AZELERA formación FerSay

DIRECCIÓN EVOLUTIVA DE PYMES HOY

Crea un modelo de excelencia dirigiendo tu empresa

¿Sabes cual es el enfoque adecuado hacia 2025?

JOSE CARRASCO – 2023

¿EMPRENDEDOR? ¿EMPRESARIO?

¿Qué diferencia hay?

Para comprender esto de forma sencilla veamos lo que les diferencia:

1. ¿Se puede ser empresario y no ser emprendedor? Lo normal es que no, salvo excepciones.

2. ¿Se puede ser emprendedor y no ser empresario? Podría ser aunque tampoco es lo normal en la mayoría de los casos, pero digamos que es más factible que el caso anterior.

Hay más emprendedores (gente con nuevas ideas) que empresarios bien preparados.

1 EMPRENDEDOR

Alguien que tiene una nueva idea y la pone en marcha. Al principio puede estar solo y por lo tanto, está centrado en explotar la idea en el mercado, en ese momento no hay casi nada que gestionar y por lo tanto es sólo un emprendedor.

Si crece porque la idea cuaja en la nueva empresa o bien se convierte en empresario y comienza a gestionar esa pyme o ficha a alguien que lo gestione y se queda al margen, pero siendo el dueño o uno de ellos ya se considera empresario o vende la empresa y monta otra nueva con lo que vuelve a convertirse en emprendedor, de otro nuevo proyecto.

Los puntos fuertes de un emprendedor suelen ser:

- Creatividad para tener nuevas ideas.
- Pasión por lo que hace y gran determinación.
- Lo que le llena es arrancar el nuevo proyecto.

2 EMPRESARIO

Alguien preparado para gestionar una empresa y hacerla crecer con una base sólida.

Debe dominar sobre todo al principio si la empresa es nueva, diversas áreas como la financiera, marketing, estrategia, capital humano, ventas, comunicación, relaciones públicas, etc....

Tanto si la empresa no es nueva como si lo es pero adquiere cierto tamaño debe rodearse de buenos profesionales y formar un equipo potente.

3 Un emprendedor por tanto, puede optar por montar una nueva empresa y luego buscar a alguien que se asocie con él o incluso dirija la empresa por lo que será un empresario, una persona formada para el mundo de la empresa y con conocimientos de la economía, sociedad y si puede ser del sector o puede convertirse él mismo en empresario si tiene la suficiente formación para ello en cuanto su nueva empresa crezca y se desarrolle.

El elegir una opción (la correcta) u otra dependerá de la formación que tenga el emprendedor, si no la tiene y a pesar de eso se convierte en empresario, vendrán los problemas.

ALGUNAS REFLEXIONES INICIALES

Los emprendedores no son los que tienen ideas, son los que se arriesgan a llevarlas a cabo.

Si vas a montar un negocio antes debes tener muy claro que significa esta palabra:

NEGOCIO = Negación del ocio

Debes visualizar la VISIÓN e imaginarte ya en la meta que persigues, como el mago Merlín, hay una situación de partida (SP) y una situación de llegada o deseada (SD).

Emprender requiere: ilusión + esfuerzo + sacrificio + disciplina + resistencia a la frustración.

Cuanto más crezcas más oportunidades pero más responsabilidad y más orgullo si creas empleo. Materializar sueños siempre nos hace felices.

Emprender es según el diccionario español acometer y comenzar o iniciar un negocio o proyecto que tiene ciertas dificultades.

En Estados Unidos con cada carrera universitaria además de las asignaturas correspondientes te enseñan a emprender por si decides luego ponerte tu negocio por tu cuenta, aquí no y ese es el problema.

LAS 10 ACTITUDES DEL EMPRENDEDOR EXITOSO

ESPÍRITU EMPRENDEDOR. ENTERPRENEURSHIP

Se puede definir el espíritu emprendedor como la capacidad que tienen determinadas personas para descubrir oportunidades y convertirlas en negocios, utilizando recursos que están más allá de su propio control.

Cualquier loco puede empezar una, pero hace falta ser un genio para acabar una con éxito.

El proceso emprendedor

Idea

↓

Oportunidad

↓

Modelo de negocio

↓

Necesidades de recursos

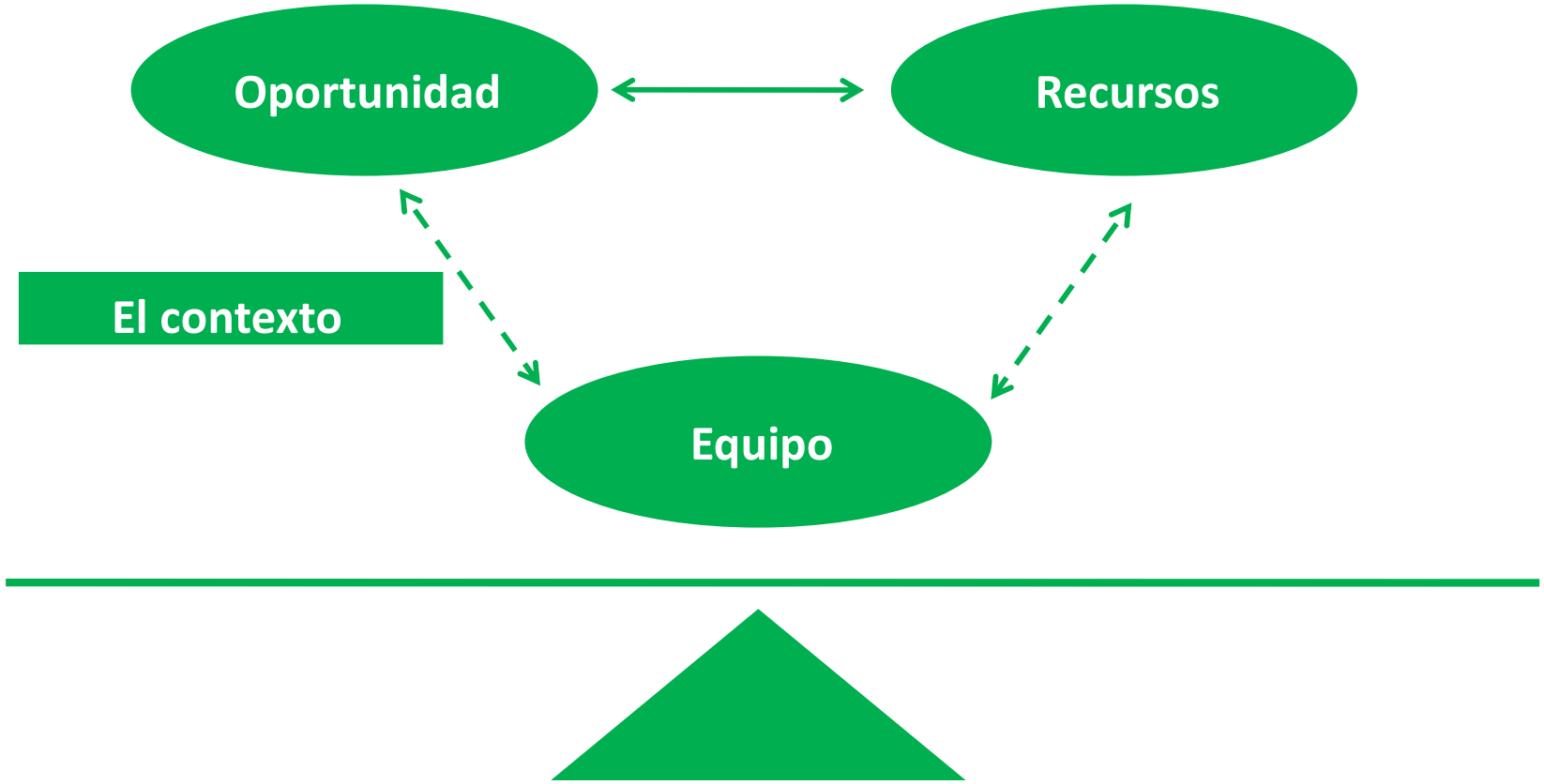
↓

Adquisición de recursos

↓

Nueva empresa

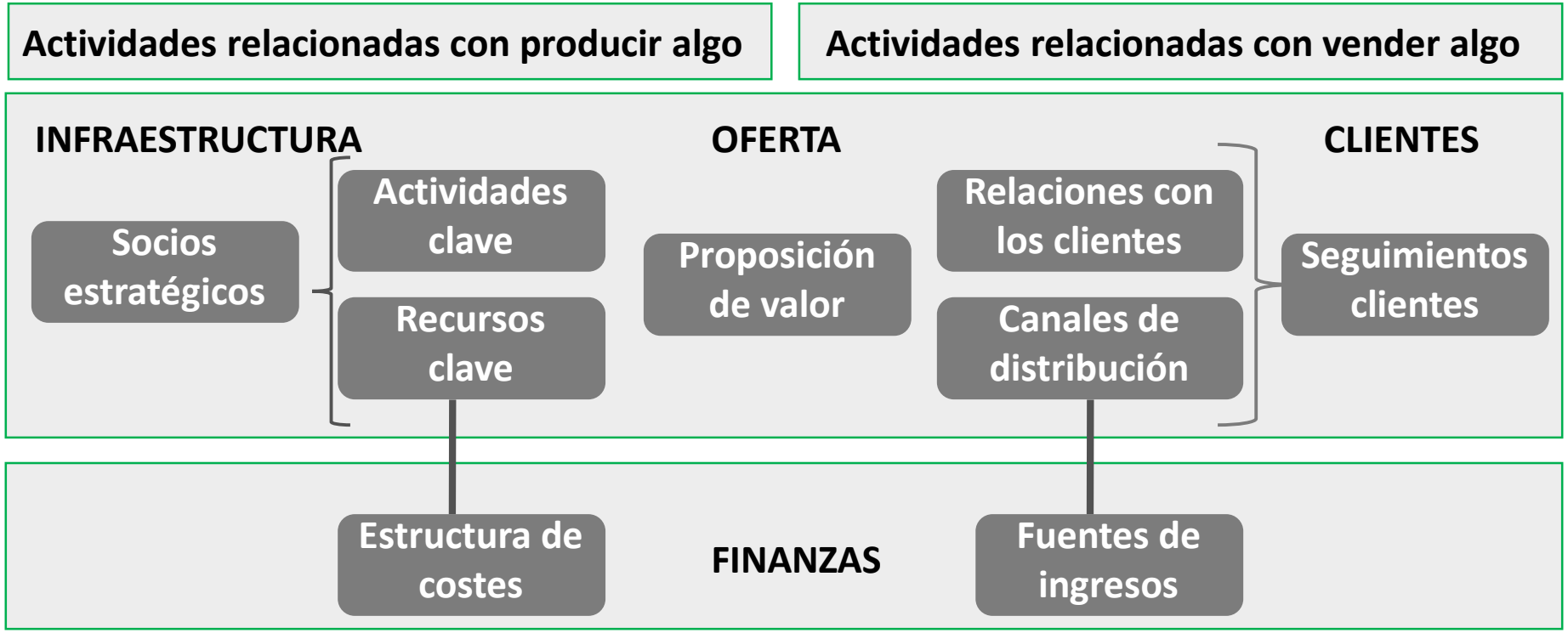
Viabilidad de una nueva empresa



Emprendedor: Fundador

- ¿A quién vamos a servir? (clientes).
- ¿Qué vamos a ofrecer? (proposición de valor).
- ¿Cómo lo vamos a hacer? (cadena de valor).
- ¿Cómo vamos a ganar dinero? (generación de beneficios).
- ¿Cómo lo haremos distinto? (diferenciación).
- ¿Cuáles son los factores claves de éxito del modelo?

Marco conceptual del modelo de negocio



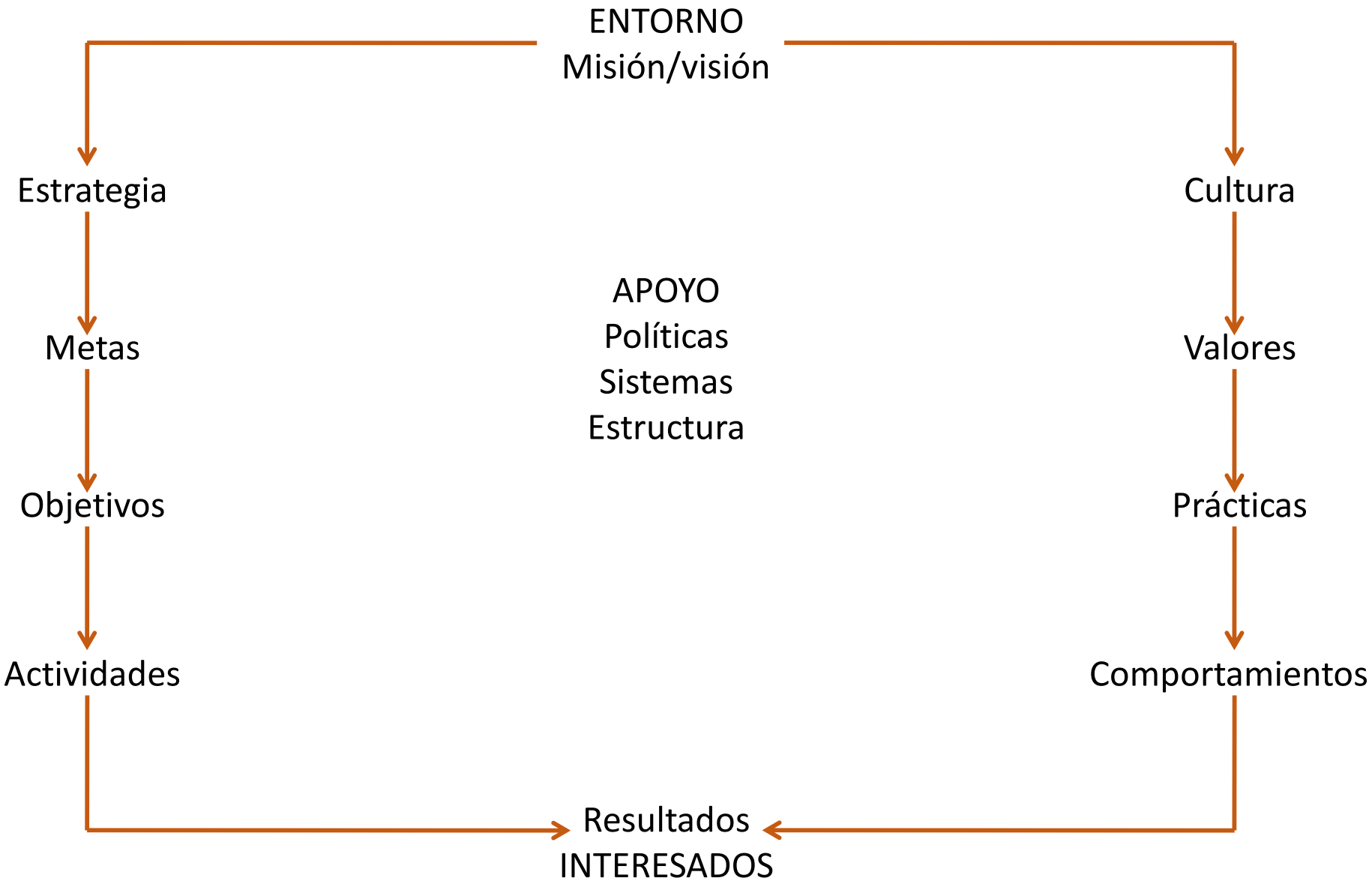
Ya sabes lo que es tener un negocio: **mejorar y adaptarte continuamente**

En términos científicos, un iceberg ocupa alrededor de un 90% debajo de la superficie del agua, la parte visible es sólo el10% o menos de este

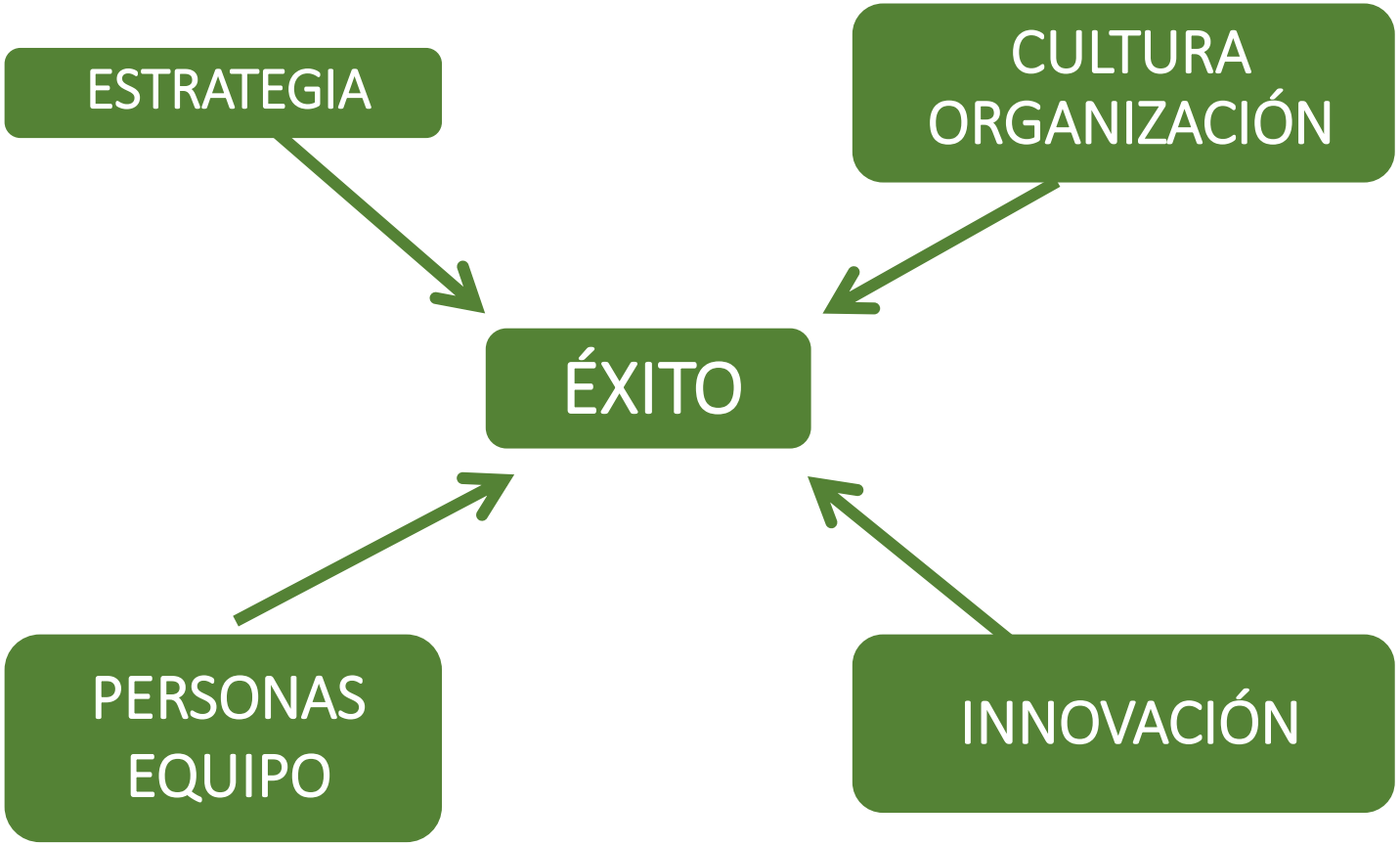
AZELERA formación FerSay

TODAS LAS FUNCIONES DE LA EMPRESA GIRAN, EN REALIDAD, ALREDEDOR DE LOS CLIENTES

MODELO DE ALINEACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN



FÓRMULA DEL ÉXITO EN LAS PYMES



ELEMENTOS QUE COMPONEN LA EMPRESA

Empresario: persona o personas que llevan la responsabilidad y dirección de la compañía. Una palabra inventada por Jean Baptiste Say, economista del siglo XVIII, para designar a quien consigue dar mayor productividad a los recursos existentes, le define pues la eficiencia.

Factores internos: los empleados que con su trabajo obtienen recursos para su subsistencia.

Patrimonio: Conjunto de bienes y capital tanto iniciales y fijos como permanentes y circulantes necesarios para la actividad.

Relaciones públicas: para conseguir suficiente presencia en el mercado.

Modelo organizativo de negocio: determinará las decisiones que tomemos.

Organización: Procesos ordenados de las actividades y reparto de las tareas de forma eficiente para alcanzar objetivos previstos.

AZELERA formación FerSay

ESQUEMA DE PRIORIDADES PARA DIRIGIR UNA PYME

1 **CLIENTES.** Sin clientes no existe empresa o negocio, por lo tanto máxima orientación al cliente.

2 **BUENA ORGANIZACIÓN y PRIORIDADES CLARAS** a nivel estratégico. El liderazgo profesional requiere mucho esfuerzo de todo el equipo humano y dirección muy profesional.

3 **SER ATRACTIVOS PARA LOS CLIENTES** gracias a la máxima eficiencia y buena comunicación de nuestros valores diferenciales.
Requiere: mucho esfuerzo y profesionalidad del equipo humano así como foco claro sobre la marca.

4 **COMPROMISO DE TODO EL EQUIPO.** Requiere: políticas atractivas para lo que deben obtenerse beneficios. Empresa ejemplar con visión, misión y valores potentes.

↓

5 **VENTAS Y MÁRGENES SUFICIENTES** para poder invertir y hacer felices a las personas, crecimiento de las personas y de la empresa.

↓

6 **CLIENTES SUFICIENTES Y RENTABLES.** Volvemos al punto 1.

↓

7 **A NIVEL EXTERNO** → clientes.
Requiere: a nivel interno → personas. La dirección trabaja para esto.

CAPACIDADES DE DIRECCIÓN

- Saber analizar hechos externos e internos.
- Interpretar datos es el pasado, interpretar señales es el futuro.
- Saber marcar políticas de empresa y objetivos.
- Saber ordenar y valorar los recursos disponibles.
- Saber organizar con visión global.
- Saber dirigir/motivar a las personas.
- Saber controlar y tomar acciones correctivas.

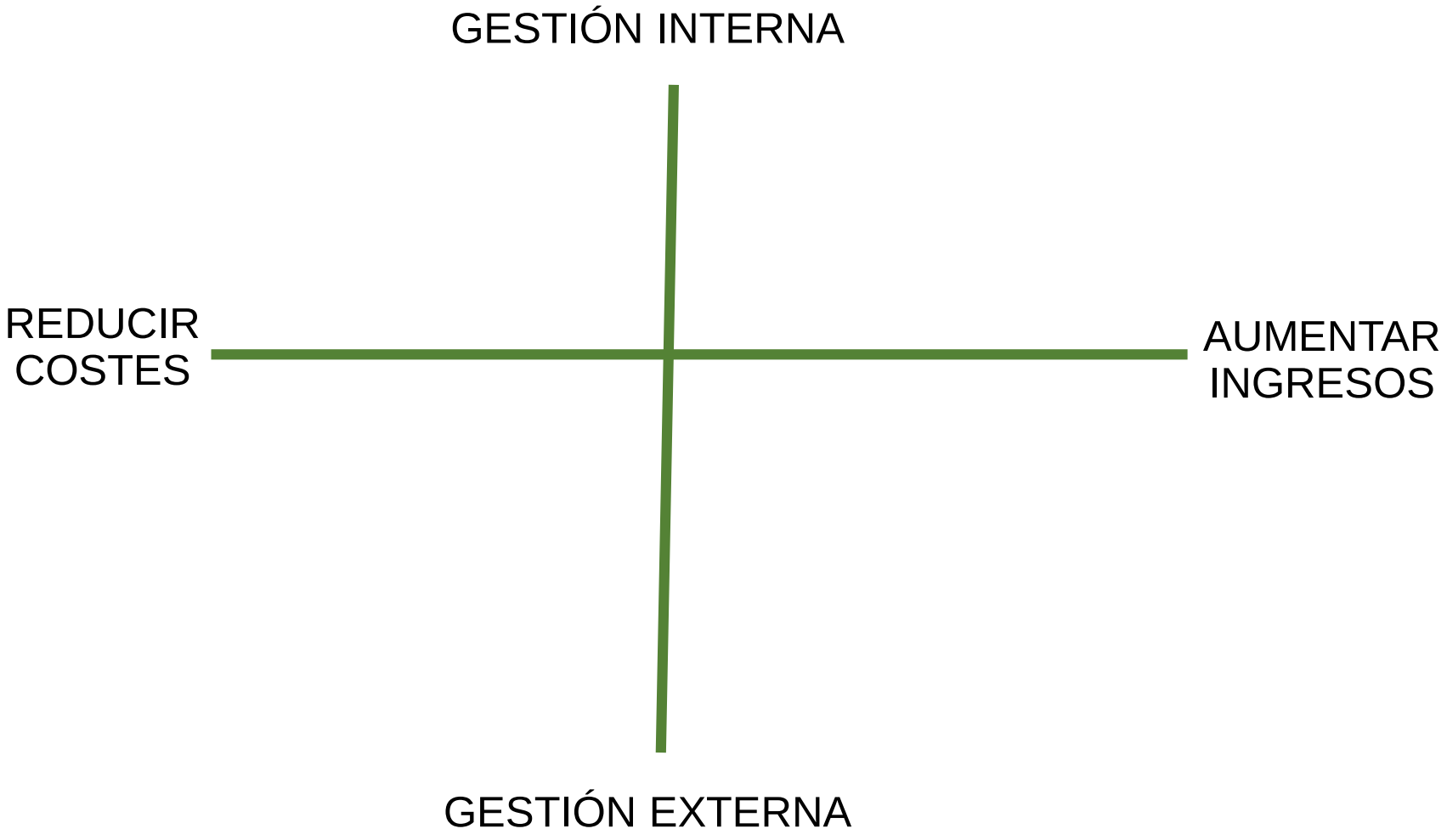
DIEZ CLAVES DE UNA EMPRESA FELIZ

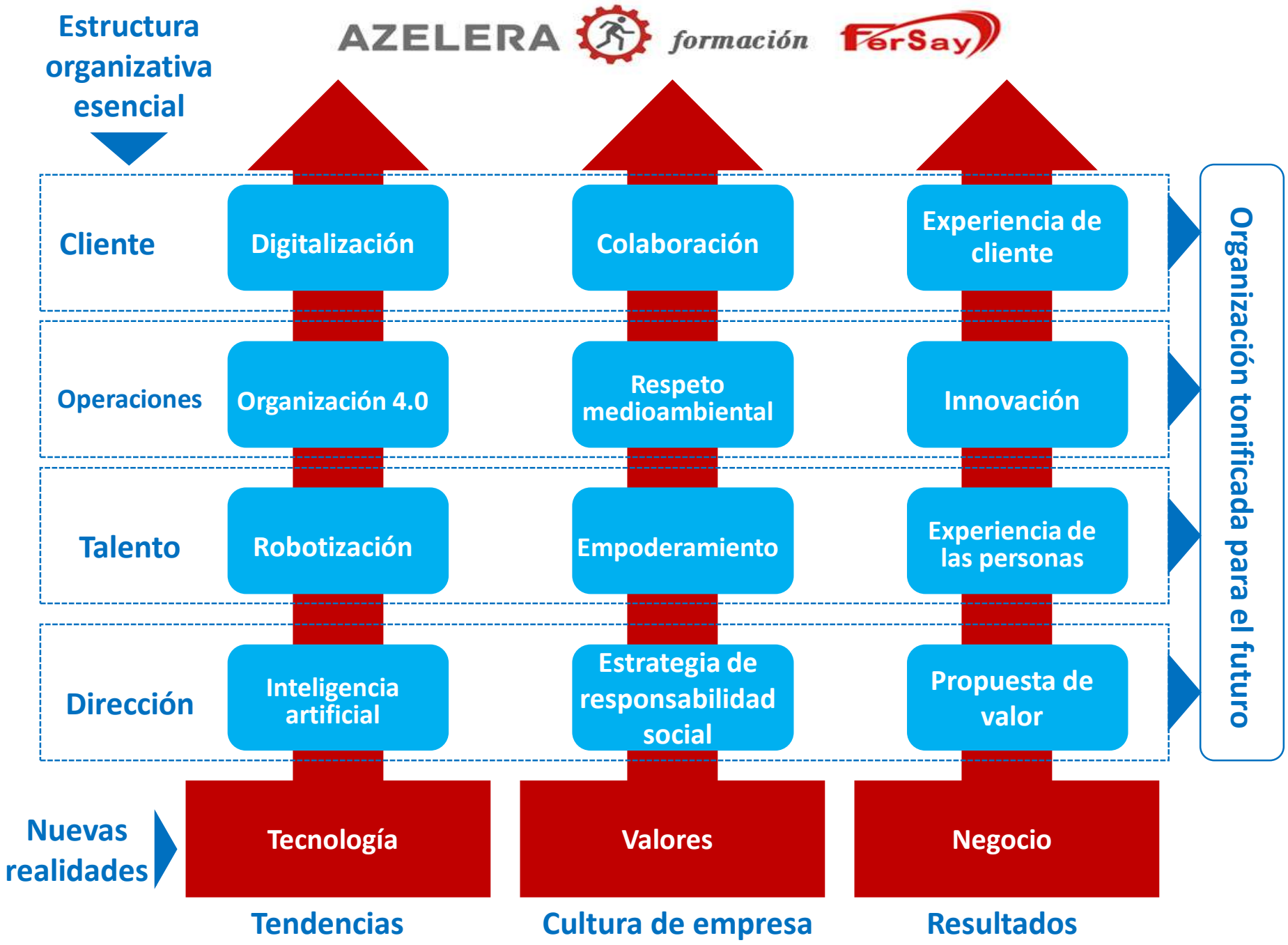
1. Tener siempre claro el “Norte”.
2. Actuar con integridad.
3. Contar con los mejores.
4. Apoyarse los unos en los otros.
5. Innovar constantemente.
6. Romper las reglas.
7. Imbuirse de espíritu ganador.
8. Admitir el error y el fracaso.
9. Reconocer y celebrar los éxitos de todos.
10. Disfrutar.

LAS EMPRESAS DEBEN:

GENERAR →	CONTRA
Confianza	Miedo
Entusiasmo	Apatía
Intuición	Especialización
Libertad	Sumisión
Empatía	Antipatía
Curiosidad	Superficialidad
Flexibilidad	Estereotipos
Capacidad crítica	Excesivo racionalismo
Imaginación	Indecisión
Equipos	Individualismos
Superación	Estancamiento
Conocimientos	Ignorancia
Realidades	Mitos sociales
Talento	Comodidad
Justicia	Injusticia
Cooperación	Desconfianza
Humildad	Egoísmo
Compromiso	Pasotismo
Ética	Malas prácticas
Solidaridad	Competición

EL LÍDER DEBE MOVERSE CON EQUILIBRIO ENTRE:




Estructura organizativa esencial
AZELERA formación FerSay
Cliente
Digitalización
Colaboración
Experiencia de cliente
Operaciones
Organización 4.0
Respeto medioambiental
Innovación
Talento
Robotización
Empoderamiento
Experiencia de las personas
Dirección
Inteligencia artificial
Estrategia de responsabilidad social
Propuesta de valor
Organización tonificada para el futuro
Nuevas realidades
Tecnología
Valores
Negocio
Tendencias
Cultura de empresa
Resultados

REINVENTARSE ES:

Rompe paradigmas.
Entiende el entorno.
Inténtalo de forma diferente.
No te desanimes.
Vence los temores.
Enfrenta los desafíos.
No te des por vencido.
Transforma amenazas en oportunidades.
Afronta positivamente el cambio.
Reconoce tus avances.
Supérate a ti mismo.
Enseña a los demás.

LA CULTURA DE EMPRESA Y LA PROYECCIÓN DE VALOR

Creencias
↓
Valores
↓
Actitudes
↓
Conductas
↓
Resultados
↓

EL RECORRIDO CULTURAL

NIVEL EXTERNO → Lo que se aparenta

NIVEL INTERNO → Lo que se hace

NIVEL INTERNO → Valores y creencias: Lo que se piensa

↑

EL CÍRCULO VIRTUOSO DEL PROPÓSITO

LA ESCALERA DEL ÉXITO EN 2023

ÉXITO	
Adaptar empresa al mercado	→ Transformación constante
Vigilancia global de los mercados y tendencias	→ Análisis DAFO actualizado constantemente
Marketing-comunicación	→ Ser relevantes en el sector
Identidad de marca	→ Orgullo de pertenencia
Estrategia clara	→ Objetivos compartidos
Cultura de empresa adecuada	→ Visión-misión-valores-creencias, etc..
Propósito de empresa	→ Finalidad o razón de ser
Personas formadas constantemente	→ Plan de formación permanente
Personas adecuadas para equipo de alto rendimiento	→ Espíritu de equipo

En el entorno actual de transformación aparecen retos y oportunidades

- DIFERENCIACIÓN
- CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

LAS NECESIDADES CLAVE

- Contar con una estrategia digital completa
- Priorización de la sostenibilidad frente a crecimiento
- Aumentar las capacidades comerciales y de venta
- Rediseño de la comunicación interna y externa
- Asegurar la adopción tecnológica de las personas
- Incorporar más inteligencia en los procesos de negocio
- Cambio del modelo de organización y liderazgo

CONCLUSIONES

Equilibrio es aquella postura en la que algo no cae ni a un lado ni a otro, se mantiene estable, firme, en posición erguida.

Ni le sobra ni le falta. No peca ni por exceso ni por defecto, tiene la proporción justa.

El directivo equilibrado es aquel que Aristóteles denominaba el hombre virtuoso: el que hace lo que debe, como debe y cuando debe.

La virtud –que es la perfección– es definida por el autor griego como el término medio entre dos extremos.

El directivo, por ejemplo, tiene que ser en todo momento una persona muy estable para no tomar decisiones precipitadas –en este caso sería un temerario– ni demorarse demasiado –en cuyo caso sería un cobarde–.

Adoptará una postura intermedia entre ambos términos, la de la prudencia, que es la virtud.

Mantener el equilibrio, sin embargo, no es labor sencilla.

Habitualmente, por diversos motivos, esa estabilidad se pierde dando lugar a diferentes patologías –directivas u organizativas– más o menos difíciles de tratar según la gravedad.

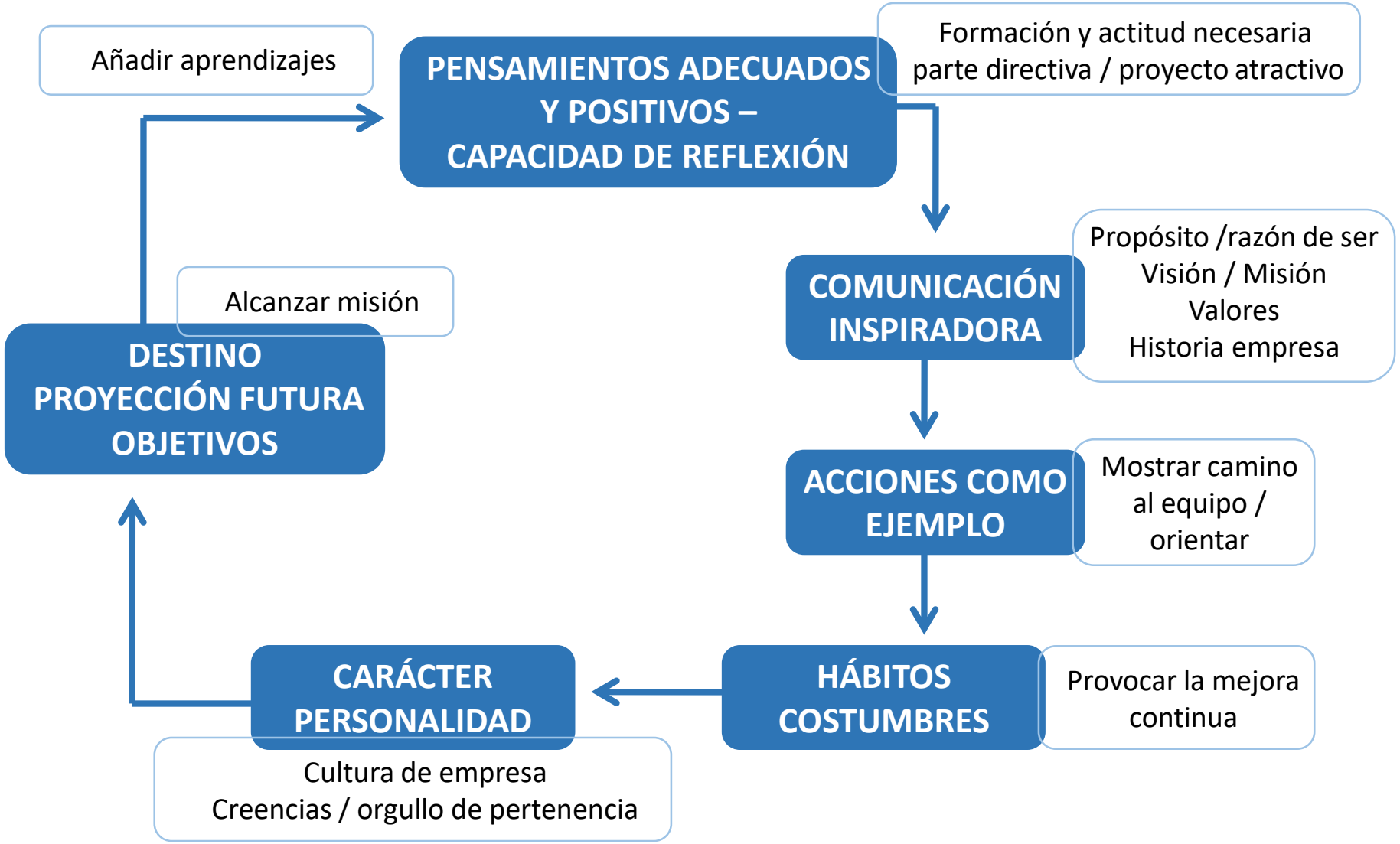
Los estados de ánimo –que nos potencian o nos hunden– son determinantes para que cualquier proceso de cambio tenga lugar.

Las personas –y las organizaciones– más sanas no son las que nunca han padecido una enfermedad, sino las que han desarrollado un adecuado sistema inmunológico para superar infecciones y crisis.

Una organización debe asumir riesgos continuamente. Deberán ser limitados y razonables, pero riesgos al fin y al cabo. Sorprenderse ante ellas sería infantil.

Nadie es inmune al cansancio. Pero mientras algunos lo emplean como excusa para no trabajar, otros lo consideran parte del juego del trabajo.

INFLUENCIA DE LOS RESPONSABLES DE EMPRESAS



AZELERA formación FerSay

El reto que necesita aprender la nueva competencia

Aprender a gestionar el presente y anticipar el futuro en tiempos de cambio

ESTRATEGIA

EXPLOTACIÓN
Las capacidades y recursos actuales

Mejora de procesos
Productividad
Rentabilidad
Excelencia y satisfacción
Escala y eficiencia
Expertos

EXPLORACIÓN
Nuevas fuentes de valor

Futuro y anticipación
Cambio e inno-valor
Imaginación
Nuevas capacidades
Experimentación
Complejidad

Despliegue y gestión de la Organización ambidiestra

¿Sabes que el límite de crecimiento de tu empresa es el desarrollo de tus profesionales? No sólo las personas son el corazón de las organizaciones, sino también su horizonte.

UNA EMPRESA ES:

- **LOS CLIENTES** (QUIENES DECIDEN NUESTRO ÉXITO O FRACASO)
- **LOS EMPLEADOS** (LOS ÚNICOS CAPACES DE SATISFACER CLIENTES)
- **LOS PROVEEDORES** (RELACIONES GANAR-GANAR Y A LARGO PLAZO)
- **LA SOCIEDAD** (LO QUE LE APORTAMOS)
- **EL CAPITAL** (COMO REINVERTIMOS BENEFICIOS)

S OLUCIONES

E XCELENCIA

R APIDEZ

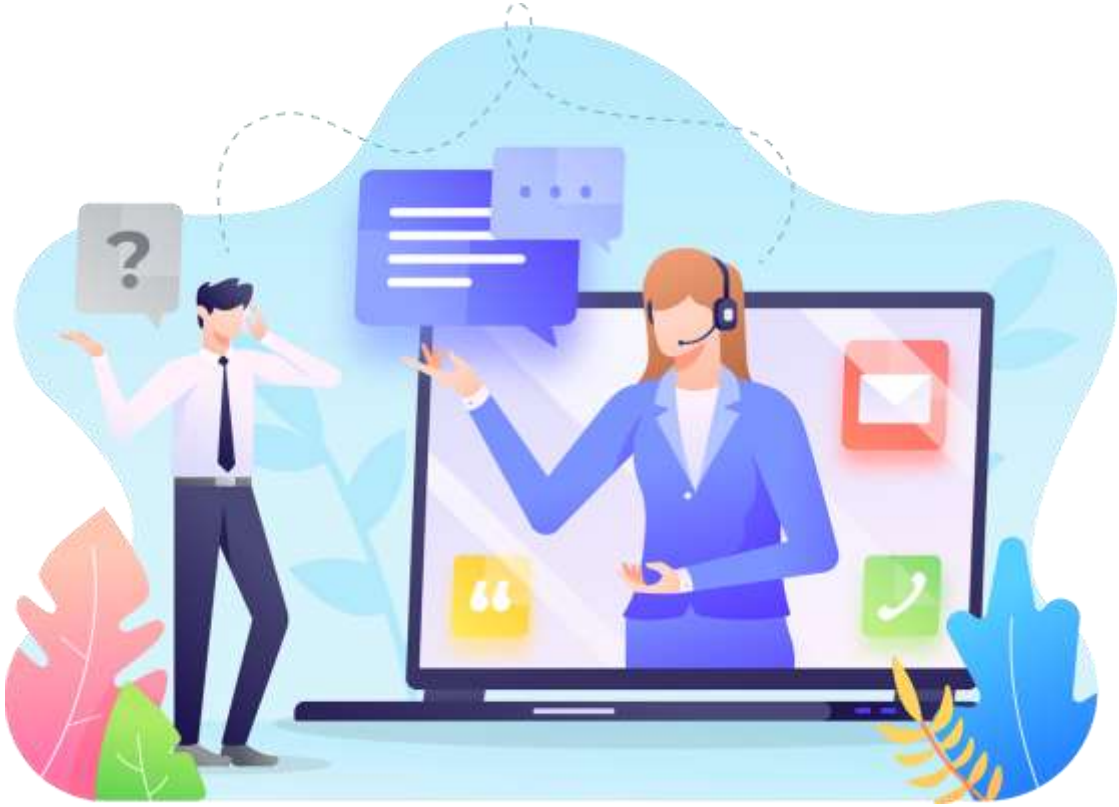
V ALOR

I NMEDIATEZ

C OLABORACIÓN

I NTELIGENCIA

O PERATIVIDAD



E VOLUCIÓN

X MULTIPLICAR

C OMUNICACIÓN

E QUIPO DE TRABAJO

L IDERAR

E MOCIÓN

N ATURALIDAD

C ONFIANZA

I NNOVACIÓN

A MBICIÓN ÉTICA

FRASES PARA PYMES

AZELERA formación FerSay

Gestionar es como coger una paloma, si te pasas de fuerte la matas, si te pasas de flojo vuela y se escapa

Los dos pilares de una ventaja competitiva duradera son la innovación constante y un servicio superior a la clientela

Casa sin cimientos, se las llevan los vientos

Una empresa puede ser seria pero no tiene porqué ser aburrida

Cocodrilo que se duerme se convierte en cartera

La marca que no esté en OFF y On-line estará OUT

Debes aprender las reglas del juego, y luego debes jugar mejor que todo el mundo

Si tienes un problema céntrate en él, si tienes dos céntrate en ellos y si tienes 3 o más pregúntate por qué los tienes

No hay tiempo para la crítica, sino para la acción

Siempre se debe preferir la acción a la crítica

AZELERA formación FerSay

MUCHAS GRACIAS

JOSE CARRASCO

BLOG: http://www.josecarrascolopez.com

jcarrasco.alc@gmail.com

azeleraformacion@fersay.com