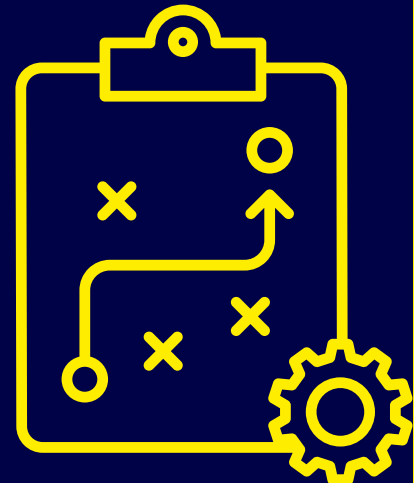


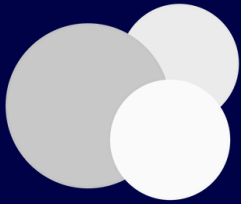
Carlos  
Jiménez

# ESTRATEGIAS DE NEGOCIO SIN ARREPENTIMIENTOS

LO QUE PUEDES HACER  
AÚN EN TIEMPOS DE CRISIS



ESTE WEBINAR ES GRACIAS A:



Gimar Distribution, inc.



tecnológicagente





# ACERCA DE CARLOS JIMÉNEZ

Experto en identificar tendencias del mercado  
y diseño de estrategias de negocios



Economista con  
especialización en  
economía industrial, MSc  
economía internacional y  
un MBA.



Profesor invitado del IESA y  
colaborador de diversas  
universidades de América  
Latina.



Emprendedor y autor de  
cinco libros, entre los cuales  
destacan Análisis de la  
competencia, Internet y los  
negocios y Clientes  
Globales.

# TEMAS DE LOS QUE HEMOS VENIDO HABLANDO EN LOS WEBINARS RECIENTES

Macrotendencias

Tendencias del  
mercado

Tendencias  
sectoriales

Oportunidades  
de mercado

Estrategias en alta  
incertidumbre

y ahora...

Estrategias sin  
arrepentimientos

# CUATRO IDEAS CLAVE RELACIONADAS CON ESTRATEGIAS DE NEGOCIO

en entornos de alta incertidumbre / crisis

1

En tiempos de  
incertidumbre /  
crisis sí hay  
oportunidades



Análisis del  
contexto

Análisis del cliente

Capacidades de la  
empresa

2

La planificación  
lineal es  
insuficiente en  
entornos de alta  
incertidumbre



Planificación por  
escenarios

3

Podemos crear  
oportunidades y  
resolver problemas  
utilizando los  
recursos  
disponibles



“Efectuación”

4

Hay estrategias  
útiles  
independientemente  
de lo que suceda en  
el futuro



“Estrategias sin  
arrepentimientos”

# ESTRATEGIAS SIN ARREPENTIMIENTOS

Decisiones / acciones que generan valor independientemente del escenario y sin comprometer la flexibilidad futura. Pueden ejecutarse de inmediato.



# GALERÍA DE ESTRATEGIAS SIN ARREPENTIMIENTOS

Por tipo de objetivos

## Proteger el negocio

Empresa de artículos deportivos desarrolla canal digital durante la pandemia / cierres del retail



Actualmente las ventas online representan el 15% del total de ventas

## Desarrollar capacidades

Empresa de manufactura migra a la nube debido a la obsolescencia tecnológica y amenazas de seguridad



La empresa planifica mejor su flujo de caja y tiene mayor escalabilidad

## Aprovechar oportunidades

Empresa de seguros lanza nuevos productos que atienden riesgos específicos bajando el precio de las primas



La empresa aumentó sus ventas al ofrecer un producto atractivo y competitivo en precio

# MAPA DE RUTA PARA ESTRATEGIAS SIN ARREPENTIMIENTOS



# PREGUNTAS CLAVE A RESPONDER EN CADA TIPO DE ESTRATEGIA

Proteger el negocio



1. ¿Dónde somos más vulnerables y se pueden tomar acciones rápidamente?
2. ¿Cómo reducir riesgos / se pueden traspasar a terceros?

Desarrollar capacidades



1. ¿Cuáles son las capacidades clave para competir en tu sector?
2. ¿Dónde hay brechas de talento / tecnología?

Aprovechar oportunidades



1. ¿Qué tendencias del mercado ofrecen oportunidades?
2. ¿Qué podemos hacer para mejorar la CX y el valor entregado?

# ALGUNAS ESTRATEGIAS SIN ARREPENTIMIENTOS POR OBJETIVOS



Estrategias sin arrepentimientos multiobjetivos

# ESTRATEGIAS ESTELARES SIN ARREPENTIMIENTOS



# RECOMENDACIONES FINALES

- 1** Define una visión empresarial de mediano / largo plazo
- 2** Planifica por escenarios futuros y evita las estrategias del apostador
- 3** Identifica las **estrategias sin arrepentimientos** que se ajustan a tu organización

**COMO DECÍA PETER DRUCKER: “LA  
MEJOR FORMA DE PREDECIR EL  
FUTURO ES CREARLO” PERO...**

**HOY ES EL MOMENTO DE ACTUAR:  
PROTEGE TU NEGOCIO,  
DESARROLLA LAS CAPACIDADES  
CLAVE E IDENTIFICA LAS  
OPORTUNIDADES DEL MERCADO  
PARA EL CRECIMIENTO**

Impulsa tu  
negocio

usøfu//

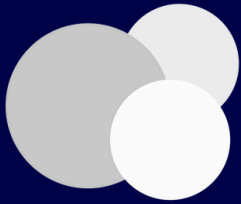


# WORKSHOP DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Más información



ESTE WEBINAR ES GRACIAS A:



Gimar Distribution, inc.



tecnológicagente



CONSECOMERCIO