

## 1. Datos Generales de la asignatura

<b>Nombre de la asignatura:</b>	Negocio y Consultoría
<b>Clave de la asignatura:</b>	EGF-1701
<b>SATCA<sup>1</sup>:</b>	3-2-5
<b>Carrera:</b>	Ingeniería en Gestión Empresarial

## 2. Presentación

### Caracterización de la asignatura

La materia de Negocio y Consultoría se considera una asignatura fundamental en la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial, debido a que proporciona las herramientas necesarias e imprescindibles para poder realizar una eficiente administración de una consultoría dando las bases para establecer una empresa para la realización de consultorías empresariales

Su importancia radica en la el establecimiento de estrategias de organización de consultoría y la forma de comercializar los servicios de consultoría para desarrollar la consultoría empresarial y solucionar la problemática o necesidad de una empresa.

En la unidad 1 se explican los conceptos de la gestión de la consultoría y la necesidad de una buena administración de la consultoría como actividad empresarial. La unidad 2. Explica los conceptos y tipos de estrategias dentro de la organización de la consultoría. En la unidad 3 se define y conceptualiza la comercialización de los servicios de consultoría. En la unidad 4 se hace la determinación del tipo servicios facturables así como la descripción de los principales metodos en la determinación de honorarios. En la unidad 5 se define el tipo de estructura jurídica y organizacional de las empresas consultivas y por ultimo en la unidad 6 se lleva a cabo un proyecto para establecer un despacho consultor.

Esta asignatura está vinculada directamente con el desempeño profesional; se inserta casi al final de la trayectoria escolar; después de cursar aquéllas que proporcionan el desarrollo de competencias administrativas.

### Intención didáctica

Esta materia debe ser impartida por un docente con experiencia en el desarrollo

<sup>1</sup> Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos

de Consultoría. El temario se organiza, en cinco unidades, agrupando los contenidos conceptuales de la asignatura en las dos primeras unidades; en la tercera unidad se maneja el aspecto de la comercialización de la consultoría y cuarta unidad se manejan los costos y honorarios en que se incurren al realizar la consultoría y en la quinta unidad se maneja la estructura de las empresas consultivas.

En la primera unidad se aborda el planteamiento conceptual de la gestión de una consultoría, así como la necesidad de realizarse, y las dificultades que entraña su realización, de la misma manera se analizan los factores motivadores o a favor de la consultoría, así como de los factores que pueden obstaculizarla. La consultoría como actividad empresarial, y la consultoría como un servicio profesional. Concluyendo con el análisis de la matriz de la gestión.

En la segunda unidad se abordan el concepto de estrategia así como las estrategias específicas a aplicar en la organización de una consultoría.

Para la tercera unidad se analiza el concepto de comercialización así como los principios fundamentales a los que se debe apegar al realizar una consultoría, las técnicas y la administración del proceso de comercialización.

En la cuarta unidad se analizan los costos, así como los principales métodos para la determinación de los honorarios.

En la quinta y última unidad comprende la estructuración de una empresa consultiva, sus formas jurídicas de constituirse. El personal esencial operativo así como la estructura organizacional típica de una empresa consultiva.

El enfoque sugerido para la materia requiere que las actividades prácticas de consultoría promuevan en el estudiante, el desarrollo de habilidades para el análisis, interpretación de información, comunicación, establecer criterios de evaluación, identificación, manejo y control de variables y datos relevantes; trabajo en equipo; asimismo, propicien procesos intelectuales los cuales lo encaminan hacia la investigación, a la aplicación de conocimientos y la solución de problemas.

La lista de actividades de aprendizaje no es exhaustiva, se sugieren sobre todo las necesarias para hacer significativo y efectivo el aprendizaje. Algunas de las actividades sugeridas pueden hacerse como actividad extra clase y comenzar el tratamiento en clase a partir de la discusión de los resultados de las observaciones.

En las actividades de aprendizaje sugeridas, generalmente se propone la formalización de los conceptos a partir de experiencias concretas; se busca que el alumno tenga el primer contacto con el concepto en forma concreta y sea a través de la observación, la reflexión, discusión, la formalización; la resolución de

problemas se hará después de este proceso.

En el transcurso de las actividades programadas es muy importante que el estudiante aprenda a valorarlas y entienda que está construyendo su hacer futuro y en consecuencia actúe de una manera profesional; de igual manera, aprecie la importancia del conocimiento y los hábitos de trabajo; desarrolle la precisión y, la puntualidad, el entusiasmo, el interés, la tenacidad, la flexibilidad y la autonomía.

Es necesario que el profesor ponga atención y cuidado en estos aspectos en el desarrollo de las actividades de aprendizaje de esta asignatura

**3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa**

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones
Ocotlán, Jalisco Agosto-Diciembre 2016.	M. en C. Verónica Villalvazo Mateos M. en C. Luis Humberto Anguiano Bermúdez Lic. Gabriela Silva Figueroa M. A. Fco. Javier Eduardo Bustos Lara M.A. Adriana Zepeda Barragán M.A. Soledad Castellanos Villarruel. M. en C. Magda Sagrario Velázquez López M.E.D.I Mónica Isabel Martínez Negrete M.A. Julio César Servín Vidaña.	Reunión de trabajo de la Academia de Ingeniería en Gestión Empresarial del Instituto Tecnológico de Ocotlán, para el diseño del módulo de especialidad.

**4. Competencia(s) a desarrollar**

<b>Competencia(s) específica(s) de la asignatura</b>
<p>Competencias Específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar y aplicar habilidades directivas con la finalidad de aportar sus capacidades y conocimientos para administrar eficaz y eficientemente la administración de una consultoría.</li> </ul>

**5. Competencias previas**

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicar el proceso administrativo</li> <li>• Desarrollar planes y programas estratégicos</li> <li>• Analizar e interpretar datos estadísticos</li> <li>• Diagnosticar la problemática en situaciones de contingencia e incertidumbre y presentar alternativas de solución.</li> <li>• Evaluar sistemas y modelos administrativos</li> </ul>
--

**6. Temario**

No.	Temas	Subtemas
1	Administración de una consultoría	1.1 Concepto de la gestión de la consultoría. 1.2 Necesidad de la administración de

		<p>una consultoría</p> <p>1.3 Dificultades en la administración de una consultoría como profesión.</p> <p>1.4 Factores que motivan la aparición de la administración de la consultoría.</p> <p>1.5 La consultoría como una actividad empresarial.</p> <p>1.6 La consultoría como un servicio profesional.</p> <p>1.7 Matriz de la gestión</p>
2	Estrategias de la organización de consultoría	<p>2.1 Concepto de estrategia.</p> <p>2.2 Determinación de las metas y objetivos</p> <p>2.3 Tipos de estrategias</p> <p>2.3.1 Margen competitivo</p> <p>2.3.2 Servicios y productos</p> <p>2.3.3 Estrategias de la Investigación:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Crecimiento y Expansión</li> <li>2. Fusiones y adquisiciones</li> <li>3. Redes y alianzas estratégicas</li> </ol> <p>Internacionalización.</p>
3	La comercialización en los servicios de consultoría	<p>3.1 Definición y conceptualización de comercialización</p> <p>3.2 Principios fundamentales en la comercialización de la consultoría</p> <p>3.3 Técnicas de comercialización de una empresa</p> <p>3.4 Administración del proceso de comercialización</p> <p>3.4.1 Programa de comercialización.</p>
4	Costos y Honorarios	<p>4.1 Actividades generadoras de ingresos</p> <p>4.2 Servicios facturables</p> <p>4.2.1 Servicios que no se pueden cobrar directamente</p> <p>4.2.2 Servicios prestados gratuitamente a los clientes</p> <p>4.3 Calculo del costo de los servicios facturables</p> <p>4.4 Métodos principales en la</p>

		<p>determinación de los honorarios</p> <p>4.4.1 Honorarios en forma de porcentaje</p> <p>4.4.2 Honorarios por unidad de tiempo.</p>
5	Estructura de las empresas consultivas	<p>5.1 Estructuras jurídicas de las empresas consultivas</p> <p>5.2 Estructuración del personal esencial operativo</p> <p>5.3 Estructura organizacional de una empresa consultiva</p>
6	Proyecto para establecer un despacho consultor	6.1 Elaborar Proyecto para establecer un despacho consultor

## 7. Actividades de aprendizaje de los temas

Nombre de tema: <b>Unidad 1: Administración de una consultoría</b>	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Comprender el concepto de la gestoría de una consultoría</p> <p>Genéricas:</p> <p>Competencias instrumentales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>• Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>• Capacidad de planificar y organizar</li> <li>• Comunicación oral y escrita</li> <li>• Habilidades básicas en el manejo de computadora</li> <li>• Solución de problemas</li> <li>• Toma de decisiones</li> <li>• Liderazgo</li> </ul> <p>Competencias interpersonales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Habilidades interpersonales</li> <li>• Capacidad de comunicación con profesionales de otras áreas</li> <li>• Compromiso ético</li> <li>• Capacidad crítica y autocrítica</li> <li>• Apreciación de la diversidad y multiculturalidad</li> <li>• Habilidad para trabajar en un ambiente laboral.</li> </ul> <p>Competencias sistémicas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica</li> <li>• Habilidades de investigación</li> <li>• Capacidad de aprender.</li> <li>• Preocupación por la calidad.</li> <li>• Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones</li> <li>• Habilidad para trabajar en forma autónoma</li> <li>• Capacidad para generar nuevas ideas.</li> <li>• Capacidad para diseñar y gestionar proyectos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigar, analizar e Identificar aspectos como el concepto, necesidad y dificultades de la gestión de consultoría</li> <li>• Realizar un informe de los factores que propiciaron la aparición de la gestión de la consultoría.</li> <li>• Realizar una tabla comparativa de la consultoría como actividad empresarial vs. la consultoría como servicio profesional.</li> <li>• Elaborar un informe de los factores a considerar al gestionar una consultoría.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Iniciativa y espíritu emprendedor</li> <li>• Búsqueda del logro.</li> </ul>	
<p>Nombre de tema: <b>Unidad 2:</b> Estrategias de la organización de consultoría</p>	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Comprender la relación de la administración estratégica como base de la administración de una consultoría</p> <p>Genéricas:</p> <p>Competencias instrumentales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>• Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>• Capacidad de planificar y organizar</li> <li>• Comunicación oral y escrita</li> <li>• Habilidades básicas en el manejo de computadora</li> <li>• Solución de problemas</li> <li>• Toma de decisiones</li> <li>• Liderazgo</li> </ul> <p>Competencias interpersonales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Habilidades interpersonales</li> <li>• Capacidad de comunicación con profesionales de otras áreas</li> <li>• Compromiso ético</li> <li>• Capacidad crítica y autocrítica</li> <li>• Apreciación de la diversidad y multiculturalidad</li> <li>• Habilidad para trabajar en un ambiente laboral</li> <li>•</li> </ul> <p>Competencias sistémicas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica</li> <li>• Habilidades de investigación</li> <li>• Capacidad de aprender.</li> <li>• Preocupación por la calidad.</li> <li>• Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones</li> <li>• Habilidad para trabajar en forma autónoma</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigar el concepto e importancia de la estrategia, objetivo y metas, presentarlo como informe.</li> <li>• Investigar y presentar un ensayo de los diferentes tipos de estrategias en la gestión de consultoría:             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Margen competitivo</li> <li>▪ Estrategia de investigación</li> <li>▪ Servicios y productos</li> <li>▪ La base del cliente</li> <li>▪ Crecimiento y Expansión</li> <li>▪ Fusiones y Adquisiciones</li> <li>▪ Redes y Alianzas estratégicas</li> <li>▪ Internacionalización.</li> </ul> </li> <li>• Organizar una mesa redonda sobre la conveniencia del uso de cada estrategia.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad para generar nuevas ideas.</li> <li>• Capacidad para diseñar y gestionar proyectos</li> <li>• Iniciativa y espíritu emprendedor</li> <li>• Búsqueda del logro.</li> </ul>	
<p>Nombre de tema: <b>Unidad 3:</b> La comercialización en los servicios de consultoría</p>	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Comprender la comercialización de los servicios de consultoría</p> <p>Genéricas:</p> <p>Competencias instrumentales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>• Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>• Capacidad de planificar y organizar</li> <li>• Comunicación oral y escrita</li> <li>• Habilidades básicas en el manejo de computadora</li> <li>• Solución de problemas</li> <li>• Toma de decisiones</li> <li>• Liderazgo</li> </ul> <p>Competencias interpersonales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Habilidades interpersonales</li> <li>• Capacidad de comunicación con profesionales de otras áreas</li> <li>• Compromiso ético</li> <li>• Capacidad crítica y autocrítica</li> <li>• Apreciación de la diversidad y multiculturalidad</li> <li>• Habilidad para trabajar en un ambiente laboral</li> </ul> <p>Competencias sistémicas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica</li> <li>• Habilidades de investigación</li> <li>• Capacidad de aprender.</li> <li>• Preocupación por la calidad.</li> <li>• Capacidad de adaptarse a nuevas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigar cómo se comercializan los servicios de consultoría, mediante un informe.</li> <li>• Realizar un mapa conceptual de los principios fundamentales de la comercialización de la consultoría.</li> <li>• Realizar un ensayo de la aplicación de los principios.</li> <li>• Informe sobre las técnicas de comercialización:             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contacto en frío</li> <li>▪ Contacto basado en recomendaciones</li> <li>▪ Presentación de propuestas</li> <li>▪ Comercialización con clientes antiguos</li> </ul> </li> </ul>

<p>situaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para trabajar en forma autónoma</li> <li>• Capacidad para generar nuevas ideas.</li> <li>• Capacidad para diseñar y gestionar proyectos</li> <li>• Iniciativa y espíritu emprendedor</li> <li>• Búsqueda del logro.</li> </ul>	
<p>Nombre de tema: <b>Unidad 4:</b> Costos y Honorarios</p>	
<p>Competencias</p>	<p>Actividades de aprendizaje</p>
<p>Específica(s): Reconocer y diferenciar los Costos y Honorarios</p> <p>Genéricas:</p> <p>Competencias instrumentales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>• Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>• Capacidad de planificar y organizar</li> <li>• Comunicación oral y escrita</li> <li>• Habilidades básicas en el manejo de computadora</li> <li>• Solución de problemas</li> <li>• Toma de decisiones</li> <li>• Liderazgo</li> </ul> <p>Competencias interpersonales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Habilidades interpersonales</li> <li>• Capacidad de comunicación con profesionales de otras áreas</li> <li>• Compromiso ético</li> <li>• Capacidad crítica y autocrítica</li> <li>• Apreciación de la diversidad y multiculturalidad</li> <li>• Habilidad para trabajar en un ambiente laboral</li> </ul> <p>Competencias sistémicas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica</li> <li>• Habilidades de investigación</li> <li>• Capacidad de aprender.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En equipos de trabajo investigar, presentar y exponer informe respecto a las actividades generadoras de ingresos, los servicios que son facturables, los servicios que no se pueden cobrar directamente, así como los que se prestan gratuitamente.</li> <li>• Investigar el cálculo del costo de los servicios facturables mediante un caso.</li> <li>• Presentar un ensayo con los principales métodos para determinación de los honorarios.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preocupación por la calidad.</li> <li>• Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones</li> <li>• Habilidad para trabajar en forma autónoma</li> <li>• Capacidad para generar nuevas ideas.</li> <li>• Capacidad para diseñar y gestionar proyectos</li> <li>• Iniciativa y espíritu emprendedor</li> <li>• Búsqueda del logro.</li> </ul>	
<p>Nombre de tema: <b>Unidad 5:</b> Estructura de las empresas consultivas</p>	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Implementar la estructura de la empresa consultiva.</p> <p>Genéricas:</p> <p>Competencias instrumentales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>• Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>• Capacidad de planificar y organizar</li> <li>• Comunicación oral y escrita</li> <li>• Habilidades básicas en el manejo de computadora</li> <li>• Solución de problemas</li> <li>• Toma de decisiones</li> <li>• Liderazgo</li> </ul> <p>Competencias interpersonales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Habilidades interpersonales</li> <li>• Capacidad de comunicación con profesionales de otras áreas</li> <li>• Compromiso ético</li> <li>• Capacidad crítica y autocrítica</li> <li>• Apreciación de la diversidad y multiculturalidad</li> <li>• Habilidad para trabajar en un ambiente laboral</li> </ul> <p>Competencias sistémicas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informe de las diversas formas jurídicas como se puede constituir una empresa consultiva.</li> <li>• Investigar la estructuración esencial del personal de una empresa consultiva.</li> <li>• Realizar un organigrama típico de una empresa consultiva.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidades de investigación</li> <li>• Capacidad de aprender.</li> <li>• Preocupación por la calidad.</li> <li>• Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones</li> <li>• Habilidad para trabajar en forma autónoma</li> <li>• Capacidad para generar nuevas ideas.</li> <li>• Capacidad para diseñar y gestionar proyectos</li> <li>• Iniciativa y espíritu emprendedor</li> <li>• Búsqueda del logro.</li> </ul>	
<p>Nombre de tema: <b>Unidad 6:</b> Proyecto para establecer un despacho consultor</p>	
<p>Competencias</p>	<p>Actividades de aprendizaje</p>
<p>Específica(s): Implementar la estructura de la empresa consultiva.</p> <p>Genéricas:</p> <p>Competencias instrumentales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>• Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>• Capacidad de planificar y organizar</li> <li>• Comunicación oral y escrita</li> <li>• Habilidades básicas en el manejo de computadora</li> <li>• Solución de problemas</li> <li>• Toma de decisiones</li> <li>• Liderazgo</li> </ul> <p>Competencias interpersonales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Habilidades interpersonales</li> <li>• Capacidad de comunicación con profesionales de otras áreas</li> <li>• Compromiso ético</li> <li>• Capacidad crítica y autocrítica</li> <li>• Apreciación de la diversidad y multiculturalidad</li> <li>• Habilidad para trabajar en un ambiente laboral</li> </ul> <p>Competencias sistémicas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En equipos de trabajo desarrollar un proyecto para implementar una empresa consultiva</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica</li> <li>• Habilidades de investigación</li> <li>• Capacidad de aprender.</li> <li>• Preocupación por la calidad.</li> <li>• Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones</li> <li>• Habilidad para trabajar en forma autónoma</li> <li>• Capacidad para generar nuevas ideas.</li> <li>• Capacidad para diseñar y gestionar proyectos</li> <li>• Iniciativa y espíritu emprendedor</li> <li>• Búsqueda del logro.</li> </ul>	
---	--

### 8. Práctica(s)

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar una investigación relacionada con el desarrollo de empresas ubicadas en la región, utilizando fuentes directas e indirectas.</li> <li>• Realizar un reporte donde se incluyan las conclusiones sobre los principales temas y posibles conclusiones.</li> <li>• Desarrollar una estructura organizacional y jurídica de una consultoría</li> <li>• Desarrollar un proyecto para implementar un despacho consultor.</li> </ul>
--

### 9. Proyecto de asignatura

<p>El objetivo del proyecto que planteé el docente que imparta esta asignatura, es demostrar el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fundamentación:</b> marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) en el cual se fundamenta el proyecto de acuerdo con un diagnóstico realizado, mismo que permite a los estudiantes lograr la comprensión de la realidad o situación objeto de estudio para definir un proceso de intervención o hacer el diseño de un modelo.</li> <li>• <b>Planeación:</b> con base en el diagnóstico en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los estudiantes con asesoría del docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitario, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.</li> <li>• <b>Ejecución:</b> consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto realizada por parte</li> </ul>
---

de los estudiantes con asesoría del docente, es decir en la intervención (social, empresarial), o construcción del modelo propuesto según el tipo de proyecto, es la fase de mayor duración que implica el desempeño de las competencias genéricas y específicas a desarrollar.

- **Evaluación:** es la fase final que aplica un juicio de valor en el contexto laboral-profesión, social e investigativo, ésta se debe realizar a través del reconocimiento de logros y aspectos a mejorar se estará promoviendo el concepto de “evaluación para la mejora continua”, la metacognición, el desarrollo del pensamiento crítico y reflexivo en los estudiantes.

## 10. Evaluación por competencias

Son las técnicas, instrumentos y herramientas sugeridas para constatar los desempeños académicos de las actividades de aprendizaje.

La evaluación de la asignatura se hará con base en siguiente desempeño:

- Ensayos
- Mapas conceptuales
- Reportes de investigación
- Uso de software en la presentación de trabajos
- Bitácoras de evidencias
- Tablas comparativas y de gráficos
- Discusión grupal de resultados
- Examen escrito para comprobar el manejo de aspectos teóricos
- Redacción y presentación de informes
- Exposiciones individuales y/o grupales

## 11. Fuentes de información

### Libros:

- Barker, A. & Block, P. (2010). Consultoría sin fisuras. Bogotá: Gránica.
- Stephen, R. & Coulter, A. (2009). Administración. México: Prentice Hall.
- Kubr, M. (2012). La Consultoría de Empresas, Guía para la profesión. Barcelona: Limusa.
- Audirac, Carlos. (2007). Desarrollo Organizacional y Consultoría. México: Trillas.
- Audirac, Carlos. (2014). ABC del Desarrollo Estratégico. México: Limusa.
- Cohen, W. (2013). Como ser un consultor exitoso. Bogotá: Norma.

### Fuentes electrónicas:

[www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx)  
[www.degerencia.com](http://www.degerencia.com)