

2009

CAPSOL | AREA CONSULTORIA DE NEGOCIOS



Ariel Reinoso

CAPSOL

29/06/2009

Índice

Índice	1
Producto	2
Objetivos	3
Funcionalidades	4
Detalle Funcionalidades	5
Beneficios Empresariales	6
Caso Práctico	7
Video Demo	8
¿Por qué Capsol?	9
Metodología de Trabajo	10
Presupuesto	11
Tecnología	12
Utilidades	13
Referencias	14
Foro	15
Chat	16
F.A.Q	17

Producto

La Consultoría de Negocios es la provisión de asesoramiento en un área particular de expertise. Se considera ante todo como un método y un proceso para mejorar las prácticas de gestión empresarial.

La Consultoría de Negocios es una forma de proveer ayuda y asesoramiento sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, tratando de modificar o mejorar una situación, pero sin tener un control directo de la ejecución.

Nuestro servicio consiste en:

- Análisis, diseño, documentación, mejora e implementación de Procesos de Negocios.
- Capacitación en la ejecución de los procesos de negocios, en la generación de información y en el uso de sistemas.
- Definición de la información a generar, la forma de generarla y capacitación en el análisis de la misma mediante el uso de herramientas informáticas y de gestión.
- Planeamiento y Control de Flujos de Fondos.
- Cálculo de Costos, Costeo ABC y Punto de Equilibrio.

La Consultoría de Negocios puede prestarse en diferentes niveles de la empresa:

1. Operacional.
2. Jefatural.
3. Gerencial.
4. Propietarios.

Objetivos

Nuestros servicios en el área de Consultoría de Negocios tienen como objetivos:

- Organizar o mejorar los procesos de negocios de la empresa.
- Traducimos información compleja en conocimiento crítico, generando y utilizando información para la toma de decisiones.
- Comunicar la situación general de la empresa con claridad y objetividad.
- Anticipar y crear oportunidades.
- Lograr una relación duradera a largo plazo enfocada en el valor para el cliente.
- Lograr que las personas realicen tareas desafiantes que aporten valor a la empresa.

Funcionalidades

Las funcionalidades de nuestros servicios en el área de clasificación incluyen:

- Relevamiento de la Empresa y de la Oportunidad de Consultoría.
- Definición de objetivos y prioridades junto al cliente
- Estructuración de actividades en proyectos
- Análisis de la Situación Actual
- Diseño de la Situación Propuesta
- Puesta en Marcha y Seguimiento.

ANALISIS

Relevamiento de Funciones Actuales

Relevamiento de Procedimientos Actuales

Análisis de Documentación Actual

Análisis de Sistemas Actuales

DISEÑO

Definición de Funciones

Diseño conjunto de Procedimientos

Definición de Controles a Realizar

Definición de Información a Generar

PUESTA EN MARCHA Y SEGUIMIENTO

Puesta en Marcha y Seguimiento

Detalle Funcionalidades

A continuación se detallan las funcionalidades de nuestros servicios:

Relevamiento de la Empresa y de la Oportunidad de Consultoría.

- Relevamiento de datos identificatorios, comerciales y tributarios de la empresa.
- Análisis preliminar de las necesidades de la empresa.

Definición de objetivos y prioridades junto al cliente

- Definición y alcance del asesoramiento.
- Definición de resultados a obtener.

Estructuración de actividades en proyectos

- Definición de actividades, tiempos, recursos y resultados a obtener en cada etapa

Análisis de la Situación Actual

- Relevamiento de Funciones Actuales
- Relevamiento de Procedimientos Actuales
- Análisis de Documentación Actual
- Análisis de Sistemas Actuales

Diseño de la Situación Propuesta

- Definición de Funciones
- Diseño conjunto de Procedimientos
- Definición de Controles a Realizar
- Definición de Información a Generar

Puesta en Marcha y Seguimiento.

- Puesta en Marcha.
- Seguimiento.

Beneficios Empresariales

Los beneficios empresariales resultantes de contratar nuestros servicios son:

- Ahorro de tiempo al contratar conocimientos y servicios especializados en el área de consultoría.
- Mejora de procesos de negocios y controles, para incrementar ingresos y reducir gastos y costos.
- Mejora en la rentabilidad de la empresa.
- Mejora de competitividad de la empresa y aprovechamiento de oportunidades tanto internas como externas.

Caso Práctico

Escenario Inicial

Una empresa comercializadora de alimentos con oficina en Rafaela presentaba la siguiente situación:

- La empresa administra una gran cantidad de fondos propios y de terceros.
- Si bien se registraba la información por sistema, no se contaba con controles e información detallada de los mismos.
- Esto ocasiona que deba inmovilizar fondos para hacer frente a compromisos con terceros.
- Se presumía que existía fraude.
- No disponía de tiempo para generar y analizar información de gestión.

Solución

- Se realizaron modificaciones al sistema para permitir el control de operaciones y la generación de información detallada de las mismas.
- Con la información obtenida, se pudo determinar la cuantía de los fondos de terceros y en consecuencia se pudo disponer de los fondos propios.
- Se detectó y solucionaron las posibilidades de fraudes existentes.
- Se generó y analizó información de gestión, con la cual se tomaron decisiones para reducir gastos en un 21%.

Video Demo

A grabar

¿Por qué Capsol?

- Experiencia en Consultoría de Negocios en diferenciales niveles empresariales y en diferentes ramas de actividad.
- Formación Universitaria como Contadores Públicos, que permite evaluar de manera integral los aspectos operativos, económicos financieros y formales de la empresa.
- Orientación constante a resultados, para lograr que los objetivos se cumplan.
- Metodología documentada para prestar el servicio.
- Propuesta de prestación de servicios escrita, con detalle de recursos, tiempos y actividades involucradas

Metodología de Trabajo

La metodología de trabajo de nuestros servicios abarca:

1. Contacto Inicial: comunicación vía email /teléfono con la empresa para concertar reunión inicial.
2. Reunión Inicial: reunión donde se realiza el relevamiento de la empresa, de sus necesidades y de la oportunidad de consultoría.
3. Planificación del Proceso de Consultoría: se define con el cliente el alcance del asesoramiento y los resultados a obtener. Se definen actividades, tiempos, recursos y resultados a obtener en cada etapa.
4. Análisis de Situación Actual: se relevan las funciones y procedimientos actuales y se analiza la documentación y sistemas actuales.
5. Diseño de la Situación Propuesta: se definen las funciones y los procesos de negocios, así como los controles a realizar y la información a generar
6. Presentación de la Situación Propuesta: se presenta la propuesta al cliente y se corrige la misma con las aclaraciones y comentarios del cliente
7. Puesta en Marcha y Seguimiento: se pone en marcha la situación propuesta y se realiza el seguimiento para corregir y verificar que los resultados programados se alcancen.

Presupuesto

Para pedir un presupuesto por favor complete el siguiente formulario:

Tecnología

Para desarrollar nuestros servicios utilizamos:

- Plantilla de Recolección de Datos identificatorios, comerciales y tributarios de la empresa.
- Plantilla de Análisis de Funciones.
- Plantilla de Esquema de Circuitos Administrativos.
- Plantilla de Análisis de Formularios en Uso.
- Cronograma de Trabajo con detalle de actividades, tiempos y responsables.
- Minutas de Reunión para documentar los temas discutidos y asignar responsabilidades.
- Contrato de prestación de Servicios en el área de Consultoría de Negocios.

Utilidades

Fidelización

Informe periódico al cliente de oportunidades para mejorar sus procesos internos permitiendo el aumento de ingresos y la reducción de costos y gastos.

Soporte

Seguimiento del proceso de consultoría durante la prestación de servicios y a posteriori.

Proactividad

Enfoque práctico y orientado a los resultados para anticiparse a situaciones que permitan aprovechar oportunidades o evitar riesgos.

Referencias

Foro

Armar Foro

Chat

Armar Chat

F.A.Q

¿Qué tipo de empresas se benefician con un servicio de consultoría?

En general se aplica a empresas de diferentes actividades y tamaños. En algunos casos, también se aplica a emprendedores individuales.

¿Porque se necesita un consultor?

A. Una mirada externa: a veces lo cotidiano en una empresa impide ver algunos problemas y todas sus ramificaciones, entonces alguien de afuera puede ayudarlo a evidenciar aquellos factores que están afectando a su organización.

B. La necesidad de capacitar al personal: el funcionamiento de cualquier pyme tiende a volverse cada vez más complejo, y hoy en día se capacita continuamente al personal, de manera tal, que mejore su performance operacional y de la organización.