

CREACIÓN DE EMPRESAS

Pasos para planificar tu estrategia de emprendimiento

EMILIO GUERRA *el* 22 OCTUBRE, 2019

[IEBS](#) [Emprendedores](#) [NEW Creación de empresas](#) [Blog](#) [Pasos para planificar tu estrategia de emprendimiento](#)

Nuestra práctica gerencial y de consultoría ha mostrado que muchos emprendimientos fracasan en sus primeros años. Según el Global Entrepreneurship Monitor España (GEM), además de la financiación y la burocracia, la falta de educación constituyen los principales obstáculos de los emprendedores para el desarrollo de sus negocios. En este artículo compartiremos herramientas gerenciales, cuyo uso, de manera organizada y orgánica, puede conducir **la estrategia de emprendimiento** hacia niveles que propicien su sostenibilidad. ¡Empezamos!

También te puede interesar: [¿Cómo funciona la mente de un emprendedor?](#)

Índice de contenidos:

[¿Qué es la estrategia de emprendimiento?](#)

[Planificación estratégica: misión, visión y valor](#)

[Evaluación interna y del entorno](#)

[Objetivos, indicadores, metas y acciones](#)

[Implantación de la estrategia: Cultura y Networking](#)

[Seguimiento y control de la estrategia a la hora de emprender](#)

ÍNDICE DE CONTENIDOS



1. ¿Qué es la estrategia de emprendimiento?
2. Planificación estratégica: misión, visión y valor
 - 2.1. La misión dentro de la estrategia de emprendimiento
 - 2.2. La visión, segundo elemento en nuestra estrategia empresarial
 - 2.3. La propuesta de valor
3. Evaluación interna y del entorno
4. Objetivos, indicadores, metas y acciones
5. Implantación de la estrategia: Cultura y Networking
6. Seguimiento y control de la estrategia a la hora de emprender
 - 6.0.1. Conclusión



Comenzaremos definiendo la **planificación estratégica** como aquel conjunto de procesos para materializar una visión compartida, construir sus objetivos y formular una estrategia de emprendimiento. Así como implantar y ejecutar dicha estrategia, y después, a medida que transcurren las actividades, efectuar ajustes que conduzcan a la sostenibilidad del emprendimiento.

Los **beneficios de su aplicación** son múltiples, entre los cuales, son dignos de mencionar que:

Contribuye a la **identificación de problemas y amenazas** a largo plazo

Soporta la asignación de recursos

Mejora la alineación

Permite un seguimiento y control de las actividades

Da soporte a la identificación de **nuevas oportunidades**

Mejora el entendimiento de las estrategias de los competidores

Detecta y trata de minimizar situaciones no deseadas

Promueve actitudes proactivas de los empleados y su actitud ante el cambio

Sin embargo, algunos emprendimientos no hacen planificación estratégica. Algunas de las razones son: las estructuras de compensación no son adecuadas, están satisfechos con situaciones presentes de éxito, dedican mucho tiempo al manejo de crisis o **tienen miedo a lo desconocido**.

Planificación estratégica: misión, visión y valor

La misión dentro de la estrategia de emprendimiento

Comenzaremos ahora entonces tratando el tema de la misión. Si nos preguntamos **¿qué es la misión?**, podemos responder que es para lo que estamos aquí. Es decir, es lo que pudiéramos llamar el para qué.

Respecto a si la misión está bien construida, es muy útil preguntarnos si cumple los requisitos de:

Claridad, es decir, ¿está claro para todos en la organización?

Alineación: ¿Es compartida por todos?

Adecuación: ¿es apropiada?

Compatibilidad: ¿Es compatible con los valores organizacionales?

Gary Hamel, en su trabajo de reinención de una empresa, afirmó sabiamente que las empresas deben **crear una CAUSA**, no un negocio.

Veamos algunos ejemplos. Comencemos con la misión de Disney: **entretener**. Esta misión a su vez recoge otras dos: hacer a la gente feliz y generar felicidad proporcionando lo mejor en cuanto a entretenimiento para gente de todas las edades y en todas partes

También te puede interesar: [10 claves para ser un emprendedor de éxito](#)

La visión, segundo elemento en nuestra estrategia empresarial

Otro elemento muy importante es construir la visión. Esta proporciona el camino y entusiasmo para la dirección futura, crea orden y compromete los corazones. En otras palabras, **es una afirmación de lo que queremos crear**.

Un ejemplo claro e inspirador de lo que una visión puede hacer por la estrategia de emprendimiento fueron las palabras del presidente John Kennedy durante la carrera espacial. Con estas palabras estableció un ancla para alinear un sueño: *Antes de que termine esta década, los Estados Unidos de América alcanzarán la supremacía del espacio, colocando al primer hombre en la luna y devolviéndolo a salvo a la Tierra.*

La propuesta de valor

Y para cerrar este subcapítulo mencionemos la propuesta de valor, la cual podemos definir como aquellos elementos que inducen a que un usuario o cliente **se incline por una u otra organización** para solucionar su problema o para satisfacer su necesidad. En la propuesta de valor se debe plasmar las ventajas que ofrece y que hacen único el emprendimiento.

Evaluación interna y del entorno

Antes de proceder a fijar los objetivos de la organización, debemos estudiar sus aspectos internos y los de su entorno. Para ello, es muy recomendable, la matriz [DAFO](#), la cual consta de aspectos internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas).

MBA EN EMPRENDIMIENTO DIGITAL

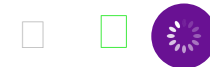
Para emprendedores que buscan algo más

¡Conviértete en el líder que las empresas necesitan!

En efecto, las **fortalezas** son aquellas características que ayudan a tomar ventajas de las oportunidades y a repeler amenazas del entorno. A manera de ejemplo, los invito a imaginar que estamos analizando la instalación de una clínica de mediano tamaño. En ese caso, ejemplos de fortalezas pudieran ser: alto nivel profesional de sus médicos, eficiencia operacional, innovación tecnológica.

Las **debilidades** son aquellas características que necesitan ser reforzadas para el éxito del emprendimiento. Como ejemplo, para la mencionada clínica, podemos mencionar insuficiente espacio de estacionamiento, deficiente personal paramédico.

Analizando los elementos externos, tenemos que evaluar las **oportunidades**, es decir, aquellas situaciones que son favorables para lograr los objetivos. Siguiendo con el ejemplo de la clínica podemos mencionar la existencia de poca competencia como una oportunidad. Y finalmente, el otro componente externo lo constituye las amenazas, es decir, aquellas situaciones en el ambiente que pudieran impedir el éxito del emprendimiento. Para la clínica mencionada, una amenaza pudiera ser escasez de personal médico competente.



enfoque del Sistema Balanceado de Indicadores de los autores Kaplan&Norton, quienes recomiendan que dichos objetivos abarquen 4 principales perspectivas: [finanzas](#), mercado, procesos internos y recursos humanos.

Una vez definidos dichos objetivos estratégicos, se procede a **construir indicadores, metas y un plan de acción**, de manera que podamos aterrizar el sueño, es decir, la visión, con pasos concretos y medibles.

Para aclarar los términos, veamos algunas definiciones:

Indicadores son aquellas variables o parámetros que permiten medir el logro de los objetivos.

Metas son aquellos resultados esperados, los cuales deben ser retadores y cuantificables.

Las acciones, son todas aquellas iniciativas a efectuarse para cumplir con los objetivos.

Implantación de la estrategia: Cultura y Networking

Y así llegamos a la etapa de la implantación. En esta etapa, ya pasamos de la conceptualización a la acción. En los negocios interviene gente para actividades de empleo, compra y venta. En esta sociedad globalizada somos diversos, distintos, de varios orígenes, por lo cual debemos tener conciencia cultural.

La cultura según la UNESCO (1982) es aquel conjunto de rasgos distintivos, espirituales y materiales, intelectuales y afectivos que caracterizan a una sociedad o a un grupo social. Ella engloba, además de las artes y las letras, los modos de vida, los derechos fundamentales del ser humano, los sistemas de valores y las creencias. Así pues, es de **vital importancia** ser consciente de la cultura tanto del emprendimiento como del ambiente donde se desarrollan las actividades.

Otro aspecto sumamente importante que cobra relevancia día a día es el llamado [Networking](#). Además del conocido know-how, o sea el conocimiento, hoy en día es vital el know-who. El emprendedor debe ser un agente de relaciones que sepa dónde está la persona o institución que necesita para sus actividades.

Seguimiento y control de la estrategia a la hora de emprender

Durante el desarrollo del emprendimiento, las estrategias con frecuencia se vuelven obsoletas, dado que los ambientes internos y externos son dinámicos. Entonces, se debe **examinar las bases de la estrategia** de emprendimiento, comparar plan versus real y corregir acciones para asegurar actuación según el plan.

Si nos preguntamos, **cómo efectuar una revisión de la efectividad de la estrategia**, debemos mirar, entre otros, los siguientes aspectos:

La reacción de los competidores a la estrategia

Aquellos cambios en las estrategias de los competidores

Los cambios en la fortalezas y debilidades de los competidores

Razones para cambios en las estrategias de los competidores

Las razones de estrategias exitosas de los competidores

Posición de mercado y rentabilidad de los competidores

La posibilidad de cooperación por parte de los competidores

actividades emprendedoras en un marco de pensar antes de actuar. **De eso se trata la planificación estratégica.** El tiempo invertido en esta actividad puede rendir frutos muy importantes en el desarrollo y crecimientos del emprendimiento y permite al emprendedor mirar más allá del día a día y no dejarse absorber por los detalles operaciones, que aunque necesarios, deben ser completados con pensamientos no sólo del corto plazo.

Si quieres profundizar más en todos estos temas con ejemplos y una guía específica, no dudes en ver el webinar que te dejo a continuación:

Emprendimiento y Planificación Estratégica

Webinar "Emprendimiento y Planificación Estratégica" de Akadem...




Como ves, establecer una estrategia de emprendimiento requiere de dedicación y conocimiento. Si llevas el emprendimiento en la sangre, no dudes en consultar nuestro MBA en Emprendimiento Digital, con la que estarás más cerca de llevar a cabo tu proyecto.

Si te ha gustado y te ha sido útil esta información, ¡compártela y ayuda a que tu comunidad emprenda!

MBA EN EMPRENDIMIENTO DIGITAL

Para emprendedores que buscan algo más

¡Conviértete en el líder que las empresas necesitan!

73  [1 comentario](#)



Emilio Guerra

Desde 2017 me desempeñé como Coordinador de la Maestría en Administración (Mención Gerencia de Empresas) y del Diplomado Avanzado en Emprendimiento e Innovación, Universidad Metropolitana, Caracas. En 2010 me integré... [Leer más](#)





Comproyecto.com: "el emprendimiento se fomenta incluyendo a docentes con experiencia empresarial, enchufados al emprendimiento"

MBA en Emprendimiento Digital Para emprendedores que buscan algo más ¡Conviértete en el líder que las empresas necesitan! Frente a...

¿Quieres convertirte en emprendedor, crear un negocio, finanzas y emprendimiento

¿Quieres convertirte en emprendedor y no sabes cómo? Crear un negocio desde cero no es tarea fácil, pero con esfuerzo,...

LO MÁS LEÍDO DE SIEMPRE

[50 Frases motivadoras e inspiradoras para emprendedores](#)

[\[Infografía\] CEO, CFO, CIO, COO y otras siglas de altos cargos](#)

[Qué es el Modelo Canvas y cómo aplicarlo a tu negocio](#)

[Qué es un Community Manager y cuáles son sus principales funciones en la empresa](#)

[¿Qué es y para qué sirve SAP?](#)

[Ver más](#)

1 comentario en Pasos para planificar tu estrategia de emprendimiento

Natalia

23 noviembre, 2020 a las 3:03 am

Cómo redactar mí emprendimiento para la secundaria aplicando el análisis foda y el ambiente interno y ambiente externo ayuda x favor no tengo idea y es urgente

[Responder](#)

Deja una respuesta

Tu dirección de correo electrónico no será publicada. Los campos obligatorios están marcados con *

Comentario



Web

He leído y acepto los [términos del servicio](#) y la [política de privacidad](#). *

PUBLICAR EL COMENTARIO

SÍGUENOS EN LAS REDES



[IEBS](#) [Emprendedores](#) [Creación de empresas](#) [Blog](#) [Pasos para planificar tu estrategia de emprendimiento](#)

[Estamos contratando](#)

Conócenos | ¿Dónde estamos?

©2021 | Innovation & Entrepreneurship Business School

[Aviso Legal](#) | [Contacto](#)