

improven

Dossier de Prensa

Junio 2008



Índice

-Improven, 100% enfocados hacia el cliente

-La experiencia de Improven

-El Plan de Competitividad

-Compromiso con los resultados



Improven, expertos en gestionar organizaciones

La firma, especializada en gestión empresarial, ha liderado el cambio en más de 200 empresas del ámbito nacional a través de planes de crecimiento, profesionalización de empresas familiares, y desarrollo e implantación de planes estratégicos de reestructuración, deslocalización e internacionalización de las compañías.

Las empresas se ven expuestas con mayor frecuencia a una creciente competitividad en el contexto actual de una economía cada vez más globalizada. Esto en ocasiones dificulta o merma los resultados empresariales. Son retos cada vez más exigentes que plantean a la empresa el dilema de adaptarse a los cambios.

El tejido empresarial español está compuesto principalmente de empresas de carácter familiar y pymes, cuya capacidad de reacción ante esa competitividad global puede ser menos hábil. Aquí se plantea ya un doble reto: el de renovación y el de reorganización.

Para superar estos retos, **Improven**, compañía especializada en transformar organizaciones, lleva una década ayudando a las empresas mediante la puesta en marcha de planes estratégicos de crecimiento o reducción de costes para compañías que desean mejorar de forma significativa su organización, sus procesos de negocio y sus cuentas de resultados.

Improven, 100% enfocados hacia el cliente

El compromiso con los resultados es la clave que define a Improven. Un compromiso basado en la experiencia y la integración total en la estructura de cada empresa. Así, el método Improven está basado en dos líneas de actuación: una metodología de eficacia probada en casos similares y la implicación total del equipo Improven en la estructura de cada cliente.

Para llegar hasta ahí, los profesionales de Improven analizan los puntos vitales de la empresa para conocer de cerca al cliente. Así, se consigue una implicación total del equipo asesor que se mimetiza en la empresa adaptándose a su estructura e integrándose en ella.

La experiencia de Improven

Improven basa gran parte de su saber hacer en la experiencia acumulada a lo largo de sus años como empresa especializada a nivel nacional en la reestructuración de empresas. Esto proporciona a la firma los recursos necesarios para enfrentarse a diferentes situaciones en contextos muy diversos.

La compañía establece cuatro conceptos de cambio que trabaja de manera integrada y que se definen como: la cultura, las habilidades, el clima y el plan



de trabajo. Para realizar esto se involucra a todo el equipo desde el primer momento para conseguir que los miembros de la empresa comprendan, creen y participen en el proceso.

Estudiando de cerca al cliente los profesionales de Improven analizan primero desde una perspectiva global para después aportar soluciones concretas a cada uno de los elementos que necesitan un cambio en la empresa asesorada.

Improven da un paso adelante para ofrecer propuestas pragmáticas y no limitarse a la teoría. Así, la implantación de las soluciones y del plan de actuación se realiza desde dentro.

De esta manera, Improven se implica en el día a día aportando su experiencia y conocimiento para poner en marcha un "coaching" al equipo directivo que le ayudará a modificar sus hábitos de manera que perduren los resultados más allá de su paso por la empresa.

Para mejorar la competitividad de las empresas, Improven desarrolla un asesoramiento integral en las siguientes áreas:

- La gestión de forma organizada del crecimiento rápido y elevado.
- Hacer que una empresa sea más rentable en un sector con bajos márgenes.
- Resolver problemas internos de gestión.
- Profesionalizar una empresa familiar.
- Modernizar modelos de gestión anticuados.
- Ayudar a reestructurar, internacionalizar o deslocalizar.

El Plan de Competitividad: la piedra angular de su actividad

El Plan de Competitividad es una herramienta indispensable que permite a Improven obtener una visión clara de la situación inicial del cliente desde el punto de vista de las estrategias, situación financiera, áreas funcionales, estados financieros, etc... Este plan permite a Improven estudiar los recorridos de mejora para cada una de ellas.

Una vez analizados estos parámetros, se determinan las acciones que se pueden llevar a cabo en cada área y se cuantifican económicamente, para los tres primeros ejercicios, los resultados que se podrán obtener de la puesta en marcha de las acciones con la acometida del proyecto.

El Plan de Competitividad es una herramienta útil para la empresa tanto para saber cómo se está realmente con relación a las mejores prácticas del sector en el que se opera, como para saber qué puede obtener del proyecto cuando



se ejecute. También ayuda al cliente a conocer los equipos y métodos de trabajo de Improven.

Compromiso con los resultados

La filosofía de Improven se resume en la frase “Si tú ganas, nosotros ganamos”. Es este compromiso con los resultados que la empuja a ser eficaz y aportar soluciones reales a las empresas. Con esta filosofía garantiza al cliente la consecución de resultados ya que de ellos dependen también los resultados de Improven.

Para ello Improven ha desarrollado 5 pautas clave que aseguran la consecución de objetivos:

1. Orientación a resultados. Los resultados de Improven tienen un impacto directo en la cuenta de resultados del cliente.
2. Alto compromiso con la ejecución. Improven lidera el cambio conviviendo con la organización e implicando a las personas claves en este proceso hasta conseguir el éxito.
3. Enfoque sectorial. Porque cada negocio es diferente Improven tiene equipos especializados en cada uno de los sectores que asesora.
4. Soluciones estratégicas y operativas. Improven es líder en una gama amplia de estrategias entre las que se cuentan planes de crecimiento, finanzas corporativas, reducción de costes, marketing, ventas y CRM, reestructuraciones industriales y muchas más.
5. Honorarios variables. Como muestra de su compromiso con los clientes, Improven establece parte de sus honorarios en función de los resultados a conseguir.

Este modo de trabajar ha permitido a Improven ofrecer sus servicios a cerca de **200 empresas** en sectores tan amplios que van desde la **alimentación, la cerámica, la construcción, el textil y el hortofrutícola** entre otros en todo el panorama económico español.