

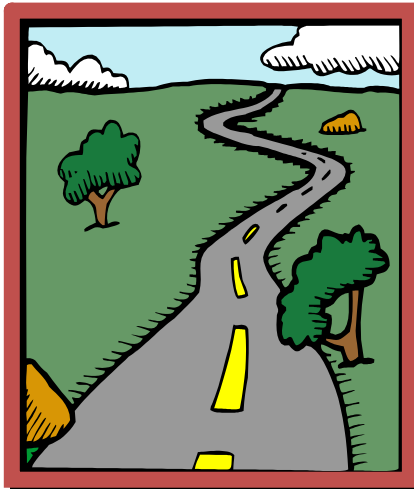


ESTRATEGIA DE NEGOCIO



Miguel Peinador Garcia
Junio 2010

Elementos culturales de una empresa/negocio



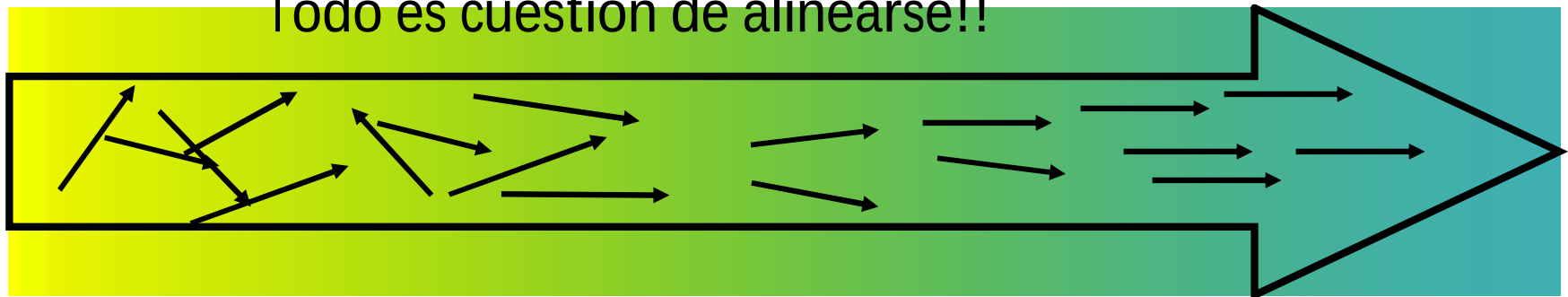
- **Vision**
- **Mision**
- **Valores**
- **Prioridades culturales**

Por qué los tenemos?

Una empresa/negocio necesita tener claro:

- qué quiere alcanzar
(NUESTRA **VISION**)
- cuáles son las reglas de comportamiento aceptadas
(NUESTROS **VALORES**)
- lo que nos lleva a alcanzar lo que queremos
(NUESTRAS **PRIORIDADES CULTURALES**)

Todo es cuestión de alinearse!!



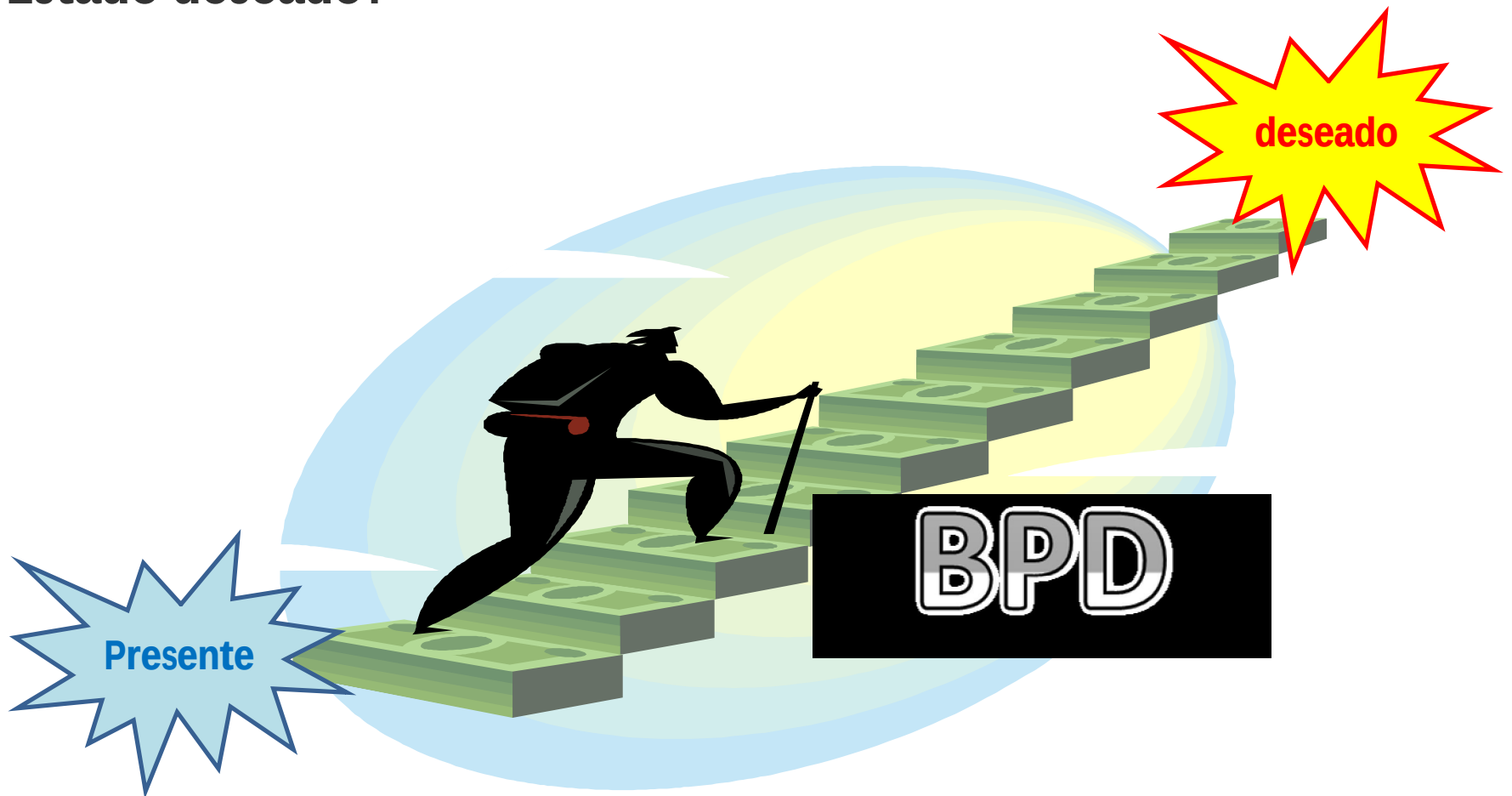
Vision

Donde queremos estar?



Vision

Donde queremos estar?
Estado deseado?



Mision

- La razon de ser / existir !
- Define la identidad de una empresa / negocio !



Valores

- **Lo que creemos!**
- **Nuestra pre-disposicion mental!**
- **Lo que moldea nuestro comportamiento y acciones**
- **Cómo debemos relacionarnos y tratarnos entre nosotros y a nuestros clientes y proveedores**

Ejemplos

- | | |
|-------------------------------|------------------------------------|
| • Integridad | • Confianza |
| • Innovacion | • Trabajo en equipo |
| • Comunicacion abierta | • Mejora continua |
| • Respeto | • Encantamiento del cliente |
| • Responsabilidad | • Otros |
| • Disciplina | |

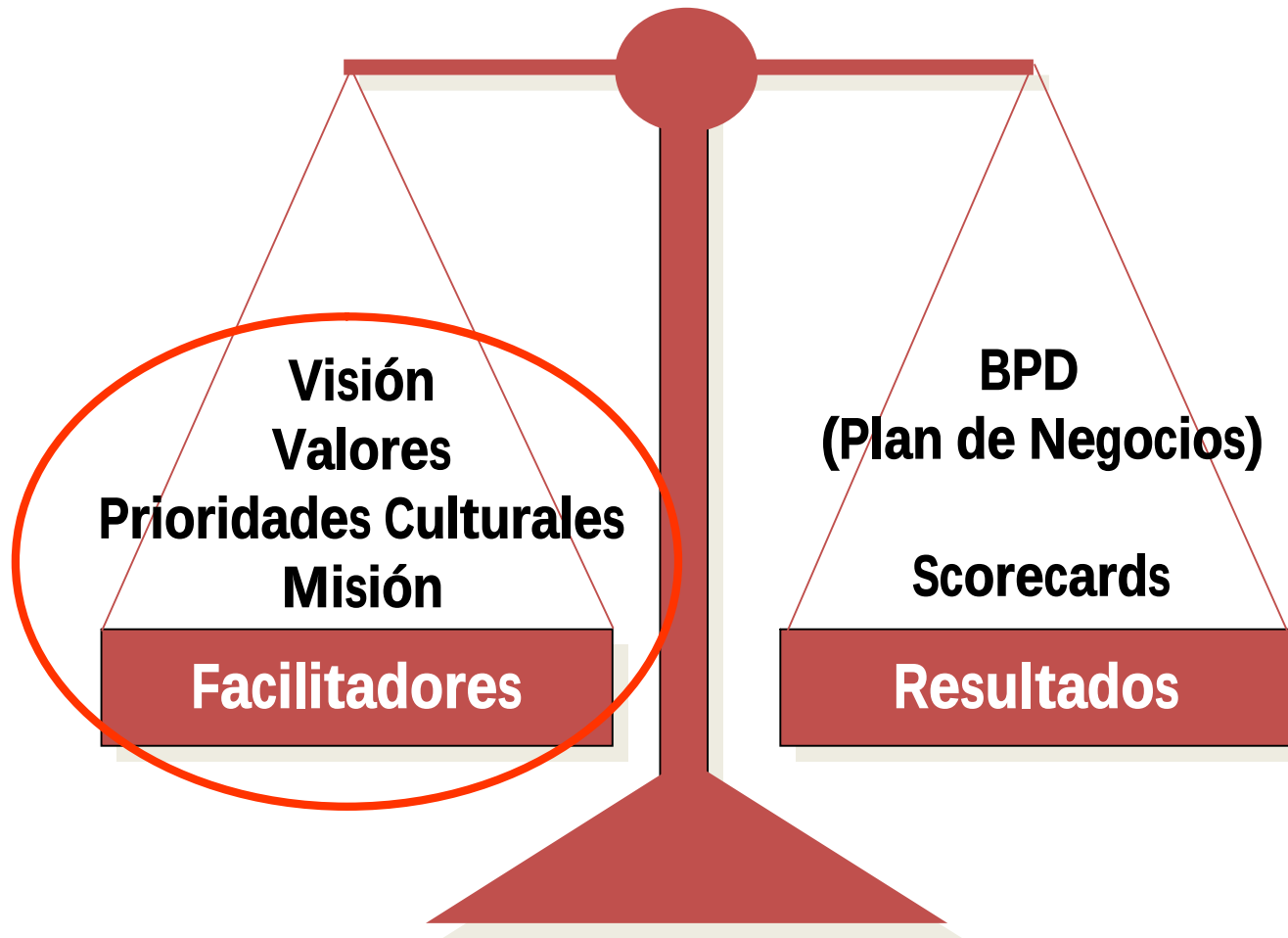
Prioridades culturales

- **Nuestra fuerza conductora;**
- **Guía de las decisiones de la empresa / negocio**
- **Lo que nos lleva alcanzar lo que queremos**

Ejemplos

- | | |
|------------------------------|--------------------------------|
| • Foco en el producto | • Objetivos desafiantes |
| • Foco en el cliente | • Responsabilidad |
| • Foco en calidad | • Foco en seguridad |
| • Toma de riesgo | • Otros |
| • Foco en innovacion | |

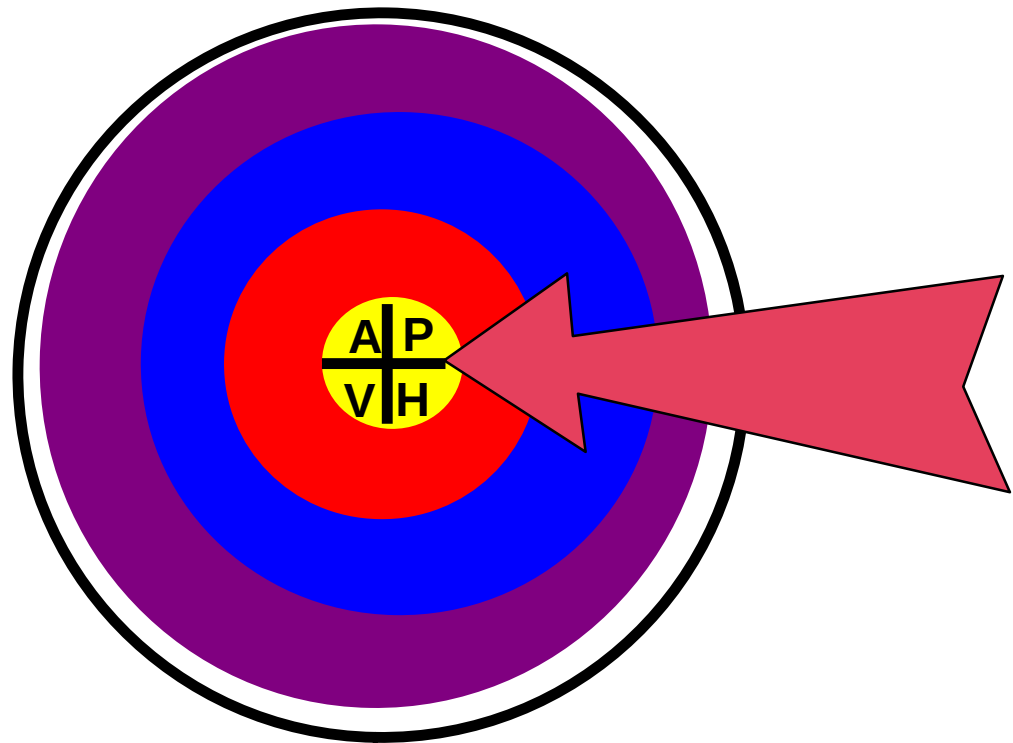
Por qué los necesitamos ?



La cultura correcta nos permite alcanzar buenos resultados.

Plan de Negocios

“BPD”



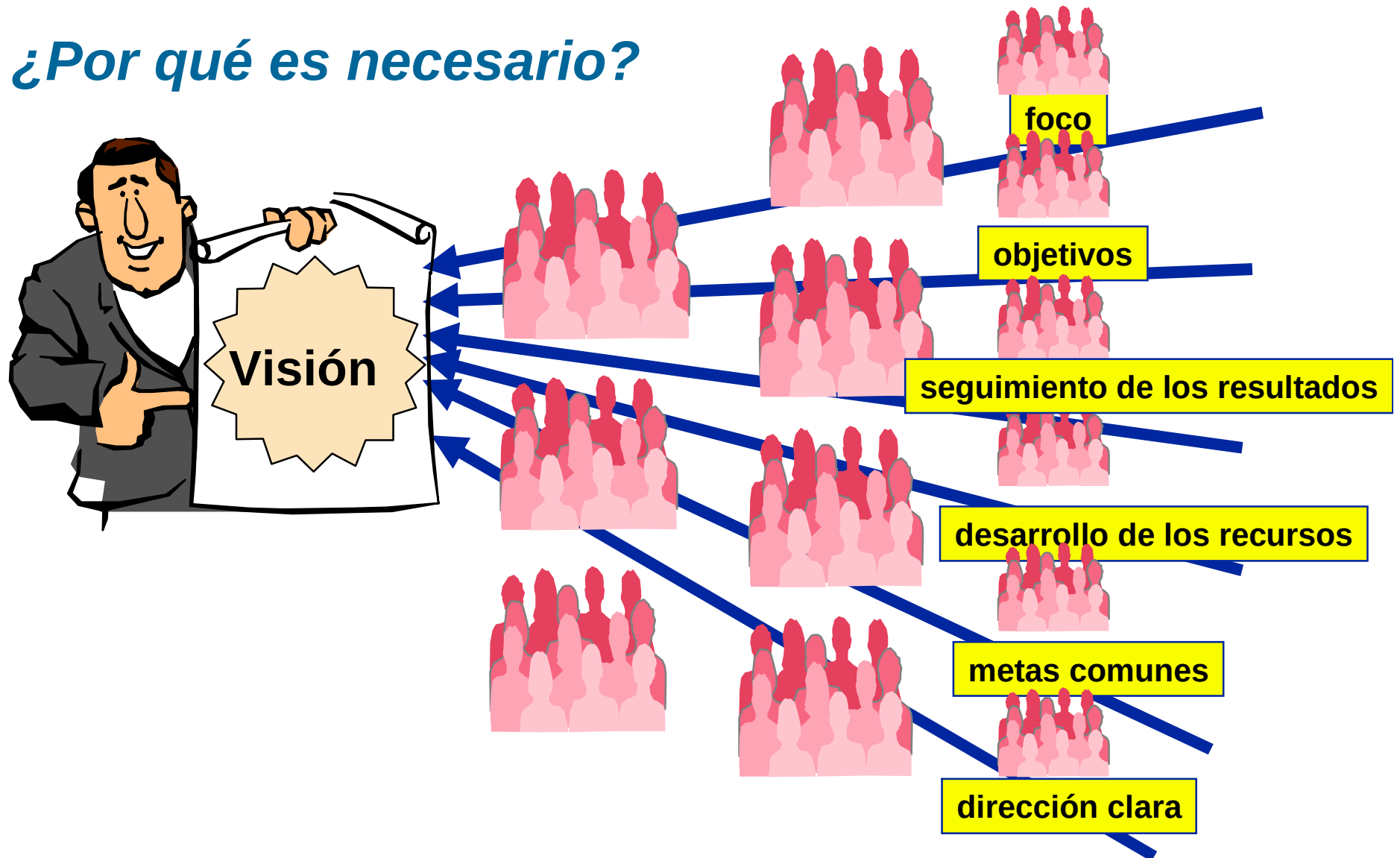
Plan de Negocios (BPD)

DEFINICIÓN: Proceso sistematizado que permite a nuestra compleja organización, compuesta de múltiples partes, actuar en forma armónica para alcanzar los objetivos de la compañía

PRINCIPAL OBJETIVO: Mejora Continua

Plan de Negocios (BPD)

¿Por qué es necesario?



Plan de Negocios (BPD)

- **El BPD es una herramienta de control para:**
 - Brindarnos una dirección clara y enfocarnos a lo que buscamos
 - Establecer targets claros y cuantificables
 - Desafiar a la organización a que desarrolle
 - planes de acción para alcanzar los targets
 - Hacer un seguimiento del desempeño
 - Identificar oportunidades de mejorar
 - Optimizar la utilización de nuestros recursos
 - Alinear las actividades de toda la organización

Plan de Negocios (BPD)

➤ **Una propuesta de organizar un plan de negocios es estructurarlo en bloques / partes de actuación y desarrollo que vamos llamar de categorías:**

Ejemplos

- **Seguridad**
- **Calidad**
- **Personas**
- **Costo / Finanzas**
- **Producción**
- **Ventas**
- **Medio Ambiente**
- **Participación en el mercado**
- **Otros**

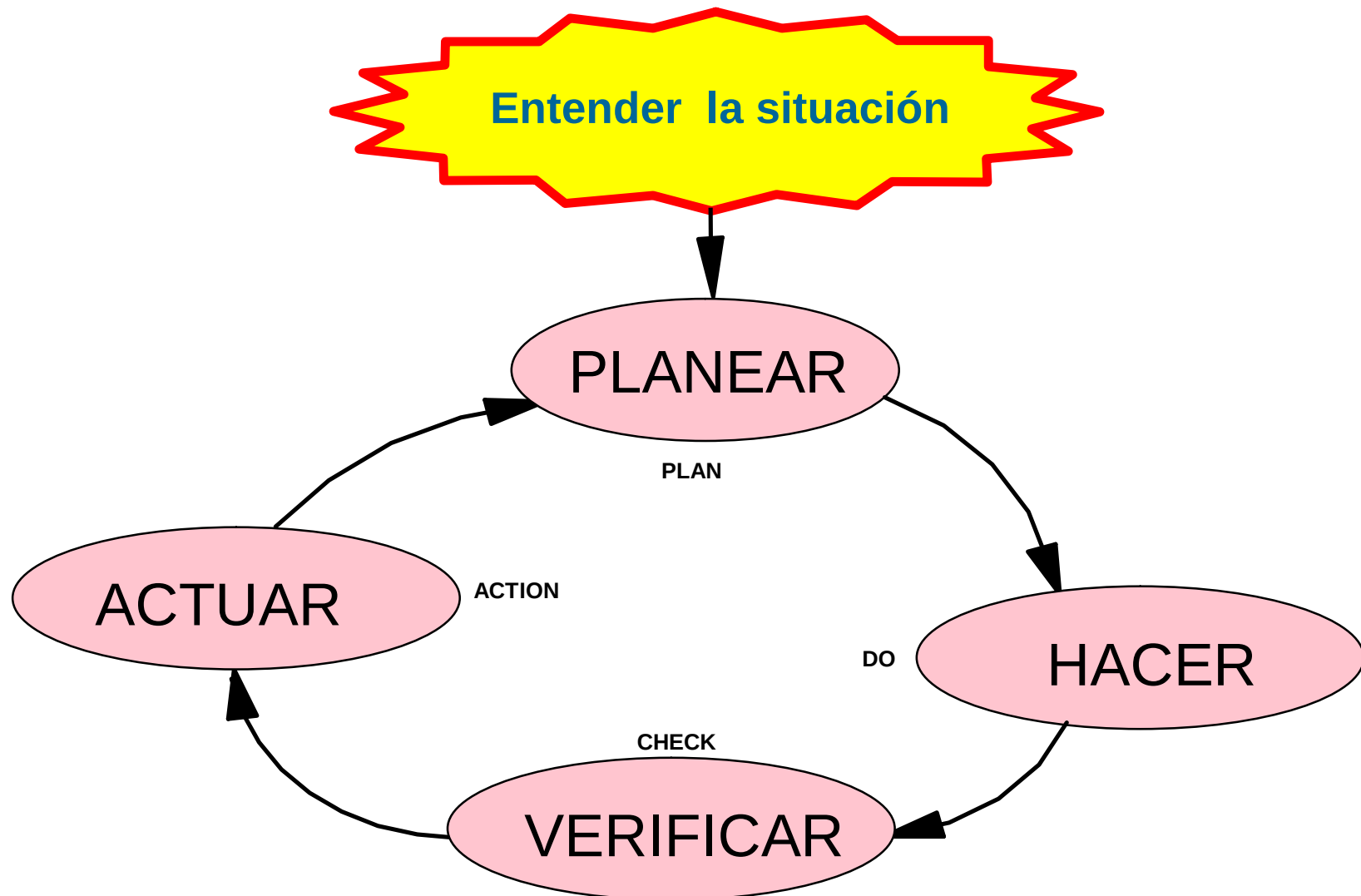
Plan de Negocios (BPD)

Elementos del BPD

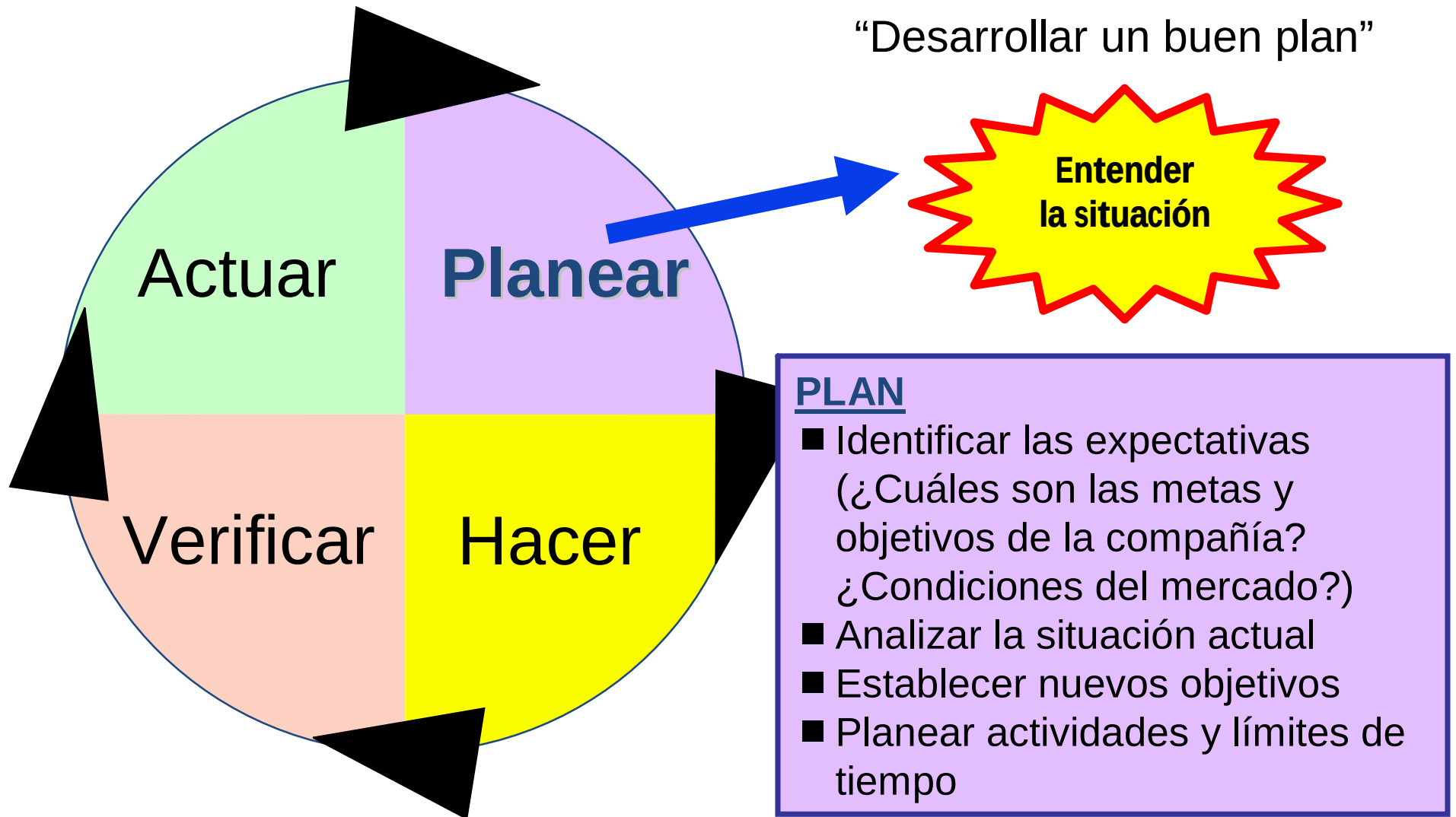
Para que la compañía pueda alcanzar su **Visión**, debe tener los siguientes puntos en orden:



Plan de Negocios (BPD)



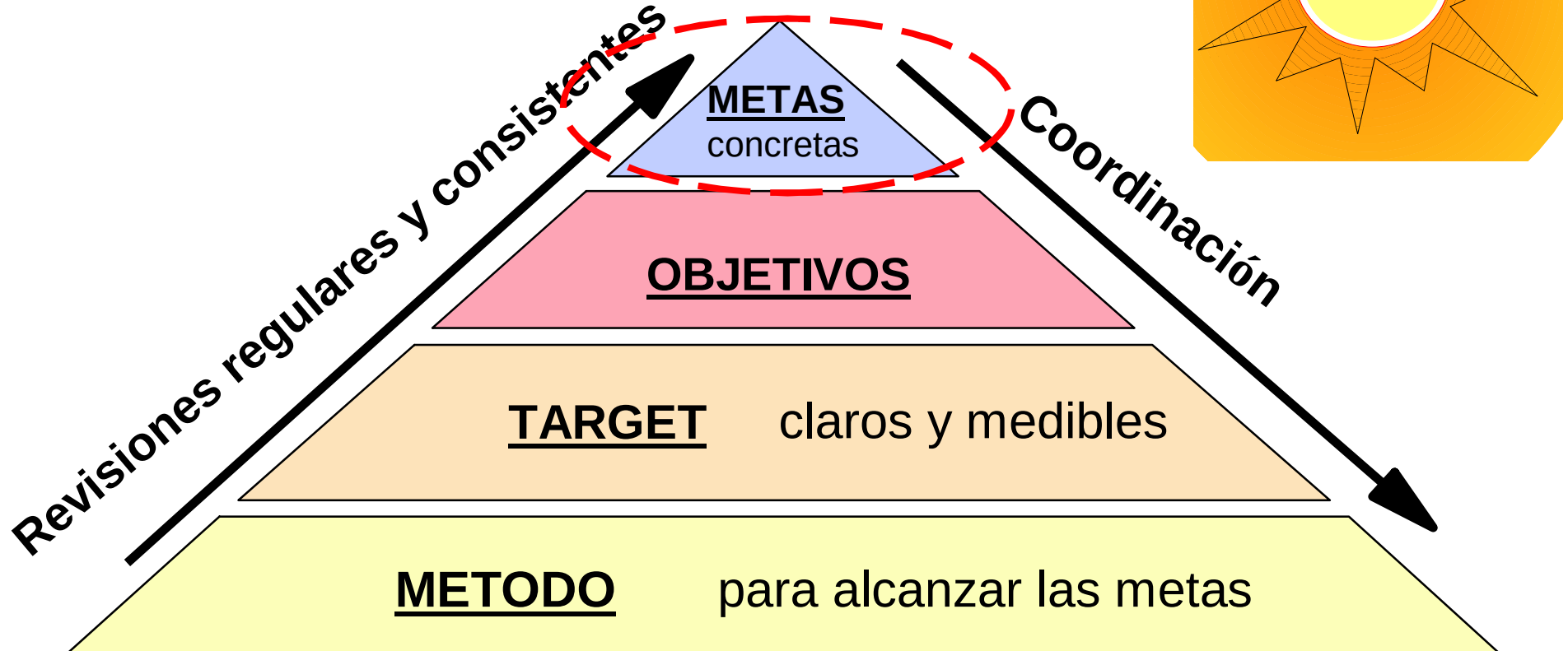
Plan de Negocios (BPD)



Plan de Negocios (BPD)

Elementos del BPD

Para que la compañía pueda alcanzar su **Visión**, debe tener los siguientes puntos en orden:



Plan de Negocios (BPD)

Traduciendo la visión en metas del Departamento/ Planta

- **Establecer las METAS del Sector es el primer paso para traducir la Visión en enunciados que le den soporte:**
 - dan soporte directo a la visión
 - definidos por el gerente del sector y directores
 - proveen áreas de interés para poder definir objetivos específicos
 - respetan las seis categorías del BPD
 - pueden cambiar de un año a otro, pero no demasiado.

Plan de Negocios (BPD)

Elementos del BPD

Para que la compañía pueda alcanzar su **Visión**, debe tener los siguientes puntos en orden:



Plan de Negocios (BPD)

OBJETIVO: lo que se trata de obtener mediante un curso de acciones particulares.

OBJETIVOS :

- Dan soporte directo a las metas de la Planta y se establecen de común acuerdo entre todos los niveles de la organización
- Pertenecen a una de las categorías del BPD
- Son mas específicos que las metas, propios del departamento y medibles.
- Se documentan en el plan anual.
- Seguidos y revisados mensualmente.

Plan de Negocios (BPD)

Elementos del BPD

Para que la compañía pueda alcanzar su **Visión**, debe tener los siguientes puntos en orden:



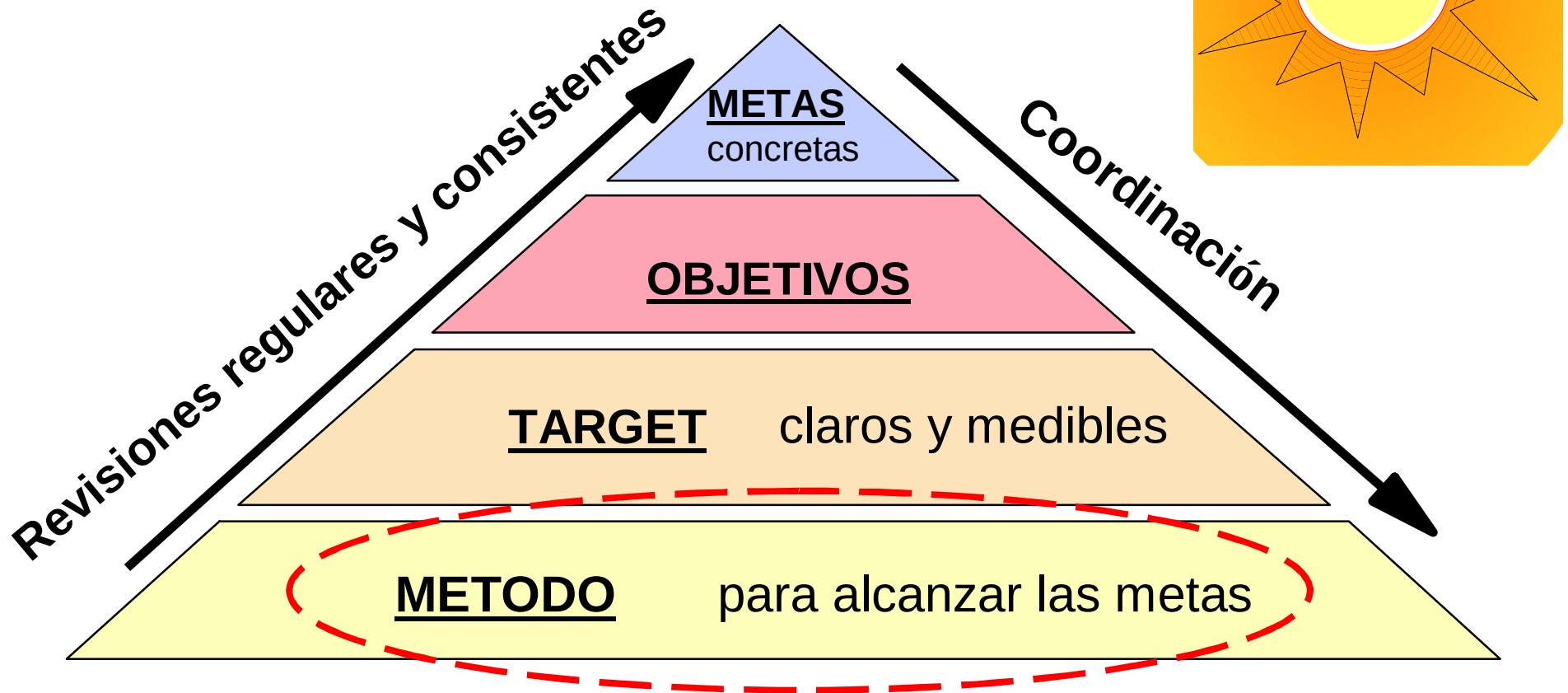
Plan de Negocios (BPD)

- Todos los **OBJETIVOS** requieren de un **VALOR ESPECIFICO (TARGET)** por medio del cual es posible seguir el progreso y señalar si se alcanza el objetivo.
- Los **TARGETS** nos proveen de herramientas para evaluar si nuestro plan es útil. Los **TARGETS** deben ser:
 - ✓ **S** pecific - especificos
 - ✓ **M** easurable – medibles en dimension
 - ✓ **A** greed – acordados
 - ✓ **R** ealistic – basados en datos reales
 - ✓ **T** imed – medibles en el tiempo

Plan de Negocios (BPD)

Elementos del BPD

Para que la compañía pueda alcanzar su **Visión**, debe tener los siguientes puntos en orden:



Plan de Negocios (BPD)

- Un **METODO** se compone de una o mas actividades para alcanzar un **OBJETIVO**.

- **METODOS** :
 - el “como” del plan anual
 - específicos
 - medidos y cronometrados en el plan anual
 - asignados a individuos responsables para desarrollarlos
 - apoyados por planes de acción detallados

Plan de Negocios (BPD)

Objetivo

Meta

Categoría: Seguridad		Departamento / Área: Adm de Calidad		META: Mantener un sistema de gestión de seguridad para ser el productor de autos mas seguro en Sud América																												
Objetivo	Métodos	Responsable	Target																Soporte Externo	Chequeo mensual												
			Q1	Q2	Q3	Q4	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
1.a. Reducir accidentes	LWR	Jardón	0,00	0,00	0,00	0,00													A. Aladro													
	TG	Jardón	0,00	0,00	0,00	0,00													A. Aladro													
	a. 1. Charla de 5 min. de seguridad (3 x semana)	M.Michel	100%	100%	100%	100%													A. Aladro													
	a. 2. Auditorias de seguridad (1 / mes)	Juan Jose/ Martin	3	6	9	12																										
	a. 3. Reporte de Incidente (4/equipos por mes)	Jedon	200	220	340	480																										
	a. 4. Análisis de Riesgo 1 / equipo / mes]	Jedon	25	55	85	115																										
	a. 5. Estudio de ergonomía	M.Michel			1	2													M.Michel													
																			Eval. Mensual													
			Responsables																Soporte Externo													
																			Tiempo													
																			Métodos													
Firmas			Joel L. Sabino Coordinador				Mónica Patricia Analista de Calidad												Evaluación Trimestral		Firma Fecha											
Ricardo Delgado Gerente de Turno			Gaudy Ingeniero de Calidad				Juan Melchior Coordinador												1T													
Jose Hector Gerente de Turno			Ingeniero de Calidad				Asistente Personal y Finanzas												2T													
																			3T													
																			4T													

Eval.
Mensual

Soporte Externo

Responsables

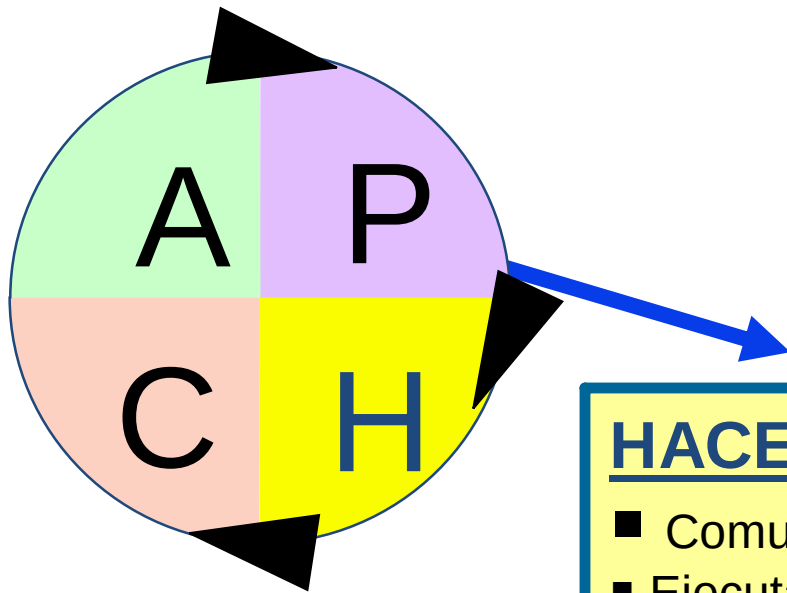
Tiempo

Métodos

Firmas de los integrantes

Eval.
Trimestral

Plan de Negocios (BPD)



HACER

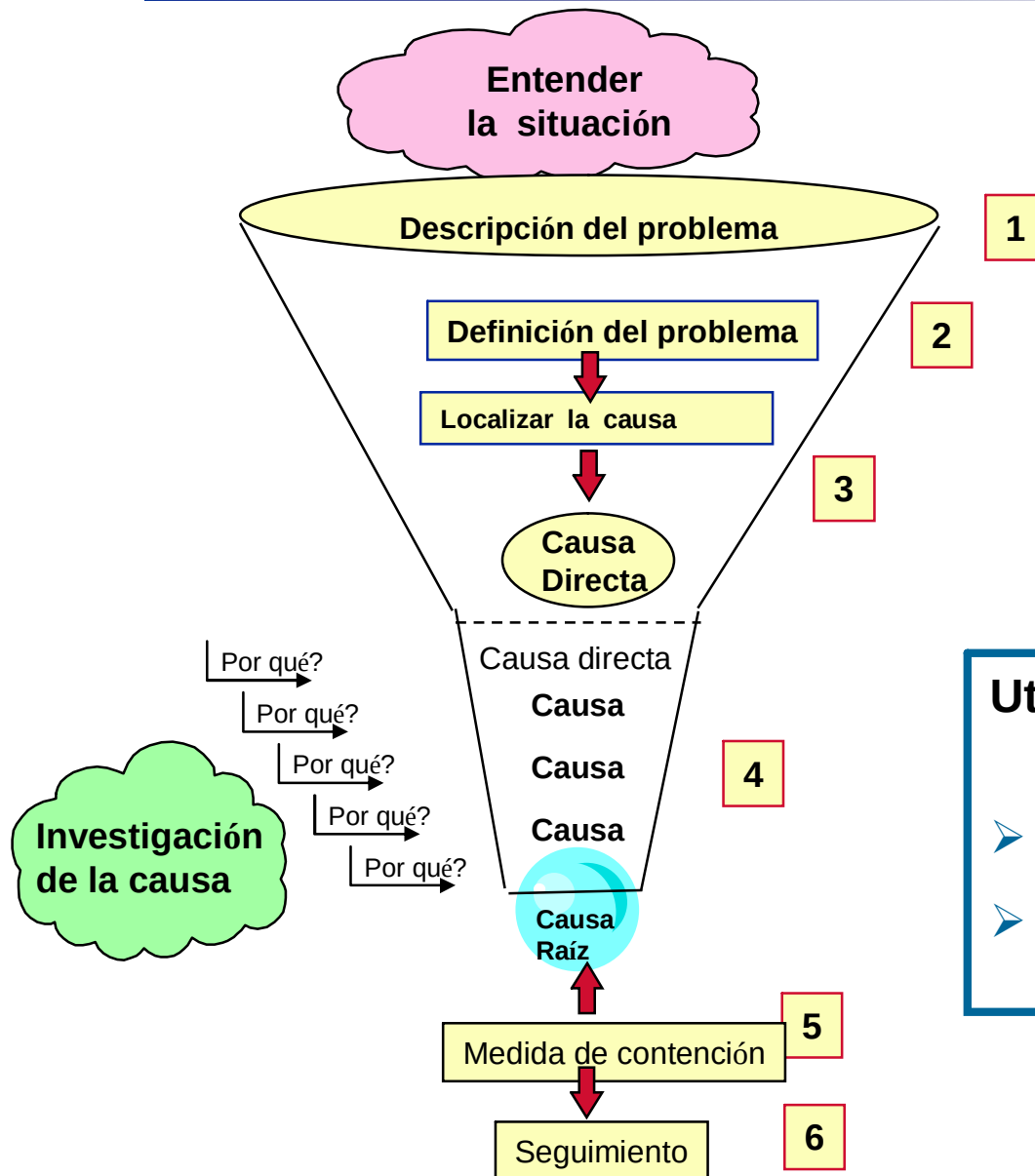
- Comunicar y confirmar el plan
- Ejecutar el plan de acuerdo a lo programado (hacer)
- Monitorear los resultados y el progreso del plan (verificar)
- Ajustes necesarios para mantener el plan y la meta (actuar)

Plan de Negocios (BPD)

Utilizar el proceso de solución de problemas cuando:

- **No se sigue con el plan (disciplina)**
- **Se sigue el plan, pero no se alcanzan los resultados deseados (eficacia)**

Plan de Negocios (BPD)

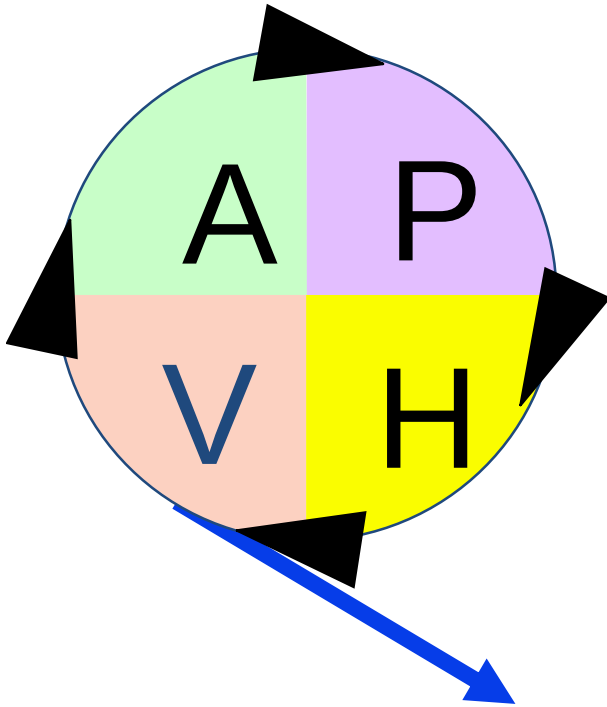


Resolución de problemas diarios

Utilizar Solución de Problemas cuando:

- no se sigue con el plan
- se sigue el plan, pero *no se alcanzan* los resultados deseados

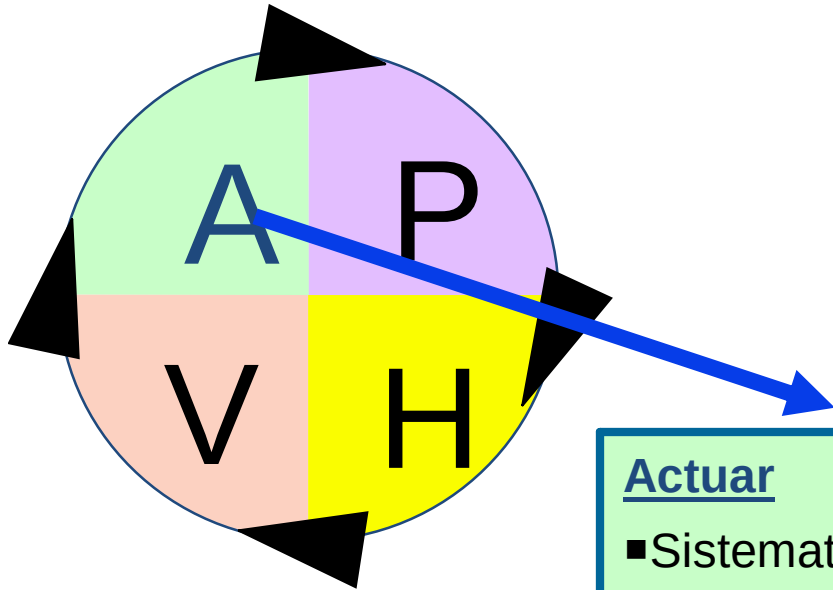
Plan de Negocios (BPD)



Verificar

- Revisar los cronogramas
- Confirmar el progreso de las actividades actuales con respecto a las expectativas
- Confirmar los resultados de acuerdo a los objetivos
- Evaluar el plan y los resultados

Plan de Negocios (BPD)



Actuar

- Sistematizar las medidas de contención efectivas
- Comenzar el PHVA nuevamente si no se sigue con el plan
- Comenzar con el PHVA nuevamente si ***no se alcanzan los objetivos***

Age Group	Percentage
18-24	~10%
25-34	~35%
35-44	~25%
45-54	~15%
55-64	~10%
65-74	~5%
75-84	~2%
85+	~1%



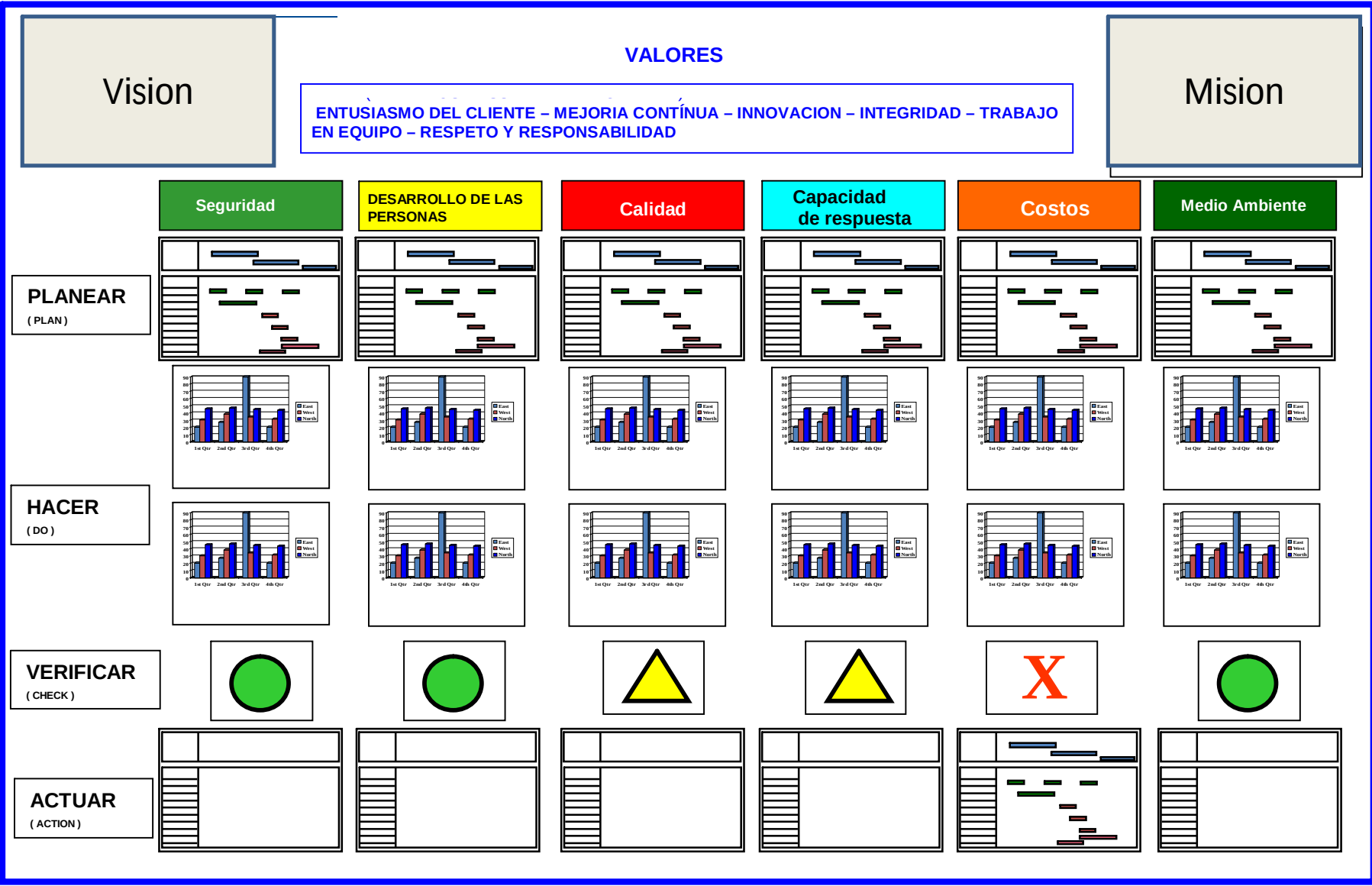
Evaluando los objetivos



Cómo se visualiza el proceso de BPD en las plantas y en oficinas?



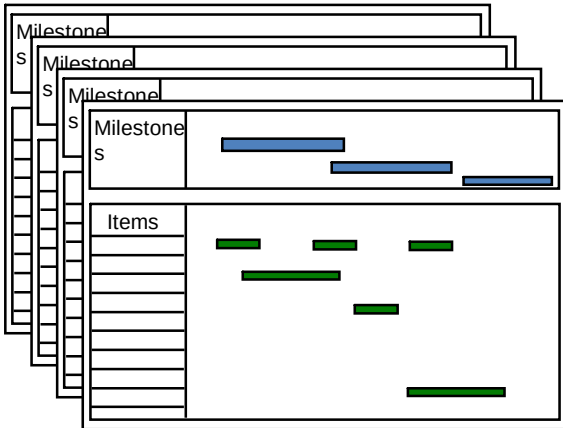
Plan de Negocios (BPD)



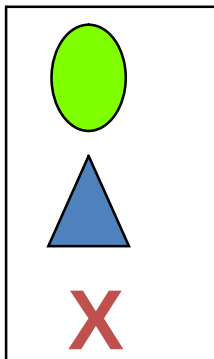
Plan de Negocios (BPD)

Resumen

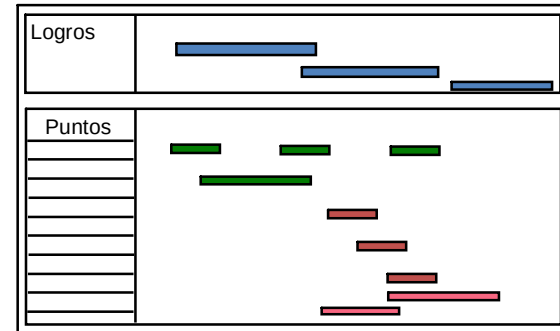
Planes de acción



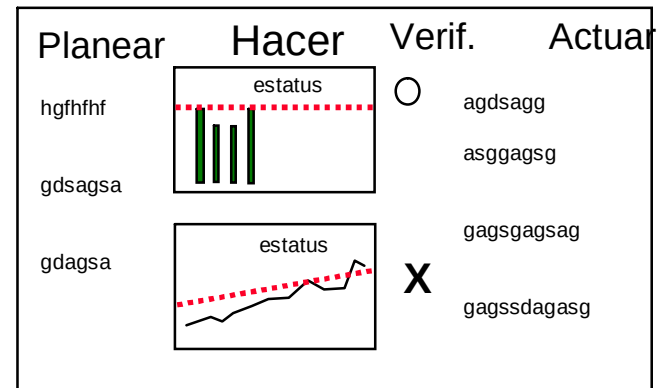
Evaluación del Proceso



Plan Anual



Revisión de PDCA



Plan de Negocios (BPD)

Revisando

- 1- ¿Por qué es importante tener un Plan de Negocios (BPD)?
- 2- Mencione algunas categorías de un BPD
- 3- ¿Cuál es el objetivo más importante del BPD?
- 4- ¿Cuales son los elementos clave de un BPD?
- 5- ¿De que depende la vida de un BPD?
- 6- ¿Cual es la diferencia entre objetivo y target
- 7- ¿Cuales son las recomendaciones para tener un buen target en un BPD?
- 8- ¿En la etapa de hacer cuando se debe utilizar el proceso de solucion de problemas?

EJERCICIO PRÁCTICO

Ejemplo práctico:

Objetivos:

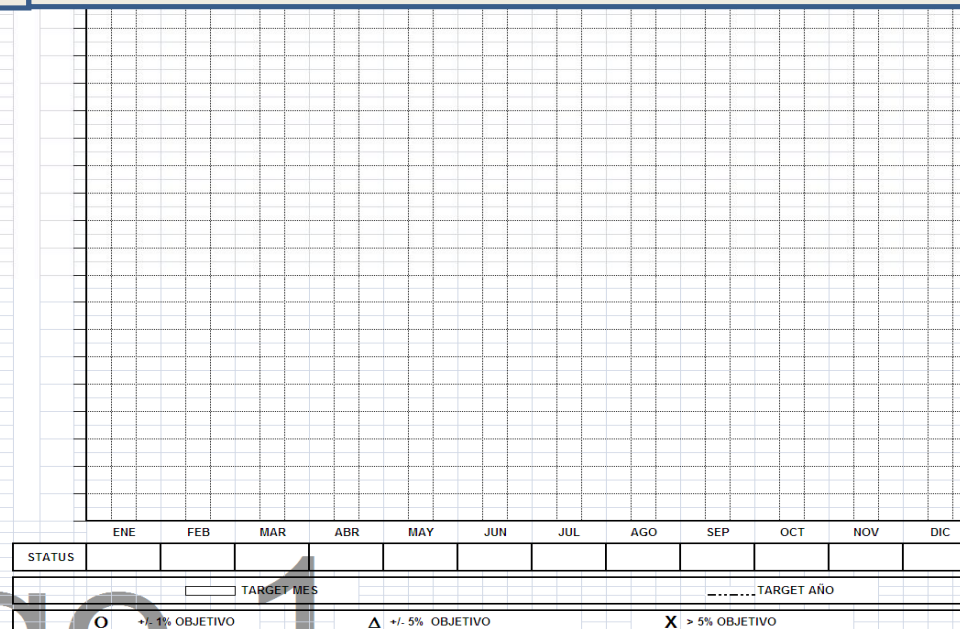
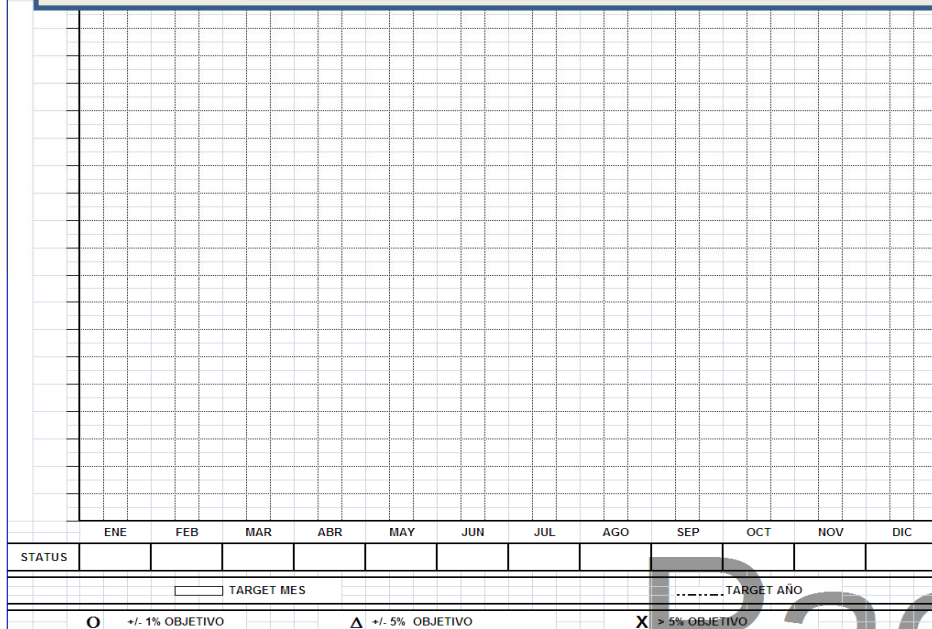
- a) Producción off line 3500 unidades
- b) Costo de materiales no productivos.. \$25/unidad
 Scrap \$0.5/unidad
- c) HPV 35 hs/unidad

Consigna:

- Realizar un BPD para un mes para una area de negocio
- Resultado del mes: 3200 unidades producidas
 \$0.33/unidad
 35.5 HPV

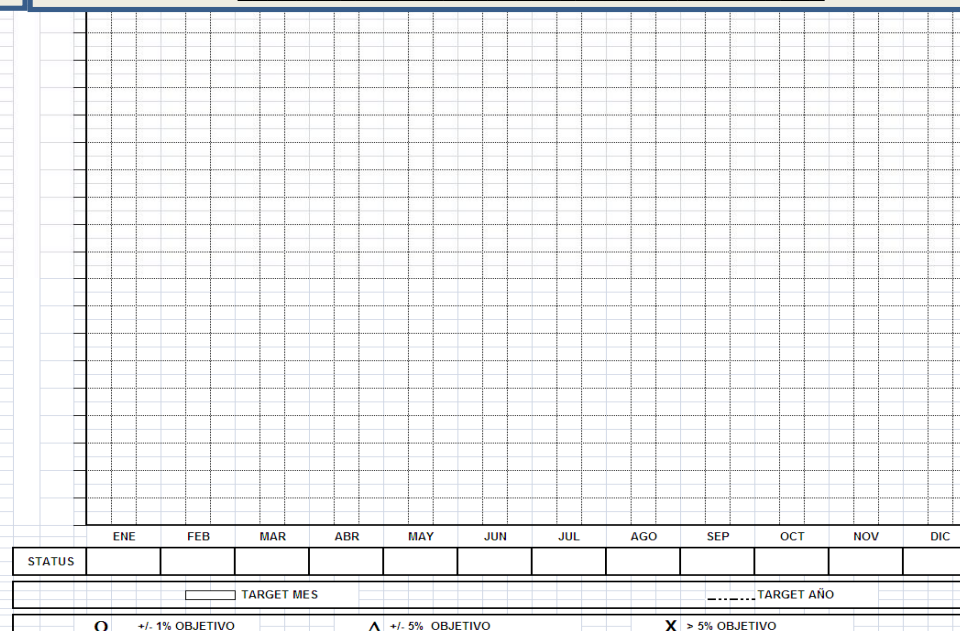
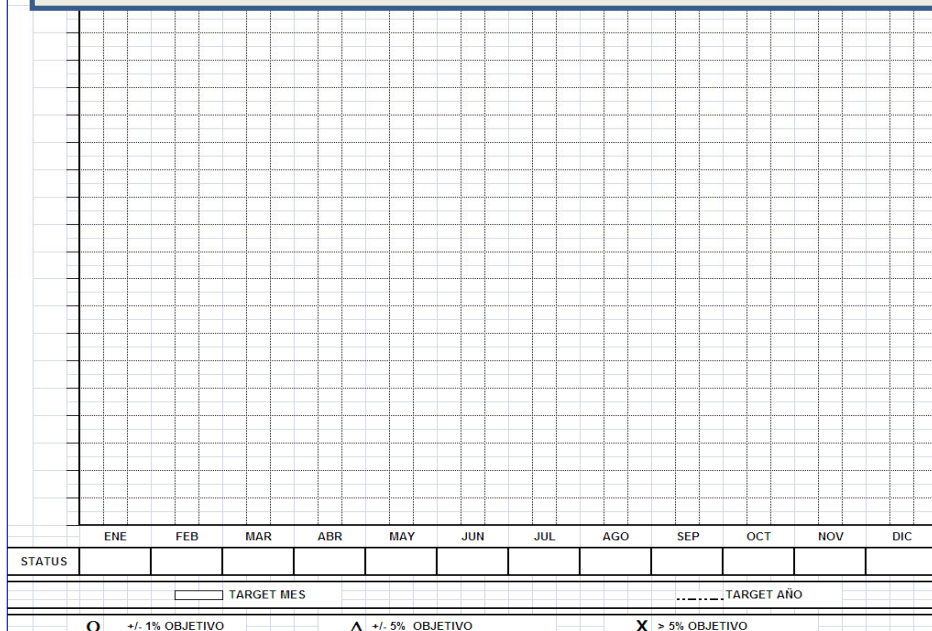
Categoria BPD: _____
Item Graficado: _____

Categoria BPD: _____
Item Graficado: _____



Categoria BPD: _____
Item Graficado: _____

Categoria BPD: _____
Item Graficado: _____



PLAN DE ACCION	
----------------	--

[illegible]

Como hacer um BPD?