

teasa Consulting

ESTRATÈGIA | ORGANITZACIÓ | MANAGEMENT



ESTRATÈGIA, DIRECCIÓ
I INNOVACIÓ



FINANCES I ADMINISTRACIÓ



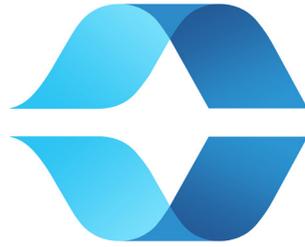
COMERCIAL, MARKETING
I CLIENTS

www.teasa-consulting.es



"ANAR JUNTS ÉS COMENÇAR,
MANTENIR-SE JUNTS ÉS PROGRESSAR,
TREBALLAR JUNTS ÉS TRIOMFAR."

Henry Ford



teasa Consulting

ESTRATÈGIA | ORGANITZACIÓ | MANAGEMENT

“teasaconsulting és la divisió de consultoria estratègica, de gestió i organització de teasa amb més de 30 anys d’experiència orientada a la creació de valor, a la innovació de processos i sistemes de treball i a la transformació de l’empresa per poder afrontar amb garanties i solidesa els reptes de futur.”

Sergi Guasp Sorolla
Director General



“30 anys d’ experiència”



teasaconsulting compta amb una experiència de més de 30 anys en consultoria d’empreses, orientada especialment a la PIME, i està formada per un equip de professionals sènior (amb un mínim de 15 anys d’ experiència professional), altament qualificats, multidisciplinari i amb especialització en les diferents àrees de l’ empresa.

“En constant evolució”



teasaconsulting és una consultora en constant evolució, que ha sabut adaptar-se als canvis del món actual per poder ajudar a l’ empresari i a l’ equip directiu a aconseguir els seus objectius i l’ excel·lència empresarial.

“Valors sòlids i professionalitat”



Aportem rigorositat, compromís, capacitat de treball, tècniques actualitzades, metodologia i sistemàtica de treball, orientació als objectius, comunicació interna ... en definitiva seguretat, confiança i professionalització per a l’ equip directiu i qualitat de vida i beneficis per a l’ empresari.



Àrees d'interès del client



#1
Estratègia, Direcció i Innovació



#4
Operacions:
Producció i Logística



#2
Finances i Administració



#5
Persones de l'Organització



#3
Comercial, Marketing i Clients



#6
Gestió d'Ajuts/
Subvencions

Estratègia, Direcció i Innovació

Estratègia és la visió de llarg termini que obliga als Directors Generals a tenir una projecció que permeti assolir els OBJECTIUS alineant a la perfecció totes les àrees de l'empresa, transversalment, els processos interns i el desenvolupament dels recursos, tant tècnics com humans.

La Direcció Estratègica implica un procés de comunicació interna cap a tots els nivells de l'Organització, la participació i l'impuls de l'equip Directiu, la màxima cooperació i disciplina, fent que l'estratègia sigui el fil conductor del treball de tots i cadascun dels departaments de l'empresa.

És imprescindible la professionalització de l'equip Directiu i de la pròpia Direcció General com un dels factors crítics d'èxit per ser una empresa competitiva.

Per altra banda, les empreses han de mantenir una actitud d'innovació permanent que ha de consistir en l'aplicació i utilització de recursos, eines i coneixements existents avui, per generar riquesa, rendibilitat i sostenibilitat per l'empresa en un futur.

EN L'ÀMBIT DE L'ESTRATÈGIA, LA DIRECCIÓ I LA INNOVACIÓ, LES LÍNIES D'ACTUACIÓ PODEN SER:

1. Planificació estratègica.
2. Anàlisi i correcció dels canals d'informació de la direcció general: disseny i implantació del quadre de comandament integral.
3. Presa de decisions en escenaris d'incertesa: disseny i implantació de plans estratègics i plans de negocis.
4. Anàlisi econòmic / financer general de l'empresa.
5. Sistemes participatius de direcció general: el comitè de direcció.
6. Assessorament per a aliances estratègiques: partenariat, joint ventures, etc.
7. Compra i venda d'empreses, fusions i adquisicions, recerca d'inversors i socis capitalistes.
8. Estratègies de decreixement i reestructuracions de personal.
9. Preparació de concursos de creditors i la seva viabilitat.
10. Successió i canvi generacional en l'empresa.
11. Professionalització de la direcció general.
12. Gestió de projectes d'innovació.
13. Gestió de subvencions de projectes d'innovació.
14. Selecció d'eines i metodologies de desenvolupament de projectes d'innovació.



Finances i Administració

El desenvolupament i l'evolució dels negocis han de ser garantits mitjançant un harmònic equilibri dels Recursos Econòmic-Financers i la seva gestió de forma adequada i permanent.

El Director Financer o **CFO**, té un rol important en el plantejament de l'estratègia, l'anàlisi de riscos i el desenvolupament del negoci.

La professionalització de la gestió consisteix en la presa de decisions basada en els resultats que s'obtenen, en la seva fiabilitat i en el grau de precisió o d'ajust a les previsions realitzades, plantejant i controlant els resultats.

És crítica la disponibilitat d'informació financera de detall i que es pugui obtenir d'una manera àgil i fiable. L'implantació de models de processos homogenis i eines de reporting és clau per garantir el control econòmic efectiu de les operacions.

EN L'ÀMBIT DE LES FINANCES I L'ADMINISTRACIÓ, LES LÍNIES D'ACTUACIÓ PODEN SER:

1. Circuits administratius.
2. Plans de viabilitat.
3. Elaboració de pressupostos i posada en marxa de sistemes de control pressupostari.
4. Sistemes de previsió i gestió de tresoreria.
5. Estudi d'inversions i fonts de finançament.
6. Reestructuracions de deute.
7. Gestió del risc comercial.
8. Anàlisi financers mitjançant ràtios.
9. Implantació de sistemes de costos.
10. Valoració d'empreses per a la venda.
11. Negociacions i valoracions en la compra.



Comercial, Marketing i Clients

La globalització dels mercats i l'augment de competitivitat que comporta, obliga a les empreses a millorar contínuament tant la seva estructura i organització comercial, com els mètodes i sistemes de treball que s'estan utilitzant.

Una adaptació àgil a aquests canvis, tant a nivell de les persones que formen els equips comercials, com a nivell de l'aplicació de les darreres tecnologies, és un factor clau de l'èxit en el desenvolupament de l'estratègia i de l'acció comercial.

En aquest sentit, es fa imprescindible una revisió de com estem abordant aquests canvis, amb l'objectiu d'identificar punts de millora i proposar les solucions més adequades per la consecució d'uns òptims resultats.

EN L'ÀMBIT COMERCIAL DE L'EMPRESA, LES LÍNIES D'ACTUACIÓ PODEN SER:

1. Desenvolupament de l'estratègia comercial.
2. Anàlisi i desenvolupament de la política comercial (nacional i internacional).
3. Pla de vendes.
4. Pla de marketing.
5. Organització de l'estructura comercial.
6. Acció comercial.
7. Exportació i internacionalització.
8. Marketing operatiu i back office.



Operacions: Producció i Logística

Les operacions, la gestió de la producció, la gestió logística i la gestió per processos en qualsevol àrea de la Companyia, amb un adequat enfocament de racionalització i d'eficiència, implica una important millora de la cadena de valor.

L'adequada selecció i la correcta aplicació dels sistemes i eines més actualitzades en l'àmbit de les Operacions, Producció, Supply Chain i Logística, són aspectes fonamentals per situar les nostres empreses en una posició competitiva en relació al mercat i al sector.

L'aplicació d'una metodologia rigorosa amb la seva imprescindible planificació, la posada en pràctica o implantació, el seguiment de les accions i la correcció dels possibles desajustos en un cicle PDCA (plan-do-check-act) continu, són la clau de l'èxit.

EN L'ÀMBIT DE LES OPERACIONS DE L'EMPRESA, LES LÍNIES D'ACTUACIÓ PODEN SER:

OPERACIONS INDUSTRIALS I PRODUCCIÓ

1. Estudi i racionalització de plantes productives.
2. Organització de l'estructura departamental i funcional de l'empresa en l'àmbit industrial i/o operacions.
3. Organització del treball.
4. Sistemes de planificació i control de la producció.
5. Costos de producció i industrials.
6. Gestió de qualitat de producte i de procés.
7. Sistemes de gestió de la qualitat.
8. Sistemes d'objectius a la producció (amb o sense sistemes d'incentius associats).
9. Implantació del sistema Lean Manufacturing.
10. Sistemes de millora contínua (Kaizen).
11. Organització del manteniment industrial.
12. Internacionalització en les operacions productives.
13. Externalització d'operacions i/o processos productius.
14. Gestió de projectes d'indústria 4.0

LOGÍSTICA INTEGRAL I "SUPPLY CHAIN" MANAGEMENT

1. Previsió de la demanda.
2. Gestió de magatzems i d'estocs.
3. Disseny de polítiques de cadena de subministrament.
4. Internacionalització en les operacions logístiques.
5. Externalització de les operacions i processos logístics.
6. Elecció i projectes d'implantació d'eines IT.

Persones de l'Organització

L'eficàcia i l'eficiència de les Organitzacions rau en l'optimització dels Recursos Humans, tant en el seu conjunt com de forma individual, assegurant l'evolució de les estructures directives i el desenvolupament professional basat en la formació i el desplegament de competències dels col·laboradors o empleats, així com la clara definició i alineació d'objectius per el conjunt de responsables de l'empresa.

EN L'ÀMBIT DE LA GESTIÓ DE LES PERSONES DE L'ORGANITZACIÓ, LES LÍNIES D'ACTUACIÓ PODEN SER:

1. Política de personal.
2. Organització de l'estructura. Organigrames, objectius i funcions. Comunicació interna.
3. Sistemes de retribució i política salarial.
4. Sistemes d'objectius i variables per a directius i comandaments intermedis.
5. Gestió del coneixement.
6. Coaching individual o grupal.
7. Gestió de competències (individuals i d'equip).
8. Selecció de personal i seguiment per a la seva òptima adaptació.
9. Organització de la formació.
10. Plans de carrera.
11. Desenvolupament d'equips d'alt rendiment (EAR).
12. Plans d'igualtat.
13. Codis ètics.



Gestió d'Ajuts/ Subvencions

Des de teasaconsulting us tramitem i gestionem els ajuts públics per als vostres projectes de R+D+i

AJUTS/SUBVENCIONS PER A PROJECTES DE R+D

Des de **teasaconsulting** analitzem els seus **projectes i Inversions en R+D** i identifiquem les possibilitats d'obtenció dels millors ajuts/subvencions per part de les administracions públiques.

AJUTS/SUBVENCIONS PER A PROJECTES D'INNOVACIÓ

Innovació Tecnològica:

Des de **teasaconsulting** us ajudem a gestionar ajuts i/o subvencions per a l'**adquisició d'actius fixos nous que suposin una innovació tecnològica i millora de capacitats productives a l'empresa** (Instal·lacions, maquinària i equips; Software, patents, llicències, coneixements tècnics o altres drets de propietat intel·lectual o industrial; Costos de personal, Materials i consumibles; Contractació de serveis externs i subcontractacions).



Per què ens han escollit els nostres clients?



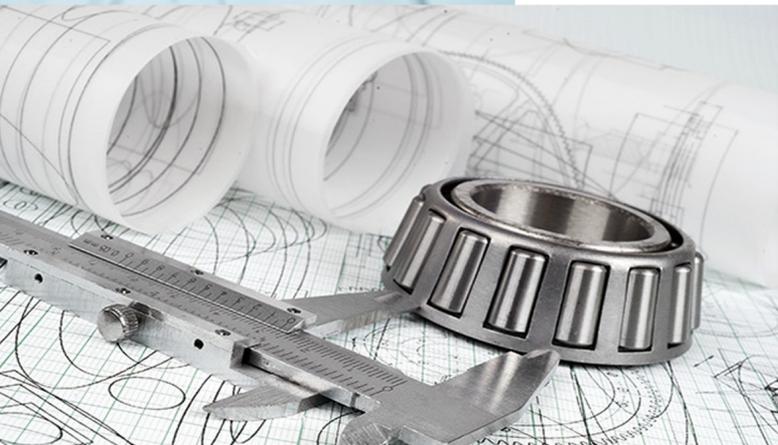
Consultoria d'organització

El nostre principal interès no és altre, que la millora organitzativa de la companyia, i ho abordem des d'una plena alineació amb els objectius de la mateixa.



Especialistes en la PIME

El nostre target de client es concentra en les petites i mitjanes empreses, el que ens permet disposar d'un ampli ventall de solucions i elements comparatius.



Servei flexible i personalitzat

Projectes adaptats a les possibilitats i ritmes dels clients, i integració de l'equip de consultors amb els equips de treball de l'empresa.



Experiència contrastada

Els nostres 30 anys treballant al costat de l'empresa, ens han dotat d'una ampla formació i actualització en els més moderns mètodes i sistemes de treball, validats i contrastats mitjançant nombrosos casos d'èxit.

Consultoria d'implantació

Els nostres projectes van molt més enllà del plantejament de solucions als problemes de l'empresa. La nostra implicació s'estén a la realització efectiva dels canvis proposats i això ho fem mitjançant les fases de PLANIFICACIÓ, ACCIÓ, MEDICIÓ i SEGUIMENT de les mesures proposades.



Consultoria sènior

El nostre equip està format només per Tècnics Consultors amb avalada trajectòria professional i amb un mínim de 15/20 anys en el món empresarial.



Capacitat d'innovació

Sortim i fem sortir de la zona de confort permanentment, en la cerca de l'EXCEL·LÈNCIA EMPRESARIAL.



La millor relació cost/benefici

El mercat i els nostres clients ens posicionen com una de les empreses del sector amb una millor ràtio de cost/benefici.

La Metodologia teasaconsulting

teasaconsulting aplica la metodologia PDCA en la gestió de projectes com a conseqüència de l'experiència adquirida durant tots aquests anys en què s'ha constatat que és el millor mètode per garantir els resultats desitjats.

PDCA constitueix una **estratègia de millora contínua** en quatre passos i té la seva aplicació en qualsevol sistema de gestió de l'àmbit empresarial que base els seus resultats en l'aplicació de metodologia, unida a coneixement, experiència, empena, rigorositat, totes ells valors aportats pels consultors de **teasaconsulting**.

PDCA significa **PLA, DO, CHECK, ACT**, és a dir, **planificar, executar, verificar/mesurar i corregir**.



1. Diagnòstic



Estudi de la situació actual objecte del treball a les instal·lacions del client, mantenint converses amb els principals responsables i les persones de l'organització, directament relacionades amb els aspectes a tractar.



Obtenció d'informació, anàlisi de dades, observació directa, mostrejos de l'activitat, que es recopilarà i s'utilitzarà en l'elaboració d'un informe en el qual es presentaran conclusions, objectius consensuats amb la direcció de l'empresa i plans d'acció.



La durada d'aquesta etapa de mitjana és de 1,5 a 2 mesos, però pot adaptar-se a les necessitats dels clients.

2. Projecte



Per **teasaconsulting**, la gestió del projecte és un aspecte molt rellevant que defineix de forma rigorosa i concreta el seu abast, estableix un calendari amb els objectius (fites), els recursos necessaris i es comparteix amb l'equip del client.



El projecte és la fase d'execució del pla d'acció que s'ha acordat desenvolupar finalment amb la direcció de l'empresa client.



S'efectuen dos tipus de sessions, les de l'equip de projecte i les de seguiment amb la direcció, cadascuna d'elles amb els seus continguts i freqüències prèviament establertes.

3. Consolidació



Perquè qualsevol projecte finalitzi amb èxit, ha d'assegurar-se que s'han creat unes condicions i la disciplina necessària per seguir aplicant les tècniques i/o metodologies desenvolupades i implantades.



Aquesta última etapa del projecte té aquesta finalitat i en ella es comprova, que els sistemes s'apliquen correctament, que els resultats siguin els esperats i, en cas que hi hagi desviacions, s'actui per corregir-les.

Millorar és canviar



PERSONES DE L'ORGANITZACIÓ



**OPERACIONS:
PRODUCCIÓ I LOGÍSTICA**



GESTIÓ D'AJUTS/SUBVENCIONS

BARCELONA

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

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

