

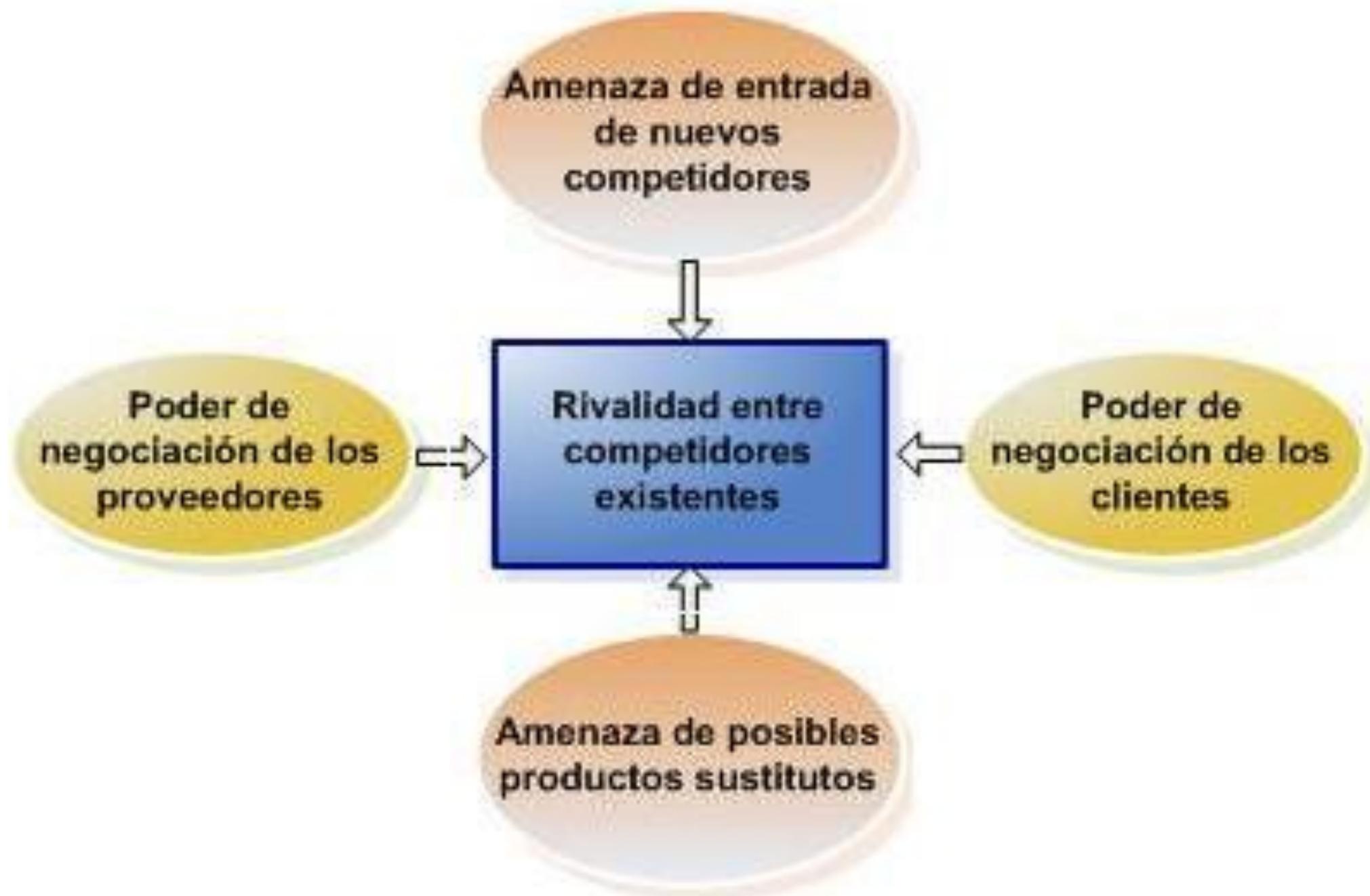


**Soy**

**competitivo?**

# Empresa

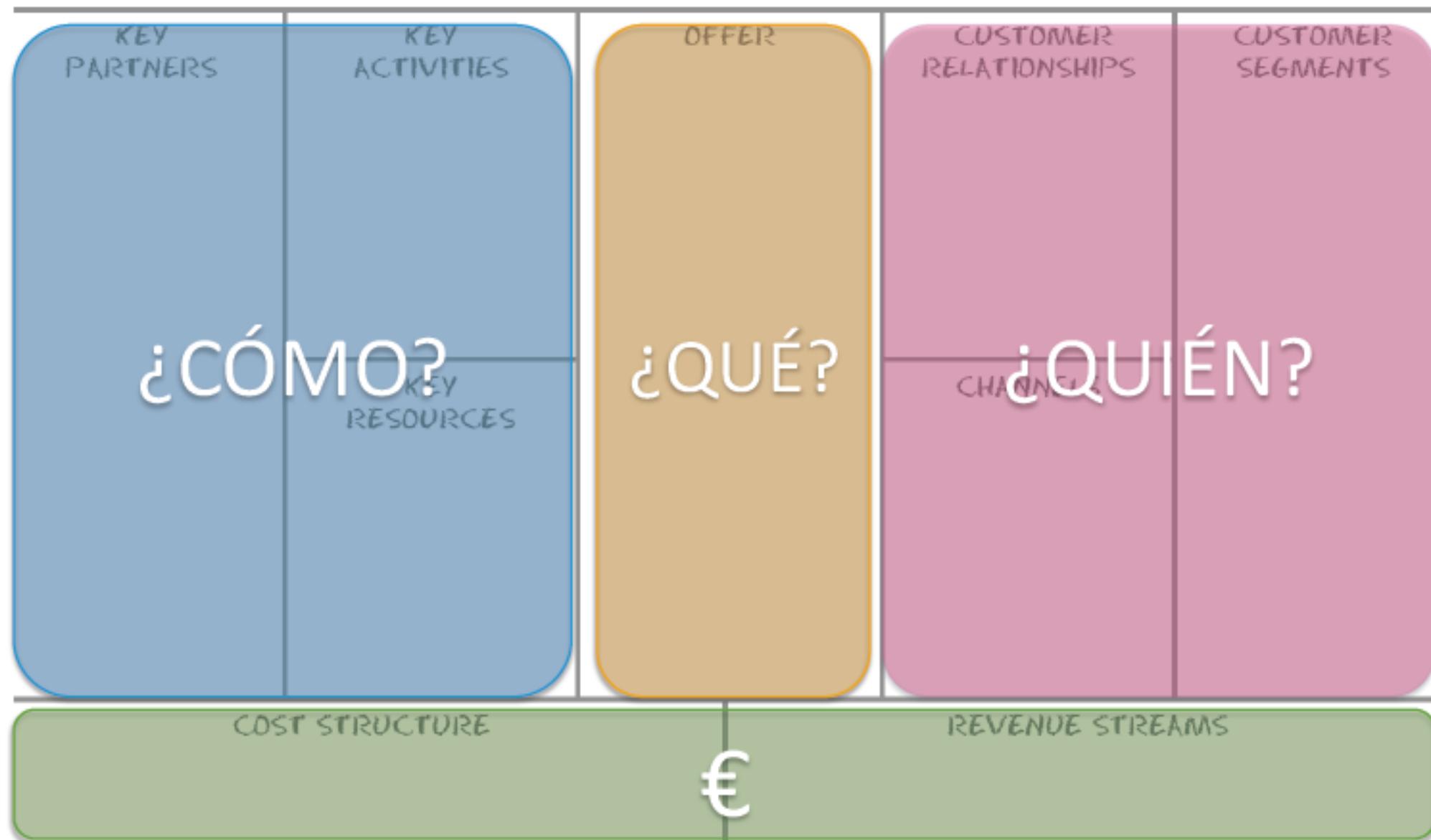






**Crea Valor?**

# THE BUSINESS MODEL CANVAS







**OBJETIVO ESTRATÉGICO**

**TODOUN  
SECTOR**

**DIFERENCIACIÓN**

**LIDERAZGO EN COSTOS**

**SÓLO UN  
SEGMENTO**

**ENFOCADA A UN SEGMENTO**

**SEGMENTACIÓN ENFOCADA A  
COSTOS BAJOS**

**EXCLUSIVIDAD PERCIBIDA  
POR EL CLIENTE**

**POSICIONAMIENTO  
DE BAJO COSTE**

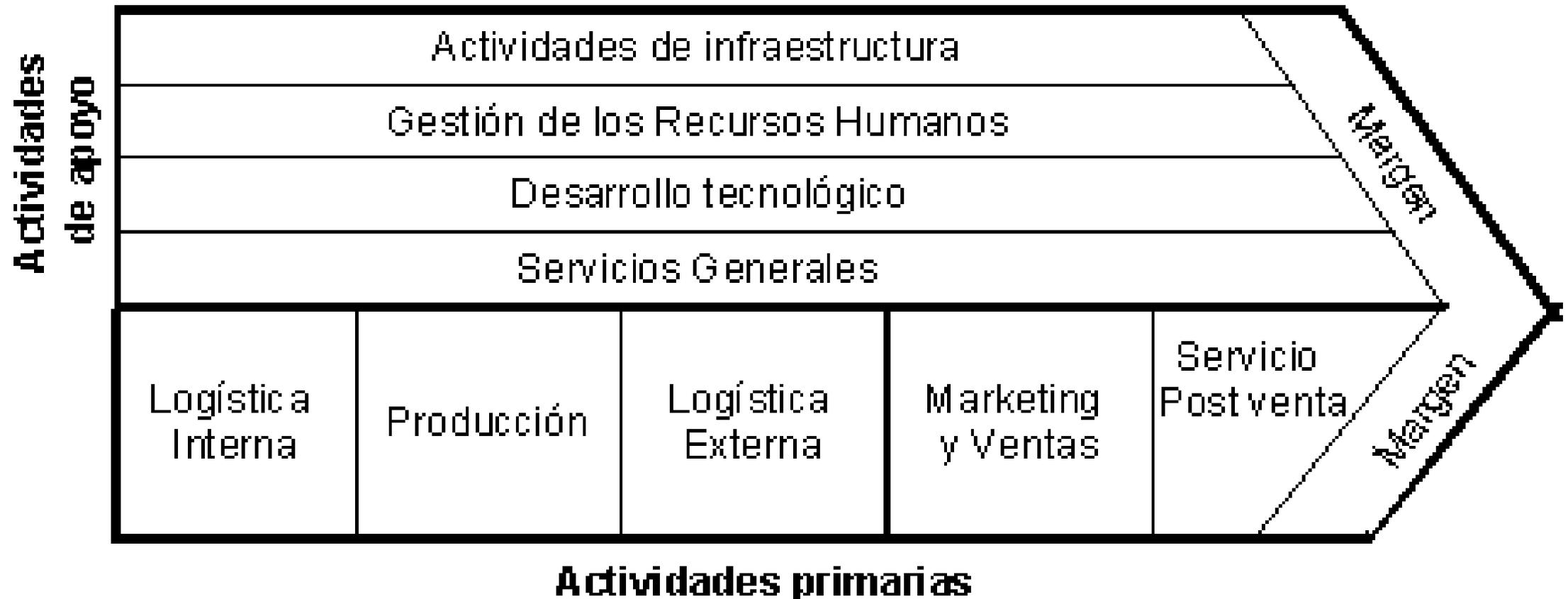
**VENTAJA ESTRATÉGICA**

	<b>LIDERAZGO EN COSTES</b>	<b>DIFERENCIACIÓN</b>	<b>ENFOQUE</b>
<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO</b>	Un amplio segmento de mercado	Un segmento de características definidas	Un nicho de mercado limitado donde las necesidades sean diferentes del resto del mercado
<b>BASE DE LA VENTAJA COMPETITIVA</b>	Vendemos mas barato que la competencia	Ofrecemos un producto distinto, y asi es percibido	Se satisfacen necesidades muy concretas
<b>LINEA DE PRODUCTOS</b>	Un producto de calidad aceptable	Se refuerzan las características de diferenciación	Adaptada para satisfacer necesidades muy concretas



**Ventaja  
competitiva?**

# La Cadena de Valor de Porter



## OCEANO ROJO

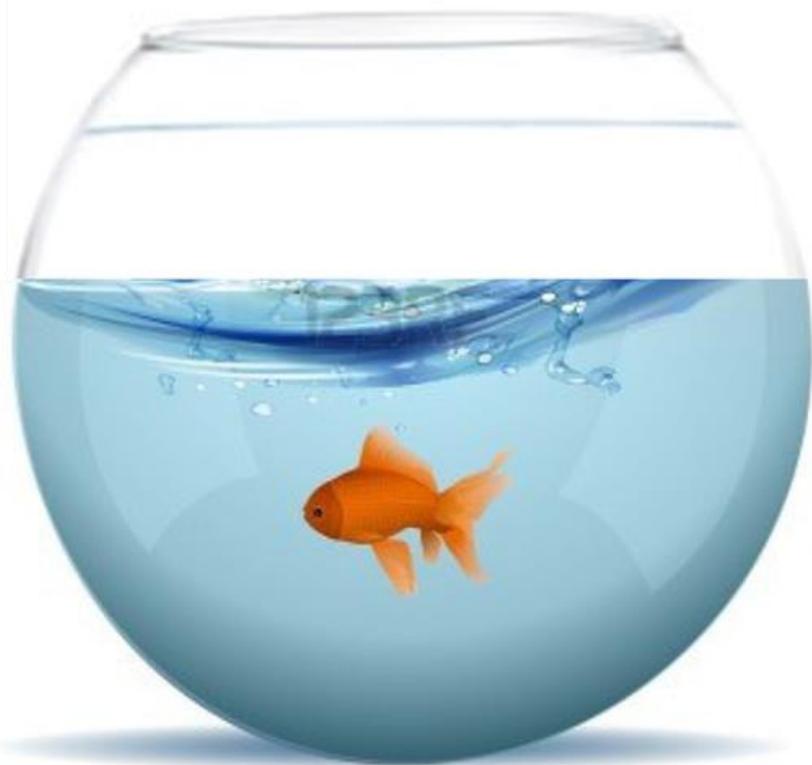


**Imitar competidor**

**Competir en precio**

**Reducir costes**

## OCEANO AZUL

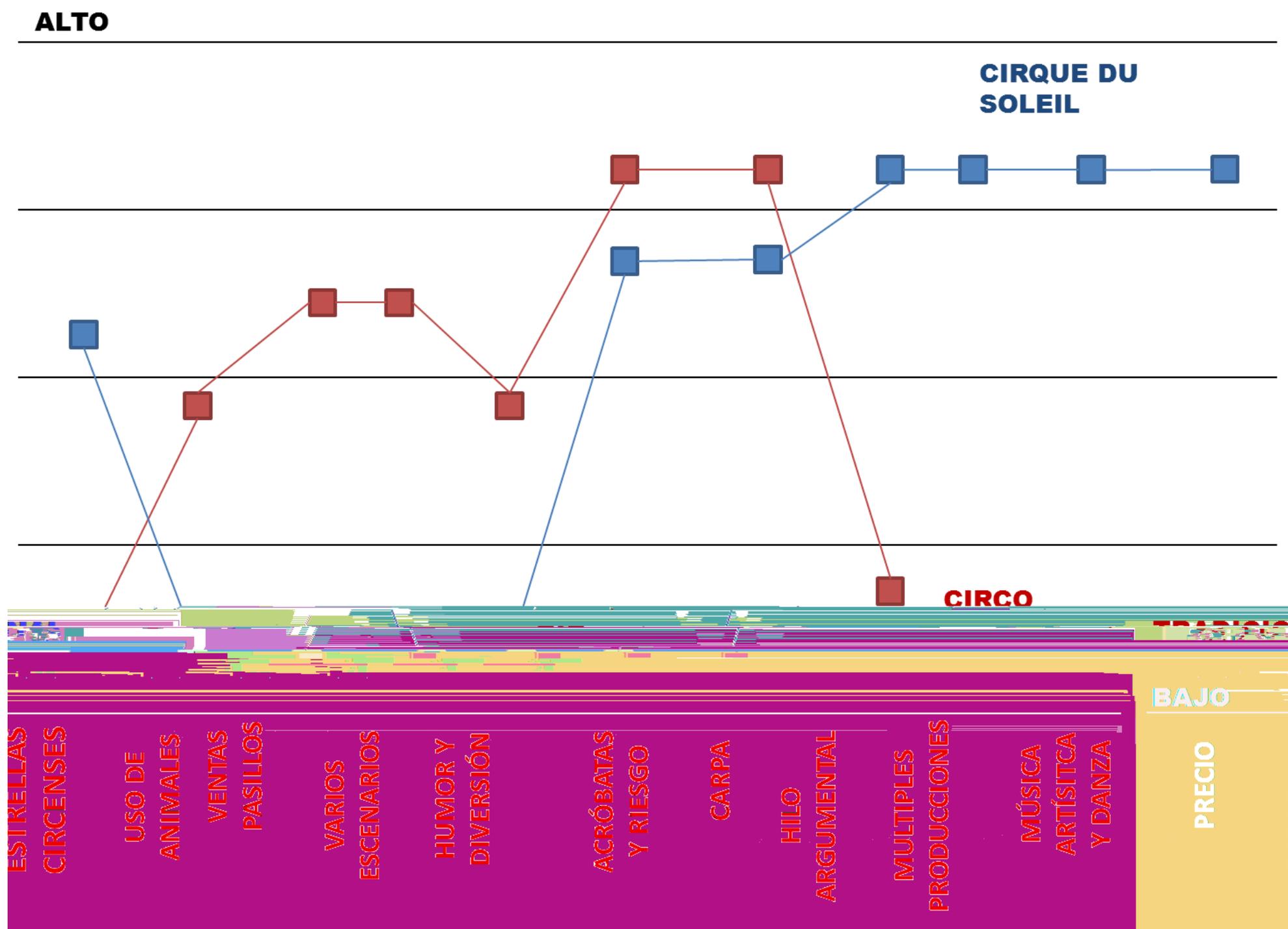


**Diferenciar de competidor**

**Competir en valor**

**Aumentar la experiencia**

# Marco estratégico



# Ciclo de experiencia del comprador

Compra	Entrega	Uso	Complementos	Mantenimiento	Eliminación
¿Cuánto tiempo tarda en encontrar el producto que necesita?	¿Cuánto tiempo tarda la entrega del producto?	¿Exige el producto capacitación o ayuda de un experto?	¿Se necesitan otros productos y servicios para que este producto funcione?	¿Requiere mantenimiento externo el producto?	¿Se generan desechos con el uso del producto?
¿Es atractivo y accesible el lugar de compra?	¿Es difícil desempaquetar e instalar el producto?	¿Es fácil guardar el producto cuando no se está utilizando?	De ser así, ¿son costosos?	¿Es fácil actualizar y mantener el producto?	¿Es fácil desechar el producto?
¿Es seguro el entorno donde se realiza la transacción?	¿Deben los compradores ocuparse de los arreglos para la entrega?	¿Son eficaces las características y las funciones del producto?	¿Cuánto tiempo ocupan?	¿Es costoso el mantenimiento?	¿Hay problemas legales o ambientales a la hora de desechar el producto?
¿Se puede hacer la compra rápidamente?		¿Ofrece el producto o servicio muchas más opciones y poder que los requeridos por el usuario común? ¿Está sobrecargado de aditamentos?	¿Cuántas molestias ocasionan? ¿Es fácil obtenerlos?		¿Cuánto cuesta desechar el producto?

# CLIENTES

¿Qué necesidades debemos atender para tener éxito?

# FINANZAS

¿Qué objetivos financieros debemos alcanzar?

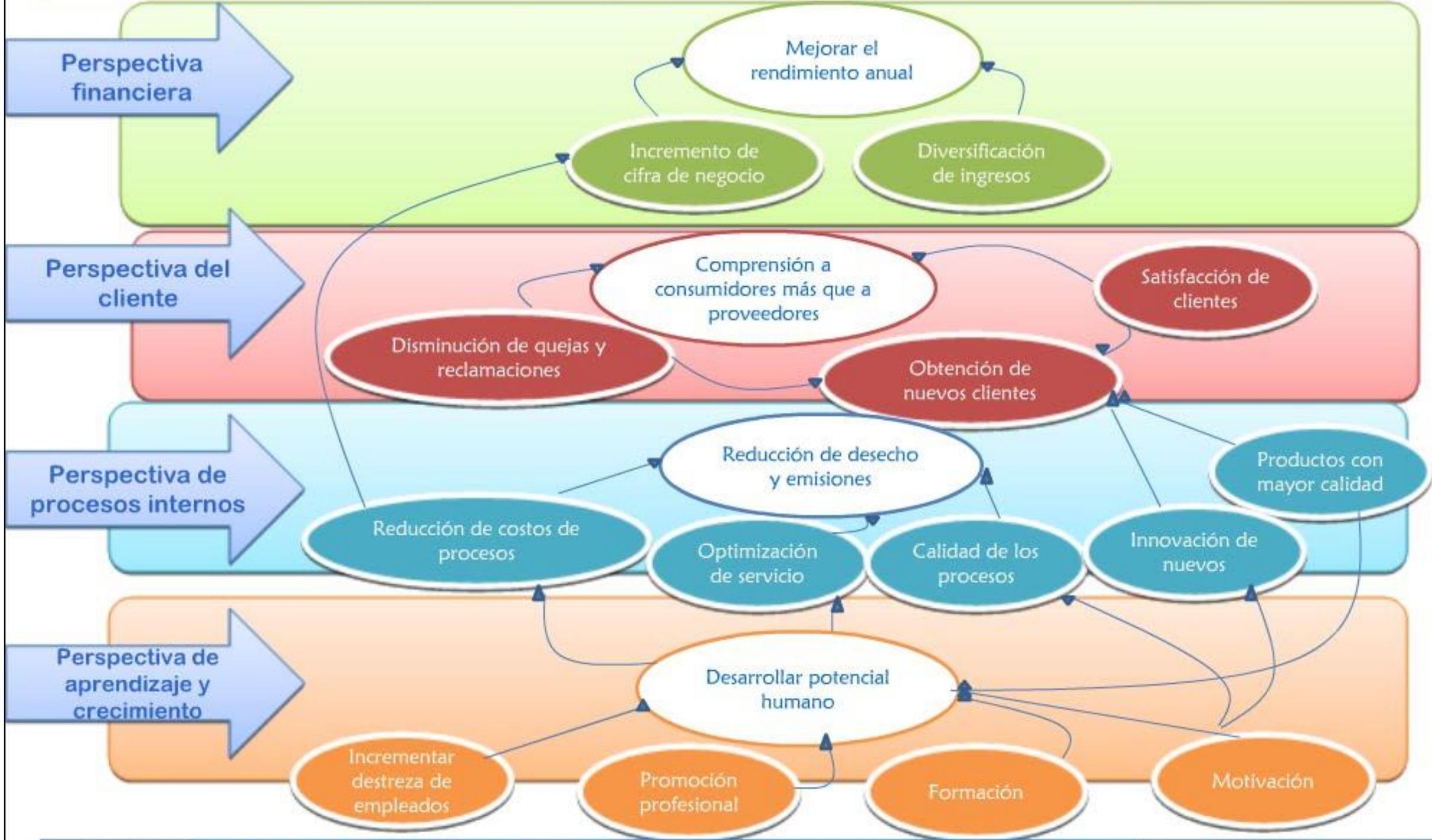
VISIÓN ESTRATEGIA

# PROCESOS

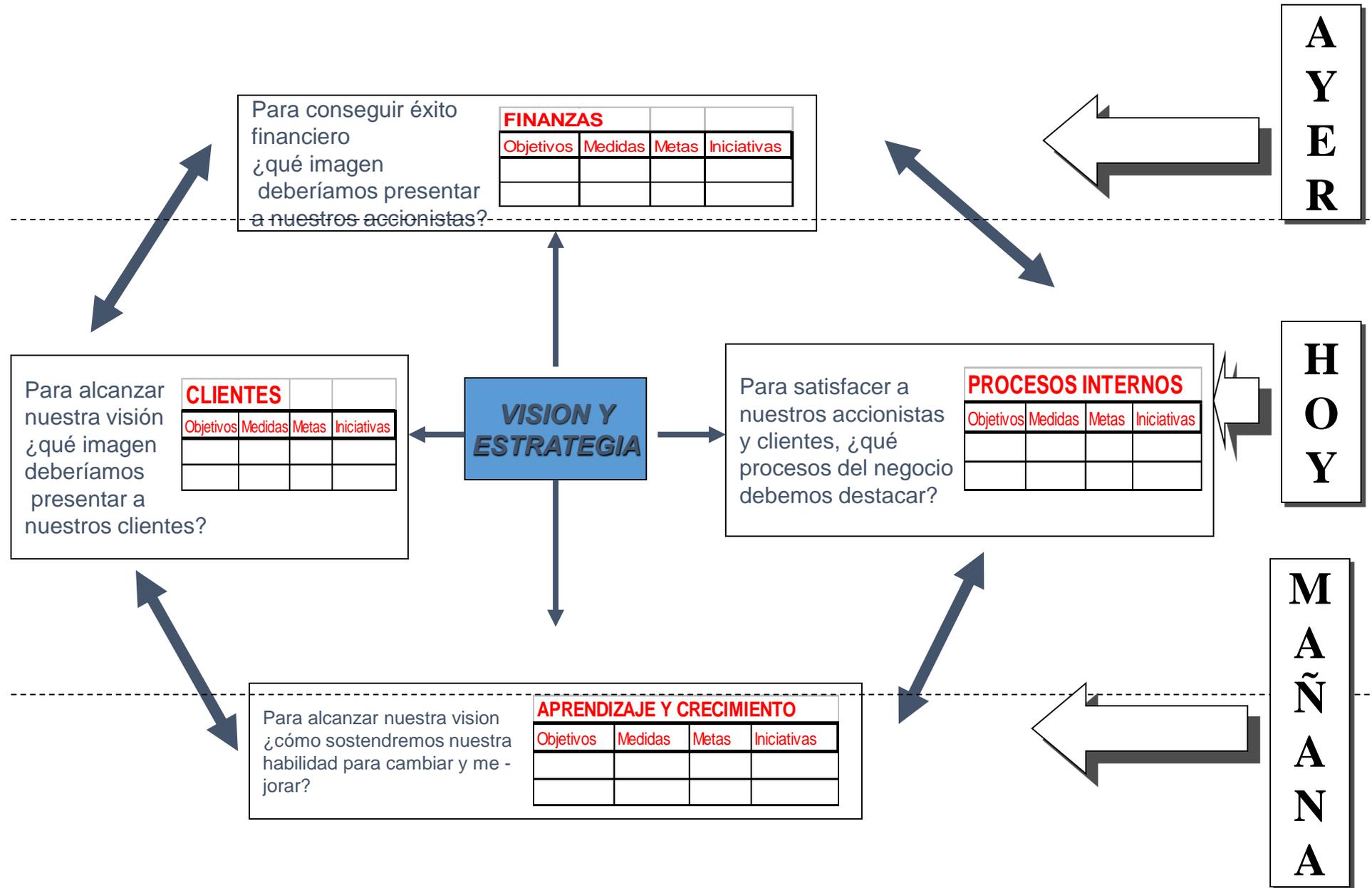
¿En cuáles procesos debemos ser excelentes?

~~APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL~~  
¿Cómo debemos aprender para alcanzar los objetivos?





# EL BALANCED SCORECARD:



# Indicadores



# Causa-efecto

Perspectiva	Objetivo	Indicador / Ratio	Frecuencia de medición	Parámetros de referencia			Resultado obtenido
Financiera	Conocer la evolución de la facturación	$(\text{Facturación del período} / \text{Facturación del período anterior}) \times 100$	Mensual	más del 120%	entre el 100% y el 120%	menos del 100%	96%
Financiera	Conocer la evolución de los costos	$(\text{Costos del período} / \text{Costos del período anterior}) \times 100$	Mensual	menos del	entre el 100%	...	...
Clientes	Conocer el número de nuevos Clientes de la empresa	$(\text{Nuevos Clientes del período} / \text{Clientes del período anterior}) \times 100$	Mensual				
Clientes	Conocer el grado de satisfacción de nuestros Clientes	$(\text{Contacto de Clientes que expresaron satisfacción} / \text{Total de contacto de Clientes}) \times 100$	Mensual				
Procesos Internos	Conocer la eficacia de la producción	$(\text{Total de unidades producidas sin fallas} / \text{Total de unidades producidas}) \times 100$	Mensual				
Procesos Internos	Conocer la eficiencia de los procesos internos	$(\text{Tiempo total de ejecución de determinado proceso} / \text{Tiempo total de ejecución del proceso en el período anterior}) \times 100$	Mensual				
Aprendizaje y Crecimiento	Conocer el desempeño de los empleados en una capacitación	$(\text{Cantidad de empleados que aprobaron la capacitación} / \text{Total de empleados que tomaron la capacitación}) \times 100$	A demanda				
Aprendizaje y Crecimiento	Conocer el grado de satisfacción de los empleados tras una encuesta	$(\text{Cantidad de empleados que manifestaron satisfacción} / \text{Total de empleados que tomaron la encuesta}) \times 100$	A demanda	más del 80%	entre el 60% y el 80%	menos del 60%	88%



2015

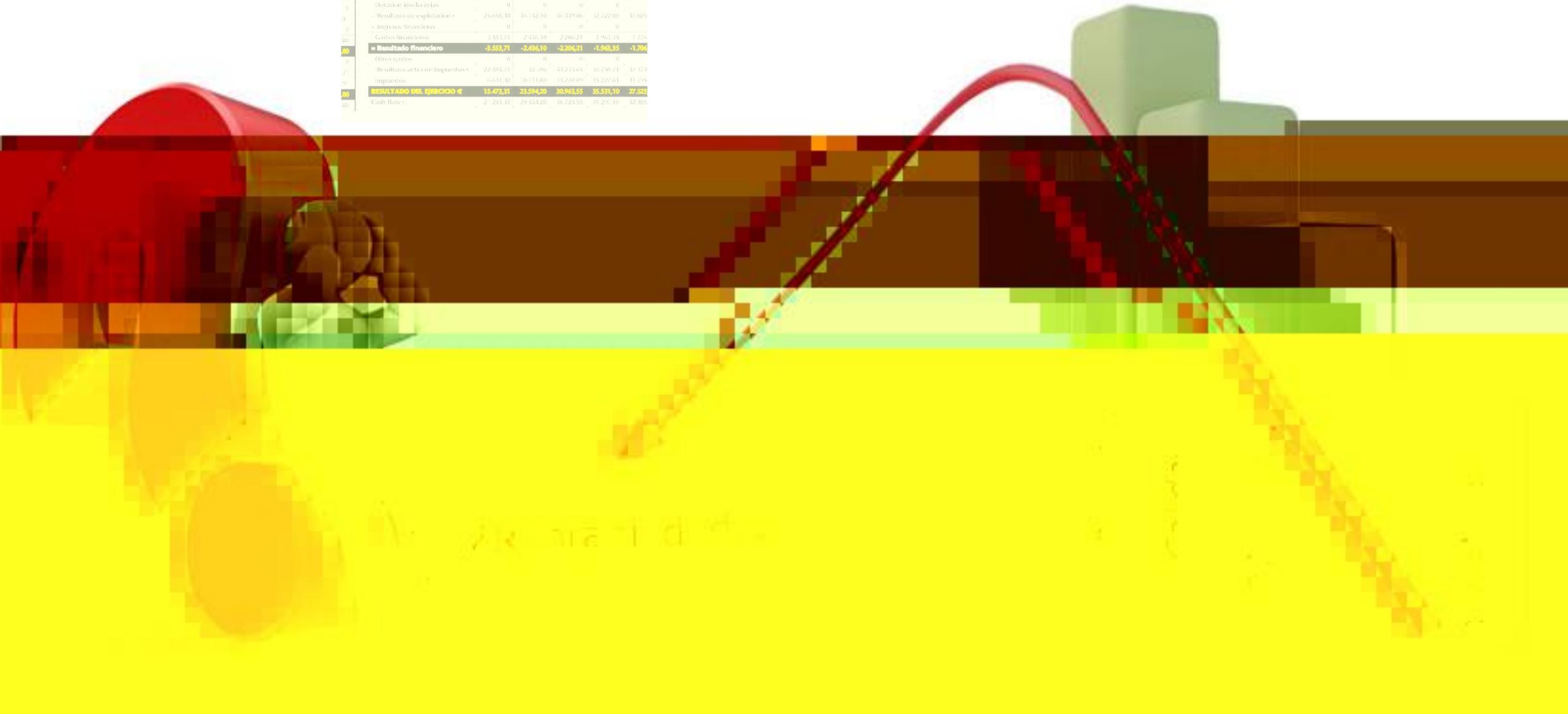
2016

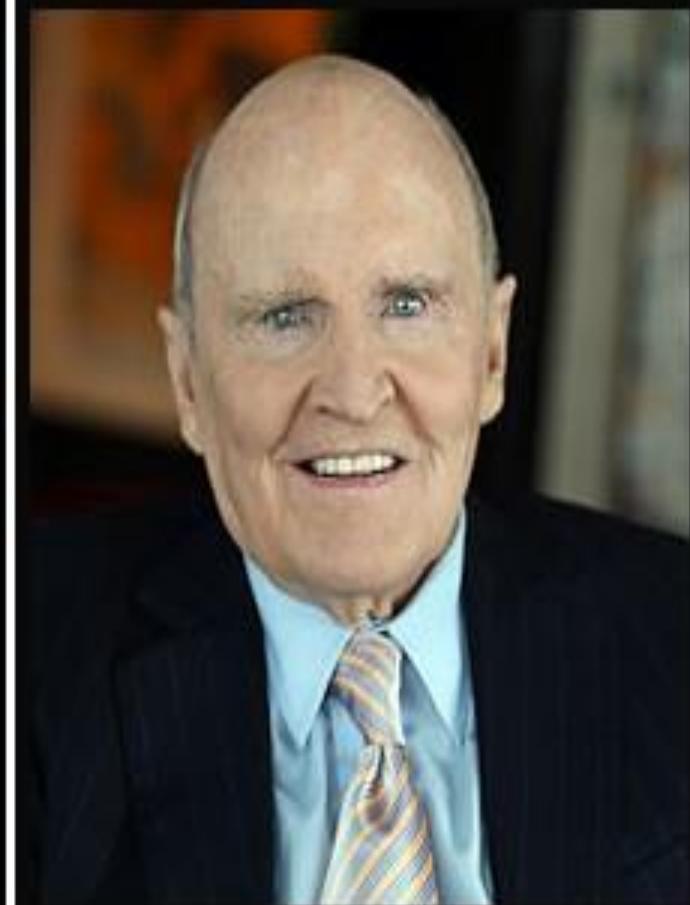
2017

2018

2019

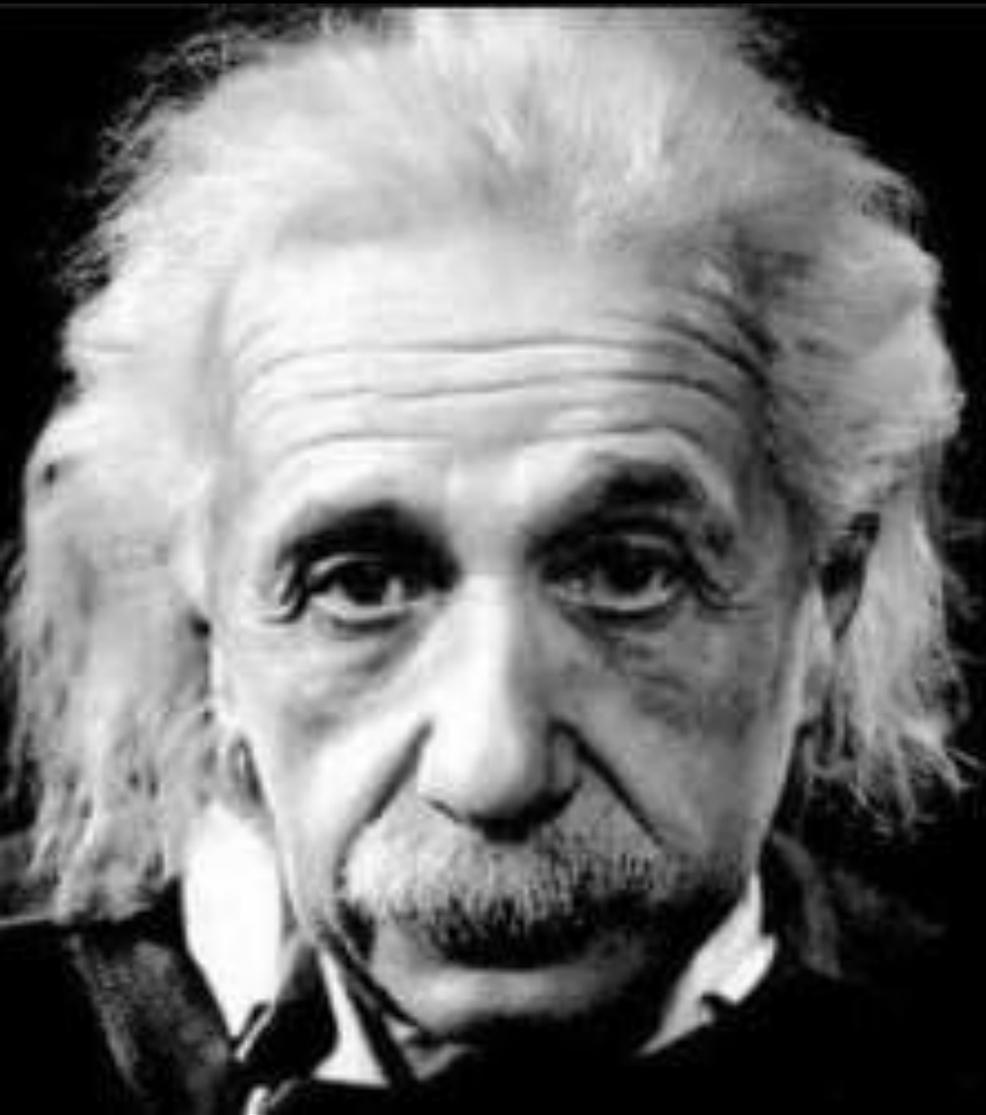
CUENTA RESULTADOS		2009	2010	2011	2012	2013
+ Ingresos		117.900	137.015,75	153.813	167.862,37	183.258,09
+ Subvenciones de explotación		0	0	0	0	0
= Ingresos de explotación €		117.900	137.015,75	153.813	167.862,37	183.258,09
Compras y otros gastos de explotación		12.552,56	12.210,59	12.507,29	12.018,20	12.018,20
+/- Variaciones estadísticas		-1.614,56	555,60	-1.043,32	-177,34	-210
Gastos de personal		29.079,36	41.527,33	44.130,63	46.963,27	49.392
Gastos de explotación		32.130	35.238,30	35.565,36	37.137,29	39.410
Amortizaciones		3.260	3.260	3.260	3.260	3.260
Dotación fondo en las		0	0	0	0	0
Resultado de explotación +		25.058,13	16.142,10	36.119,66	32.222,06	31.026
+ Ingresos financieros		0	0	0	0	0
Gastos financieros		3.551,23	2.436,10	2.206,21	1.961,35	1.726
= Resultado financiero		-3.653,71	-2.436,10	-2.206,21	-1.961,35	-1.706
Estronjados		0	0	0	0	0
Resultado antes de Impuestos		22.104,23	14.206	34.213,45	30.260,71	29.320
Impuestos		3.631,42	10.113,00	18.200,00	15.227,61	11.726
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO €</b>		<b>15.472,81</b>	<b>23.594,20</b>	<b>30.963,45</b>	<b>35.531,10</b>	<b>27.592</b>
Cash flow +		21.233,41	29.334,20	36.723,35	41.276,10	32.816





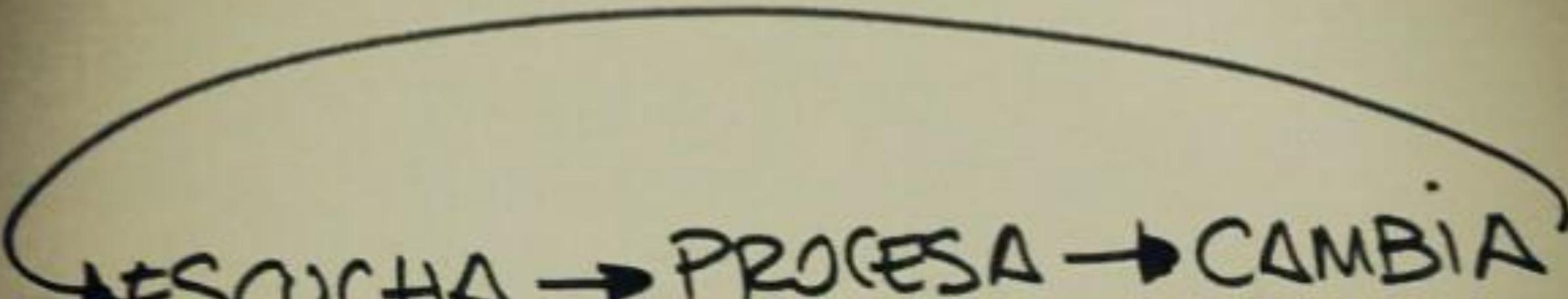
Si no tienes una ventaja competitiva, no compitas.

(Jack Welch)



“Si buscas  
resultados distintos,  
no hagas siempre lo  
mismo”

Albert Einstein



ESCUCHA → PROCESA → CAMBIA

¡PERO HAZLO PRONTO!

@pacoiviudes

# Preparado?





**Autodiagnóstico de posición competitiva**



**▶ aceleratuproyecto.com**

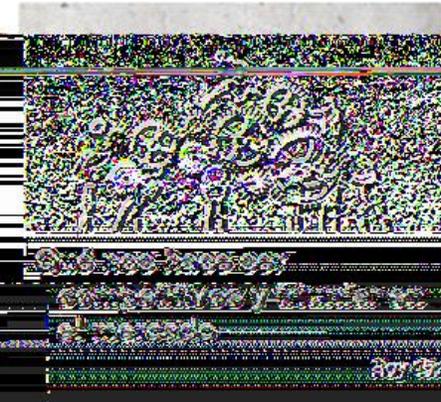
Te ayudamos a poner en marcha y acelerar tu Empresa

### NOTICIAS



**Se convoca el IV Concurso**

### PRÓXIMOS EVENTOS



**Marca el cambio de tu**

### ARTÍCULOS





[www.ceei-Alcoy.com](http://www.ceei-Alcoy.com)

**MUCHAS GRACIAS**