicación del plan de acción debe ser objeto de un seguimiento constante para aplicar medidas correctoras en caso necesario

La evaluación de los resultados obtenidos: El momento más importante de la retroalimentación, el más esperado tanto por la dirección como por el consultor.

Datos de contacto:

JEYPA gestoría en Getafe

Comunicado de prensa: Asesoramiento empresarial: qué es y por qué es útil

91 601 90 00/ 667 57

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Nacional](#) [Derecho](#) [Finanzas](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Madrid](#) [Logística](#) [Otros](#) [Servicios](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>