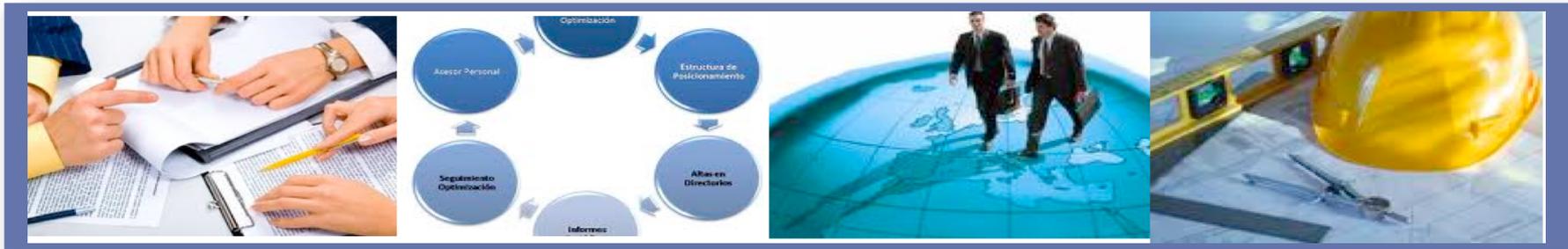


La gestión profesional a su medida





¿ QUIENES SOMOS ?

La consultora se constituyó en el año 2008. Esta formada por economistas, ingenieros y abogados. Profesionales con años de experiencia.

Esta experiencia ha sido conseguida en sectores financieros, construcción, servicios, comercio y marketing.

Con oficinas: Sevilla y Granada.



PROBLEMÁTICA ACTUAL PYMES : TE AYUDAMOS A CRECER

España ha basado su desarrollo y crecimiento en base a tres actividades:

- 1. CONSTRUCCIÓN RESIDENCIAL E INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURAS.**
- 2. SECTOR SERVICIOS Y TURISMO.**
- 3. AGRICULTURA Y PESCA.**

Tanto el sector construcción como el agrícola están “bajo mínimos”. Sector construcción está paralizado totalmente y con un elevado endeudamiento y el sector agrícola está, por su manipulación y escasa comercialización exterior, con unos precios que no cubren los costes del agricultor. Si a todo lo anterior le unimos la enorme crisis financiera, propiciada por la mayoría de las entidades financieras, la salida a corto / medio plazo de las empresas de estos sectores es muy complicada y con enormes probabilidades de que desaparezcan.

Ante esta situación, esta CONSULTORA nace con la finalidad de ayudar a SALIR ADELANTE a estas empresas: MEJORANDO SU GESTIÓN Y APOYÁNDOLAS EN SU SALIDA AL EXTERIOR → Únicas vías para salir de esta tremenda crisis.



¿ QUÉ PRETENDEMOS ?.

Ayudar a las PYME's, fundamentalmente familiares, a mejorar la gestión en las áreas:

◆ GERENCIAL, FINANCIERA Y LEGAL:

- Gestión financiera: Gestión costes y análisis cobros y pagos, negociación entidades, captación recursos para inversiones, gestión tesorería empresa.
- Gestión de RR. Humanos (selección, formación y evaluación del desempeño) y Organización (implantación ERP, sistemas información de gestión, etc.)
- Diseño del protocolo familiar. Como separar empresa y familia para evitar conflictos.
- Diseño y gestión Family Office. Gestión recursos financieros de las familias con patrimonio.

◆ PROGRAMA ESPECÍFICOS DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA :

- ◆ EMPRESAS SECTOR OBRA PÚBLICA.
- ◆ EMPRESAS DEL SECTOR AGROALIMENTARIO (Aceite Oliva).



LA RELACIÓN ENTRE CLIENTE Y ASESOR/CONSULTOR DEBE DE BASARSE SOBRE DOS PILARES: CONFIANZA MUTUA Y TRANSPARENCIA EN LAS RELACIONES.

Antes de contratar la gestión de determinadas áreas de su negocio a un asesor / consultor → debería hacerse unas cuantas preguntas:

- ◆ **¿Considera que su asesor le escucha siempre con toda su atención, investiga su caso y después le aconseja?.**
- ◆ **¿Ante posibles errores, su asesor asume su parte de responsabilidad y le resuelve dichos errores sin coste alguno, o por el contrario siempre hay algún tipo de excusa/justificación?.**
- ◆ **¿Piensa que su asesor suele anticiparse en las necesidades/problemas futuros de su negocio o, por el contrario, siente que solo se pone a pensar cuando aparecen los problemas o a petición suya?.**

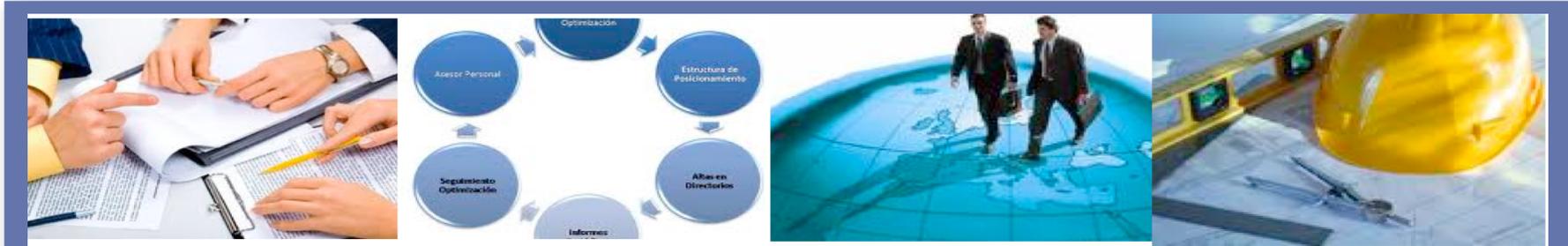


Debería hacerse unas cuantas preguntas (II):

- ◆ **¿Siente que su asesor le trata como un “cliente especial” o, piensa que tan sólo es un número más en su lista de clientes?.**
- ◆ **¿Duerme tranquilo, sabiendo que su asesor está a su entera disposición ante cualquier problema o parece que es usted quién tiene que ir detrás de él continuamente? ¿Tarda más de uno o dos días en devolver las comunicaciones?.**
- ◆ **Las tarifas de servicio, ¿son claras y transparentes o resulta que siempre hay alguna “factura sorpresa” que no esperaba? Las condiciones del servicio, ¿han sido pactadas por escrito?, ¿han sido escrupulosamente cumplidas o solo han sido vagas promesas?**

PLAN GLOBAL DE INTERNACIONALIZACIÓN

Aspectos generales



Grandes ventajas:

1. La **diversificación de la cartera** de clientes.
2. La **diversificación de los ingresos**.
3. Y la **menor dependencia** de la situación económica del país.

Debemos ser conscientes que salir al exterior sin la preparación necesaria previa puede conllevar:

- Pérdida de dinero
- Pérdida de tiempo e ilusiones.



INTERNACIONALIZACIÓN (II)

El posicionamiento en un mercado extranjero:

lleva:

- Tiempo.**
- Dedicación.**
- Esfuerzo.**
- Y una adecuada planificación.**

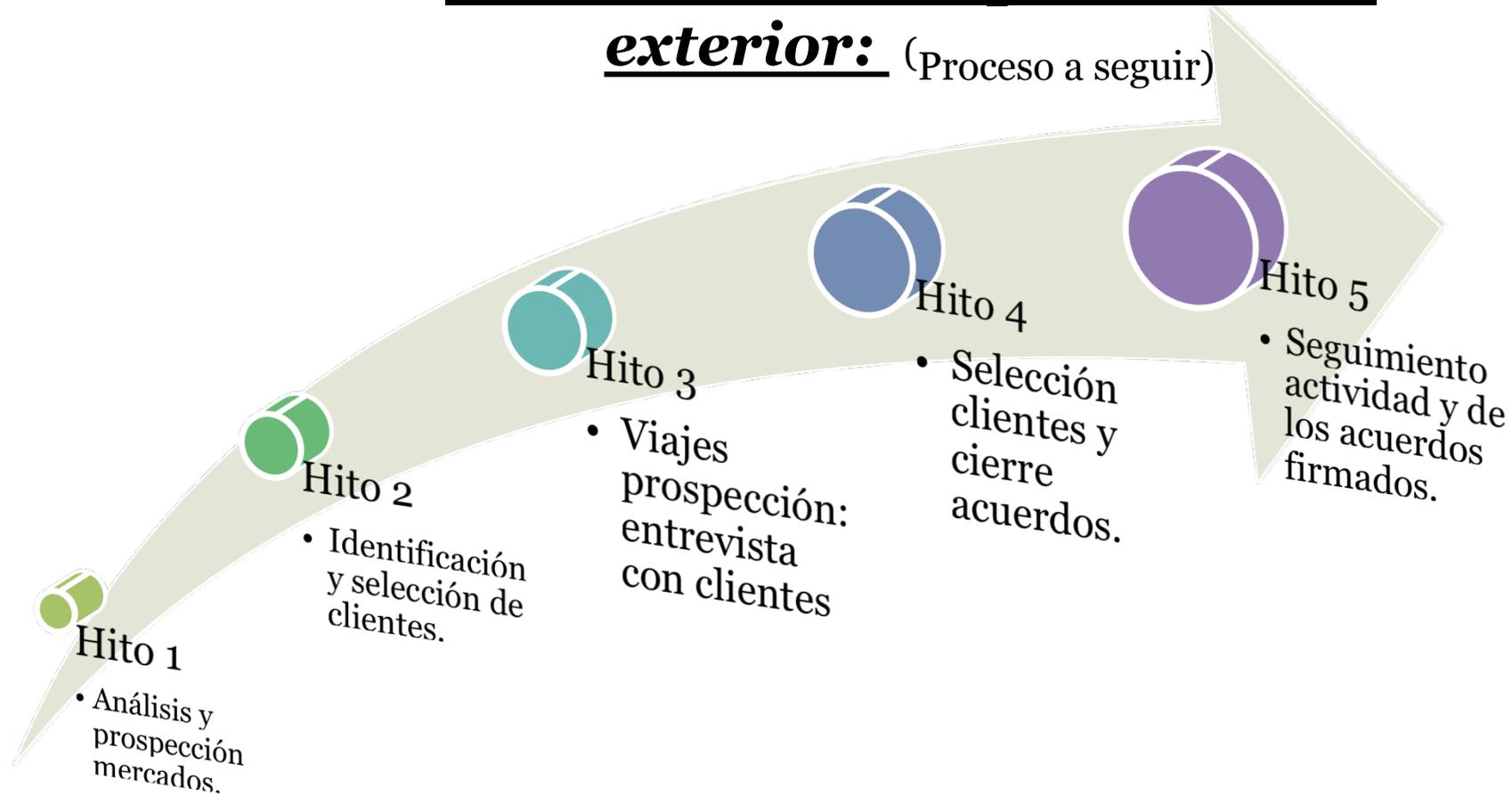
Factores como la **selección del país, del socio/intermediario/distribuidor, o de las fuentes de financiación**, serán determinantes para ver cómo se está acometiendo la internacionalización la empresa.



10 ERRORES QUE SE COMETEN A LA HORA DE INTERNACIONALIZARSE

- 1. Tomar la decisión Internacionalización sin una mínima planificación.***
- 2. No Escoger “bien” país destino, atendiendo a nuestro producto/mercado potencial.***
- 3. Entender que el dinero aportado a este cometido es un gasto y no una inversión. Por consiguiente, hay que reducirlo al mínimo o eliminarlo.***
- 4. No Buscar el importador/distribuidor adecuado a mi producto y filosofía de empresa.***
- 5. No tener en cuenta normas del país.***
- 6. Vender sin una mínima documentación legal (contrato exportación).***
- 7. No adaptar el plan de marketing/comunicación (folletos, etiquetas, etc.) al consumidor país destino.***
- 8. Falta de continuidad y compromiso con el importador/distribuidor.***
- 9. Establecer objetivos muy a corto plazo. El abrir nuevos mercados lleva tiempo y paciencia.***
- 10. Dejar nuestra estrategia exportadora en manos de INTERMEDIARIOS. Esto implica NO RECOGER LOS BENEFICIOS INTEGROS DE ESTE NUEVO MERCADO y por regla general, conlleva deteriorar nuestro producto e imagen de nuestra empresa en el exterior.***

Fases a acometer para salir al exterior: (Proceso a seguir)



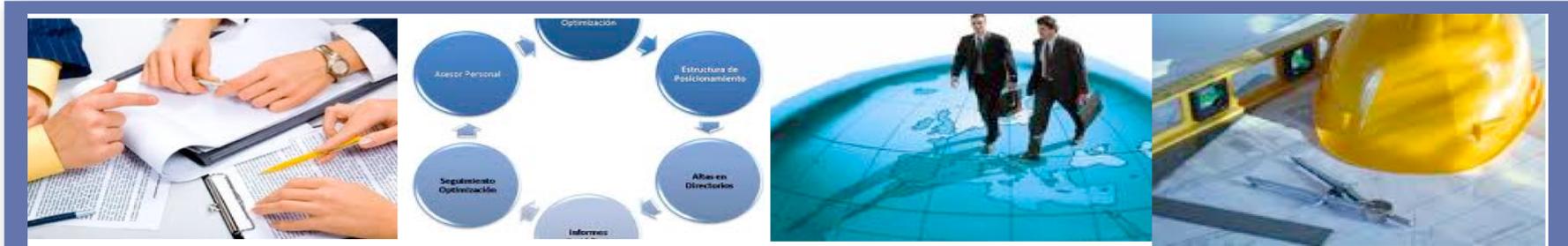
OFRECEMOS un PLAN DE TRABAJO PERSONALIZADO

que permitirá:

- 1. Seleccionar el país adecuado** para tu negocio. Mirando en corto y medio/largo plazo, es decir, ya que hacemos la inversión en un determinado país, que sea con una visión de permanencia en el mismo. Por estar en crecimiento/desarrollo, nuestras empresas tendrán negocio en el medio y largo plazo.
- 2. Seleccionar el socio adecuado** (socios, importador, distribuidor, etc.). Para la Pyme es el **medio de salir al exterior con éxito**. Listados de empresas de países se pueden conseguir por diversos medios, pero **estos listados hay que depurarlos** (muchas de esas empresas ya no existen), **filtrarlos** (volumen de facturación, solvencia, liquidez, etc.).
3. No terminamos nuestra gestión con la búsqueda de socios, **SINO CUANDO NUESTRO CLIENTE CONSIGUE su primera obra, pedido, etc.**
4. Por consiguiente, **nuestros honorarios son transparentes y están basados en el éxito de la operación.**

FACCO CONSULTORES, S. L.

Algunos servicios de nuestro programa de internacionalización



Detalle servicios ofrecidos:

- ✓ Estudio mercado países.
- ✓ Recogida información empresas del país de destino con las que trabajar.
- ✓ Filtrar/depurar el colectivo de empresas en base a experiencia y solvencia económica - financiera.
- ✓ Preparar infraestructura y agenda para visitar a las empresas seleccionadas.
- ✓ Acompañar al cliente en la visitas.
- ✓ En base a todo lo anterior, seleccionar la empresa con la que asociarse/colaborar.

Detalle servicios ofrecidos:

- ✓ **Ayudar en la negociación** y en el tipo de documento a firmar.
 - ✓ Ayudar a **implantar la infraestructura operativa** en el país: (alquiler oficina, medios técnicos y humanos, gestión entidades financieras, sistema de seguimiento y gestión, etc.).
 - ✓ **Gestionar ayudas y subvenciones** con entidades públicas.
 - ✓ Honorarios totalmente transparentes y **volcados en el éxito** del programa.
- ➔ La consultora facilitará un **informe trimestral** con el detalle de las actividades realizadas.

**SIN COMPROMISO DE NINGÚN TIPO, SI ESTÁS
INTERESADO, TE OFRECEMOS:**

Visitarte y hacerte una presentación de nuestro proyecto, donde explicaremos detalladamente:

- ✓ **Quiénes somos y servicios que ofrecemos.**
- ✓ **Las claves para salir al exterior con éxito.**
- ✓ **Conocer nuestros estudios de mercado sobre determinados países.**
- ✓ **El Plan de Trabajo personalizado que estamos ofreciendo a nuestros clientes.**

Para cualquier información/consulta: e-mail: faccoconsultores@gmail.com

Móvil: +34 661845068

Oficinas: Sevilla y Granada