

¡Llegó la hora de potenciar la estrategia de tu scaleup!

Empresario Valleimpacta
Connie Rodríguez,
CEO / Little Prints.

Unidad de Emprendimiento
e Innovación Empresarial
2021

 **ValleImpacta**

 **Cámara de
Comercio de
Cali**

**Fundación
Bolívar
Davivienda**

Introducción

En la Cámara de Comercio de Cali estamos convencidos de que estrategia no es un plan, no se trata de decir sino de actuar. Los emprendedores y empresarios extraordinarios saben identificar en dónde jugar y cómo ganar, son capaces de realizar escogencias y renunciaciones estratégicas para obtener resultados superiores y generar valor para sus clientes.

En este documento encontrarás tips de estrategia para que los incorpores en tu negocio y hagas escogencias ganadoras que te ayuden a escalar tu empresa.

La Plataforma de Emprendimiento Extraordinario, que tiene como objetivo acompañar a los empresarios en el proceso de reestructuración de su estrategia, presenta **ValleImpacta**, un programa liderado por la Cámara de Comercio de Cali y la Fundación Bolívar Davivienda.

ValleImpacta está dirigido a *scaleups*, es decir, a empresas consolidadas en el mercado que crecen rápidamente en ventas y empleos, y tienen modelos de negocio con el potencial de seguir escalando. A través de este programa, las empresas pueden acceder a oportunidades de acompañamiento, visibilización y conexiones de valor.

Participa de la convocatoria del programa **ValleImpacta** y de los demás programas de la Cámara de Comercio que te entreguen las herramientas para llevar tu negocio al siguiente nivel.



Guía de navegación

1. ¿Cuándo surge una estrategia?
2. ¿Por qué crear una estrategia?
3. Pasos de la estrategia ganadora



¿Cuándo surge una estrategia?

En la Cámara de Comercio de Cali sabemos que los empresarios como tú, en su día a día, se enfrentan a situaciones y retos que dificultan la toma de decisiones y a mantenerse alineados con la estrategia que los impulse a crecer de manera rentable, rápida y sostenida. Algunos de ellos son los siguientes:



87% de los empresarios **necesitan apoyo en planeación estratégica.**



65% de los emprendedores definen **sus metas con horizontes a corto plazo** (menor a 1 año).

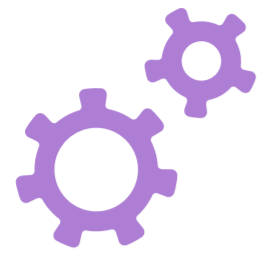


54% de los emprendedores **no tienen experiencia en emprendimiento.**



92% de los emprendedores **se sienten solos al momento de tomar decisiones financieras.**

Empresario Valleimpacta
Remy Calero,
CEO / AseoYA.



¿Por qué es importante **crear una estrategia**?

La estrategia se basa en los recursos más valiosos de una organización y **entrega una ruta para lograr los objetivos de forma clara y medible.**

La estrategia no surge de la noche a la mañana, todos los días debes trabajar en pro de fortalecerla y hacerla realidad, y debes informar a toda la organización el por qué hacen lo que hacen. Además, ten presente que **la estrategia es dinámica**, pues se transforma a medida que tu organización enfrenta nuevos retos, tanto internos o del entorno, que cambian la forma de hacer negocios.



Empresario Valleimpacta
Andrei Tchira,
CEO / Grupo Bit.



Recuerda

Estrategia no es construir un plan, es avanzar desde las apuestas más relevantes de tu organización para ganar rentabilidad en los negocios que se pueden desarrollar a largo plazo. Por eso, la estrategia no es un anhelo, es una virtud y es algo que se practica día a día.

Ahora, **¿cuál es la mejor forma de identificar tu estrategia?**

Solo revisa tu agenda y la del equipo clave:

¿A qué le están dedicando más tiempo?

Si no te sientes cómodo con esta respuesta, debes tomar decisiones para redireccionarla.



Pasos para construir una estrategia

Las estrategias para el crecimiento activan un proceso de transformación no solo en el modelo de negocio de tu empresa, sino también en diferentes campos de tu organización. Tú, como líder, debes identificar el potencial de escalabilidad de tus negocios y proyectar metas retadoras según los horizontes de crecimiento de tu empresa.

La esencia de la estrategia parte desde las escogencias, proceso en el cual tu empresa se va a enfrentar a verdaderos desafíos. Al apostarle a una estrategia de manera consciente, debes responder a una pregunta: **¿cómo puedo potencializar el crecimiento de mi empresa y ser rentable?**

A continuación, te compartimos **5 pasos claves que tu organización podría adaptar para tener una estrategia ganadora** y tomar las mejores decisiones para tu negocio.



Empresario Valleimpacta
Kees Stapel,
CEO / YOffice.



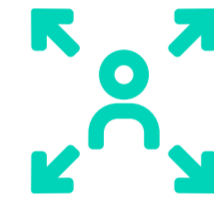
¿Cómo alineo mi estructura para cumplir la estrategia?



¿Por qué soy bueno en unos negocios y en otros no?



¿Cómo entregar siempre una propuesta de valor ganadora?



¿Qué batallas deseo pelear y de qué negocios me debo salir?



¿En qué segmento soy ganador y cómo me posiciono?



Paso 1: Reflexiona



¿Por qué soy bueno en unos negocios y en otros no?

Como líder de tu organización, reflexiona sobre los negocios en los que compites e identifica los márgenes de rentabilidad de cada uno de estos. Identifica esos negocios en los que eres bueno, siempre recibirás grandes beneficios si logras ser relevante para tu cliente, ser de los pocos que pueden resolver su necesidad de manera extraordinaria.

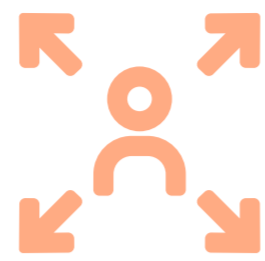
Por eso, la forma en la que tomas decisiones debe ser accionable, un 50% de efectividad en las apuestas es lo suficientemente alto para encontrar resultados positivos para la organización. Como resultado, una estrategia debe ir en contra de las convencionalidades, debe romper los paradigmas mentales impuestos dentro de la industria.

Los modelos mentales no son buenos ni malos, simplemente existen y lo importante es reconocer su existencia e identificarlos. Son supuestos implícitos que condicionan las decisiones y por ende el rumbo de tus negocios. Para cambiar los modelos mentales de tu empresa, primero es necesario evaluar al líder de la organización, posteriormente a los miembros que conforman los equipos y por último la cultura de la misma.

Recuerda: es importante desafiar lo que nadie ve. Saca tus pensamientos de las ideas impuestas por el pensamiento común.

Empresaria Valleimpacta
Juliana Casañas,
CEO / Reva.

Paso 2: Escoge y renuncia



¿Qué batallas deseo pelear y de qué negocios me debo salir?

Como empresario debes entender que tus negocios son dinámicos, no se estructuran desde la oferta mirando a la competencia, sino desde la demanda, enfocado en tu cliente y en la necesidad que resuelve tu empresa. Por eso, debes recoger datos de tus usuarios, conocer a quienes te compran para tener la capacidad de responder a sus necesidades.

Para iniciar, define un punto de referencia. Identifica: ¿cuál es el tipo de persona que necesita solucionar el requerimiento que mi empresa resuelve?, ¿cuál es el problema que nadie resuelve mejor que yo?, ¿cómo es el proceso de compra?. Luego pregúntale a tu cliente: ¿por qué te compra?, ¿qué quiere resolver con tu solución?. Así, lograrás tener los insights relevantes para ir construyendo la nueva esencia de tu modelo de negocio.

Por último, debes escoger los negocios donde vas a competir, solo si logras responder Sí a estas dos preguntas: ¿puedo satisfacer a mis clientes de una forma única? ¿puedo ser relevante en el mercado?, con la información que te brindará el cliente evalúa si la solución que brinda tu empresa genera rentabilidad. De esta manera, podrás tomar las mejores decisiones o iniciar acciones para renunciar y potencializar tu negocio.

Empresario Valleimpacta
Gian Luca Marín,
CEO / Greendipity.

Paso 3: Define el nuevo modelo de negocio



¿En qué segmento soy ganador y cómo me posiciono?

Siguiendo las reflexiones del paso 2 y teniendo claro quiénes son los clientes y los negocios claves que te generan mayor rentabilidad, puedes continuar en la ruta para la construcción de la estrategia, que debe estar enfocada en brindar soluciones o alternativas a los clientes a quienes les genere mayor valor.

Los empresarios son cazadores de oportunidades, tenaces e ingeniosos, entienden la importancia de segmentar el mercado, y es por eso, que logran construir una visión más amplia del negocio. La recomendación es que evalúes cómo está tu empresa con las siguientes preguntas:

- ¿Qué necesidad resuelve mi compañía para cada uno de los segmentos que atiendo?
- ¿Realmente mi compañía domina algún segmento del mercado?
- ¿Dónde está mi compañía actualmente en mi industria?
- Estructuralmente, ¿qué tan rentable puede ser cada negocio para escalar mi compañía?

Ya teniendo esto claro, define qué acciones o actividades debes realizar para generar mayores beneficios y llevar a tu empresa al siguiente nivel.

Empresaria Valleimpacta
Jaqueline Gordillo,
CEO / JGH Proyectos.

Paso 4: Organízate para crecer



¿Cómo entregar siempre una propuesta de valor ganadora?

Una vez tu empresa segmente muy bien sus mercados y logre identificar dónde tiene potencial, puedes definir las actividades y procesos que debes implementar, al igual que los recursos que deberás invertir para brindar una propuesta de valor que satisfaga a tus clientes de una manera única y escalable.

Como líder, debes definir muy bien el tiempo que vas a invertir en tus apuestas de crecimiento. Por eso, debes priorizar tu trabajo de acuerdo al potencial de cada negocio. Te recomendamos dedicar tiempo según el tipo de apuesta o el desarrollo del negocio en un marco de tiempo:

- Negocios actuales más rentables en los que solo harás cambios menores a la propuesta de valor.
- Negocios en los que identificas que puedes ganar pero aún no tienes las capacidades necesarias dentro de tu compañía.
- Exploración y comprobación de ideas potenciales del futuro de tu negocio y del futuro de tu industria.

Los empresarios que se organizan para asegurar un crecimiento rentable, logran maximizar su rentabilidad en cada una de sus apuestas y son expertos en generar y capturar demanda para cada uno de sus segmentos objetivos.

Empresario Valleimpacta
Simón Rodríguez,
CEO / PVC Acabados S.A.S.

Paso 5: Ejecuta y comunica



¿Cómo alineo mi estructura para cumplir la estrategia?

Finalmente, la meta es enfocarse en el “hacer”. Crea un equipo que se soporte en la estrategia, organizando los recursos más valiosos en pro del crecimiento. De esta manera, tu empresa en su día a día ejecutará las propuestas de valor con mayor potencial.

Un buen líder basa su línea de trabajo en el **propósito superior** de la organización, entendida como el sueño retador que permite tener un foco, obliga a priorizar las actividades que sí generan ventajas y a renunciar a las que no. Debes comunicarle a tu equipo esa meta grande, con la intención de motivarlos en la consecución de ella misma y les generará la sensación de hacer parte de algo más grande.

El cumplimiento del **propósito superior** no se consigue de inmediato, se avanza para lograrla, por eso es importante que definas objetivos de resultado (OKR's), los cuales guiarán a tu equipo en la consecución de los hitos relevantes para tu negocio.

Empresario Valleimpacta
Camilo Cañas,
CEO / Green Assitance.



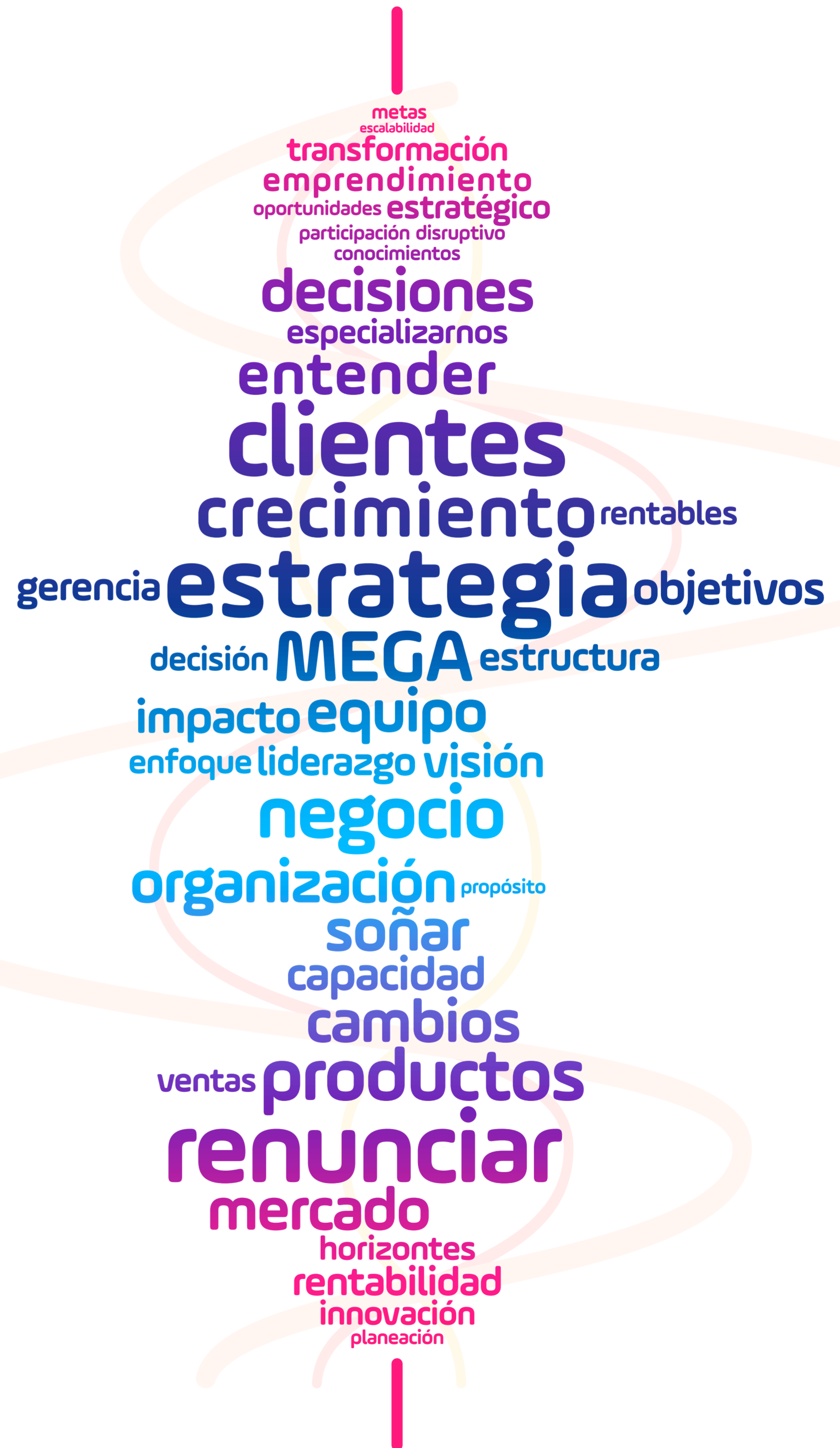
Los 5 pasos anteriores te ayudarán a construir la estrategia que tu compañía necesita y a entender cómo crear valor de manera sistemática y escalable.

¡Ya estás listo para crear tu estrategia!
Sé una empresa extraordinaria que nunca se detiene.

Empresaria Valleimpacta
María del Rosario Arias,
Gerente
Ladrillera San Benito.



Los empresarios que han participado en ValleImpacta describieron los cambios más relevantes que han tenido con las siguientes palabras:



Sabemos la relevancia que tiene la estrategia en las organizaciones, es por esto que la **Cámara de Comercio de Cali**, junto con la **Fundación Bolívar Davivienda**, han desarrollado el programa de acompañamiento **ValleImpacta**, que ofrece herramientas que permiten a los empresarios:



Transformar sus negocios para generar ingresos de forma rápida y escalable, con crecimiento exponencial.



Generar una visión global para obtener resultados con mayor agilidad y menor costo.





¿Qué es ValleImpacta?

Es uno de los programas más importantes en estrategia para el crecimiento a nivel nacional y latinoamericano, liderado por la **Cámara de Comercio de Cali** y la **Fundación Bolívar Davivienda**, que acompaña a los futuros grandes empresarios del Valle que estén dispuestos a desafiar el crecimiento promedio de sus industrias. El programa ocupó el segundo puesto de los programas más ascendentes a nivel latinoamericano, según el ranking dinámico de Crunchbase en enero de 2021.

ValleImpacta acompaña a los empresarios en el proceso de diseñar su ruta de crecimiento, al brindarles **direccionamiento estratégico** y entregarles herramientas



Empresario Valleimpacta
Juan Nicolás Henríquez,
Gerente / Desknza.

Las 132 empresas ValleImpacta

que han apostado por una estrategia ganadora, han logrado resultados extraordinarios, con crecimientos anuales en sus ventas del 20% y generando más de 7 mil empleos en el 2020.



 **132** empresas impactadas

 **COP 5.451** ventas promedio a 2020

 **50** empleos promedios por empresa

 **COP 406** utilidades promedio a 2020



Y tú, ¿quieres ser **un futuro gran empresario** de tu país?

Si quieres conocer más sobre el programa de **ValleImpacta** y multiplicar el crecimiento de tu empresa, por favor contáctanos en:

✉ valleimpacta@ccc.org.co

🌐 www.ccc.org.co/valleimpacta





Experto
aliado



Epic Partners es la firma consultora que ha transferido las capacidades de estrategia para el crecimiento a los empresarios de **ValleImpacta**.



Camara Comercio Cali



/camaradecomerciocali



/camaradecomerciodecali



/camaradecomerciocali



@camaracali



Fundación Bolívar Davivienda



@fundacionbd



@fundacionbd



www.ccc.org.co