



Loreins

Diagnóstico Optimización de Procesos de Control y Admón.

DIAGNÓSTICO

• **Nombre:**

“Optimización de Procesos de Control y Administración”

• **Duración:** 2 semanas

• **Etapa:** Diagnóstico

• **Prácticas**

Implementadas:

Estudios y análisis de procesos, Evaluación de Estructura organizacional.

• **Industria/Sector:**

Comercial

Loreins es un conjunto de boutiques especializada en ropa y zapatos para dama con la búsqueda constante de contar con las últimas tendencias de la moda, tiene ubicaciones en los principales centros comerciales de Tampico, Poza Rica y Monterrey. La fundadora y Directora General percibía que la etapa actual de crecimiento (más sucursales) le estaba generando descuidos y descontrol en temas administrativos y operativos, que potencialmente pudiesen afectar el nivel de servicio percibido por el cliente.

RETO: Loreins está pasando por una etapa de crecimiento, dentro de la cual se han descuidado temas de administración y operación. Para poder seguir creciendo y tener un nivel de servicio alto con los clientes y con alta rentabilidad Loreins decidió hacer un diagnóstico para ver el estatus actual de las finanzas, los procesos, la organización de su gente y la gestión de la empresa.

RESPUESTA: De acuerdo al alcance y los objetivos del cliente, se definió una estrategia de análisis para identificar las principales oportunidades enfocadas a los procesos administrativos, gestión y estructura organizacional. Se inició por identificar la posición financiera del Grupo así como la rentabilidad de cada una de las sucursales y líneas de negocio. Se realizaron los mapeos y análisis de los procesos administrativos – Compras, Tesorería – cuentas por pagar, Generación de información financiera y administrativa, así como el control de los inventarios. Se logró entender el grado de comunicación efectiva que se tenía en la empresa y el correcto uso de indicadores y foros de gestión. Se estudió que tan bien organizada estaba la administración de la empresa, en cuanto a su organigrama, claridad de los puestos, responsabilidades y sus cargas de trabajo, para determinar de forma precisa y directa las áreas de oportunidad.

RESULTADOS: Se encontró que la generación de la información financiera y contable para la toma de decisiones es no confiable y a destiempo, por lo tanto las evaluaciones de sucursales, líneas de negocio o marcas no se hacían. En los inventarios se percibe un manejo no adecuado que repercute en alto capital de trabajo (inventarios de lento movimiento /temporadas pasadas) causado por una deficiente operación en almacén y por un sistema de reposición/compras supeditado a la experiencia de la Dirección General más que a las necesidades históricas de cada zona/tienda. Tampoco se cuenta con claridad en las funciones del personal administrativos además de una falta de alineación del puesto – persona correcta.