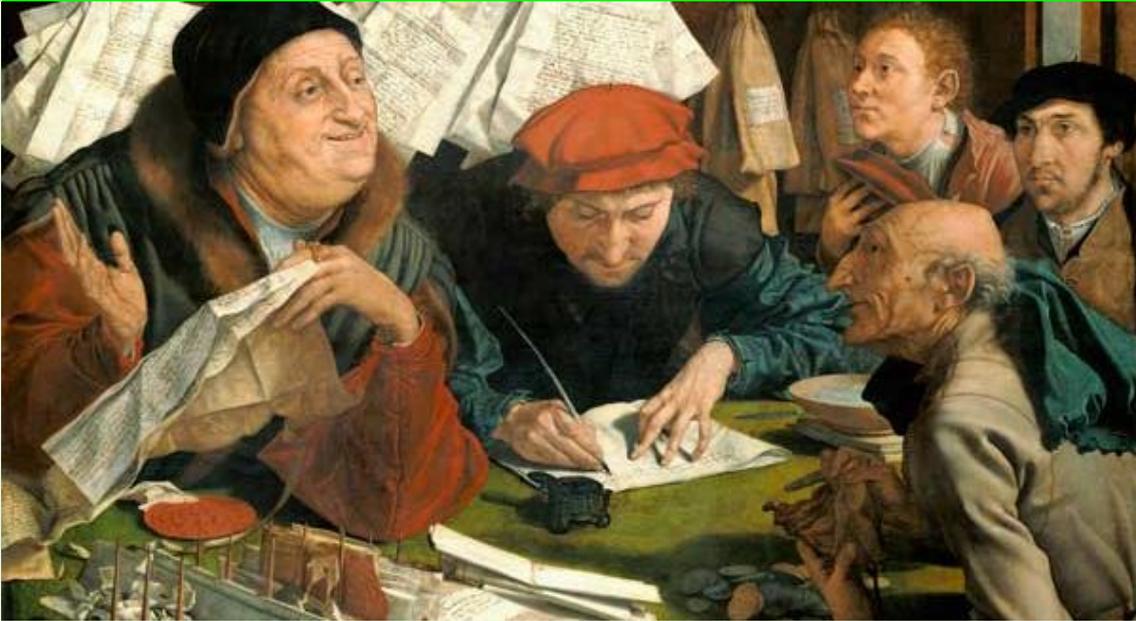


LOS FUNDAMENTOS DE Jbas Seniors & Co



Nuestras intenciones

Jbas Seniors & Co lo integramos un grupo de directivos de alto nivel que tenemos una amplia experiencia del mundo de los negocios, donde hemos desarrollado nuestra actividad profesional. Todos los que formamos el equipo estamos jubilados percibiendo una adecuada pensión que cubre nuestras necesidades. Sin embargo, nos resistimos a ser *clases pasivas* y por ende a dejar de *aportar valor* a la sociedad a la que durante muchos años hemos servido con nuestro esfuerzo y dedicación. Somos mayores pero jóvenes de espíritu, motivo por el que consideramos que aún podemos contribuir al desarrollo del mundo empresarial del que provenimos.

A lo largo de nuestra vida profesional, hemos ido acumulando experiencias de otros directivos que nos han transmitido sus sapiencias y saber hacer. Motivo por el que hemos ido guardando conocimientos que nos sentimos obligados a devolver al mercado del que procedemos.

Y desde esta perspectiva, nos proponemos dedicar una parte de nuestro tiempo a aportar valor a las empresas que soliciten nuestra ayuda, siempre que se cumplan los siguientes parámetros de referencia:

I.-Se debe constatar la necesidad de nuestra participación. Debe tratarse de asuntos singulares que no se puedan contratar en el entorno geográfico en el que opere la empresa. O dicho en otras palabras, *Jbas Seniors & Co* no desea ser la competencia desleal de otros consultores o consejeros de gestión que operen en la zona en donde se ubica la empresa peticionaria.

II.-La empresa que demande el apoyo de nuestros seniors lo debe solicitar y ajustarse a las capacidades de cada momento. Lo que supone que puede haber esperas prolongadas.

III.-Todos nuestros colaboradores son seniors, están jubilados y perciben la correspondiente pensión de jubilación que les impide percibir remuneración alguna por su participación en este asunto. Motivo por el que no pueden recibir ningún tipo de compensación por su aportación a la empresa. Ni siquiera los gastos de desplazamiento, ni regalos de ningún tipo. El incumplimiento de esta norma será causa suficiente para excluir al senior y a la empresa de nuestras referencias, amén de denunciar los hechos ante las autoridades competentes.



IV.-La actividad la desarrollan de forma exclusiva y excluyente nuestros colaboradores, motivo por el que las relaciones serán bilaterales entre la empresa y el senior de referencia.

V.-*Jbas Seniors & Co* tan solo aporta un espacio para poner en contacto al senior con la empresa que necesita de su apoyo. En el proceso no obtiene beneficios, ingresos, comisiones u honorario alguno por un asunto en el que no va a participar, porque su misión se circunscribe de forma exclusiva a desarrollar una plataforma para facilitar este tipo de servicio gratuito. De igual forma, no obtiene información de los proyectos, ni copia de los informes, opiniones o procesos que se infieran de la relación que mantiene cada senior con la empresa que le solicita su ayuda.

Las capacidades de nuestros seniors

I.-Resolver disfunciones provocadas por las familias que comparten negocios. Es una actividad conocida y sobre la que algunos de nuestros seniors tienen una dilatada experiencia. No se trata de implantar un Protocolo Familiar, sino de algo más complejo: **1)** rediseñar las variables de gestión de un negocio familiar; **2)** conocer el *modelo de gestión familiar* que se practica, no el que se

diseña en el Protocolo Familiar, ni tampoco el que se desea poner en marcha, sino aquel que guía los comportamientos de la familia presente en la gestión del negocio; **3)** evaluar la coyuntura familiar con parámetros que permitan parametrizar su estado y, sobre todo, que faciliten la necesaria evaluación de su evolución temporal; **4)** ayudar a resolver conflictos familiares.

II.-Adecuar el *modelo de gestión* a la diferentes variables internas y externas. No se trata de realizar un plan estratégico, o un plan de negocios o rediseñar el marketing estratégico o el operativo. De esas cosas se suelen ocupar un buen número de empresas consultoras. Nuestros seniors pueden ayudar a resolver asuntos puntuales que inciden de forma notable en el *modelo de gestión* que tienen instituido. Lo que supone conocer algunas de las dimensiones relevantes de la estrategia: **a)** la misión que se practica. No lo que desean poner en marcha, sino la que guía los comportamientos de los directivos que gestionan el negocio; **b)** las diferentes Unidades de Negocio que desarrollan con o sin hacer explícita su existencia; **c)** el aporte de valor al mercado de cada una de las Unidades de Negocio o las Ventajas Competitivas; **d)** las fortalezas internas en las que sustentan su desarrollo empresarial o lo que es lo mismo, los Factores Clave de su Éxito.



Contacto y formalización

Las empresas que consideren que nuestros seniors les pueden aportar valor, deben desarrollar su solicitud contactando por medio del correo web, por correo electrónico o llamando por teléfono a las mismas referencias que aparecen en el apartado “contacto” de la Web.

La empresa peticionaria deberá expresar con mucha claridad el apoyo que precisa y nuestros seniors deberán estudiar si estas necesidades son singulares (o lo que es lo mismo, que no se pueden contratar en la zona geográfica en la que opera la empresa), si cuentan con las sapiencias adecuadas para colaborar en el proceso y si pueden asumir el encargo en el marco del tiempo que disponen.