




+ *que* Pyme 

## **Auditoría, Consultoría y Talleres de Estrategia, Negocio e Internacionalización para PYMES**

**“El futuro pertenece a los que creen en la belleza de sus sueños”**

**E. Roosevelt**

**...y trabajan por y para ellos cada día”**



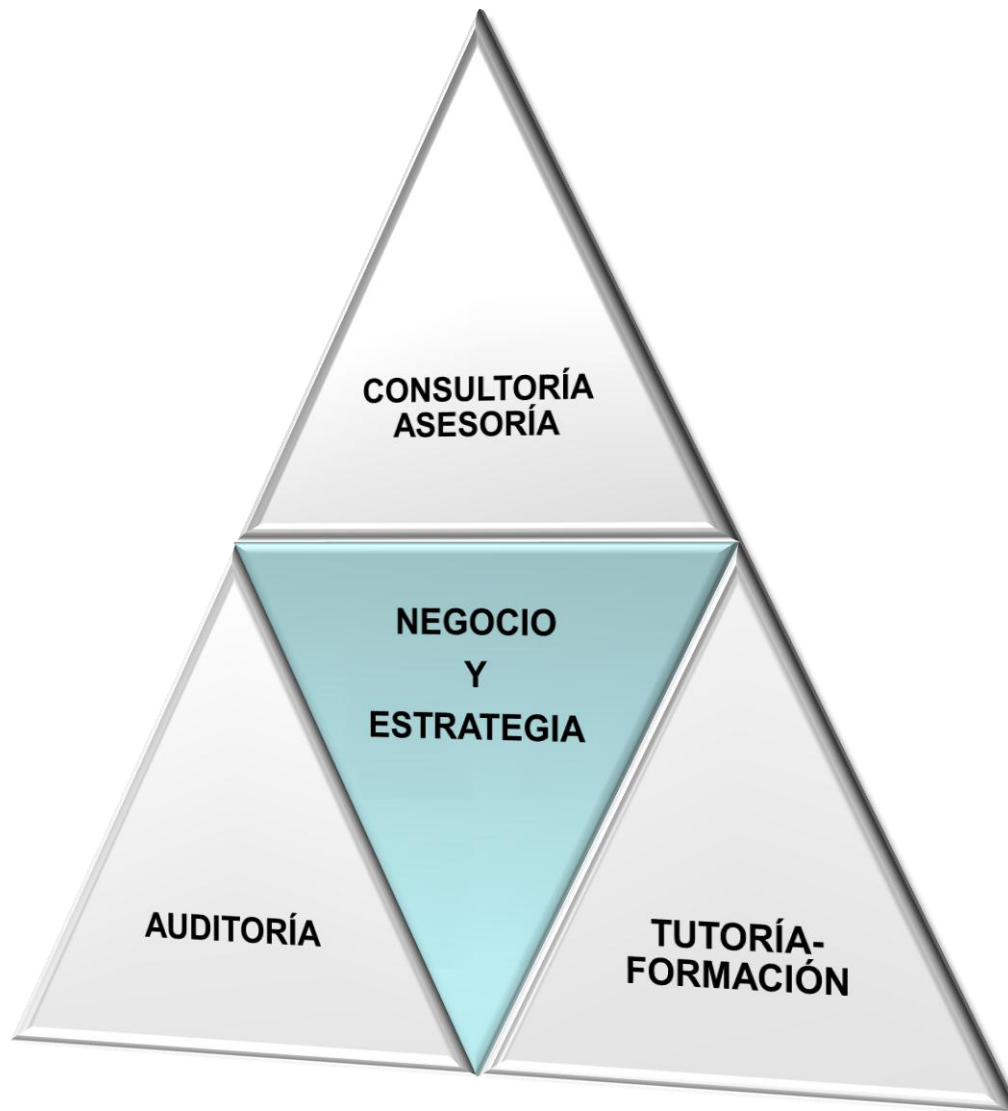
# M A S Q U E P Y M E

“La estrategia sin táctica es el camino más lento hacia la victoria. La táctica sin estrategia es el ruido anterior a la derrota”

Es imposible implementar una estrategia visionaria, si no se la relaciona con excelentes procesos operativos, de gestión y de gobierno...



M  
A  
S  
Q  
U  
E  
P  
Y  
M  
E





# V I S I Ó N

“Contribuir al Desarrollo y Rentabilidad de nuestras empresas, mejorando a la Organización y a las Personas”

“Consultoría e Implantación Empresarial de Estrategias para nuestras PYMES”

“Asesoría en iniciativa emprendedora, implantación de Planes de Negocio, nuevos proyectos e Internacionalización”

“Externa, Efectiva, Medible y Confidencial”

“Cultura y Formación hacia el negocio”



# M I S I Ó N

- Aportar soluciones realistas y medibles para una mejora continua de la empresa y su rentabilidad.
- Conseguir que nuestros clientes se conviertan en referentes de su mercado en gestión, a través del incremento de sus ventajas competitivas.
- Convertirnos en socios estratégicos de nuestros clientes y acompañarles continuamente en:
  - IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.
  - BUSQUEDA DE UNA GESTIÓN HACIA LA DIFERENCIACIÓN.
  - IMPLANTACIÓN Y MEJORA DE SISTEMAS DE GESTIÓN.
  - INCREMENTO Y/O SOSTENIBILIDAD DE BENEFICIOS.



# O B J E T I V O S

“La Viabilidad Económico-Financiera es el Principio y Fin de toda Empresa o Proyecto”

¡RENTABILIDAD!

“La Orientación a Clientes, Empleados y Proveedores, es la mejor manera de alcanzar Objetivos ambiciosos para los Accionistas”

¡SATISFACCIÓN!

“Disminuir Costes que NO aportan Valor al cliente debe ser una Obsesión”

¡COMPETITIVIDAD!



# A C C I O N E S

“Medir y Analizar la Compañía en términos de Rentabilidad,  
Visión y Estrategia”

¡CONTROL PROACTIVO!

“Personas + Innovación + Aprendizaje = Inductores de los  
Objetivos Estratégicos”

¡EJECUCIÓN!



+

REFERENTE en implantación de estrategias empresariales reales y continuadas, para la alta dirección de PYMES.

q

Las Ideas se encuentran en el Mercado, lo IMPORTANTE es su IMPLANTACIÓN, tener EXITO en la FÁSE OPERATIVA DE LA ESTRATEGIA

u

“Busca y encuentra el cielo, pero TOCANDO LA TIERRA todos los días...”

e

P

Para ello es necesario un análisis, toma de estrategias, control y valoración externa de forma continua y objetiva con todas las variables intervinientes.

Y

M

E

“TENSIÓN POSITIVA EN LA EMPRESA”



# D I F E R E N C I A S

- **+quePyme** = TENSOR ORGANIZATIVO = Incremento constante de Competitividad
- Toda Organización debe acceder a un nivel más alto de rendimiento y rentabilidad de forma continua = ¿No debe ser éste, el primer objetivo de toda organización?
- Acompañamos y lideramos interna y externamente para **asegurar la ejecución**, mejora y el cambio.
- Misión principal **+quePyme** = Mejora continua de nuestros clientes.
- Independencia profesional y confidencialidad plena.

**CONSTRUIMOS CON NUESTROS CLIENTES RELACIONES A L/P**



# A P O R T A C I Ó N

- Análisis e Implantación Real de Estrategias para la Alta Dirección = Buscando el Alto Rendimiento
- Objetivos prioritarios y constantes de **+quePyme**:
  - Búsqueda constante de Máxima Diferenciación = Ventajas competitivas duraderas a L/P
  - Describiendo la PASIÓN de nuestro negocio = Primer paso para creación de un Plan Estratégico
    - MUY IMPORTANTE: Analizar, debatir, implantar y seguimiento obligado y continuo = Trascendental para el futuro de la empresa
  - Ayuda externa, real y valorable para el equipo directivo



# S E R V I C I O S

- Auditoría Corporativa, de Gestión y Diagnóstico Estratégico
- Consultoría Artesanal e in situ. Implantación real de estrategias y mejora en la efectividad operativa. Posicionamiento en empresa cliente.
- Metodología del Cuadro de Mando Integral apoyado con otras herramientas estratégicas y de gestión
- Tutoría Estratégica y de Gestión = Soporte Continuo
  - Externa e independiente, velará por el alcance de objetivos
  - Pasión por la Misión de cada uno de nuestros clientes
  - Traslado permanente de nuevas estrategias y herramientas.
  - Formación en Sistemas de Gestión y Estrategia a Pymes
- Consejería externa independiente



# A U D I T O R Í A

- Analizar y valorar estrategia de negocio y estrategia de accionistas.
- Analizar procesos de negocio y situación empresa
- Informe final adecuado a la situación competitiva y de mercado existente
- Se revisarán básicamente:
  - » Estrategia de la empresa y corporativa
  - » Organización y procesos
  - » Sistemas de Gestión
  - » Análisis sector
- Información extraída de:
  - » Entrevistas y reuniones colectivas e individuales con la Dirección y Accionistas
  - » Análisis últimos 3-5 ejercicios
  - » Revisión sistemas de gestión actuales

## ESTRATÉGICA



# C O N S U L T O R Í A

## IMPLANTACIÓN

- Decisiones al análisis de la situación de mercado y situación de empresa
- Desarrollo de una visión de empresa adaptada a sus promotores
  - » Posicionamiento en un plazo determinado = Planificar Objetivos
- Desarrollo continuo de Estrategias para su consecución.
- Implantación Planes de Acción:
  - » Financiero
  - » Comercial
  - » Procesos e Industrial
  - » Organizativo y Capital Humano
- Establecimiento de sistemas de control y revisión
  - » Cuadro de Mando Integral
  - » ABM
  - » Tutoría Estratégica



# A S E S O R Í A

- Asesoría e implantación de planes de negocio para nuevos proyectos.
- Asesoría e implantación de expansión internacional interna y externa. Mejora cadena de valor.
- Nuevos proyectos de PYMES o divisiones grandes empresas.

## INICIATIVA EMPRENDEDORA



# T U T O R Í A

- Seguimiento / Soporte continuo, modificación y garantía, de una buena política estratégica y toma de decisiones
- Revisión y optimización de procesos
- Satisfacción de necesidades del día a día en asesoramiento y consultoría de gestión
- Ente independiente externo, que velará por alcanzar objetivos corporativos y de gestión

## ESTRATÉGICA



# COACHING

- Asesoramiento personalizado a los directivos de la empresa
- Traslado continuo de conocimientos generales y sectoriales de **+quePyme** a todas sus empresas-cliente.
- Asesoramiento en términos de formación de directivos y empleados de la organización.
- Implantar cultura del aprendizaje y mejora continua de las personas: socios, directivos y empleados
- Formación en Estrategia a PYMES

## DIRECTIVOS & FORMACIÓN



# CONSEJEROS

- Consejeros de Dirección como fruto de los conocimientos adquiridos de la empresa, del negocio y del sector.
- Independencia y objetividad a L/P.
- Compromiso continuo y fiel con nuestros clientes.
- **+quePyme** aportará de manera sostenible asesoramiento y toma de decisiones en la capacidad de gestión, organizativa y de estrategia a nivel corporativo.

**EXTERNOS E INDEPENDIENTES**



# H E R R A M I E N T A S

- Estudio de mercado y futuro del sector
- Análisis **ESTRICTO** de la cadena de valor de la empresa
- Mapas estratégicos
- Cuadro de Mando Integral (Cliente vs. Producto, Procesos Internos, Innovación y Aprendizaje Capital Humano, Financiera)
- Metodología ABM y ABB.
- Análisis de competidores = Metodología del caso
- DAFOs por área
- Plan de Marketing



# H E R R A M I E N T A S

- Modelos de costes por aporte de valor añadido al cliente y al accionista
- Análisis Sistemas Productivos, Operaciones y cadena de suministro y distribución (Supply Chain Management)
- Políticas de compras e internacionalización
- Plan de Negocio (Producto, Clientes, Oportunidades, Precio, Fuerza de Ventas)
- Análisis estructura financiera y objetivos organización.
- Desarrollo de la estrategia de marca



# CONCLUSIONES

- Las PYMES deben **INVERTIR TIEMPO Y PASIÓN** en el desarrollo constante de su negocio, sus habilidades y sus ventajas competitivas.  
    **“INCLUSO LAS MEJORES IDEAS, NUNCA SON PERENNES”**
- **+quePyme**, se posiciona como una ayuda externa que **TENSIONA** a la Organización hacia el cumplimiento de este desarrollo fundamental para su mejora continua y posicionamiento
- Lo único **CONSTANTE** es el **CAMBIO** = Nuestros mayores valores:
  - **Pasión del emprendedor**
  - **Trabajo diario**
  - **Planificación continua, análisis e implantación real y en tiempo**



# C O N C L U S I O N E S

- NO hay que ser una Gran Empresa para Generar e Implantar Planes Estratégicos y de Negocio.
- Conocer y Analizar Continuamente el MERCADO Actual, el Futuro y el Potencial.
- Fidelizar SIEMPRE a Clientes Actuales, antes de cruzar el puente buscando los potenciales.
- La BUENA ESTRATEGÍA es el trabajo del día a día (se implanta y desarrolla) y del mañana (se siembra-planifica para el futuro).