

Alegre & Bravo Consultores (ABC)

Gestión de consultoría estratégica.

Un programa de apoyo a la sostenibilidad de su negocio.

Peter Drucker, en su libro “La Gerencia en la Sociedad Futura” explica: “hay cuatro errores, lo que yo llamo los escollos del empresario. Todos son previsible y evitables”.

1er Escollo: cuando el empresario comprueba que su nuevo producto o servicio no tienen éxito en lo que él esperaba.

2do Escollo. Los empresarios creen que las utilidades son lo más importante. El flujo de fondos es lo que más importa.

3er Escollo. La producción no da abasto. La capacidad administrativa no es suficiente.

4to Escollo: El empresario empieza anteponer su propia personalidad a los intereses del negocio.

RESUMEN

Somos la única empresa de consultoría empresarial que utiliza la investigación científica y tecnológica, para hacer que el negocio, en forma eficiente, logre la movilidad hacia la Industria 4.0.

Alegre & Bravo Consultores (ABC) es la única empresa que posee y utiliza modelos de valoración de sostenibilidad, eficiencia y productividad con base en la inteligencia artificial bajo redes neuronales difusas y modelos de simulación borrosos. De mucha utilidad en un ambiente de incertidumbre y caos.

El Objetivo

Apoyar a las empresas en la sostenibilidad de los negocios en el ambiente de la Industria 4.0

- Mejorar la eficiencia
- Mejorar la productividad
- Mejorar la competitividad
- Mediante el uso del dato.

La Oportunidad

En el escenario de la Industria 4.0 existe la oportunidad de adoptar un uso eficiente de las tecnologías digitales y lograr el salto a un negocio muy competitivo.

- Tarea N°1. Hacer una valoración sobre el uso de la tecnología digital
- Tarea N°2. Elaborar una estrategia digital.
- Tarea N°3. Usar el dato del negocio.

La Solución

Es trabajar con el *stakeholder* o dueño del negocio para superar los cuatro escollos que plantea Peter Drucker. Donde el mayor reto es el cuarto escollo.

- Recomendación N°1. Reeducar hacia el Pensamiento estratégico digital.
- Recomendación N°2. Dirección estratégica digital.
- Recomendación N°3. Plan estratégico digital con base en la Industria 4.0.

NUESTRA PROPUESTA

La propuesta de ABC es con base a una metodología comprobada y de uso en diferentes países de Latinoamérica. El cual se adapta a una propuesta virtual y presencial.

El modelo que utiliza ABC es con base posee un proceso sistemático de alto impacto de lo más urgente a lo necesario en el contexto de la realidad del negocio, para lo cual se usa el CMI.

Modelo de Estrategia

El cuadro de mando integral (CMI), también conocido como Balance Score Card (BSC) propuesto por Kaplan y Norton (1977) es el modelo de la estrategia utilizada en los negocios que se intervienen. La estrategia define los KPIs de trabajo.

- Desarrollo y formación del recurso humano.
- Procesos y métodos de trabajo.
- Atención al cliente.
- Finanzas del negocio.

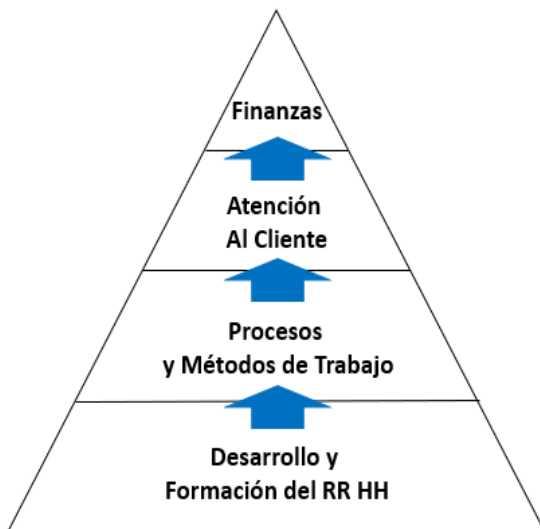


Figura 1. Pirámide de CMI. Fuente: Kaplan y Norton (1997)

Modelo de Valuación.

Con base en la incertidumbre que ha generado la Industria 4.0 y el uso del conocimiento científico se diseña un modelo de valuación bajo la teoría de la lógica difusa. La cual se sustenta en los expertos del negocio y el uso de la inteligencia artificial. Ver figura 2 y 3.

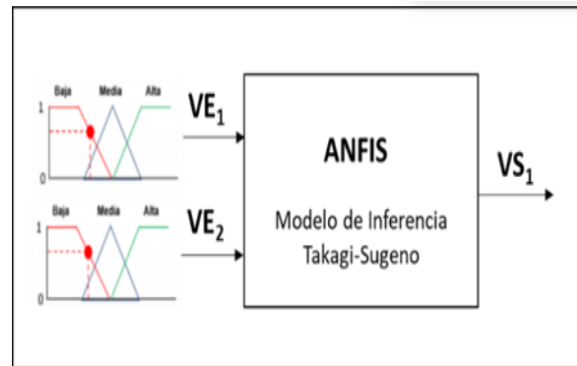


Figura 2. Sistema ANFIS.

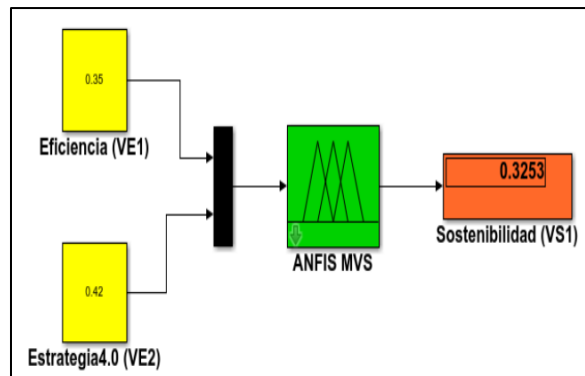


Figura 3. Simulación de la sostenibilidad con base en el uso del ANFIS-MVS [Bajo Medio Alta].

El modelo de valuación de sostenibilidad (MVS) es con base al estudio y publicación en la revista científica. Enlace: <https://bit.ly/2P1oAUW>

Modelo de Trabajo

El modelo de trabajo permite tener clientes en México, Costa Rica, Panamá, Perú, Colombia, Venezuela y Chile.

Trabajo Presencial

De acuerdo al resultado del modelo de valuación se puede definir el trabajo presencial, el cual puede ser reforzado mediante el trabajo virtual.

Trabajo Virtual

En algunos casos los negocios pueden ser atendidos exclusivamente de forma virtual con alta efectividad en los resultados.

Sin embargo, en la practica se puede hacer una mezcla de trabajo presencial y virtual. Lo cual define los honorarios a cada cliente.

RESULTADOS

Peter Drucker, explica: “la sociedad futura será una sociedad del conocimiento. Su recurso clave será el conocimiento y los trabajadores del conocimiento serán el grupo predominante de su población activa” Es decir, los colaboradores requieren adquirir, de forma imperativa, los conocimientos científicos.

Los resultados en el negocio ocurren en los diferentes niveles de la “Pirámide de CMI”

Beneficios en Recursos Humanos

- Habilidad y competencia digital.
- Madurez digital.
- Equipo de trabajo colaborativo.

Beneficios en Procesos

- Nuevos métodos de trabajo.
- Uso eficiente de tecnología digital.
- Desarrollo de Bienes-Servicios

Beneficios del Cliente.

- Cliente presencial.
- Cliente digital.
- Experiencia de venta competitiva.

Beneficios en Finanzas.

- Flujo de efectivo
- Sostenibilidad del negocio.
- Posición ganadora.

CONCLUSION

La sostenibilidad del negocio en tiempo de caos e incertidumbre requiere mejorar el pensamiento estratégico de los dueños del negocio, así como la visión y misión (dirección estratégica), para luego elaborar la estrategia entre ambos tópicos. La cual debería estar desarrollada con el conocimiento y la tecnología que predomina en la sociedad actual.

En ABC se tiene diseñado y validado una estrategia de sostenibilidad de los negocios de acuerdo a los conocimientos más avanzados de la tecnología digital. Es decir, el negocio se beneficia mediante un diagnóstico digital y el uso de algoritmos neuro difusos lo que permite el desarrollo de un modelo de estrategia de alta eficiencia.

Es un modelo innovador que se implementa bajo una combinación de trabajo virtual y presencial. Esperamos, que usted acepte nuestra propuesta y obtendrá el cambio que su negocio se merece.

Aun así, el éxito del programa de sostenibilidad de ABC depende el cien por cien de la adopción del pensamiento digital y la adopción de una transformación digital sin esto signifique comprar equipos. Es más importante el uso de recursos disponibles en la empresa intervenida.

Napoleón Alegre Poma

Gerente General

alegreybravo@gmail.com

506 – 8371 1854

Costa Rica, enero 2021.