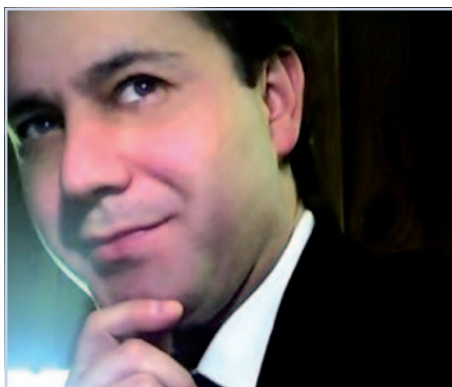


EXTRA ACTUALIDAD EMPRESARIAL

Testimonios de clientes de CAIRE, «La Clínica Empresarial».

Casos reales de empresas que aumentan beneficios en plena crisis



Carlos Freire Chicharro, director general de CAIRE España y experto analista, consejero y entrenador ejecutivo de alta dirección.

«A través de 2CF Method hacemos realidad el sueño de empresarios, directores y ejecutivos en todo el mundo»

¿Cada cuánto desarrollan nuevos tratamientos?

Continuamente, en la actualidad estamos desarrollando un ERP. Nuestro negocio no es el software, por eso en nuestras intervenciones prácticamente lo regalamos. A diferencia de los tradicionales ERP's, que consumen excesivos recursos en tiempo y dinero, el nuestro está desarrollado por entrenadores que conocen perfectamente el funcionamiento empresarial, de manera que la implantación es muy rápida.

Por otro lado, cada tratamiento de internacionalización de los clientes está diseñado para batir récords en tiempo de puesta en marcha, control y seguimiento.

¿Qué otros proyectos tienen entre manos?

En abril lanzaremos un Máster en el 2CF Method dirigido a directivos sobresalientes. Será una formación al más alto nivel empresarial, con implantaciones reales y prácticas de lo aprendido. Una vez finalizado, la persona que ha cursado el Master tendrá la posibilidad de trabajar en CAIRE en empresas de nuestros clientes con un cargo de responsabilidad o bien, incrementar la eficiencia y preparación del trabajo que realiza en su propia empresa.



INFORMACIÓN:

CAIRE
«La Clínica Empresarial»
Tel. 902 55 00 22
Tel. (+34) 93 255 31 32
www.caire.es
info@caire.es

Con presencia en Barcelona, Nueva York, Ginebra, Munich, Santiago de Chile, Méjico D.F. y Lima

2CF Method es un Vademecum corporativo, una herramienta de inteligencia empresarial utilizada por CAIRE (Centro de Ayuda Internacional a la Rentabilización Empresarial) que combina las mejores estrategias económico-financieras y operativas del mundo para optimizar el funcionamiento empresarial, incluso en la peor de las coyunturas.

CAIRE aporta las soluciones exactas y a la medida de cada empresa. Dirigentes de empresas intervenidas por CAIRE nos explican en primera persona las experiencias de operaciones realizadas en sus empresas y cómo éstas han repercutido en el futuro de las mismas.

José Luis Correa Busto, presidente del Club de Fútbol Manresa (Centre d'Esports Manresa), accionista y Presidente del grupo **PROTO-TECH SYSTEM**, con plantas en Barcelona, Valencia y Munich. Grupo especializado en la fabricación de modelos y prototipos para marcas de primer nivel del sector de automoción, como las del grupo Volkswagen.



«En mayo de 2.009, decidimos trabajar con CAIRE. Inicialmente pensaba que nadie conocía mi negocio mejor que yo, pero me di cuenta a tiempo de que con CAIRE podía tener un aliado estratégico que impulsara la empresa conmigo. Convirtiendo nuestras debilidades en fortalezas, CAIRE ha revolucionado nuestra filosofía de trabajo. Tuve mis dudas respecto a trabajos de consultoría, pero decidí apostar. Aunque la inversión inicial suponía nuestro beneficio de varios años, la pudimos recuperar antes de 12 meses, sabía que el futuro de la empresa ya no consistía en comprar una máquina más, sin antes incrementar la rentabilidad de nuestro negocio. Por ello, implantamos el 2CF Method completo, sabiendo que los tratamientos afectarían a todas las áreas y a todo el personal de la empresa, incluido el externo: asesores fiscales, laborales, contables, informática y subcontratación de operaciones.»

El trabajo de CAIRE es práctico, agresivo y profesional. Trataron el problema de raíz, mejorando incluso áreas que nosotros considerábamos que funcionaban perfectamente.

El proceso fue duro, cambiar mi manera de pensar tampoco fue fácil, pero nos han entrenado de manera que ahora nadie es imprescindible en la empresa. Desde que empezamos con CAIRE, a mediados de 2009 y en plena crisis de entorno, nuestra facturación ha aumentado casi un 200% y el beneficio, un porcentaje superior. Y no es que nuestra empresa antes funcionara mal, sino que ahora funciona mejor. Hemos apostado por la internacionalización, proyecto que también confiamos a CAIRE. En una semana, la empresa ya estaba constituida en Alemania, con todos los servicios necesarios: asesores jurídicos, contables, bancos, etc. CAIRE encontró el emplazamiento y negoció las mejores condiciones, ahorrándonos más de 320.000€, además nos consiguieron subvenciones y créditos con las mejores condiciones para iniciar la actividad en nuestra nueva filial. En los años venideros seguiremos creciendo con CAIRE, reproduciendo el modelo de negocio implantado. Una de las cosas que más valoro es que ahora tengo tiempo

para mi familia y mis hobbies. Desde hace unos meses soy presidente del Manresa, un proyecto que me entusiasma y sobre el que estoy apostando. Antes, la empresa me ocupaba el 150% de mi tiempo. En estos momentos, me están preparando para gestionar y controlar la empresa desde cualquier lugar del mundo.»

«Además de rentabilidad, hemos comprado tiempo.»



Francisco Sánchez Martos, accionista y Presidente del grupo **PROELEC** en Almería y Burdeos, empresa pionera en eficiencia energética, dedicada a la realización de instalaciones eléctricas y colaboradora de ENDESA.



«La perspectiva de CAIRE es totalmente diferente a otras consultorías, que orientan su trabajo desde la perspectiva económico-financiera, con poca resolución en el área de operaciones. CAIRE utiliza el área económico-financiera para realizar un diagnóstico y comprobar que la aplicación de sus tratamientos va en la dirección deseada. Sus entrenadores no sólo nos enseñan lo que hay que hacer, primero lo hacen.»

Al llegar a nuestra empresa, desarrollaron unas técnicas avanzadas de gestión y control empresarial que entendimos rápidamente. En este sentido, el SRC (Sistema de Rentabilización Comercial) que integra el 2CF Method de CAIRE permite controlar lo incontrolable, a tiempo real. El departamento comercial siempre ha sido controlado por la gerencia debido a que nos resulta difícil llevar a cabo un equipo comercial eficiente. Antes, algunos comerciales nos reportaban al final del día o de la semana, perdían el contenido importante de las visitas, inventaban informes... Otros, sencillamente no reportaban. Además, cuando el

cliente solicitaba catálogos, muestras o información, el tiempo de respuesta era muy largo. Con el SRC queda reflejado el trabajo de todas las personas que intervienen en el proceso, en tiempo real.

La realización de los presupuestos y la respuesta a posibles objeciones del cliente ahora son inmediatas, somos más rápidos que la competencia. Con el panel 2CF respondemos los presupuestos en 3 días, cuando antes tardábamos hasta 3 meses.

Hemos mejorado los ratios económico-financieros y operativos, cambió nuestra manera de negociar con clientes y pro-



«Quien controla las partes, controla el todo.»

veedores. Y siempre con una metodología de trabajo de fácil gestión y todos los departamentos sincronizados hacia una optimización del beneficio. Tenemos tanto control en la empresa que podemos redimensionarla al mercado, adelantándonos a la competencia. A partir de las indicaciones de CAIRE, creamos nuevas líneas de negocio y trabajamos en otros territorios. Tenemos importantes proyectos de instalaciones fotovoltaicas en Burdeos (Francia), donde hemos creado una nueva filial.

YOLANDA SARRIA

Por estas Navidades, CAIRE subvencionará con 300.000 euros a empresas que facturen más de 3 millones, desarrollando un análisis gratuitamente a las 100 primeras empresas que nos contacten.