



Casos BMASI de Estrategia Empresarial

Decisión sobre el futuro de una filial, basada en un riguroso análisis estratégico y económico-financiero



EL CLIENTE

Fabricante de bienes de equipo que concentra la mayor parte de sus operaciones productivas en España.

Dispone de una filial de servicios en México, para sus proyectos y clientes de Norteamérica.



EL RETO

La filial de México no estaba logrando los resultados económicos deseados.

Además, el mix de actividades era muy cambiante. Se adaptaba a las necesidades de los clientes y a las oportunidades de negocio que surgían.

Era necesario tomar una decisión sobre el futuro de la filial y establecer un rumbo estratégico estable.



APOYO DE BMASI

BMASI acompañó al cliente en un debate profundo y riguroso sobre el futuro de la filial, planteando y analizando diversas alternativas.

Se combinó el análisis estratégico con el análisis económico-financiero hasta llegar a una decisión final sólida.



RESULTADOS

1. El cliente orientó el futuro de la filial con argumentos sólidos, compartidos por el equipo de dirección y la propiedad
2. El equipo de la filial logró una visión más clara sobre sus objetivos dentro del Grupo
3. Se concretó un plan de trabajo 360° para lograr el modelo deseado (desarrollo comercial, industrial, talento, financiación...)



¿Quieres conocer mejor este caso y otros similares?

Habla con nuestro equipo experto

Igor Revilla
Socio Consultor



irevilla@bmasi.net





BMASI

www.bmasi.net