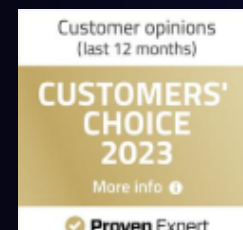
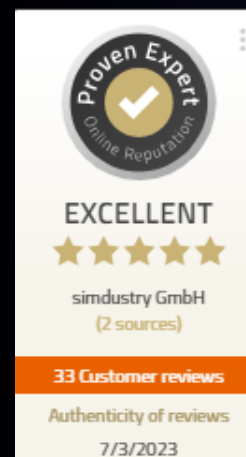


Simdustry presenta

SIMFlex & SIMService

Simulaciones de Finanzas & Estrategia y Visión Empresarial:
Transforma decisiones estratégicas en resultados financieros

"Vive en directo las decisiones estratégicas y potencia tu conocimiento de negocio y financiero"





Ainhoa Crespán forma parte de la red internacional de formadores de SIMDUSTRY® y representa la metodología en España. Con una sólida trayectoria como formadora, ha facilitado con éxito simulaciones empresariales en contextos multiculturales, incluyendo Alemania, España, Reino Unido y Oriente Medio.



Móvil: 626.502.084

crespan@simdustry.de





POR CIERTO... SOMOS SIMDUSTRY

- Simdustry ofrece mucho más que simulaciones; también ofrece programas de desarrollo y experiencias de transformación.
- Tiene una importante red internacional de formadores.
- Enfocado en directivos y profesionales de todos los sectores.
- Ayuda a las empresas a abrir nuevas perspectivas, mejorar competencias directivas y apoyar la implementación de objetivos estratégicos.
- Fundada en 2003 en Alemania.
- Página web: www.simdustry.de

LOS CO-FUNDADORES DE SIMDUSTRY®



Dirk Fröhlich
Managing Partner
froehlich@simdustry.de



Stefanie Flecke
Managing Partner
fleck@simdustry.de





¿POR QUÉ?

- Los gerentes tienen experiencia significativa en áreas específicas (ventas, logística, RRHH, etc.) Pero en muchos casos carecen de la visión general de la empresa y esto puede llevar a la incapacidad de tomar las decisiones correctas, perjudicando la rentabilidad, el flujo de caja, el posicionamiento competitivo, etc..
- Suele faltar la visión de cómo las decisiones estratégicas impactan las cuentas financieras (Pérdidas y Ganancias, Balance, Flujo de Caja) y esto dificulta la interpretación de indicadores financieros clave (EBITDA, EBIT, ROS, CoGS, ROI, ROE).
- Las simulaciones ayudan a desarrollar una comprensión integral y transversal de la empresa y mejoran la toma de decisiones estratégicas.



¿CÓMO?

- Combinamos juegos de rol, escenarios, gamificación y simulación en vivo para crear una experiencia única.
- Durante dos días, los directivos crean y gestionan su propia empresa en equipos.
- Compiten tomando decisiones estratégicas y ven las consecuencias financieras en los estados financieros.
- Este enfoque ofrece una visión global de las operaciones y una mejor comprensión de los KPIs.

Esto es lo que usamos en las formaciones de SIMFlex & SIMservice como introducción:

A lo largo de los dos días, tú...

- *te pondrás en los zapatos de un miembro de la junta directiva.*
- *Trabajarás junto a tus compañeros para dirigir la estrategia de una empresa proveedora de automoción ...*
- *con el objetivo de fortalecer su posición competitiva, buscar el crecimiento y mejorar su éxito financiero.*

Objetivos:

- *Desarrollar una estrategia ganadora*
- *Dominar la complejidad de la toma de decisiones estratégicas y reflexionar sobre cómo las decisiones empresariales están interrelacionadas*
- *Preparar e interpretar estados financieros, así como indicadores clave de desempeño (KPIs) para analizar el éxito empresarial y orientar decisiones futuras*
- *Disfrutar de una experiencia de aprendizaje interactiva.*



¿QUÉ?

SIMFlex y SIMService: Soluciones de desarrollo personalizables que reflejan la realidad empresarial de su compañía.

- SIMFlex (para empresas industriales) y SIMService (para empresas de servicios) son 2 de las 14 simulaciones listas para usar de SIMDUSTRY.
- Estas simulaciones se adaptan a las necesidades específicas de cada cliente.
- También ofrecemos simulaciones personalizadas, diseñadas a medida.
- Desde 2003, estas herramientas han sido implementadas con éxito en numerosas multinacionales a nivel global, tanto de manera presencial como en línea.

Your ready-to-use Simulations by SIMDUSTRY®

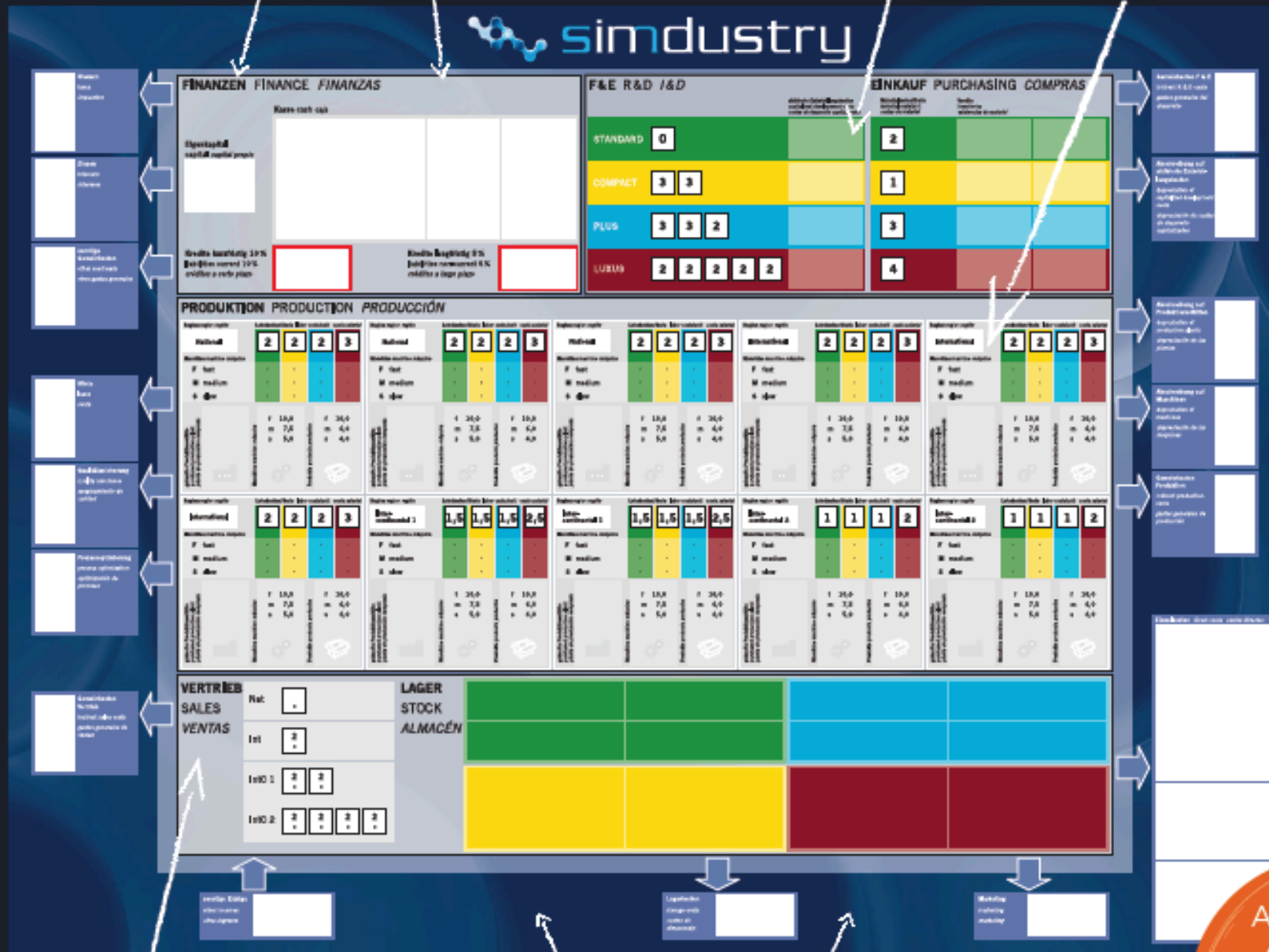
SIMFlexible full version



Experiencing the cash flow statement - a key driver for development

Familiarizing yourself with a balance sheet - assets & liability management

Expanding product & production portfolio - strategic planning



Developing markets - strategic sales planning

Understanding P&L statements - elements, structure & impact factors

Available as
Online
+
Onsite
versions



ARE WE UNLEASHING OR WASTING OUR COMPANY'S FINANCIAL RESOURCES?

- ! That's what makes or breaks your company's success.
- ✓ With SIMFlexible each of your employees gets a basic understanding of finance, your KPI's and the core strategy linked to this.



IS IT A SALES PROBLEM, MARGIN PROBLEM OR COST PROBLEM?

- ! That's the key question.
- ✓ Only when every employee understands and asks these 3 questions, can your entire organization plan viable budgets and effectively monitor resource allocation.

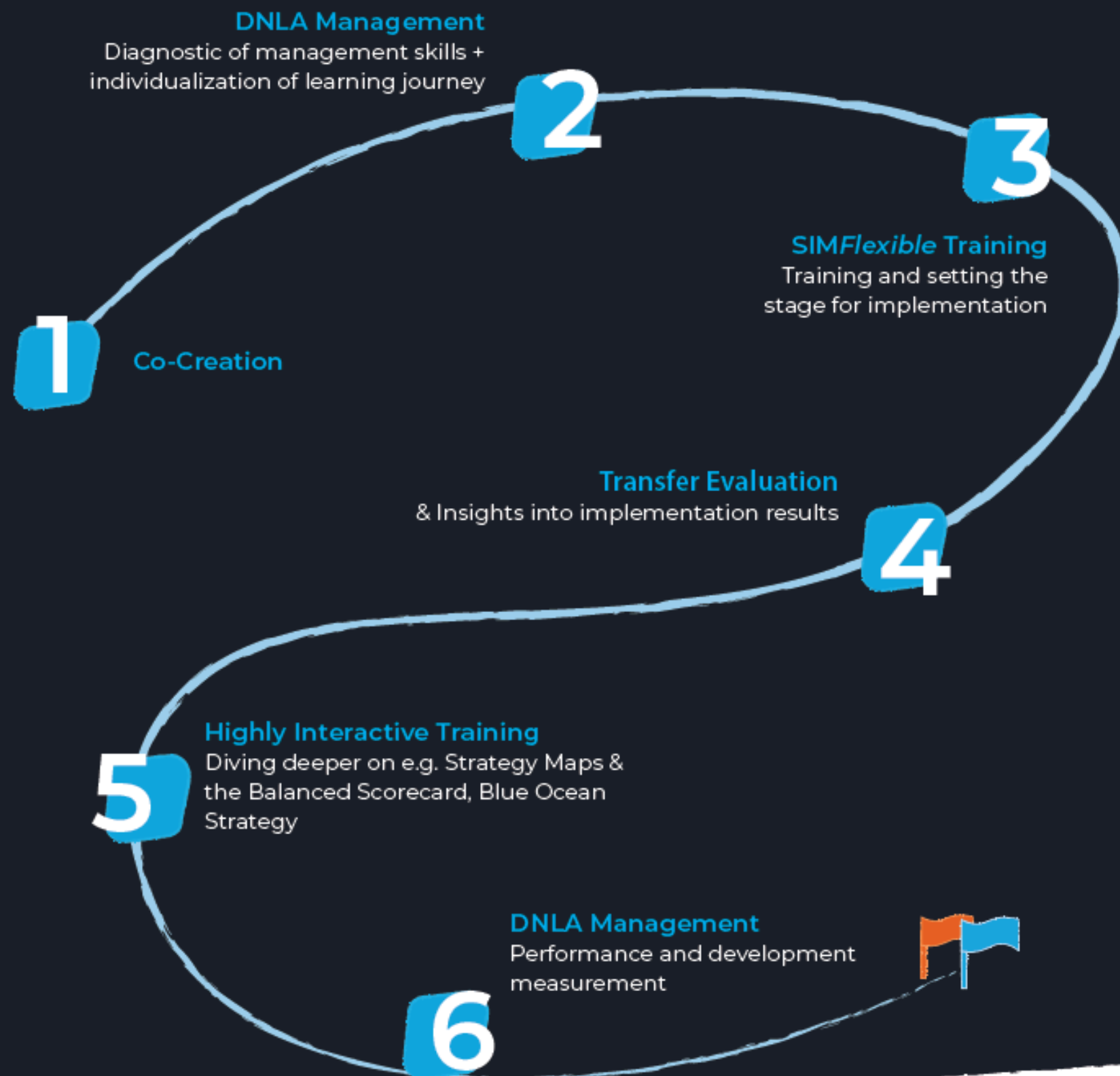


WHAT DECISION MAKES, WHAT DECISION BREAKS YOUR BUSINESS SUCCESS?

- ! Especially in our VUCA world and agile environment, making decisions is challenging and needs to consider a holistic view.
- ✓ SIMFlexible enables your employees to navigate complex & agile environments to initiate transformation and innovation processes so you can grasp future opportunities.



Maximize ROI with customized Transformation Journeys



Get your free Demo Session!
simulation@simdustry.de

SIMDUSTRY® SIMFlexible full version turns your participants into managers of competing companies in a challenging market. Over several business periods they set strategic goals, take business decisions and manage processes in order to become the most successful company!



TARGET GROUP

- Managers
- Junior managers
- Management trainees without business administration knowledge
- Apprentices & trainees

DURATION

- 2 – 3 days
(stand-alone)
or
- embedded in a comprehensive Learning Journey

LEARNING GOALS /CONTENT

- Company processes & value flows
- Balance sheet, profit & loss statement, cash flow statement
- Company's decision-relevant indicators (KPIs)
- Entrepreneurial thinking and acting to safeguard competitiveness
- Strategy development & strategic decision-making process

... and much more





Financing – Gain insights into different forms of financing and their related costs

HR Management – Experience the complexity of HR planning and the impact on motivation & reputation

P&L Statement – Understand structure, elements & influencing factors

SIMService

HEADQUARTERS ZENTRALE

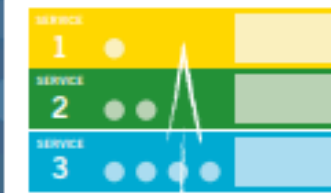
FINANCE FINANZ



FIXED ASSETS ANLAGEVERMÖGEN



SERVICES DIENSTLEISTUNGEN



CENTRAL SERVICE HUB



LOW COST SERVICE HUB



REGION I

SERVICES DIENSTLEISTUNGEN



EMPLOYEES MITARBEITER



REGION II

SERVICES DIENSTLEISTUNGEN



EMPLOYEES MITARBEITER



REGION III

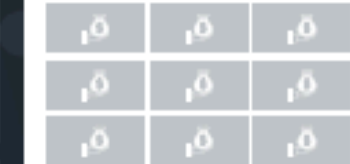
SERVICES DIENSTLEISTUNGEN



EMPLOYEES MITARBEITER



COST OF SALES EINZELKOSTEN



DEPRECIATION ABSCHREIBUNG



Strategic decision-making – Decide on service portfolios & expansion plans

Balance Sheet – Become familiar with the structure and the management of assets & liabilities

Cash Flow Statement – Grasp the drivers of cash generation & its relevance for growth

Available as
Online
+
Onsite
versions



HOW CAN WE MEASURE SUCCESS AND ELEVATE OUR ENTREPRENEURIAL DECISION-MAKING?

- By developing a holistic understanding of the market environment, its competitive forces as well as future trends.
- SIMService equips you with this knowledge, enabling you to leverage limited resources.



HOW CAN WE IMPROVE PROFITABILITY AND CASH FLOW GENERATION CAPABILITY?

- By becoming aware of the factors that contribute to strong top-line results.
- Your employees experience the impact of various service business related decisions on margins and liquidity.



HOW CAN WE MEASURE SUCCESS AND ELEVATE OUR ENTREPRENEURIAL DECISION-MAKING?

- By being able to prepare and interpret financial statements as well as KPI's and to derive the right strategic and tactic decisions.
- As SIMService entrepreneurs, your employees grasp the long-term consequences of business decisions as well as how these are interlinked and drive corporate results.

Maximize ROI with customized Transformation Journeys



SIMDUSTRY® SIMService

turns your participants into managers of competing service providers. Over several business periods they set strategic goals, take business decisions and manage processes in order to become the most successful company!



TARGET GROUP

- Organizational leaders/ managers
- Junior managers & first-time managers
- Professionals without business administration/ finance background

DURATION

- 2 – 3 days
(stand-alone)
- or
- embedded in a comprehensive Learning Journey

LEARNING GOALS /CONTENT

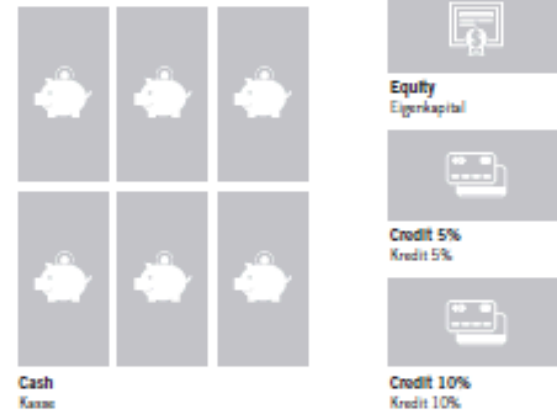
- Entrepreneurial thinking & acting for sustainable competitiveness
- Balance sheet, profit & loss statement, cash flow statement
- Processes & value flows within the organization
- Performance & decision relevant indicators (KPIs)
- Strategy development & strategic decision-relevant processes
- HR Management and development
- ... and much more



Join our free Demo Session!

HEADQUARTERS ZENTRALE

FINANCE FINANCE



FIXED ASSETS ANLAGEVERMÖGEN



SERVICES DIENSTLEISTUNGEN



CENTRAL SERVICE HUB

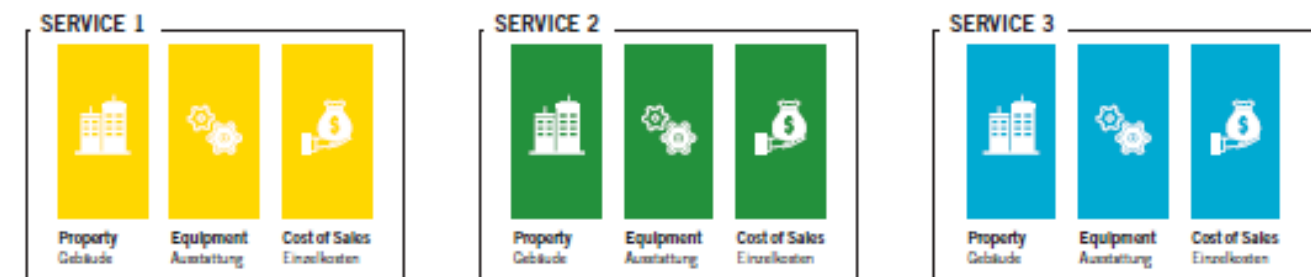


LOW COST SERVICE HUB



REGION I

SERVICES DIENSTLEISTUNGEN

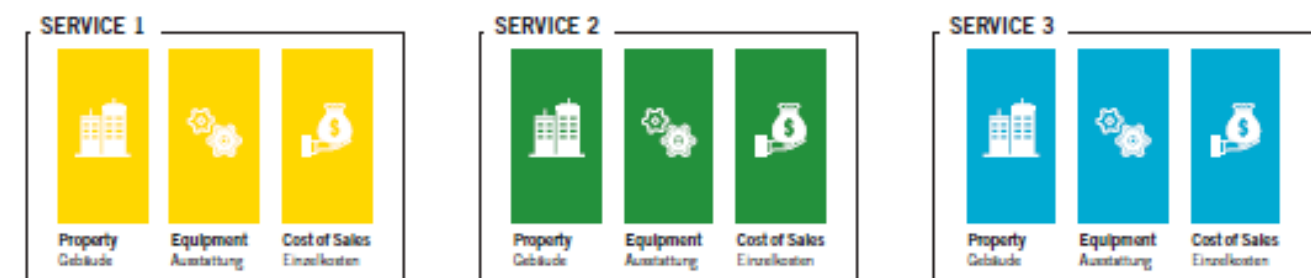


EMPLOYEES MITARBEITER



REGION II

SERVICES DIENSTLEISTUNGEN

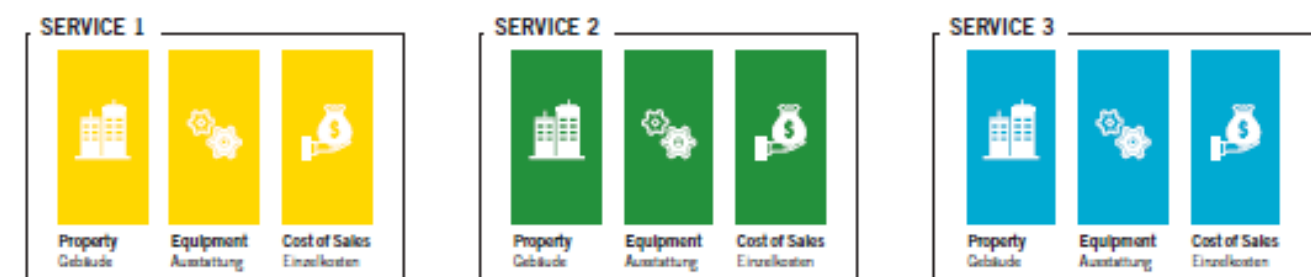


EMPLOYEES MITARBEITER



REGION III

SERVICES DIENSTLEISTUNGEN



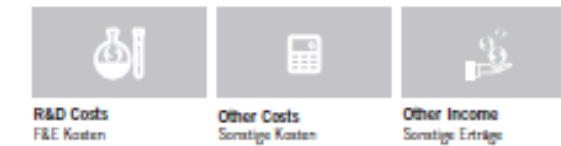
EMPLOYEES MITARBEITER



COST OF SALES EINZELKOSTEN



DEPRECIATION ABSCHREIBUNG



Testimonio 1

"When you combine Role Playing, Scenario Building, Gamification, and Live Simulation... the result is an outstanding and exciting training experience!"

"The best training I personally received after Harvard Business School executive training."

Yousuf, participante con amplia experiencia en formaciones ejecutivas

Testimonio 2

"Thank you very much for the interactive and interesting session last week. The feedback was really good and they recommended to re-do the session again."

RRHH, Omantel

Testimonio 3

"Thank you to Sabine Renner and Ainhoa Crespán for delivering such an impactful session."

FranklinCovey Middle East

Paysafe:

Testimonios



Nick Walker

Chief HR Officer at Paysafe Group

„You can never under-invest in your future talents and your future leaders. For me, that investment has huge upsights as they grow and develop.“



Vanessa Hurt

Legal and Regulatory Counsel at Paysafe Group

„While working we tend to focus only on our area of expertise and not to see the bigger picture. The Business Simulation SIMService did a great job by reminding that we need to focus on that as well.“



Iva Vangelova

Portfolio Risk Manager at Paysafe Group

„SIMService was very helpful for me and I believe it is going to be very helpful for so many other people in our company.“

Testimonios industria automotriz

Testimonials of our participants - **SIMFlex**

Feedback

- "Thanks to the simulation, the training was very practical and hands-on!"
- "We received very good insights on how the company financials are working in tandem. Excellent training!"
- "It was a great mix of practical game and theory."
- "Quite interesting training. We have seen that all our decisions have an impact in our company's accounts!"



TESTIMONIALS:

- ❖ Paysafe
- ❖ Evolutiv
- ❖ HPO
- ❖ BTGA
- ❖ Earthfirst
- ❖ AWO
- ❖ GELITA
- ❖ Schenker AG

<https://simdustry.de/partner-testimonials/>

ASOCIADOS A:



BUSINESS PARTNERS



CONTENIDO PRESENTACIÓN

SIMFLEX

- *SIMFLex* en acción y vídeos presentación
- 7 razones: experimental, real, sostenible
- Online o presencial
- 3 características únicas: específico, sistémico, adaptable a cada cliente
- Los pasos de la simulación: del análisis a la evaluación

CONTENIDO PRESENTACIÓN

SIMFLEX

- *SIMFLex* en acción y vídeos presentación
- 7 razones: experimental, real, sostenible
- Online o presencial
- 3 características únicas: específico, sistémico, adaptable a cada cliente
- Los pasos de la simulación: del análisis a la evaluación

SIMFLex



¡Bienvenido a una experiencia única de aprendizaje empresarial! En nuestra simulación, cada equipo tiene la oportunidad de convertirse en líderes de su propia empresa. Compitiendo entre sí, los equipos se sumergen en un viaje emocionante a través de múltiples años contables, durante un período de 2 o 3 días, observando cómo sus decisiones estratégicas dan forma al destino de sus empresas.

Desde el año 0, todos los equipos recibirán la misma empresa y se enfrentarán a decisiones cruciales. ¿En qué áreas de producto invertir en investigación y desarrollo? ¿Comprar o alquilar fábricas? ¿Abrir mercados nuevos o consolidar los existentes? Estas son solo algunas de las decisiones estratégicas que los equipos enfrentarán. Cada elección tiene un impacto directo en la Cuenta de Resultados, la Cuenta de Balance y la Cuenta de Tesorería de su empresa.

¡Únete a nosotros y descubre cómo la simulación en equipos puede llevar tus habilidades empresariales al siguiente nivel!

LOS EQUIPOS Y SUS EMPRESAS



EMPRESA 1



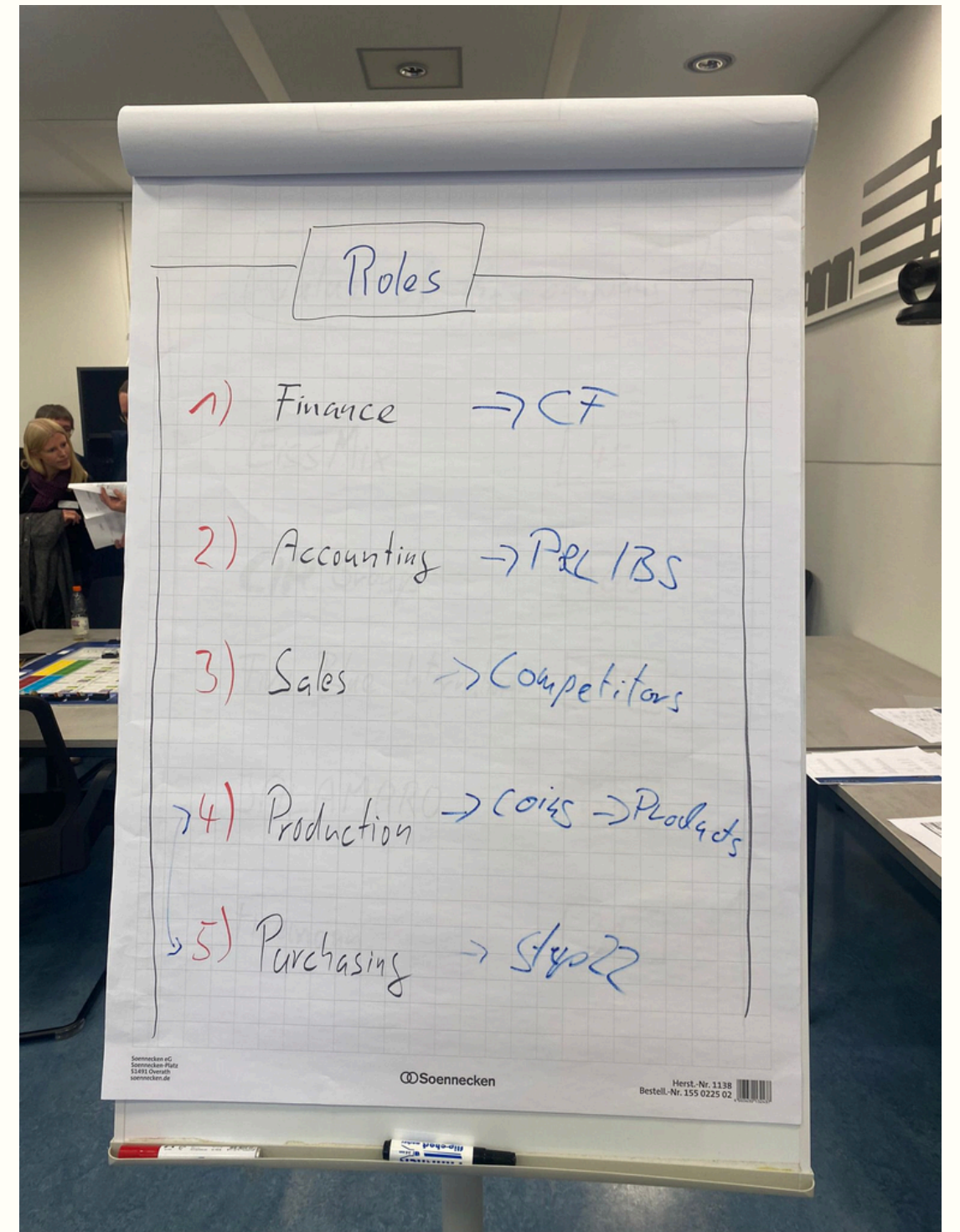
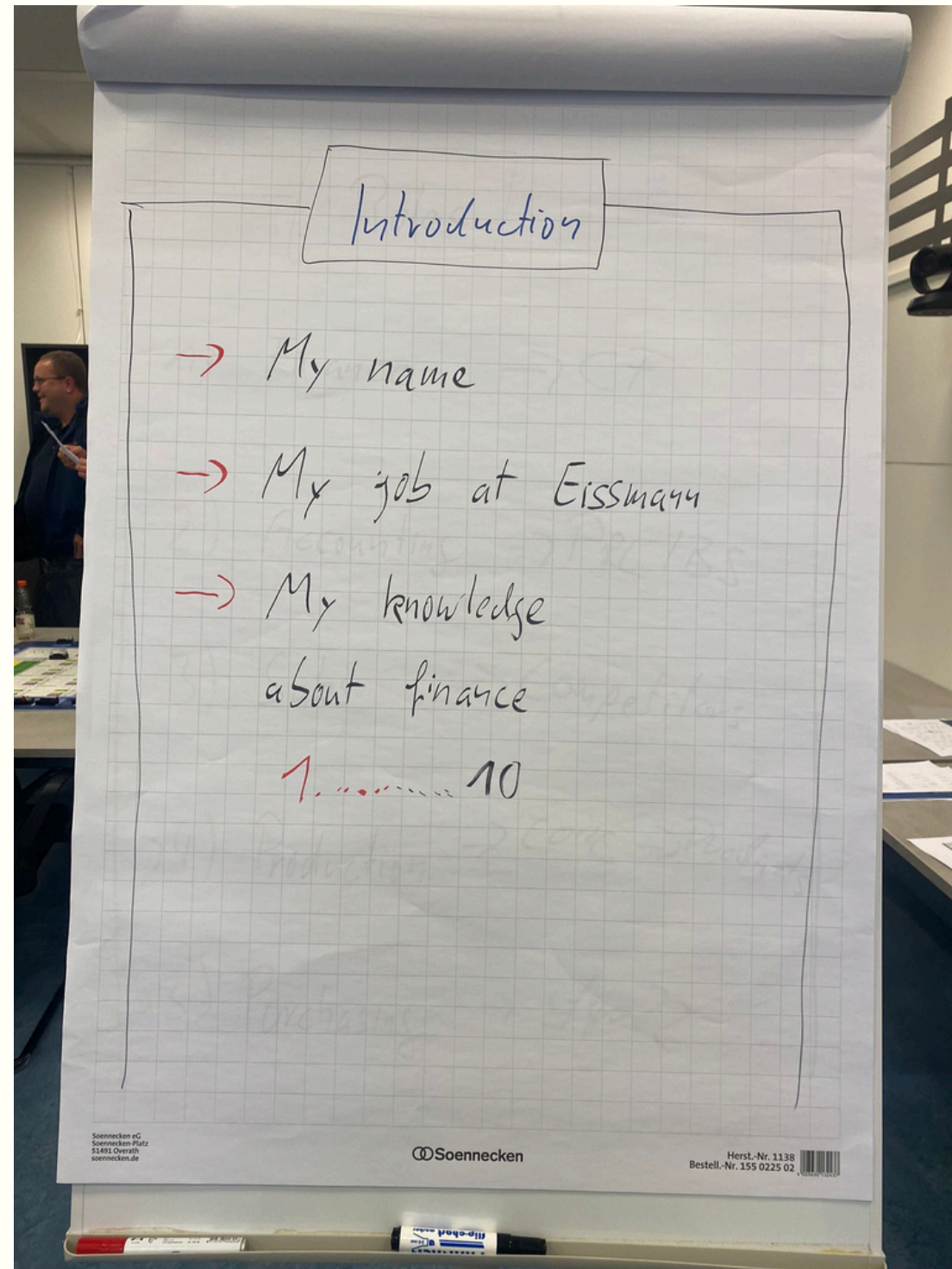
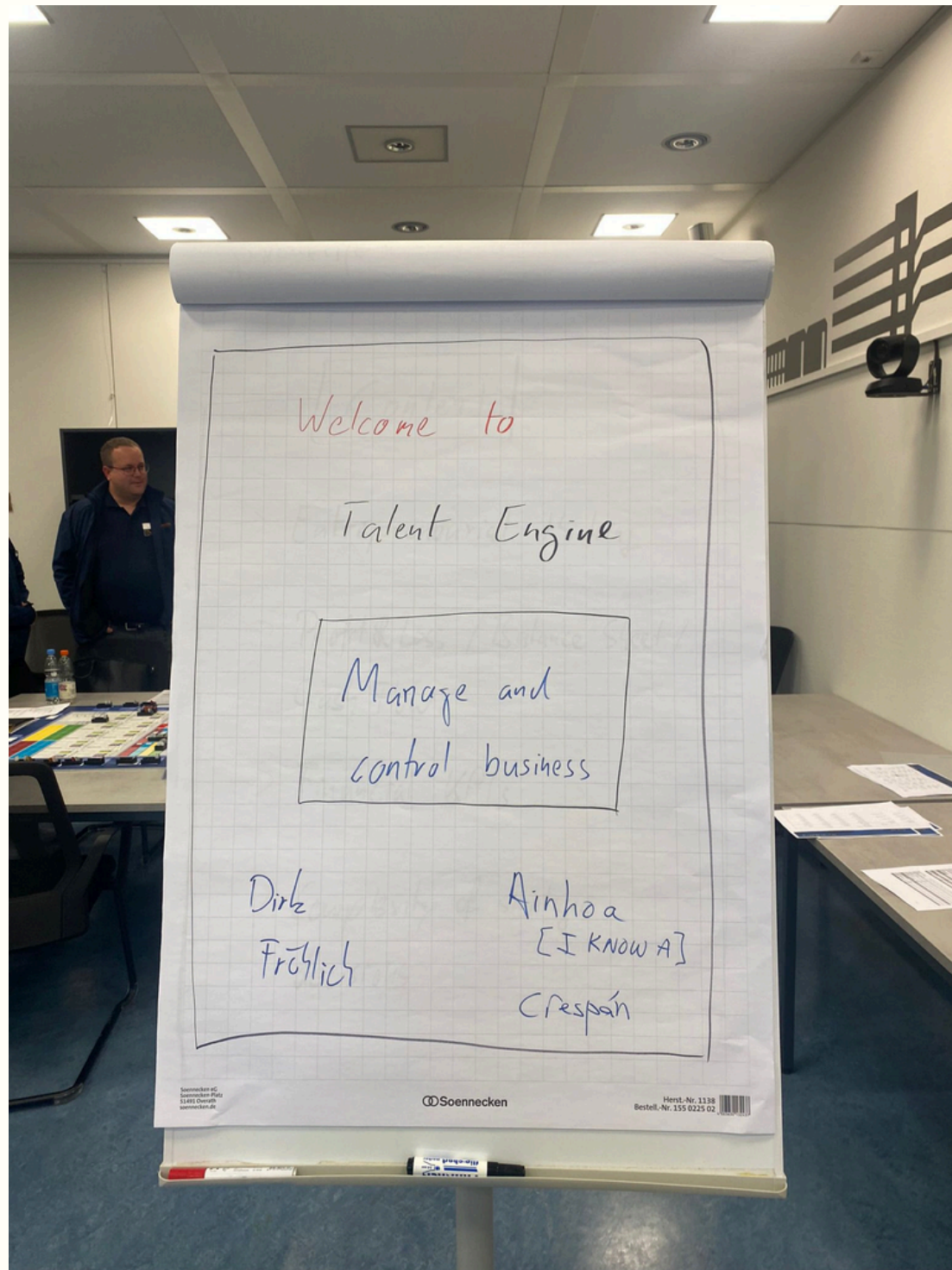
EMPRESA 2



EMPRESA 3

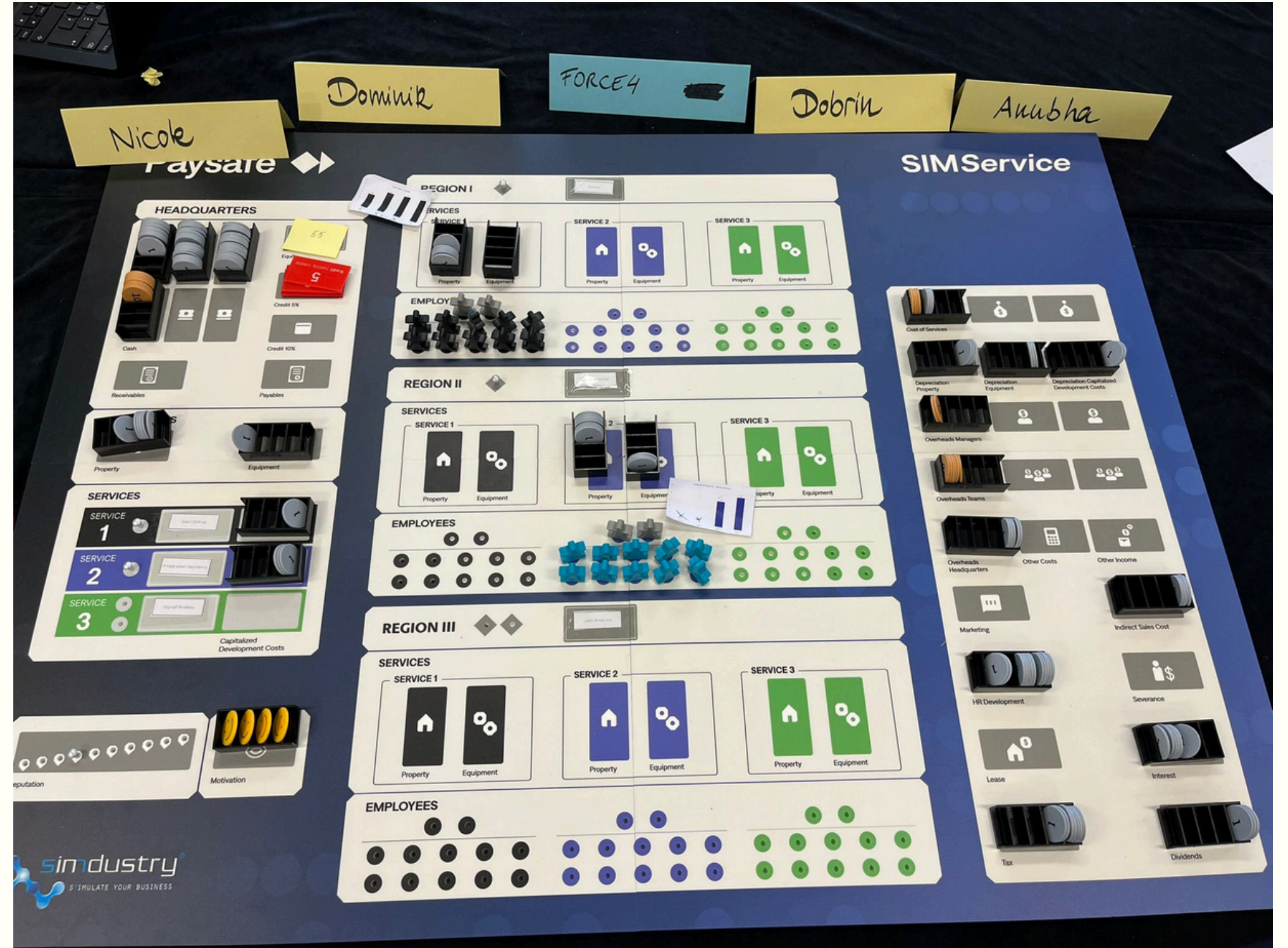
La simulación requiere un mínimo de 3 grupos y un máximo de 5, con la configuración ideal de 5 miembros por grupo. Al inicio del taller, los grupos se forman cuidadosamente para garantizar una diversidad de conocimientos financieros entre los participantes. Cada miembro del grupo recibe una función específica:

1. Director Financiero (Cash Flow),
2. Contable (Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias),
3. Director de Ventas (Competidores),
4. Director de Producción (Monedas Materias Primas y Coste Mano de Obra) y
5. Director de Compras., (paso #22 del proceso).













Content

→ Entrepreneurial thinking

→ Profit & Loss / Balance Sheet /
Cash Flow

→ Financial KPIs

→ Complexity of strategic
decisions

CONTENIDO

- Pensamiento empresarial
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias / Balance / Flujo de Caja
- KPI's financieros
- Complejidad de las decisiones estratégicas empresariales y sus consecuencias en los estados financieros.

EL VALOR DE LA EMPRESA

Comenzamos la simulación desafiando a cada equipo a evaluar el valor de la empresa que han recibido. Sorprendentemente, las respuestas suelen ser muy diversas, a pesar de que todos han recibido la misma empresa con el mismo Balance inicial.

Value of the company

Eiss Mix

45

CIP Group

100

Five Blue International

110

JALAMARO

61

Firemann

91

Revenues Profit/Loss
Equity SG&A-Ratio

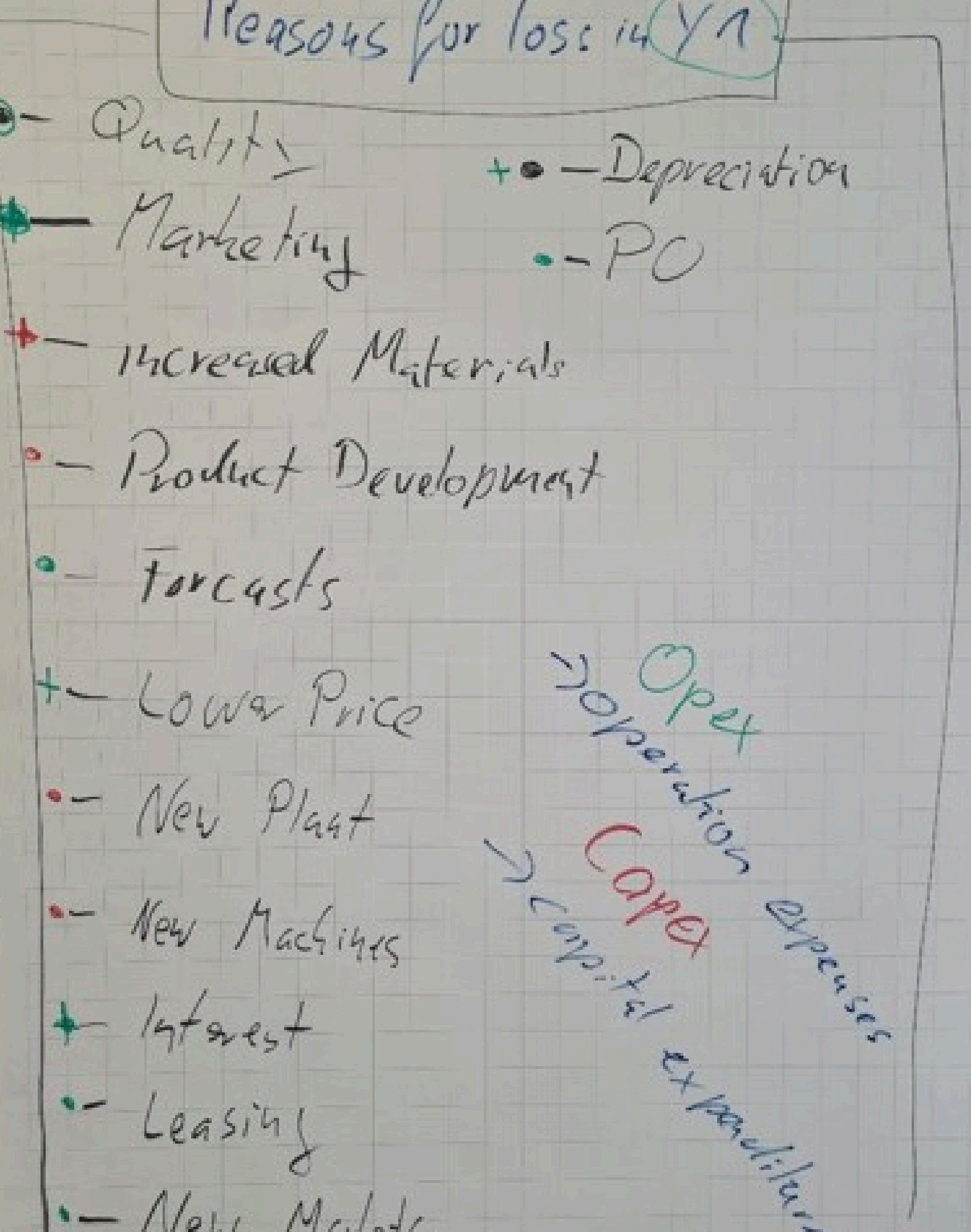
	Eiss Mix	CIP Group	FB1	JALAMARO	Fireman
Year 0	$\frac{30}{28.5} \frac{-2}{35\%}$	$\frac{30}{28.5} \frac{-2}{35\%}$	$\frac{30}{28.5} \frac{-2}{35\%}$	$\frac{30}{28.5} \frac{-2}{35\%}$	$\frac{30}{28.5} \frac{-2}{35\%}$
Year 1	$\frac{42}{18.5} \frac{-10}{57\%}$	$\frac{42}{22} \frac{-6.5}{52.4\%}$	$\frac{30}{7.5} \frac{-21}{72\%}$	$\frac{36}{15} \frac{-13.5}{65\%}$	$\frac{42}{19} \frac{-35}{56\%}$
Year 2	$\frac{78}{21} \frac{2.5}{33\%}$	$\frac{36}{9.5} \frac{-12.5}{56.9\%}$	$\frac{112}{31.5} \frac{24}{25\%}$	$\frac{0}{-9} \frac{-24}{100\%}$	$\frac{30}{11} \frac{-8}{31\%}$
Year 3	$\frac{84}{28} \frac{7}{29\%}$	$\frac{56}{4.5} \frac{-5}{48.2\%}$	$\frac{149}{50} \frac{18.5}{26\%}$	$\frac{66.5}{-20.5} \frac{-11.5}{37\%}$	$\frac{78}{3.5} \frac{-7.5}{37\%}$
Year 4	$\frac{164}{43} \frac{15}{22\%}$	$\frac{129.5}{12.5} \frac{8}{21.6\%}$	$\frac{198}{68} \frac{78}{21.5\%}$	$\frac{96}{-27.5} \frac{-7}{31.8\%}$	$\frac{105}{3} \frac{-0.5}{31\%}$
Year 5	$\frac{110}{50.5} \frac{7.5}{32\%}$	$\frac{111}{6} \frac{-6.5}{48.6\%}$	$\frac{200}{101.5} \frac{33.5}{22.5\%}$	$\frac{121}{-71} \frac{16.5}{30.2\%}$	$\frac{210}{26} \frac{23}{16\%}$
Year 6	$\frac{245.5}{94} \frac{43.5}{18\%}$	$\frac{172.5}{1.5} \frac{-4.5}{39.1\%}$	$\frac{203}{119} \frac{17.5}{31.1\%}$	$\frac{120}{-4} \frac{7}{33\%}$	$\frac{178}{20} \frac{-6}{29\%}$

LOS RESULTADOS

Durante cada ejercicio contable, se registran los resultados clave de cada empresa, incluyendo:

1. La cifra de ventas (Revenues)
2. El resultado financiero (P6L)
3. Las reservas acumuladas (Equity) y
4. El importante ratio de Gastos Generales y Administrativos sobre Ventas (SG&A Ratio)

Esta práctica nos permite observar la evolución de cada una de las empresas a lo largo del tiempo. En algunos casos, estas métricas revelan desafíos financieros significativos, llegando incluso a situaciones de suspensión de pagos (bankruptcy)



RAZONES DE PÉRDIDAS EN AÑO 1

Descubre el Misterio de las Pérdidas en el Año 1

En nuestra dinámica de exposición de ratios del año 1, desafiamos a los participantes a desentrañar el misterio detrás de las pérdidas. Recopilamos todas sus respuestas y luego las revisamos juntos, identificando cuáles razones realmente explican las pérdidas y cuáles no, como aquellas que solo afectan al Balance, como la compra de un edificio. ¡Observar la reacción de los participantes es fascinante!

LOS RESULTADOS

Durante cada ejercicio contable, se registra también el EBIT en % para comparar las distintas empresas.

EBIT Margin

Family IP FRI

Year	Family	IP	FRI
Year 3	74.3%	0%	20.8%
Year 4	15.5%	19.3%	15.9%
Year 5	13.6%	9.5%	25.5%
Year 6	22.2%	13.0%	14.8%

LOS GANADORES

	EissMix	CIP Group	FBI	JALAMARO	Firemann
Invest	400	100	300	200	400
	400	100	600	100	200
	600	250	400	50	100
	700	500	600	100	350
	400	100	400	600	150
	350	100	200	100	600
	250	200	700	200	200
	400	300	750	50	300
	150	300	200	400	300
	150	150	200	150	150
	300	100	400		500
	600		400		400
	300		600		500
	400		350		400
	400		500		300
	300		500		200
	200		100		500
	500		200		400
	200		300		
	7000	2200	7700	1950	5950

CONTENIDO PRESENTACIÓN

SIMFLEX

- *SIMFLEX* en acción
- 7 razones: experimental, real, sostenible
- Online o presencial
- 3 características únicas: específico, sistémico, adaptable a cada cliente
- Los pasos de la simulación: del análisis a la evaluación

7 RAZONES

- Experimental

01

Feedback a tiempo
real

02

Visualización de
interacciones para el
éxito

03

Aprendizaje sin
riesgos y cultura del
error

- Real

04

Replicando situaciones
empresariales
individuales

05

Aprendizaje divertido
y competitivo

06

Trabajo en equipo e
interacción

- Sostenible

07

Aprendizaje ,
memoria, repetición,
gamificación



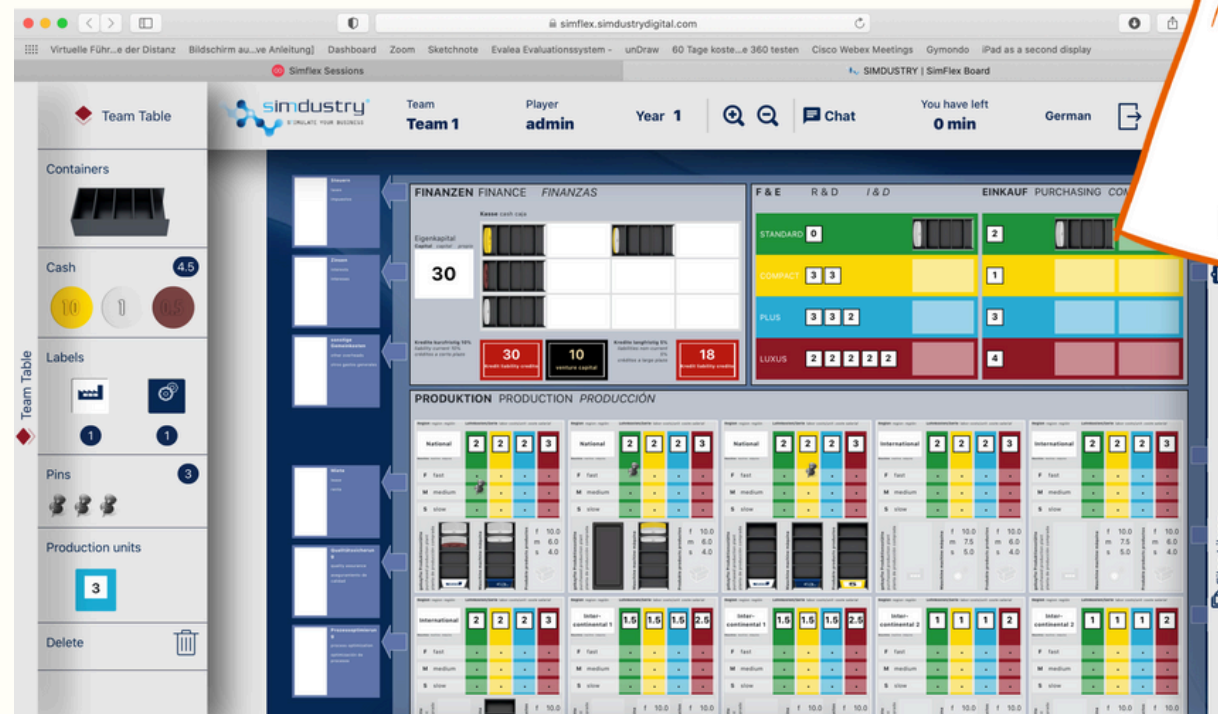
CONTENIDO PRESENTACIÓN

SIMFLEX

- *SIMFLEX* en acción
- 7 razones: experimental, real, sostenible
- Online o presencial
- 3 características únicas: específico, sistémico, adaptable a cada cliente
- Los pasos de la simulación: del análisis a la evaluación

¡TÚ ELIJES!

ONLINE



PRESENCIAL





LOS MATERIALES

En la versión presencial, simulas
con:
tablero
contenedores
monedas
etiquetas
alfileres
fichas de crédito

También tenemos la versión
“ONLINE”

CONTENIDO PRESENTACIÓN

SIMFLEX

- *SIMFLEX* en acción
- 7 razones: experimental, real, sostenible
- Online o presencial
- 3 características únicas: específico, sistémico, adaptable a cada cliente
- Los pasos de la simulación: del análisis a la evaluación

3 CARACTERÍSTICAS ÚNICAS



#1 ESPECIFICO



Integra las particularidades de tu industria y empresa.



2 SISTEMICO



Conecta e interrelaciona la estrategia y la astucia financiera.



#3 ADAPTABLE



Personaliza los temas y contenidos al 100% según tus necesidades.



#1 ESPECÍFICO



Adapta tu simulación en el lugar de trabajo de SIMFlex muy fácilmente a tus especificaciones al ajustar tus...

Indicadores Clave de Desempeño (KPIs): Calcula los KPIs que son importantes en tu empresa.

Producto: Simplemente decide qué productos deseas producir durante la simulación, ya que el "producto" en la simulación no está especificado.

Eventos empresariales: Directamente extraídos de los desafíos diarios de liderazgo de tus gerentes, así como de tu industria y otros eventos externos (como económicos, ambientales, etc.).

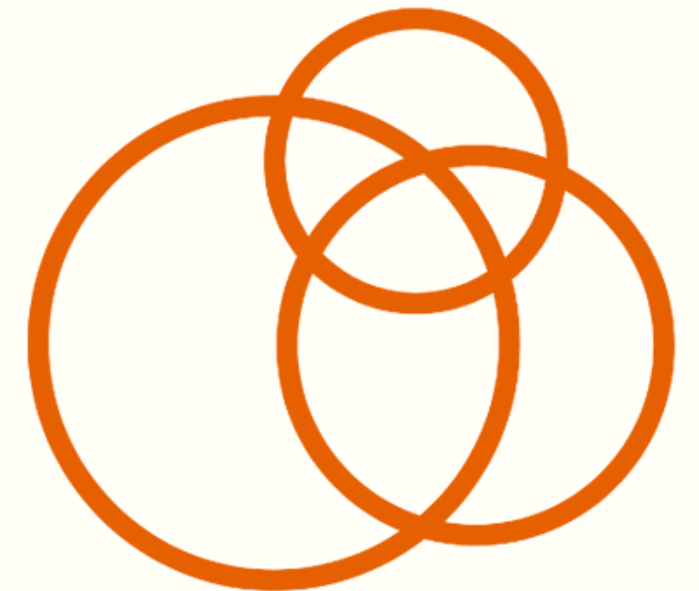
Annual Accounts

Income Statement	Y0	Y1	Y2	Y3
Revenues	45,0			
- Cost of Sales	-12,5			
Gross Profit	32,5			
- Overheads: Personnel (Salary Teams and Manager)	-20,0			
- Overheads: Marketing	0,0			
- Overheads: Indirect Sales Cost	0,0			
- Overheads: HR Development Costs	-3,0			
- Overheads: Severance	0,0			
- Overheads: Other (Other)	-5,0			
EBITDA	4,5			
- Depreciation Property	0,0			
- Depreciation Equipment	0,0			
- Depreciation Other (Cap. Dev. Costs)	-3,0			
EBIT = Operating Profit	1,5			
- Interest (5%)	-0,8			
Earning before Tax	0,7			
- Tax (30%): in case EBT negative: no tax, if positive: check row 26	-0,2			
Annual Result (Net Income/Loss)	0,5			
- Dividends (20%): only if Annual Result is positive	-0,1			
Change in equity	0,4			

Cash Flow Statement	Y0	Y1	Y2	Y3
Cash at the beginning of the year (I)	65,0	67,0	0,0	
+ Revenues	45,0			
- Cost of Sales	-12,5			
- Overheads: Personnel (Salary Teams and Manager)	-20,0			
- Overheads: Marketing	0,0			
- Overheads: Indirect Sales Cost	0,0			
- Overheads: HR Development Costs	-3,0			
- Overheads: Severance	0,0			
- Overheads: Other	-5,0			
- Tax	0,0			
Total Cash Flow from Operations (II)	4,5			
- Investments in Property	0,0			
- Investments in Equipment	0,0			
- Investments in Cap. Dev. Costs	0,0			
+ Disposal of Assets	0,0			
Total Cash Flow from Investments (III)	0,0			
+/- Change in Credit	0,0			
- Interest	-2,5			
- Dividends	0,0			
Total Cash Flow from Financing (IV)	-2,5			
Cash at the end of the year*	67,0			

* in case of a loss: 0,0

#2 SISTÉMICO



Los participantes desarrollan una comprensión sólida de las 2 áreas principales para gerentes y líderes de equipos exitosos:

Desarrollar una estrategia empresarial sólida y competitiva

Comprender las finanzas de la empresa y los estados financieros anuales: Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Balance y Estado de Flujos de Caja,

Experimentan de primera mano los diferentes impactos de sus decisiones en los Estados Financieros.

customize topics + contents 10

Strategy and the
Strategic
Management
Process

Importance of
sound Cash Flow
and Liquidity
Management

... and
much
more

#3 ADAPTABLE



Esta es solo una selección breve de temas posibles. ¡Compártenos tus objetivos de aprendizaje y los temas relevantes para ti y lo adaptamos a tus necesidades!

CONTENIDO PRESENTACIÓN

SIMFLEX

- SIMFLEX en acción
- 7 razones: experimental, real, sostenible
- Online o presencial
- 3 características únicas: específico, sistémico, adaptable a cada cliente
- Los pasos de la simulación: del análisis a la evaluación

LOS 4 PASOS

¡Tus participantes siguen un proceso completo de 4 pasos!

Reflexión individual y aplicación en equipo.

01

Formula la Estrategia

¡Crea tu "estrategia empresarial competitiva"! ¡Desarrolla tu estrategia a corto y medio plazo! Toma decisiones estratégicas sobre finanzas, desarrollo de productos, producción, activos fijos y mercados operativos.

02

Implementa la Estrategia

Dirige el negocio: Desarrolla y lidera tu empresa Operacionaliza tu estrategia mediante inversiones, producción, marketing y ventas. Todo mientras gestionas los riesgos vinculados a tus decisiones.

03

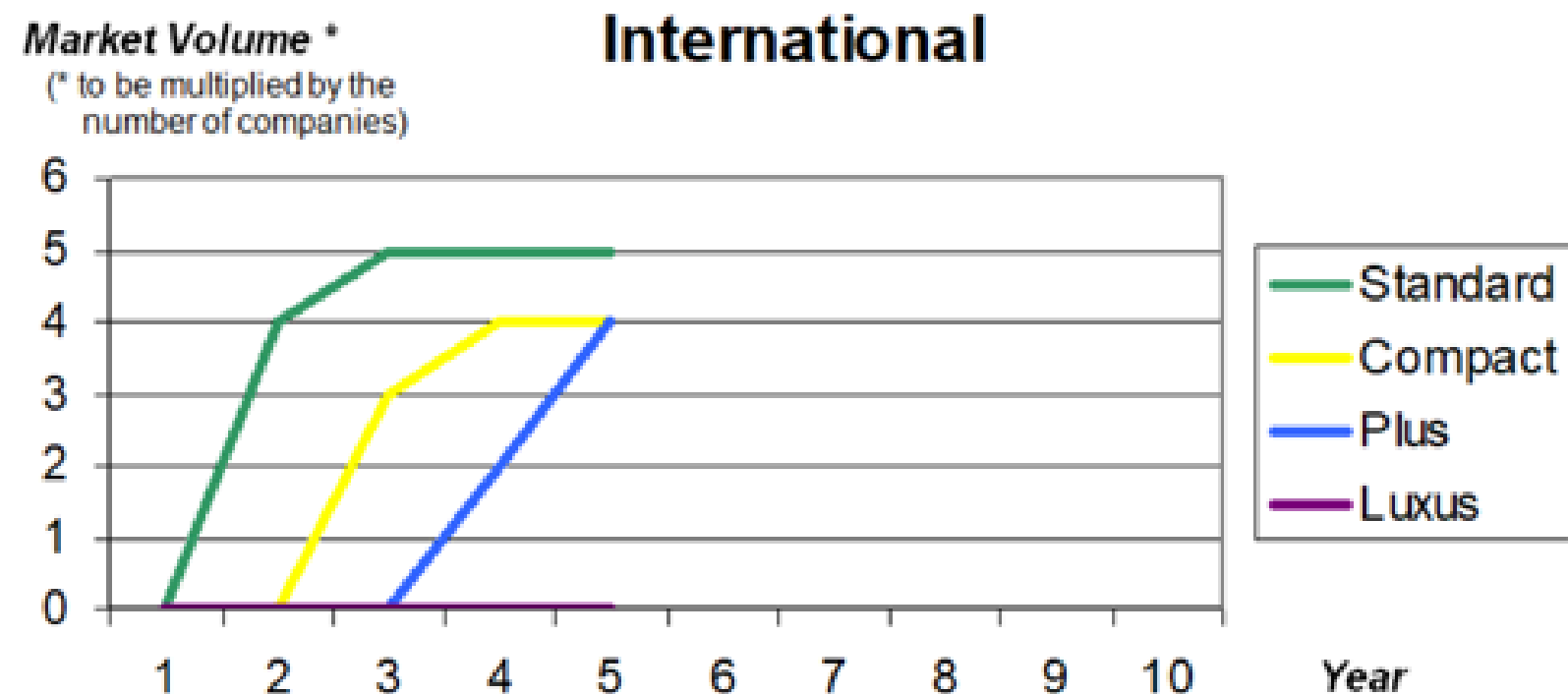
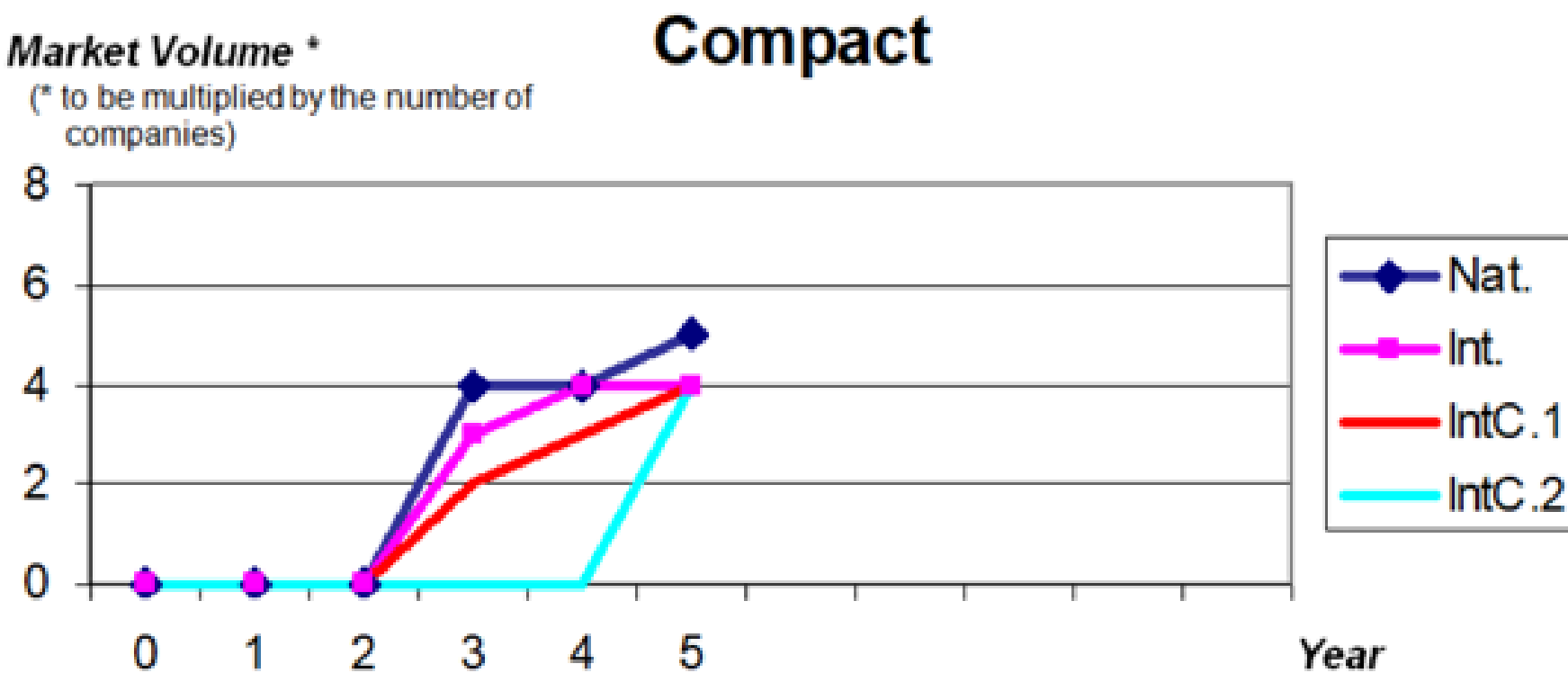
Entorno VUCA

Maneja y decide sobre eventos empresariales inesperados. Maneja, como en la realidad, desafíos empresariales inesperados. Decide tu reacción o experimenta el impacto de eventos inevitables en tu estrategia y negocio.

04

Evaluación y Control

Evalúa los efectos y la eficacia empresarial. Revisa el éxito de tu estrategia, tus operaciones y las decisiones tomadas sobre eventos inesperados. Evalúa, en comparación con la competencia, el desarrollo de tus resultados financieros y tu posición en el mercado.



01

Formula la
Estrategia

Decide el camino estratégico a seguir en la industria y sus mercados, compitiendo con otros. Desarrolla una estrategia a medio plazo basada en el análisis de:

- la industria y tu posición inicial, basada en la historia narrativa
- la perspectiva de áreas de inversión futuras (desarrollo de productos, producción, mercados, etc.) basada en pronósticos de mercado - por producto o por región- disponibles, y tu equipo lo puede comprar para disponer de información y formular mejor la estrategia.

Hoja de estrategia



	Compañía:			
Desarrollo de productos <i>(marcar con x)</i>	Compact Costo en 2 años 6 (3/3)		Plus Costo en 3 años	
Apertura de mercados <i>(marcar con x)</i>	International Costo en 1 año 2 (2)		Intercontinental Costo en 2 años	
Activos fijos - ¿Plantas? - ¿Compra/renta? - ¿Maquinaria? F Fast 10 M Medium 7,5 S Slow 5	1 National Compra/renta f/m/s	2 National Compra/renta f/m/s	3 National Compra/renta	
	6 International Compra/renta f/m/s	7 Intercontinental 1 Compra/renta f/m/s	8 Intercontinental Compra/renta	
Producción en las plantas - ¿Producto? - ¿Cantidad?	1 National Producto series	2 National Producto series	3 National Producto	
	6 International Producto series	7 Intercontinental 1 Producto series	8 Intercontinental Producto	
Continuar con pagos de crédito	Crédito a largo plazo 5%		Toma/Reentrega de crédito	
	Crédito a corto plazo 10%			

01

Formula la Estrategia

Con tu equipo, estableces una sólida planificación estratégica antes del inicio de cada año. La base es el análisis de tu flujo de caja y las actividades esperadas de los competidores. Utilizando una hoja de planificación estratégica, decide sobre:

- necesidades de capital y pasivos
- regiones/mercados en los que entrar
- desarrollo de productos
- activos fijos
- sitios de producción

02

Implementa la Estrategia

Dirige el negocio siguiendo una lista de verificación de 25 pasos que cubre las áreas:

Implementación de tu estrategia

Logrando buenos resultados financieros

5. Open up new markets	2 per market and year	- Pay from cash to "indirect projects 0.5 each to "indirect" - If a market is developed in the following year
6. Purchase or rent production facilities	Two years at 5 per production facility	- On purchase pay from cash (per production facility to you rent to "lease" 3 per
7. Purchase machines	Fast 10 Medium 7,5 Slow 5	- Pay from cash to "machines" - Fast - ten times 1/Medium 0.5/Slow - five times 1
Product manufacture		
8. Produce	Depending on direct costs	- Transfer the assets from - Depending on machine - Pay wages from cash as
9. Quality assurance	1 per production facility	- Pay from cash to "quality"
Product sales		
10. Prepare for sales		- Transfer the assets from - Complete the decision
Phase 1		

Checklist

Hoja de decisiones

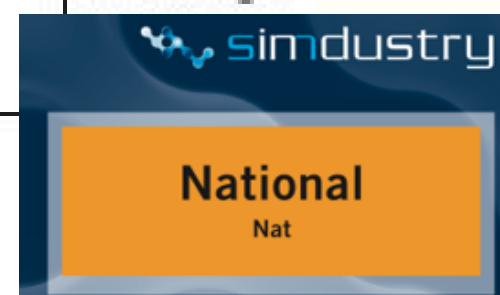
Productos \ Mercados	Compañía:	
	Standard Precio 4 - 7 (en 0.5 pasos)	Compact Precio 3 - 5 (en 0.5 pasos)
National	Precio: Marketing: Series:	Precio: Marketing: Series:
International	Precio: Marketing: Series:	Precio: Marketing: Series:
Intercontinental 1	Precio: Marketing: Series:	Precio: Marketing: Series:
Intercontinental 2	Precio: Marketing: Series:	Precio: Marketing:

02

Implementa la Estrategia

Desarrolla tu estrategia de ventas decidiendo sobre:

- los productos adecuados para
- los mercados adecuados con
- la calidad y el precio adecuados respaldados por
- el marketing adecuado



Wegen der wirtschaftlich angespannten Lage
INTERCONTINENTAL 1 und INTERCONTINENTAL 2
in diesen Produktionsstätten die Lohnkosten
um 0,5.

On account of the economically strained situation
INTERCONTINENTAL 1 and INTERCONTINENTAL 2
labour costs are rising at these production facilities
this year.

*A causa de la tensa situación económica
INTERCONTINENTAL 1 e INTERCONTINENTAL 2
salariales en estas plantas de producción.*



03

Entorno VUCA

Como en la vida real, acontecimientos del entorno VUCA pueden ocurrir, y ocurren, a veces afectando la implementación de la estrategia y los resultados financieros.

Your company name

Annual Accounts

Income Statement				
	Y0	Y1	Y2	Y3
Revenues	45,0			
- Cost of Sales	-12,5			
Gross Profit	32,5			
- Overheads: Personnel (Salar	-20,0			
- Overheads: Marketing	0,0			
- Overheads: Indirect Sales	0,0			
- Overheads: HR Develop	-3,0			
- Overheads: Severance	0,0			
- Overheads: Other (O	-			
EBITDA				
- Depreciation Prop.				
- Depreciation Equipment				
- Depreciation Other (Cap. Dev. C...				
EBIT = Operating Profit				
- Interest (5%)				
Earning before Tax				
- Tax (30%): in case EBT negative: no tax, if positive: check row 26				
Annual Result (Net Income/Loss)				
- Dividends (20%): only if Annual Result is positive				
Change in equity				

Cash Flow Statement				
	Y0	Y1	Y2	Y3
Cash at the beginning of the year (I)	65,0	67,0	0,0	
+ Revenues	45,0			
- Cost of Sales	-12,5			
- Overheads: Personnel (Salary Teams and Manager)	-20,0			
- Overheads: Marketing	0,0			
- Overheads: Indirect Sales Cost	0,0			
- Overheads: HR Development Costs	-3,0			
- Overheads: Severance	0,0			
- Overheads: Other	-5,0			
- Tax	0,0			
Total Cash Flow from Operations (II)	4,5			
- Investments in Property	0,0			
- Investments in Equipment	0,0			
- Investments in Cap. Dev. Costs	0,0			
+ Disposal of Assets	0,0			
Total Cash Flow from Investments (III)	0,0			
+/- Change in Credit	0,0			
- Interest	-2,5			
- Dividends	0,0			
Total Cash Flow from Financing (IV)	-2,5			
Cash at the end of the year*	67,0			



04

Evaluación y Control

Revisa el éxito de tu estrategia, tus operaciones y las decisiones tomadas sobre eventos inesperados. Evalúa, en comparación con la competencia, el desarrollo de:

- tus resultados financieros mediante la elaboración de tus informes anuales
- tus KPIs en comparación con tus competidores
- tu reputación y posición en el mercado

¡Gracias!

