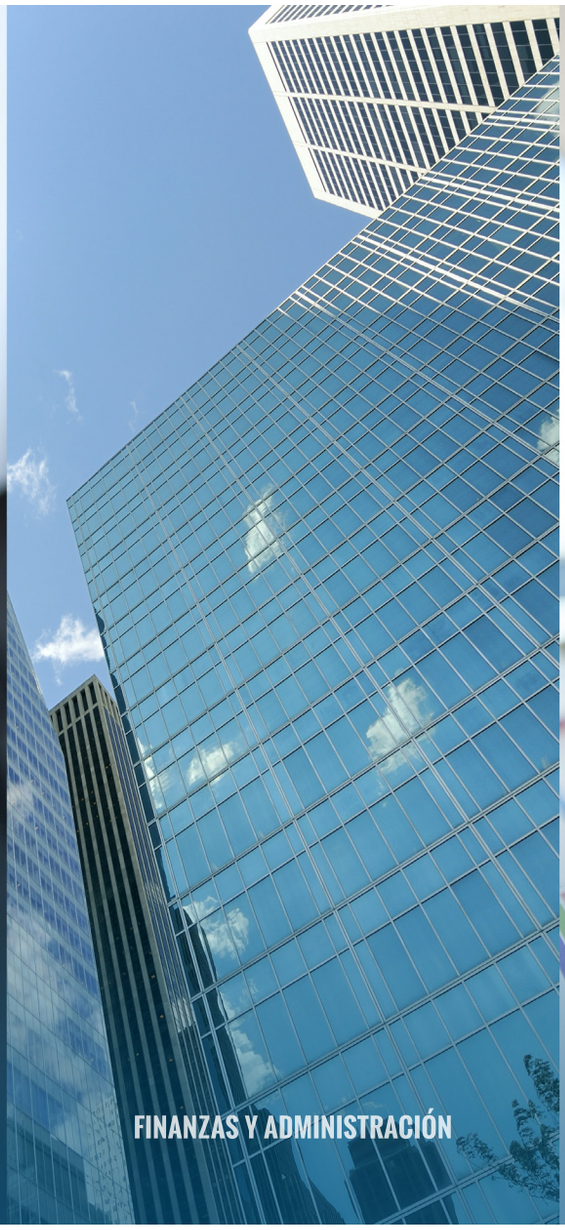
teasa Consulting

ESTRATEGIA | ORGANIZACIÓN | MANAGEMENT

ESTRATEGIA, DIRECCIÓN E INNOVACIÓN



FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN

COMERCIAL, MARKETING Y CLIENTES

www.teasa-consulting.es

”IR JUNTOS ES EMPEZAR,
MANTENERSE JUNTOS ES PROGRESAR,
TRABAJAR JUNTOS ES TRIUNFAR.”

Henry Ford

teasa Consulting

ESTRATEGIA | ORGANIZACIÓN | MANAGEMENT

"**teasaconsulting** es la división de consultoría estratégica, de gestión y organización de **teasa** con más de 30 años de experiencia orientada a la creación de valor, a la innovación de procesos y sistemas de trabajo y la transformación de la empresa para poder afrontar con garantías y solidez los retos de futuro."

Sergi Guasp Sorolla
Director General

“30 años de experiencia”

teasaconsulting cuenta con una experiencia de más de 30 años en consultoría de empresas, orientada especialmente a la PYME, y está formada por un equipo de profesionales senior (con un mínimo de 15 años de experiencia profesional), altamente cualificados, multidisciplinar y con especialización en las diferentes áreas de la empresa.

“En constante evolución”

teasaconsulting es una consultora en constante evolución, que ha sabido adaptarse a los cambios del mundo actual para poder ayudar al empresario y al equipo directivo a conseguir sus objetivos y la excelencia empresarial.

“Valores sólidos y profesionalidad”

Aportamos rigurosidad, compromiso, capacidad de trabajo, técnicas actualizadas, metodología y sistemática de trabajo, orientación a los objetivos, comunicación interna... en definitiva seguridad, confianza y profesionalización para el equipo directivo y calidad de vida y beneficios para el empresario.

Áreas de interés del cliente

#1
Estrategia, Dirección e Innovación

#4
Operaciones: Producción y Logística

#2
Finanzas y Administración

#5
Personas de la Organización

#3
Comercial, Marketing y Clientes

#6
Gestión de Ayudas/ Subvenciones

#1 ÁREAS DE INTERÉS DEL CLIENTE

Estrategia, Dirección e Innovación

Estrategia es la visión de largo plazo que obliga a los Directores Generales a tener una proyección que permita alcanzar los OBJETIVOS alineando a la perfección todas las áreas de la empresa, transversalmente, los procesos internos y el desarrollo de los recursos, tanto técnicos como humanos.

La Dirección Estratégica implica un proceso de comunicación interna hacia todos los niveles de la Organización, la participación e impulso del equipo Directivo, la máxima cooperación y disciplina, haciendo que la estrategia sea el hilo conductor del trabajo de todos y cada uno de los departamentos de la empresa.

Es imprescindible la profesionalización del equipo Directivo y de la propia Dirección General como uno de los factores críticos de éxito para ser una empresa competitiva.

Por otra parte, las empresas deben mantener una actitud de innovación permanente que debe consistir en la aplicación y utilización de recursos, herramientas y conocimientos existentes hoy, para generar riqueza, rentabilidad y sostenibilidad para la empresa en un futuro.

EN EL ÁMBITO DE LA ESTRATEGIA, LA DIRECCIÓN Y LA INNOVACIÓN, LAS LÍNEAS DE ACTUACIÓN PUEDEN SER:

1. Planificación estratégica.
2. Análisis y corrección de los canales de información de la dirección general: diseño e implantación del cuadro de mando integral.
3. Toma de decisiones en escenarios de incertidumbre: diseño e implantación de planes estratégicos y planes de negocios.
4. Análisis económico / financiero general de la empresa.
5. Sistemas participativos de dirección general: el comité de dirección.
6. Asesoramiento para alianzas estratégicas: partenariado, joint ventures, etc.
7. Compra y venta de empresas, fusiones y adquisiciones, búsqueda de inversores y socios capitalistas.
8. Estrategias de decrecimiento y reestructuraciones de personal.
9. Preparación de concursos de acreedores y viabilidad de los mismos.
10. Sucesión y cambio generacional en la empresa.
11. Profesionalización de la dirección general.
12. Gestión de proyectos de innovación.
13. Gestión de subvenciones de proyectos de innovación.
14. Selección de herramientas y metodologías de desarrollo de proyectos de innovación.

#2 ÁREAS DE INTERÉS DEL CLIENTE

Finanzas y Administración

El desarrollo y la evolución de los negocios deben ser garantizados mediante un armónico equilibrio de los Recursos Económico-Financieros y su gestión de forma adecuada y permanente.

El Director Financiero o **CFO**, tiene un rol importante en el planteamiento de la estrategia, el análisis de riesgos y el desarrollo del negocio.

La profesionalización de la gestión consiste en la toma de decisiones basada en los resultados que se obtienen, en su fiabilidad y en el grado de precisión o de ajuste a las previsiones realizadas, planteando y controlando los resultados.

Es crítica la disponibilidad de información financiera de detalle y que se pueda obtener de una manera ágil y fiable. La implantación de modelos de procesos homogéneos y herramientas de reporting es clave para garantizar el control económico efectivo de las operaciones.

EN EL ÁMBITO DE LAS FINANZAS Y LA ADMINISTRACIÓN, LAS LÍNEAS DE ACTUACIÓN PUEDEN SER:

1. Circuitos administrativos.
2. Planes de viabilidad.
3. Elaboración de presupuestos y puesta en marcha de sistemas de control presupuestario.
4. Sistemas de previsión y gestión de tesorería.
5. Estudio de inversiones y fuentes de financiación.
6. Reestructuraciones de deuda.
7. Gestión del riesgo comercial.
8. Análisis financieros mediante ratios.
9. Implantación de sistemas de costes.
10. Valoración de empresas para la venta.
11. Negociaciones y valoraciones en la compra.

#3 ÁREAS DE INTERÉS DEL CLIENTE

Comercial, Marketing y Clientes

La globalización de los mercados y el aumento de competitividad que conlleva, obliga a las empresas a mejorar continuamente tanto su estructura y organización comercial, como los métodos y sistemas de trabajo que se están utilizando.

Una adaptación ágil a estos cambios, tanto a nivel de las personas que forman los equipos comerciales, como a nivel de la aplicación de las últimas tecnologías, es un factor clave de éxito en el desarrollo de la estrategia y de la acción comercial.

En este sentido, se hace imprescindible una revisión de cómo estamos abordando estos cambios, con el objetivo de identificar puntos de mejora y proponer las soluciones más adecuadas para la consecución de unos óptimos resultados.

EN EL ÁMBITO COMERCIAL DE LA EMPRESA, LAS LÍNEAS DE ACTUACIÓN PUEDEN SER:

1. Desarrollo de la estrategia comercial.
2. Análisis y desarrollo de la política comercial (nacional e internacional).
3. Plan de ventas.
4. Plan de marketing.
5. Organización de la estructura comercial.
6. Acción comercial.
7. Exportación e internacionalización.
8. Marketing operativo y back office.

#4 ÁREAS DE INTERÉS DEL CLIENTE

Operaciones: Producción y Logística

Las operaciones, la gestión de la producción, la gestión logística y la gestión por procesos en cualquier área de la Compañía, con un adecuado enfoque de racionalización y eficiencia, implica una importante mejora de la cadena de valor.

La adecuada selección y la correcta aplicación de los sistemas y herramientas más actualizadas en el ámbito de las Operaciones, Producción, Supply Chain y Logística, son aspectos fundamentales para situar a nuestras empresas en una posición competitiva en relación al mercado y al sector.

La aplicación de una metodología rigurosa con la imprescindible planificación, la puesta en práctica o implantación, el seguimiento de las acciones y la corrección de los posibles desajustes en un ciclo PDCA (plan-do-check-act) continuo, son la clave del éxito.

EN EL ÁMBITO DE LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA, LAS LÍNEAS DE ACTUACIÓN PUEDEN SER:

OPERACIONES INDUSTRIALES Y PRODUCCIÓN

1. Estudio y racionalización de plantas productivas.
2. Organización de la estructura departamental y funcional de la empresa en el ámbito industrial y/o operaciones.
3. Organización del trabajo.
4. Sistemas de planificación y control de la producción.
5. Costes de producción e industriales.
6. Gestión de calidad de producto y de proceso.
7. Sistemas de gestión de la calidad.
8. Sistemas de objetivos a la producción (con o sin sistemas de incentivos asociados).
9. Implantación del sistema Lean Manufacturing.
10. Sistemas de mejora continua (Kaizen).
11. Organización del mantenimiento industrial.
12. Internacionalización en las operaciones productivas.
13. Externalización de operaciones y/o procesos productivos.
14. Gestión de proyectos de industria 4.0

LOGÍSTICA INTEGRAL Y “SUPPLY CHAIN” MANAGEMENT

1. Previsión de la demanda.
2. Gestión de almacenes y de stocks.
3. Diseño de políticas de cadena de suministro.
4. Internacionalización en las operaciones logísticas.
5. Externalización de las operaciones y procesos logísticos.
6. Elección y proyectos de implantación de herramientas IT.

#5 ÁREAS DE INTERÉS DEL CLIENTE

Personas de la Organización

La eficacia y la eficiencia de las Organizaciones radica en la optimización de los Recursos Humanos, tanto en su conjunto como de forma individual, asegurando la evolución de las estructuras directivas y el desarrollo profesional basado en la formación y el despliegue de competencias de los colaboradores o empleados, así como la clara definición y alineación de objetivos para el conjunto de responsables de la empresa.

EN EL ÁMBITO DE LA GESTIÓN DE LAS PERSONAS DE LA ORGANIZACIÓN, LAS LÍNEAS DE ACTUACIÓN PUEDEN SER:

1. Política de personal.
2. Organización de la estructura. Organigramas, objetivos y funciones. Comunicación interna.
3. Sistemas de retribución y política salarial.
4. Sistemas de objetivos y variables para directivos y mandos intermedios.
5. Gestión del conocimiento.
6. Coaching individual o grupal.
7. Gestión de competencias (individuales y de equipo).
8. Selección de personal y seguimiento para su óptima adaptación.
9. Organización de la formación.
10. Planes de carrera.
11. Desarrollo de equipos de alto rendimiento (EAR).
12. Planes de igualdad.
13. Códigos éticos.

#6 ÁREAS DE INTERÉS DEL CLIENTE

Gestión de Ayudas/ Subvenciones

Desde teasaconsulting le tramitamos y gestionamos las ayudas públicas para sus proyectos de I+D+i

AYUDAS/SUBVENCIONES PARA PROYECTOS DE I+D

Desde **teasaconsulting** analizamos sus **proyectos e Inversiones en I+D** e identificamos las posibilidades de obtención de las mejores ayudas/subvenciones por parte de las administraciones públicas.

AYUDAS/SUBVENCIONES PARA PROYECTOS DE INNOVACIÓN

Innovación Tecnológica:

Desde **teasaconsulting** le ayudamos a gestionar ayudas y/o subvenciones para la **adquisición de activos fijos nuevos que supongan una innovación tecnológica y mejora de capacidades productivas en la empresa** (Instalaciones, maquinaria y equipos; Software, patentes, licencias, conocimientos técnicos u otros derechos de propiedad intelectual o industrial; Costes de personal, Materiales y consumibles; Contratación de servicios externos y subcontrataciones).

¿Por qué nos han escogido nuestros clientes?

Consultoría de organización

Nuestro principal interés no es otro que la mejora organizativa de la compañía, y lo abordamos desde una plena alineación con los objetivos de la misma.

Especialistas en la PYME

Nuestro target de cliente se concentra en las pequeñas y medianas empresas, lo que nos permite disponer de un amplio abanico de soluciones y elementos comparativos.

Servicio flexible y personalizado

Proyectos adaptados a las posibilidades y ritmos de los clientes, e Integración del equipo de consultores con los equipos de trabajo de la empresa.

Experiencia contrastada

Nuestros 30 años trabajando junto a la empresa, nos han dotado de una amplia formación y actualización en los más modernos métodos y sistemas de trabajo, validados y contrastados mediante numerosos casos de éxito.

Consultoría de implantación

Nuestros proyectos van mucho más allá del planteamiento de soluciones a los problemas de la empresa. Nuestra implicación se extiende a la realización efectiva de los cambios propuestos y esto lo hacemos mediante las fases de PLANIFICACIÓN, ACCIÓN, MEDICIÓN y SEGUIMIENTO de las medidas propuestas.

Consultoría sénior

Nuestro equipo está formado sólo por Técnicos Consultores con avalada trayectoria profesional y con un mínimo de 15/20 años en el mundo empresarial.

Capacidad de innovación

Salimos y hacemos salir de la zona de confort permanentemente, en la búsqueda de la EXCELENCIA EMPRESARIAL.

La mejor relación coste/beneficio

El mercado y nuestros clientes nos posicionan como una de las empresas del sector con un mejor ratio de coste/beneficio.

La Metodología teasaconsulting

teasaconsulting aplica la metodología PDCA en la gestión de proyectos, como consecuencia de la experiencia adquirida durante todos estos años, en que, se ha constatado que es el mejor método para garantizar los resultados deseados.

PDCA constituye una **estrategia de mejora continua** en cuatro pasos y tiene su aplicación en cualquier sistema de gestión del ámbito empresarial que base sus resultados en la aplicación de metodología, unida a conocimiento, experiencia, empuje, rigurosidad, todos ellos valores aportados por los consultores de **teasaconsulting.**

PDCA significa PLAN, DO, CHECK, ACT, es decir, **planificar, ejecutar, verificar/medir y corregir.**

1. Diagnóstico

Estudio de la situación actual objeto del trabajo en las instalaciones del cliente, manteniendo conversaciones con los principales responsables y las personas de la organización, directamente relacionadas con los aspectos a tratar.

Obtención de información, análisis de datos, observación directa, muestreos de la actividad, que se recopilará y se utilizará en la elaboración de un informe en el que se presentarán conclusiones, objetivos consensuados con la dirección de la empresa y planes de acción.

La duración de esta etapa en término medio es de 1,5 a 2 meses, pero puede adaptarse a las necesidades de los clientes.

2. Proyecto

Para **teasaconsulting**, la gestión del proyecto es un aspecto muy relevante que define de forma rigurosa y concreta su alcance, establece un calendario con los objetivos (metas), los recursos necesarios y se comparte con el equipo del cliente.

El proyecto es la fase de ejecución del plan de acción que se ha acordado desarrollar finalmente con la dirección de la empresa cliente.

Se efectúan dos tipos de sesiones, las de equipo de proyecto y las de seguimiento con la dirección, cada una de ellas con sus contenidos y frecuencias previamente establecidas.

3. Consolidación

Para que cualquier proyecto finalice con éxito, debe asegurarse que se han creado unas condiciones y la disciplina necesaria para seguir aplicando las técnicas y/o metodologías desarrolladas e implantadas.

Esta última etapa del proyecto tiene esta finalidad y en ella se comprueba, que los sistemas se apliquen correctamente, que los resultados sean los esperados y, en caso de que haya desviaciones, se actúe para corregirlas.

Mejorar es cambiar

BARCELONA

C/ Sardenya, 397-399 2º 5ª
08025 Barcelona
T. 934 874 260

e-mail: teasa@teasa.es
www.teasa-consulting.es