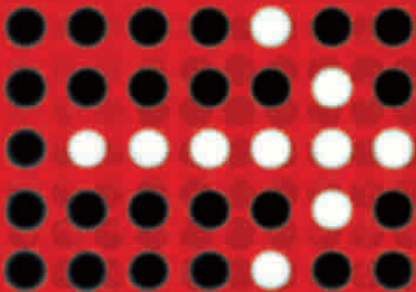


# a32

CONSULTING



*...Creixem junts*

# CONSULTING

**L'entorn** El mercat espanyol és un espai econòmic de petites empreses.

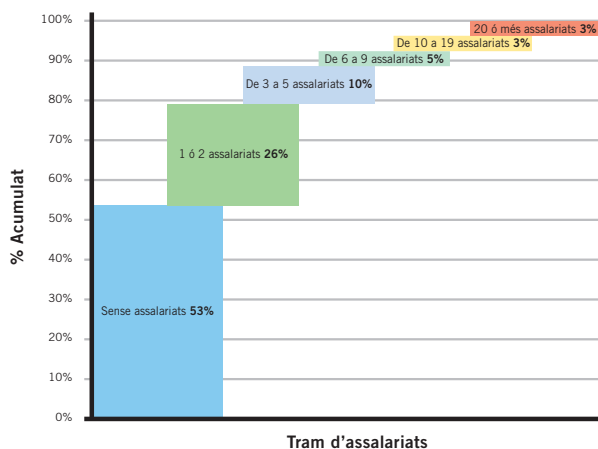
Tot i el procés de concentració que es va iniciar a finals dels 80 i accelerar en els 90,  
conseqüència del fenomen de la globalització,

avui encara **la micro i molt petita empresa**

té un enorme pes específic en el conjunt de les empreses actives.

Aquesta realitat està connectada amb la forta tradició que en aquest entorn té **l'empresa familiar**.

Empreses actives per trams d'assalariats



Aquest gràfic mostra l'estructura empresarial del mercat espanyol, per trams d'empleats.

**Destaca el fet que el 97% de les empreses actives té menys de 20 treballadors.**

Font: Institut Nacional de Estadística (INE)

**Les necessitats** Moltes d'aquestes micro i/o petites empreses tenen en comú un conjunt de característiques:

- ➔ Recursos limitats (econòmics i humans)
- ➔ Disponibilitat limitada
- ➔ Necessitat d'assessorament i/o acompanyament

*...davant dels canvis procedents de l'entorn i/o el mercat, no ja per augmentar sinó per mantenir la posició competitiva.*

*...davant de canvis d'estratègia*

*...davant de reorganitzacions funcionals i/o orgàniques*

*...davant de processos de creixement*

*...davant de situacions problemàtiques o crítiques*





## Les opcions, fins ara

La gran majoria de les empreses consultores, amb unes elevades despeses d'estructura i comercials, no poden atendre les necessitats de les empreses més petites perquè els preus que aquestes últimes poden pagar estan molt lluny dels mínims que les primeres poden oferir.

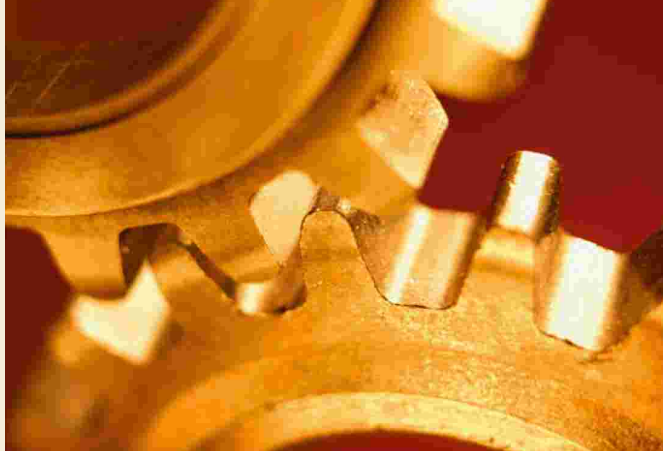
A aquest problema d'encaix en el preu cal afegir el fet que els projectes que sovint plantegen les empreses petites són poc atractius per aquestes empreses consultores.

D'altra banda, hi ha al mercat consultors autònoms ("free lance") sense estructura i per tant amb la possibilitat d'operar a preus inferiors.

En aquest cas, el problema és sovint **la manca de capacitats i habilitats multidisciplinars**, de forma que l'empresa queda sotmesa a unes recomanacions i coneixements força restringits i condicionats per l'especialització d'aquests consultors.

## La nostra proposta

- ➔ **El principal actiu: les persones** **aula32 CONSULTING** la formem un equip de més de 30 persones, amb estudis superiors i formació en Direcció d'Empreses (EADA Executive MBA). Acumulem una llarga experiència en els sectors econòmics on ens desenvolupem cadascú de nosaltres, a través de les responsabilitats que tenim en les nostres empreses. En conseqüència, l'orientació que donem a **aula32 CONSULTING** és sobretot pràctica, en contacte amb la realitat de les organitzacions.
- ➔ **Cohesió i aptituds multidisciplinars** L'equip d'**aula32 CONSULTING** té una gran cohesió, fruit de més de 2 anys de treball conjunt, durant els quals hem articulat una forma d'operar al voltant del *Grup de Treball*. A la vegada, l'equilibri i complementarietat de les diferents especialitats ens confereixen unes aptituds multidisciplinars i una gran solvència per assessorar i acompanyar empreses que requereixen suport extern.
- ➔ **Disponibilitat "after hours"** **aula32 CONSULTING** t'ofereix, si tens molt poca o nul·la disponibilitat durant la jornada laboral, la franja horària dels vespres i/o dissabtes.
- ➔ **Condicions atractives** **aula32 CONSULTING** està organitzada seguint un model que ens permet operar a uns preus molt competitius i en els casos en què és possible, lligats a la consecució de resultats.



## Principals línies i àmbits d'actuació

Ajudem les empreses davant de decisions estratègiques. Com ?

### Consultoria, assessorament, estudis, projectes

Línies d'actuació específiques, amb uns objectius concrets i una planificació pactada a priori.

### Consultoria de capçalera

Línia de col·laboració mitjançant la qual ens posem a la teva disposició per tal d'assistir-te i ajudar-te en l'anàlisi i presa de decisions. Aquesta col·laboració està estructurada com una pòlissa, amb les condicions pactades a priori, de forma que no és necessari formalitzar cada actuació puntual que ens demanis.

### SWOTing

Identificació de punts forts i febles, amenaces i oportunitats com a pas previ per a la presa de decisions. Implica fer una anàlisi interna de l'empresa i també una avaluació de l'entorn i el mercat.

### Acompanyament: "Coaching"

T'assistim en el marc d'un procés d'adaptació, canvi i/o formació, aportant-te una visió complementària i els nostres coneixements tècnics, organitzatius i/o relacionals.

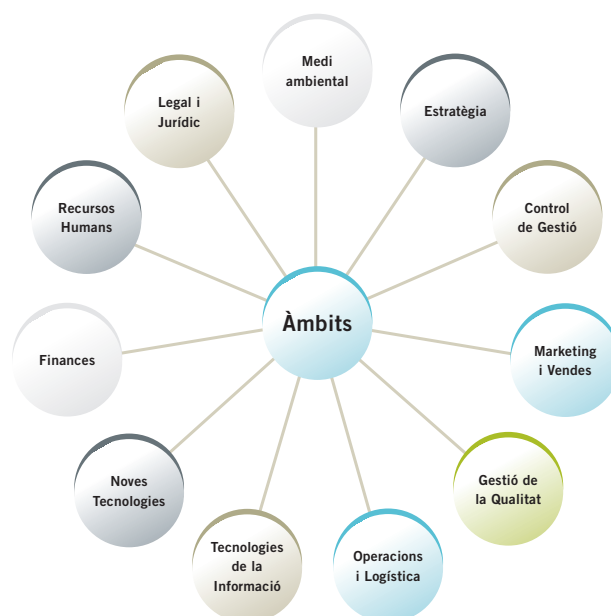
### Conseller "independent"

T'ofereim la figura del conseller per tal que participi amb veu i vot o solament amb veu en les reunions dels òrgans directors corresponents (consell d'administració, comitès de direcció, etc.)

### Mediació de conflictes

T'ofereim la figura del mediador, que per la seva condició d'"independent" té una total acceptació per les parts en conflicte.

Apliquem aquestes pràctiques a les següents parcel·les de l'empresa →





## En què et podem ajudar:

Alguns exemples:

- ✓ ***Està la teva empresa preparada per a un important creixement ?***  
Quantes empreses no han pogut superar un procés de fort creixement sense la preparació i planificació necessàries !
- ✓ ***És òptim el posicionament de la teva empresa ?***
  - Estàs aprofitant els avantatges competitius en les decisions de fabricació i comercialització?
  - Les polítiques de diferenciació respecte els teus principals competidors, són les adequades ?
- ✓ ***Tens plenament identificats els factors clau del negoci i els seus indicadors ?***  
Per prendre determinades decisions és fonamental conèixer **la cadena de valor**, aquelles etapes que afegeixen valor al producte. Així pots plantejar-te:
  - externalitzar alguns processos o activitats
  - invertir i reforçar aquells processos/activitats que suposen un avantatge competitiu
- ✓ ***Tens una oferta de compra del negoci: És adequat el preu ?***  
Avaluem si el preu ofert es troba dins la banda on es situa el valor de l'empresa/negoci.
- ✓ ***Tens importants dificultats per a "sobreviure". Hi ha alternatives al tancament ?***  
T'ajudem a explorar/identificar si hi ha alternatives que fan viable l' empresa.
- ✓ ***Tens una idea. Et cal elaborar un Pla de Negoci.***  
T'ajudem a desenvolupar el Pla de Negoci per presentar davant d' entitats bancàries i/o inversors.
- ✓ ***Quina rendibilitat dóna l'empresa / negoci ?***  
Analitzem el rendiment del capital invertit i el comparem amb les alternatives d' inversió, de forma que puguis prendre les decisions oportunes.
- ✓ ***Relleu generacional en la direcció. Es donen les condicions òptimes ?***  
Analitzem si l' empresa està preparada per afrontar aquest delicat procés de relleu.
- ✓ ***Segur que pateixes els efectes de la globalització. N' aprofites els avantatges ?***  
La globalització aporta molts avantatges que t'ajudem a identificar.
- ✓ ***Què poden aportar les noves tecnologies al teu negoci ?***  
T'ajudem a potenciar els nous canals d' interacció amb el mercat (clients, proveïdors, ...).
- ✓ ***Vols millorar la productivitat de l' empresa ?***  
Analitzem els teus processos per treure el màxim rendiment.

**aula32** CONSULTING

Comte d'Urgell 143, 1er 1a

08036 Barcelona

Tel. 93 452 54 12

Fax 93 451 56 53

[www.aula32.com](http://www.aula32.com)

[consulting@aula32.com](mailto:consulting@aula32.com)

