

EXTRA ACTUALIDAD EMPRESARIAL

Entrevista a **Carlos Freire Chicharro**, Director General de CAIRE España

¿Cómo aumentar el beneficio empresarial más de un 300%?

CAIRE es el Centro de Ayuda Internacional a la Rentabilización Empresarial, un grupo que opera en todo el mundo y que ofrece un soporte integral de altísimo nivel a dirigentes y directivos. El objetivo es comprometer en el proyecto a todo el equipo para aumentar exponencialmente los beneficios de la empresa. Su revolucionario sistema de trabajo se basa en el 2CF Method.

¿En qué consiste el método 2CF?
Es un Vademecum corporativo, una herramienta de inteligencia empresarial, producto de investigaciones científicas internacionales, a través de las cuales aportamos las soluciones exactas y a la medida para cada empresa. Después de más de 10 años de analizar profundamente las organizaciones de entre 2 y 300 millones de euros, llegamos a la conclusión de que la mayor parte de los problemas se repiten, a pesar de que el 95% de los empresarios nos advierten de que su compañía o su sector son diferentes.

2CF Method fusiona y aplica dos de las mejores metodologías del mundo para optimizar el beneficio. Por un lado, elimina el muda (japón) y, por otro, incrementa el valor del producto o servicio (USA).

¿En qué áreas de la empresa intervienen?
El protocolo abarca todas las áreas de la empresa: la dirección general y la toma de decisiones, el departamento comercial, económico-financiero, I+D+i, producción, logística, almacenes, compras, recursos humanos, automatización de procesos y recursos informáticos. Además, actualmente estamos implantando mucho proyectos de internacionalización.

El corazón de CAIRE nace de CAIRE MANAGING. A partir de éste se desarrollan los departamentos de Atención Empresarial, Diagnosis, Operaciones y Rehabilitación. Una vez conseguido el estudio económico financiero en profundidad de la empresa, desplazamos a nuestros cirujanos empresariales hasta allí para que convivan con el empresario y su equipo. Administramos todos los tratamientos sugeridos y hacemos el seguimiento que garantiza la excelencia de nuestro trabajo.

¿Qué rentabilidad media consigue CAIRE para la empresa a la que presta sus servicios?

El principal problema con el que nos encontramos es la misma persona que nos contrata. La resistencia al cambio y al "status quo" es notable. Cambiar la filosofía de una compañía empieza por el dirigente y esto no se resuelve en unos pocos días. En las empresas en las que no se emplea tanto tiempo en el convencimiento y podemos centrarnos más en la acción, conseguimos aumen-

tar la rentabilidad de la empresa en más de un 300%. Y en empresas vírgenes que nunca han sido intervenidas, hasta un 1000%, dependiendo del sector.

¿Existe una fórmula mágica para el éxito empresarial?

A pesar de lo que muchos digan, sí existe una fórmula. La dificultad estaba en encontrar los valores que hacen estable la organización, ya que éstos pueden ser casi infinitos. De aquí se desprende la maravillosa frase: Si algo funciona, no lo toques. Esta fórmula viene dada a partir de un sistema multivariable y retroalimentado que debe entrar en sintonía, en el que el mayor peso específico se centra en el departamento comercial, compras, producción y económico-financiero. La Clínica Empresarial tiene el deber moral y social de contribuir a mejorar la salud de la empresa mediante la divulgación de nuestro 2CF Method. Es por eso, que está abierta a colaborar con medios de comunicación, la administración, organismos oficiales, ministerios, *consejeros*, universidades públicas y privadas.

Se hacen llamar cirujanos empresariales o científicos de la gestión. ¿Qué diagnóstico harían de la empresa española?
Como Clínica Empresarial, nombre que tenemos registrado, ya advertimos hace años de la situación que se nos venía encima. Las empresas que siguieron nuestros consejos han seguido siendo rentables; las que no, se han hipotecado y han perdido un patrimonio que, en ocasiones, era fruto del trabajo de 20 ó 30 años e, inclusive, del sacrificio de varias generaciones.

Dada la situación económica que atraviesa Europa, considero que muchas de las estrategias de crecimiento elaboradas por las empresas quedarán obsoletas, ya que las reglas de juego han cambiado, las condiciones de mercado son cada vez más inciertas y la competencia es más agresiva. Todo esto lleva a las empresas a modificar precios y costes, provocando menores beneficios. Lamentablemente, más del 70% de la empresa española está en una situación de suspensión de pagos real, que muchas veces no corresponde a la fiscal, de lo contrario la situación sería más grave.

¿Cuáles son las principales "enfermedades" que afectan a la empresa española en el momento actual?
Los bancos no son los únicos responsables de la grave afección de la empresa española, ni la falta de liquidez, aunque sea el síntoma más extendido, pero no el raíz; de nada sirve seguir inyectando sangre a un cuerpo que tiene una hemorragia imparable. El virus causante de la pandemia ha sido, sin duda, la toma de decisiones sin la medición objetiva de sus repercusiones. Durante muchos años, los dirigentes de las organizaciones han creído equivocadamente que para incrementar los beneficios de la empresa y optimizar tiempos y costes, la única solución era reemplazar la mano de obra por maquinaria más moderna.

Previo a la compra de nuevos equipos, deberíamos saturarlos y optimizarlos al igual que todos los procesos. Por otro lado, las empresas funcionan con miedo y con tensión. Los empleados no saben si el próximo mes tendrán trabajo y los accionistas, si alcanzarán o no los objetivos y beneficios propuestos.

Dos de los graves problemas de este país son los pasivos ocultos y la falta de productividad. El 90% de la empresa española sufre una productividad que en muchos casos no llega al 50%. Eso sí, estamos en las primeras posiciones cuando se trata de horas de presencia en la empresa o en realización de horas extra. A esto hay que añadir que tan sólo un 15% de las empresas conoce sus costes de forma exacta, lo que significa que negocia precios sin saber si van a ganar o a perder dinero. Para finalizar, las negociaciones comerciales están desligadas de los trabajos en producción.

Este oscuro panorama se supera con nuestro sistema de costes y presupuestos 2CF, un sistema multidimensional realimentado, en el que intervienen de forma directa los departamentos de contabilidad, producción, compras y comercial. YOLANDA SARRIA

Este oscuro panorama se supera con nuestro sistema de costes y presupuestos 2CF, un sistema multidimensional realimentado, en el que intervienen de forma directa los departamentos de contabilidad, producción, compras y comercial. YOLANDA SARRIA



La Clínica Empresarial

Previo a la compra de nuevos equipos, deberíamos saturarlos y optimizarlos al igual que todos los procesos. Por otro lado, las empresas funcionan con miedo y con tensión. Los empleados no saben si el próximo mes tendrán trabajo y los accionistas, si alcanzarán o no los objetivos y beneficios propuestos.

Dos de los graves problemas de este país son los pasivos ocultos y la falta de productividad. El 90% de la empresa española sufre una productividad que en muchos casos no llega al 50%. Eso sí, estamos en las primeras posiciones cuando se trata de horas de presencia en la empresa o en realización de horas extra. A esto hay que añadir que tan sólo un 15% de las empresas conoce sus costes de forma exacta, lo que significa que negocia precios sin saber si van a ganar o a perder dinero. Para finalizar, las negociaciones comerciales están desligadas de los trabajos en producción.

Este oscuro panorama se supera con nuestro sistema de costes y presupuestos 2CF, un sistema multidimensional realimentado, en el que intervienen de forma directa los departamentos de contabilidad, producción, compras y comercial. YOLANDA SARRIA

Este oscuro panorama se supera con nuestro sistema de costes y presupuestos 2CF, un sistema multidimensional realimentado, en el que intervienen de forma directa los departamentos de contabilidad, producción, compras y comercial. YOLANDA SARRIA

Este oscuro panorama se supera con nuestro sistema de costes y presupuestos 2CF, un sistema multidimensional realimentado, en el que intervienen de forma directa los departamentos de contabilidad, producción, compras y comercial. YOLANDA SARRIA

INFORMACIÓN:
CAIRE
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

EXTRA ACTUALIDAD EMPRESARIAL



Asesoramiento para la rentabilidad de las empresas españolas

Ante el cierre de negocios en España y su falta de competitividad exterior, surgen organismos privados dispuestos a orientar al empresario

El 82,2% de las empresas españolas son PYMES, mientras que tan sólo un 17,8% son grandes compañías. Estas cifras son similares a las de países como Grecia, Italia y Portugal, pero se distancian de las dos grandes locomotoras del continente europeo, Alemania y Francia, en las que las grandes empresas representan el 33% del total. Es decir, casi el doble que en el caso español.

A este factor hay que añadir que la empresa española no está preparada para competir con sus homólogas extranjeras, como confirma el dato de que la competitividad de las exportaciones españolas ha caído un 0,8% respecto a la zona euro entre los meses de enero y septiembre.

Las exportaciones nunca han sido uno de los puntos fuertes de España, al contrario de lo que sucede en Alemania, cuyo PIB sí depende de sus ventas al exterior y sí representa una vía de beneficios, especialmente en los últimos años.

Durante 2008-2009, las empresas vieron cómo sus ventas nacionales iban cayendo de forma continuada mientras que la competencia internacional seguía entrando en el mercado a ofrecer sus productos y servicios. Este nuevo escenario económico lle-

A pesar de que España no ha encontrado una fácil recuperación de la crisis global, HSBC prevé que el volumen de comercio en el país crecerá a corto plazo a un ritmo superior al del mundo en general, con una tasa anual media del 4,93% para los próximos cinco años, frente al 2% previsto a nivel global hasta 2015.

Asimismo, el informe destaca el fuerte crecimiento que registrarán los intercambios comerciales entre España y China –un incremento del 135% en los próximos 15 años. La tendencia con otros socios más pequeños indica que España está ampliando sus objetivos comerciales hacia Oriente Próximo, así como sus exportaciones hacia Asia.

Los nuevos corredores comerciales con Sudamérica y Asia crecen más que los establecidos con Europa. En general, son las exportaciones a estos países las que mantienen el resultado económico y, a corto plazo, crecerán más que las importaciones, según la entidad británica.

Estos datos reflejan un optimismo que no traspasa la realidad económica en España, ya que las perspectivas económicas para 2012 siguen siendo del todo pesimistas. La razón es que persiste la tendencia de reducción de créditos para PYMES, el consumo continúa estancado, el paro va en aumento y los activos inmobiliarios van hacia la baja.

La necesidad de reforzar a la empresa española es una prioridad, tanto para los políticos como para el propio tejido industrial. Consciente de la fuerte problemática que sufre el sector empresarial, se ha creado en Barcelona el Centro de Ayuda Internacional a la Rentabilización Empresarial –CAIRE-. Este interesante proyecto de alcance internacional nace a raíz de la crisis económico-financiera de 1992 y cuenta con la experiencia de 14 años de investigación y más

La actual crisis económica ha llevado a la creación de organismos que asesoran a los empresarios. JOSÉ LUIS VILLAR-FOTOLIA/COM

de 4.500 empresas analizadas e intervenidas en todo el mundo.

Bajo el lema: «Lo difícil se hace, y lo imposible se intenta», CAIRE ha creado un método práctico, adaptable y funcional de inteligencia empresarial que soluciona la problemática real de la empresa. Su innovador y multidisciplinar sistema, denominado 2CF Method, tiene como finalidad la optimización de los resultados y la mejora en la calidad de vida de sus integrantes.

Según Carlos Freire, Director General de CAIRE España, «el empresario es un hombre solo ante la toma de muchas decisiones empresariales que pueden cambiar la trayectoria del éxito. Decisiones que, en muchos casos, tiene que tomar con inmediatez y sin las herramientas necesarias y objetivas para llevarlas a cabo».

Con el objetivo de que el empresario ahorre tiempo y dinero en cualquier proyecto de internacionalización o globalización, el Centro de Ayuda Internacional a la Rentabilización Empresarial tiene sede en Estados Unidos, Chile y España, opera en Suiza y México y dispone de partners en los 5 continentes.

CAIRE cuenta con un equipo multidisciplinar y abarca áreas tan diversas como pueden ser las operaciones de compra-venta de empresas, la búsqueda de nuevos proveedores y/o clientes, Partners y estudios de mercado. Realiza estudios de posicionamiento, de la competencia y de sus elementos estratégicos, sobre creación de redes de distribución propia y gestionada por terceros, evaluaciones de rendimiento de plantas y control ejecutivo. Asimismo, ofrece cursos de formación gerencial y ejecutiva, de mandos intermedios y de actividades o colaboración en trabajos de motivación de equipos de trabajo con el objetivo de incrementar la productividad conjunta.