

# Herramientas de valor para la evolución de tu empresa

## Julián Domínguez Rivera

“Sin duda lo que tenemos al frente es una de las afrentas más grandes que ha recibido la humanidad y por ello mismo el gran reto formidable de poderlo superar, estoy seguro que seremos capaces de atravesar este desierto y que sin duda hay luz al final del túnel.”

## Julián Domínguez Rivera

“Las cámaras de comercio del país están trabajando fuertemente por los asuntos de la re apertura de la economía, lo que se ha llamado la apertura inteligente, no solamente acompañando los protocolos sanitarios para los distintos sectores de la economía, sino tratando de potenciar cerca de 360 mil firmas, que hacen parte de los 42 sectores que harían parte de la apertura inteligente.”

## Ricardo Ávila

“¿En qué consisten los desafíos? En primer lugar, tienen que ver con una enorme emergencia en el campo de la salud (contagiados, fallecimientos) y la emergencia en materia económica (factores de oferta y demanda).”

## Ricardo Ávila

“El Fondo Monetario Internacional (FMI) presentó proyecciones sobre la económica global a comienzos de Abril, lo que presentó fue que el mundo se encamina hacia una caída del 3% en su Producto Interno Bruto (PIB), es la caída más grande desde la final de la segunda guerra mundial o en tiempos de paz desde la época de la gran depresión de los años 30 del siglo pasado, el FMI indica que este escenario es el más conservador, siempre existe la posibilidad de que los resultados sean otros.”

## Ricardo Ávila

Recuperación en V – W - U

Eventual recuperación en forma de “v”: Después de una caída una reactivación relativamente rápida.

Eventual recuperación en forma de “w”: Un ciclo de recuperación y caídas, si se llega a dar una nueva oleada de la pandemia.

Eventual recuperación en forma de “u”: Una caída con un largo periodo de recesión y eventualmente una recuperación mas adelante.

# Herramientas de valor para la evolución de tu empresa

---

## Ricardo Ávila

Medidas de contención similares, dependiendo de la capacidad de las respectivas economías:

- Préstamos estatales
- Subsidios de desempleo
- Aplazamiento de impuestos
- Aplazamiento y subsidios a la seguridad social
- Aplazamiento del pago de la deuda.

## Ricardo Ávila

“Se debe aprender a convivir con el Covid-19, se deben apoyar sectores que jalonen la economía, Desarrollar el mercado interno, aprovechar la creatividad y la resiliencia de los empresarios.”

## Gabriel Vallejo

“No estamos en un pozo. Estamos en un túnel, donde al final habrá luz.”

## Gabriel Vallejo

“Cuando salgamos del túnel los clientes van a buscar aquellas empresas que en el trayecto del túnel los cuidaron se preocuparon por ellos.”

## Gabriel Vallejo

¿Cómo percibe usted su realidad? Si usted logra pensar que esta cruzando un túnel, su realidad será diferente”

## Gabriel Vallejo

“Lo que va hacer que las empresas perduren en el tiempo, no va hacer una buena estrategia, lo que va hacer que su empresa perdurará en el tiempo es, el fortalecimiento de la cultura empresarial ¿Qué es la cultura empresarial? La esencia de su negocio, su marca, lo que hizo que usted construyera su empresa, vuelva a la esencia de su negocio, a sus valores cuando todo empezó a construir su empresa.”

# Herramientas de valor para la evolución de tu empresa

---

## Gabriel Vallejo

Formula:  $S = \{(C+ H) *A\} P$

- Servicio
- Conocimiento
- Habilidad
- Actitud
- Propósito

## Gabriel Vallejo

“Durante muchos años en las empresas nos han enseñado que tienen un problema muy grande, nos han enseñado que la magia de servir esta en vender y no en retener, nos angustiamos cuánto más vamos a vender, cuantos clientes más vamos a tener, cuando la realidad está en ocuparse de los clientes que tiene hoy, contáctelos, preocúpese por ellos.”

Las empresas pierden un cliente 20 – 70% de sus clientes durante los primeros 100 días.

Si logra retener el 5% de los clientes que se están yendo, se puede incrementar las ganancias en un 25%-100%.

Es 7 veces más costoso adquirir un nuevo cliente que retener uno existente.

## Gabriel Vallejo

“En una coyuntura como la actual, es posible que tengan que hacer despidos, pero recuerde que son sus empleados los que van a sacar adelante su empresa, debe buscar mecanismos alternativos que existen en el mercado, como temas de flexibilidad salarial.”