

INTRODUCCIÓN

Y como se lo que trae el futuro para mi empresa? Como puedo saber cuanto serán mis ventas mas allá de los próximos 3 o 4 meses? Ni que decir de los próximos 12 meses!! Y como sabré que precios tendrán los productos en el futuro? Yo no tengo una bola de cristal!! Si la tuviera ya estaría retirado en una playa del Caribe!!...Estas son preguntas que muchos empresarios se hacen cuando se les pregunta sobre su presupuesto de corto y largo plazo.

Sin embargo, en un estudio efectuado por los profesores Nitin Nohria y William Joyce de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard donde estudiaron 160 empresas por un periodo de 10 años (1986 a 1996), se determino que un 85% de aquellas que fueron exitosas (definidas como las que crecieron 10 veces en rentabilidad) tenían un Plan de Negocios y un Presupuesto alineado a ese plan. Así muchos otras investigaciones llegan a conclusiones similares.

Sin un presupuesto formal, es muy fácil gastar mas después de un mes inusualmente bueno, así como posponer una inversión necesaria después de un mes malo. Con un presupuesto nos mantenemos con disciplina de ejecución de acuerdo al plan estratégico.

PRESUPUESTO



ACERCA DE 

IB

 CONSULTING

 PARTNERS

Somos una Compañía Americana ubicada en la ciudad de Miami, orientada a la Consultoría y Acompañamiento Gerencial de Pequeñas y Medianas Empresas y al desarrollo y formación del equipo humano que las integran.

DESAFÍOS

Toda planeación exitosa empieza por hacer las preguntas correctas. Muchas veces empresas pequeñas no tienen el tiempo o los recursos para establecer y ejecutar el proceso de planeación y presupuestos. Para muchos es suficiente con saber que existe demanda para mi producto o servicio y no se dan el tiempo de medirla. Asimismo, confiando en su capacidad de generar ventas y sabiendo que se cubrirán los costos del mes les es suficiente. El futuro seguirá siendo bueno si continuo haciendo lo que hice hasta ahora, es la visión mas fácil pero mas riesgosa de mirar el futuro.

Aun teniendo recursos muchas empresas establecen presupuestos vagos y midiendo métricas básicas financieras como mis ingresos, gastos y utilidad, perdiendo así la oportunidad de tener una base sólida de comparación y evaluación de resultados. Perdiendo también la oportunidad de generar análisis y entender la raíz de posibles malos resultados.

SOLUCIÓN

IBCP ofrece las siguientes soluciones:

- Creación del plan de negocios de la empresa de corto y largo plazo.
- Evaluación de la estructura empresarial actual y la propuesta de organización futura.
- Definición de inversiones futuras alineadas con los planes de crecimiento.
- Creación de un proceso para la creación del presupuesto detallado de abajo hacia arriba (base cero).
- Validación del presupuesto contra los objetivos estratégicos.
- Establecimiento de Métricas Claves Gerenciales.

BENEFICIOS

- Alineamiento de todas las áreas funcionales con la estrategia empresarial.
- Medición de efectividad por área funcional de la empresa.
- Definición clara de metas y responsabilidad de resultados por cada área funcional.
- Mejorar la capacidad de tomar acciones correctivas cuando se desvíen los resultados versus el presupuesto.
- Alinear la compensación de ejecutivos con resultados de la empresa.
- Mejorar la rentabilidad de la empresa.
- Ser mas efectivo en el manejo de financiamiento de flujos de caja.
- Tener la capacidad de evaluar proyectos de inversión y entender su rentabilidad y sensibilidad a varios escenarios futuros.

CONTACTO: info@ibconsultingpartners.com