

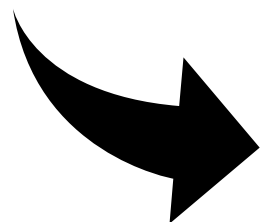


# INFLACIÓN EN TU EMPRESA





**MIRA LA  
VERSIÓN EN  
VÍDEO ON-LINE  
EN EL YOUTUBE**



<https://www.youtube.com/watch?v=k-Xq6z0rEZU>

# ACCEDE GRATUITAMENTE AL TALLER DE VISIÓN EMPRESARIAL

## UN TUTOR ESTRATÉGICO SE DESPLAZARÁ A TU EMPRESA

### TALLER DE VISIÓN EMPRESARIAL GRATUITO Y EXCLUSIVO PARA ASOCIADOS

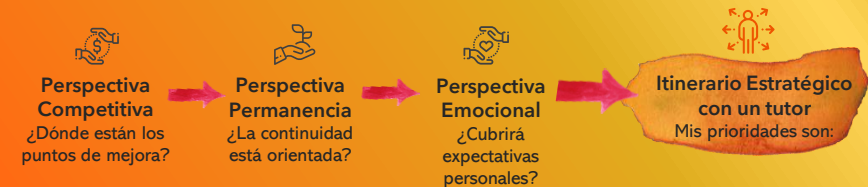


#### Dirigido a líderes y propietarios de empresa

Te aportará decisión y claridad sobre los elementos de valor empresarial y vital. Trasladará estos valores a prioridades empresariales y a acciones de agenda diaria.

#### TALLER GRATUITO EN TU EMPRESA

Basado en multitud de casos de éxito y con el objetivo de aportar estrategia y acción a propietarios, te planteamos en tus oficinas la sesión gratuita de **VISIÓN EMPRESARIAL**.



Ponència 15 min.  
con empresarios

Para coordinar las sesiones, nos pondremos en contacto  
Puedes contactar en: [info@cedec.es](mailto:info@cedec.es)



Sesión de 2  
horas max.



Prepara tu  
sesión al 917  
937 930



**Lo difícil no es aprender lo nuevo  
Lo difícil es desprenderse de lo viejo**

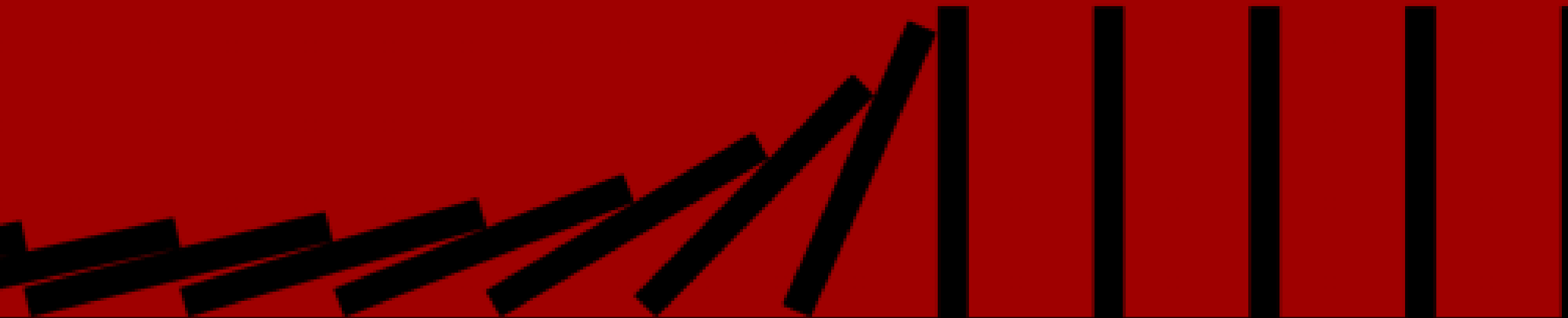
**Va a ser muy difícil pensar y salirse de los viejos  
esquemas de trabajo**



**ENTRE DOS PINZAS  
PYMES**

**DOS TIPOS DE INFLACIÓN**  
**COYUNTURAL**  
**ESTRUCTURAL**

**UN FENOMENO ANTERIOR**  
**MADUREZ DE MERCADOS**  
**PROFESIONALIZACIÓN**



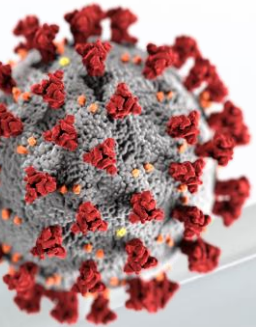
**DOS TIPOS DE DINERO**

**FÍSICO**

**FINANCIERO**

# 1ª Ronda inflación: coyuntural (efectos temporales)

- **Cuellos de botella por restricciones COVID**
- **Incremento costes suministros + materias primas**
- **Guerra: nuevas restricciones en materias primas**



**EMPRESA**



## **2ª Ronda Estructural**

- **El incremento de costes se extiende por toda la cadena de precios**
- **Incremento costes salariales, sociales, productos, carrito de la compra, etc..**





**3ª Ronda**  
**Estructural**  
**Espiral**  
**inflacionaria**

Los precios se precipitan para compensar los aumentos del uno en el otro



# **Espiral inflacionaria** (suma y sigue)

- **Incremento de reivindicaciones salariales**
- **Inc. costes suministros y materias primas (moda y acopio)**
- **Inc. costes de refinanciación o nuevos créditos (serán más caros)**
- **Inc. precios de reposición de bienes de equipo, alquileres...**
- **Racionalización del consumo B2B y de la economía familiar por pérdida de capacidad adquisitiva**
- **Mayor agresividad comercial para compensar pérdidas de margen y mantener economías de escala.**

# **Incremento de precios difícilmente trasladable a mis clientes**

**LA INFLACIÓN VA A EXTRAER CAPACIDAD FINANCIERA SIN AÑADIR  
PRODUCTIVIDAD, NI INNOVACIÓN, NI CAPACIDAD OPERATIVA  
Evaporización de dinero financiero que hubiera sido físico**

**LAS EMPRESAS SIEMPRE DEBÍAN CRECER POR ENCIMA DE LA  
INFLACIÓN SI NO QUERÍAN PERDER CAPACIDAD ADQUISITIVO**

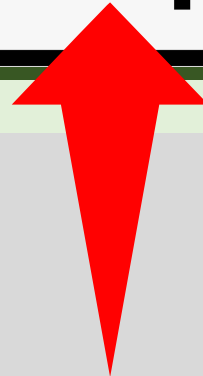
# **LA PARTE AMBIENTAL**



**EI FENOMENO ANTERIOR**

# EMPRESA





**BAJO SUPERFICIE**

**MÁS OFERTA  
QUE DEMANDA**

**4<sup>a</sup> REV. IND.**

**1- Menor capacidad financiera para actualizar competitividad**

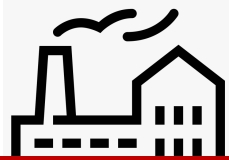
**2- Carrera por el cliente**

**3- Control de gestión es la clave inicial**

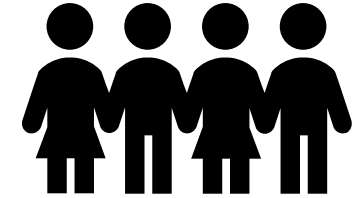




**LA COMPETITIVIDAD DARÁ  
UN SALTO DE ESCALA**



**GESTIÓN**



**¿PORQUÉ SE TIENEN DATOS SI NO  
EXPRIMIMOS SUS POSIBILIDADES?**

**No utilizar información financiera en tu toma de decisiones es negligencia**

**Acabará impactando en tu calidad de vida**



**margen**

**planificación**

**GESTIÓN**

**liquidez**

**herramientas**

## **COMETO ERRORES**

**Por déficit de información financiera mal dispuesta, desfasada o incorrecta,**

**TOMO DECISIONES INADECUADAS EN EL PEOR MOMENTO.**

**LA INTUICIÓN O REGLAS DE TRES NO SON MÉTODOS FIABLES ANTE TIEMPOS ALTAMENTE INFLACIONARIOS.**

# Gestión ~~de~~ <sup>de vida</sup> Negocio

**Respetar tus finanzas, son un reflejo de como gestionas tu vida**

# ~~Gestión de Negocio~~ *de vida*

**¿Cuántas empresas deciden inversiones sin un análisis económico?**

**¿Cuántas empresas no llevan la contabilidad al día o su jefe no la mira?**

**¿Cuántas veces se toman decisiones a corto que añaden más problemas a largo?**

**¿Cuántas empresas conocen realmente sus costes?**

**¿Cuántas empresas conocen realmente su rentabilidad por cliente?**

**REACCIÓN = REPARACIÓN**

**Vs**

**ANTICIPACIÓN = POSIBILIDADES**

**LA VIDA ES ELECCIÓN**

**ELIGE**

**PROFESIONALIZAROS  
ESTRUCTURAROS  
CONTROLAROS**

**FINANCIERA  
MENTE**





**3 PUNTOS CLAVE**



**CRECER, QUE NO  
ENGORDAR**

# **ECONOMÍA DE ESCALA**

**APOYARME EN LOS FUNDAMENTALES DE LA  
ECONOMÍA DE ESCALA (QUE SEGURO QUE NO HIZE)**

- **Costes** Conocer con exactitud los costes fijos y variables para la toma de decisiones productivas, comerciales, de tirada económica...
- **Obtención de margen operativo** Implementar modelos productivos, organizativos y de desempeño eficientes y basadas en la obtención de margen operativo
- **Profesionalizar la gestión de compras y política de stocks**



# COMERCIAL

## LA CARRERA POR EL CLIENTES EN UN ENTORNO DE CONTRACCIÓN

- **Conocer con exactitud las rentabilidades por cliente, familia productos**
- **Captación de negocio con margen suficiente. Establecer un Margen comercial mínimo irrenunciable que compense la inflación, y soporte el incremento de actividad, los nuevos costes y alimente suficientemente el FM**
- **Lanzar planes de fidelización de clientes**
- **Para huir del low-cost como única estrategia, desarrollar valor añadido o innovación en la empresa.**



# ORGANIZACIÓN



## Priorización

**Es mejor trabajar sobre lo correcto que trabajar duro**

La efectividad está muy vinculada al número de cosas que se hacen. Céntrate en aquellas que causarán el máximo impacto o beneficio

## La efectividad del equipo depende de

- Herramientas (tecnología, comunicación, software, maquinaria..)
- Capacitaciones personales
- La organización del trabajo (situaciones estructurales)

## REUNIONES

**¿CÓMO SE SALE TRAS UNA REUNIÓN?**



EXCESO DE  
CENTRALIZACIÓN



SISTEMÁTICA



PERSONAS  
ADECUADAS



# CLARIDAD

Si somos demasiado soñadores, divagamos pensamientos o deambulamos por estrategias poco concretas, no impulsamos al equipo, le añadimos una capa de desmotivación y desconfianza.

# FIRMEZA

El equipo puede estar inseguro, por lo que debes estar cerca para mitigar miedos, reforzar la relación y ser firme ante los objetivos de fondo.

# SIMPLIFICA

Elimina la complejidad. Es un impuesto altísimo

**El mejor amigo  
del hombre**



**?** QUÉ  
QUIÉN  
CÓMO  
CUÁNDO  
CUÁNTO

**El mejor amigo del  
empresario**





# PLAN DE MISIONES

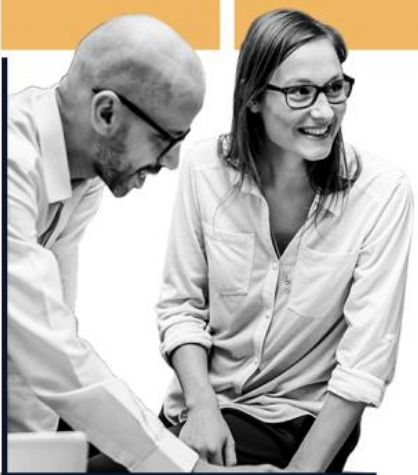
Responsable

Responsable

Objetivo

Actividad Clave

Actividad Clave



Métricas clave

Prioridad

Control

Revisión

Mejora

Incremento de facturación por nuevos productos

5%

Incremento de margen bruto

3%

Reducir reclamaciones del tiempo de entrega

Simplificar procesos internos

Calendario

Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4

**ANÁLISIS**

**PLAN DE TRABAJO**

**+** **MODELO DE IMPLEMENTACIÓN DE MEDIDAS ORIENTADAS AL CICLO**  
**(NO SÓLO DE REPARACIÓN)**

---

**MODELO DE PROSPERIDAD**

**EN ADELANTE**

**Al paciente no le llegará  
su cuota de mercado y  
oportunidades**

**Los pasivos que decidan no  
actualizar la ventaja  
competitiva o no entiendan  
el ciclo de competitividad  
que iniciamos: el mercado  
los purgará**

**NO SEAS PACIENTE**  
**En el piso de arriba se van**  
**a comer tu trozo de pastel**



# CONTACTA

Debatiremos tus puntos de vista  
Nos encanta escuchar retos e historias

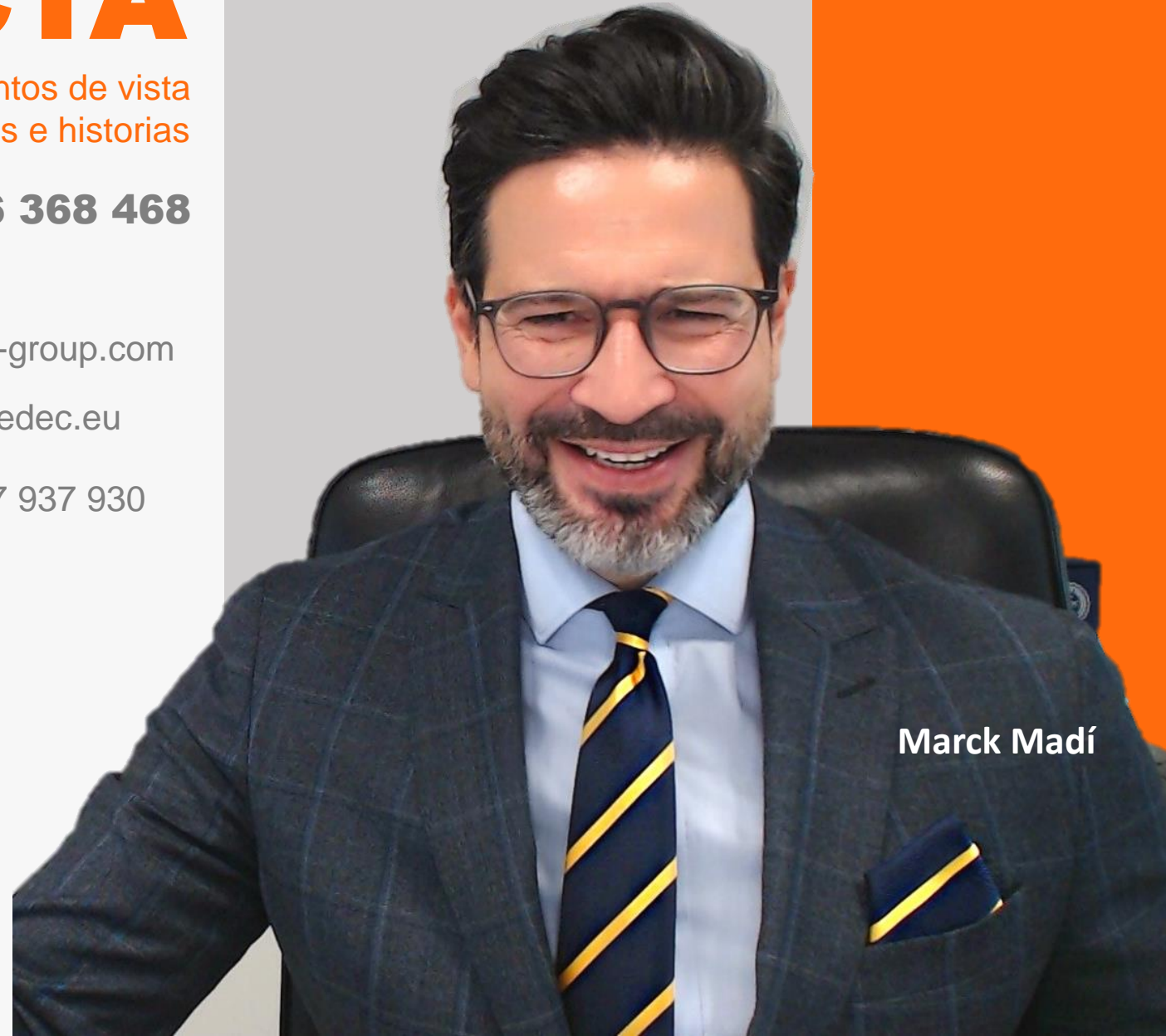
 **Marck Madi 606 368 468**

 [www.cedec-group.com](http://www.cedec-group.com)

 [madicm@cedec.eu](mailto:madicm@cedec.eu)

 CEDEC 917 937 930

cedec  
JUNTOS HACIA LA EXCELENCIA



Marck Madi