



FINANCIAL TRANSFORMATION



TABLA DE CONTENIDO

Desafíos organizativos	03
Finanzas como elemento esencial para el éxito	03
Nuestros Servicios Especializados	04
Planificación Financiera	05
Diagnóstico financiero	06
Programa: Asesorías en Operaciones	08
Oficinas GPM	10
Presencia internacional	11

DESAFÍOS ORGANIZATIVOS

En el competitivo mundo empresarial actual, las finanzas juegan un papel fundamental en el éxito y la supervivencia de las empresas, especialmente en el caso de las pequeñas y medianas empresas (PYME). Si bien las PYME a menudo se centran en la gestión operativa y la búsqueda de oportunidades de crecimiento, no se puede subestimar la importancia de una sólida gestión financiera en todos los aspectos de su funcionamiento.

La realidad es que las PYME se enfrentan a desafíos financieros únicos que pueden determinar su capacidad para crecer, competir en el mercado y mantenerse a flote en tiempos de incertidumbre económica. La falta de una gestión financiera adecuada puede resultar en problemas como la falta de liquidez, el endeudamiento excesivo, la incapacidad para hacer frente a los gastos operativos y una planificación financiera deficiente.

GPM, reconociendo la importancia de las finanzas para las empresas PYME y cómo una gestión financiera sólida puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso, ha desarrollado servicios especializados de la mano de profesionales expertos en el tema, con el objetivo de sentar las bases para un crecimiento sostenible y una toma de decisiones informada.

FINANZAS COMO ELEMENTO ESENCIAL PARA EL ÉXITO

A través de una adecuada gestión financiera, las PYME pueden optimizar su rentabilidad, gestionar eficientemente su flujo de efectivo, asegurar el acceso a fuentes de financiamiento y minimizar los riesgos financieros. Además, una sólida gestión financiera proporciona la base para una planificación estratégica efectiva, la identificación de oportunidades de inversión y la toma de decisiones basadas en datos y análisis.

En resumen, las finanzas no son solo una función empresarial aislada, sino un elemento esencial para el éxito y la sostenibilidad de las PYME; abriendo las puertas a un futuro próspero en el mundo empresarial competitivo y en constante evolución.

NUESTROS SERVICIOS ESPECIALIZADOS

PLANIFICACION FINANCIERA

Se entiende por planificación financiera la elaboración de un plan detallado, integral y personalizado en el que se determinen los objetivos que se desean lograr y los costos que ello va a suponer, se identifiquen los recursos que van a ser necesarios y se marque un plazo para hacerlos realidad. La planificación financiera debe prever, además, los diversos escenarios que la empresa se puede encontrar en su camino e incluir herramientas que permitan medir los resultados alcanzados.



PLANIFICACIÓN FINANCIERA

1

Por medio de este servicio de consultoría, el equipo de Proyecto de GPM, identifica los recursos con los que cuenta la empresa, fija sus metas y diseña una estrategia para alcanzarlas con los recursos disponibles.

DIAGNÓSTICO FINANCIERO

2

Por medio de este servicio de consultoría, el equipo de Proyecto de GPM, inicialmente analiza cómo se encuentra la estructura financiera de la empresa. Con base en los resultados, se realizan recomendaciones puntuales y se detectan áreas de oportunidad.

ASESORÍA EN OPERACIONES

3

Este programa es único, debido a que el asesor escucha y entiende las problemáticas actuales y brinda alternativas de solución totalmente personalizadas a la realidad del cliente.

El objetivo de la asesoría es hacer más rentable a la empresa mejorando sus Operaciones.

El objetivo de la planificación financiera es que la empresa esté preparada para anticiparse al futuro. Para ello, todo proceso de planificación financiera debe incluir varias fases:

1. Análisis de la situación financiera del negocio.
2. Fijación de los objetivos de la empresa (plazos).
3. Definición de la estrategia empresarial (presupuesto financiero).
4. Evaluación de los resultados (supervisión de la toma de decisiones).

La importancia principal de la planificación financiera no solo radica en garantizar la sostenibilidad y rentabilidad de un negocio. También influye en otros factores como los siguientes:

- Al coordinar distintas áreas de actividad en la empresa, la planificación financiera no solo es importante en el aspecto económico, también lo es en el resto de actividades.
- Es importante porque ayuda a visualizar con claridad la proyección de la empresa a corto y mediano plazo.
- Influye en las expectativas de la empresa en cuanto a sus posibilidades de posicionarse favorablemente en los distintos mercados.

Una buena **planificación financiera** influye notablemente en el crecimiento y la prosperidad de una organización. Es un hecho que cada vez adquiere más importancia y especialización la labor de un planificador financiero.

Entregable: informe final y presentación ejecutiva.

Solicite la información completa sobre el servicio **Planificación Financiera** al correo electrónico: contacto@gpmconsultoria.com

DIAGNÓSTICO FINANCIERO



“Si pudiéramos saber primero dónde estamos (diagnóstico) y hacia dónde vamos (visión, dirección de desarrollo), podríamos juzgar mejor qué hacer y cómo hacerlo” (plan operativo).

Abraham Licoln

Fases del diagnóstico financiero:



1.1 Levantamiento de información

Levantamiento de información y documentos relevantes



1.2 Reuniones de trabajo

Reuniones de trabajo con el Equipo de Proyecto de la empresa cliente.



1.3 Análisis de la información

Evaluación de la situación actual de la empresa y áreas de oportunidad.

Entregable: informe final y presentación ejecutiva del diagnóstico. Incluye: información relevada, reuniones de trabajo, análisis de la información, oportunidades identificadas, conclusiones y recomendaciones.

Identificación y priorización de oportunidades de mejora. Conclusiones y recomendaciones.

Solicite la información completa sobre el servicio **Diagnóstico Financiero** al correo electrónico: contacto@gpmconsultoria.com

PROGRAMA: ASESORÍAS EN OPERACIONES



Se entiende por Operaciones a todos los departamentos que no tienen contacto con el cliente, que forman parte del back-office y que mantienen a la empresa operando.

Hay Operaciones en empresas que manufacturan y en empresas de servicios. En ambas, se tienen que cuidar los 6 pilares de Operaciones: Coste, Calidad, Flexibilidad, Servicio, Innovación y Sostenibilidad. Estos pilares están presentes en departamentos como: Planeamiento de la oferta y demanda, Adquisiciones y Contratos, Importación, Almacenes y Distribución.

ALCANCE

Coste: ¿Los procesos son eficientes? ¿Es mejor hacer o comprar? ¿Los precios de compra son competitivos?

Calidad: ¿La calidad de los productos y/o servicios es controlada y estable?

Flexibilidad: ¿Somos adaptables al cambio del entorno?

Servicio: ¿Estamos entregando a los clientes en fecha, cantidad y calidad?

Innovación: ¿Tenemos la tecnología del mercado más apropiada para la empresa? ¿Nos apalancamos del valor de nuestros proveedores?

Sostenibilidad: ¿Tenemos un plan de continuidad? ¿Tenemos algún proveedor estratégico único? ¿Cumplimos las leyes socio-medioambientales?

METODOLOGÍA

1. El cliente y el asesor realizarán reuniones de 1 hora por semana para hacer una pausa y reflexionar sobre la situación actual, lo que existe y lo que sucede.

2. En la interacción, ambos identificarán Victorias rápidas (Quick Wins) para reducir el tiempo dedicado a tareas que no agregan valor, para poder enfocarse en actividades estratégicas que generen valor.

3. Ambos acordarán la priorización de Quick Wins y elaborarán un calendario de implementación.

4. El cliente implementará las soluciones acordadas hasta la siguiente asesoría, donde se analizarán los avances y potenciales soluciones a los bloqueos en la implementación que puedan haber surgidos.

DIRIGIDO A

Micros y pequeñas empresas que tengan una antigüedad mayor a 3 años.

Perú

Edificio Cronos. Av. El Derby
055 Torre 1, Santiago de
Surco, Lima, Perú.
Tel.: (+511) 655-1394.

Colombia

Calle 113 N° 7-21 Of 1101,
Teleport Business Park, Torre
A, Piso 11. Bogotá - Colombia.
Tel.: (+57) 13 441 466.

Chile

Callao 3037, Las Condes.
Santiago, Chile.
Tel.: (+56-2) 2405-3457.

Argentina

Monteagudo 146, Parque
Patricios, Capital Federal
(1437), Capital Federal,
Argentina.
Tel.: (54-11) 5217-5922.

México

Paseo de la Reforma 284,
Torre Magenta, Piso 1, Colonia
Juárez, 06600 Mexico City,
México.
Tel.: (+52) 558526-4189.

OFICINAS GPM



PRESENCIA INTERNACIONAL



OFICINAS GPM



PARTNERS



www.gpmconsultoria.com