

# Módulo de Dirección y Consultoría



***BEST BUSINESS SERVICE***

***Líder en Estrategias para el  
Crecimiento y Consolidación de Empresas***

## Módulo de Dirección y Consultoría

El **Módulo de Dirección y Consultoría** aporta los siguientes instrumentos y conocimientos, con el rigor y sencillez que ninguna otra solución del mercado ha sido capaz de alcanzar.

- Auditorías Internas de Gestión

Incluye: Gestión Integral de Empresa, Benchmarking, Riesgos Jurídicos, Gestión Gerencial, Administración y Control, Satisfacción del Cliente, Económico Financiero, Posicionamiento y Cash Management para Pymes.

Saber qué se tiene que mejorar y qué se tiene que corregir, además de los resultados de las medidas adoptadas para ello en el tiempo, es esencial para que una empresa sepa manejarse en el corto y medio plazo.

Las auditorías evalúan y controlan la calidad de ejecución en las diferentes áreas en un momento determinado y miden su evolución.

Esa es la finalidad de las Auditorías Internas de Gestión. Crear y desarrollar una cultura organizativa que no sacrifique ninguno de los dos principios básicos de toda organización con espíritu de supervivencia hacerlo bien hoy y mejor mañana.

- Interpretación, Proyección y Análisis de Estados Financieros

Hace fácil la obtención de información necesaria y su interpretación para la mejora de la toma de decisiones en el día a día. Analiza la evolución y la situación actual de la empresa. Diagnostica las causas y consecuencias de dicha situación.

- Planificación Empresarial

Plan de Negocios, Plan de Marketing, Plan de Exportaciones. El sistema guía y tutela durante el desarrollo de los planes.

- Previsiones

El Sistema Experto de Previsiones Empresariales, es la solución inteligente para aumentar la fiabilidad de las previsiones de ventas. Hace fácil el proceso, indispensable para cualquier organización, de obtención de previsiones objetivas y fiables a corto plazo.

La empresa requiere de procesos cuantitativos, como el saber cuánto se va a vender, cuánto se tiene que comprar, cuándo se tiene que pagar, aportar rigor y alta fiabilidad a esos procesos nos permite gestionar mejor la liquidez del negocio y optimizar nuestros recursos financieros y humanos. El módulo de cálculo de previsiones permite, de forma sencilla aplicar, la última tecnología y metodología en previsiones empresariales a corto plazo (Box-Jenkins). El sistema utiliza S.I.P.

(Sistema Integral de Previsiones) como motor interno de previsiones desarrollado por la Universidad Politécnica de Cataluña.

Disminuye los costes inherentes a previsiones poco precisas, facilita a tu organización la metodología, con rigor científico, más avanzada (Box-Jenkins) sin necesidad de conocimientos informáticos ni estadísticos.

Para el cálculo de previsiones el módulo trabaja con series temporales de datos. Una serie temporal de datos representa los datos históricos para diferentes periodos de tiempo. Así por ejemplo una serie temporal puede contener los datos referentes a las ventas mensuales de un producto, a las compras trimestrales, el consumo diario de un determinado producto, etc. A partir de estos datos históricos el sistema calcula, mediante el S.I.P., las previsiones para los próximos periodos de, por ejemplo, las ventas mensuales, las compras trimestrales, etc., teniendo en cuenta toda la información contenida en los datos históricos, garantizando la máxima fiabilidad.

Por fin un sistema objetivo, dinámico, sencillo y sobre todo fiable de previsiones empresariales que en sólo unos segundos nos da las previsiones de venta de los próximos seis meses y las horquillas de confianza, utilizando Box-Jenkins, la metodología más contrastada y avalada a nivel mundial en previsiones a corto plazo.

- Presupuestos y Objetivos Comerciales

En sólo unos minutos, y sin ningún conocimiento técnico previo, permite obtener el presupuesto de ingresos-gastos, cuenta de resultados y objetivos detallados al nivel deseado. Así mismo, proporciona el control, seguimiento y proyección y simulación para cualquier concepto.

Jamás ha sido tan fácil y sencillo obtener el presupuesto de ingresos y gastos al nivel que desees, simular el impacto de tus decisiones y obtener los objetivos del próximo año. Su metodología ha sido la más premiada en creación y simulación de resultados por los mejores especialistas (Harvard Business School, Actualidad económica, PCWORLD).

- Análisis, interpretación y simulación financiera

Disfruta de la más potente aplicación para interpretar, analizar, proyectar, simular y comparar balances, cuentas de resultados y ratios. Por fin te olvidarás de las largas horas dedicadas a hojas de cálculo o presentación de resultados.

## **Objeto**

Incrementar la productividad organizativa y la motivación de empleados. Aportar la tecnología y medios necesarios para optimizar la estructura, aumentar la capacidad de decisión de los empleados, adaptarse con rapidez a los cambios y facilitar la comunicación con clientes y proveedores. Facilitar el cumplimiento de las normativas vigentes.

## **Fundamento**

La dirección tiene la responsabilidad de que la organización interactúe para desempeñar funciones esenciales que le ayuden a alcanzar sus metas. Dentro de sus funciones está el delegar facultades de decisión a sus empleados, ofrecer oportunidades de aprendizaje en los puestos de trabajo, aportar y coordinar los recursos organizacionales que posibiliten alcanzar las metas establecidas, facilitar la interacción con clientes y proveedores generando una memoria de organización, aprovechar sinergias que permitan compartir información y tecnología interna y externamente. El **Módulo de Dirección y Consultoría** nace por la sensación de la mayoría de gerentes de estar pilotando un avión a medida. Lo que requiere un cambio radical en la forma de organizar. Con estructuras más planas, mejor comunicadas, con decisiones just in time, aportando la información ausente, externa que permita navegar fiablemente por el caos, potenciando el empowerment de los empleados mediante el trabajo en equipo y la delegación efectiva casando competencias y recursos provocando la alineación de la organización hacia un crecimiento sostenido que armoniza productividad y clima social.

## **Procedimiento**

El **Módulo de Dirección y Consultoría** asienta las bases para medir analizar y mejorar las 13 dimensiones de la estructura organizativa desde las 5 estructurales: Estrategia, Cultura, Clima Social, Tamaño y Sistemas de Información. Hasta las 8 operativas de autoalimentación organizativa (capacidad de documentar las actividades y su accesibilidad), eficacia y flexibilidad de puestos de trabajo (capacidad de aumentar el rendimiento por empleado), estandarización (capacidad de gestionar las actividades esenciales como procesos y procedimientos, jerarquía (capacidad de armonizar flexibilidad y autoridad, definiendo responsabilidades y reportes, simplificación de la complejidad aportando sistemas que permitan decidir y actuar a un generalista como un especialista), Descentralización Centralizada (capacidad de integrar todos los procesos descentralizados), Incremento sostenido de la profesionalidad (capacidad de adaptar de forma sostenida los conocimientos de todo el personal), dimensión competitiva (capacidad de crear y mantener estructuras que permitan el desarrollo competitivo de la organización).

Proceso de Negocio 5GR (5 Grandes Retos) El 5GR es el modelo de gestión más avanzado de nuestro tiempo. Identifica los procesos, determina los objetivos y aporta los instrumentos que aseguran la supervivencia y competitividad empresarial.

La empresa para conseguir su rentabilidad se dirige al mercado dónde obtiene clientes que utilizan sus productos y servicios, creando así su reputación. La rotación que obtenga de clientes y/o productos/servicios depende de la rapidez con que adapte sus actividades a las nuevas necesidades del mercado. Dicha rapidez depende del rendimiento colectivo de los puestos de trabajo y éstos del rendimiento individual de las personas que lo desempeñan.

- Rentabilidad
- Reputación
- Rotación
- Rapidez
- Rendimiento

Sus 10 Razones:

1. Obtener una ventaja competitiva concreta
2. Crear una buena reputación
3. Tangibilizar los Activos estratégicos
4. Desarrollar una organización flexible
5. Potenciar la innovación
6. Potenciar la capacidad comercial
7. Controlar los costes no productivos
8. Capacidad de rentabilizar las inversiones a corto plazo
9. Dominar la construcción de pasivo
10. Aguantar las situaciones desfavorables

Potencia los 3 factores clave del Modelo de Negocio:

Facilita el alcanzar los objetivos con la máxima eficiencia (optimización de recursos), Explica y predice el comportamiento de la organización (anticipación, adaptación, polivalencia), Orienta las decisiones y acciones de sus individuos multiplicando su eficacia (rigor y firmeza en la acción).

Realiza las 5 funciones del cerebro (Inteligencia):

Recepción, Retención, Análisis, Comunicación y Control de la información.

Potencia, desarrolla y mejora los 5 procesos claves:

Planificación, Organización, Gestión, Control y Mejoras.

Fortalece los 5 factores clave de la organización:

1. Mayor cohesión y responsabilidad social.
2. Mayor alineación hacia las metas y objetivos.
3. Mayor flexibilidad en sus estructuras y coordinación de actividades.
4. Mayor vinculación con factores externos.
5. Cumplimiento de las normas y reglas establecidas por la sociedad.

