Gobierno corporativo

Definición de organismo

Gobierno corporativo es la estructuración de una organización con el objetivo de regular las relaciones, procesos, estrategia y dirección de la misma.

Dicha estructura existe para ayudar a las organizaciones a preservar y mejorar su competitividad de cara a los retos generacionales, conflicto entre accionistas de mercado y de su propia operación.

Un buen gobierno corporativo consta de un consejo de administración que consta de consejeros internos (70%) y consejeros externos (30%), comités de acción operativa y de auditoria interna y externa. Esto por parte de las mesas de diálogo principales.

Evaluación y diagnóstico de tu empresa ¿Lo necesita?

- **¿Su empresa no cuenta con procesos y procedimientos claros y por escrito?**
- **¿Su sistema de generación de clientes y valor de marca depende de usted y sus contactos?**
- **¿Cuenta con reportes de resultados claros cada mes de la productividad de las operaciones y ventas de cada área para asegurar la productividad?**
- **¿Puede ausentarse de su empresa sin que esta detenga o entorpezca su operación?**

Auditoria

Etapa y ciclo de vida

- Diagnóstico de la etapa de vida de la empresa en función a la evolución de su modelo de negocio, mejores prácticas corporativas y evolución de dinámicas de procesos internos.
- Mapeo de riesgos internos y de mercado.
- Competitividad general y gobernabilidad.

Planificación estratégica

Desarrollo de estructura

- Estructura y composición de procesos y procedimientos de gestión directiva y operativa.
- Evaluación de sistemas tecnológicos.
- Órganos de gobierno Protocolo de accionistas y sucesión.
- Modelo de crecimiento Scale up.
- Alineación de estrategia y operativa de gobierno corporativo.

Implementación

Evolución de empresa

- Laboratorios para la mejora de comunicación y dinámica de consejo y comités.
- Cultura orientada a resultados.
- Programa de gamificación y Macro Management.
- Integración de consejeros independientes.
- Implementaciónde CRM ERP / SAAS / Sistemas de gestión.

Mejora continua

Perfeccionar gobernabilidad

- Evaluación de desempeño de dirección y órganos estratégicos como comités de gestión y auditoria.
- Evaluación de sistemas y procesos establecidos (plan de mejora continua).
- Verificación de cumplimiento de buenas prácticas de gobierno.
- Due diligence: Levantamiento de capital, venta total o parcial, implementación de protocolo de sucesión.

Propuesta de valor

- Mejore la productividad de cada área de su empresa, recordemos que cada área, proceso y persona en su empresa juega un papel clave en su modelo de negocio y, por tanto, debe de operar bajo una misma estructura de productividad.
- Enfoque sus iniciativas de crecimiento como empresa de manera estratégica y basada en datos, buscando así el mayor crecimiento año con año.
- Priorizar levantamiento de capital o venta total o parcial

Arquitectura corporativa

Consulting Services

©2023 Grupo Mcatorce MX
mcatorce.com

Diseño estratégico y dimensión de riesgos

Mcatorce for Education
Innovación y competitividad comercial

Diseño estratégico y dimensión de riesgos

Arquitectura corporativa

CONSEJO

DIRECCIÓN GENERAL

AUDITORÍAS

MANAGEMENT TEAM

Direcciones y gerencias

Procesos y procedimientos

Políticas internas y reglamentos

COMITÉS

Comité comercial

Comité de transformación digital

Comité de desarrollo de producto

Comité de marketing

Comité de PR y gestión de crisis

Auditoria interna

Auditoria externa

TOUCHPOINTS - CUSTOMER JOURNEY

El modelo de madurez de RevTech

Ayude al vendedor a navegar por el entorno de compras

1 Automatización sencilla

Los vendedores utilizan herramientas de automatización básicas e inteligencia artificial que ayudan con actividades sencillas. La adopción de tecnología por parte del vendedor respalda la eficiencia.

2 Venta asistida

Los vendedores utilizan la automatización asistida por IA para mejorar la productividad, la priorización y la ejecución.

Habilite la tecnología para navegar en el entorno de compras

3 Venta automatizada

La tecnología que actúa como asistente virtual mejora la toma y ejecución de decisiones. Muchas tareas se realizan de manera más eficiente y precisa que los humanos.

4 Venta Autónoma

La tecnología puede automatizar completamente el proceso de ventas y tomar decisiones por sí sola.

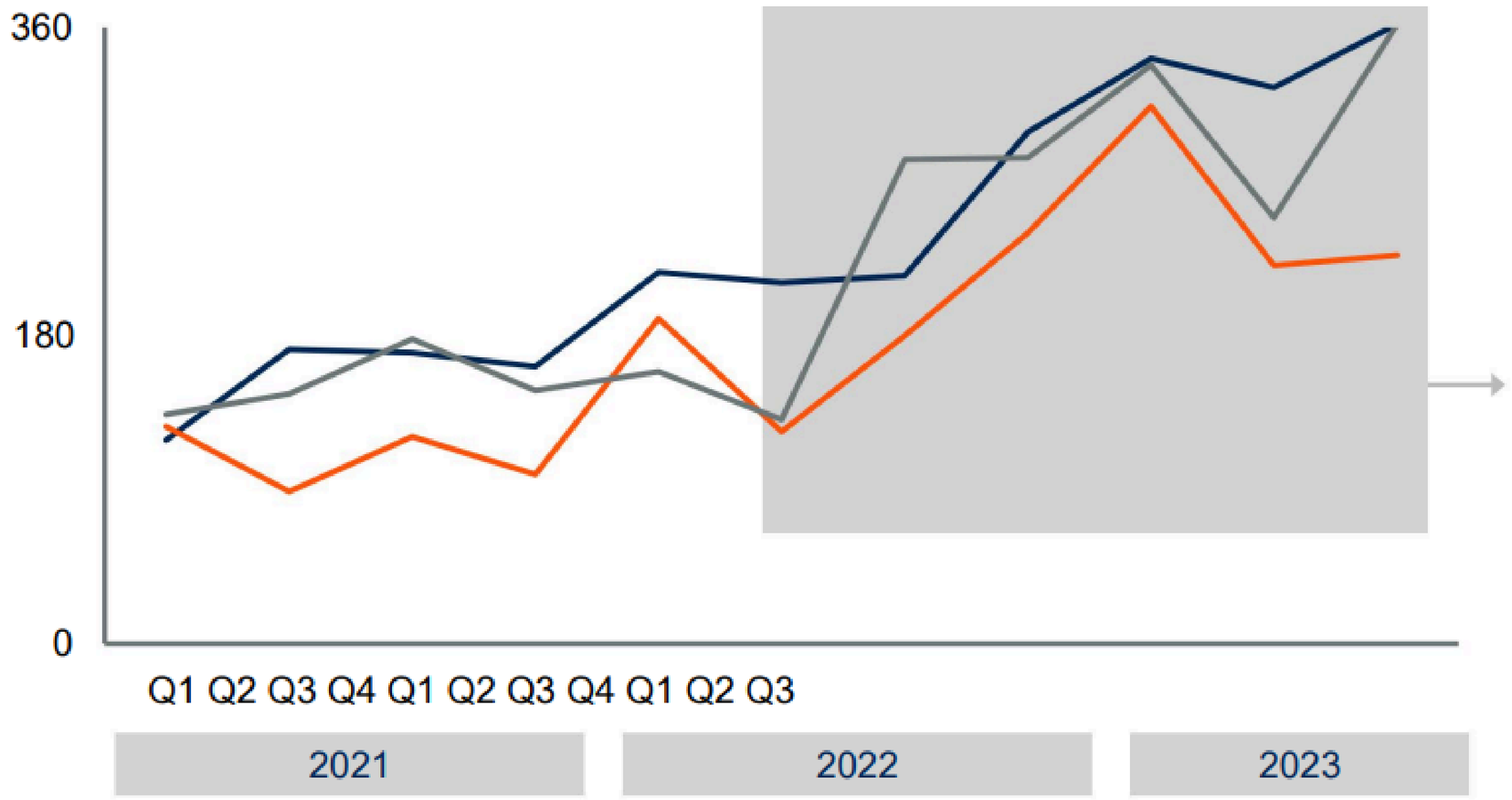
Los vendedores actúan como supervisores estratégicos.

Los humanos toman decisiones y ejecutan tareas con el apoyo de las máquinas.

Las máquinas toman decisiones y ejecutan tareas con guía humana.

PRESIÓN POR LA EFICIENCIA OPERATIVA

Prevalencia de palabras clave relacionadas con la eficiencia en las llamadas de resultados del S&P 100



Implicaciones para los líderes de recursos humanos

- Presión para justificar el valor de Inversiones en recursos humanos
- Productividad laboral, la medida de éxito dominante
- Riesgo de interrupciones en el suministro de talento

Si su empresa está intentando...	Lograr el doble Crecimiento de dígitos	Acelerar Digitalización de Productos, Canales u Operaciones	Aumentar la cruz Agilidad funcional y resiliencia	Reducir costos	Optimizar núcleo/ Fundacional Operaciones
Su historia de valor para la contratación debe ser...	Competir por talento de alta calidad en segmentos críticos	Apoyar operaciones e inversiones tecnológicas clave	Permitir proyectos estratégicos y resultados comerciales.	Controlar con éxito los costos iniciales	Lograr interacciones eficientes y de alta calidad.
Su cuadro de mando debe incluir...	• Volumen de cartera de talentos • Tasa de aceptación de oferta para segmentos críticos de talento. • Porcentaje de candidatos contratados de competidores de alto valor	• Es hora de ocupar puestos digitales • Porcentaje de nuevos talentos adquiridos con un conjunto de habilidades digitales • Costo de mano de obra por fuente de talento (p. ej., FTE, contingente)	• Cambio porcentual en el volumen de contratación por área de negocio • Estado de la cartera de talentos en centros emergentes para habilidades específicas • Talento inicial adquirido en áreas de necesidad futura	• Contención de costos de proveedores y reducción de costos de agencia • Reducción de costos por relación de alquiler • Cálculos de costos de vacantes	• Tiempo para cubrir mediante contratación • Tasa de abandono de candidatos por etapa de contratación • Entrevistas por candidato contratado • Volumen de consultas de candidatos atendidas por tecnología

GRUPO MCATORCE®

Hablemos

mcatorce.com

Ana Paula González
Soporte comercial
contacto@mcatorcegroup.com
(52) 33 1944 0572

José Angel García
Consultor de Grupo Mcartorce
jgarcia@mcatorcegroup.com

EL FUTURO ESTÁ IMPULSADO POR LA INNOVACIÓN.

10
ANIVERSARIO
EST-2011

Listen on Spotify

Listen on Apple Podcasts

Watch on YouTube

MCATORCE • MCATORCE • MCATORCE • MCATORCE • MCATORCE • MCATORCE • MCATO