



Si buscas resultados distintos,
no hagas siempre lo mismo.

A. Einstein





En CDC consultores nos gusta explicar y proyectar cada pequeña decisión que tomamos. Por eso, en esta página (**que es la 2**) exponemos, a modo de índice, qué es lo que se va a encontrar en el resto de páginas y en qué orden. Esto, quizá, le parezca una evidencia, tratándose de un dossier de presentación. Sin embargo, es común que en las empresas nadie tenga un índice para saber qué es lo que se va a encontrar a la vuelta de la esquina. Así que, muchas veces, las decisiones se toman sin tener la información necesaria.

Esa es la razón por la que en la **página 3**, conocerá por qué lo más importante no es tomar decisiones, sino disponer de suficiente información para elegir la mejor opción. Y un poco más adelante en la

página 4, se encontrará con una bonita acuarela y con un texto en el que hablamos de “prestar atención”. Después vendrá nuestra segunda página preferida, la **página 5**. En ella, sabrá qué significa el “ritmo estratégico”. En la **página 6** hablaremos de confianza. Y en la **página 7** nos encontramos con una página inesperada, nuestra preferida. Porque en CDC nos gusta que cada cosa esté en su sitio, aunque sabemos que la vida de una empresa está sujeta a eventos inesperados. En CDC tenemos muchos lemas y uno de ellos es para los eventos inesperados: “El cambio es bueno”.





En las empresas se da mucha importancia a la toma de decisiones. Realmente son necesarias, pero nunca hay una sola decisión que tomar, ¿verdad?.

Por eso nosotros comenzamos por sacarle una radiografía a su empresa. No se trata de una fotografía que ofrezca una imagen superficial y sólo represente un momento concreto al que acercarse cuando queremos recordar. Para nosotros las fotografías no son suficientes; lo que necesitamos no es evocar un instante de forma superficial,

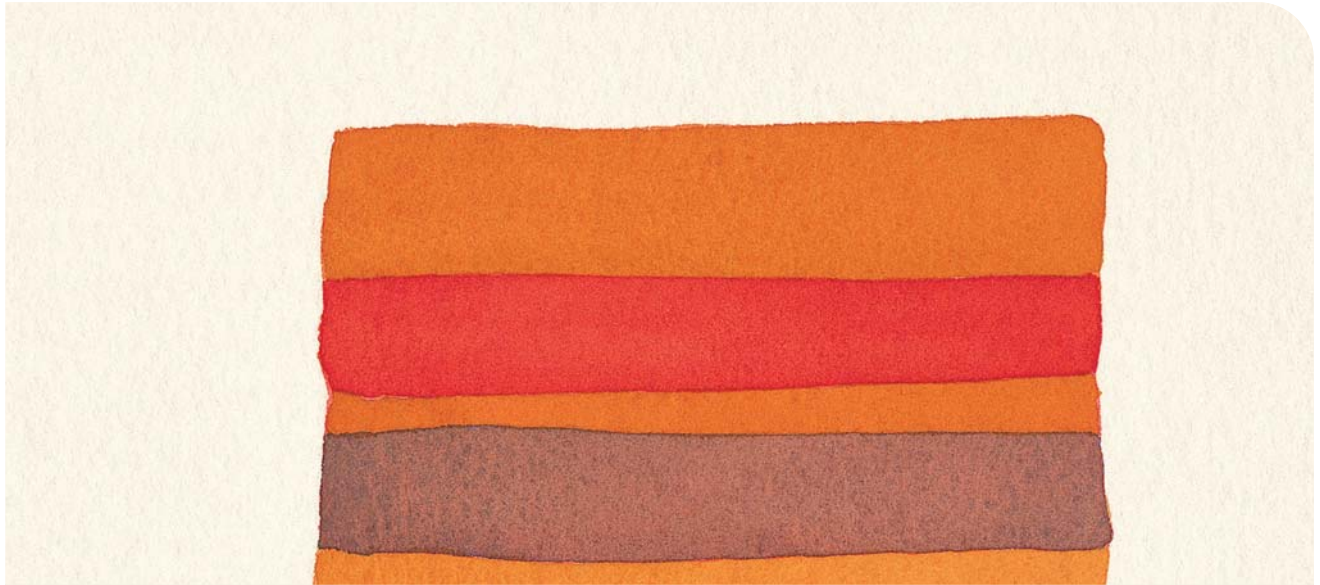
Conozca algunos ejemplos que hemos desarrollado e implantado en distintos sectores:

Estrategias financieras: empresa con graves problemas de liquidez debido a un rápido crecimiento y a una deficiente financiación de sus inversiones. **Actuaciones:** reestructuración de la deuda, obtención de financiación a largo plazo (entidades bancarias y empresas de capital riesgo), renegociación de las condiciones de pago de los proveedores y contención del gasto. **Resultado:** reducción de gastos financieros y obtención de liquidez.

sino analizar en profundidad cuáles son los puntos débiles, anticiparnos a los problemas que puedan surgir y descubrir las claves del éxito de la empresa para potenciarlas.

A partir de esa eficaz radiografía poseeremos el conocimiento, lo que nos permitirá saber dónde queremos y dónde podemos ir. Tendremos un objetivo.





Mientras usted está leyendo estas líneas, su atención debería estar concentrada en ellas. Debería estar dirigida a captar el significado de las frases escritas en este párrafo. Pero quizá se ha desviado centrándose en la bonita acuarela que nuestros diseñadores han realizado para ilustrar este dossier.

En las empresas ocurre exactamente lo mismo. Mientras prestamos atención al “día a día”, olvidamos los objetivos y perdemos el rumbo. Por eso le proponemos nuestra

“hoja de ruta” que le permitirá definir la estrategia y mantener la atención para conseguir los objetivos propuestos.

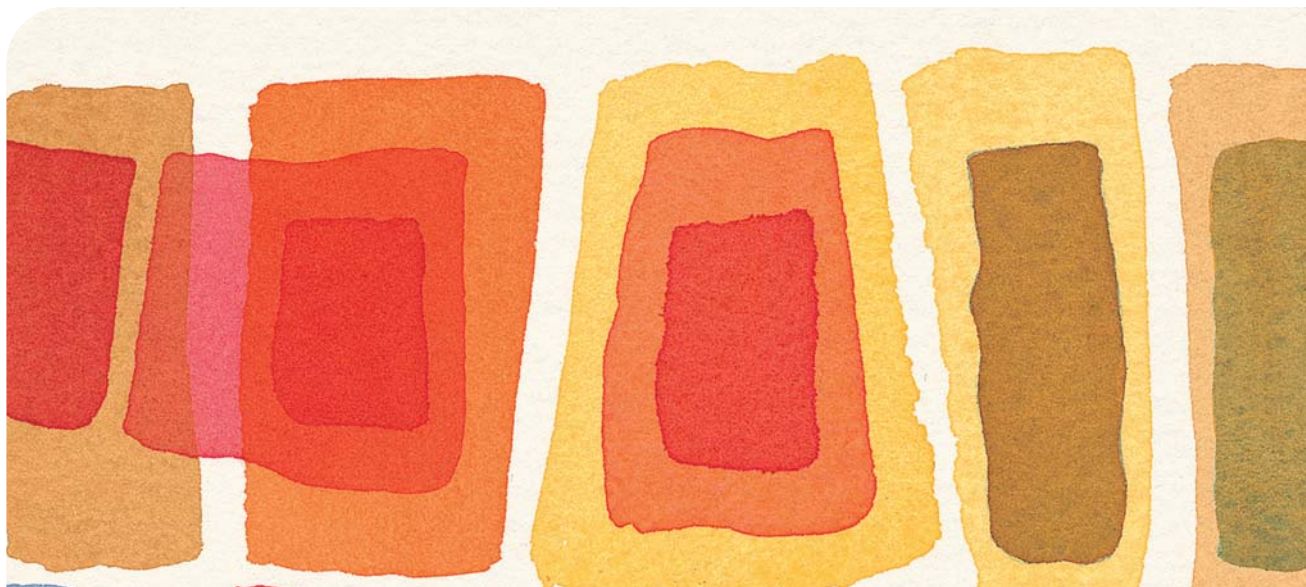
En CDC nos gusta dar significado a las palabras grandilocuentes: para nosotros “estrategia” es restar protagonismo al azar.

Conozca algunos ejemplos que hemos desarrollado e implantado en distintos sectores:

Estrategias de desarrollo de negocios: empresa fabricante de productos de consumo con distribución a través de almacenistas. **Actuaciones:** desarrollo de marca, venta mediante tiendas propias y franquiciadas. Búsqueda de mercados exteriores. **Resultado:** rápido crecimiento e incremento del margen.

Estrategias de organización: empresas con problemas organizativos, duplicidades, falta de asunción de responsabilidades. **Actuaciones:** definición de procedimientos, de puestos, de funciones y responsabilidades. **Resultado:** mayor productividad y mejora del clima laboral.





Ya sabemos - como en la página número 2 de este dossier - qué es lo que nos vamos a encontrar y hacia dónde nos vamos a dirigir.

Surge entonces un nuevo concepto: “el ritmo estratégico”, que es la puesta en práctica de la combinación de dos factores: la estrategia que debemos aplicar y los objetivos que queremos cumplir.

Nuestra brújula es la información y estos son algunos ejemplos de los trabajos desarrollados:

Definición e implantación de sistemas de información: empresa constructora con una cuenta de resultados global pero sin información individualizada por obra. **Actuaciones:** desarrollo de presupuestos y de una contabilidad analítica, posteriormente implantación de un “Cuadro de mando integral o Balanced Scorecard”. **Resultado:** incremento del margen por detección y corrección de desviaciones, rápido crecimiento.

Porque las ideas sólo sirven si se llevan a cabo, no importa la velocidad, siempre y cuando no nos detengamos y corriamos el rumbo si nos desviamos. Para saber si nos hemos desviado, necesitamos una “brújula” que nos guíe y nos permita llegar al final del viaje, porque sabemos que, en ese final, está el horizonte.

Dirección financiera y administrativa: empresa de servicios con la contabilidad subcontratada y que había experimentado un rápido crecimiento, la información presentaba grandes deficiencias tanto en tiempo como en forma, gastos financieros muy elevados, contingencias fiscales desconocidas. **Actuaciones:** asumimos la dirección financiera y administrativa, creamos el departamento. **Resultado:** obtención de información para la toma de decisiones, reducción de las contingencias fiscales y reducción de los gastos financieros.






La vida está compuesta de cambios que nos hacen enfrentarnos a situaciones desconocidas que pueden asustarnos. Por esa razón, siempre nos gusta tener a nuestro lado a alguien que nos lleve de la mano y nos enseñe a sacar el máximo provecho de cada nueva situación. Alguien que nos permita aprender y crecer, siempre atento a que no nos caigamos. Alguien en el que confiar. En CDC asumimos su proyecto como nuestro y eso es a lo que nosotros llamamos confianza; sin embargo,

y para que comprenda bien nuestra idea de confianza, preferimos ilustrarla con unas palabras del sabio experto en psicología.

Richard Moss: “El mejor regalo que podemos darle a otra persona es nuestra atención íntegra”.





Esta página, como anunciábamos en el índice, es nuestra preferida porque cuenta una historia de Alfonso del Valle, que demuestra que siempre puede haber soluciones, que para “innovar” no hacen falta grandes inversiones, pero sí imaginación y algo de ayuda.

Mc.Gregor, el cangrejo
pensando que podía llegar a viejo
sin poder ver dónde le llevaban sus pisadas
sin saber qué cosas le esperaban...
Fue a ver a un tal Merlín

“No quiero llegar a viejo sin tener un rumbo
sin saber a dónde me llevan mis pies.
No vivir tan sólo viendo el ayer”.

“Yo tengo la solución”
le dijo el Mago al cangrejo.

Y se fue a poner un gran imán
muy, muy, muy lejos
y luego una chapa en su entrecejo.
Y Mc.Gregor comenzó, a caminar
“p’adelante”
¡Tan contento!

Al imán le pusieron un nombre, polo Norte,
cualquier brújula te indica cómo ir...
Desde entonces la gente que se siente perdida
Tiene al menos, un rumbo que seguir.

CDC aporta valor a sus clientes dando respuesta a las siguientes preguntas ¿dónde estamos ahora?, ¿dónde queremos llegar? y ¿cómo podemos llegar?, para después recorrer el camino juntos.

CDC consultores le ayudará a conocer la situación real de su empresa y todas las alternativas, con lo que estará seguro de tomar la mejor decisión.

www.cdcconsultores.es



Parque Empresarial Asipo I
C/ Secundino Roces
portal nº5, piso 1º, of. 3
33428, Llanera (Asturias)

Tel. 985 733 205
Fax 985 733 206
cdc@cdcconsultores.es

www.cdcconsultores.es