



**Business Avance**  
INTERNATIONAL CONSULTING

---

# DOSIER CORPORATIVO

ESTRATEGIA  
PARA UN MUNDO  
EN MOVIMIENTO

---

---

IDEAS  
SOLUCIONES  
RESULTADOS  
SIN FRONTERAS

---

GLOBAL THINKING  
REAL IMPACT

# De la mesa saturada al gobierno propio.

Seis paradas. Las tres primeras describen lo que ocurre hoy en su empresa y lo que cuesta. Las tres siguientes, qué hacemos y qué queda cuando nos vamos.

|                                                            |                       |    |
|------------------------------------------------------------|-----------------------|----|
| <b>01</b>                                                  | <b>El síntoma</b>     | 03 |
| Cada excepción vuelve a su mesa y crecer solo añade carga. |                       |    |
| <b>02</b>                                                  | <b>El diagnóstico</b> | 04 |
| Cuatro cifras publicadas describen el punto de partida.    |                       |    |
| <b>03</b>                                                  | <b>El coste</b>       | 05 |
| Lo que se paga cada año por depender de una sola cabeza.   |                       |    |
| <b>04</b>                                                  | <b>El método</b>      | 08 |
| Q4: cuatro fases en seis meses, en este orden.             |                       |    |
| <b>05</b>                                                  | <b>La prueba</b>      | 13 |
| Cómo se comprueba el avance, desde el mes cero.            |                       |    |
| <b>06</b>                                                  | <b>La decisión</b>    | 16 |
| Cuatro escalones. El primero dura sesenta segundos.        |                       |    |

# Todo acaba en su mesa.

Cada excepción, cada precio fuera de tarifa, cada cliente enfadado y cada decisión que nadie se atreve a firmar terminan en el mismo sitio. No porque su equipo no valga: porque nadie ha escrito hasta dónde puede llegar sin preguntar.



**Crece así no arregla nada: solo reparte más carga sobre la misma mesa.**

## LA COLA INVISIBLE

Mientras usted resuelve, el resto espera. Una decisión que tarda tres días en su mesa no cuesta tres días: cuesta los tres días de todos los que dependían de ella para avanzar.

## EL APRENDIZAJE QUE NO OCURRE

Cada vez que resuelve algo que podría resolver otro, gana veinte minutos y evita que alguien aprenda a hacerlo. El año que viene, la misma pregunta vuelve a su mesa.

## EL TECHO DE LA AGENDA

La empresa crece hasta donde llega su calendario. Pasado ese punto, facturar más no mejora el negocio: solo alarga la jornada y sube el riesgo de que algo se caiga.

**En la dirección.** Hay gente capaz, pero nadie sabe hasta dónde puede decidir sin preguntar. Usted aprueba lo que no debería estar mirando.

**En la caja.** Se factura más y el banco no lo nota. Facturación, rentabilidad y liquidez responden a preguntas distintas y nadie las lee juntas.

**En el equipo.** Las reuniones terminan bien y, al trimestre siguiente, cada área ha vuelto a su costumbre. Falta protocolo escrito y cadencia de revisión.

Ninguno de los tres se arregla con más esfuerzo. Los tres se arreglan escribiendo **quién decide qué, con qué criterio y hasta qué importe** — y sosteniéndolo con una cadencia que no dependa de que usted se acuerde.

# Esto no es una opinión nuestra.

Cuatro cifras publicadas describen el punto de partida de la mayoría de las empresas familiares y pymes españolas. Ninguna procede de nuestra cartera.

A

## 30%

### Tiene protocolo escrito

Solo tres de cada diez empresas familiares cuentan con un protocolo o constitución familiar.

PwC · Empresas Familiares 2025

B

## 19%

### Sabe resolver un conflicto

Menos de dos de cada diez disponen de un mecanismo acordado antes de que el conflicto ocurra.

PwC · Empresas Familiares 2023

C

## 56%

### No ve retorno de su IA

Más de la mitad de las direcciones generales no registra beneficio financiero de la IA implantada.

PwC · Encuesta Global de CEOs

D

## 10–25%

### Vale menos por depender de usted

Descuento que aplica un comprador cuando el negocio no funciona sin su dueño.

Pratt · Valoración de compañías privadas

# 10-25%

**Es lo que descuenta un comprador cuando el negocio no funciona sin su dueño.**

Y no espera a que usted venda. Se aplica todos los años: en cada decisión que vuelve a su mesa, en cada semana que el equipo espera una firma, en cada margen que se va en repeticiones que nadie mide.

DÓNDE SE PAGA, AUNQUE NO VENDA NUNCA

## 01 En las decisiones que esperan

Cada firma pendiente es margen que no entra esta semana y trabajo que se acumula para la siguiente.

## 02 En el precio

Quien negocia con usted nota enseguida que la respuesta depende de una sola agenda, y lo usa.

## 03 En el talento

Quien no decide, no crece. Y quien no crece, acaba buscando una empresa donde sí le dejen.

## 04 En el relevo

Lo que no está escrito no se hereda: se vuelve a aprender, con el coste y los errores de la primera vez.

### ARITMÉTICA ILUSTRATIVA

#### Qué significa una vuelta de múltiplo

|                                   |             |
|-----------------------------------|-------------|
| Beneficio operativo de referencia | 1.000.000 € |
|-----------------------------------|-------------|

|                     |     |
|---------------------|-----|
| Múltiplo de partida | 6 × |
|---------------------|-----|

|                     |             |
|---------------------|-------------|
| Valor de referencia | 6.000.000 € |
|---------------------|-------------|

|                                 |             |
|---------------------------------|-------------|
| Descuento por dependencia (15%) | - 900.000 € |
|---------------------------------|-------------|

|                |             |
|----------------|-------------|
| Valor ajustado | 5.100.000 € |
|----------------|-------------|

Cifras redondas para explicar el mecanismo. Ni es una valoración ni una promesa: el múltiplo y el descuento se fijan caso a caso, y solo un tasador puede determinarlos.

### Fugas de sistema

Repeticiones, esperas y correcciones que consumen recursos sin operar hacia los objetivos meta.

### Fugas de erosión

Criterio que se va con cada persona que sale, porque nunca estuvo escrito.

### Cargas de gestión

Actividad que se paga sola todos los meses y no figura en ninguna partida contable.

**Que la empresa no pueda funcionar sin usted no es un rasgo de carácter: es una partida del balance.** Y es la única que se corrige por decisión propia, sin depender del mercado, del sector ni de los tipos de interés.

CALCULE SUS FUGAS SILENCIOSAS →

En **businessavance.es**. Usa sus propios supuestos y muestra la fórmula completa.



LA RAÍZ

# **Nada cambia en la empresa hasta que cambia la mirada de quien decide.**

---

Las palabras críticas de su compañía — urgente, rentable, cerrado, cliente bueno — significan cosas distintas para cada persona. Y cada significado activa una decisión diferente.

Por eso no empezamos por los números. Empezamos por lo que su empresa hace todos los días y no tiene escrito.

LA PROMESA

# Una empresa que crece con criterio, gana margen y decide sola.

Cuando el criterio con el que se decide está escrito y en uso, pasan tres cosas a la vez: el equipo resuelve sin consultarlo todo, el margen deja de escaparse y la empresa vale por sí misma.

## ENTRADA

### Diagnóstico

Alcance y precio cerrados.  
Tres a cuatro semanas.

## RECORRIDO

### Seis meses

Cuatro fases, con salida al  
final de cada una.

## GARANTÍA

### Condición de parada

Si una fase no entrega lo  
comprometido, se detiene  
ahí.

# Q4. Cuatro fases en seis meses. En este orden.

Cada fase levanta una capa distinta de la compañía —el gobierno, las personas, los equipos y el crecimiento— y ninguna se sostiene sin la anterior.

## 01

### Reconstruir

GOBIERNO Y GESTIÓN

MESES 1-2

## 02

### Despertar

PERSONAS

MES 3

## 03

### Re-Evolución

EQUIPOS

MESES 4-5

## 04

### Trascender

AUTONOMÍA

MES 6



Presencial cada quince días los tres primeros meses; mensual del cuarto al sexto. A partir del mes siete, la continuidad es opcional: mantenimiento acordado, nunca prórroga automática.

[VER EL MÉTODO →](#)

# Primero el sistema. Después, las personas.

Meses 1 y 2 · quincenal

## 01

### Reconstruir

El sistema de gobierno y de gestión que activa el máximo potencial de la compañía. Se ordena todo lo que decide y lo que ejecuta, desde la estrategia de la propiedad hasta el detalle del servicio que su cliente recibe cada día. Nada queda al criterio de la memoria.

---

SALIDA · GOBIERNO Y PRIORIDADES EN MARCHA

Mes 3 · quincenal

## 02

### Despertar

Abrir las capacidades que ya existen dentro de cada persona de la empresa. Se trabaja con lo que la neurociencia sabe sobre atención, hábito y toma de decisiones, para que el criterio se instale desde dentro en lugar de imponerse desde arriba.

---

SALIDA · CAPACIDAD INDIVIDUAL ACTIVADA

# Después, los equipos. Al final, la autonomía.

Meses 4 y 5 · mensual

## 03

### Re-Evolución

Entrenamiento de equipos de alto desempeño. Se aplica la ciencia que hay detrás del deporte de élite y de la psicología social para llevar a cada equipo a su máximo rendimiento con el mínimo esfuerzo, que es la única forma de que el rendimiento dure.

---

SALIDA · EQUIPOS OPERANDO POR SÍ MISMOS

Mes 6 · cierre y transferencia

## 04

### Trascender

Sistemas autónomos de crecimiento continuo: la empresa se construye a sí misma. El ritmo deja de depender de quien lo empujaba y la compañía sigue mejorando cuando nosotros ya no estamos en la sala.

---

SALIDA · CRECIMIENTO QUE SE SOSTIENE SOLO

# Seis. Ninguno se vende suelto por catálogo.

El diagnóstico decide cuáles entran y en qué orden. Si su empresa no tiene ese bloqueo, ese instrumento no se activa.

S 1

## The Clarity Code

Diagnóstico de los procedimientos que su empresa aplica cada día y no tiene escritos. Lo que vive en el aire se baja a tierra, y con ello desaparece el error recurrente.

S 2

## Finanzas Invisibles

Lo que esconden los números. Aquí los números son el instrumento, no el objeto: a través de ellos se observan los procedimientos y las personas que los sostienen.

S 3

## Fugas Silenciosas

Fugas de sistema, de erosión y cargas de gestión que consumen recursos sin operar hacia los objetivos meta de la compañía.

S 4

## Sistemas Globales

La compañía se lee como un sistema completo: sincronización entre áreas, efecto sobre la rentabilidad y acciones que sostienen el cambio.

S 5

## Sistema Operativo Humano + IA

Actualización de los procedimientos operativos para alinear el buen hacer de su gente con los modelos tecnológicos actuales.

S 6

## GMDC

Objetivos por compañía y departamento, con la cadencia de decisión que los mantiene vivos y los convierte en gobierno propio.

# La IA rinde sobre un flujo actualizado, no sobre el de siempre.

Una empresa funciona como un equipo informático: nadie instala una aplicación nueva sobre un sistema operativo obsoleto y espera rendimiento. **A los noventa días hay número o se para.**

## 01

### Actualizar

Cómo se trabaja hoy, paso a paso, con responsable y punto de revisión.

## 02

### Evaluar

Qué mejora al ordenarlo, cuánto y para quién. Con los supuestos a la vista.

## 03

### Implantar

La herramienta entra sobre el flujo ya ordenado, con datos autorizados y validador humano.

Autorizar · contrastar · documentar · supervisar. Las cuatro reglas que dejamos escritas antes de que un sistema entre en la operación.

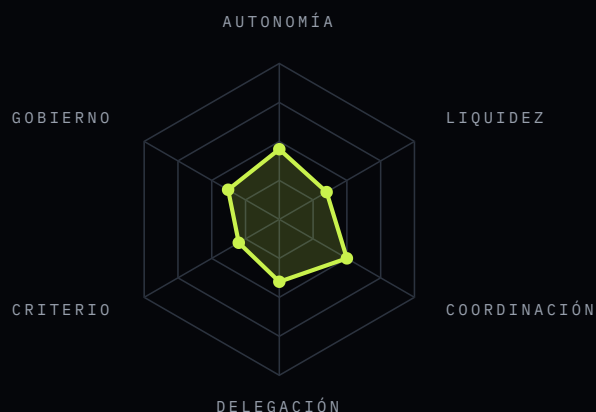
[REGLAS DE USO DE LA IA →](#)

# Cómo se comprueba el avance.

No publicamos un caso sin cifra, línea base y firma de quien lo sostiene: sin eso no es un caso, es un folleto. Lo que sí publicamos es **cómo se mide**, y se mide desde antes de empezar.

La figura de al lado es la lectura de una empresa en el mes cero. El lado corto manda: ahí empieza el trabajo.

HAGA SU LECTURA EN 60 SEGUNDOS →



## MES 0

Lectura de los siete indicadores antes de tocar nada: autonomía, liquidez, coordinación, descentralización, mentalidad sistémica, gobierno y madurez del criterio escrito.

## MES 3

Se contrasta qué se mantiene por hábito y qué ha cambiado en comportamiento observable: delegación, coordinación y coherencia. No en intención.

## MESES 4-6

El acta y el ritmo de la GMDC hacen visible lo acordado: lo que avanza, lo que se bloquea y quién lo sostiene cuando ya no estamos.

# Quien se sienta con su dirección ha dirigido antes.

Tres socios, tres oficios distintos y una misma forma de trabajar. En cada intervención entra quien tiene que entrar, y siempre responde uno de los tres.



## Valerio García Pérez

CEO · EMPRESA FAMILIAR Y GOBIERNO

Mentor ejecutivo, consultor estratégico y autor, especializado en empresa familiar, profesionalización y transformación empresarial. Fundador de Familias Empresarias y creador de The Clarity Code y del recorrido Q4: metodologías propias de diagnóstico e intervención que convierten problemas complejos en decisiones claras y resultados medibles. Acompaña a empresarios y equipos directivos en crecimiento, rentabilidad, reorganización, sucesión y construcción de legado, con una convicción de fondo: la empresa debe generar patrimonio y funcionar más allá de quienes la fundaron.



## Juan Carlos Castro Cuadrado

SOCIO · LIDERAZGO Y ALTO RENDIMIENTO

Speaker internacional, autor bestseller y experto en neurociencia aplicada, liderazgo, gestión del cambio y comunicación estratégica. Combina formación y experiencia directiva con una alta capacidad para comprender cómo piensan, deciden y actúan las personas dentro de las organizaciones. Su aportación conecta estrategia empresarial y factor humano: ayuda a empresarios y directivos a comprender sus propios patrones de decisión, liderar con mayor impacto, comunicar con claridad y gestionar la transformación de forma consciente.



## Jesús Hernández Ayala

SOCIO · ÁREA FINANCIERA Y ECONÓMICA

Economista colegiado en la Región de Murcia y empresario, con más de veinte años convirtiendo números opacos en decisiones que un dueño de negocio puede tomar. De asesor a gestor de una firma de treinta profesionales: ha dirigido, escalado y respondido por una cuenta de resultados. Es la pata que garantiza que lo que se implanta se traduzca en dinero real, no solo en buenas ideas. Creador del Método Único D.I.N.E.R.O.™ y autor de «¿Dónde está mi dinero?».

Tres trayectorias —gobierno y sistemas, liderazgo y alto rendimiento, finanzas y economía— aplicadas a un mismo método de trabajo.

CONOCER AL EQUIPO →

# Formamos a quien después entra en las empresas.

La Escuela de Integración Ejecutiva forma al profesional que coordina consultoría empresarial, coaching ejecutivo y criterio mentor según la necesidad del encargo, trabajando con el modelo Q4 · The Clarity Code.

01

## Formación

Criterio profesional que se aprende y se demuestra, del primer contacto con el cliente al cierre.

02

## Transferencia

Casos, laboratorios y práctica supervisada que conectan aula y empresa.

03

## Continuidad

Una red profesional para compartir aprendizaje y acceder a proyectos.

## Y para su equipo, cuatro programas cerrados en contenido y abiertos en caso.

P 1

### GMDC: objetivos y cadencia

Qué aprueba, qué frena y qué delega la dirección.

P 2

### Finanzas Invisibles

Dónde se gana, dónde se pierde y qué efecto tiene en la caja.

P 3

### Sistema Operativo Humano + IA

Poner al día el flujo antes de incorporar tecnología.

P 4

### Referentes internos

Formación de formadores: sostener el protocolo sin nosotros.

[VER LOS PROGRAMAS →](#)

# Empiece por saber qué tiene. No por contratar seis meses.

Cuatro escalones. Cada uno decide si hay siguiente, y cada uno entrega algo que se queda en su empresa aunque no lo haya.

## 01

### Lectura de indicadores

60 SEGUNDOS

Su figura en seis indicadores y las dos preguntas que conviene llevar al próximo comité.

## 02

### Diagnóstico de Claridad

3-4 SEMANAS ·  
PRECIO CERRADO

Entrevistas individuales, contraste de interpretaciones y lectura financiera. El documento es suyo aunque después no hagamos nada más.

## 03

### Recorrido Q4

SEIS MESES

Cuatro fases en seis meses, con alcance e importe definidos antes de empezar.

## 04

### Continuidad

DESDE EL MES 7

Mantenimiento acordado del gobierno instalado o formación de referentes internos.

[EMPEZAR POR EL ESCALÓN 01 →](#)[SOLICITAR EL DIAGNÓSTICO](#)

# Una hora con un socio, sin coste y sin propuesta comercial.

Salimos con tres cosas: una lectura preliminar de sus indicadores, las dos prioridades que atacaríamos primero y una respuesta honesta sobre si hay proyecto. Si no lo hay, se lo decimos en esa hora.

RESERVAR LA CONVERSACIÓN →

ESCRIBIR UN CORREO

## OFICINAS

Murcia · Madrid · Cartagena  
C/ Fernández Ardavín, 6 – 6º  
30001 Murcia

## CORREO

servicios@  
akompanogroup.es

## WEB

[businessavance.es](https://businessavance.es)  
España e Hispanoamérica