

Fecha: Jueves 10 de Mayo 2022

Hora: 9:00h

Duración: 1:00 h

## WEBINAR:

# Marca tu estrategia empresarial: Consolida y haz crecer tu empresa



**CEA**  
Confederación de  
Empresarios de Andalucía

Fomento de la Cultura Emprendedora

Financiado por:



**Junta de Andalucía**  
Consejería de Transformación Económica,  
Industria, Conocimiento y Universidades



VS



**NETFLIX**

VS



# ¿Qué es la estrategia?

La estrategia define el marco en el que se toman las decisiones diarias y operativas, e incluye todas las decisiones.

Desde inversiones de capital, hasta la elección del jabón que se usará para limpiar el suelo.

## La estrategia da respuesta a las grandes cuestiones:

- ¿Qué valor aporta la empresa a sus clientes?
- ¿Qué necesita la organización para ser buena en lo que hace?
- ¿Por qué somos mejores que nuestra competencia?
- ¿Qué ingresos / ganancias va a recibir la empresa?



¿Qué es tener éxito?

Lograr los objetivos

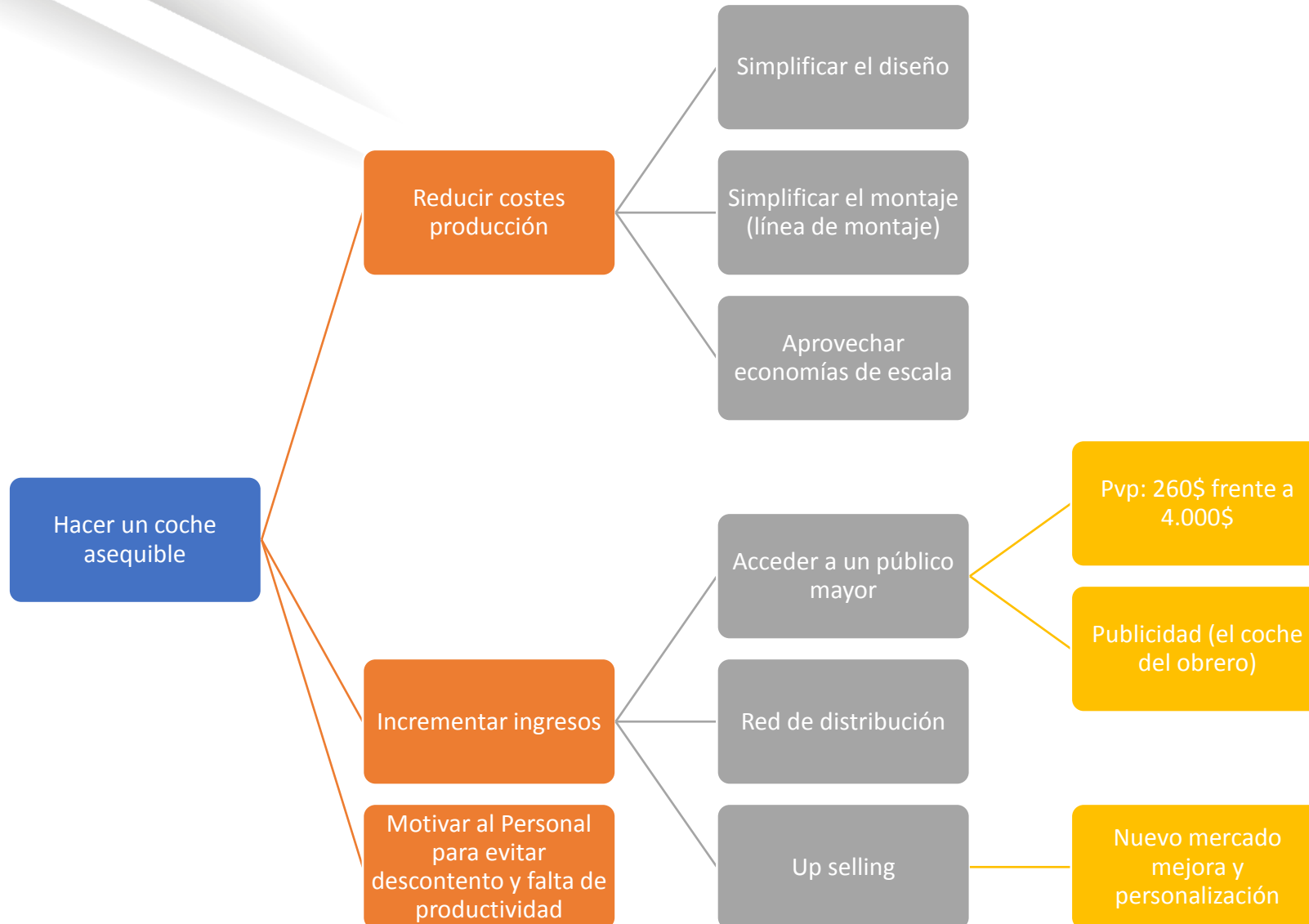
¿Se puede tener éxito sin objetivos?

No

**Leyes de Parkinson (Cyril Northcote Parkinson, 1957):**

1. “El trabajo se expande hasta llenar el tiempo de que se dispone para su realización”.
2. “Los gastos aumentan hasta cubrir todos los ingresos”.
3. “El tiempo dedicado a cualquier tema de la agenda es inversamente proporcional a su importancia”.

## Ford Motor Company



## ¿Cuántos objetivos tiene una empresa?





# Objetivos Estratégicos

Definen el rumbo de la empresa.  
Son generales y a largo plazo

Ejemplos:

- ✓ Ser la empresa líder en el mercado.
- ✓ Ser el mejor proveedor de pladur.
- ✓ Ser una empresa reconocida por los consumidores.

# Objetivos Tácticos

Desarrollan los estratégicos en el medio plazo concretándolos por área o departamento

Ejemplos:

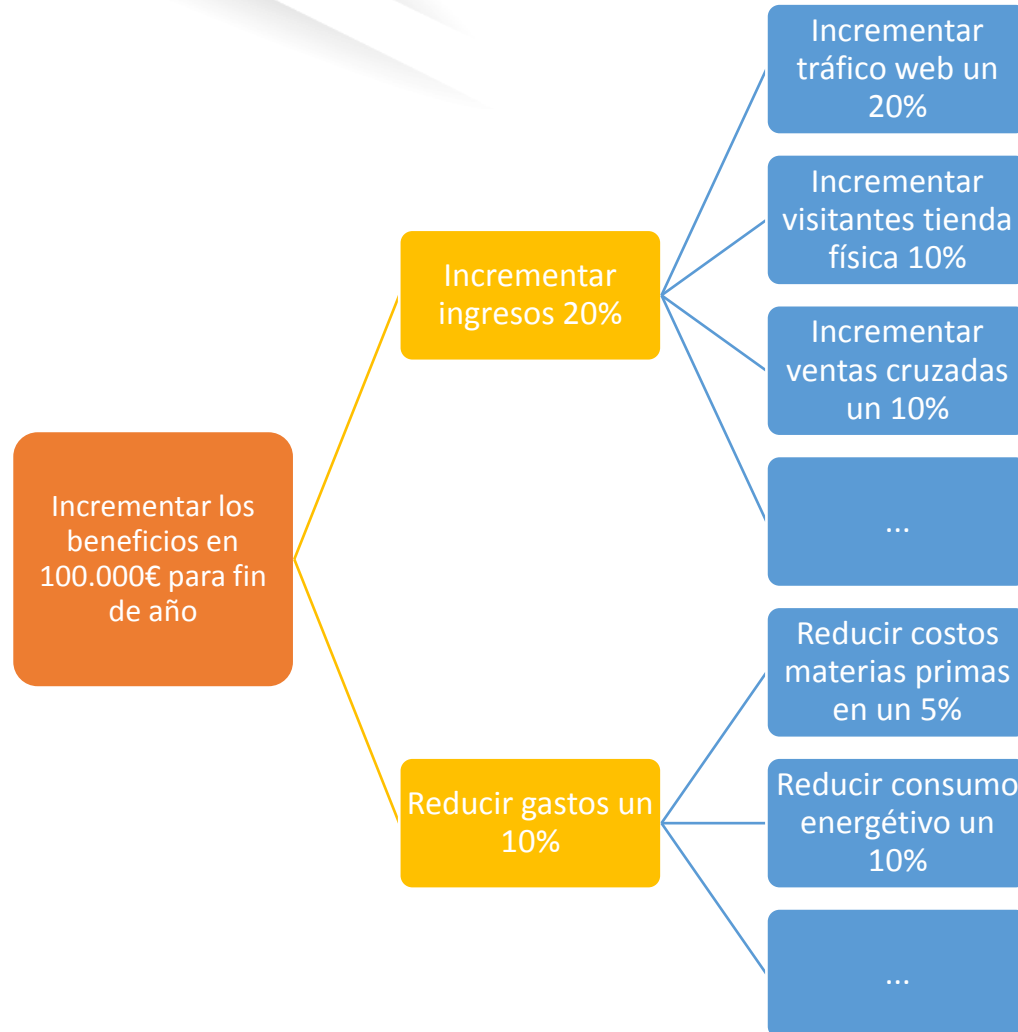
- ✓ Aumentar la participación en el mercado en un 25%.
- ✓ Elevar la productividad en un 15%.
- ✓ Reducir el ausentismo laboral en un 10%.

# Objetivos Operativos

Desarrollan los objetivos tácticos en el c/p y hacen referencia a actividades concretas

Ejemplos:

- ✓ Reducir el desecho en el corte de las telas para la confección de pantalones en un 30%.
- ✓ Reducir el tiempo de fabricación en 20 minutos.
- ✓ Cumplir con los plazos de ejecución acordados con clientes.
- ✓ Incrementar las ventas de mantenimientos mensuales en 10.000€ en un plazo de 6 meses.



# Pero... ¿cómo se lleva esto a la práctica?

## La red de objetivos

# 5 reglas prácticas para crear una red de objetivos

## **Todo objetivo debe:**

- ✓ Ayudar a conseguir los de rango inmediatamente superior.
- ✓ Ser compatible con el resto de objetivos de su nivel o niveles superiores.
- ✓ Ser alcanzable con los recursos a disposición de la empresa.
- ✓ Ser alcanzable con las limitaciones externas a las que esté sujeta la empresa.
- ✓ Ser coherente con el modelo de negocio, en especial con los elementos diferenciadores de la empresa respecto de su competencia.

## 3 objetivos que NUNCA deben faltar

### 1.- Posicionamiento:

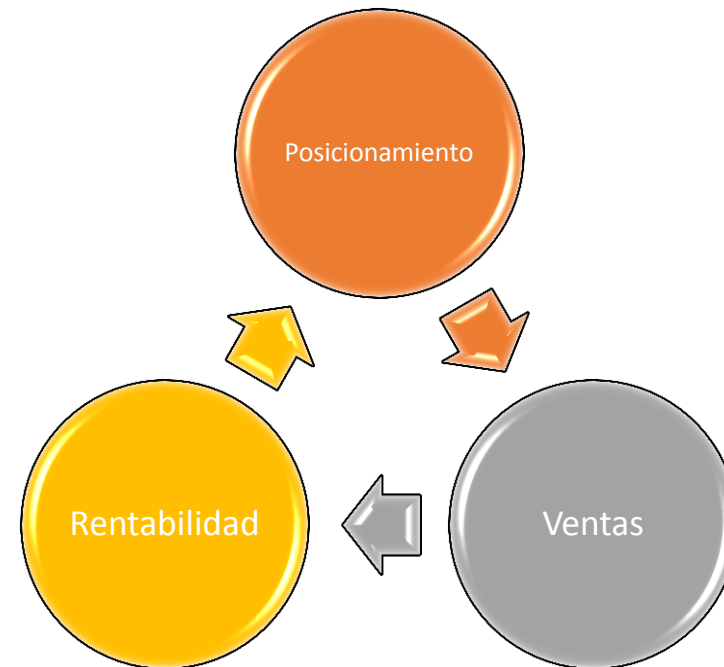
¿Cómo queremos que nos vean?

### 2.- Ventas:

¿Cuanto queremos vender?

### 3.- Rentabilidad:

¿Cuanto queremos ganar?



# Estrategia

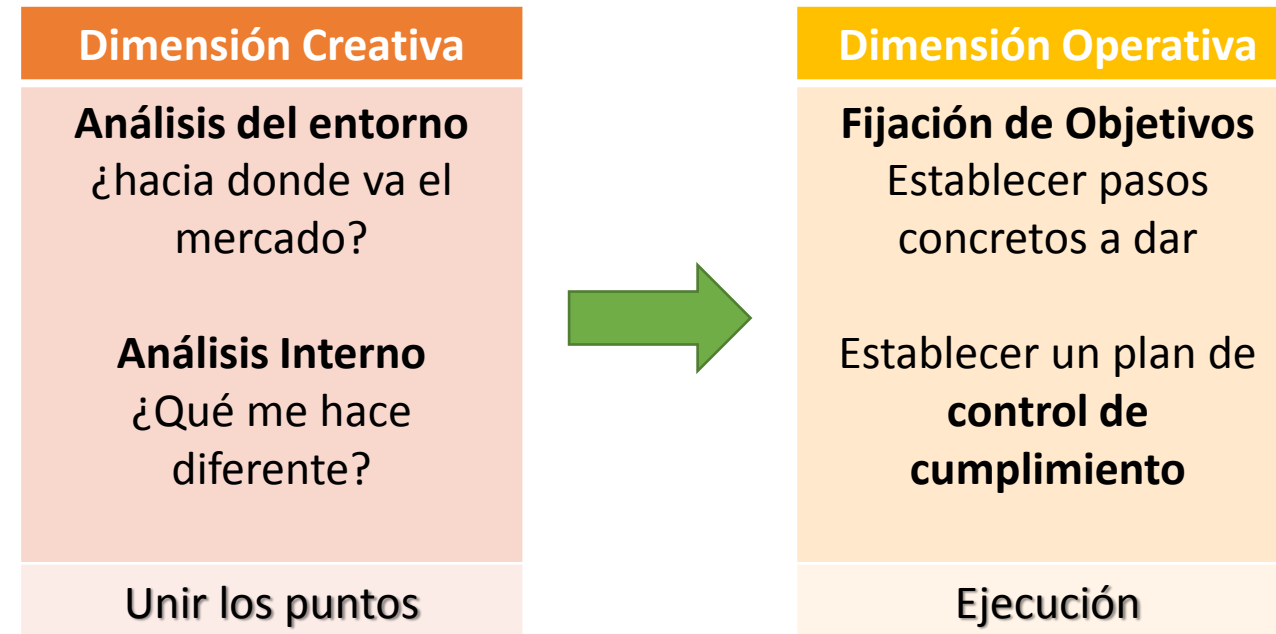
Qué



Cómo

Elección de los pasos o acciones a realizar para alcanzar los objetivos

# Dimensiones Estratégicas





# La estrategia en la práctica

No existe una única  
estrategia óptima

No se puede copiar  
sin más una  
estrategia ya  
existente

Toda estrategia es  
ella misma y sus  
circunstancias

# ¿Qué debemos tener en cuenta para formular una estrategia?

Factor	Elementos que lo integran
<b>Recursos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ¿Qué elementos debemos utilizar para poder alcanzar los objetivos y metas establecidos? (financieros, legales, productivos, proveedores, prescriptores...)</li> <li>✓ ¿Están disponibles?, y si no lo están, ¿podemos conseguirlos?</li> <li>✓ ¿Cómo podemos controlarlos?</li> </ul>
<b>Acciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ¿Qué pasos debemos dar para alcanzar los objetivos?</li> <li>✓ ¿Cuál es la secuencia de esos pasos?</li> <li>✓ ¿Cuál es la relación que deberá existir entre ellos?</li> <li>✓ ¿Cuál es el orden de prioridades?</li> </ul>
<b>Personas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ¿Qué acciones debe ejecutar cada persona?</li> <li>✓ ¿Qué características deben poseer esas personas?</li> <li>✓ ¿Están disponibles esas personas?, y, si no lo están, ¿podemos contratarlas?</li> </ul>
<b>Controles</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ¿Qué mecanismos y sistemas deberemos establecer para verificar y medir el cumplimiento de las acciones, pasos, progresos, etc.?</li> </ul>
<b>Resultados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ¿Qué resultados reales y concretos se pretenden lograr?</li> <li>✓ ¿Cómo van a ser cuantificados?</li> <li>✓ ¿Se han definido con suficiente especificidad?</li> <li>✓ Esos resultados, en conjunto, ¿aseguran el logro de los objetivos y metas globales de la empresa?</li> </ul>

## ¿Qué ocurre cuando no existe planificación?

### CONSECUENCIAS

Falta de control sobre lo que ocurre en la empresa

Se producen excesivas situaciones imprevistas

Inexistencia de una “medida” clara para controlar el verdadero éxito o fracaso de la gestión

Falta de una guía de acción clara y precisa

Peligrosa visión a corto plazo

Falta de criterios para decidir inversiones y gastos a realizar



### PÉRDIDAS PARA LA EMPRESA

#### Dinero

Se reducen las capacidades económicas y financieras de la empresa

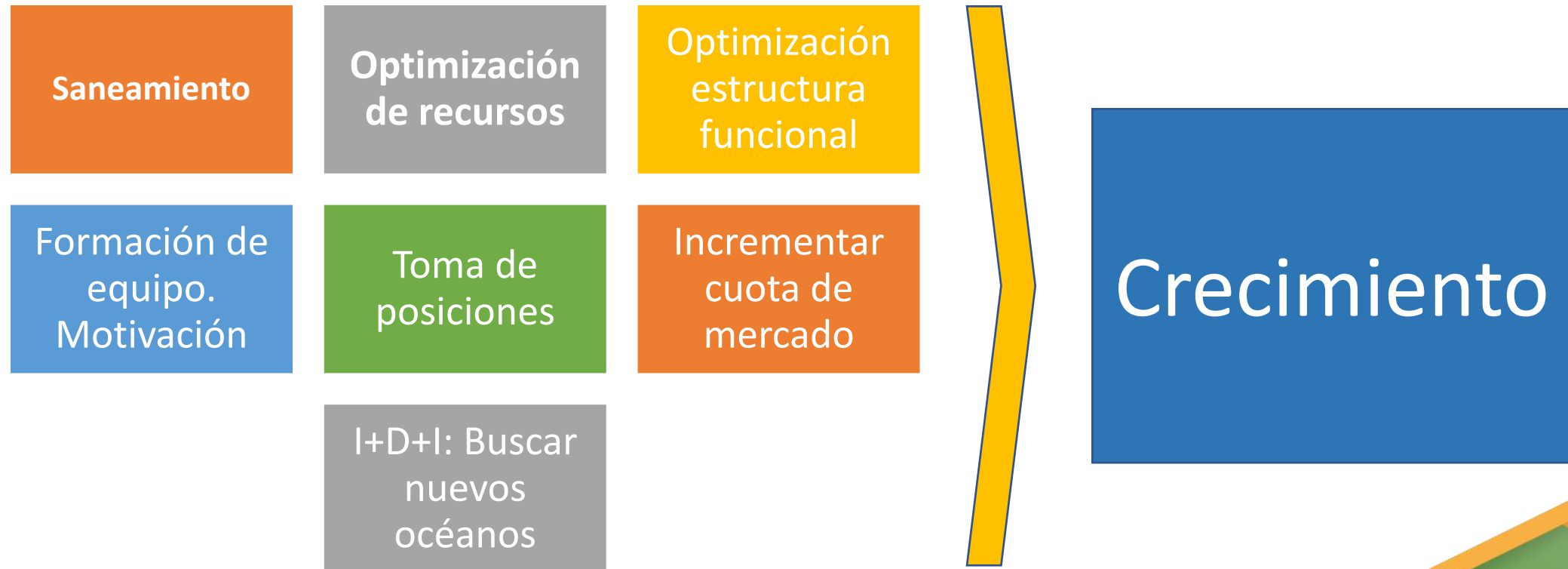
#### Tiempo

Se reduce el tiempo disponible para pensar y planificar el futuro

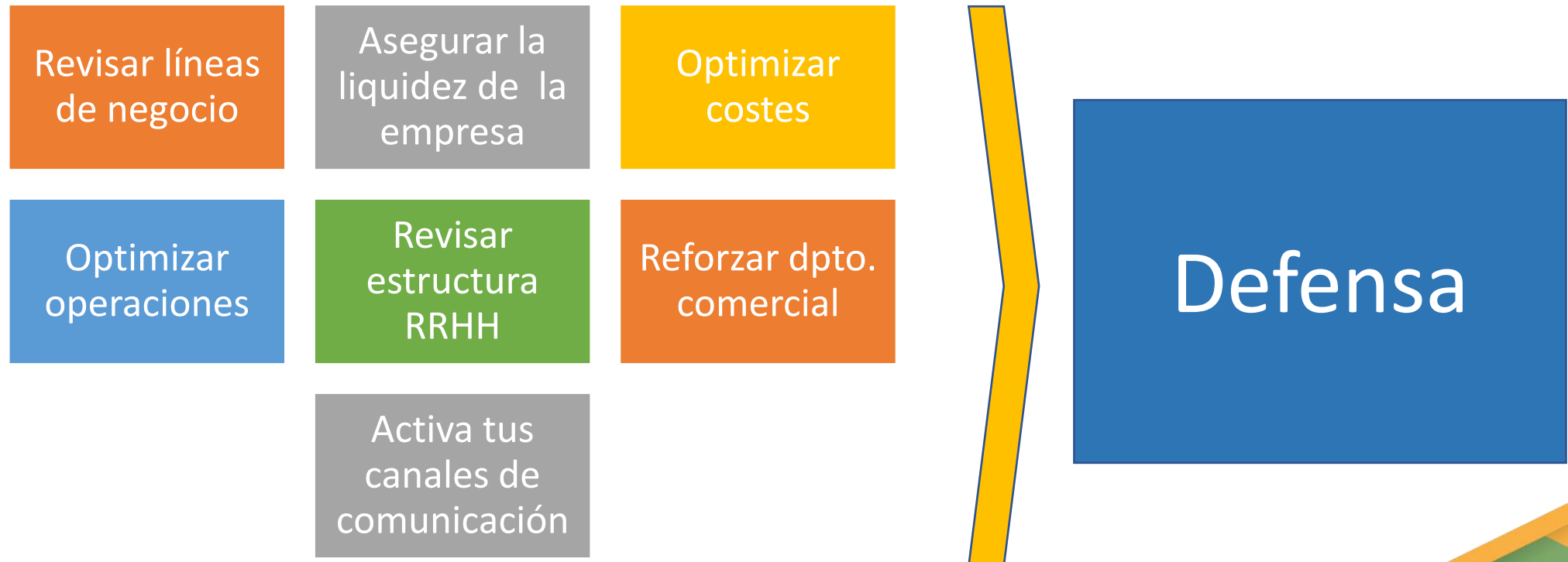
#### Oportunidades

Se reduce el potencial de crecimiento y desarrollo de la empresa

## Estrategias para tiempos de estabilidad



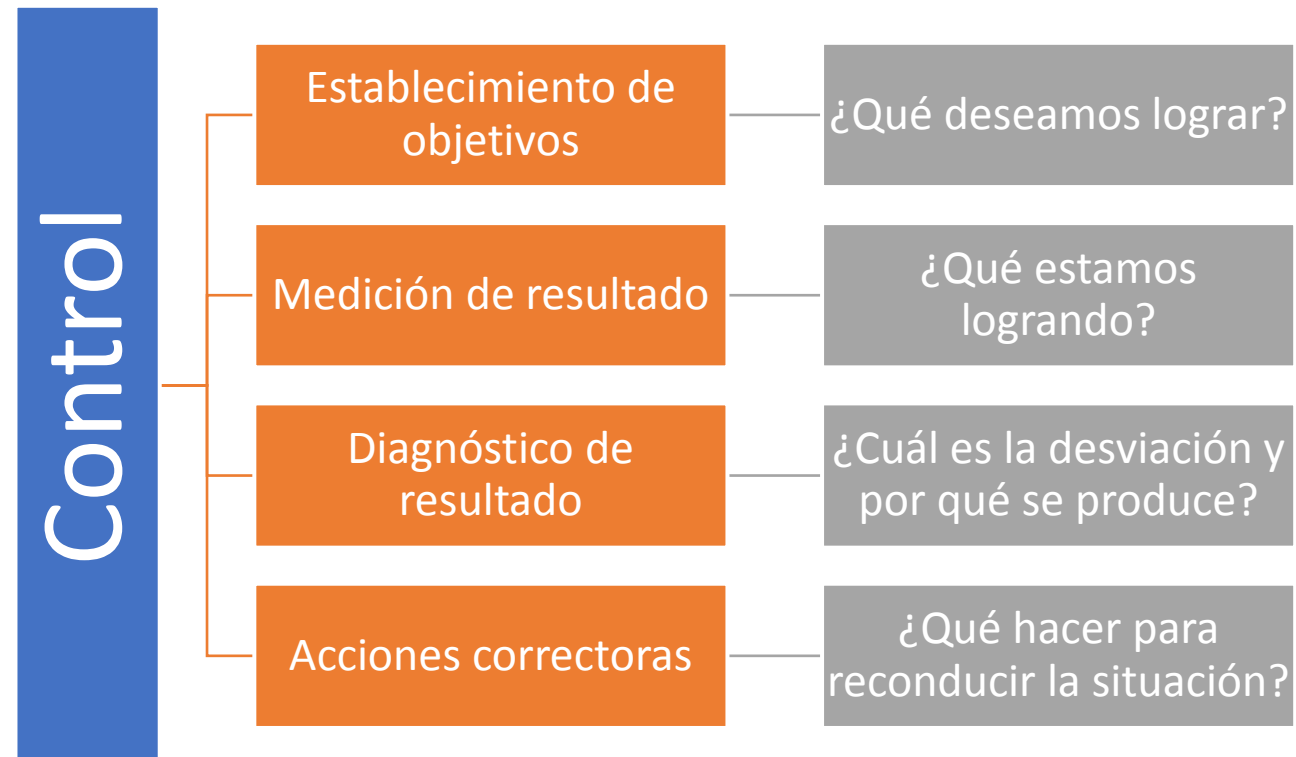
## Estrategias para tiempos de crisis



## El proceso estratégico en su conjunto



# La estructura de control



“La estrategia sin táctica es el camino más lento hacia la victoria. Las tácticas sin estrategia son el ruido antes de la derrota”  
(Sun Tzu)



Información y Consultas en  
[masempresas.cea.es](http://masempresas.cea.es)



[masempresas.cea.es](http://masempresas.cea.es)  
#masempresas



/CEA.es



@CEA.es\_



/CEA.es



Gracias



Financiado por:



Ignacio Gómez  
671 032 478  
[ignaciogomez@kongconsulting.es](mailto:ignaciogomez@kongconsulting.es)

