



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

¿Cómo alinear mi estrategia de negocio con la operación?

@camaraaburrasur





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Cómo alinear mi estrategia de negocio con la operación

Fortalece las acciones que alinean a los equipos de trabajo con la estrategia





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Soy Margarita Gutiérrez:



Asesora, consultora, empresaria, tallerista, conferencista, entrenadora y experta en procesos de transformación y mejoramiento.

Tengo más de 24 años de experiencia laboral en empresas de Manufactura, alimentos y servicios. Soy Ingeniera de Productividad, Executive MBA, tecnóloga de alimentos, con Especialización en Gerencia y certificación internacional en coaching en talento humano, liderazgo, equipos de alto desempeño, PNL, entre otros.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Objetivo:

Fortalecer las acciones que alinean a los equipos de trabajo en las empresas con la estrategia.

Problemática Actual



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Desalineación entre la estrategia de negocio y la operación diaria



Ineficiencia Operativa: Las operaciones diarias no están sincronizadas con los objetivos estratégicos de la empresa,

Pérdida de Competitividad: La falta de alineación puede llevar a una incapacidad para adaptarse a cambios

Desmotivación del Personal: Los empleados pueden sentirse desmotivados si no entienden cómo su trabajo contribuye a los objetivos generales de la empresa, lo que puede afectar la moral y el rendimiento.

Problemas de Comunicación: La falta de claridad en cómo las estrategias se traducen en acciones operativas puede causar confusión y falta de cohesión entre diferentes departamentos y equipos.

Desviación de Metas: La empresa puede desviar recursos y esfuerzos hacia actividades que no aportan valor real a los objetivos estratégicos, afectando el rendimiento general.

Problemática Actual

Desalineación entre la estrategia de negocio y la operación diaria

ESTADÍSTICAS



Colombia: El DANE_ 50% de las nuevas empresas en Colombia no sobreviven más de dos años por no tener clara la estrategia y 70% de las PYMEs en Colombia enfrentan dificultades para ejecutar sus estrategias



A nivel mundial: Estudio de Harvard: 70% de las estrategias fallan en su implementación

LATAM: 65% de los líderes empresariales en Latinoamérica enfrentan desafíos en la implementación de sus estrategias y el logro de resultados

Problemática Actual

Desalineación entre la estrategia de negocio y la operación diaria

ESTADÍSTICAS



Medellín: 70% de las empresas en Medellín reportan problemas significativos en la implementación de sus estrategias



Medellín: El 60% de las empresas en Medellín consideran que la falta de alineación entre sus estrategias empresariales y la ejecución operativa es uno de los principales obstáculos para su crecimiento sostenible

Problemática Actual

Desalineación entre la estrategia de negocio y la operación diaria



**NO CONTAR CON
UNA ESTRATEGICA**

Según un estudio de la Universidad de los Andes, **el 60% de las PyMEs en Colombia** no tienen una estrategia formalmente definida.



Falta de dirección y enfoque

NO CONTAR CON UNA ESTRATEGICA



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



¿Cuál es el problema?



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



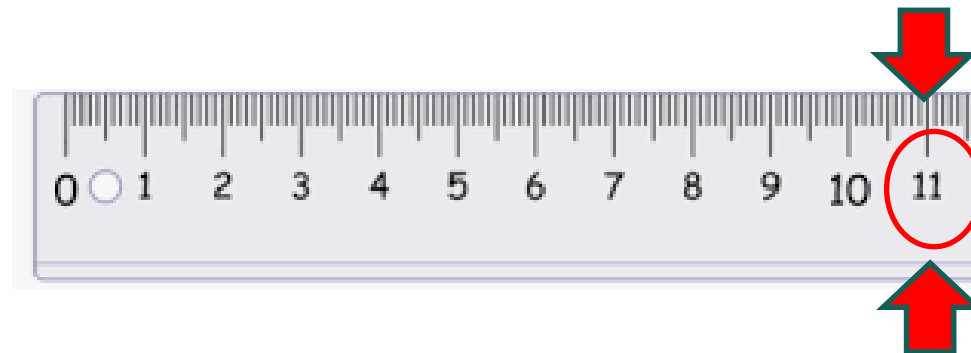
Conclusión

La desalineación entre estrategia y operaciones es una amenaza directa para el éxito empresarial. La urgencia de integrar estrategia con operación es inminente para evitar el fracaso y lograr el verdadero potencial de la empresa.





De 1 a 10: Que tan importante es alinear la estrategia de la empresa con la operación para lograr resultados tangibles?





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Dinámica:

Reflexiona sobre las siguientes preguntas y comparte tus ideas con la persona que esta a tu lado.

1. ¿Tu empresa cuenta con una estrategia clara y definida o solo la tienes en mente?”
2. Si ya tienes una estrategia definida, ¿cuál es el mayor desafío que enfrentas al implementarla en la operación diaria de tu negocio y cómo impacta esto en los resultados de la empresa?”
3. Si aún no tienes una estrategia definida, ¿cuáles son las principales razones o barreras que te han impedido desarrollarla?”

¿Qué es estrategia?

Es un plan de acción que dirige (Ruta) el crecimiento de la empresa, aprovechando sus fortalezas y oportunidades mientras enfrenta debilidades y amenazas, para lograr objetivos específicos y diferenciarse en el mercado.



Plan



Conjunto de acciones y decisiones diseñadas para alcanzar objetivos específicos dentro de un plazo determinado



Define qué hacer, cómo hacerlo y cuándo hacerlo para lograr resultados deseados



Plan estratégico

Es el proceso de definir metas a largo plazo y desarrollar acciones para alcanzarlas, asegurando crecimiento y competitividad sostenibles.



Plan estratégico



Paradigma del Plan estratégico



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Falta de adaptabilidad y flexibilidad en un entorno empresarial en constante cambio.



Teoría de la Planificación Estratégica Tradicional

Autores: Ansoff (1965), Michael Porter, Henry Mintzberg.

Estrategia Emergente

Autor: Henry Mintzberg.

Estrategia Adaptativa:

Autores: diversos autores en estudios sobre flexibilidad y adaptación.

Gestión Estratégica Dinámica

Autores: David Teece.



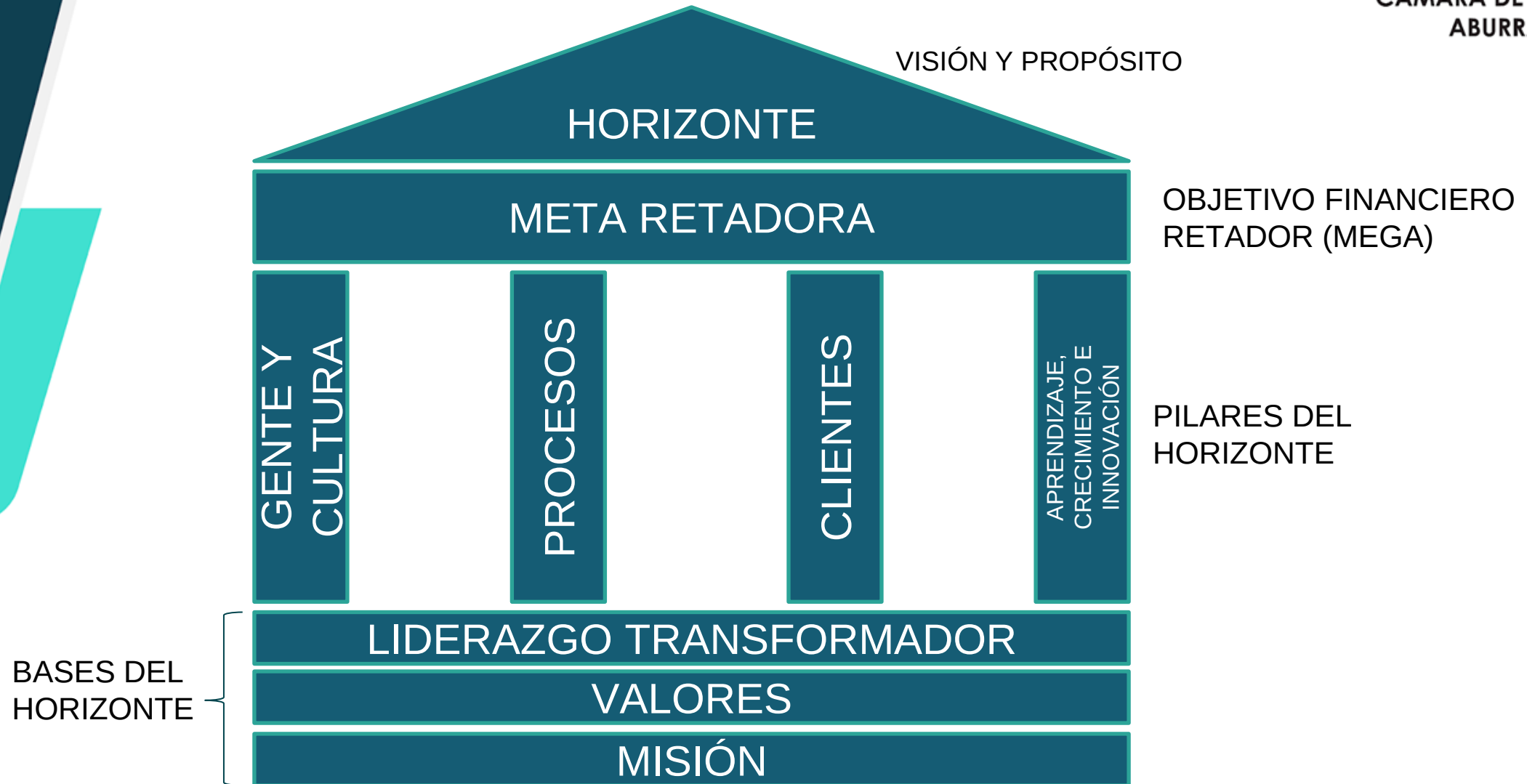
Nombres Alternativos para el Plan Estratégico:

- Plan de Acción Estratégica
- Gestión Estratégica
- Ruta Estratégica
- Plan de Desarrollo Estratégico



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Partenón estratégico



AUTOR: MARGARITA GUTIÉRREZ

¿CÓMO CONVERTIR EL HORIZONTE EN REALIDAD?

DEFINE

VISIÓN, –PROPÓSITO –
MISIÓN -VALORES





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

¿Por qué definir el propósito empresarial? ¿No es suficiente con la visión?



¿Por qué definir propósito empresarial? No es suficiente con la visión?



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

- El propósito empresarial es la razón fundamental por la cual una empresa existe más allá de ganar dinero. Responde a la pregunta: “¿Por qué hacemos lo que hacemos? y/o ¿Para qué hacemos lo que hacemos?”

Se centra en el **impacto positivo** que la empresa quiere tener en la sociedad, en el mundo o en sus clientes

Ejemplo: Una empresa que produce energía renovable podría tener un propósito de “combatir el cambio climático y promover un futuro sostenible”

El propósito motiva, conecta y genera diferenciación.



Tienes claro tu.....¿Para qué hacemos lo que hacemos en mi empresa?

- La visión es una declaración sobre lo que la empresa aspira a lograr en el futuro.

Responde a la pregunta: “¿Qué queremos llegar a ser? – ¿A donde queremos llegar?”

Ejemplo: La misma empresa de energía renovable podría tener una visión de “Convertirse en el líder mundial en soluciones energéticas limpias para 2030”

Preguntas que puedo hacerme para definir:



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



Visión

1. ¿Dónde queremos estar en el futuro?
2. ¿Cómo imaginamos el éxito para nuestra empresa dentro de 2 ó 3 años?
3. ¿Qué impacto queremos tener en el mercado, en nuestra industria o en la sociedad?

Propósito

1. ¿Cuál es la razón fundamental de nuestra existencia?
2. ¿Qué problemas estamos tratando de resolver o qué necesidades estamos satisfaciendo?
3. ¿Qué nos apasiona y qué queremos lograr más allá de los beneficios económicos?

Misión

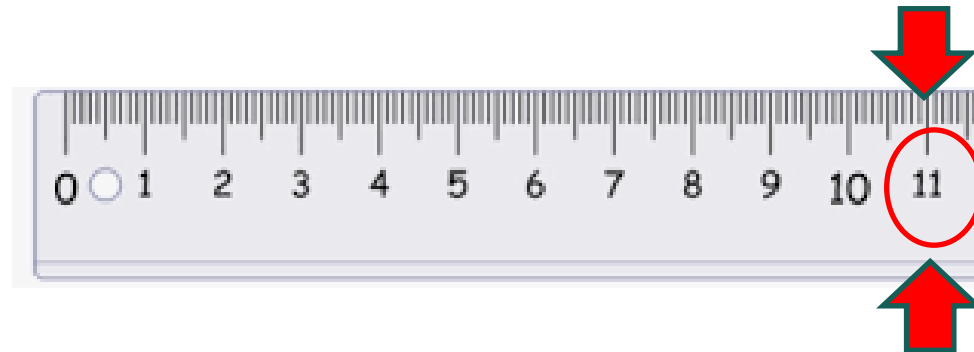
1. ¿Qué hacemos exactamente y cómo lo hacemos?
2. ¿Quiénes son nuestros clientes y cómo los servimos?
3. ¿Cuál es nuestro enfoque o estrategia principal para cumplir con nuestro propósito?

Valores

1. ¿Qué principios guían nuestras decisiones y comportamientos?
2. ¿Cómo queremos que nos perciban nuestros empleados, clientes y socios?
3. ¿Qué tipo de cultura y ambiente de trabajo queremos fomentar?



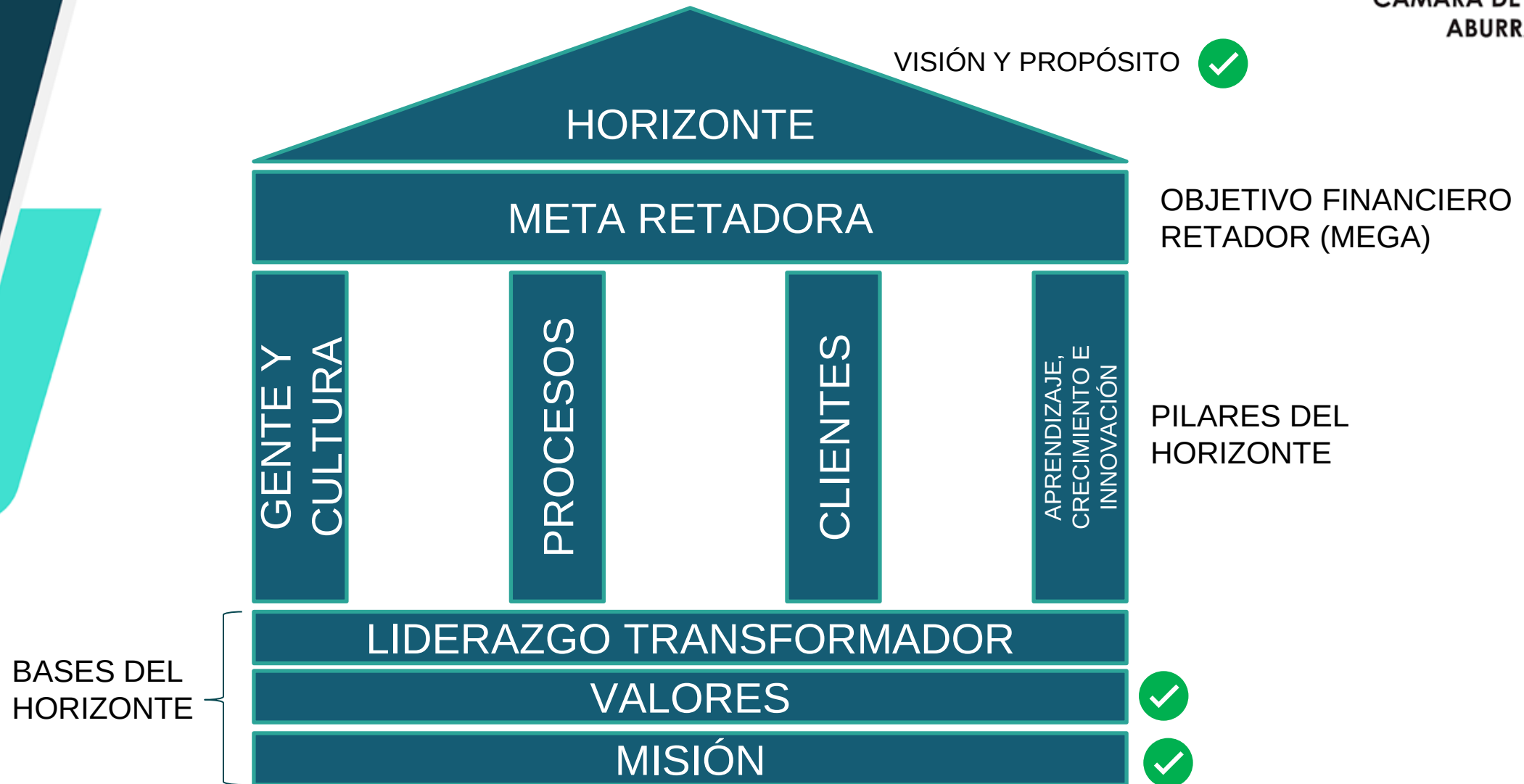
De 1 a 10: Que tan importante son los valores?





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Partenón estratégico



AUTOR: MARGARITA GUTIÉRREZ

¿CÓMO CONVERTIR EL HORIZONTE EN REALIDAD?



<https://www.youtube.com/watch?v=mEmncw59eqQ>

LIDERAZGO

El líder es el **arquitecto** de la Estrategia



LIDERAZGO TRANSFORMADOR

El líder es el **arquitecto** de la Estrategia

10 características básicas

1. Pensamiento Estratégico
2. Pensamiento Creativo e innovador
3. Pensamiento analítico
4. Adaptabilidad y flexibilidad
5. Empatía
6. Capacidad de Comunicación
7. Desarrollo de Talento
8. Inteligencia Emocional
9. Enfoque en Resultados
10. Ética y Transparencia



Modelo de liderazgo
(características,
comportamiento, las
habilidades y las actitudes)



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

LIDERAZGO TRANSFORMADOR



- ESTRATEGIA
- DESARROLLO DE LAS PERSONAS
- OPERACIÓN



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

LIDERAZGO TRANSFORMADOR

CONSTRUYE Y DEFINE LA
ESTRATEGIA EN EQUIPO Y
POR PROCESOS

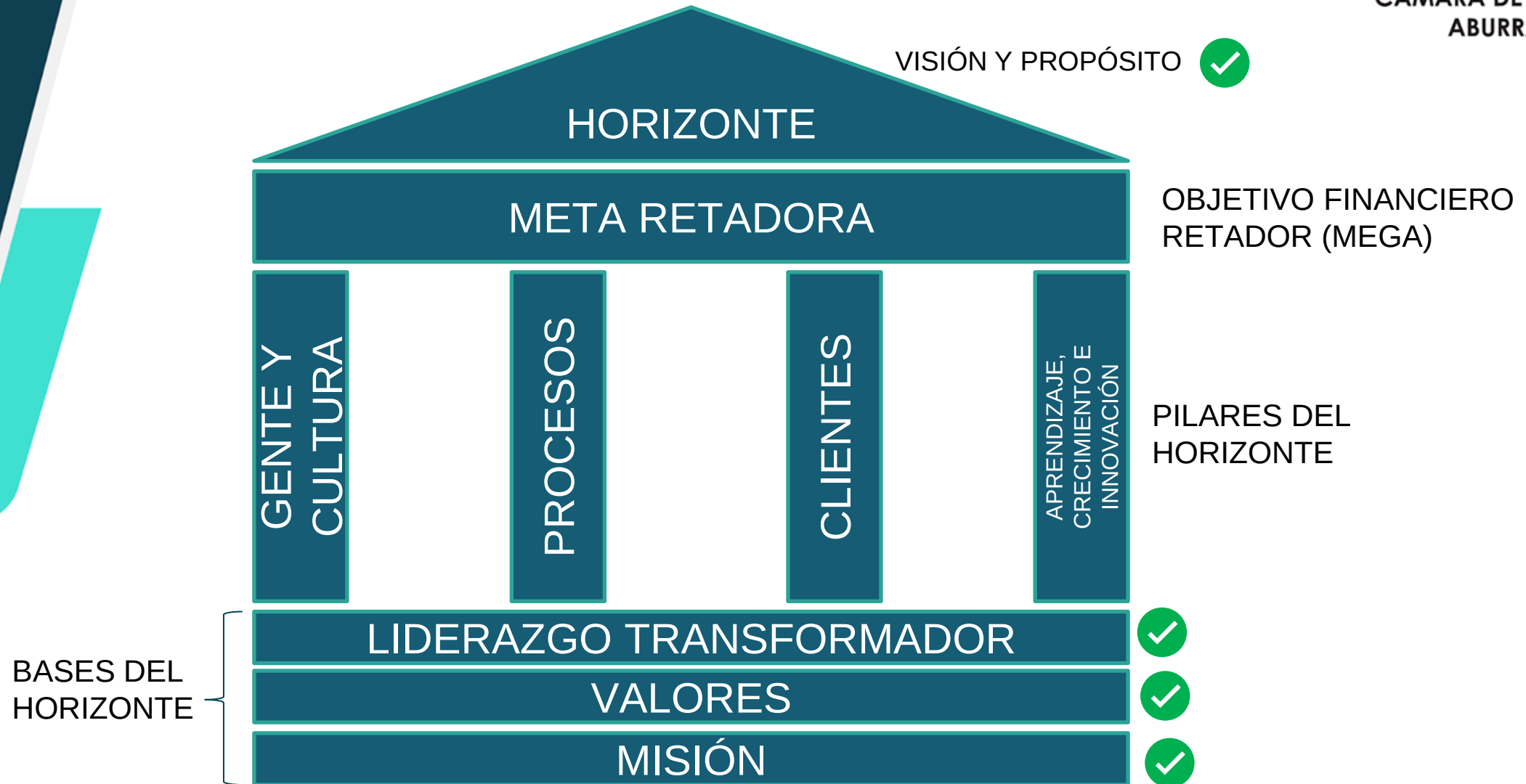


El líder es el **arquitecto**.....Y los colaboradores son los hacedores.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Partenón estratégico



AUTOR: MARGARITA GUTIÉRREZ

¿Próximos Pasos?

ANÁLISIS DEL ENTORNO



OBJETIVOS ESTRATÉGICOS



¿Próximos Pasos?

ANÁLISIS DEL ENTORNO

- DOFA: Debilidades, Oportunidades de mejora, Fortalezas y amenazas
- PESTEL: Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico, Legal.
- Análisis de la Cadena de Valor: Examina cada etapa del proceso productivo
- Análisis de Benchmarking: Compara prácticas, resultados, DOFA de competidores





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

¿Próximos Pasos?

Definir los objetivos estratégicos:

1. Financiero
2. Gente y Cultura
3. Procesos
4. Clientes
5. Aprendizaje, crecimiento e innovación



S M A R T



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

¿Próximos Pasos?

S M A R T

S (Specific - Específico): El objetivo debe ser claro y concreto. Debe responder a preguntas como: ¿Qué quiero lograr?

M (Measurable - Medible): Cuantificable. Esto puede implicar números, porcentajes ó indices

A (Achievable - Alcanzable): El objetivo debe ser realista Y Retador,

R (Relevant - Relevante): El objetivo debe ser importante y estar alineado con la visión y propósito a largo plazo

T (Time-bound - Temporal): Debe tener un plazo específico para su consecución.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Plan estratégico

Ejemplo: Empresa: VitaEcoNatur (productos saludables).



COMPETITIVIDAD

MEGA

Es la gran META
El gran logro....el Logro Mayor
Totalmente Retadora y Arriesda
Te proyecta al futuro de forma grande y realista.



Me permite saber hasta donde
he llegado y hasta donde puedo
llegar.



Sugerencias

Lléva la información a un cuadro de mandos



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

PERSPECTIVA	OBJETIVOS	ESTRATEGIA	METAS	INDICADORES
<u>Financiera</u>	Aumentar los ingresos.	Nuevas políticas de crédito para distribuidores.	+15% de ingresos.	Estados financieros.
<u>Clientes</u>	Mejorar la calificación de clientes.	Ofrecer productos en paquete y ofertas.	+20 % el valor de cada venta.	Facturas de cada venta.
<u>Procesos internos</u>	Brindar más canales de venta.	Crear tienda en línea.	+30% de las ventas en nuevos canales.	Porcentaje de ventas por canal.
<u>Aprendizaje y crecimiento</u>	Potenciar habilidades de ventas.	Pagar cursos de habilidades de ventas.	Capacitar al 100% el equipo de ventas	Cursos de ventas completados.

Fuente: <https://blog.hubspot.es/marketing/cuadro-mando-integral>

ESTRATEGIAS

Una vez que se han definido los objetivos estratégicos, el siguiente paso es desarrollar **estrategias** que te permitan alcanzar esos objetivos.

Las estrategias son los planes de acción generalizados a mediano y largo plazo.

Para seleccionar Estrategias:

- Viabilidad
- Impacto
- Riesgos



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

ESTRATEGIAS



Ejemplo: Empresa: VitaEcoNatur (productos saludables).

Visión: Ser líderes en nuestro sector, ofreciendo soluciones innovadoras

Misión: Ofrecer productos innovadores que generen valor para nuestros clientes

Mega: Incrementar el EBITDA en un 10% respecto al año anterior

- 1 Objetivo Estratégico: Incrementar el índice de innovación de los empleados en un 20% en los próximos 12 meses.
Estrategia: Desarrollar un Programa Integral de Innovación y Reconocimiento
- 2 Objetivo Estratégico: Fortalecer la estandarización de todos los procesos en un 15% en los próximos 12 meses.
Estrategia Aplicada: Estandarizar todos los procesos y productos
- 3 Objetivo Estratégico: Incrementar el desarrollo de competencias en los líderes en un 30% en los próximos 12 meses.
Estrategia Aplicada: Desarrollar un Plan de Capacitación y desarrollo corporativo para líderes



ESTRATEGIA

Características para una estrategia exitosa:

- Se diseña en equipo
- Es alineada a la MEGA- VISIÓN –MISION- VALORES
- Genera compromiso
- Es entendible
- Se Vive
- Se escala a toda la organización
- Es dinámica
- Es diferenciadora

Clave : SEGUIMIENTO Y CONTROL



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

¿QUÉ SIGUE?

El plan táctico (plan de implementación)

Tiene acciones a corto (ganancias rápidas), mediano y largo plazo (proyectos)



Clave : SEGUIMIENTO Y CONTROL



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Plan estratégico

Ejemplo: Empresa: VitaEcoNatur (productos saludables).





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

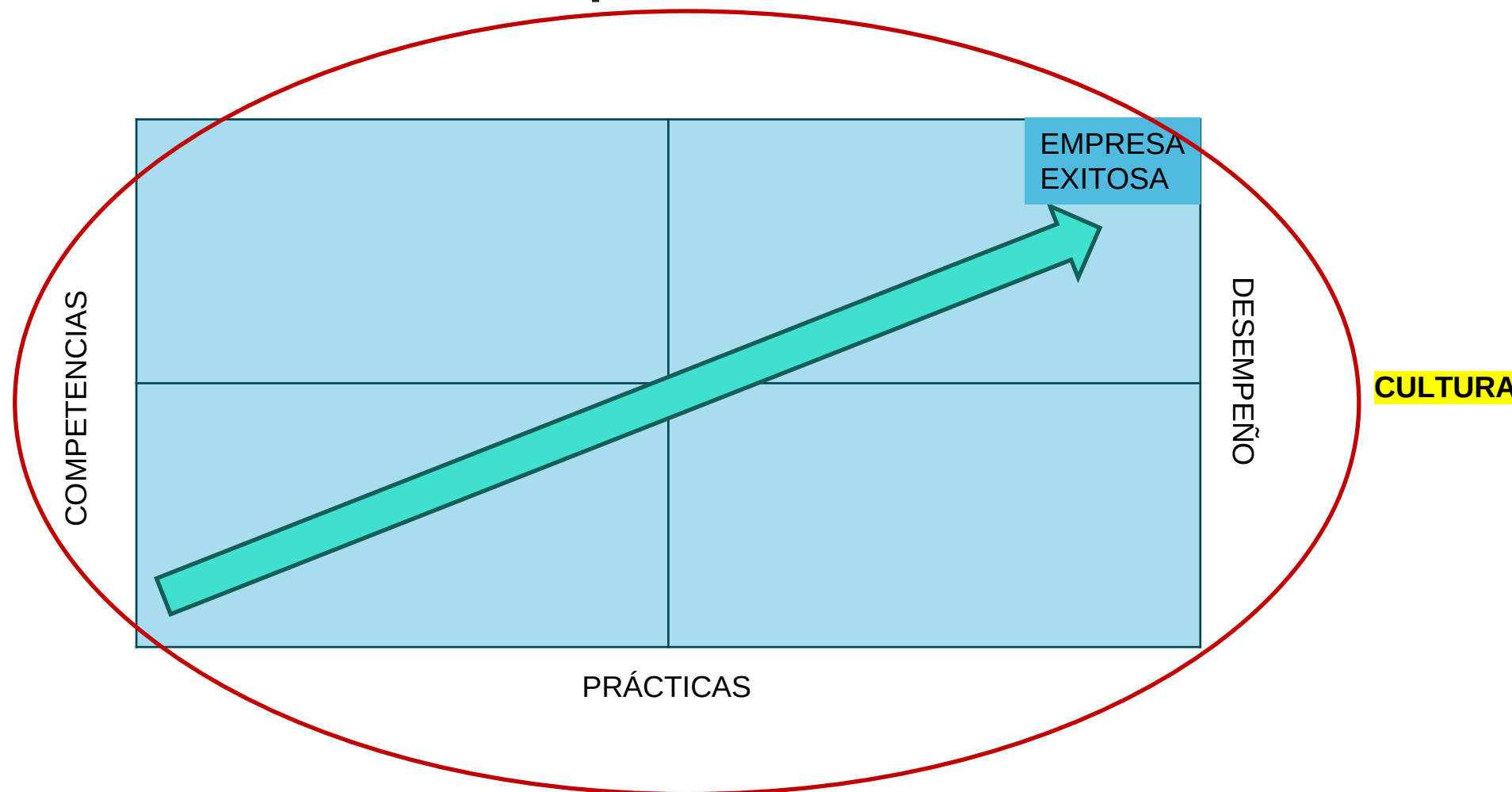
¿QUÉ SIGUE?





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Secreto Empresarial de Exito





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



Cultura:

Buscar contar con una cultura organizacional que logre que cada espacio y metodología de trabajo contribuya al crecimiento personal y profesional, lo que a su vez se vea reflejado en los resultados de la empresa.



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

¿QUÉ SIGUE?

EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

PRÁCTICAS O HERRAMIENTAS BÁSICAS

Desarrollo de la gente

- Evaluaciones 360 grados
- Planes de Desarrollo Individual (PDI)

Perfiles

- Perfil de Competencias
- Matriz de Roles y Responsabilidades (RACI)

Comunicación

- Herramientas de Comunicación Interna
- Encuestas de Clima Laboral
- Feedback al desempeño

Reuniones Efectivas

- Agenda Estructurada
- Reglas de Reuniones

Seguimiento

- Tableros de Control (Dashboards)
- Planes de acción





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

PRÁCTICAS O HERRAMIENTAS BÁSICAS

Gerencia Visual

Tableros

Gráficos de control

Análisis y solución de problemas

Método de los 5 Porqués

Diagrama de Ishikawa (Espina de Pescado)

5S

Lista de Verificación 5S

Auditorías 5S

Mejora continua

Ciclo PDCA (Plan-Do-Check-Act)

Kaizen

BSC

Mapa Estratégico:

Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard)

Motivación

Encuestas de Satisfacción Laboral

Programa de Excelencia y reconocimientos





CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

CONCLUSIÓN

5 FACTORES FUNDAMENTALES

1. Visión compartida
2. Objetivos y metas para lograr la visión.
3. Estrategia en términos operacionales: Procesos conectados, generadores de valor.
4. Hacer que la estrategia sea el trabajo de todos.
5. Cultura organizacional que permita potenciar las ideas, los cambios .
6. Tener prácticas para implementar

Contacto Cámara de Comercio Aburrá Sur

Lina María Sierra González

Asesora Empresarial

Teléfono 4442344 ext. 1360

Correo promotor4@ccas.org.co



**CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR**

camaraaburrasur.com

[f](#) [@](#) [t](#) [v](#) [@camaraaburrasur](#)