



DIPUTACIÓN DE BADAJOZ

“ SERVICIO DE ASESORÍAS TÉCNICAS
ESPECIALIZADAS EN PYMES, MICROPYMES Y TRABAJADORES AUTÓNOMOS
DE LA PROVINCIA DE BADAJOZ ”



1. OBJETIVOS DEL PROYECTO

Revisar las estrategias y modelos de negocio de una empresa es algo siempre recomendable y necesario, además la desfavorable situación económica actual está dificultando en gran medida la supervivencia de las empresas en todos los sectores, con la consiguiente destrucción de empleo y lo convierten en tarea imprescindible para afrontar con éxito los cambios que se están produciendo en el entorno empresarial. Sin embargo, esto no está al alcance de la mayoría de empresarios de la provincia al carecer de las competencias y experiencia necesarias en gestión.

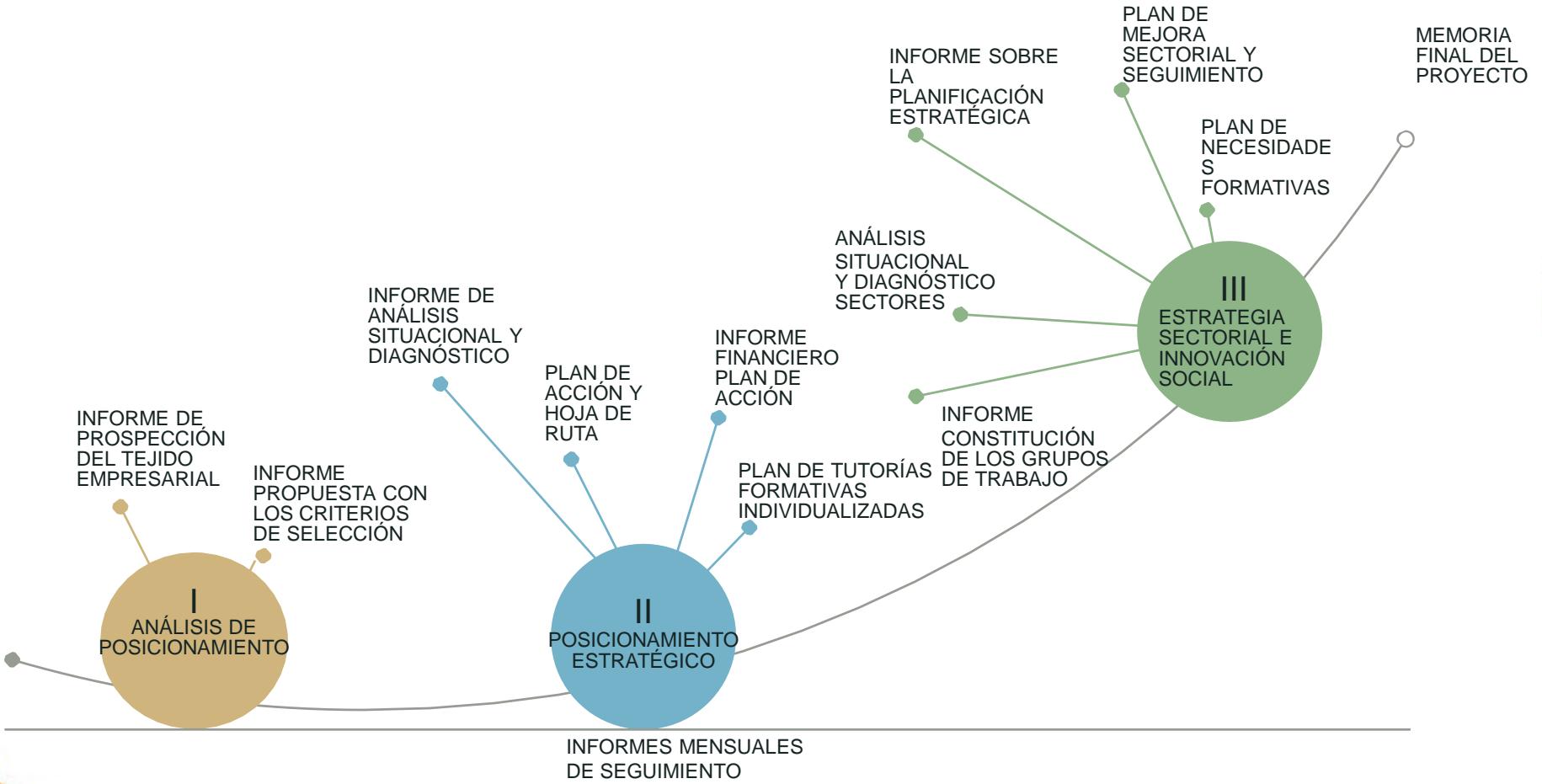
El proyecto **“Fomento y Desarrollo de la Red Provincial de Observatorios Territoriales para el Desarrollo Local”** de la Diputación de Badajoz tiene como objetivo mejorar la cohesión económica, territorial, medioambiental y social de la provincia. En su fase segunda, el **Área de Igualdad y Desarrollo Local de la Diputación de Badajoz (OAIDL)**, pone en marcha un programa dirigido específicamente a apoyar al tejido empresarial, persiguiendo la mejora de la competitividad y la consolidación empresarial.

El objetivo del presente proyecto es contribuir a imprimir una dinámica de trabajo lo más profesionalizada posible en las empresas del ámbito de trabajo.

I OBJETIVOS

- Ofrecer a las empresas extremeñas un **asesoramiento técnico especializado**, basado en la experiencia y orientado a solucionar las demandas y necesidades reales de los beneficiarios en los diferentes ámbitos de la gestión empresarial, con el objeto de **mejorar su competitividad y contribuir a su consolidación**.
- Redefinir la visión de las empresas integradas en el programa, potenciando una **mentalidad estratégica e integradora**.
- Mejorar las competencias de los técnicos territoriales, a través del acompañamiento a los beneficiarios en las diferentes actividades de asesoramiento realizadas por la consultora.
- **Fomentar la innovación y competitividad** empresarial de las empresas de la provincia de Badajoz beneficiarias del proyecto dándoles a conocer los programas ofrecidos por otras instituciones en materia de consolidación empresarial.

2. FASES DEL PROYECTO



I FASE I: ANÁLISIS DE POSICIONAMIENTO

■ EMPRESAS

El objetivo de esta fase será **analizar el tejido empresarial** en los territorios contemplados en el programa, con el fin de detectar los problemas que presentan las empresas y sectores analizados.

El equipo de trabajo de LOGIPYMEX efectuará visitas técnicas, como mínimo a 30 empresas por territorio, de las que obtendrá un diagnóstico inicial relativo a los siguientes aspectos:

- **Estado general** de la empresa: Conocimiento del proceso de negocio y situación económico-financiera.
- **Posicionamiento en el sector**, evolución histórica y perspectivas futuras.
- Identificación de **competencias clave**: Factores diferenciadores y ventajas competitivas.

MODELO DE NEGOCIO	SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA	POSICIONAMIENTO	VENTAJAS COMPETITIVAS
<ul style="list-style-type: none">• Datos de contacto• Actividad, productos/servicios.• Recursos humanos, técnicos y financieros disponibles• Sistema organizativo de la empresa• TIC's, I+D, Calidad• Responsabilidades y funciones• Necesidades	<ul style="list-style-type: none">• Histórico principales magnitudes económicas y financieras.	<ul style="list-style-type: none">• Comparativa de la empresa con su sector.	<ul style="list-style-type: none">• Análisis sobre los elementos diferenciadores de la empresa en sus procesos, productos o servicios que le proporcionan fortalezas frente al resto.

I SECTORES

Como resultado de estas visitas se detectarán también aquellos sectores claves de actividad en el territorio, analizando su problemática específica:

- Análisis de su **situación interna y del entorno**.
- Evaluación de su **posición competitiva** y reflexión estratégica.
- Identificación de **oportunidades de negocios** del sector.

I PROPUESTA CANDIDATOS

LOGIPYMEX identificará al Grupo de Trabajo del Territorio aquellas empresas que considere más adecuadas para participar en el proyecto, así como los sectores claves más representativos para la formación de grupos de trabajo sectoriales.



I CRITERIOS SELECCIÓN

Propuesta de LOGIPYMEX de los criterios a seguir para la selección de empresas participantes y sectores clave, criterios consensuados con el Grupo de Trabajo.

El Grupo de Trabajo del Territorio decidirá en base a los informes anteriores, qué sectores se priorizarán para trabajar sobre ellos, y qué empresas participan en las siguientes fases del proyecto.

I SELECCIÓN DE PARTICIPANTES

Además de los ya propuestos por LOGIPYMEX y aprobados por el Grupo de Trabajo, aplicando estos criterios, el Grupo seleccionará otros beneficiarios, de entre aquellas empresas que soliciten voluntariamente su adhesión al programa y lo trasladará a LOGIPYMEX para su inclusión en el programa.

Igualmente, una vez decidido por el Grupo de Trabajo del Territorio los sectores asistibles, lo pondrá en conocimiento de la LOGIPYMEX para el comienzo de los trabajos con los grupos sectoriales.

I FASE II: POSICIONAMIENTO ESTRATÉGICO EMPRESAS

I ANALISIS SITUACIONAL Y DIAGNOSTICO

Se analizarán para la empresa beneficiaria todos los procesos de negocio y soporte de la empresa: gestión, administración financiera, compras, logística, ventas, recursos humanos, tecnología, marketing, políticas de innovación, etc, mediante Cuestionario Diagnóstico Individual del que extraerá conclusiones sobre la situación global de la empresa elaborándose un documento denominado Análisis Situacional y Diagnóstico en el que evaluará al menos los siguientes puntos:

- **Estructura de la organización**, a fin de determinar si existen errores, deficiencias, vacíos, etc., que limiten su competitividad.
- **Estilos de dirección y análisis de la gestión** de recursos humanos de la empresa, con el mismo objetivo anterior.
- **Análisis del sector, mercado y competencia**, a través de un estudio de oportunidades y fortalezas, así como de debilidades y Amenazas.
- **Análisis de productos o servicios**, como políticas y estrategias de marketing, satisfacción de clientes, distribución, comunicación, etc.
- **Innovación** en la empresa, proyectos de innovación, adaptación a cambios, etc.
- **Análisis económico-financiero**, previsiones, planificaciones, fuentes de financiación, situación económica y financiera, etc.
- Política de **responsabilidad social corporativa**.

Este diagnóstico se realizará mediante un cuestionario individualizado a cada empresa para lo cual LOGIPYMEX dispone de las siguientes herramientas:

- **LogiPlan®**: Modelo Estandarizado de Análisis Empresarial y Formulación de Planes Estratégicos.
- **LogiBI®**: Sistema Business Intelligence, software que se emplea para medir las actividades de una compañía integrando la gestión empresarial mediante la captura de información desde cualquier área de actividad

A. TOMA DE DATOS GENERAL Y DIAGNÓSTICO ECONÓMICO-FINANCIERO PREVIO:

A.1. Información General

A.2. Información Económico-financiera y de gestión

Migración (si procede) de datos económicos, financieros y de gestión de la empresa correspondiente a los 2-3 últimos ejercicios, en formato electrónico, para su incorporación a nuestros sistemas Business Intelligence.

En esta fase se emitirá un Informe económico-financiero de la empresa y propuesta de mejoras en el tratamiento



B. ANÁLISIS:

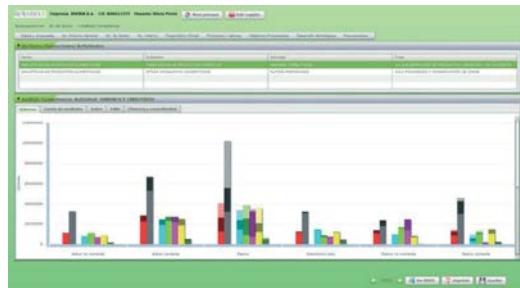
B.1. Análisis Entorno General: Se obtendrán las amenazas y oportunidades para la empresa:

- Entorno Tecnológico
- Entorno Político-legal
- Entorno Económico
- Entorno Socio-Cultural



B.2. Análisis Sector, Mercado y Competencia:

- Evolución de precios de productos, aprovisionamientos y costes de personal del sector y la empresa
- Identificación de las ventajas competitivas que la empresa tiene con respecto a su competencia desde el punto de vista comercial
- Identificación de las ventajas competitivas de la empresa cliente en relación a su competencia desde el punto de vista económico-financiero.



B.3. Análisis Interno (Prácticas de Gestión):

Se efectuará un análisis detallado de las prácticas de gestión de la empresa y si constituyen Debilidades y Fortalezas.

ÁREA DE GESTIÓN: DIRECCIÓN
FUNCIÓN: ESTRÁTEGIA
FUNCIÓN: ESTRUCTURA
FUNCIÓN: GESTIÓN DE RRHH
FUNCIÓN: RESULTADOS

ÁREA DE GESTIÓN: CALIDAD E I+D	ÁREA DE GESTIÓN: PRODUCCIÓN
FUNCIÓN: CALIDAD	FUNCIÓN: APROVISIONAMIENTO
FUNCIÓN: NUEVAS TECNOLOGÍAS	FUNCIÓN: FABRICACIÓN
FUNCIÓN: I+D	FUNCIÓN: LOGÍSTICA DE DISTRIBUCIÓN

ÁREA DE GESTIÓN: COMERCIAL	ÁREA DE GESTIÓN: ADMINISTRACIÓN
FUNCIÓN: MARKETING	FUNCIÓN: CONTABILIDAD
FUNCIÓN: VENTAS	FUNCIÓN: FINANZAS
FUNCIÓN: SERVICIOS POST-VENTA	FUNCIÓN: FISCALIDAD

B.4. Informe Situación y Diagnóstico:

El LogiPlan, recoge automáticamente la totalidad de diagnósticos del Entorno General y Específico obteniéndose un INFORME GENERAL: Análisis Situacional y Diagnóstico.



I PLAN DE ACCIÓN Y HOJA DE RUTA

LOGIPYMEX diseñará junto con la empresa beneficiaria un **Plan de Acción** que contendrá propuestas de mejora para las cuestiones críticas que se extraigan del análisis y diagnóstico, acompañado de la correspondiente **Hoja de Ruta** que permita su seguimiento. Tanto al empresario como al técnico territorial que le acompaña.

I VALORACIÓN ECONÓMICA Y PROPUESTA FINANCIERA

Las acciones incluidas en este Plan de Acción se valorarán económico y se acompañarán de un **Informe de Necesidades Financieras y Plan de Financiación**.

I PLAN TUTORÍAS FORMATIVAS INDIVIDUALIZADAS

Esta labor de asesoría técnica irá acompañada de un **Plan de Tutorías Formativas Individualizadas** para cada empresa beneficiaria



I FASE III: ESTRATEGIA SECTORIAL E INNOVACIÓN SOCIAL

I ANÁLISIS SITUACIONAL Y DIAGNÓSTICO SECTORIAL

Se constituirán dos **grupos de trabajos sectoriales** determinados por el Grupo de Trabajo del OIADL integrados por empresas del sector, hayan sido asesoradas o no. Con ellos, a partir de la información disponible de fases anteriores del proyecto, se trabajará en la elaboración de un **Análisis Situacional y de Diagnóstico de los sectores**.

El **objetivo** es, una vez detectadas las deficiencias y necesidades del sector, a través de dinámicas grupales con todos los empresarios, elaborar un Análisis Situacional y Diagnóstico que comprenderá los siguientes aspectos:

- Análisis de la **situación interna y del entorno**
- Evaluación de la **situación competitiva** y reflexión estratégica
- Identificación de **oportunidades de negocios** del sector

Con la información de este diagnóstico, se establecerán las estrategias para el desarrollo del sector. Este **Informe de Planificación Estratégica** contendrá:

- Planes estratégicos y planes directores del sector
- Planes específicos de innovación sectorial
- Planes específicos en áreas de Operaciones-Calidad y Marketing-Comercialización
- Hoja de Ruta que permita el seguimiento y control de los planes

Todo ello unido con la información ya disponible de las actuaciones ya llevadas a cabo se agrupará en un **Plan de Mejora Sectorial** acompañado de un **Plan de Seguimiento**

Además se realizará un estudio de necesidades que se plasmará en un **Plan de Necesidades Formativas** que se elaborará en función de las carencias de formación que tienen los empresarios y trabajadores, información obtenida tanto a partir de la información individual de cada empresa y de la información sectorial, así como de los diversos informes de prospectiva de cada sector existentes.



DIPUTACIÓN DE BADAJOZ

