

INTRODUCCIÓN

Hay empresas que coleccionan mucha data, y a la vez producen muchas métricas, pero cuando se les pregunta como va la empresa no pueden articular una respuesta coherente puesto que se les dificulta entender cuales son relevantes y cuales no.

Por otro lado, hay empresas que producen muy poca data, y solo se contentan con mirar las utilidades. Si son positivas, la empresa “va bien”, y si son negativas “la empresa “va mal”.

Esto es el resultado de la falta de entendimiento del beneficio que un buen sistema de reportes y análisis puede traer a la empresa.

En IBCP hemos creado un proceso para implementar un sistema de reporte gerencial eficiente:

1. Asegurar el apoyo de la alta gerencia
2. Identificar los usuarios / beneficiarios y entender sus necesidades
3. Determinar las métricas claves relevantes para medir el avance del plan estratégico.
4. Identificar e integrar las fuentes de datos.
5. Gerenciar las expectativas de manera proactiva
6. Determinar la mejor manera de procesar y entregar reportes
7. Colectar feedback para mejorar los reportes.
8. Desarrollar capacidades internas de sistemas.

REPORTE GERENCIAL



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

La elección de las métricas claves que me indiquen el avance hacia el logro de las metas corporativas de corto y largo plazo requiere de mucho análisis y coordinación con la alta gerencia. Tiempo que muchas veces es difícil de tomar de los ejecutivos.

Por otro lado, los sistemas de información de la empresa pueden no estar produciendo las métricas relevantes, y es necesario desarrollar nuevos sistemas de procesamiento de data.

Por ultimo, aun teniendo la herramienta perfecta, si la gerencia no tiene un proceso de revisión, análisis y generación de acciones correctivas, el beneficio de la herramienta se pierde.

SOLUCIÓN

IBCP ofrece las siguientes soluciones:

- Liderazgo en la creación del sistema de reportes gerenciales.
- Coordinación de levantamiento de necesidades por área funcional.
- Alineamiento de métricas claves con el plan estratégico.
- Establecimiento de métricas que indiquen resultados futuros (“leading indicators”).
- Análisis de integridad de data. Revisión y evaluación de las fuentes donde se origina la data.
- Creación de un sistema automatizado de presentación de reportes gerenciales, y soporte en el uso efectivo de la misma.
- Evaluación periódica de las métricas para validar su relevancia.

BENEFICIOS

- Alinear y priorizar esfuerzos en acciones que impactan favorablemente el crecimiento y la competitividad de la empresa.
- Mayor efectividad de cada una de las áreas funcionales. Así como la creación de objetivos medibles para la gerencia y ejecutivos clave, las cuales pueden ser parte de estructura de incentivos (bonos) de los mismos.
- Identificación inmediata del avance de la empresa hacia el logro de su plan estratégico.
- Capacidad de crear medidas correctivas adecuadas por área funcional si se identifican deficiencias.
- Incremento de utilidades.