

PROPUESTA DE CFO FRACTIONAL

Decidir con los números al día.

Y anticiparse, en vez de correr atrás.

En la primera reunión nos contaron que el plan de gastos existe, pero el seguimiento llega tarde, y que todavía no saben cuánto deja cada unidad de negocio. Proponemos sumar un director financiero part time que ordene eso junto al equipo y lo sostenga en el tiempo.

CFO fractional

Director financiero part time

Rentabilidad por unidad

Sistema de gestión incluido

ROL

Director financiero part time

DEDICACIÓN SEMANAL

1 día presencial + 2 virtuales

INICIO POSIBLE

Diciembre 2026



«Cuando analizamos, ya quedó viejo.»

LO QUE ESCUCHAMOS EN LA PRIMERA REUNIÓN

Metodología LOVO de gestión empresarial

Orden · Control · Planificación · Anticipación · lo que armamos queda instalado en la empresa

LO QUE ENTENDIMOS

Crecieron rápido. La gestión quedó un paso atrás.

IPeCo creció sumando representaciones y servicios, con dos unidades de negocio y una cartera grande de clientes. Hoy el día a día le gana a la planificación: el análisis llega tarde, los roles cambian y las decisiones se toman sin ver qué deja cada línea.



Plan anual sin seguimiento a tiempo

La revisión mensual se posterga y, cuando llega, los números ya quedaron viejos.



Rentabilidad sin abrir por unidad

Servicio, taller y distribución se miran juntos. Cuesta saber a cuánto cotizar y qué conviene empujar.



Un director financiero part time

Conduce las finanzas con el equipo, abre los números por unidad y los lleva al directorio.

La pregunta de fondo es qué vendemos, a cuánto y cómo. Para responderla hacen falta números ordenados y alguien que los sostenga.

QUÉ INCLUYE EL CFO FRACTIONAL

Finanzas y caja

Tesorería, planificación de cobranzas y de pagos a proveedores, y condiciones de pago negociadas con datos de volumen.

Números por unidad

Estado de Resultados abierto por unidad de negocio (servicio, taller y distribución), costeo de la mano de obra técnica y rentabilidad por cliente y producto.

Equipo administrativo

Roles y responsables definidos, procesos por escrito y seguimiento semanal de que los accionables sucedan.

Directorio

Participación en la reunión mensual de revisión de resultados: planificado contra real, desvíos y plan de acción.

CÓMO ARRANCAMOS

Del sí al directorio con datos, en tres pasos.

PASO 1 · PRIMERAS 2 SEMANAS

Relevamiento y prioridades

Fuentes de datos, caja, pagos pendientes y roles del equipo administrativo. Definimos con ustedes qué se ataca primero.

PASO 2 · PRIMER MES

Caja y pagos ordenados

Planificación de cobranzas y de pagos a proveedores, y los primeros números abiertos por unidad de negocio.

PASO 3 · DESDE EL SEGUNDO MES

Directorio con datos

Reunión mensual de resultados con el plan de acción y seguimiento semanal de que se cumpla.

INCLUIDO

El Sistema de Gestión Empresarial

Dentro de la gestión del CFO fractional desarrollamos el sistema de gestión de IPeCo: los reportes y procesos que hacen falta, con nuestro método de Orden, Control, Planificación y Anticipación. Todo lo que desarrollamos queda instalado en la empresa.

INVERSIÓN

CONCEPTO	FRECUENCIA	IMPORTE
CFO fractional, con el Sistema de Gestión Empresarial incluido Por semana: 1 día completo presencial + 2 medias jornadas virtuales de 4 h	por mes	\$ 5.760.000
Total por mes · CFO fractional		\$ 5.760.000

CONDICIONES

Valor mensual final en pesos (LOVO emite factura C), pago anticipado del 1 al 8 por transferencia, con ajuste trimestral por IPC. Sin permanencia mínima: para frenar, se avisa con un mes de anticipación. Lo que surja fuera de este alcance se cotiza aparte. Los reportes, procesos y archivos que desarrollamos son de ustedes.

LO QUE NECESITAMOS DE USTEDES

Una persona del equipo administrativo como contraparte, acceso a Xubio, Salesforce y la información de pagos y cobranzas, y la reunión mensual de directorio con fecha fija. Antes de empezar firmamos un acuerdo de confidencialidad.

PRÓXIMO PASO

Si les cierra, arrancamos en diciembre, después del cierre.

El próximo paso es una reunión con los cuatro, presencial en Villa Ballester o por videollamada, para confirmar la dedicación, quién es la contraparte interna y la fecha de inicio. Con el sí, esa misma semana les mandamos el acuerdo de confidencialidad y el pedido de información para arrancar.

LO QUE NOS SUELEN PREGUNTAR

¿Por qué un día presencial y dos virtuales?

El día en la oficina es para estar con el equipo y ver la operación de cerca; las medias jornadas virtuales, para el análisis y el seguimiento. La dedicación se puede ajustar en el camino.

¿Sirve si ya tenemos un ERP y un CRM?

Sí. Trabajamos sobre lo que ya usan (Xubio, Salesforce y planillas). Si más adelante cambian de sistema, el método sigue.

¿Reemplaza a alguien del equipo?

Suma la conducción financiera y acompaña al equipo administrativo para que gane autonomía. Las decisiones siguen siendo del directorio.

¿Y si queremos frenar?

Se avisa con un mes de anticipación. En ese mes cerramos lo avanzado para que quede funcionando y les entregamos todo lo desarrollado, que es de ustedes.

Decide, don't improvise.

Ordenemos los números para decidir a tiempo.

Escribinos por WhatsApp o por mail y coordinamos la reunión con los cuatro.

WhatsApp +54 9 11 4166-2864

info@lovoconsulting.com.ar · www.lovoconsulting.com.ar



Tomás García Bourg
LOVO Consulting · Buenos Aires

PARA

