



CRESCENDO

ARQUITETOS E COACHES DE SUA EFICÁCIA

Apresentação da Empresa

Junho de 2010

Crescendo Consultoria – Rua Funchal 418 – 35 andar – Ed. E-Tower - Cep 04551-060 - São Paulo – Brasil – Tel: +55 11 3521 7322

e-mail: crescendo@crescendo-consult.com.br - web site: www.crescendo-consult.com.br

Um Projeto Ambicioso Alicerçado em Sólidos Valores



- **A Empresa**

- Crescendo é uma consultoria de direção geral, nascida no Brasil em 1999 e com atuação internacional, especialmente no eixo América Latina - Europa
- A Crescendo se fundamenta na experiência de uma equipe de alto nível, em consultoria empresarial e em coaching, adquirida nos mercados mais exigentes na Europa e nas Américas, servindo algumas das mais renomadas e maiores corporações nacionais e globais.

- **Sua Missão**

- Sermos os arquitetos e “coaches” preferenciais da eficácia empresarial de nossos clientes

- **Sua Visão**

- Ser a consultoria de referência em transformação cultural e organizacional e em inteligência coletiva, nos mercados onde atua, através de abordagens de alto impacto, inovadoras e sustentáveis.

- **Valores**

- O Cliente em primeiro lugar
- Obstinação na busca de resultados
- Visão de longo prazo
- Inovação e ruptura de paradigmas
- Harmonia Inter-cultural
- Ética e transparência
- Responsabilidade social
- Prazer nas conquistas

Nossa Filosofia de Orquestração da Melhoria da Eficácia : Quatro Dimensões Chave Imprescindíveis



NOSSA PROPOSTA DE VALOR :

AGREGAR UM VALOR TANGÍVEL

E SUSTENTÁVEL

AOS NOSSOS CLIENTES

ATUANDO SIMULTANEAMENTE

SOBRE O PROCESSO E

SOBRE O CONTEÚDO DAS

MUDANÇAS DESEJADAS

Uma convicção forjada com a experiência: ajudar nossos clientes a mobilizarem simultaneamente as alavancas “hard” e “soft” para maximizar sua performance empresarial



As Áreas de Atuação da Crescendo: Estratégia, Organização e Gestão da Mudança

- Definição de Identidade e Visão Compartilhada
- Formulação Estratégica
- Inteligência de Mercado
- Implantação Sustentável (Brasil / Europa)
- Gestão Estratégica do Capital Cliente

Estratégia:
Revitalizar os Modelos de Negócios

- Execução Estratégica Norteada (Balanced Scorecard)
- Gestão Orquestrada de Projetos
- Inteligência Estratégica Participativa

Orquestração :
Alinhar Estratégia,
Organização e
Pessoas

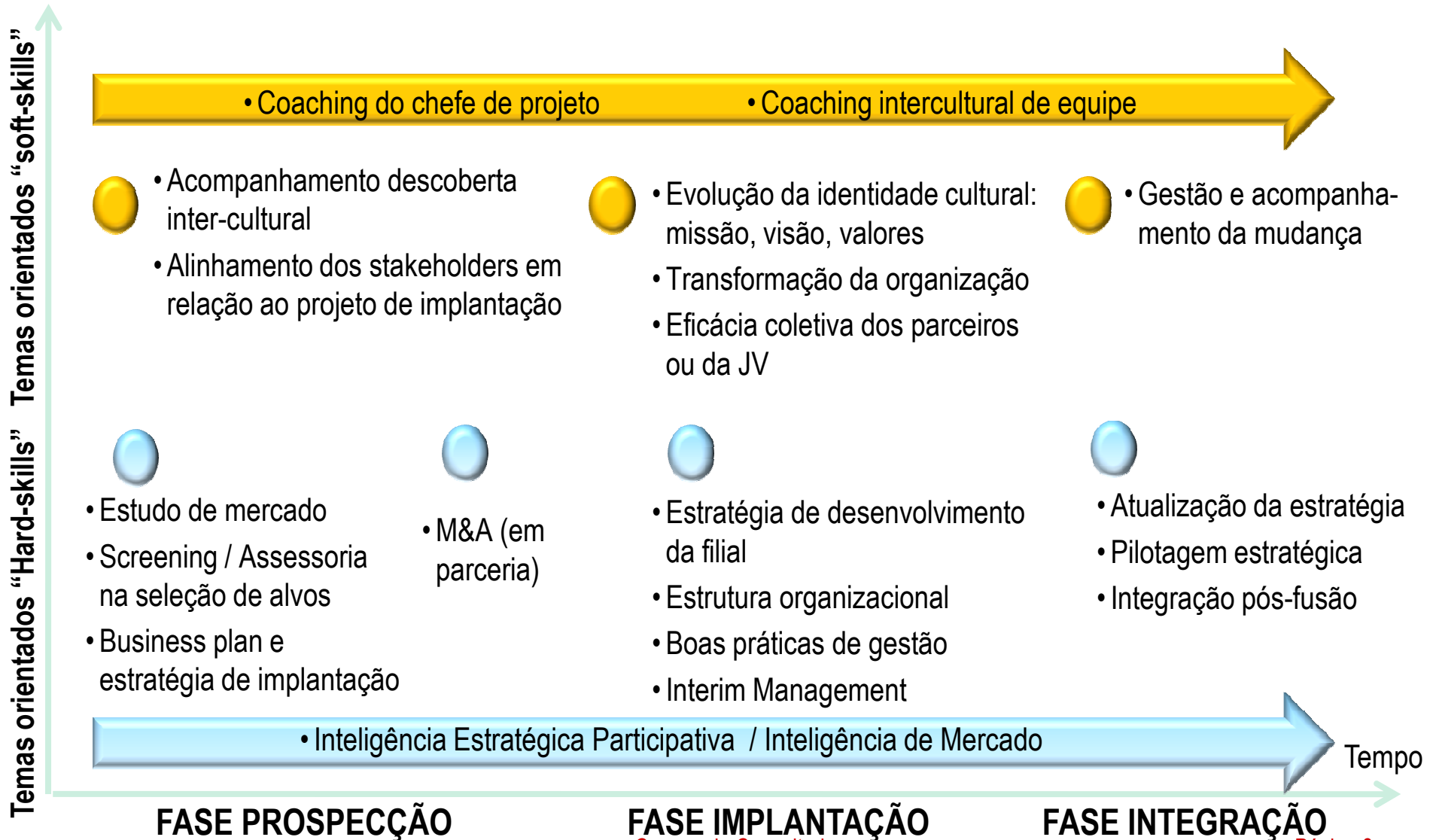
Viabilizar
Organizações
de Alto
Desempenho

Gestão da
Mudança:
Energizar os
Talentos Humanos

- Transformação Participativa das Organizações
- Integração pós-fusão
- Processos de internacionalização
- Parcerias/JV em contextos multiculturais
- Modos de funcionamento

- Eficácia Coletiva / Coaching de Equipe
- Boas Práticas Gerenciais
- Coaching Executivo
- Gestão de Crise

O parceiro intercultural de uma implantação sustentável e de sucesso no Brasil ou na Europa



A partir de nossa base Brasileira, um crescente escopo internacional de nossos Projetos



▲ Sede Crescendo - São Paulo

■ Localização de projetos Crescendo

◆ Representação comercial

- **A independência como garantia da manutenção de nosso livre arbítrio e do questionamento dos paradigmas internos**
- **O enriquecimento das abordagens de resolução de problemas graças a combinação permanente das dimensões “hard” e “soft”**
- **A integração da interculturalidade como alavanca fundamental de sucesso na condução da mudança**
- **O equilíbrio entre a obsessão pelo resultado de curto prazo e a defesa tenaz de uma visão de longo prazo**
- **Uma infra-estrutura operacional leve, flexível e totalmente dedicada para servir os nossos clientes sob medida**

O que dizem nossos clientes a respeito da colaboração com a Crescendo



- “Agradeço as contribuições da Crescendo ao longo destes dois anos que nos permitiram progredir individualmente (eu o primeiro) e coletivamente”

CEO de uma das 100 maiores corporações no Brasil

- “A Crescendo nos lembrou e mostrou de forma prática que a organização e o trabalho em equipe são duas alavancas fundamentais de melhoria da performance da empresa.”

CEO global de uma BU de um grupo líder mundial

- “In the past two years we have asked Crescendo to help in two critical moments of our organization and twice your contribution has been extremely substantial and has positively served the evolution of our company. You thoroughly prepared the diagnosis, artfully organised the working sessions and debriefs and went through the pain of a very important follow-up session. Beyond the seriousness of the tools you have used, thank you for the versatility you have shown in order to adapt to our short preparation time, various personalities and styles and other necessities.”

CEO da filial brasileira de um grupo industrial multinacional

Um Ampla Experiência Setorial nos Principais Segmentos da Economia



Serviços e Distribuição	Finanças	Indústria	Telecom e Utilities	Setor Público e Diversos
<ul style="list-style-type: none">- Turismo- Varejo alimentar e especializado- Facilities Management- Energy Management- Food Services- Serviços de RH- Serviços Jurídicos	<ul style="list-style-type: none">- Banco de varejo- Banco de atacado- Cartões de crédito- Consumer Finance- Asset Management- Seguros	<ul style="list-style-type: none">- Petróleo e gás- Petroquímica- Química de especialidades- Siderurgia- Infra-estrutura- Eletromecânica- Automotiva e auto-peças- Saúde- Micro-eletrônica	<ul style="list-style-type: none">- Telefonia fixa- Telecomunicações sem fio- Equipamentos de telecom- Serviços de eletricidade	<ul style="list-style-type: none">- Empresas estatais- Ensino superior- Associações de Classe- ONG's



- **O que é?**
 - Uma rede internacional de 690 consultores, ex-alunos de quatro das mais renomadas escolas de engenharia da França:
 - Ecole Polytechnique
 - Ecoles des Mines de Paris, Saint-Etienne e Nancy
- **Áreas de atuação**
 - Compartilhamento de melhores práticas
 - Projetos internacionais de consultoria
 - Palestras e reuniões periódicas
 - Web Site colaborativo (<http://www.x-mines-consult.com>)

Nossos Parceiros Internacionais



HRC (www.hrc-consultora.com) desenvolve na Argentina, no Uruguai, na Colômbia e no México uma atividade proativa de consultoria em comunicação e marketing, antecipando e minimizando os potenciais riscos de seus clientes, mas também projetando oportunidades que ajudem a criar a imagem alvo desejada.

HRC fornece apoio aos seus clientes para que implementem comunicações eficazes com os diversos públicos, com o objetivo de criar um ambiente favorável a Empresa que permita otimizar o posicionamento de seus produtos e serviços no mercado.

HRC assessora as Empresas de acordo com a suas necessidades, concebendo e coordenando programas de:

- Relações Públicas
- Gestão de Crise
- Marketing
- Treinamento

Exemplo de Projetos

- Reorganização completa e modificação dos modos de funcionamento de uma empresa do setor de indústria de base, líder na América Latina
- Formação e implementação de um rede interna de inteligência estratégica participativa para acelerar a capacidade de antecipação no Brasil de um player mundial do setor automotivo
- Implementação de programas de Eficácia Coletiva em várias empresas de grande porte, começando pelo Comitê Executivo, e desdobrando até os níveis de supervisão operacional
- Implementação do projeto de segmentação da clientela, especialmente através de uma abordagem inovadora de 'profiling' psicológico dos clientes
- Coaching de um Comitê de Direção num contexto do acompanhamento de profundas mudanças na forma de gerir o negócio
- Coaching do Presidente de uma indústria do top100 brasileiro para estruturar um programa abrangente de empowerment dentro de sua empresa, começando pela equipe de direção
- Planejamento estratégico América Latina e análise de alternativas de crescimento para um player mundial do setor de smart cards
- Implementação de boas práticas de gestão no contexto de uma integração pós-fusão
- Implementação de um novo modelo de gestão baseado no Balanced Scorecard BSC
- Etc...

Resumo de Case - Setor Siderúrgico :

Reorganizar o conjunto da empresa e mudar os modos de funcionamento com base em uma abordagem participativa – Programa “Liberar as Energias”



CRESCENDO

1. O Contexto da empresa

- Um dos líderes mundiais no setor de aços especiais e membro do top 100 no Brasil
- Forte cultura histórica de funcionamento hierárquico e vertical
- Forte capacidade instalada de competências mas não sempre exploradas de forma maximizada
- Uma organização concentrada na criação de valor presente, em detrimento aos projetos futuros

2. A problemática

Como ajudar a empresa através de sua organização, a preparar melhor o seu futuro, consolidando ao mesmo tempo a performance do presente ?

Exemplo
Sub-
Temas

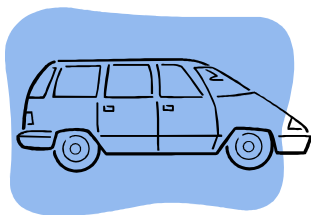
- Como reduzir a complexidade da organização liberando as energias e a expansão das responsabilidades individuais ?
- Como conduzir a empresa numa dinâmica de mudança ?

3. As Soluções

- Coaching do Presidente para conduzir uma reflexão sobre a reestruturação da organização de cúpula da empresa
- Diagnóstico da macro-organização com a equipe de diretores
- Workshop com a antiga equipe de direção para coletar os inputs da definição da nova macro-organização
- Lançamento da macro-organização, imediatamente seguido de um team-building da nova equipe dirigente
- Diagnóstico da micro-organização com o nível gerencial seguido de atividades participativas com o objetivo de elaborar proposições em cada diretoria (workshop, grupos de trabalho)
- Iteração do dispositivo participativo junto aos diferentes níveis hierárquicos até os supervisores de turno
- Mudança de símbolos ligados ao passado (nome dos departamentos, codificação das funções,....)
- Comunicação geral dentro da empresa da nova micro-organização e do plano de acompanhamento

4. Os Resultados (depoimentos)

- Uma nova macro-organização alinhada aos desafios estratégicos e ao modelo de gestão
- Redefinição completa das “funções” de toda a linha “managerial” da empresa com a criação de sentidos colocado no centro de suas responsabilidades
- Uma micro-organização que separa claramente as funções de gestão da rotina e das melhorias
- Equipes fortemente motivadas e orgulhosas de terem contribuído na construção da organização
- Um plano de “change management” concebido em redor do conceito “transformar-nos para transformar nosso futuro” e articulado em 3 eixos: Eficácia individual, Eficácia coletiva e Eficácia da liderança



Case Setor Automotivo: Inteligência Estratégica Participativa

1. O Contexto da empresa

- Um dos líderes mundiais no setor de autopeças
- Faturamento no Brasil superior a R\$ 1 bi
- Forte intensidade competitiva na maioria de seus mercados
- Uma organização descentralizada em 10 Unidades de Negócios com forte autonomia

2. A problemática

Como ajudar a empresa a reagir mais rapidamente e a antecipar as ameaças e mudanças do mercado ?

- Como obter informações estratégicas acessíveis legalmente ?
- Como criar no Grupo uma sinergia coletiva capaz de captar, comunicar e tratar as informações estratégicas

Exemplo
Sub-
Temas

3. As Soluções

- Montar e capacitar uma rede interna de interlocutores capazes de captar e tratar os sinais fracos oriundos do ambiente externo
- Criar novos rituais coletivos de comunicação interna e geração de sentido a partir dos sinais fracos
- Implementar métodos específicos para tratar e validar as informações recolhidas pela rede interna
- Comunicar as informações validadas aos Diretores para facilitar e acelerar a tomada de decisões
- Retroalimentar o sistema de monitoramento com o resultado das decisões tomadas

4. Os Resultados

- “Sistema de Radar” estabelecido no Grupo capaz de detectar mudanças e ameaças significativas do ambiente externo.
- Ganhos de market share devido a novos produtos lançados
- Ações estratégicas tomadas pelo Grupo :
 - Aquisição
 - Desenvolvimento de novos contratos e produtos
 - Proteção de mercados existentes
 - Ações contra a pirataria...
- Melhor controle e proteção da informação interna
- Reconhecimento pela Casa Matriz do valor agregado do trabalho pioneiro no Brasil

Resumo de Cases – Setor de Semi-condutores: Inteligência Estratégica Participativa no contexto de uma planejamento estratégico na America Latina

1. O Contexto da empresa

- Um dos líderes mundiais no seu segmento de atuação
- Forte intensidade competitiva na maioria de seus mercados
- Operação America Latina centralizada em uma planta no Brasil com reporting à região Américas
- Ausência de atuação na Am. Latina no principal segmento de clientes da companhia
- Uma forte vontade inicial da Matriz de crescer no Brasil através de aquisições

2. A problemática

Como ajudar a empresa a tomar as melhores decisões estratégicas de investimento na América Latina?

- Como obter informações estratégicas do ambiente externo ?
- Como ajudar a empresa a ter uma visao clara das oportunidades e ameaças numa região do mundo ?

Exemplo
Sub-
Temas

3. As Soluções

- Montar e capacitar uma coleta de informações específicas a serem tratadas em pouco tempo
- Elaboração de benchmarks em outras regiões so mundo; compartilhamento de informações e dados de mercado para validação do business plan
- Mobilizar equipes usando rituais de “task force” e “sala de guerra” restringidos a uma comunicação interna aos principais executivos da empresa
- Elaboração de um simulador completo de marketing e costing com treinamento dos usuários internos
- Implementar métodos específicos para tratar e validar as informações recolhidas pela rede interna
- Comunicar as informações validadas aos Diretores e ao CEO do grupo para validar as tomadas de decisões

4. Os Resultados

- “Processo de mobilização IEP” estabelecido no Grupo numa região específica do mundo capaz de detectar e avaliar oportunidades e ameaças significativas do ambiente externo.
- Ações estratégicas tomadas pelo Grupo :
 - Avaliação concreta das oportunidades de mercado
 - Mapeamento dos movimentos dos principais atores presentes na america latina
 - Decisão de investimento validada para entrar no principal segmento de clientela mundial através de uma estratégia de crescimento orgânico
- Reconhecimento pela Casa Matriz do valor agregado do trabalho no Brasil

Case Varejo :

Alinhamento da equipe de direção sobre uma visão compartilhada e novos modos de funcionamento

1. O Contexto da empresa

- Empresa multinacional, líder em varejo cultural (livros, música e produtos tecnológicos)
- Instalada no Brasil desde 1999
- Forte ritmo de crescimento com abertura de novas lojas em 2004
- A empresa está em fase de consolidação de sua presença no Brasil

2. A problemática

Como capitalizar sobre as conquistas recentes para insuflar uma nova dinâmica na equipe de direção, alavancando a sua integração e eficiência?

Exemplo
Sub-
Temas

- Qual nossa visão atual do negócio e nossa ambição?
- Que tipo de instâncias de decisão precisamos?
- Como simplificar os modos de funcionamento?

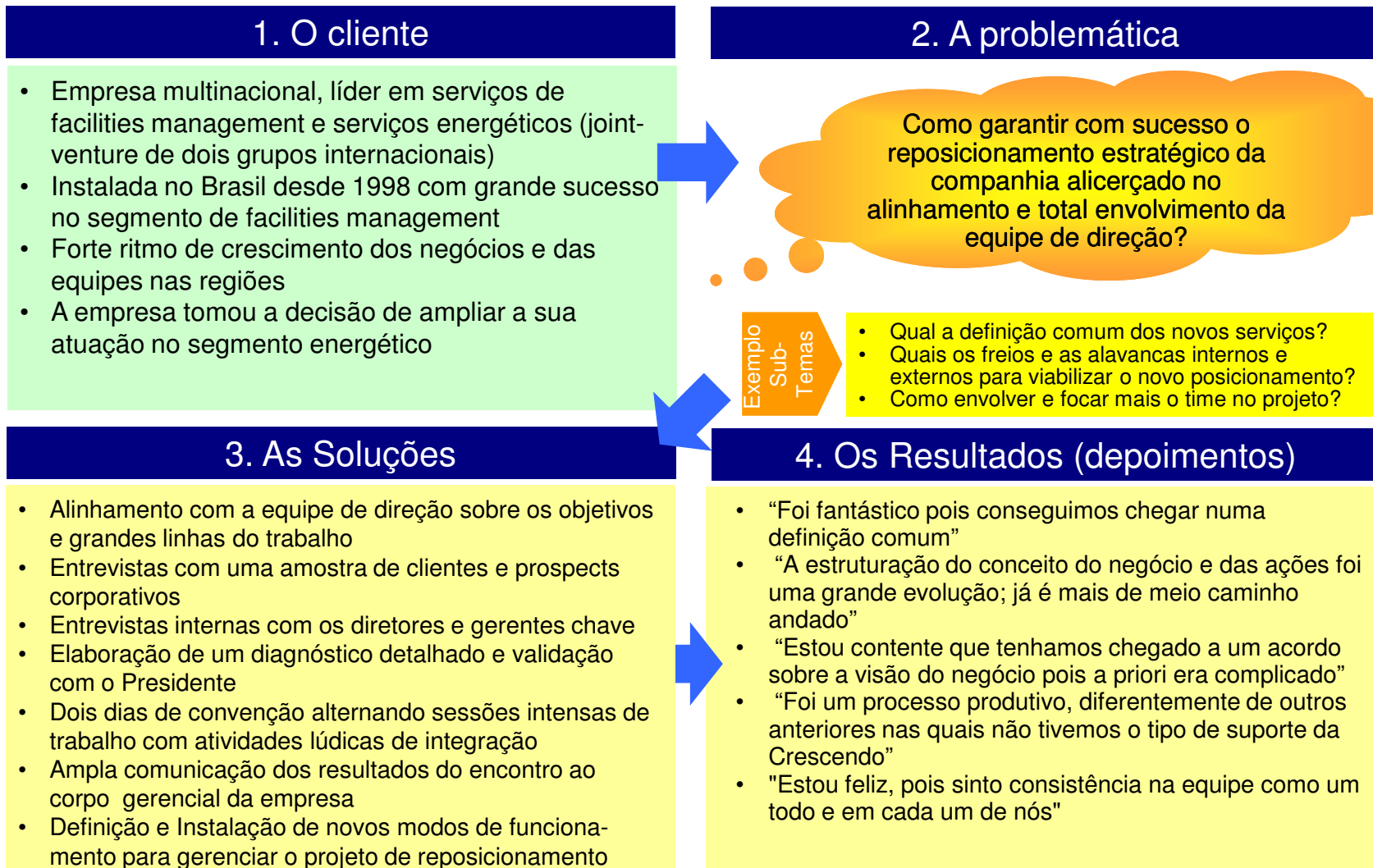
3. As Soluções

- Alinhamento com o Presidente sobre os objetivos e grandes linhas do trabalho
- Coleta de inputs dos participantes para estabelecer o diagnóstico e para formatar o evento de forma participativa considerando as necessidades de cada um
- Apresentação da síntese do diagnóstico ao Presidente e validação de um programa provisório
- Dois dias de convenção (+ dois dias de lazer com conjuges) alternando sessões intensas de trabalho com atividades lúdicas de integração
- Definição do plano de ação e do plano de comunicação ao restante da empresa para aplicação imediata
- Relatório final e sessão de debriefing com o Presidente para definir o plano de manutenção

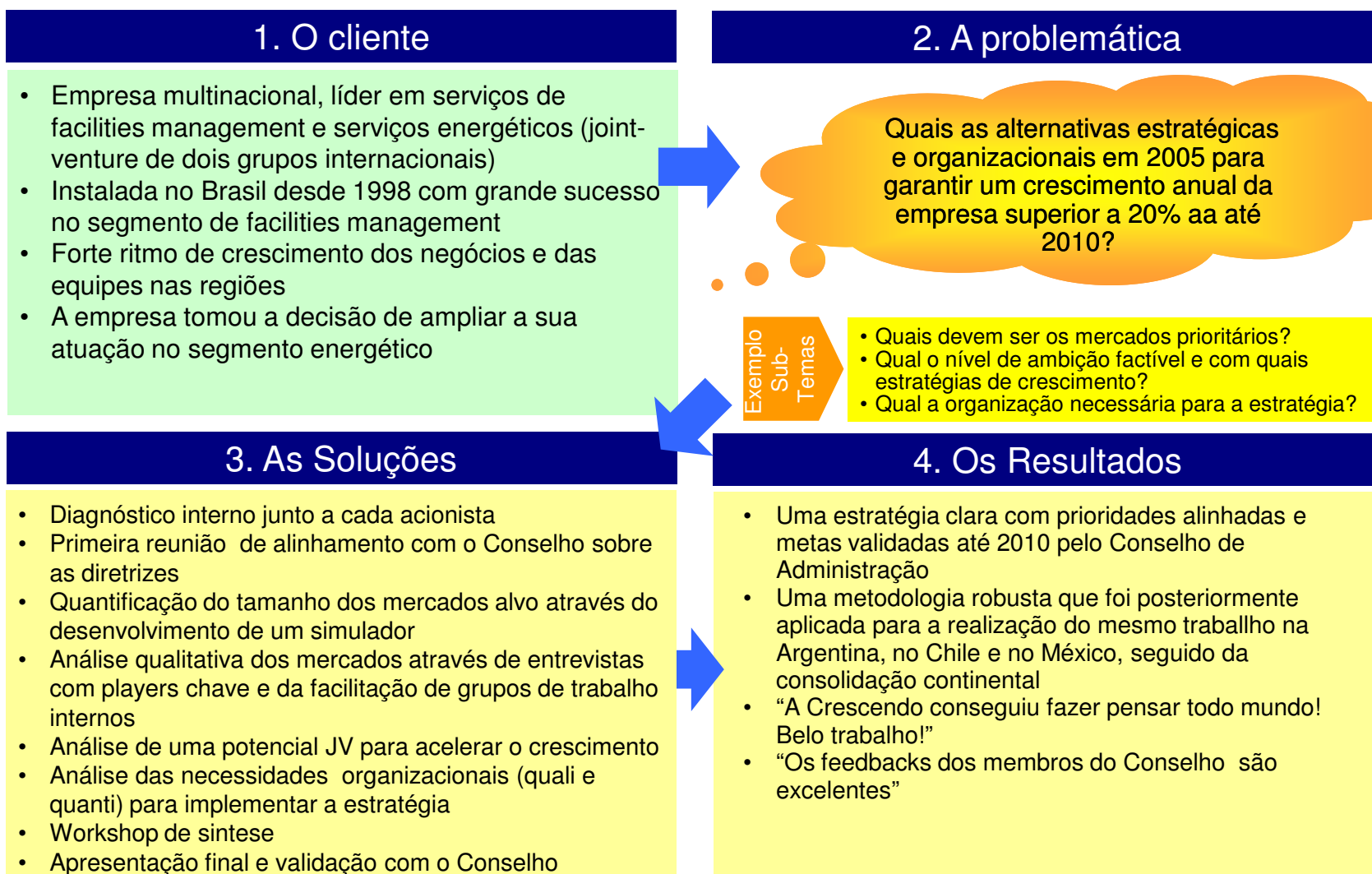
4. Os Resultados (depoimentos)

- “Superou as minhas expectativas”
- “Facilitou o nosso conhecimento mútuo e tivemos liberdade para tratar de assuntos do futuro”
- “Obtivemos uma melhora do relacionamento entre a equipe”
- “As pessoas se desarmaram, se soltaram, todos estão agora na busca do mesmo objetivo; a percepção antes era de que todos estavam armados”
- “Conseguimos oxigenar e insuflar ar novo na equipe”
- “Tenho agora convicção sobre o que a empresa quer”
- “Abordamos temas bastante reflexivos que a facilitação ajudou a fazer fluir”
- “A condução permitiu que o trabalho fosse convergente e bem sintetizado”

Case Serviços de Energia – case 1 : Alinhamento e mobilização da equipe de direção ao redor do projeto de reposicionamento da empresa



Case Serviços de Energia – case 2 : Planejamento estratégico e organizacional a 5 anos



Case Indústria Farmacêutica : Implantação das Boas Práticas de Management junto a equipe de liderança num contexto de fusão

1. O cliente

- Empresa multinacional do ramo de saúde, líder na Europa
- Forte instabilidade da linha de comando no Brasil (3 presidentes em 3 anos)
- Desafios para a integração do time de direção por ocasião da chegada do novo CEO, oriundo do exterior e de outra cultura empresarial
- Processo de fusão com outro player global com forte impacto nos negócios brasileiros e importantes “gaps” culturais

2. A problemática

Como melhorar a performance e eficiência global da empresa desenvolvendo um espírito e processos de trabalho baseados em equipes multifuncionais?

Exemplo Sub-Temas

- Como clarear os processos chave?
- Como garantir a melhoria contínua e capacitação em gestão das lideranças?
- Como preparar a equipe a integração pós-fusão?

3. As Soluções

- Coaching do Presidente
- Implementação de um Programa de Good Management Practices articulado em duas ondas de deployment com foco :
 - No acompanhamento pela Crescendo da eficiência das reuniões dos comitês transversais, incluindo o Comitê de Direção. Foi aplicado um processo de coaching dos facilitadores dos comitês, com uma metodologia exclusiva desenvolvida pela nossa equipe.
 - Na revisão participativa de processos chave de negócio
- Processo de integração e alinhamento da nova equipe de direção formada após a fusão (workshop de team –building)
- Coaching do novo Presidente e do Comitê de Direção
- Implantação do programa GMP rebatizado Excelentes Práticas Gerenciais EPG junto ao novo corpo diretivo

4. Os Resultados (depoimentos)

- “Atingimos um forte nível de apropriação do programa GMP pelos membros do comitê de direção”
- “Foi importante para avançarmos na definição de nosso way of management”
- “Houve uma boa química de trabalho nos workshops, o que favoreceu a construção do time”
- “O processo foi simples e o foco foi muito claro”
- Diretor RH: “eu nunca vi na minha carreira uma companhia com práticas de gestão de reunião tão eficientes no nível do comitê de direção”
- Na ocasião de uma “Business Review” em maio de 2005 um executivo senior da Matriz declarou, “Uma das principais forças da filial brasileira é a coesão de seu comitê de direção.”

Campanhas institucionais recentes: 2007 - 2008



CRESCENDO

Semeamos grandes mudanças para sua empresa crescer de forma sustentada.

A Crescendo é uma consultoria de direção geral com experiência nos mercados mais exigentes da Europa e das Américas. Ajudamos nossos clientes a realizar grandes mudanças em suas organizações através do foco na execução estratégica, mobilização dos talentos humanos, organização e eficiência dos modos de funcionamento.

A diversidade cultural França-Brasil, a atuação em diversos setores do mercado brasileiro, a combinação das habilidades *hard* e *soft*, e a obsessão por resultados rápidos com uma visão a longo prazo fazem da Crescendo uma consultoria diferente, que gera resultados e a satisfação total de nossos clientes.

Longo prazo			
Habilidades <i>soft</i>			
Brasileira			
	Francesa	Habilidades <i>hard</i>	Curto prazo

Arquitetos e Coaches de Seu Crescimento
CRESCENDO

Rua Helena, 280 – Vila Olímpia – Tel.: (55 11) 3525-7554
04552-050 – São Paulo – SP – Brasil – www.crescendo-consult.com.br

Ajudamos você a traçar o melhor destino para a sua empresa.

Com experiência nos mercados mais exigentes da Europa e das Américas, o profundo conhecimento socioeconômico e cultural de grandes corporações do mundo, a Crescendo ajuda seus clientes a desenhar e promover mudanças relevantes em suas organizações. O foco na pilotagem e inteligência estratégica, na mobilização e energização dos talentos humanos, na organização e na eficiência dos modos de funcionamento respaldam o sucesso obtido até hoje em nossos clientes.

A grande diferença da Crescendo está em sua metodologia de trabalho ancorada pela combinação das habilidades "hard" e "soft", a capacidade de coaching intercultural e a obsessão por resultados rápidos com visão de longo prazo. Características de uma consultoria de direção geral que gera resultados e satisfação.

Arquitetos e Coaches de Seu Crescimento
CRESCENDO

Rua Funchal, 418 – 35º – Vila Olímpia – Tel.: + 55 11 3521-7322
04551-060 – São Paulo – SP – Brasil – www.crescendo-consult.com.br

Campanhas institucionais recentes: 2009 e 2010



CRESCENDO

Em um ano de grandes mudanças os resultados de sua empresa dependem de sua capacidade de adaptação.



Consultoria em estratégia, organização e acompanhamento da mudança.

A Crescendo é uma consultoria de direção geral, fundada no Brasil e com crescente experiência internacional. Nossa metodologia de trabalho se diferencia pela combinação das abordagens "hard" e "soft", capacidade de coaching intercultural e pela liberação participativa de energia de seus colaboradores. Se você procura promover em sua empresa a pilotagem estratégica, inteligência e eficácia coletiva, transformação da organização ou gerenciamento de crise, conte com nossa experiência adquirida em parceria com clientes de expressão internacional.

Para mais informações visite o site www.crescendo-consult.com.br ou ligue para (11) 3521-7322.



**VOCÊ SABE
QUE SUA
EMPRESA
PODE
CRESCER.**

**NÓS TEMOS A
EXPERTISE PARA
ACOMPANHÁ-LO
E AJUDAR SUA
ORGANIZAÇÃO
A FAZER ISSO
ACONTECER.**

**Consultoria de
referência em
transformação
organizacional
e inteligência
coletiva.**

A Crescendo é uma Consultoria de direção geral, fundada em 1999, com crescente reconhecimento internacional adquirido na Europa e nas Américas. Nossa metodologia de trabalho se diferencia pela combinação de abordagens "hard" e "soft", capacidade de coaching intercultural e pelo envolvimento autêntico e participativo dos colaboradores de sua empresa. Se você procura promover mudanças relevantes, podemos ajudá-lo com desenho de novos modelos de negócio e gestão, pilotagem estratégica, transformação participativa da organização, inteligência e eficácia coletiva. Conte com a expertise da Crescendo para ajudá-lo a conduzir o crescimento de sua empresa de maneira eficaz, segura e sustentável.

Para mais informações visite o site:
www.crescendo-consult.com.br
ou ligue para (11) 3521-7322.



CRESCENDO

Arquitetos e Coaches de Sua Eficácia

Um Pouco Mais Sobre Nosso Logotipo...



- **A Idéia Geral:**
 - Nosso logotipo foi idealizado para ilustrar o crescimento visto de forma holística e para refletir nossos valores e nossa visão do negócio de consultoria
- **Os Componentes:**
 - A letra C de Crescendo se desdobra num movimento fluido em duas partes sublinhando a complementaridade do Cliente e do Consultor na busca das soluções de crescimento.
 - O alvo situado no centro lembra a importância dos objetivos concretos a serem atingidos e o seu sombreamento mostra a necessidade de se ter deles uma percepção ampliada, seja de curto e longo prazo
 - A figura humana lembra que consultoria é uma atividade fundamentada no relacionamento entre pessoas e enfatiza a importância da vibração e da comemoração das conquistas.
 - Esta figura assume o papel do chefe de orquestra que harmoniza, com visão estratégica do conjunto, o trabalho dos vários “músicos” cada um com suas competências específicas
- **As Cores :**
 - A cor dominante do vermelho representa a ação que está por trás de qualquer projeto de consultoria em parceria com um cliente. Os seus tons escurecem de forma ascendente enfatizando o crescimento e se aproximam da cor vinho, bebida que é símbolo de vida
 - A linha base é dourada lembrando que a sustentação do negócio se alicerça no reconhecimento pelos clientes e pelo mercado da qualidade do serviço prestado