



215.000.000.000€ auditan la
parte interna de las empresas.
0€ auditan la parte externa.

La parte financiera de las empresas lleva más de 100 años auditada. Estandarizada. Gobernada.

La parte externa, el motor de crecimiento, lo que genera los ingresos, capta clientes, los retiene y los expande, nunca ha tenido auditor. No tiene estándar. No tiene gobierno.

Alguien se saltó un paso.

9 de cada 10 fabricantes industriales toman decisiones de crecimiento sin una lectura integrada del sistema.

La mayoría de los fabricantes industriales opera con cuatro sistemas de decisión paralelos: marketing mide alcance, ventas mide pipeline, operaciones mide entrega y postventa incidencias. Cada función mide su indicador. Sin una lectura integrada, Dirección General prioriza por urgencia, no por impacto real.



Alejandro Navarro
Manager Audit

Cuando el crecimiento no está auditado y gobernado, el patrón es siempre el mismo

Mucha actividad, poca claridad

Se asiste a ferias, se hacen campañas y visitas. Pero cuando alguien pregunta qué genera ventas de verdad, no hay una respuesta.

Pipeline lleno, cierres lentos

Las oportunidades se acumulan pero no avanzan. Falta un siguiente paso claro. Las cuentas se enfrían y nadie identifica en qué punto exacto se pierden.

Llegamos tarde y competimos por precio

El cliente ya ha definido criterios, comparativa y shortlist cuando nos llama. No queda margen para influir.

Firmamos hoy y lo pagamos mañana

Para cerrar se aceptan concesiones que parecen pequeñas. Luego aparecen como sobrecostos, urgencias y erosión de margen.

Operaciones absorbe la ambigüedad de Ventas

Se vende sin cerrar alcance ni criterios de éxito. Operaciones interpreta, corrige y rehace. Fricción interna y una experiencia de cliente peor de la prometida.

La repetición depende de personas, no de sistema

La recompra ocurre si alguien se acuerda a tiempo. No hay rutina ni señales. Sin método, el aftermarket es irregular y la base instalada es un activo dormido.

El coste de no
hacer nada
**también es una
decisión.**





La primera firma que audita y gobierna el **crecimiento industrial.**

BARRO es la primera firma de auditoría y gobierno del crecimiento industrial. Diagnostica de extremo a extremo cómo una compañía convierte visibilidad en oportunidades, oportunidades en pedidos y pedidos en repetición y expansión. Opera con una metodología propietaria (ARENA 414), una plataforma propia y un equipo auditor especializado exclusivamente en industria.

Cuando se requiere ejecución, BARRO prescribe y trabaja con partners certificados, coordinando todo el ecosistema para que el crecimiento sea gobernable, predecible y sostenible.



Diagnostica

Mide las 9 fases del crecimiento con criterios homogéneos y evidencia verificable.



Prescribe

Identifica la restricción principal y define qué hacer, en qué orden, con qué prioridad.



Alinea

Coordina equipos internos y partners bajo un mismo criterio, con seguimiento integrado.

Somos industriales.

Nos centramos en 12 sectores industriales donde aportamos más de 17 años de experiencia.

Automatización y robótica

Material eléctrico y materiales de construcción

Logística y Transporte

Obra pública y minería

Climatización y HVAC

Industria del metal

Industria del plástico

Envase y embalaje

Agroindustria

Componentes de automoción y aviación

Ventanas y Cerramientos

Industria de la alimentación

Somos
industriales.

Equipo de auditores con
experiencia en crecimiento
de fabricantes industriales.



Eva Jansana
Junior Audit



Francisco Ruiz
Senior Audit



Lucía Suárez
Junior Audit



Leopoldo Barranco
Senior Audit



Núria Amado
Senior Audit



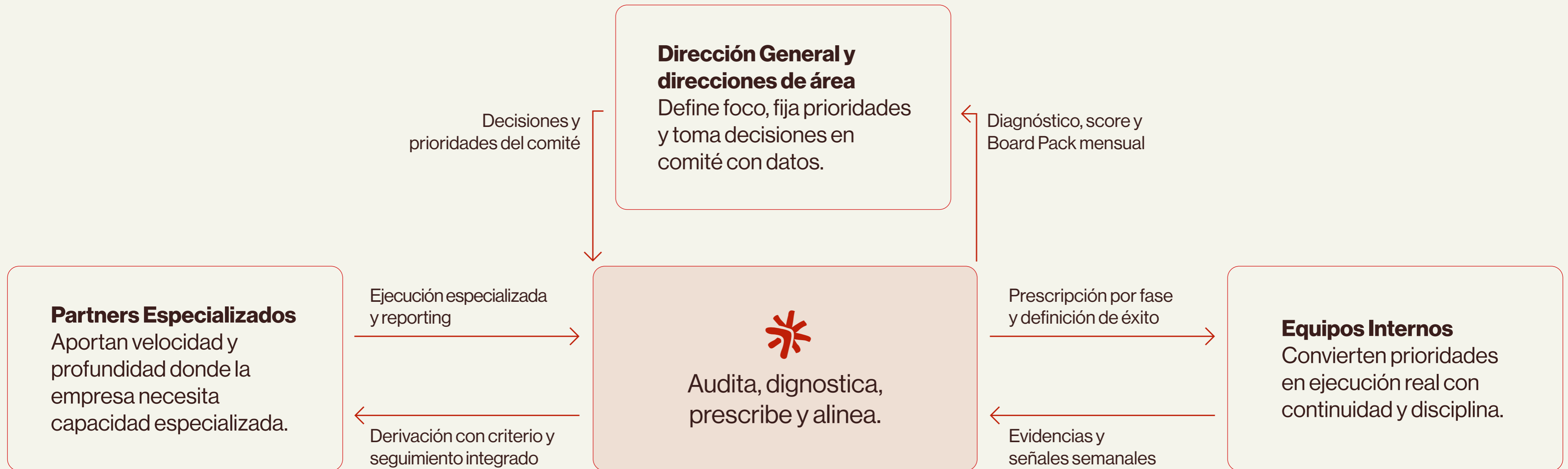
Xènia Gràcia
Senior Audit

No somos consultoría.
 No somos software.
 No somos agencia.

Sin auditoría y gobierno integrado	Con auditoría y gobierno integrado
Cada departamento reporta por separado <input type="checkbox"/>	Lectura integrada de marketing a postventa <input checked="" type="checkbox"/>
Decisiones basadas en sensaciones <input type="checkbox"/>	Decisiones con score, evidencias y benchmark <input checked="" type="checkbox"/>
Se repite lo que suena bien, no lo que funciona <input type="checkbox"/>	Se identifica qué funciona y qué es solo ruido <input checked="" type="checkbox"/>
Nadie sabe dónde se pierde tracción <input type="checkbox"/>	Fase a fase, se sabe dónde está la restricción <input checked="" type="checkbox"/>
El crecimiento depende de personas <input type="checkbox"/>	El sistema funciona aunque las personas cambien <input checked="" type="checkbox"/>
El comité revisa actividades, no progreso <input type="checkbox"/>	El comité gobierna el progreso real <input checked="" type="checkbox"/>

BARRO no sustituye a nadie. Ordena el sistema.


No ejecutamos.
No sustituimos.
Auditamos y Governamos.

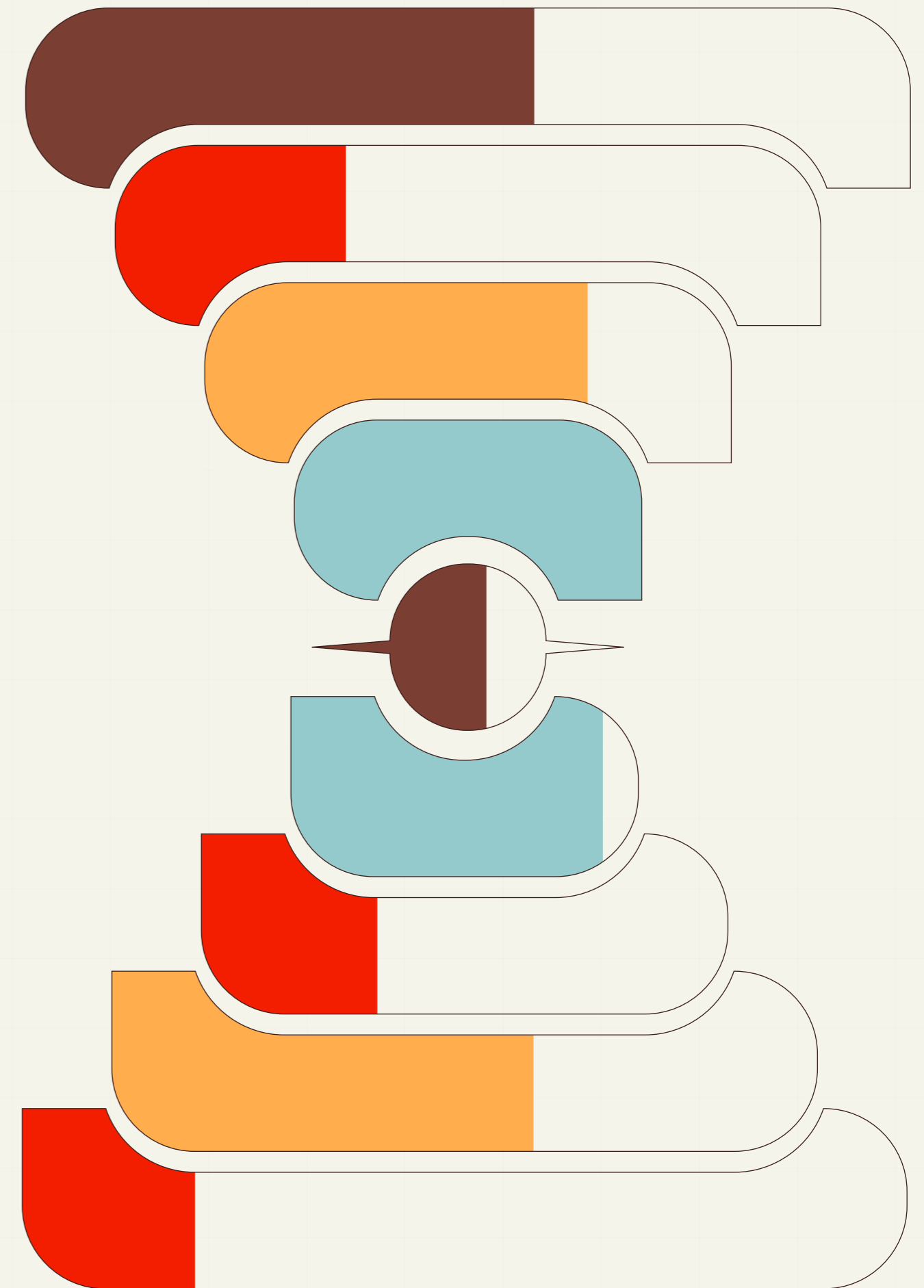


El crecimiento no empieza en el LEAD ni termina en el pedido.

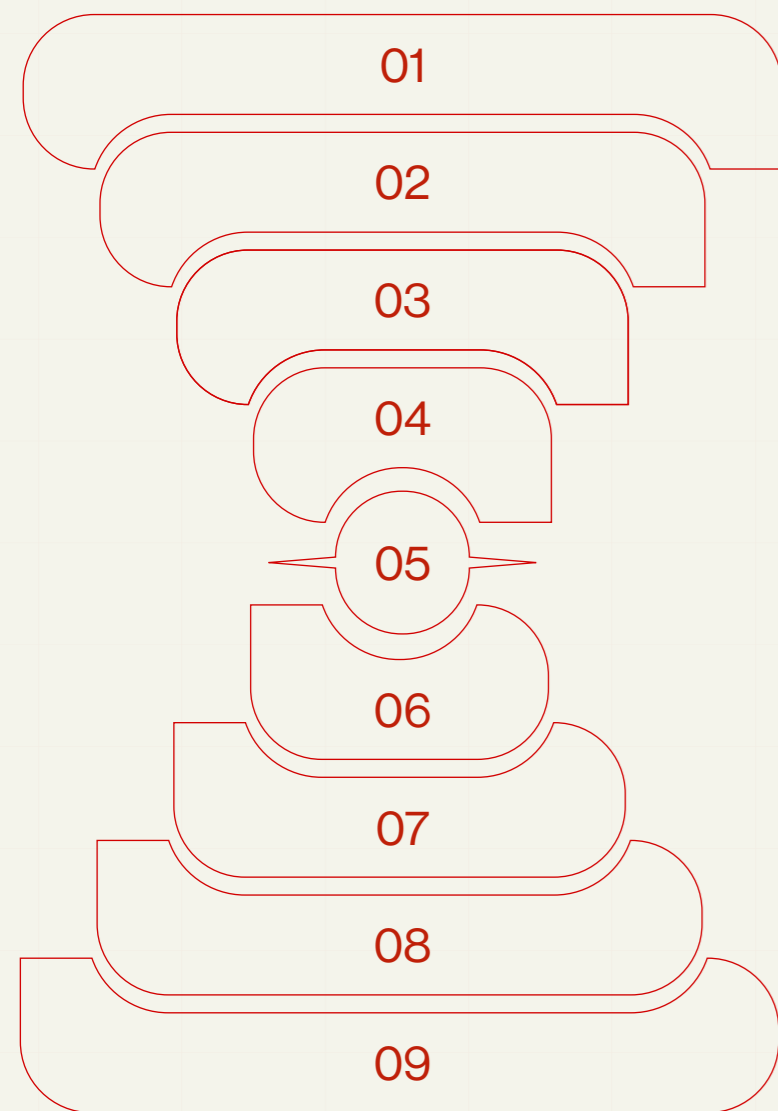
Antes de que exista un pedido, hay 4 fases que determinan si la empresa es visible en su mercado, si entra a tiempo de definir criterios, si su propuesta se diferencia y si llega al decisor correcto. Después del cierre, hay otras 4 que determinan si la entrega cumple lo prometido, si el cliente vuelve a comprar sin reabrir mercado, si la cuenta se expande y si el mercado recomienda activamente. En medio, la conversión, donde se decide el margen.

ARENA 414 es la arquitectura metodológica que articula estas nueve fases en un único sistema de diagnóstico, scoring y prescripción. Desarrollada por Alexis Vegas Egea, fundador de BARRO, a partir del análisis longitudinal de 379 empresas industriales en doce sectores entre 2020 y 2026. Registrada como obra científica original en el Ministerio de Cultura.

-  Sin gobierno
-  Gobierno débil
-  Gobierno parcial
-  Gobierno total



ARENA 414: nueve fases, nueve preguntas que tu comité no sabe responder hoy.



*Cada fase tiene un score.
El score tiene un diagnóstico.
El diagnóstico tiene una prescripción
con responsable y plazo.*

F1
De fantasma a visible
¿Te tienen en cuenta antes de que exista proyecto? ¿O solo te llaman cuando ya han decidido y necesitan una tercera oferta?

F2
Cuando el dolor ya escuece
¿Entras a tiempo de definir criterios? ¿O llegas cuando el pliego ya está escrito y solo queda competir por precio?

F3
Dueño de la categoría
¿Tu propuesta se diferencia en 2 minutos? ¿O eres uno más en una comparativa de cinco proveedores?

F4
Cuando el proyecto llama a tu puerta
¿Hablas con el decisor antes de invertir en la oferta? ¿O dedicas semanas a oportunidades que nunca cierran?

F5
La batalla del sí
¿Cierras con condiciones claras y margen protegido? ¿O aceptas concesiones que luego paga Operaciones?

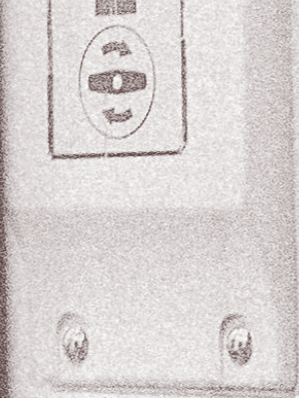
F6
La hora de la verdad
¿Lo que se vende se entrega sin fricción? ¿O Operaciones rehace lo que Ventas prometió?

Cada pregunta sin respuesta es una fuga de crecimiento activa.

F7
De opción a costumbre
¿El cliente repite de forma predecible? ¿O la recompra depende de que alguien se acuerde a tiempo?

F8
La máquina de facturar
¿Expandes cuentas existentes con un plan? ¿O tu base instalada es un activo dormido?

F9
Evangelización
¿Tus clientes te recomiendan activamente? ¿O pierdes ciclos de venta porque no tienes casos ni referencias utilizables?



Gobierno en tres capas

01

Auditor

Interpreta los datos, contrasta con el mercado, identifica la restricción principal y prescribe qué hacer, en qué orden y con qué prioridad.

02

Plataforma

Analiza las 9 fases, genera scores y un Board Pack automático. Dirección ve en 30 segundos dónde está la empresa.

03

Comité

Cada mes cierra con comité: hallazgos, decisiones, responsables y plazos. Todo trazable. Todo verificable.

01

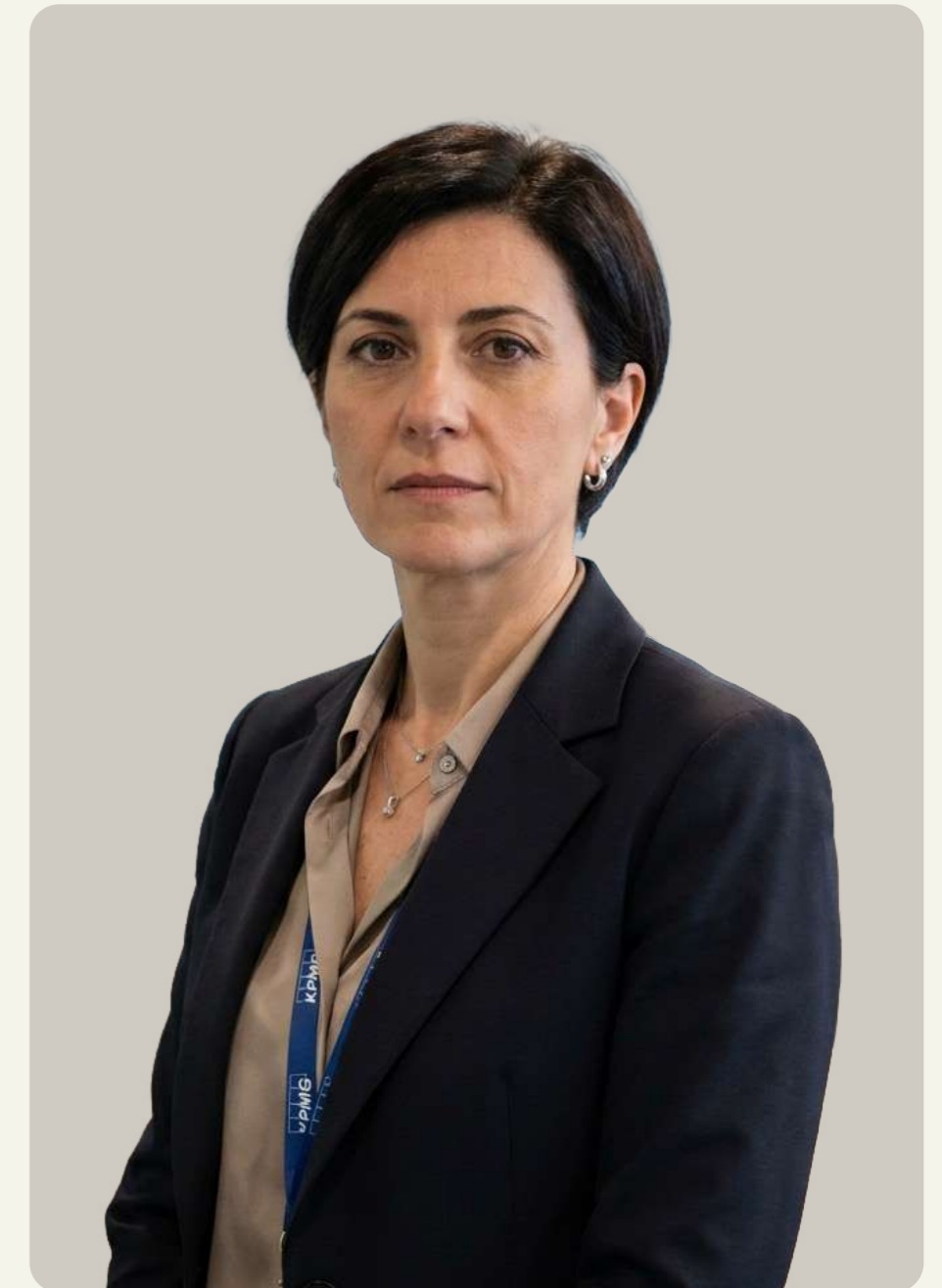
El Auditor

En BARRO, el auditor es la pieza clave de todo el engranaje. Con experiencia directa en ventas B2B, marketing y comunicación industrial, operaciones, postventa y estrategia empresarial, no es un analista que entrega informes. Es quien lidera la auditoría y gobierno del crecimiento de la compañía.

Trabaja en interlocución permanente con el equipo directivo, interpreta las evidencias de cada fase, identifica las restricciones principales y prescribe las decisiones que el comité debe tomar. Cuando la ejecución requiere partners externos (agencias, consultoras, equipos de crecimiento), el auditor los moviliza, intermedia y supervisa la coherencia de lo que se implementa con lo que el diagnóstico dicta.



Ángel Pacheco
Senior Audit

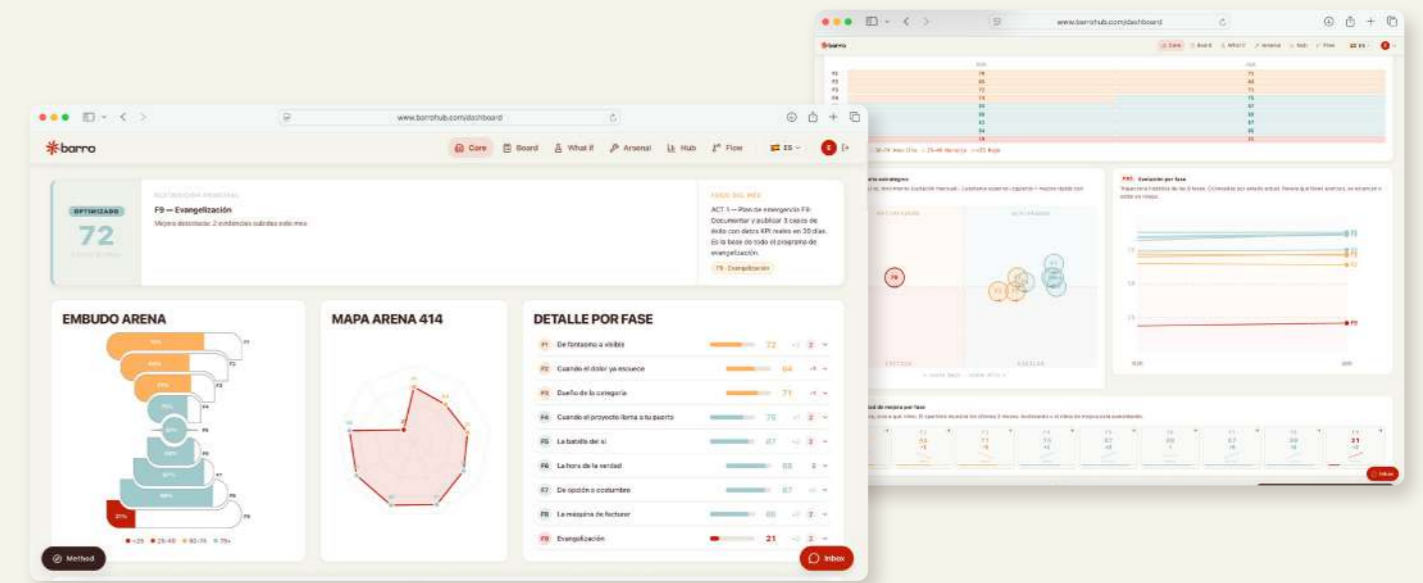


Helena Rodríguez
Senior Audit

02 La Plataforma

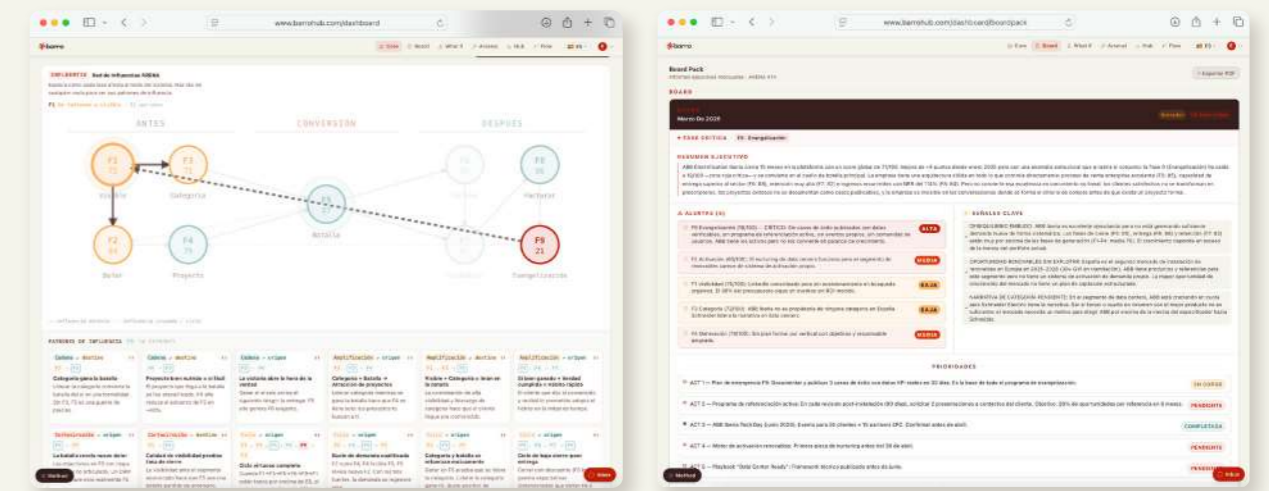
Core Lectura interna

Score 0–100 del estado del crecimiento, fase que actúa como cuello de botella y acción prioritaria del mes. Actualizado mensualmente por el equipo auditor.



Hub Contraste con el mercado

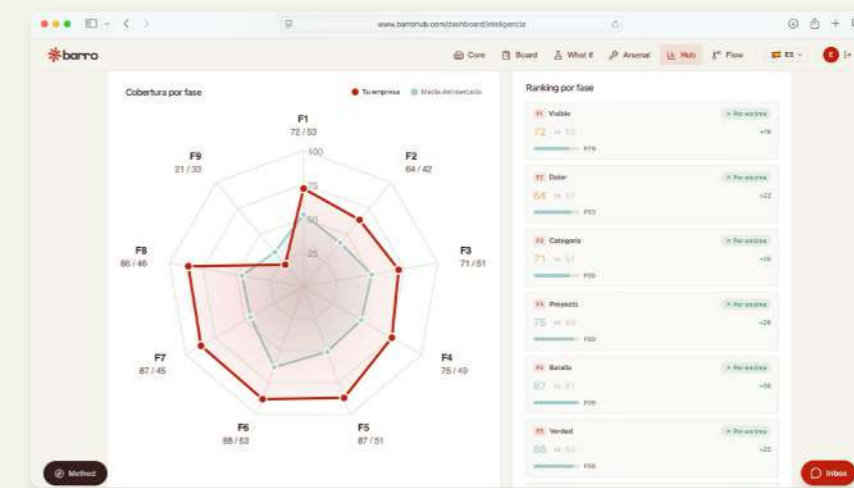
Posición relativa frente a la media del sector. Radar comparativo, percentil, tendencia y brecha por fase. Un 62 sobre 100 puede ser top 15% o por debajo de la media según el sector.



BARRO integra en una única plataforma la lectura interna de la compañía, la comparación con el mercado y la perspectiva del cliente y potencial cliente. Un diagnóstico auditado, no una autoevaluación.

Board Gobernanza del comité

Informe ejecutivo mensual elaborado por el equipo auditor: diagnóstico, decisiones, responsables y plazos, con verificación el mes siguiente. Sustituye la reunión puntual por un ciclo mensual de revisión y análisis conducido por auditores expertos en crecimiento industrial.



02 La Plataforma

Client voice

Perspectiva del cliente final

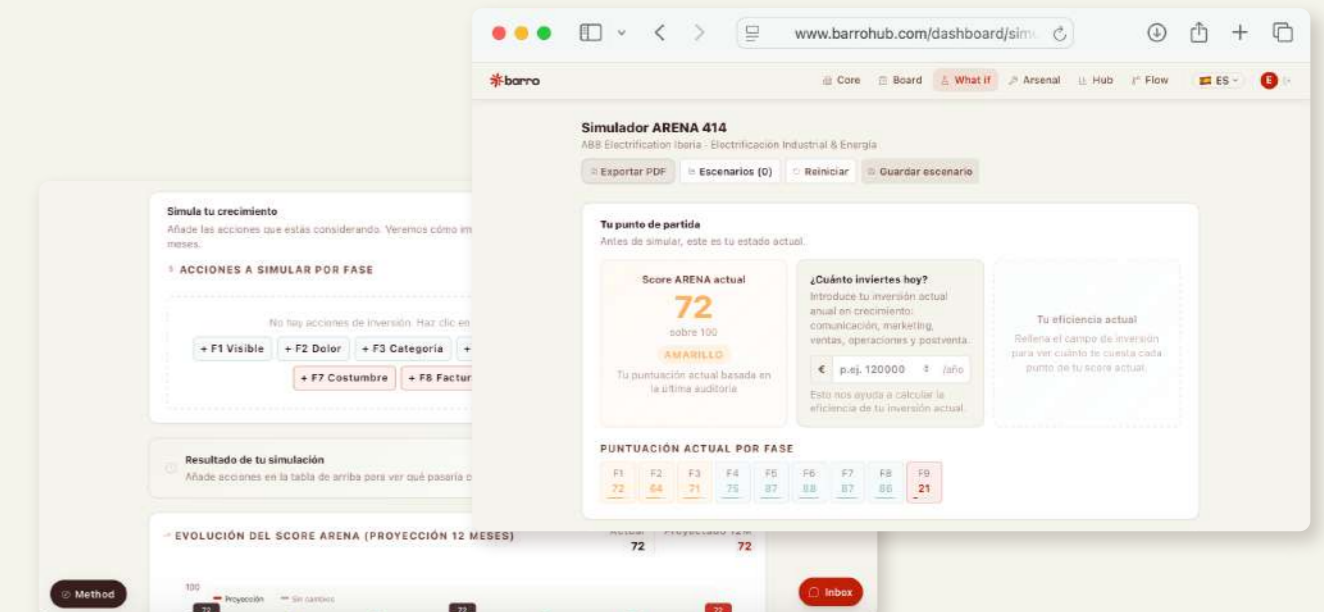
Medición directa sobre clientes activos, inactivos, oportunidades perdidas y veteranos. Introduce al diagnóstico la fuente más opaca del sistema. Neutraliza el sesgo interno sobre las fases F5–F9 (retención, repetición, recomendación).

What if

Simulación de inversión

Modelo de escenarios que cuantifica el impacto sobre el score a 12 meses en función de la inversión asignada por fase.

Permite a la dirección llegar al comité con opciones comparables, no con una propuesta única de inversión.



Completan el sistema preguntas semanales al equipo, la dirección y los partners externos; evidencia documentada detrás de cada conclusión del diagnóstico; y seguimiento continuo de las decisiones del comité.

Arsenal

Criterio de acción

Más de 700 acciones clasificadas por fase del crecimiento y nivel de esfuerzo, articuladas en 9 marcos estratégicos.

No es un listado de tareas. Es una base de conocimiento que forma criterio ejecutivo en el comité.

02 La Plataforma

Los datos que ya tienes, conectados al gobierno del crecimiento.

CRM



Analytics



SEO / SEM



Social



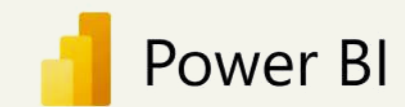
Email



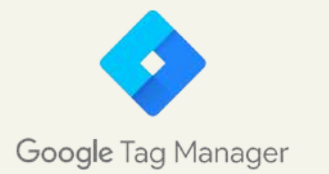
Pagos



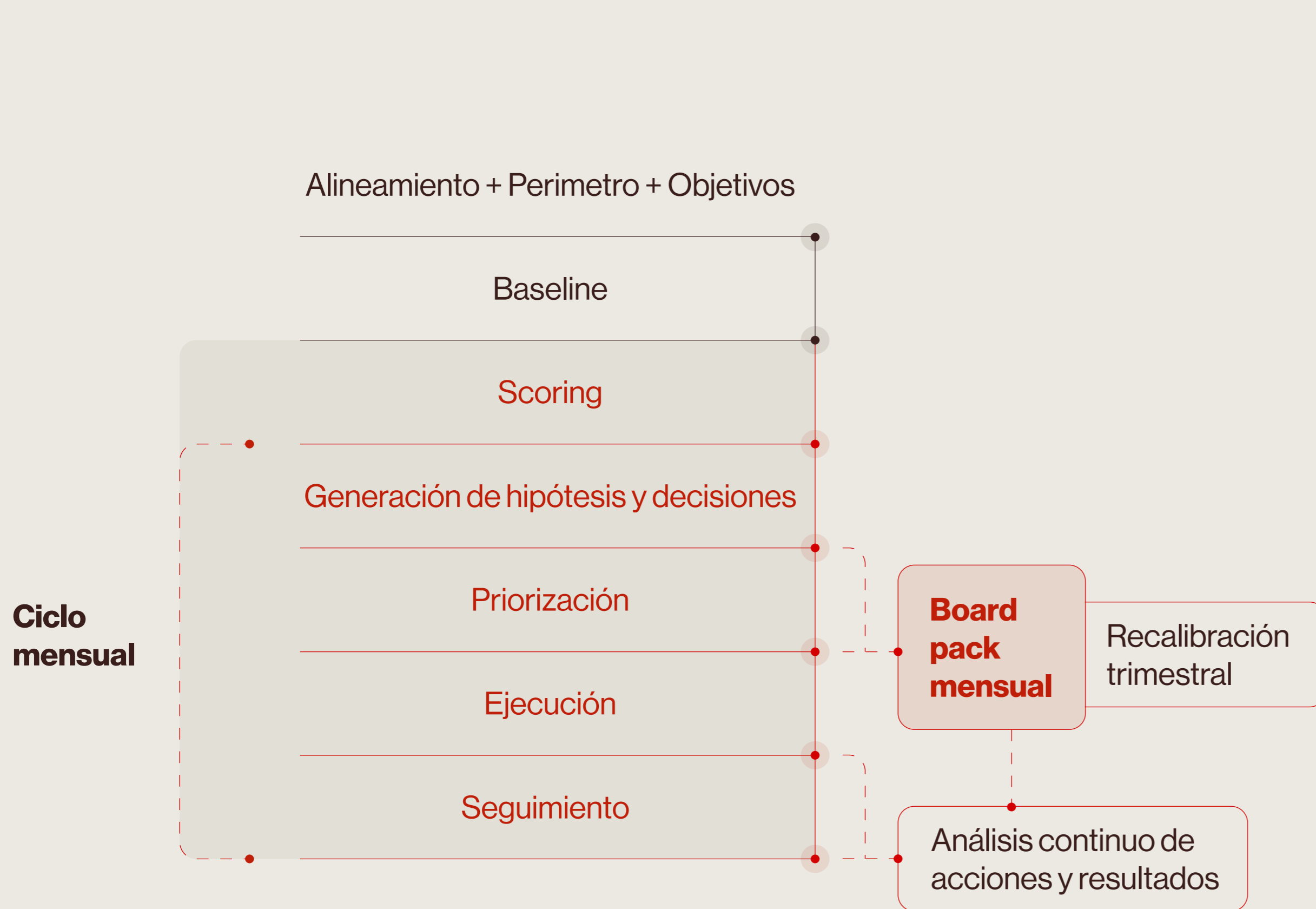
Productividad



Web



Los primeros 120 días



Fase 1

Alineamiento

Perímetro, objetivos y KPIs con Dirección.
Qué medir, por qué y con qué criterio.

Fase 2

Baseline

Diagnóstico ARENA 414 completo. Score por fases, restricción principal y hoja de ruta a 90 días.

Fase 3

Ciclo mensual

Scoring mensual, Board Pack, comité con decisiones, responsables y plazos.

Fase 4

Recalibración trimestral

Se revisa si las prioridades siguen vigentes o si el sistema requiere ajuste de foco. Sin inercia.

Auditar. Gobernar.

La misma disciplina,
aplicada una vez o
cada mes.

Base

Diagnóstico base y hoja de ruta

Para compañías que necesitan una radiografía completa antes de comprometerse.

Baseline ARENA 414
y score por fases

Restricción principal
y causas raíz

Hoja de ruta priorizada
a 90 días

Presentación a comité de
dirección

Uso de plataforma durante el
diagnóstico (30 días)

7 semanas

Gobierno

Auditoría continua y gobierno mensual

Para compañías que quieren gobernar el crecimiento de forma continua.

Acompañamiento
auditor continuo


Score mensual +
check-ins semanales

Board Pack mensual +
comité de dirección

Benchmark vs mercado +
Client Voice

Acceso a
BarroHub

Servicio anual



Gobernar el crecimiento*

www.barroaudit.com