

DIAGNÓSTICO Y JUNTA DE GESTIÓN ESTRATEGICA

INTRODUCCIÓN

En nuestras intervenciones en múltiples empresas de diversos tamaños y de todos los sectores económicos hemos encontrado que todas presentan deficiencias debido a la administración de la información y la lentitud en la toma de decisiones, lo cual lleva a bajos o nulos rendimientos sobre la inversión y la generación de múltiples riesgos. Esto las puede poner en dificultades e incluso conducir a la quiebra, lo cual sucede por varias razones, tales como no tener el personal adecuado, concentrar todas las decisiones en la alta gerencia, no tener una adecuada planeación estratégica, no tener presupuestos, no realizar los análisis de rentabilidad y liquidez oportunamente, dedicar demasiado tiempo a lo táctico y casi ningún tiempo a lo estratégico.

Con el ánimo de contribuir al fortalecimiento empresarial y al desarrollo de habilidades gerenciales hemos desarrollado una metodología de PLANEACIÓN ESTRATÉGICA A LA INVERSA, la cual partiendo de la inversión real en el negocio, del análisis de la economía, de la capacidad física, humana y financiera de la empresa, de las oportunidades y amenazas del sector propio a la empresa, nos permite efectuar diagnóstico y proyección del negocio con modelos financieros que hemos desarrollado y aplicado a más de 50 empresas.

Presentamos a su consideración nuestra oferta de DIAGNÓSTICO Y JUNTA ESTRATÉGICA, cuyo objetivo fundamental es determinar la situación real de la empresa, realizar un planeamiento estratégico acompañado de proyecciones de resultados y flujo de caja a 60 meses para el logro de los objetivos propuestos y un seguimiento mensual que permita incrementar la rentabilidad y minimizar los riesgos, la misma funciona de la siguiente forma:

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

Se revisan los estados financieros históricos de la empresa de los últimos tres años, se revisan todas las áreas (comercial, laboral, jurídica, contable, tributaria y financiera) y se determinan las probabilidades de mejora de la rentabilidad y de reducción de los riesgos. Se presentan proyecciones financieras a 60 meses de estado de resultados y flujo de caja y una matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) en donde se presentan las diversas estrategias a llevar a cabo, esta actividad comprende lo siguiente:

- Elaboración de presupuesto de estado de resultados por áreas de negocio mensual proyectado a 5 años.
- Elaboración de presupuesto flujo de caja mensual proyectado a 5 años.
- Elaboración de matriz DOFA.
- Presentación de propuesta de indicadores de gestión de seguimiento de los resultados empresariales.
- Presentación a consideración de la gerencia de las recomendaciones sobre el presupuesto, sobre la base del estado de resultados por áreas de negocio y flujo de caja proyectados.

DEFINICIÓN DE JUNTA ESTRATÉGICA DE GESTIÓN

Independiente del tipo de junta directiva que por estatutos se encuentren determinada en las empresa (en las sociedades por acciones simplificadas o S.A.S., no se requiere legalmente) se propone la creación de una junta estratégica de gestión que se reúna periódicamente y analice la situación financiera y estratégica de la empresa, se recomienda que sea un número impar de miembros conformado por socios, ejecutivos de la empresa y miembros externos, dependiendo del tamaño y organigrama de la empresa.

COACHING JUNTA ESTRATÉGICA

Se propone un coaching mensual, el cual comprende las siguientes acciones:

- Coordinación de elaboración mensual por funcionarios de la empresa de informes de ejecución presupuestal de estado de resultados y flujo de caja por áreas de negocio.
- Realizar seguimiento mensual a los eeff y presentar recomendaciones sobre los mismos.
- Realizar seguimiento mensual a los indicadores de gestión y presentar recomendaciones sobre los mismos.
- Coordinación de juntas estratégicas mensuales.
- Elaboración de actas de juntas estratégicas mensuales.

METODOLOGÍA DE TRABAJO

- Se dirige la intervención por parte de José Arbey Maldonado Lenis y se involucran los consultores (se adjunta resúmenes de hojas de vida) que se requieran de acuerdo a las problemáticas detectadas, algunos de ellos intervienen directamente con el cliente y otros a través de reuniones internas en Grupo Coach S.A.S.

- Se realizarán reuniones con la gerencia y los ejecutivos de la empresa con el objeto de obtener la información para la elaboración de diagnóstico estratégico que incluye los presupuestos de estado de resultados y de flujo de caja proyectados a 5 años.
- Se presentarán propuestas de informes mensuales de seguimiento de las ejecuciones presupuestales de estado de resultados y flujo de caja
- Se presentarán propuestas de indicadores de gestión.
- Se realizan reuniones con la gerencia, el área financiera y los ejecutivos de la empresa para elaboración y presentación de informes mensuales de seguimiento de estado de resultados por áreas de negocio, flujo de caja e indicadores de gestión.
- Se coordinará la realización mensual de juntas estratégicas, con la elaboración del acta correspondiente, en las cuales se revisan los informes de ejecución de los presupuestos e indicadores de gestión y se tomen las decisiones pertinentes.