



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Pensar estratégicamente

@camaraaburrasur



¿Para qué planear lo que hacemos cotidianamente en la empresa?

@camaraaburrasur



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Pifias visualizando una estrategia futura



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

“Creo que existe un mercado mundial como para cinco computadoras”

Thomas Watson Presidente de
IBM en 1943

“A pesar de que la televisión es teórica y técnicamente factible, comercialmente la considero un imposible. No veo a la gente sentada en la sala mirando una imagen en una caja cuadrada”

Lee De Forest, inventor del tubo
catódico, 1929

“640K de memoria debería ser suficiente para cualquier persona”

Bill Gates, presidente de
Microsoft, 1981

“No existe alguna razón para que un individuo tenga un computador en su casa”

Ken Olson, presidente de Digital
Equipment Corp., 1977

“... Ni Dios hunde este barco”

Marinero del Titanic, en 1912 antes del último viaje



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

“Los animales que se mueven activamente deben **anticipar** para interactuar exitosamente con el exterior. En segundo lugar, la interacción motora exitosa debe ser **inteligente** y rápida, o de lo contrario moverse resultaría definitivamente peligroso”.

“La Predicción de eventos es, sin duda, la función cerebral fundamental y más común”

Llinas Rodolfo

El cerebro y el mito del yo

El papel de las neuronas en el pensamiento
y el comportamiento humanos



Rodolfo R. Llinás

Prólogo de Gabriel García Márquez

Vitral

GRUPO
EDITORIAL
norma



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

$$\text{Futuro} = aT + bE + cP$$

Acuña y Konow (1990)

donde:

T = Tendencia

E = Acontecimiento inesperado

P = Propósitos individuales y/o colectivos.

- **a, b, c:** pesos relativos sobre los factores
 $a+b+c = 1$



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

¿Qué es la competencia estratégica gerencial?

Conoce cuál es su negocio, a dónde quiere llegar con la empresa y cómo alcanzar este objetivo. Es capaz de hacer un **análisis del negocio** y de su **relación con el entorno**.

Se trata de una competencia que responde a las necesidades del mundo y por lo tanto, las probabilidades de éxito dependen de la capacidad para interpretar el entorno,

Con base en: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. identificación y análisis de las competencias gerenciales en Colombia 2003

Premisas y falacias sobre la PE

@camaraaburrasur



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

1. La PE no es un proceso formal, es dinámico. La realidad es cambiante
2. Planear y ejecutar son un solo momento.
3. La PE no es del individuo ES de la organización, en tanto, exige **memoria colectiva**
4. Generalmente los seres humanos no actuamos con base en planes. Actuamos sobre lo que creemos.

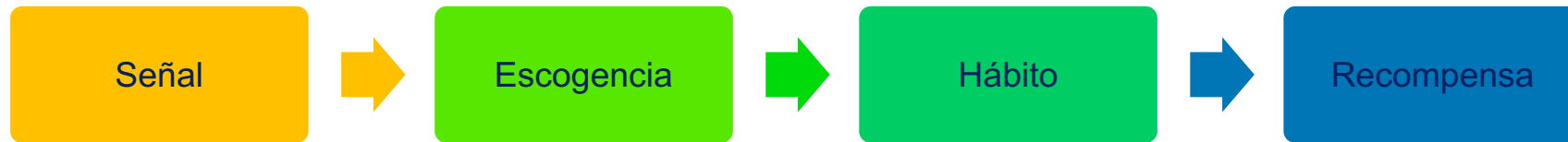
¿Cómo identificar la estrategia?

@camaraaburrasur



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

1. OJO con las señales. Son el punto de partida para Comprender y Aprender



2. La Estrategia es un sistema NO un mecanismo y surge de una lectura con cambio de perspectiva. Exige hacer tácito lo explícito

3. El validador de una estrategia es **el resultado**



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



UN MÉTODO SENCILLO Y COMPROBADO
PARA DESARROLLAR BUENOS HÁBITOS
Y ELIMINAR LOS MALOS

PAIDÓS

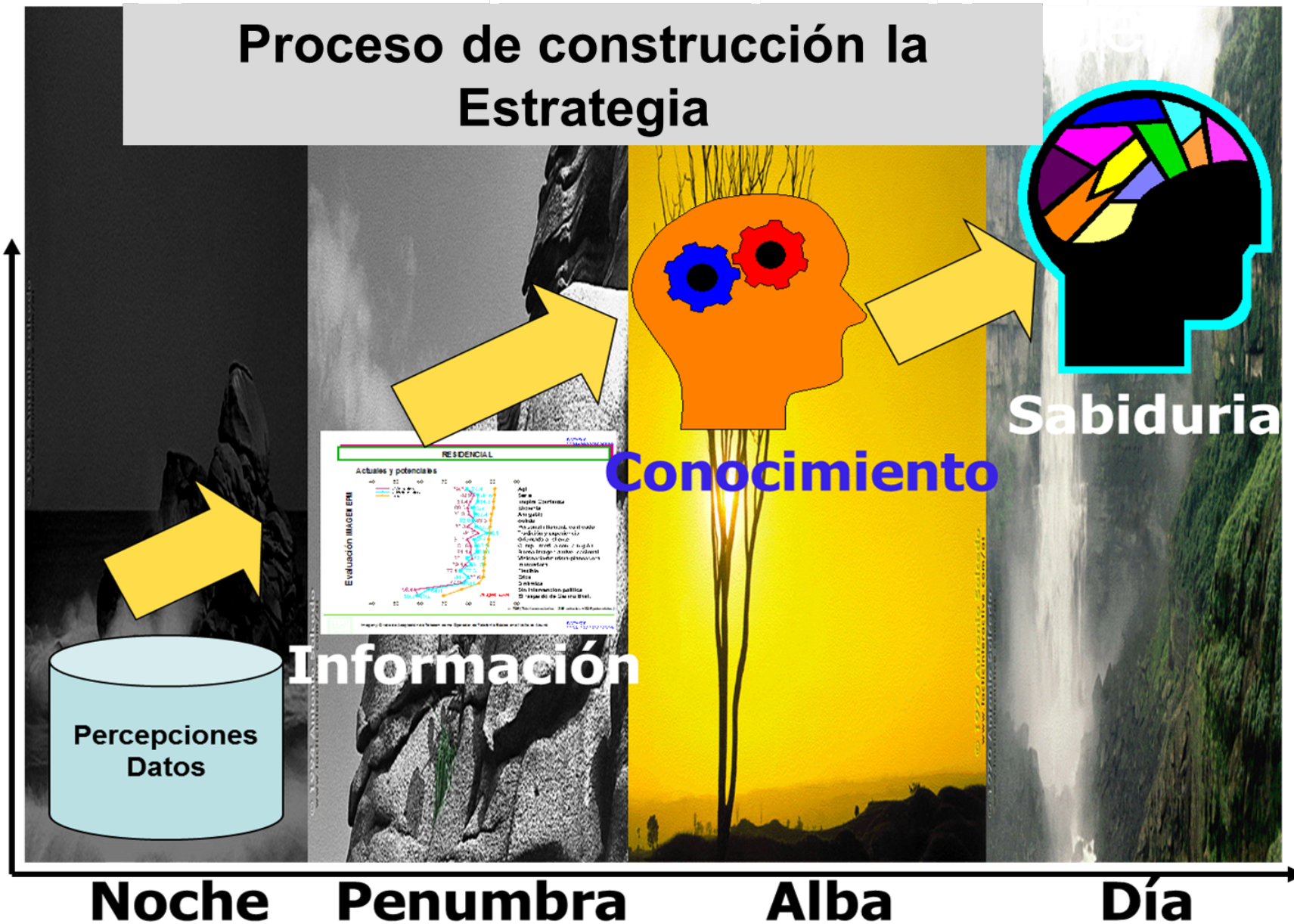
Proceso de construcción de la estrategia

@camaraaburrasur



**CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR**

Proceso de construcción la Estrategia



Tode estrategia es innovadora e inimitable



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Evolución de la estrategia



Advertencias en la identificación de la estrategia

@camaraaburrasur



**CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR**



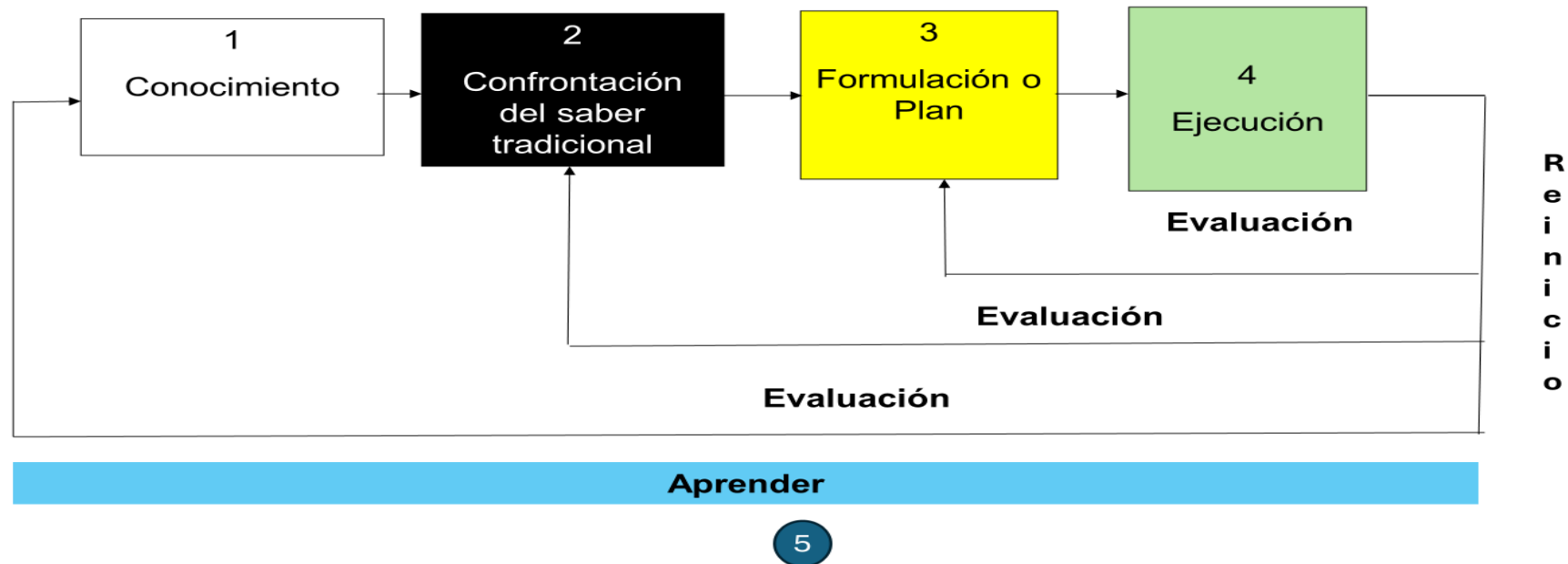
CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

1. Los Hábitos se vuelven paradigmas

2. “Las creencias y convicciones son los enemigos más peligrosos de la verdad que las mentiras”

Friedrich Nietzsche.

Momentos del pensamiento estratégico

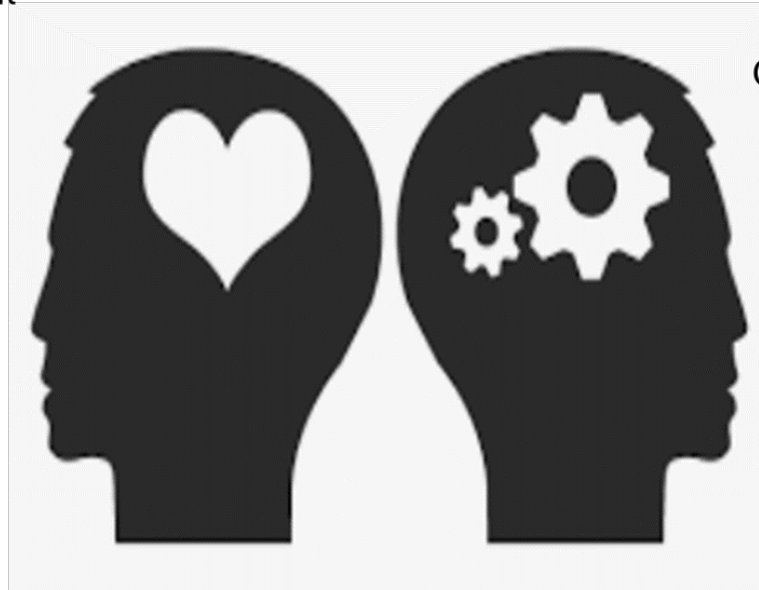


3. El QUÈ es lo màs claro en la planeaciòn, la dificultad grande es el CÔMO?



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Cerebro emocional
o
intuitivo



Cerebro reflexivo



- la mente inconsciente incide en nuestra vida diaria y moldea nuestras creencias y comportamientos.
- Su principal característica es que nos permiten reprogramar la mente inconsciente y manifestar nuestros deseos y metas, más basado en la razón que en la emoción.
- El cambio profundo, tanto racional como emocional, requiere trabajo constante y consciente en la reprogramación del cerebro.

Elegir es más fácil cuando los dos sistemas trabajan juntos.

Elegir y controlar. Elegir es una decisión natural.
Entre más capacidad de elegir más feliz se es.

Los aprendizajes



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR

Factores de conocimiento

Conocimiento del entorno

Transformaciones:

- Sociales
- Económicas,
- Físico espaciales
- Institucionales

Conocimiento de la Industria

- Tendencias
- Barreras de Entrada
- Barreras de Salida
- Composición Estructura Costos
- Canales de Distribución
- Sostenibilidad
- Tecnología
- Proveedores-Aliados
- Reglamentaciones

Conocimiento del Cliente

- Volumen
- Frecuencia
- Medios de Pago
- Mayor Sensibilidad
- Rentabilidad
- Inhibidores
- Variables de Segmentación
- Perfil Descriptivo-Characterización
- Ciclo de Compra - Madurez

Conocimiento de la Competencia

- Estrategia de Marketing
- Fortalezas y Debilidades
- Oferta de Valor
- Capacidades
- Activos Estratégicos
- Cobertura Geográfica
- Tendencia de Ventas
- Portafolio
- Capacidad de Producción

Conocimiento del Mercado

- Interactividad
- Sensibilidad al Servicio
- Tendencias
- Crecimiento
- Cercanía a Redes Sociales
- Competencia Directa
- Competencia Indirecta
- Sustitutos

Conocimiento del Producto

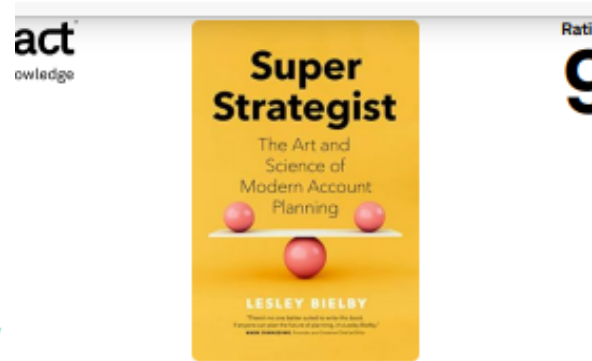
- Atributos de Diferencia
- Valor Agregado
- Ciclo de Vida
- Tecnología Cercana
- Margen de Utilidad
- Sensibilidad a la Innovación
- Garantía
- Profundidad de Variedad
- Importancia de la Presentación

Tomado de: CCB. Empresas en trayectoria MEGA

Referencias bibliográficas



CÁMARA DE COMERCIO
ABURRÁ SUR



[Comprar el libro o audiolibro](#)

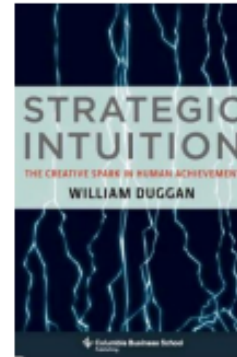
Superestratega

El arte y la ciencia de la planificación de cuentas moderna

(*Super Strategist*)

by Bielby y Douglas Atkin • Figure 1 Publishing © 2021 • 240 pág

t
ige



Intuición Estratégica

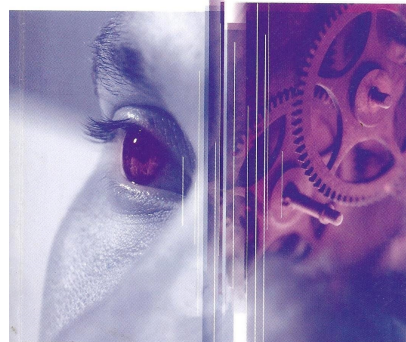
La chispa creativa en los logros humanos

(*Strategic Intuition*)

William Duggan | Columbia UP © 2007

El cerebro y el mito del yo

El papel de las neuronas en el pensamiento
y el comportamiento humanos

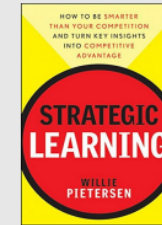


Rodolfo R. Llinás

Prólogo de Gabriel García Márquez

Vitral

GRUPO
EDITORIAL
norma



Aprendizaje estratégico

Cómo ser más inteligente que su competencia y convertir información clave en ventaja competitiva
(*Strategic Learning: How to Be Smarter Than Your Competition and Turn Key Insights into Competitive Advantage*)

Willie Pieterse
Wiley © 2010
260 páginas
Libro: getab.li/30403

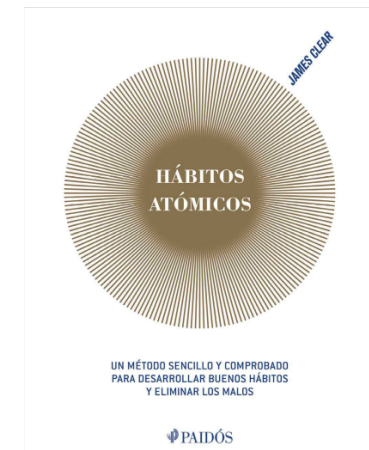


[Comprar el libro o audiolibro](#)

Anticipar el futuro

Cómo ver lo invisible y hacer lo imposible

(*Flash Foresight*)



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](#)