

02

# DESARROLLA, POTENCIALIZA Y DEJA UN LEGADO

## Escenario

Tu empresa ya funciona, las ventas son positivas y la operación se lleva acabo, sin embargo, no hay un control y una gestión efectiva del negocio. La compañía esta creciendo pero la estructura actual ya no soporta las necesidades emergentes. Continuamente botan situaciones inesperadas y tienes que correr a solucionarlo, probablemente de forma improvisada. No hay una planeación estratégica del negocio y la supervisión del equipo de trabajo es tortuosa y complicada. No existe una cultura organizacional motivante y quieres que ese sueño que empezaste hace años perdure en el tiempo.

## Solución

Desarrollar e implementar una reestructuración integral y estratégica de tu empresa con el objetivo de lograr un crecimiento sostenible y escalable de la compañía, es decir, una transformación exitosa del negocio.

- a. Delegar resultados (responsabilidad y ejecución) a través de una mayor descentralización
- b. Crear nuevas estructuras basadas en la delegación de resultados (autoridad, tarea y gestión del proceso), a través de una mayor descentralización
- c. Definir una dirección estratégica clara y efectiva: crear un plan de acción y tomar decisiones coherentes sobre cómo competir en el mercado y lograr lo deseado
- d. Migrar de concepto producto y/o servicio hacia creación de valor

## **Desafíos**

- Rentabilidad de la idea de negocio: evaluar financieramente a través de proyecciones de estados de resultados si el negocio es viable.
- Aceptación por parte del mercado: averiguar qué tanto el mercado estará dispuesto a adquirir el producto y/o servicio y los precios asignados.
- Establecimiento de una estructura empresarial: instalar un organigrama práctico, eficiente y delgado.
- Sobrecarga de los fundadores: los fundadores tienden a involucrarse en todos los aspectos del negocio, lo que eventualmente lleva a una sobrecarga. Con el tiempo, se vuelve insostenible que controlen todos los detalles, especialmente a medida que la empresa crece.

## **Niveles donde trabajaremos:**

- Estrategia: Desarrollar estrategias efectivas que maximicen el crecimiento sostenible de la compañía.
- Ejecución: Implementar y ejecutar eficazmente la/s estrategia/s desarrolladas y el plan de acción con foco, medición y seguimiento.
- Financiero: Análisis cuantitativo y cualitativo de P&L, logrando un óptimo entendimiento y una rentabilidad exitosa.
- Humano: Liderazgo y reprogramación neuronal de los líderes y del equipo. Desarrollaremos e implementaremos una cultura organizacional integral (motivante y aspiracional), donde todo colaborador maximice su potencial.
- Operación: Transformar las operaciones de tu empresa hacia una automatización y monitoreo efectivo.

## **Conceptos esenciales**

- Innovación
- Pensamiento estratégico
- Marketing estratégico
- Creación de valor
- Enfoque en el cliente

## **Caso real**

Distribuidora UPMEX nos buscó porque se encontraba en un crecimiento exponencial (incremento en ventas a un ritmo de 20% mensual así como un aumento del número de colaboradores), sin embargo, la empresa no tenía una estructura sólida y organizada que cubriera las necesidades actuales (automatización de procesos y flujos de información, delegación de resultados, descentralización de la información y decisiones...). Pedro Lopez, director general de la compañía, continuamente tenía que estar supervisando la operación y tomando decisiones operacionales, siendo un cuello de botella para la empresa. Pedro Lopez y su esposa no querían que la empresa terminara cuando ellos se retiraran, sino que perdurara en el tiempo a través de un formato institucional.

## **¿Cómo solucionamos este gran reto?**

Nuestro punto de partida fue encontrar primero que fortalezas y debilidades tenían en la empresa así como potenciales amenazas y oportunidades. Seguido de una anatomía empresarial profunda donde se analizó la industria, mercado y nicho al cual estaban llegando y a cuál debíamos de llegar.

Trabajamos sobre un pilar fundamental que es el marco estratégico de la compañía y redefinimos de forma estratégica el futuro de la empresa, apuntando hacia un crecimiento sostenible y exitoso. Se reestructuró la empresa en tres áreas fundamentales: financiera, operacional y humana, creando un organigrama efectivo y ágil, donde la información fluyera rápidamente y las decisiones se tomaran de forma precisa, rápida y acertada.

Todo ello nos condujo a un incremento en la rentabilidad del negocio, una delegación de resultados efectiva, un flujo de información continuo, y una autonomía del equipo excepcional. Implantando una cultura de aprendizaje, mejora continua y una estructura institucional, cumpliendo el sueño de los dueños, dejar un legado.

Rentabilidad: arriba

Orden: arriba

Eficiencia: arriba

Eficacia: arriba

Rapidez en toma de decisiones y procesos: arriba

### **Resultados, no hay mas**

Además de trabajar a nivel estratégico, en Madrigal Camarena te llevamos de la mano en temas de liderazgo, implementación y ejecución ágil y efectiva. Nuestro pilar fundamental es hacer realidad tu sueño través de una transformación inigualable.

## Contáctanos



55 2615 7678



[smadrigal@madrigalcamarena.com](mailto:smadrigal@madrigalcamarena.com)



[www.madrigalcamarena.com](http://www.madrigalcamarena.com)

**MC**

Madrigal Camarena  
Audit Consulting Tax