

Better than Best

Soluciones subóptimas para un mundo empresarial paralizado en la búsqueda de la solución definitiva.



betterbest.es

Índice



<u>Quiénes somos</u>	<u>03</u>
<u>Los problemas</u>	<u>04</u>
<u>Por qué ahora</u>	<u>05</u>
<u>Nuestro método</u>	<u>06</u>
<u>Qué vendemos</u>	<u>07</u>
<u>Servicios</u>	<u>08</u>
<u>A quién lo vendemos</u>	<u>09</u>
<u>Por qué nosotros</u>	<u>10</u>
Casos de éxito	
<u>Caso 1: ERP</u>	<u>11</u>
<u>Caso 2: BI</u>	<u>12</u>
<u>Caso 3: Captación leads B2B</u>	<u>13</u>
<u>Caso 4: Ingeniería pragmática</u>	<u>14</u>
<u>Caso 5: Emergencia</u>	<u>15</u>



Quiénes somos

Acción pragmática. Resultados verificables. Soluciones subóptimas que funcionan.

Vivimos rodeados de consultoras que venden perfección en forma de megaproyectos que se eternizan. Nosotros no.

Better than Best existe para [desbloquear empresas](#) que ya no pueden seguir esperando la “gran solución definitiva”. Traemos [acción pragmática](#), resultados [verificables](#) y el descaro de decir que “subóptimo” es [más que suficiente](#)... si te funciona hoy.

Nuestro valor diferencial: no solo sabemos de negocio, también entendemos de industria. Hablamos el idioma de las PYMEs, desde la línea de producción hasta la cuenta de resultados. Esa [transversalidad](#) nos permite aterrizar soluciones que no se quedan en el PowerPoint.



Los problemas

Más frecuentes de lo que nos gustaría reconocer...

El 70% de los proyectos de transformación no alcanzan su objetivo

Más del 60% de las empresas infrautiliza su ERP

Los propietarios desconocen el valor real de su empresa y como maximizarlo para negociar una venta

Los directivos pierden hasta 1,8h al día buscando información fiable

El 20-30% de la capacidad productiva se pierde en ineficiencias invisibles



Por qué ahora

La empresa actual vive en un entorno que pide a gritos soluciones prácticas:

- **Complejidad de gestión:** creciente complejidad burocrática(1), comercial, administrativa, compras, fiscal compliance... un sudoku diario.
- **Fuerza laboral menos comprometida:** sólo el 73 % de los trabajadores afirma encontrar su trabajo verdaderamente gratificante. Esto indica una considerable desafección laboral y alta rotación en las pymes (2).
- **Entorno incierto:** caracterizado por escenarios quizá más complejos que en décadas pasadas. (3)
- **Demanda volátil:** lo que hoy funciona mañana ya no. El indicador CEPYME 1T/2025 muestra que las pequeñas empresas tienen un 16 % menos de volumen de ventas que proyectaría la tendencia histórica, y las medianas un 7 % menos (4).
- **Margen que camufla ineficiencia:** las buenas épocas han escondido gestiones obsoletas. Un análisis de Informa D&B apunta que entre 2021 y 2024 las pymes incrementaron ventas un 27,8 % pero el gasto en personal creció un 29,4 % (5).
- **Sucesiones empresariales mal resueltas:** Datos del INE reflejan que más del 70 % de las pymes son de carácter familiar, “pero solo una de cada tres consigue superar la segunda generación”(6).
- **Escalabilidad del propietario:** el dueño debe dejar de ser ejecutor y convertirse en estrategia (7).

En este contexto, las PYMEs necesitan herramientas para decidir con datos fiables y liberar tiempo para pensar, no para apagar incendios. La decisión debe ser eficiente y debe ser YA.

(1) [Informe PYME 2025](#)

(2) [Foro Recursos Humanos](#)

(3) [Informe PYME 2025](#)

(4) [CEPYME](#)

(5) Análisis D&B por [elblogsamon.com](#)

(6) Análisis INE por [rrhhdigital.com](#)

(7) [pennayasociados.com](#)



Nuestro método

Nada de fuegos artificiales. Nuestro enfoque es anti-megaproyecto, lógico y radicalmente práctico:



Flexibilidad y escalabilidad real

Olvídate de monstruos de 18 meses. Vamos módulo a módulo, fuego a fuego, validando el valor y escalando. Pero de verdad, con hechos.



Ingeniería inversa

Nos dices a dónde quieres llegar, y diseñamos el camino a partir de ahí. No al revés. Ideamos y realizamos acciones globales, evitando promesas irreales y aprovechando los recursos que ya tienes.



Orientados al objetivo

Escuchamos, implementamos, formamos y nos vamos. Como ninjas corporativos: silenciosos, rápidos y sin dejar rastro.



Qué vendemos



Paquetes con hitos claros, entregables verificables y cobro por hito. Sin precio por hora, sin consultorías interminables.

Ejemplos típicos de hitos:

- Información de negocio en tiempo real, accesible y aplicable.
- Nuevas formas de búsqueda de clientes.
- Incremento de recursos industriales sin o con muy poca inversión.
- Reconversión a industria 4.0 (IoT).
- Retrofit de maquinaria.
- Workflows de trabajo
- Automatizaciones de tareas repetitivas

Servicios

Cubrimos las áreas críticas de gestión y operación, conectando estrategia, datos y ejecución.

Asesoría de gestión

No somos consultores clásicos.
Te damos visión de negocio transversal y las soluciones teóricas a aplicar. ¡Y podemos no pararnos aquí! También te ofrecemos la posibilidad de ponerlas en marcha.

Gestión industrial

Conocemos planta y procesos productivos. Te ayudamos a medir, mejorar y conectar la operación con la dirección. Industria 4.0, retrofit, adaptación de maquinaria para nuevos nichos de mercado.

Dirección provisional

Ponemos en tu empresa la dirección funcional que necesita temporalmente
Nos metemos en la trinchera para implementar, y cuando el negocio ya vuela solo o es apto para la venta, nos retiramos.

Business Intelligence

Dashboards y cuadros de mando que hablan claro y para todos los departamentos de la empresa. Información confiable y accesible para decidir sin depender de terceros.

Datos

Implantación, optimización o rescate de ERPs infrautilizados. No vendemos licencias, hacemos que tu ERP funcione de verdad, al nivel que tu negocio necesita.

Gestión de proyectos

Lideramos proyectos críticos con metodología ágil y modular. No gestionamos papeles: entregamos hitos con resultados concretos.

Clientes

Diseñamos e implementamos la gestión comercial orientada a resultados: desde seguimiento de leads hasta reporting de ventas en tiempo real. Además, te buscamos nuevos clientes y nichos de mercado sin necesidad de más músculo comercial.





A quién se lo vendemos

Dirigido a propietarios-gerentes y direcciones generales de PYMEs que necesitan pasar de la gestión manual y dispersa a la [acción a través de decisiones con datos sólidos](#).

Nuestro objetivo es llevarte a tomar la [decisión que se apoye en datos clave](#), no en intuición o en opiniones grandilocuentes de grandes personalidades. Además somos muy conscientes de que se necesitan decisiones [que acaben en acciones](#), mejoras y optimización de procesos.

No te presentaremos un gran proyecto para que acabe escondido en un cajón. Ni te daremos una solución para un departamento, que acabe penalizando a otro.



Por qué nosotros



HITOS

[Cobramos por entregar](#), no cobramos por estar. Nuestra meta es volvernos innecesarios.

MÓDULOS

[Anti-megaproyectos](#), modular y rápido: Empezamos por lo crítico, valoramos y escalamos.

PRÁCTICO

Riesgo compartido y [foco implementador](#): Corremos el riesgo contigo. Hacemos ingeniería inversa del resultado con tus recursos.

EMPRESA

[Transversalidad](#) PYME: Conectamos todos los departamentos en un roadmap claro. Y si nos falta especialización en alguna sección, nos la buscamos.

AUTONOMÍA

Beneficios [tangibles](#): Menos dependencia de terceros, decisiones fiables, y reporting sin dolores de cabeza.



Casos de éxito

CASO 1: ERP EN SECTOR PELUQUERÍA

ANTES

Compañía **paralizada** por un ERP poco funcional que dificultaba la obtención de información vital para la toma de decisiones. Además, su partner de mantenimiento **no era fiable**, lo que dejaba cualquier problema sin resolver y frenaba la operatividad del negocio.

SOLUCIÓN BETTER THAN BEST

En lugar de un proyecto de meses, aplicamos un enfoque de acción rápida. En un tiempo récord, seleccionamos un **nuevo ERP** adaptado a sus necesidades, planificamos y ejecutamos la migración completa de los datos y realizamos la puesta en marcha, formando al equipo en el proceso.

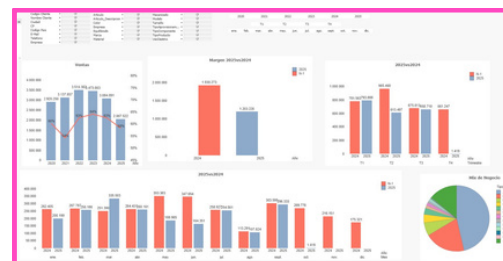
DESPUÉS

- Migración completa del ERP en **menos de 2 meses**, un plazo impensable en proyectos de consultoría tradicional.
- Plena **autonomía** del cliente con un sistema fiable que le proporciona información clara y en tiempo real.
- **Eliminación de la dependencia** de un partner poco fiable, ganando control total sobre su herramienta de gestión.



Casos de éxito

CASO 2: BI EN SECTOR METAL



ANTES

A pesar de tener un ERP potente, la **obtención de información** era un proceso tan tedioso y complejo que el equipo directivo perdía la fe en la herramienta. Utilizaban incorrectamente el sistema, extrayendo datos de forma **manual e ineficiente**, lo que les impedía tener una visión clara para planificar.

SOLUCIÓN BETTER THAN BEST

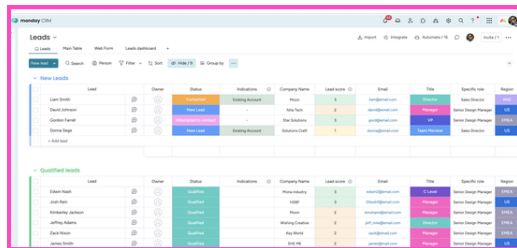
Entendimos que el problema no era el ERP, sino el **acceso a la información**. En lugar de un megaproyecto, propusimos una solución ágil: la implantación de un sistema de **Business Intelligence avanzado**, con bajo coste de licenciamiento, que se conecta directamente a su ERP.

DESPUÉS

- **Implantación** en solo 1 mes de una plataforma de BI totalmente funcional.
- Acceso a **datos** en tiempo real de ventas, compras, producción y stocks.
- Creación de **métricas** avanzadas para una planificación de la producción precisa y proactiva, transformando datos complejos en decisiones estratégicas.
- Herramientas utilizadas: Excel, Qlikview, IA (OpenIA, Gemini), SQL.



Casos de éxito



CASO 3: CAPTACIÓN LEADS B2B EN COSMÉTICA

ANTES

La empresa se enfrentaba a un doble bloqueo: importantes **limitaciones financieras** que impedían grandes inversiones en marketing y un **equipo comercial obsoleto** y poco dispuesto a colaborar en proyectos innovadores. El crecimiento estaba estancado.

SOLUCIÓN BETTER THAN BEST

Aplicamos una solución radicalmente pragmática. Diseñamos e implementamos un sistema de búsqueda de clientes **alternativo y altamente automatizado** que no dependía del equipo comercial. Se generó una **base masiva** de leads que fueron contactados y cualificados por personal NO comercial. Para gestionar el volumen, se implantó un **nuevo CRM** que permitió un control y seguimiento ordenado de todo el proceso.

DESPUÉS

- Generación de una **base de datos** masiva (+10.000) de nuevos leads sin inversión en marketing tradicional.
- Creación de un **proceso de ventas alternativo y funcional** que no dependía del equipo comercial obsoleto.
- Implementación de un **CRM** que aportó orden y visibilidad completa del nuevo embudo de ventas.
- Herramientas utilizadas: Monday, Make, Apify, Asana, IA (OpenIA).



Casos de éxito

CASO 4: INGENIERÍA PRAGMÁTICA EN SECTOR QUÍMICA

ANTES

Un silo de 8.000 Kgs sufría de un [problema de diseño](#) en su sistema de agitación. El producto no se homogeneizaba de manera estable, provocando que lotes de la misma fórmula dieran resultados diferentes. La solución "perfecta", una mejora completa del sistema, con un coste elevadísimo que la empresa no podía asumir.

SOLUCIÓN BETTER THAN BEST

En lugar de proponer una inversión inviable, buscamos una solución "mejor que la perfecta". Aprovechando el flujo de aire comprimido [ya existente](#) en la planta, diseñamos y añadimos una entrada en la base del reactor para inyectar impulsos de aire. Esta simple modificación promovió el movimiento del fluido y mejoró drásticamente la homogeneización.

DESPUÉS

- [Estabilización](#) completa del producto, garantizando la consistencia entre lotes sin una gran inversión de capital.
- Reducción del tiempo de fabricación de 40' gracias a una [homogeneización](#) más rápida y eficiente.
- Solución implementada con un coste marginal, utilizando [recursos](#) ya disponibles.
- Herramientas utilizadas: Reconversión industrial de tecnología existente



Casos de éxito

CASO 5: EMERGENCIA EN SECTOR QUÍMICA

ANTES

El software de gestión de la planta, en su día pionero, quedó obsoleto provocando fallos y paradas con frecuencia, impidiendo activar agitadores y válvulas cruciales para la producción. Como solución desesperada, los jefes de planta y mantenimiento "pinchaban" contactores manualmente, una práctica peligrosa e insostenible.

SOLUCIÓN BETTER THAN BEST

A la espera de un proyecto a largo plazo para cambiar todo el software, propusimos una solución inmediata, segura y de bajo coste. Instalamos acutadores de seguridad redundantes, sin afectación a la planta, que garantizaban la continuidad del proceso en caso de fallo del software.

DESPUÉS

- Eliminación inmediata de los paros de producción causados por fallos del software.
- Restauración de la capacidad de operar de forma segura, erradicando prácticas manuales peligrosas.
- La planta recuperó la estabilidad operativa sin tener que esperar meses o años a la implantación de un nuevo sistema de gestión.

Better than Best no vende
perfección.

Vende **soluciones que
funcionan** hoy.

Llegamos, arreglamos y nos
vamos.

Better
 **than**
Best



 +34 619 64 07 03

 go@betterbest.es