



# Consultoría de Negocios

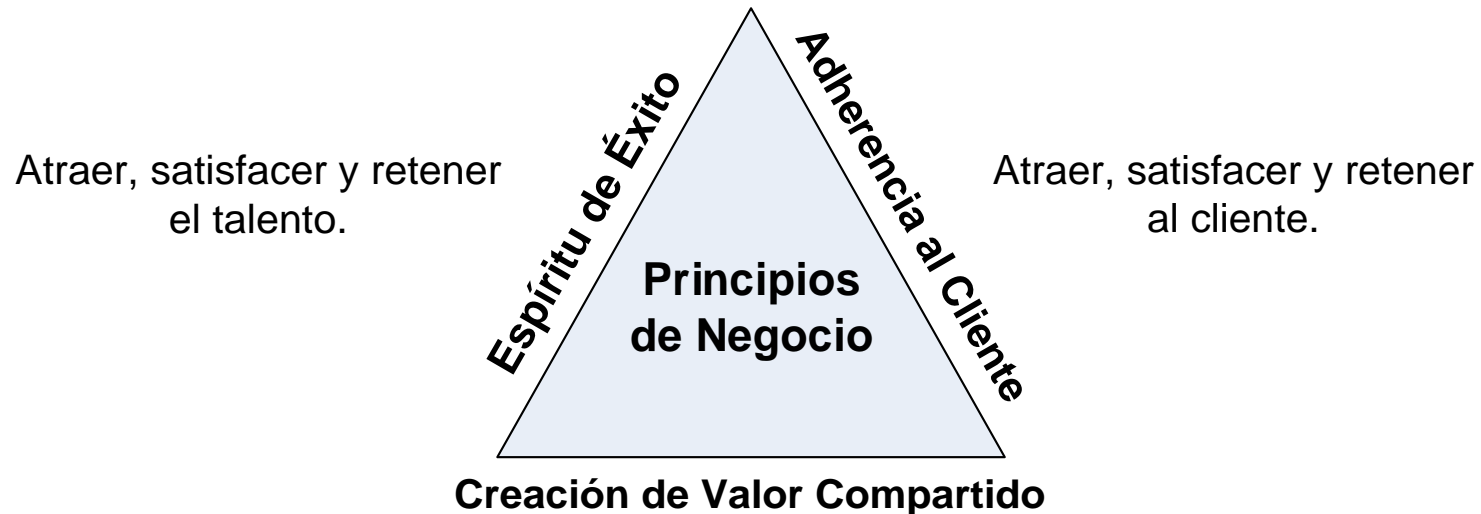
## Catálogo de Soluciones 2018

Ing. José Antonio Venegas Q.

# **CDEN** Nuestra misión

---

En **Consultoría de Negocios** buscamos contribuir directamente con grupos corporativos, empresas transnacionales, negocios grandes y medianos, así como gobiernos mexicanos, apoyándolos para alcanzar sus metas y/o realizando mejoramientos decisivos, duraderos y sustanciales en su desempeño, a través de soluciones contundentes que aseguren su éxito.



Políticas y prácticas del negocio que realzan la competitividad de una compañía y simultáneamente contribuyen a que avancen las condiciones sociales y económicas de las comunidades en las que opera.

# **CDEN** Nuestras competencias

---

- Somos una firma de consultoría confiable, con más de 25 años de experiencia y con resultados exitosos en más de 30 negocios de diversos sectores industriales, comerciales, servicios y gobierno.
- Nos especializamos y ofrecemos apoyo en desarrollo y ejecución de la estrategia, diseño y desarrollo organizacional, y lograr un desempeño sobresaliente.
- Nuestro espacio competitivo es ofrecer soluciones no cubiertas por las firmas de consultoría internacionales y servicios corporativos (ver anexo).
- Nos familiarizamos rápidamente con la situación de nuestro cliente y nos comprometemos a presentar una propuesta de valor a la medida.
- Somos una firma de consultoría altamente orientada a resultados, realzando los beneficios sobre la inversión de consultoría.

# Catálogo de Soluciones 2018: Áreas de Apoyo

---



# Estrategia y Plan de Crecimiento

---

En **Consultoría de Negocios** colaboramos con accionistas y ejecutivos para **crear el futuro del negocio**, maximizando el valor al accionista a corto plazo o maximizando la satisfacción del cliente a largo plazo.

## *Beneficios y entregables:*

- Analizar y evaluar el **desempeño** y la **salud** del negocio a corto, mediano y largo plazo.
- Crear y validar un conjunto de **escenarios** relevantes, complementarios y recomendables para visualizar los futuros alternativos del negocio.
- Desarrollar e implementar una **estrategia de negocio ganadora**.
- Construir e implementar un **balanced scorecard** que asegure la ejecución exitosa de la estrategia.

En **Consultoría de Negocios** colaboramos con líderes y ejecutivos para construir y desarrollar una **organización efectiva y eficiente**, asegurando la ejecución exitosa de la estrategia y objetivos del negocio.

## *Beneficios y entregables:*

- Analizar y evaluar el **estado actual de la organización**, identificando los retos de estructura, vínculos y gente.
- Alinear la organización con la **estrategia** y obtener valor.
- Impulsar la **rendición de cuentas** para lograr un desempeño superior del negocio.
- Elevar el nivel de **colaboración** en todo el negocio, asegurando el funcionamiento integral de la organización.

En **Consultoría de Negocios** colaboramos con líderes y ejecutivos para diseñar e implementar **programas y proyectos de transformación** que entreguen y sostengan un desempeño sobresaliente.

## *Beneficios y entregables:*

- Definir la **ambición colectiva** de la organización e identificar las principales **brechas de desempeño** del negocio.
- Establecer el **caso para el cambio** y el compromiso entre el Consejo de Administración y el equipo directivo.
- Desarrollar e implementar un **programa de transformación** que logre cambios y resultados sobresalientes a corto y mediano plazo.
- Construir y desarrollar una **organización de alto desempeño** para entregar consistentemente resultados extraordinarios.

# Creación de Valor al Cliente: Resumen Ejecutivo

---

Colaboramos con nuestros clientes para alcanzar sus metas, lograr un desempeño superior del negocio o solucionar las situaciones que no puedan ser resueltas internamente, a través de la consultoría objetiva y la implementación de soluciones.

## ***Contribuciones y beneficios por consultoría:***

- ✓ **Rumbo claro y definido** para alcanzar sus metas o lograr un nivel superior de desempeño del negocio.
- ✓ Contar con una **organización efectiva y eficiente**, diseñada para alcanzar las metas y objetivos del negocio.
- ✓ Facilitar la mejora del desempeño con intervenciones planeadas que aseguren el **cambio y transformación del negocio**.
- ✓ Apoyar a los clientes en las **decisiones trascendentales del negocio**, considerando las restricciones, preferencias e incertidumbres.



# CDEN Nuestros clientes



Integradora de Agroinsumos del Noreste S.A. de C.V.

Integradora de Insumos del Noreste S.A. de C.V.



# CDEN Nuestros clientes

---



Grupo HERMES (ARALMEX)

Grupo Financiero PROBURSA



**Consultor de negocios:**

Ing. José Antonio Venegas Q.

**Teléfono:**

(81) 8303-3044

**Correo electrónico:**

[javenegas@cden.com.mx](mailto:javenegas@cden.com.mx)

**Oficinas:**

Versalles 106

Col. Valle de San Angel

San Pedro Garza García, N.L., México

C.P. 66290

**Anexo**

# Consultoría vs. “Outsourcing”

	Firmas de Consultoría	Empresas de “Outsourcing”
<b>Definición</b>	Un <b>consultor</b> es un socio independiente que <b>agrega valor</b> al apoyar a los accionistas y ejecutivos a identificar y lograr cambios beneficiosos de acuerdo a su situación.	El <b>contratista</b> es una entidad independiente que suministra <b>bienes, materiales, equipos, personal o servicios</b> a sus clientes, cumpliendo con los requisitos, especificaciones y plazos establecidos a precios y tarifas mutuamente acordados.
<b>Propósito</b>	Establecer y alcanzar las <b>metas y objetivos</b> del negocio o realizar mejoramientos decisivos, duraderos y sustanciales en el <b>desempeño del negocio</b> .	Entregar <b>productos y servicios</b> que sean consistentes, oportunos y de <b>bajo costo</b> .
<b>Gente</b>	Consultores y asesores.	Especialistas, expertos, instructores y operadores.
<b>Ejemplos</b>	McKinsey & Company, The Boston Consulting Group, Bain & Company, Strategy& (antes Booz & Company), A.T. Kearney, Productivity, CDEN, etc.	Ramón Cárdenas y Asociados, PwC, Jinzai, Softek (SAP), Korn Ferry, MGT Consultoría (Human Side), Kepner-Tregoe, Hay Group, etc.

**Glosario**

<b>Término</b>	<b>Definición</b>
<b>Alineación</b>	Está identificada como una parte explícita del proceso de <i>management</i> . Ejecutar la estrategia requiere el más alto nivel de integración y trabajo en equipo entre las unidades organizacionales y los procesos. La alineación tiene cuatro componentes: alineación estratégica, alineación organizacional, alineación del capital humano y alineación de los sistemas de planeación y control.
<b>Balanced scorecard</b>	El sistema de balanced scorecard está diseñado para ayudar a cualquier organización a ejecutar efectivamente su estrategia.
<b>Brechas de desempeño</b>	Es la diferencia entre el estado actual de la operación del negocio y su meta final de desempeño.
<b>Colaboración</b>	Estar dispuestos y ser capaces de combinar nuestras ideas y esfuerzos en un "cerebro comunitario", para crear mejores resultados trabajando juntos que si pudiéramos hacerlo por nuestra cuenta.
<b>Creación de valor</b>	Es el desempeño de las acciones que incrementan el valor de los bienes, servicios o incluso de un negocio.
<b>Desempeño</b>	Es la definición y realización progresiva de metas tangibles, específicas, medibles, que valen la pena y que son personalmente significativas.

<b>Término</b>	<b>Definición</b>
<b>Efectividad organizacional</b>	Es el grado en que la organización logra una meta declarada o tiene éxito, al estar alcanzando lo que intenta.
<b>Eficiencia organizacional</b>	Se refiere a la cantidad de recursos utilizados para lograr una meta organizacional.
<b>Ejecución</b>	Es parte de la estrategia de negocio y es el eslabón perdido entre las aspiraciones (objetivos) y los resultados.
<b>Estrategia de negocio</b>	Es el resultado de las elecciones tomadas por los ejecutivos sobre “donde jugar” y “cómo ganar” para maximizar el valor a largo plazo.
<b>Organización</b>	Es un sistema de roles y flujo de actividades, diseñados para lograr los propósitos compartidos.
<b>Satisfacción del cliente</b>	Es una evaluación de como los productos y servicios que provee una compañía, cubren o superan las expectativas del cliente.
<b>Transformación</b>	Es un cambio a gran escala, dirigido para entregar y mantener un desempeño sobresaliente.
<b>Valor al accionista</b>	Es la parte de su capitalización, que es el patrimonio frente a la deuda a largo plazo.