

DOSSIER CORPORATIVO 2026



NEXENTIA

Connecting vision, decision and execution

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA Y ESCALABILIDAD EMPRESARIAL 360°

Estrategia • Personas • Tecnología • Crecimiento Sostenible

“Partnering with growing companies to define direction,
strengthen operations and scale sustainably.”



QUIÉNES SOMOS

Vivimos en un entorno caracterizado por la incertidumbre, la velocidad del cambio y la creciente presión por crecer de forma sostenible

Muchas empresas en crecimiento alcanzan un punto de inflexión: el negocio funciona, pero la complejidad supera a la estructura y las decisiones estratégicas carecen del espacio, contraste y rigor necesarios.

En ese momento, Nexentia Consulting aporta criterio directivo senior, estructura estratégica y disciplina en la ejecución.

Acompañamos a organizaciones que concentran la mayor parte de sus recursos en la operativa diaria a recuperar perspectiva, claridad estratégica y capacidad de anticipación, reforzando tanto la dirección global como las áreas clave que sostienen el crecimiento escalable.

Limitamos de forma intencionada nuestros proyectos activos a un máximo de 3-4, garantizando dedicación real, atención personalizada y resultados medibles.

PROPUESTA DE VALOR

Escalamos empresas pequeñas y PyMEs (SMEs) con propósito, integrando estrategia, personas y tecnología para crecer de forma sostenible.

Área de interés	Valor que aporta NeXentia Consulting
Experiencia real directa	Más de 25 años liderando Compañías internacionales y nacionales, aportando visión y ejecución.
Foco y atención	Proyectos limitados para dedicar la máxima dedicación y calidad de seguimiento.
Metodología práctica	Diagnóstico 360° y plan de acción con KPIs, seguimiento y acompañamiento
Resultados Medibles (ROI)	Retorno promedio 5:1 en eficiencia, crecimiento y rentabilidad.
Visión integral	Conexión entre estrategia, operaciones, finanzas, comercial y personas mediante la metodología "Red Core Thread".

EL RED CORE THREAD: LA BASE DE LA ESCALABILIDAD

El Red Core Thread es el hilo conductor que conecta los procesos clave de la estrategia, operaciones, finanzas, marketing y ventas, y personas, asegurando que las decisiones en un área no generen fricción en otra, evitando la falta de conexión entre la estrategia y áreas funcionales y los solapamientos o gaps entre áreas funcionales.

Este enfoque permite a las empresas:

- Crear procesos interconectados y coherentes.
- Detectar ineficiencias críticas y resolverlas con rapidez.
- Alinear todos los departamentos bajo un mismo plan estratégico.

Resultado: menos improvisación, menos silos y mayor velocidad de ejecución con control.

ÁREAS DE CONSULTORÍA Y COBERTURA

El enfoque de Nexentia Consulting combina visión estratégica, rigor operativo y desarrollo organizativo.

Trabajamos de forma integrada en cinco áreas esenciales del crecimiento sostenible:

ESTRATEGIA CORPORATIVA

- Definición de Misión, Visión y Propósito.
- Diseño de planes estratégicos a 3–5 años.
- Escalado del modelo de negocio y estructuras de crecimiento.
- Identificación de sinergias corporativas.
- Integración post-M&A.
- Procesos de internacionalización.

Objetivo: claridad estratégica y coherencia organizativa

FINANZAS Y CONTROL

- Gestión de cash-flow y previsión de tesorería (modelos financieros)
- Definición de KPIs financieros y dashboards ejecutivos.
- Automatización de procesos administrativos y de control.
- Diseño de estructuras financieras escalables.

Objetivo: decisiones basadas en datos y control real del negocio.

ÁREAS DE CONSULTORÍA Y COBERTURA

OPERACIONES

- Optimización y estandarización de procesos clave.
- Mejora continua y aplicación de principios de lean Management.
- Alineación interfuncional.
- Aplicación pragmática de IA y automatización inteligente.

Objetivo: eficiencia operativa y capacidad real de crecimiento.

MARKETING Y VENTAS

- Definición de propuesta de valor y posicionamiento.
- Planes de marketing orientados a resultados.
- Modelos de captación de clientes (nuevos productos y/o mercados).
- Diseño de modelos comerciales e incentivos.
- Definición de KPIs de conversión y rentabilidad.

Objetivo: convertir la estrategia en tracción comercial.

ÁREAS DE CONSULTORÍA Y COBERTURA

PERSONAS, CULTURA Y LIDERAZGO

- Diseño organizativo y estructuras de equipo.
- Coaching ejecutivo y desarrollo del talento.
- Gestión del cambio.
- Motivación y alineamiento de equipos.
- Construcción de una cultura de rendimiento y propósito.

Objetivo: el talento como motor de la escalabilidad.

NUESTROS SERVICIOS

ACOMPañAMIENTO ESTRATÉGICO

Diseño y ejecución de la estrategia

Servicio de diseño y despliegue de un plan estratégico global, con acompañamiento continuo a la dirección para asegurar foco, alineamiento entre áreas y ejecución disciplinada.

Encaja cuando:

- El crecimiento es complejo.
- Existen cambios significativos en el rumbo de la compañía.
- Se requiere disciplina, seguimiento y apoyo continuo a la dirección.

Rol: Partner estratégico de la dirección.

NUESTROS SERVICIOS

Estrategia, criterio y ejecución para empresas en crecimiento

Acompañamos a equipos directivos en decisiones estratégicas, procesos de crecimiento y ejecución real de la estrategia.

Nuestra oferta se estructura en tres servicios diferenciados, diseñados para distintos momentos de la empresa:

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA POR PROYECTO

Resolver un reto concreto

Servicio orientado a abordar un problema estratégico específico, con alcance definido y un objetivo claro.

Encaja cuando:

- Existe una decisión estratégica concreta.
- El reto está bien delimitado.
- Se requiere análisis riguroso y recomendaciones claras.

Rol: Consultor estratégico senior por proyecto.

NUESTROS SERVICIOS

CONNECTA®

Criterio estratégico a demanda

Servicio de consultoría estratégica on-demand para equipos directivos que necesitan contraste y claridad continua sin iniciar proyectos.

Encaja cuando:

- Existen decisiones estratégicas recurrentes.
- Se busca un sparring estratégico externo.
- Se necesita rapidez y foco.

Rol: Advisor estratégico senior on-demand para contrastar decisiones clave.

NUESTROS SERVICIOS

TABLA COMPARATIVA DE SERVICIOS

	Acompañamiento	Connecta®	Proyecto
Tipo de necesidad	Crecimiento complejo	Decisiones recurrentes	Reto concreto
Horizonte	Medio / largo plazo	Continuo	Corto plazo
Enfoque	Diseño + ejecución	Criterio y contraste	Análisis y definición
Nivel de implicación	Alto	Flexible	Puntual
Entregables	Sí	No	Sí
Acompañamiento continuo	Sí	Parcial	No
Rol	Partner	Advisor	Consultor

NUESTROS SERVICIOS

CÓMO SE RELACIONAN

Los servicios no compiten entre sí, se complementan.

La mayoría de los clientes comienzan por un proyecto específico o un servicio Connecta® y evolucionan hacia un modelo de acompañamiento estratégico.

NUESTROS SERVICIOS

ROI Y RESULTADOS COMPROBADOS

Nuestra metodología genera resultados medibles y sostenibles.

El ROI promedio en proyectos con Nexentia Consulting es de 5:1, medido en mejoras de eficiencia. Crecimiento rentable o reducción de complejidad operativa.

Por cada euro invertido, nuestros clientes obtienen cinco en crecimiento, eficiencia o rentabilidad.



NUESTROS SERVICIOS

METODOLOGÍA DE TRABAJO

1. Diagnóstico Estratégico 360° (gratuito)

Análisis inicial para identificar el punto de partida real de la organización.

2. Hoja de Ruta de Escalado (90/180 días)

Definición de prioridades, objetivos y KPIs en cada área clave.

3. Acompañamiento Ejecutivo

Trabajo conjunto con dirección y equipos para asegurar foco, coherencia y ejecución.

4. Medición y Retorno Trimestral

Seguimiento del impacto, evaluación del ROI y ajuste continuo del plan.

Descarga: www.nexentia360.com/diagnostico360

COMPROMISO CON LA CALIDAD

Limitamos el número de clientes y proyectos activos a un máximo de 3-4, garantizando dedicación plena, excelencia y retorno real.

Acompañamos a las empresas en todo el ciclo de crecimiento: diagnóstico, estrategia y ejecución.



LIDERAZGO: NUESTRA RAZÓN DE SER

MIGUEL IBARRA – MANAGING PARTNER NEXENTIA CONSULTING



Ejecutivo y consultor con más de 30 años de experiencia nivel nacional e internacional, acompañando a organizaciones en procesos de transformación, crecimiento y profesionalización en sectores tanto B2B como B2C (Life Sciences, industria química, gran consumo, Real Estate).

A lo largo de su trayectoria profesional, ha contribuido al crecimiento rentable, la expansión internacional y la profesionalización de estructuras, ayudando a muchas empresas a evolucionar hacia modelos más eficientes y escalables.

Su carrera se ha desarrollado principalmente en Europa y Latinoamérica, con experiencia adicional en EE.UU. y Asia, integrando visión global y ejecución práctica adaptada a distintas culturas organizativas tanto de multinacionales como de pequeñas empresas, habiendo aplicado con éxito la transferencia de expertise en ambas direcciones mediante la gestión, de forma eficiente, de los 3 pilares básicos de toda Organización: Personas, Procesos y Sistemas.



LIDERAZGO: NUESTRA RAZÓN DE SER

Esta combinación aporta una mirada estratégica y operativa equilibrada, conectando la visión de dirección con la ejecución real.

Ha participado y liderado procesos de creación, escalado e integración, así como proyectos de transformación y mejora del desempeño en numerosas Compañías (Permobil, Hill-Rom/Baxter, B. Braun, Palex Group, Boehringer Ingelheim, 3M y Toyobo Group entre otras)

A través de Nexentia Consulting, colabora con PyMEs y scale-ups que buscan estructurar su crecimiento, diseñando estrategias y procesos, soportados por personas y sistemas, que permitan escalar de manera sostenible. El objetivo es poner su experiencia nacional e internacional al servicio de cada organización, generando valor real y medible.

MBA por IESE Business School, con formación ejecutiva posterior en IESE, London Business School, SDA Bocconi, Copenhagen Business School, EAE y Yale University. Compagina esta trayectoria con la docencia y coaching ejecutivo, apoyando a líderes y equipos en el desarrollo de sus capacidades estratégicas y de liderazgo.

LinkedIn: www.linkedin.com/in/miguel-ibarra-consulting



LIDERAZGO: NUESTRA RAZÓN DE SER

CUALIDADES DESTACADAS POR COLABORADORES Y SOCIOS

- Liderazgo centrado en las personas y la empatía.
- Excelencia estratégica y visión de negocio.
- Desarrollo y empoderamiento de equipos de alto rendimiento.
- Capacidad de transformación y liderazgo del cambio.
- Integridad, respeto y profesionalismo.

TESTIMONIOS SELECCIONADOS

Josef Selinger – Managing Director

“I have gotten to know Miguel Ibarra as a colleague in the EU Management Team and found him a very ambitious, focused, results driven and empathic leader, a great partner to assess common business challenges and a great person to consult with on many topics.

His combination of business acumen, international experience and medical background makes him an ideal fit for leadership positions in the medical device environment.”



LIDERAZGO: NUESTRA RAZÓN DE SER

Peter Moss – Chief Revenue Officer

“Having worked along side Miguel whilst we were both working for Hillrom I can only admire the professionalism that he demonstrated. Result focused, driven, and strategic in his view, but the thing most noticeable was the admiration that his team had for him.

Miguel constantly demonstrated that results came from his team — the ability to bring others on our journey is vital and clearly evident in Miguel’s team relationships.”

Lucas Varela – Head of Talent & Development Solutions

“Podéis conocer mucho a una persona por cómo trata a quienes se supone que están por debajo de él. He trabajado con Miguel en varios procesos de selección para su organización, y es un profesional talentoso y una gran persona. Respeta y valora el trabajo de los demás, pero también sabe marcar límites cuando es necesario. Es diligente, transparente y colaborador. Un líder nato. Ojalá sigamos trabajando juntos en el futuro.”



LIDERAZGO: NUESTRA RAZÓN DE SER

Simona Crea – Strategic Marketing Manager

“Miguel è stato il mio responsabile diretto per diversi anni, dimostrando una leadership forte e coraggiosa. Un manager attento che ha saputo conseguire risultati finanziari importanti, guidando l’azienda e il suo team attraverso un percorso di cambiamento significativo.

Sempre pronto ad ascoltare, guardando al futuro con mente aperta e senza mai perdere di vista la big picture. Integrità, rispetto e coraggio nel prendere decisioni strategiche sono gli aggettivi che meglio rappresentano Miguel. Lavorare con lui è stata per me un’esperienza molto positiva.”

Juan Marcos – Socio Director

“Tuve la oportunidad de colaborar con Miguel por primera vez en su etapa de Director General en Hillrom en proyectos de desarrollo competencial de su equipo directivo en los ámbitos de la innovación y la estrategia. Miguel cuenta con una trayectoria profesional impecable, una mentalidad global y un liderazgo natural que le permite orientar a su equipo a la consecución de resultados, facilitando además su desarrollo y crecimiento.”