

El equipo de Ifedes. LP



CRECIMIENTO

Ifedes, expertos en orientar las empresas en el mercado

VALENCIA

Extras. ¿Sigue siendo válido nuestro modelo de negocio hoy en día?, ¿Aportamos valor a nuestros clientes? Estas son preguntas claves para afrontar el momento actual. Si la respuesta a ellas es no, debemos reo-

orientar nuestra empresa y focalizarla en el cliente. De hecho, la velocidad de los cambios, la alta competitividad y la mayor dificultad en las ventas están llevando a las empresas a abordar nuevas formas de competir basadas en la innova-

ción del modelo de negocio y en la rápida reorientación al mercado.

Las empresas deben mirar el mercado desde el punto de vista del cliente, es decir, deben centrar su proceso de innovación en las necesidades de la

demanda mediante una permanente vigilancia del mercado y las nuevas tendencias de consumo. Esto permitirá a las organizaciones detectar nuevas oportunidades y seguir creciendo en el actual entorno competitivo.

El reto es determinar dónde y cómo realizar cambios, así como en identificar nuevas oportunidades y decidir en qué dirección se va a ir. Para una empresa en muy difícil reorientarse desde dentro, sin apoyarse en una palanca externa especializada ya que este paso requiere conocimiento/experiencia, visión objetiva y metodología. Claves que puede aportar el área de consultoría de IFEDES.

Grupo Ifedes

Dirección

Calle Quart 104, 1ª
46008, Valencia

Teléfono

902 160 500 / 96 315 20 62

Web

www.grupoifedes.com

Actividad principal

Consultoría de Dirección y Estrategia

Servicios

IFEDES ha estructurado su oferta de servicios por áreas especializadas: Consultoría de Negocio, Marketing y Comunicación, Productividad y Eficiencia, Tecnologías de la Información, y Formación y Desarrollo del Capital Humano.

«El reto es saber dónde y cómo identificar nuevas oportunidades»

CASOS DE ÉXITO

Las soluciones competitivas para las Pymes llegan en forma de libro

VALENCIA

Extras. La Asociación de Empresas de Consultoría Terciario Avanzado de la Comunitat Valenciana (AECTA) presentó recientemente el libro 'Casos de Éxito. Soluciones Competitivas para las Pymes', que expone varios casos de retos planteados por empresas valencianas y solucionados gracias a estrategias planteadas por firmas pertenecientes a Aecta.

En el acto de presentación participaron Tomás Guillén, presidente de Aecta; Adolfo López, miembro de la Junta Directiva de Aecta; Santiago Navarro, presidente de CepymeV; y Julia Climent, directora general de Industria.

El objetivo de la publicación de este tercer ejemplar es dar a conocer las buenas prácticas y eficacia del sector de la consultoría y del terciario avanzado. Para ello, el libro recoge estrategias planteadas a diferentes empresas de la Comunidad Valenciana por parte de con-

sultoras asociadas a Aecta.

Tomás Guillén explicó que «el objetivo del libro es demostrar a través de casos reales que el sector de la consultoría es totalmente útil y eficaz para resolver cualquier problema o reto que se pueda plantear una empresa. En esta publicación, consultoras y empresas cuentan su experiencia conjunta exitosa y se convierten en referente y modelo para el resto de la industria valenciana».

Por su parte, Salvador Navarro comentó que las pymes «están sufriendo de forma más acusada la grave crisis económica que desde hace ya cuatro años nos afecta. La falta de financiación, las dificultades para la refinanciación de compromisos ya adquiridos, los impagos y la morosidad que a pesar de haber sido regulados por Ley, los plazos de pago siguen sin cumplirse, la caída de la demanda interna, están teniendo un efecto devastador en las empresas de menor di-

mensión con estructuras y medios ya de por sí ajustados».

Por ello, Navarro incidió en que «desde que arreció la crisis, las pymes están en proceso constante de ajuste y es por ello que las empresas de consultoría y de terciario avanzado pueden ser un gran recurso para iniciar aquellos cambios y proyectos de mejora que marquen la pauta para ser más productivos, más eficientes, y más competitivos».

«Así como las grandes empresas, por su estructura, pueden tener incorporadas áreas o departamentos que trabajen en esta dirección, esto es inviable, o al menos difícil, en las pequeñas y medianas empresas. De ahí que la alianza y la colaboración de las pymes y las empresas de consultoría y terciario avanzado sea en este momento una buena oportunidad para acometer los procesos de mejora en las empresas», concluyó Navarro.

Julia Climent explicó que «este libro es un instrumento muy válido



para nuestras pymes, ya que les permite comprobar que la relación entre las firmas de consultoría y sus clientes contribuye a mejorar su posición competitiva».

Climent también aseguró que «el Consell, tal y como se refleja en la Estrategia de Política Industrial 2010-2015, va a reforzar la labor de las firmas del terciario avanzado, con medidas para impulsar la innovación en la gestión empresarial, ya que son fundamentales para dotar de mayor valor añadido a nuestras pymes». El libro presentado demuestra que gracias a la asesoría de las consultoras y el terciario avanzado, las empresas de

la Comunitat que han contratado estos servicios han conseguido aumentar su productividad, competitividad e innovación en la nueva coyuntura económica. Se trata de un libro planteado como manual de referencia y de consulta de proyectos empresariales, ya que plantea retos empresariales y soluciones concretas.

La publicación también analiza las claves del éxito de distintos sectores como el metal, el sanitario, el comercio, la agricultura, el transporte, la industria cerámica, el textil, las nuevas tecnologías y las organizaciones empresariales, entre otras.