



Bienvenidos



INSTITUCIONALIZACIÓN

¿Qué hacer para que la empresa deje de depender de sus dueños?



FUNDAMENTOS



EL ENTORNO ACTUAL DE LOS NEGOCIOS

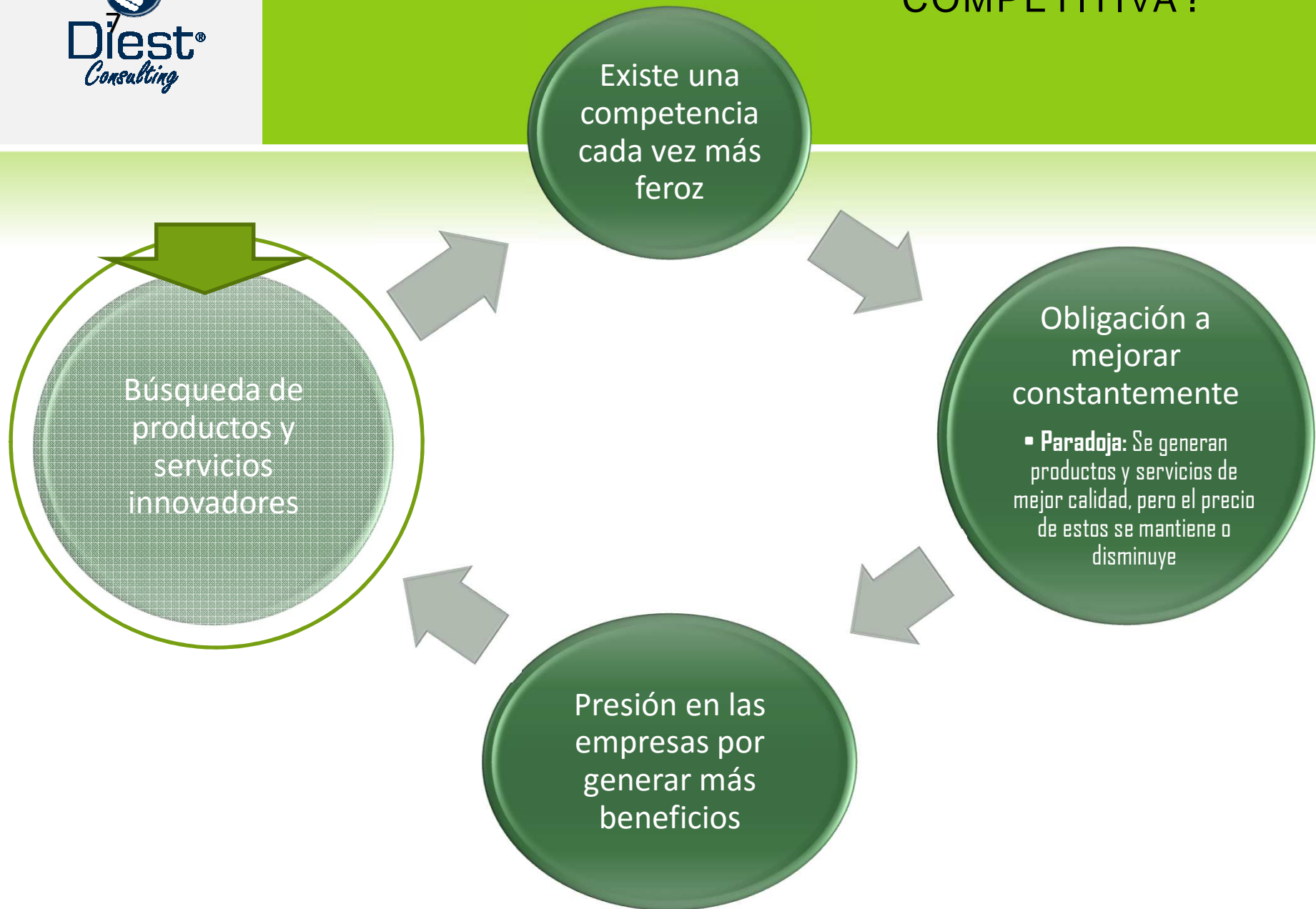
Lo grave es que estamos en el siglo XXI con organizaciones diseñadas en el siglo XIX para que funcionaran en el siglo XX.”

- Michael Hammer

EL ENTORNO ACTUAL DE LAS ORGANIZACIONES



¿DÓNDE ESTA ENTONCES LA VENTAJA COMPETITIVA?





BÚSQUEDA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS INNOVADORES

Cada vez más rápido y seguido alguien esta irrumpiendo de manera única e innovadora

Esta irrupción no respeta tamaños, antigüedades, jerarquías, país, capacidad o cualquier otra categoría o fortaleza

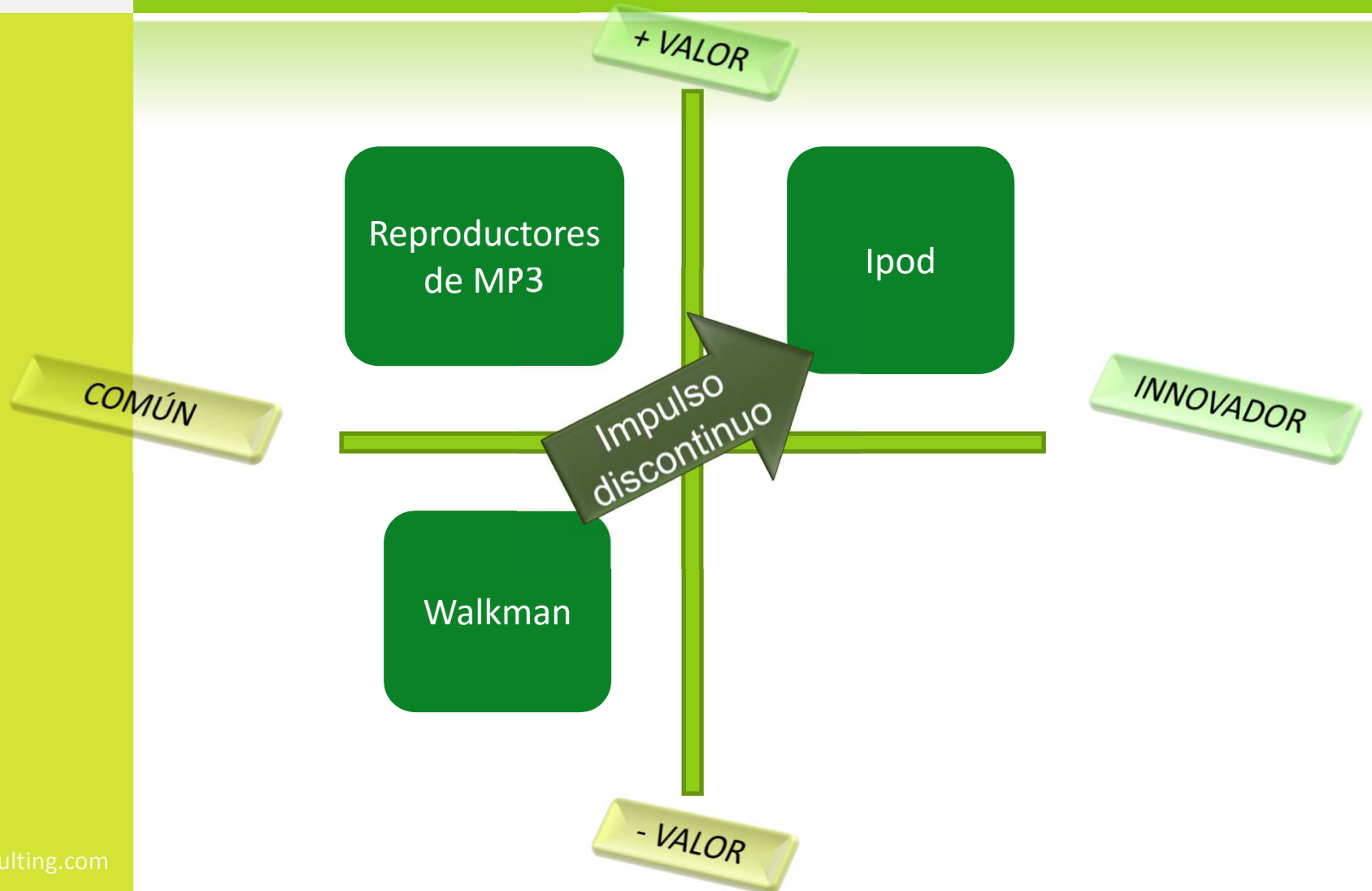
Ahora el Pez más rápido se come al más lento

¿QUÉ ES LO QUE HACE QUE UN
NEGOCIO VALGA MÁS?

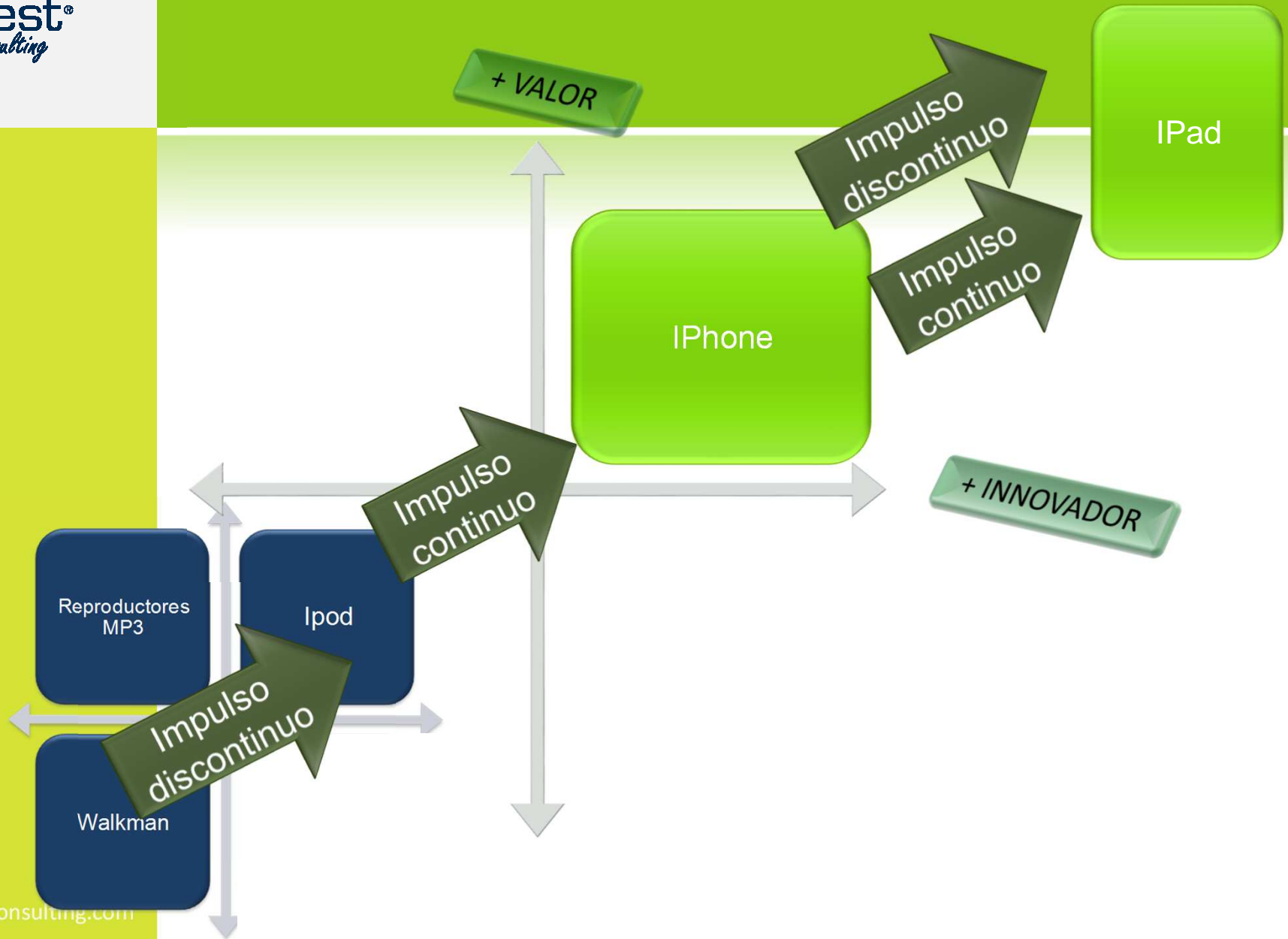
4 TIPOS PRINCIPALES DE ENFOQUE



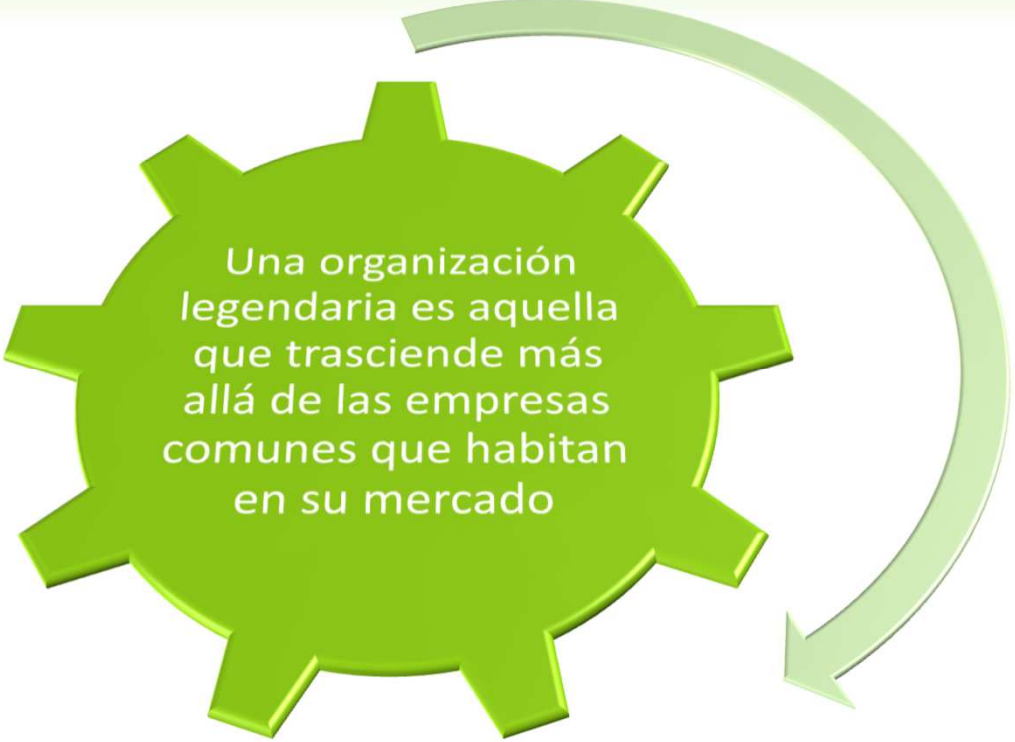
INNOVACIÓN Y GENERACIÓN DE VALOR



INNOVACIÓN Y GENERACIÓN DE VALOR



¿QUÉ ES UNA ORGANIZACIÓN LEGENDARIA?



Una organización
legendaria es aquella
que trasciende más
allá de las empresas
comunes que habitan
en su mercado

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS TIENE UNA ORGANIZACIÓN LEGENDARIA?

- ⊙ Aplica la creatividad y la innovación para generar impulsos continuos y discontinuos.
- ⊙ Enfoca sus esfuerzos en la generación de valor.
- ⊙ Es ejemplo a seguir por otras organizaciones.
- ⊙ Las personas con talento quieren trabajar ahí.
- ⊙ El crecimiento es constante y sostenible.
- ⊙ La competencia le tiene miedo porque sus clientes las prefieren.
- ⊙ Compiten en mercados en donde su capacidad competitiva es superior, buscan ser el #1 del mercado.
- ⊙ Permanecen enfocadas.



LO QUE BUSCAN LAS ORGANIZACIONES

Extraordinario nivel de servicio al cliente

Solidez institucional y agilidad Organizacional

Lideres y Talento de alto desempeño

Liderazgo Del mercado

Rentabilidad Y crecimiento

LAS 5 FUERZAS DE LA ORGANIZACIÓN LEGENDARIA





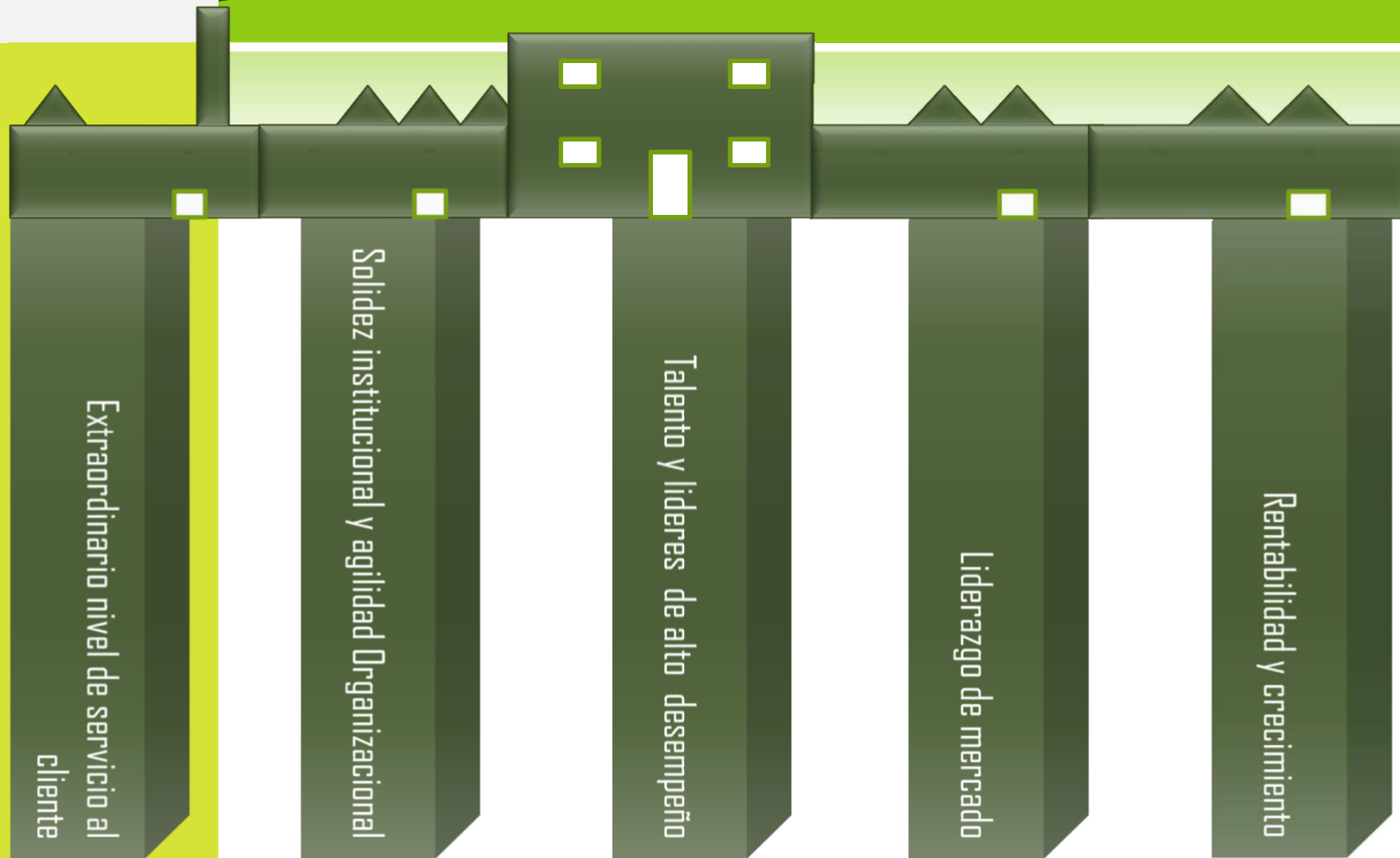
Innovador

- Profundiza en el análisis de mercados
- Genera valor de manera discontinua

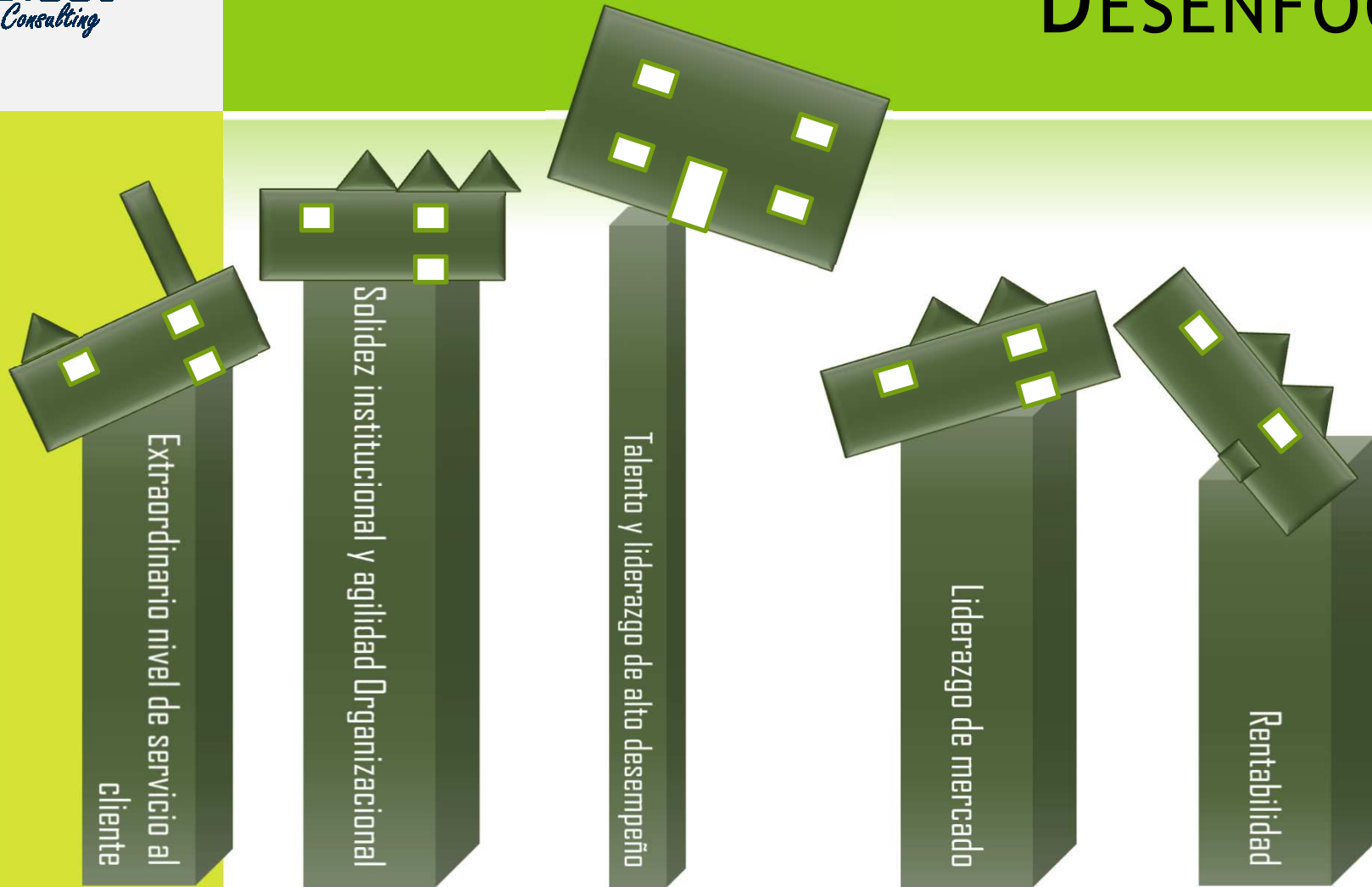
Seguidor

- “me too”
- Copia ideas y luego intenta mejorarlas
- Genera valor marginal

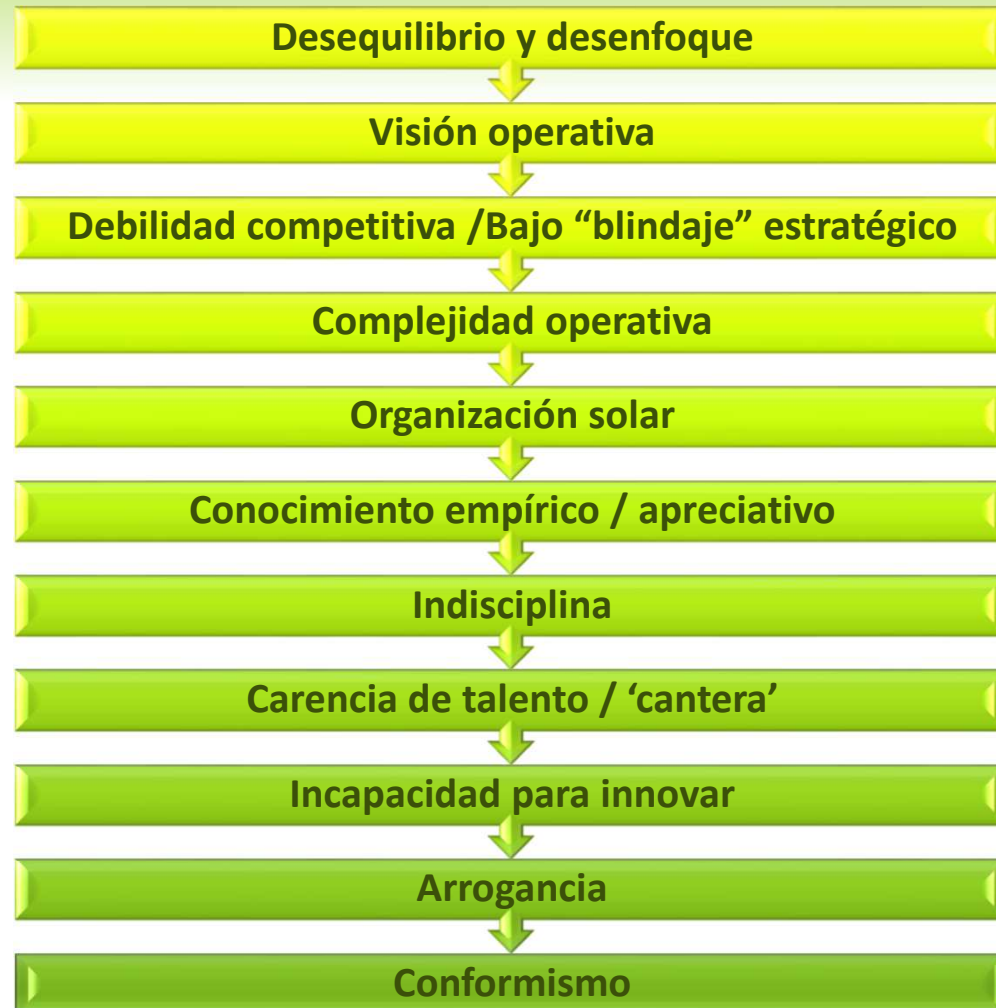
PILARES DE LA ORGANIZACIÓN LEGENDARIA



DESEQUILIBRIO ORGANIZACIONAL Y DESENFOQUE

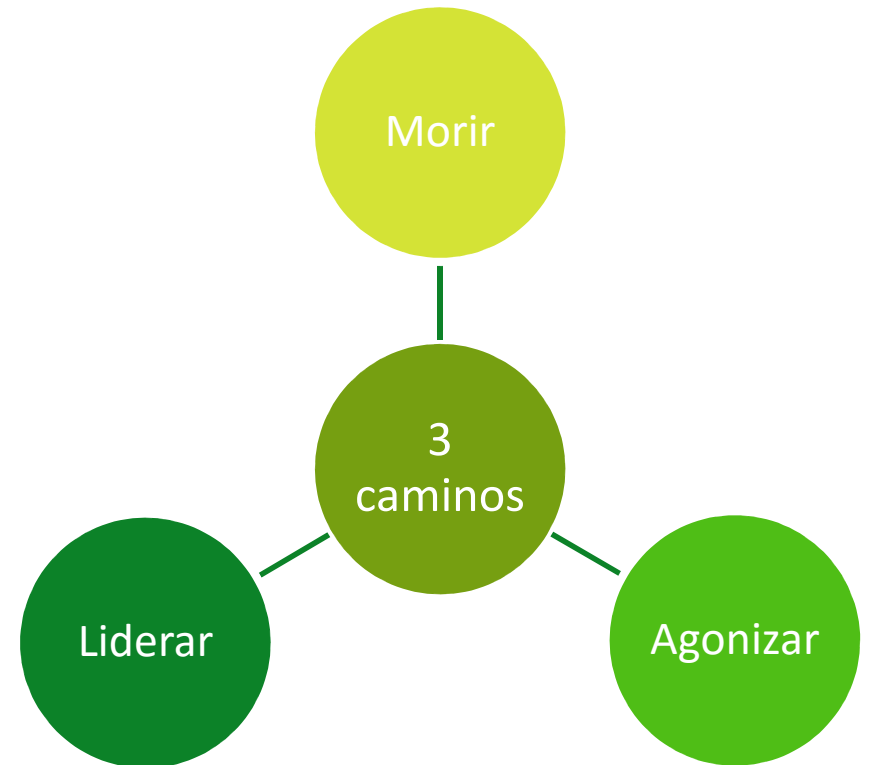


OBSTÁCULOS PARA CONFORMAR UNA ORGANIZACIÓN LEGENDARIA



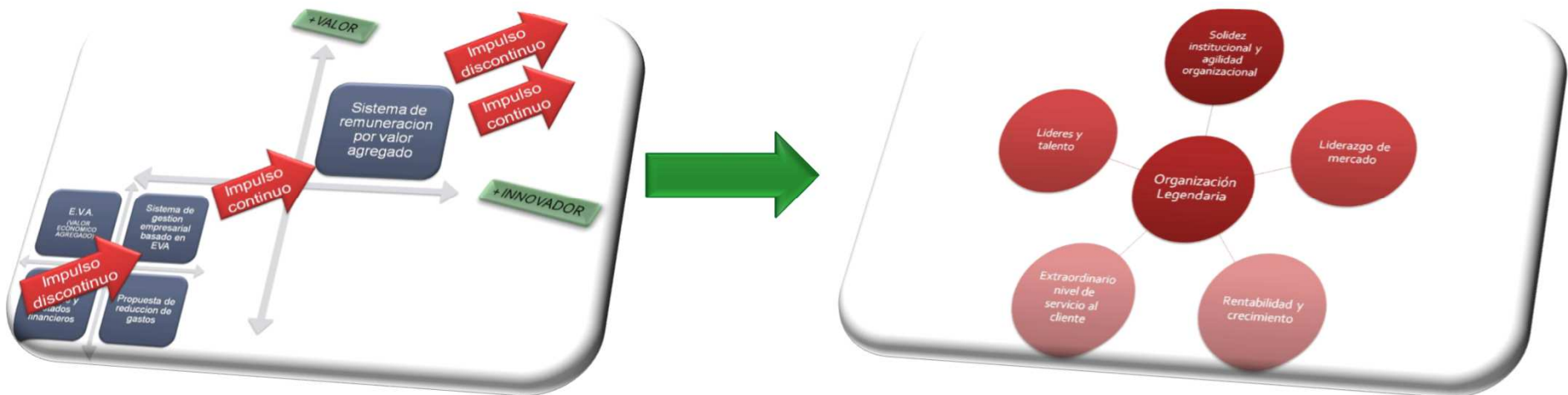
LOS 3 CAMINOS

- © Si su opción es liderar, deberá entonces crear y establecer un Modelo de Negocio Disruptivo que permita la generación de valor de manera sostenida en el mediano – largo plazo.



LA INNOVACIÓN Y GENERACIÓN DE VALOR CONSTRUYE LA ORGANIZACIÓN LEGENDARIA

- Los impactos de los impulsos continuos y discontinuos de innovación + valor fortalecen la construcción de una Organización Legendaria.



La forma en que un negocio es negocio

MODELO DE NEGOCIO

El Reto

- El mundo cambia y también nuestro mundo.
- Por ello nuestra organización debe emprender una de las tareas mas importantes a realizar:

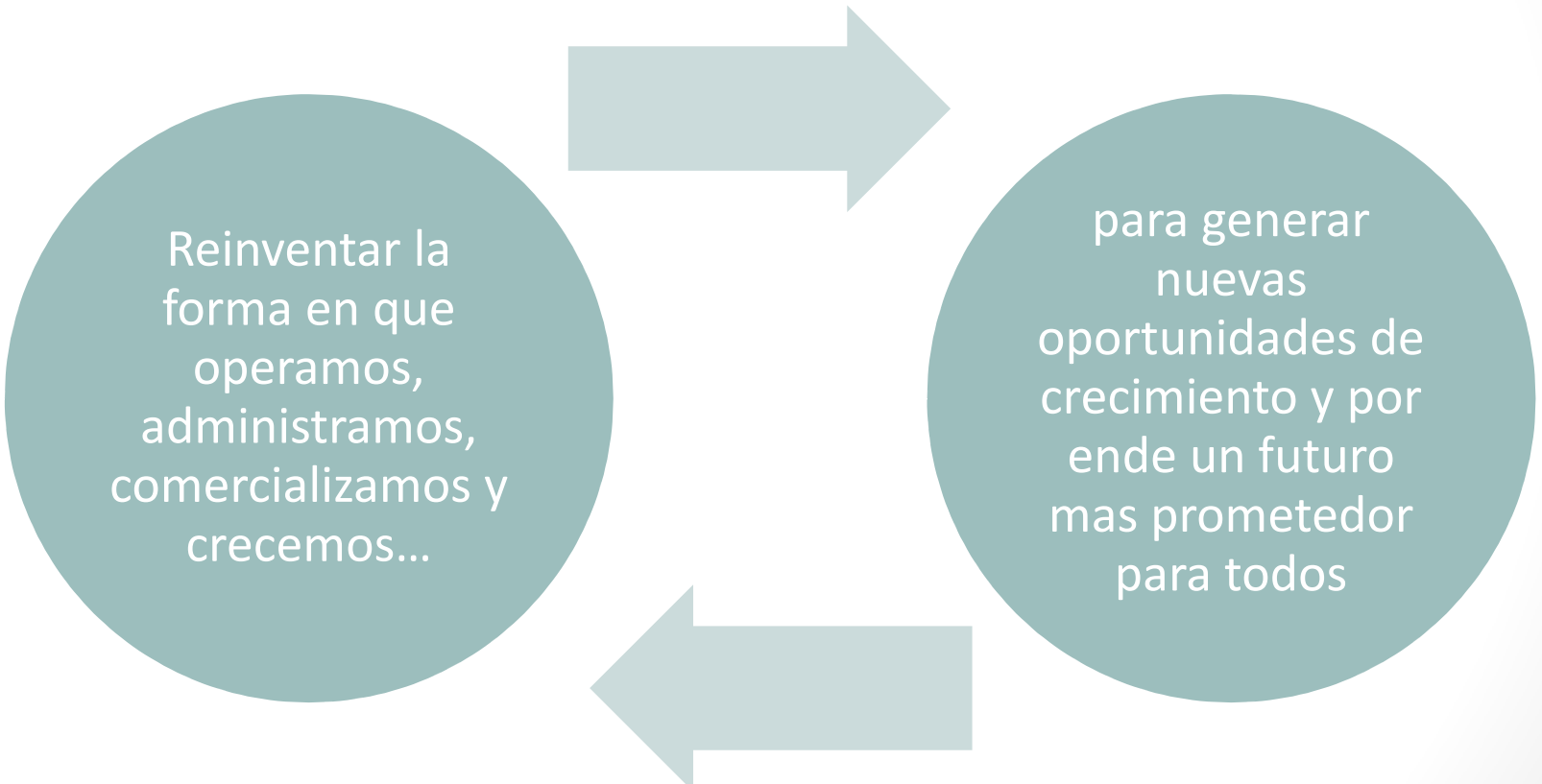
La creación
de un
nuevo
futuro

¿Qué es la fórmula de negocio única?

La fórmula de negocio es el modelo mediante el cuál se genera y se captura valor a través de la estrategia y las acciones dentro de una organización.

Es el diseño mismo de la forma en cómo funciona el negocio, como hace que realmente sea negocio y como plantea un liderazgo en su industria

Meta de un modelo de negocio



Reinventar la forma en que operamos, administramos, comercializamos y crecemos...

para generar nuevas oportunidades de crecimiento y por ende un futuro mas prometedor para todos

La Clave: Innovación y valor



Valor para el
consumidor



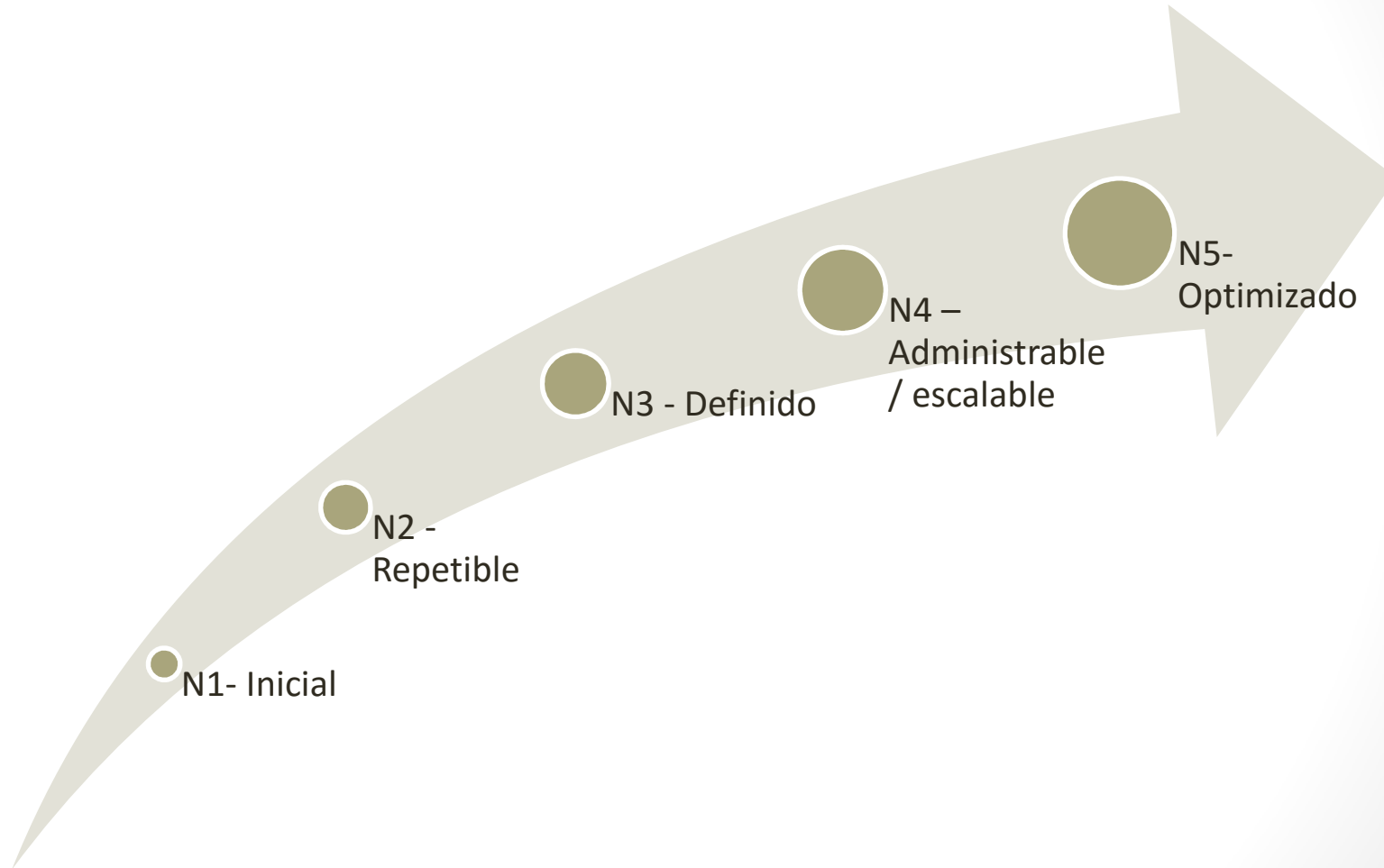
Menores
Recursos posibles



Características del Modelo de Negocio Exitoso

Modelo de Madurez

(basado en el CMM- *Capability Maturity Model*)



¿QUÉ ES INSTITUCIONALIZAR?

¿Qué es institucionalizar?

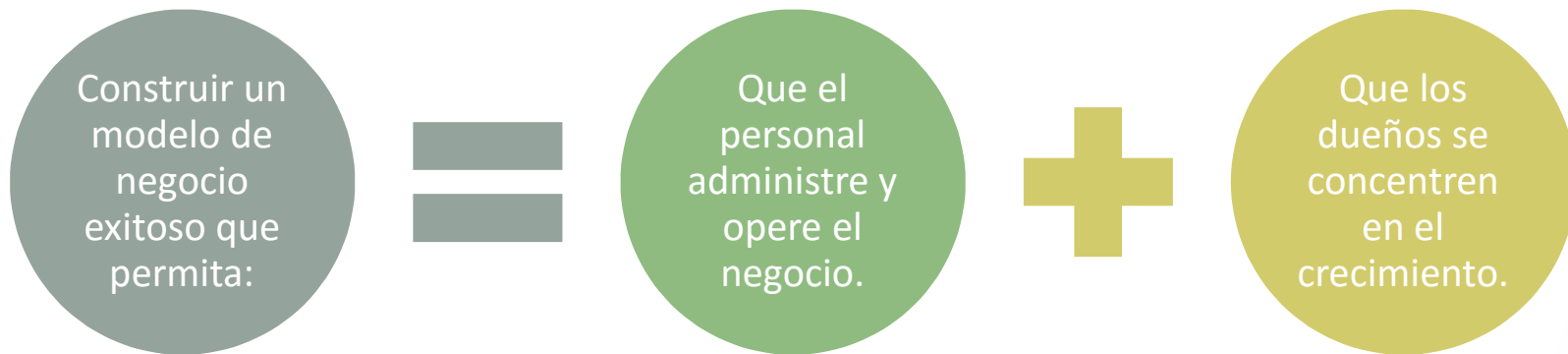
“Crear una estrategia para enfocar, alinear y normalizar el conjunto de actividades de una organización de tal manera que esta deje de depender de sus dueños, accionistas, asociados, etc. y sea la institución quien gobierne, administre, opere y gestione”

Hugo Becerra

¿Qué características tiene una institución?

- Los dueños no son auto-empleados.
- El destino de la organización es determinada por un conjunto de reglas definidas que dan objetividad a las decisiones tomadas.
- Crean sinergias: La diversidad de opiniones e ideas dentro de un grupo de personas es mayor a la suma de las individualidades.
- Contiene órganos que separan las decisiones de negocio (dueños) de las decisiones de operación (directivos).

El reto de la Institucionalización



La Escalera del Desarrollo

Institucionalización, el gran escalón

La escalera del desarrollo

- Las empresas pasan por 3 fases:

- **Fase 1: Empresa Solar**

- La empresa solar se caracteriza por depender de pocas personas, en más de un 95% de sus dueños.

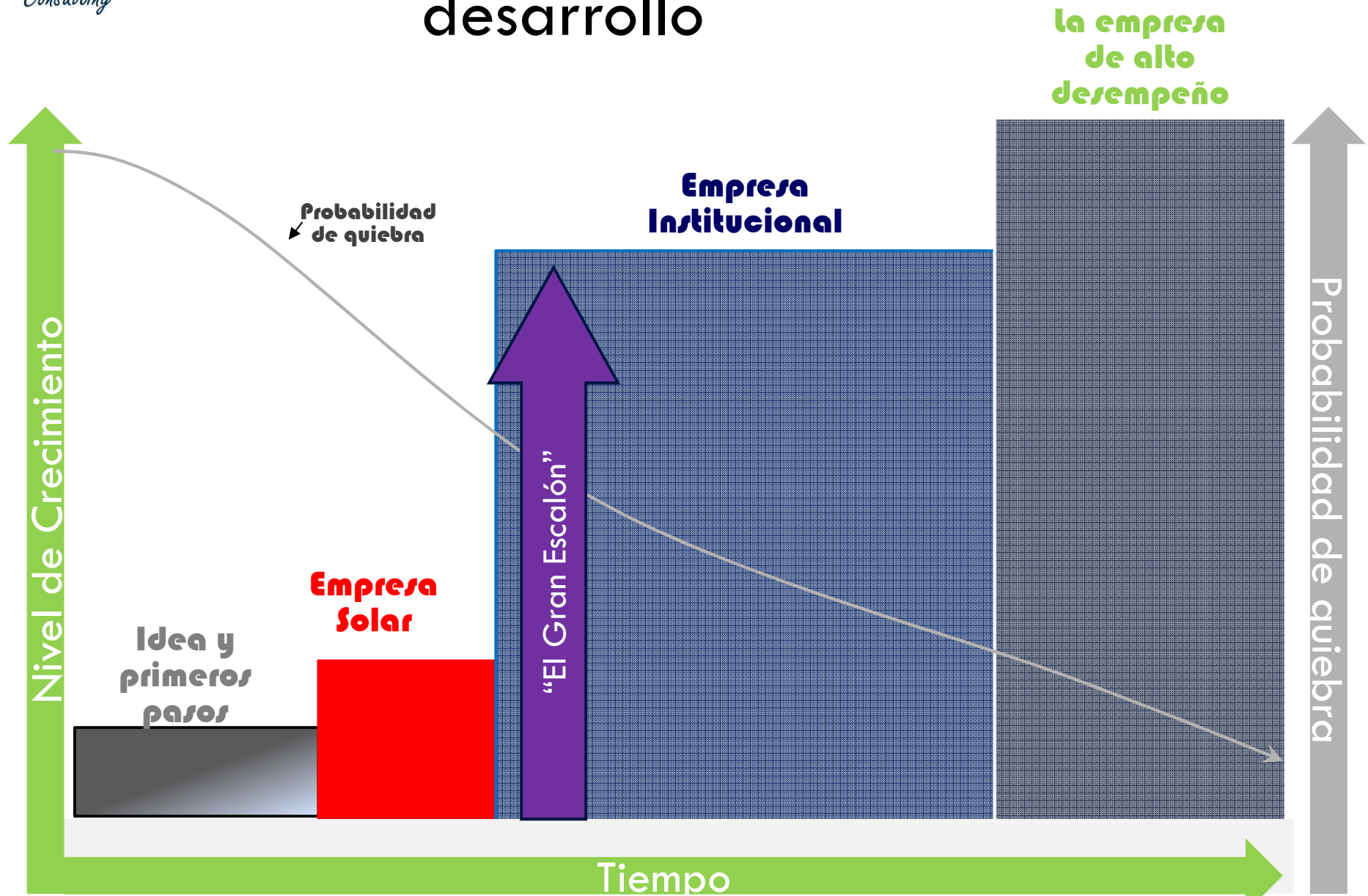
- **Fase 2: Empresa Institucional**

- Se caracteriza por estar organizada de tal manera que no depende de sus dueños. Para dar este 'gran salto' se requieren cambios profundos pero necesarios.

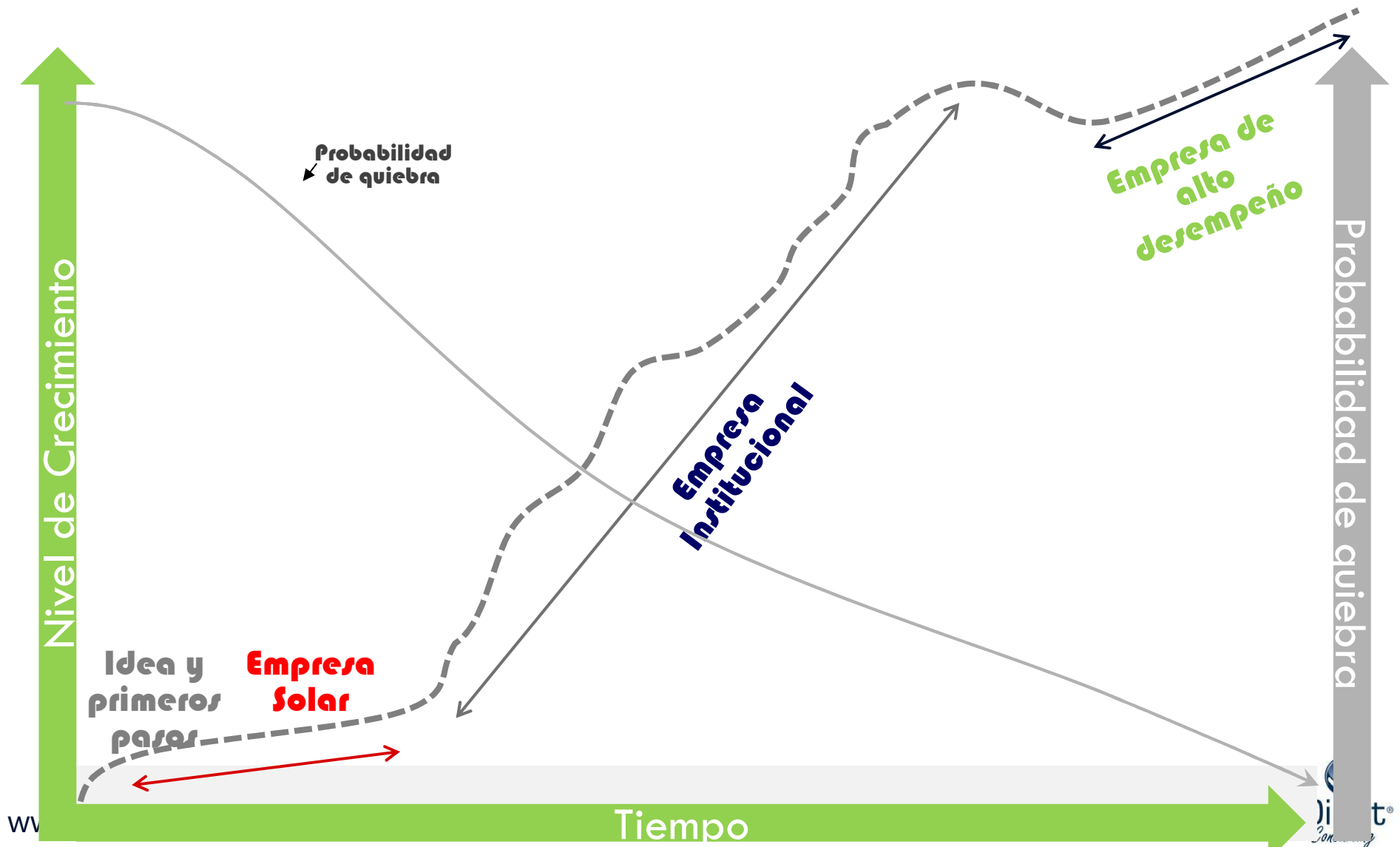
- **Fase 3: Empresa de Alto Desempeño**

- Se caracteriza porque el proceso de institucionalización esta maduro y completo. Su principal objetivo es el crecimiento. Operar y administrar bien ha dejado de ser una preocupación diaria y frecuente.

Concepto: La escalera del desarrollo



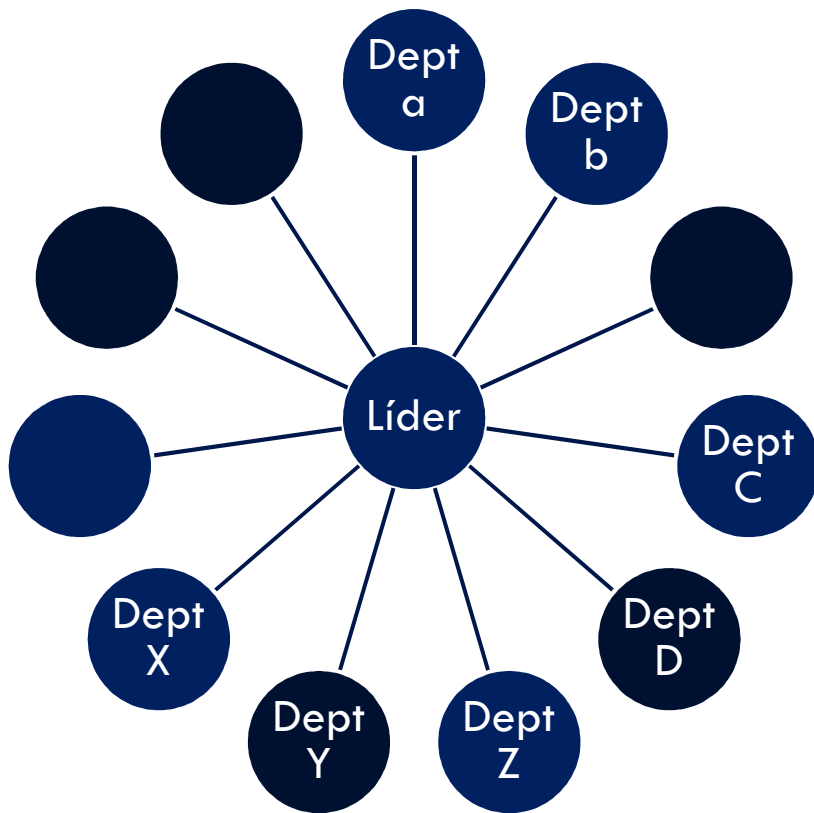
En realidad: La escalera del desarrollo



Porque las empresas no suben “el gran escalón”:

- Causas principales :
 - ▣ Falta de estructuras bien definidas sobre las cuales se construya la institución.
 - ▣ La visión es operativa pero no estratégica.
 - ▣ Problemas familiares o entre socios que interfieren con la empresa.
 - ▣ Falta de alineación del personal con los objetivos estratégicos.
 - ▣ Falta de compromiso y problemas de liderazgo de los mandos altos y medios.

El Mito del control



“Al ojo del Amo, engorda el ganado”



Puede seguir creciendo pero tarde o temprano la estructura se debilitará



No se puede ejercer todas las funciones de una empresa.

Estrategia para Institucionalizar

- La estrategia para institucionalizar tiene dos componentes esenciales:



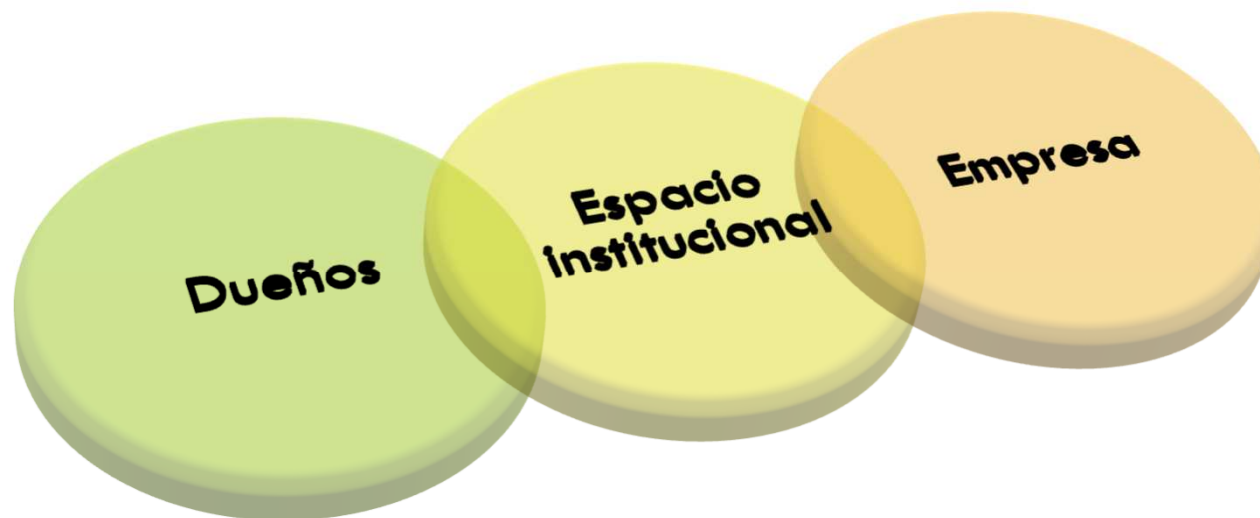
Componente 1

Gobierno de
Negocio

La empresa tradicional, pero Mal gobernada



La empresa bien gobernada



¿Porque se requiere este espacio Institucional?

Componente 2

**Estructura y
organización**

Estructurar y organizar tiene estos aspectos estratégicos:

Enfoque:	Concentrarse en las ventajas competitivas de nuestro modelo de negocio. Asegurarse que todos comprenden los objetivos, metas y estrategias a desarrollar.
Alineación:	Alinear procesos y aspectos operacionales para que generen y capturen el valor esperado del modelo de negocio. Todos los departamentos deben estar articulados.
Normalización:	Establecer las 'reglas de juego', políticas, bonos y remuneraciones.
Gestión y ejecución:	Contar con el personal adecuado para ejercer su función dentro del modelo de negocio, que este este capacitado y evaluado. Asegurarse que las metas y objetivos sean entendidos.
Rendición de cuentas:	Establecer indicadores y demás actividades que informen sobre el desempeño, avances y retrocesos de las distintas áreas.
Control:	Establecer los mecanismos de control que permitan un adecuado control de las operaciones, prevención de fraudes y aseguramiento de gestión.



Innovación

Nuestra herramienta de generación de valor agregado para nuestros clientes



"FORMANDO ORGANIZACIONES LEGENDARIAS"



MODELO DE NEGOCIO Y GENERACIÓN DE VALOR

Desarrollamos proyectos de innovación y re-ingeniería de negocios para devolver o ampliar la rentabilidad de la empresa.



NEGOCIOS FAMILIARES

Separe de manera eficiente y estratégica a la familia y socios del negocio para garantizar el futuro de ambos.



FÓRMULA COMERCIAL Y ESTRATEGIAS DE VENTAS

Estructuración de la estrategia comercial, procesos, comisiones, indicadores, perfiles y políticas de venta. Desarrollo y capacitación de fuerza de ventas.



DESARROLLO DE FRANQUICIAS

Cuente con nosotros si requiere crear la infraestructura necesaria para convertir su negocio en franquicia o si requiere asesoría para comprar una.



MÉTODOS DE REMUNERACIÓN POR VALOR AGREGADO

Alineamos los intereses económicos de la empresa con los del personal mediante técnicas que permiten un proceso ganar-ganar sin descapitalizar o afectar el rendimiento de la empresa.



PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Tal y como su nombre lo indica, lo ayudamos a planear para la acción. El modelo de planeación que empleamos esta diseñado para ejecutar de una forma única, simple y contundente las estrategias y tácticas que lo llevarán a lograr las metas propuestas por su organización.



INSTITUCIONALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN

Institucionalice la empresa para que deje de depender de sus dueños y les permita a estos cumplir con su verdadera misión de hacerla crecer. Para ello creamos todos los procesos organizacionales requeridos, desde diseño y auditoría de procesos hasta sistemas de control de gestión.



PLAN DE NEGOCIOS Y PROYECCIONES FINANCIERAS

Ya sea que comience un nuevo negocio o tenga uno maduro, el plan de negocio le permitirá evaluar bien los riesgos, la operatividad necesaria y la rentabilidad requerida entre otros aspectos importantes.



FACTOR WOW: SERVICIO EXCEPCIONAL

Lo asesoramos para desarrollar la estrategia más difícil de copiar o clonar por la competencia: La estrategia de lealtad emocional. Para ello hemos desarrollado este modelo orientado a ayudar a las empresas a ver el Servicio al cliente como una estrategia y no como un departamento o actitud a desarrollar por el personal.



BALANCED SCORECARD (BSC)

La técnica del BSC provee una metodología que promueve la alineación de distintos departamentos con la estrategia general de la empresa. Este Modelo ofrece una manera para que esta amplíe sus perspectivas en sus decisiones estratégicas y su impacto en las finanzas, clientes, procesos internos y aprendizaje. El análisis toma en cuenta mediciones financieras y no financieras, mejoras internas, resultados pasados y requerimientos actuales para fortalecer el desempeño futuro.



DIAGNÓSTICOS

Realizamos una gran variedad de diagnósticos: de mercado, de ambiente laboral, organizacionales, de valor agregado, de posición competitiva, mystery shopper, etc.

info@diestconsulting.com
www.diestconsulting.com

MUCHAS GRACIAS

Lic. Hugo Alberto Becerra E.
Cel.: 044 (656) 199 8976
Email: hugo@diestconsulting.com