

CONSULTING BCN

“Con una buena estrategia las empresas familiares pueden ser más rentables y eficientes que las multinacionales”

Josep Noguera Parramon,
Abogado y Economista.
Socio Director de Consulting BCN



FOTOGRAFÍA: TONI SANTISO

Francesc Castán y Josep Noguera fundaron en 2009 Consulting BCN con el fin de ayudar a las pequeñas y medianas empresas a ser más rentables y eficientes en un mundo global. Para ello asesoran a empresas industriales y de servicios en aspectos como finanzas, ventas, marketing digital y operaciones, siempre con la vista puesta en la consultoría estratégica.

-¿Qué valor aporta a una empresa el contar con el apoyo de una consultoría estratégica?

La misión fundamental de la consultoría estratégica es ayudar al empresario en la toma de decisiones a largo plazo, algo que a menudo no puede realizar involucrado en el día a día. Para ello, el consultor estratégico ayuda a la pyme a identificar tendencias o cambios en el entorno; trasladar experiencias de éxito de otros sectores; ayudar a evaluar la competencia y detectar puntos de mejora de la organización. O sea, es un soporte externo, profesional, flexible, experimentado y complementario al del equipo directivo.

-¿También para las pymes?

Por supuesto. En Consulting BCN asesoramos a empresas que facturan desde 1 a 50 millones de euros. Además el mundo global de hoy hace que tengamos mucha competencia, desde una multinacional alemana a una pyme asiática por ejemplo. Debemos estar más preparados que nunca ya que el acceso a la información y al conocimiento que genera el mundo digital obliga a trabajar con un nivel de exigencia y rigor muy alto. Las modalidades de consultoría estratégica son todas distintas en función de cada empresa y estamos convencidos que todas las empresas tienen un área de mejora para poder seguir compitiendo en este mundo tan globalizado. Con una buena estrategia una

pyme puede trabajar igual de bien que una multinacional.

-¿Y qué ventajas competitivas le da a la empresa frente a otras?

El hecho de contar con un consultor estratégico permite que la empresa se beneficie de la experiencia y conocimiento adquirido por el profesional en otros negocios y sectores. Da una visión macroeconómica actualizada y un acceso a entornos de colaboración que potenciarán una perspectiva más global de sus actividades. Puede además abordar temas no habituales, como pueden ser el cambio de enfoque del modelo de negocio, la planificación a largo plazo, decisiones de fabricar o subcontratar, , compraventa y/o fusiones

Portfolio de Servicios y Plan +10%

Consulting BCN presta servicios:

- Dirección financiera externa
- Búsqueda de financiación.
- Planificación empresarial.
- Elaboración del plan estratégico
- Valoración de empresas.
- Estudios de viabilidad.
- Redefinición de modelos de negocio.
- Consejero externo.
- Dirección comercial externa e internacionalización.
- Servicios de diseño y posicionamiento digital.

Paralelamente ha desarrollado un modelo propio denominado Plan +10% orientado a hacer más rentable y eficiente cualquier negocio en 12 meses a través del análisis de las siguientes diez palancas: Propuesta de valor y estrategia, Canales y digitalización, Clientes segmentados y rentabilizados, Organización flexible, Costes base cero, Orientación al margen, Años mensuales, Compras y logística, Enfoque al cliente y Financiación adecuada.

con otras sociedades, escandallar productos y actualizar precios de venta y márgenes, etc. En general, cuando se quieren afrontar situaciones diferentes a las del día a día, donde se necesitan planteamientos de mejora o de ruptura. Además, la hace más atractiva para futuros inversores.

Consulting BCN

Rambla d'Egara 119. Terrassa
Tel. 931 267 016 - 655 241 526
contact@consultingbcn.es
www.consultingbcn.es