



## EL VENEDOR DE HOT DOGS

Deien que John feia els millors gossos calents de la comarca. Tenia el seu carret col·locat estratègicament en un encreuament, ben senyalitzat, amb rètols que convidaven a acostar-se. La qualitat del seu producte, l'afecte i respecte amb el qual els confeccionava i la seva amabilitat feien la resta. Comprava les seves matèries primeres a proveïdors de qualitat i confiança sense dubtar a pagar per això un preu raonable ja que sabia que podia vendre els seus "hot dogs" una mica més cars que els de menor qualitat.

La veritat és que cada dia venia més "gossos", comprava més matèries primeres i ja estava pensant a comprar-se una furgoneta d'acte-venda molt més còmoda i pràctica.

D'altra banda, era un home molt especial. No li agradava la televisió, ni la ràdio, ni llegia la premsa. Pensava que tot el que es deia per aquests mitjans era tendencios, enganyós i poc útil per a ell. Es concentrava en la seva família i en el seu treball. Amb esforç havia aconseguit que el seu fill accedís a estudis universitaris en una Universitat prestigiosa amb bastant aprofitament per part d'aquest.

Al cap d'uns anys, en una visita del seu fill, aquest, sorprès pel desconeixement del seu pare de les realitats socials i polítiques li va explicar la realitat:

"Però papà, no saps que la situació econòmica és gravíssima?, els bancs ja no donen crèdit, moltes empreses estan fent fallida, la taxa d'atur ha augmentat de manera horrible, el nombre de famílies en pobresa s'ha incrementat en un 20%, hi ha una guerra comercial brutal entre la Xina i el món occidental, Rússia intenta influir en l'ombra a tot el món, el mercat immobiliari d'enfonsa, i tots els experts vaticinen una recuperació lenta i dolorosa"

Per a John això va ser una revelació impactant. No tenia ni idea de la gravetat de la situació, però el seu fill havia estudiat i estava molt ben informat. Tenia, òbviament, raó. Havia de començar a ser més prudent en les seves compres de matèries primeres, oblidar-se d'invertir en la furgoneta i rebajar el preu dels seus "hot dogs" (si havia de posar menys quantitat de mostassa o fer-los més petits, els seus clients ho entendrien donada la situació).

Així ho va fer. Òbviament, va començar a vendre menys "gossos", perdre lentament alguns clients habituals, comprar menys matèries primeres amb l'augment del preu de compra corresponent i, en conseqüència, guanyar menys diners que abans de la "revelació".

Clar, el seu fill tenia raó, les coses estaven fatal.

La moralitat d'aquest petit conte és òbvia. Si pensem que les coses van malament, aniran malament. Quantes prediccions acte complertes eviten el desenvolupament empresarial? Moltes vegades ens llancem inconscientment a creixements impossibles en èpoques de bonança i, en unes altres, ens tanquem en nosaltres mateixos en èpoques de recessió i crisi sense adonar-nos que només nosaltres som amos del nostre propi destí.

A **CEDEC** no pretenem "espantar" a ningú amb l'amenaça que les coses poden anar pitjor, ni il·lusionar de manera inconscient sobre un futur que encara no ha arribat. Només pretenem ser realistes davant el potencial de cadascuna de les empreses i aprofitar-lo al màxim perquè l'empresari aconsegueixi tenir l'empresa que sempre ha desitjat.

No deixis de contactar i comptar amb nosaltres. Consulti'ns a [questions@cedec.cat](mailto:questions@cedec.cat)

## EL VENDEDOR DE HOT DOGS

Decían que John hacía los mejores perritos calientes de la comarca. Tenía su carrito colocado estratégicamente en un cruce, bien señalizado, con letreros que invitaban a acercarse. La calidad de su producto, el cariño y respeto con el que los confeccionaba y su amabilidad hacían el resto. Compraba sus materias primas a proveedores de calidad y confianza sin dudar en pagar por ello un precio razonable ya que sabía que podía vender sus "hot dogs" un poco más caros que los de menor calidad.

La verdad es que cada día vendía más "perritos", compraba más materias primas y ya estaba pensando en comprarse una furgoneta de auto-venta mucho más cómoda y práctica.

Por otro lado, era un hombre muy especial. No le gustaba la televisión, ni la radio, ni leía la prensa. Pensaba que todo lo que se decía por estos medios era tendencioso, engañoso y poco útil para él. Se concentraba en su familia y en su trabajo. Con esfuerzo había conseguido que su hijo accediera a estudios universitarios en una Universidad prestigiosa con bastante aprovechamiento por parte de éste.

Al cabo de unos años, en una visita de su hijo, éste, asombrado por el desconocimiento de su padre de las realidades sociales y políticas le explicó la realidad:

"Pero papá, ¿no sabes que la situación económica es gravísima?, los bancos ya no dan crédito, muchas empresas están quebrando, la tasa de paro ha aumentado de manera horrible, el número de familias en pobreza se ha incrementado en un 20%, hay una guerra comercial brutal entre China y el mundo occidental, Rusia intenta influir en la sombra en todo el mundo, el mercado inmobiliario de hunde, y todos los expertos vaticinan una recuperación lenta y dolorosa"

Para John esto fue una revelación impactante. No tenía ni idea de la gravedad de la situación, pero su hijo había estudiado y estaba muy bien informado. Tenía, obviamente, razón. Debía empezar a ser más prudente en sus compras de materias primas, olvidarse de invertir en la furgoneta y rebajar el precio de sus "hot dogs" (si tenía que poner menos cantidad de mostaza o hacerlos más pequeños, sus clientes lo entenderían dada la situación).

Así lo hizo. Obviamente, empezó a vender menos "perritos", perder lentamente algunos clientes habituales, comprar menos materias primas con el aumento del precio de compra correspondiente y, en consecuencia, ganar menos dinero que antes de la "revelación".

Claro, su hijo tenía razón, las cosas estaban fatal.

La moraleja de este pequeño cuento es obvia. Si pensamos que las cosas van mal, irán mal. ¿Cuántas predicciones auto cumplidas evitan el desarrollo empresarial? Muchas veces nos lanzamos inconscientemente a crecimientos imposibles en épocas de bonanza y, en otras, nos encerramos en nosotros mismos en épocas de recesión y crisis sin darnos cuenta de que solo nosotros somos dueños de nuestro propio destino.

En **CEDEC** no pretendemos "asustar" a nadie con la amenaza de que las cosas pueden ir peor, ni ilusionar de manera inconsciente sobre un futuro que todavía no ha llegado. Solo pretendemos ser realistas ante el potencial de cada una de las empresas y aprovecharlo al máximo para que el empresario consiga tener la empresa que siempre ha deseado.

No dejes de contactar y contar con nosotros. Consúltanos a [preguntas@cedec.es](mailto:preguntas@cedec.es)

## Segueixi'ns a les Xarxes Socials Síguenos en las Redes Sociales

Mantingui's al dia de totes les novetats de CEDEC. Podrà conèixer les nostres últimes notícies i accedir a continguts d'actualitat rellevants per la seva empresa.

**BLOG**