

## Situación actual

Tu empresa vende distintos productos a diferentes segmentos y mercados, invierten tiempo, energía y recursos en ello, sin embargo, no hay una obtención de utilidad neta favorable y por ende no se ha logrado un crecimiento sostenible de la compañía. No se tiene un target (mercado y cliente) definido y las decisiones son tomadas de forma improvisada

## Solución

Desarrollar e implementar una reestructuración integral y estratégica de tu empresa, con el objetivo de lograr un crecimiento sostenible y escalable de la compañía, es decir, una transformación exitosa del negocio. Esta evolución estará cimentada en estrategias a corto, mediano y largo plazo, donde desarrollaremos en paralelo una estructura organizacional efectiva y una implementación efectiva de los cambios, llevando a tu empresa al siguiente nivel.

## Desafíos

- Rentabilidad de la idea de negocio: evaluar financieramente a través de proyecciones de estados de resultados si el negocio es viable.
- Aceptación por parte del mercado: averiguar qué tanto el mercado estará dispuesto a adquirir el producto y/o servicio y los precios asignados.
- Establecimiento de una estructura empresarial: instalar un organigrama práctico, eficiente y delgado.

# 01

## CREA Y CRECE

- Sobrecarga de los fundadores: los fundadores tienden a involucrarse en todos los aspectos del negocio, lo que eventualmente lleva a una sobrecarga. Con el tiempo, se vuelve insostenible que controlen todos los detalles, especialmente a medida que la empresa crece

### **Niveles donde trabajaremos:**

1. Estrategia: Desarrollar estrategias efectivas que maximicen el crecimiento sostenible de la compañía
2. Ejecución: Implementar y ejecutar eficazmente la/s estrategia/s desarrolladas y el plan de acción con foco, medición y seguimiento.
3. Financiero: análisis cuantitativo y cualitativo de P&L, logrando un monitoreo efectivo y un óptimo entendimiento
4. Humano: Liderazgo y reprogramación neuronal de los líderes y del equipo.
5. Operación: Transformar las operaciones de la empresa hacia la eficiencia

### **Conceptos esenciales**

- Innovación
- Pensamiento estratégico
- Marketing estratégico
- Creación de valor
- Enfoque en el cliente

## **Caso real**

Fernando Martinez, socio director de la empresa FAI, nos buscó porque su compañía enfrentaba un gran reto y no encontraban una salida. La empresa tenía cada mes mayor venta, sin embargo, su rentabilidad disminuía mes con mes.

¿Cómo solucionamos este gran reto?

Nuestro punto de partida fue encontrar primero que fortalezas y debilidades tenían en la empresa así como potenciales amenazas y oportunidades. Seguido de una anatomía empresarial profunda donde se analizó la industria, mercado y nicho al cual estaban llegando y a cuál debíamos de llegar. Se analizó la competencia a través de diferentes estrategias, se encontró la cartera productos ideal cuya venta maximizaría la utilidad y simultáneamente se reestructuró la empresa en tres áreas fundamentales: financiera, operacional y humana. Desarrollamos una propuesta de valor única y finalmente implementamos y ejecutamos el plan estratégico diseñado, logrando un incremento en la rentabilidad del negocio y cimentando una estructura organizacional solida y efectiva.

- Rentabilidad: arriba
- Orden: arriba
- Eficiencia: arriba
- Eficacia: arriba
- Rapidez en toma de decisiones y procesos: arriba

## **Resultados, no hay mas**

Además de trabajar a nivel estratégico, en Madrigal Camarena te llevamos de la mano en temas de liderazgo, implementación y ejecución ágil y efectiva. Nuestro pilar fundamental es hacer realidad tu sueño través de una transformación inigualable.

## Contáctanos



55 2615 7678



[smadrigal@madrigalcamarena.com](mailto:smadrigal@madrigalcamarena.com)



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

**MC**

Madrigal Camarena  
Audit Consulting Tax