

Projecte

Quadre de comandament

Breu explicació del projecte

El Projecte Quadre de comandament (QC) és un programa subvencionat al cent per cent per l'Ajuntament de Rubí i està orientat a millorar la competitivitat i la presa de decisions de l'empresa. Diagnostica si l'empresa està desenvolupant un bon pla estratègic mitjançant dotze hores de sessions personalitzades.

En aquestes sessions treballarem els quatre punts fonamentals que milloren la gestió i la rendibilitat de l'empresa. Diagnostiquem d'una manera clara i directa si l'empresa està desenvolupant un bon pla estratègic i ajudem a definir accions concretes per tal d'arribar a objectius com la facturació prevista, el marge, la millora de processos, la motivació del personal i l'eficàcia de la comunicació externa.

El projecte es complementa amb dues eines que contribueixen a la formació: un programa d'aprenentatge, en què s'expliquen els passos per elaborar un quadre de comandament, i una eina en format Excel de Microsoft Office, que ajuda a sintetitzar les variables clau que s'han de controlar per arribar als objectius de l'empresa.

La participació en el programa es podrà adaptar a la disponibilitat de l'empresa.

Beneficis per a l'empresa

Els beneficis que obté l'empresa amb la participació en el programa Quadre de comandament són:

Beneficis directes

- Identificació dels indicadors que incrementen la rendibilitat de l'empresa.
- Quan finalitza el programa, l'empresa obté el quadre de comandament propi en format Excel i adaptat en funció de la nova estratègia dissenyada.
- L'experiència de les tutores en l'àmbit de la gestió ajuda a fer possible l'adaptació a les necessitats concretes de cada empresa.
- L'atenció personalitzada dels professionals que entenen les necessitats i mancances de l'empresari respecte a les noves tecnologies fa que sàpiguen donar respostes clares i concretes i que, amb això, aquest redueixi la por a utilitzar-les.

Millora de la gestió i organització

- Els indicadors permeten conèixer la marxa del negoci dia a dia.
- Facilita la planificació i la presa de decisions.
- Facilita la comunicació i el treball en equip.
- Millora els processos.

Millora del coneixement i aplicabilitat

- Agrupem les fonts d'informació de les empreses i els donem sentit.
- Utilitzem una eina que perdura en el temps.
- Anem més enllà de la perspectiva financera.
- Ajudem a definir les activitats que han de desenvolupar les empreses per assolir els objectius.

A qui s'adreça?

Els requisits que han de complir les empreses que vulguin participar-hi són:

- Empreses, pimes o micropimes dedicades a la producció de béns o serveis, establertes al municipi de Rubí.
- Empreses a partir de dos o més treballadors/ores amb una facturació superior a 200.000 euros.
- Empreses que estiguin registrades en el Registre Mercantil com a societats o en el Registre de Cooperatives de Catalunya.
- Empreses que estiguin al corrent de tots els seus deutes amb l'Administració.

Metodologia de treball

La metodologia de treball del projecte es concreta en les fases següents:

FASE 1: Planificació del treball individual i full de ruta de les tutories personalitzades

La metodologia de treball individual del projecte QC consisteix en sessions d'acompanyament personalitzat a les instal·lacions de l'empresa, amb una durada total de 12 hores.

Aquestes sessions estan sistematitzades en un full de ruta en format Excel que anomenem document de procediment de les tutories.

El procés que es du a terme en les tutories és el següent:

1. Anàlisi de la situació a partir d'una reunió individual amb les persones usuàries.
2. Definició conjunta dels objectius inicials per part de les assessores i l'empresa.
3. Planificació de la solució i el desenvolupament de les eines necessàries en cada cas.

El contingut s'adapta a les necessitats i característiques de cada empresa i se segueix el procediment següent:

NOM DE LA TUTORIA	OBJECTIU I CONTINGUTS
Tutoria inicial estratègica	Missió, visió, valors, DAFO, línies estratègiques i objectius.
Tutoria comercial / entorn	En aquesta tutoria es treballarà la proposició de valor que cal presentar als clients perquè l'empresa pugui assolir els resultats que busca l'empresari i satisfer les necessitats dels clients, gràcies als indicadors per mesurar els resultats obtinguts en les accions realitzades.
Tutoria financera	Indicadors que determinen la viabilitat econòmica i financera de l'empresa: marge, control de costos, punt d'equilibri, cost financer, ràtios de liquiditat i endeutament.
Tutoria de processos	Es treballaran els processos i les estructures funcionals i organitzatives. Cal optimitzar els processos i les estructures internes que consolidin la cadena de valor de l'empresa i l'ajudin a millorar la proposta que fa als clients.
Tutoria de persones	L'objectiu és aconseguir fixar uns indicadors que valorin les capacitats i aptituds o actituds necessàries de les persones que formen l'equip de l'empresa per arribar a l'èxit estratègic desitjat.
Pla estratègic	L'última tutoria de tot el procés permet elaborar el quadre de comandament de manera que sigui fàcil identificar les variables que cal controlar per arribar als objectius estratègics de l'empresa.

FASE 2: Implementació de resultats i lliurament del QC final

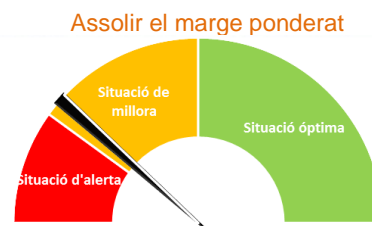
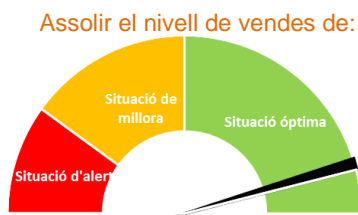
L'última fase del projecte es concreta amb la presentació a l'empresa del seu quadre de comandament (QC). Els dos objectius d'aquesta fase són:

1. Lliurament del QC final en el full de càlcul en format Excel.
2. Suport al procés d'implantació per garantir que la solució proposada encaixi i tingui l'impacte previst.

Quan finalitzi el projecte, l'empresa disposarà d'un quadre d'indicadors com l'anterior, personalitzat per a cada àrea de l'empresa.

Exemple QC: Marquem les línies estratègiques

Linea Estratègica	Objectius					
1	Creixement i diversificació d'ingressos	Assolir el nivell de vendes de				
2	Increment rendibilitat	Assolir el marge ponderat				
Objectius	Valor real	Valor objectiu	Valor no desitjat	Resultat		
1	Assolir el nivell de vendes de	1.000.000,00	1.100.000,00	90.000,00	90,10%	↑
2	Assolir el marge ponderat	40%	75%	30%	22,22%	→
		Any		Any		
MES	12	1.000.000,00	1.100.000,00	90.000,00		



Accions amb perspectiva comercial:

Accions	Valor real	Valor objectiu	Valor no desitjat	Resultat	
Incrementar el registre de clients per dia	30,00	30,00	20,00	100,00 %	↑
Dur a terme accions de comunicació per any	12,00	12,00	4,00	100,00 %	↑
Mantenir la satisfacció dels clients	10,00	10,00	7,00	100,00 %	↑
Incrementar la fidelització de clients	15 %	25 %	10 %	33,33 %	→
Incrementar les trucades telefòniques per mes	5,00	20,00	10,00	-50,00 %	↓

INFORMACIÓ DEL PROJECTE I SOL·LICITUD DE PARTICIPACIÓ

OFICINA DE SERVEIS A L'EMPRESA (OSE)

Masia de Can Serra · c/ Can Serra, 3, PAE CiT 5B La Llana · 08191 Rubí

Tel. 93 588 70 00 ext. 1439

Miguel Segura masm@ajrubi.cat

Amb el suport de:

