



*Quins són els INDICADORS necessaris pel meu negoci, per no tornar-me boig?*

20 març 2017

*Impulsando a los Empresarios*

# QUINS SÓN ELS INDICADORS...

## ¿Qué haremos?

### OBJETIVOS

- ✓ Identificar los indicadores (KPIs) para seguir los objetivos estratégicos.
- ✓ Como se aplican por parte de los empresarios y directivos en sus empresas.
- ✓ Optimizarlos para generar valor y crecimiento empresarial sostenible.

### METODOLOGÍA

- ✓ Mostraremos los principios que, **SVI** consultors, aplica con sus clientes.

# QUINS SÓN ELS INDICADORS...

## ¿Qué haremos?

### EFFECTOS POSITIVOS PARA LA EMPRESA

- ✓ Equipo orientado a resultados.
- ✓ Referencias claras para el empresario.
- ✓ Crecimiento empresarial sostenible.

# QUINS SÓN ELS INDICADORS...

## ¿Qué haremos?

### PROGRAMA

1. Reflexiones iniciales
2. La visión, los objetivos y la estrategia empresarial.
3. ¿Dónde tengo que fijar indicadores?
4. ¿..y el seguimiento?
5. Debate

# Nosotros



## Josep Prat

Economista (col. 12039)

Director Financiero y de Controlling

Máster en Gestión Estratégica de Negocio e Internacionalización

Consultor de Planificación Financiera y Análisis de Inversiones

Acreditado por ACCIÓ en programas de Crecimiento Empresarial

Mediador Mercantil y Civil.

Web: [www.sviconsultors.com](http://www.sviconsultors.com)

Mail: [jprat@sviconsultors.com](mailto:jprat@sviconsultors.com)

Twitter: [@SVIconsultors](https://twitter.com/SVIconsultors)

Linkedin: [es.linkedin.com/pub/★-josep-prat/b/b30/3a2](https://es.linkedin.com/pub/★-josep-prat/b/b30/3a2)

Mòbil: (34) 670 25 87 53



## Felipe Calvo

Ingeniero Superior en Telecomunicaciones (UPC)

Máster Gestión y Dirección Empresas (UPC)

Coach certificado por la Internatinal Coach Federation (ICF)

Licensed Practitioner of PNL

Profesor asociado: Fundació Politècnica Catalunya (UPC)

Director Comercial

Especialista en LinkedIn como Herramienta de Generación de Negocio

Web: [www.sviconsultors.com](http://www.sviconsultors.com)

Mail: [fcalvo@sviconsultors.com](mailto:fcalvo@sviconsultors.com)

Twitter: [@SVIconsultors](https://twitter.com/SVIconsultors)

Linkedin: [es.linkedin.com/in/felipecalvoestrategiacomercial/](https://es.linkedin.com/in/felipecalvoestrategiacomercial/)

Mòbil: (34) 656 33 53 40

# Reflexiones iniciales



TODOS NOSOTROS COMO INDIVIDUOS NOS HEMOS PLANTEADO A LO LARGO DE NUESTRA VIDA DIFERENTES METAS QUE PODRÍAMOS RESUMIR EN:

- ✓ METAS DE CORTO Y LARGO ALCANCE.
- ✓ METAS PERSONALES Y PROFESIONALES.

LAS METAS QUE NOS HEMOS PLANTEADO COMO INDIVIDUOS HAN SURGIDO DE:

- NECESIDADES
- DEFICIENCIAS
- DESEOS
- ILUSIONES
- PROBLEMAS
- RETOS



**....Y, AL CABO DE UN TIEMPO, CUANTOS DE NOSOTROS HEMOS CONCLUÍDO AL NO CONSEGUIR LAS METAS QUE:**

## *Reflexiones iniciales*

**“TENÍAMOS UN SUEÑO,  
PERO NO TENÍAMOS UN PLAN”**





# *La visión empresarial*



La visión nos permite  
pensar en lo queremos  
ser y aún no somos.

# *La visión empresarial*

- ¿Cómo seremos en el futuro?
- ¿Qué queremos lograr?
- ¿Qué tratamos de conseguir?
- ¿Cómo nos enfrentaremos al cambio?

# La pirámide de la excelencia empresarial

Lo que queremos conseguir

Planes de acción para conseguir la visión

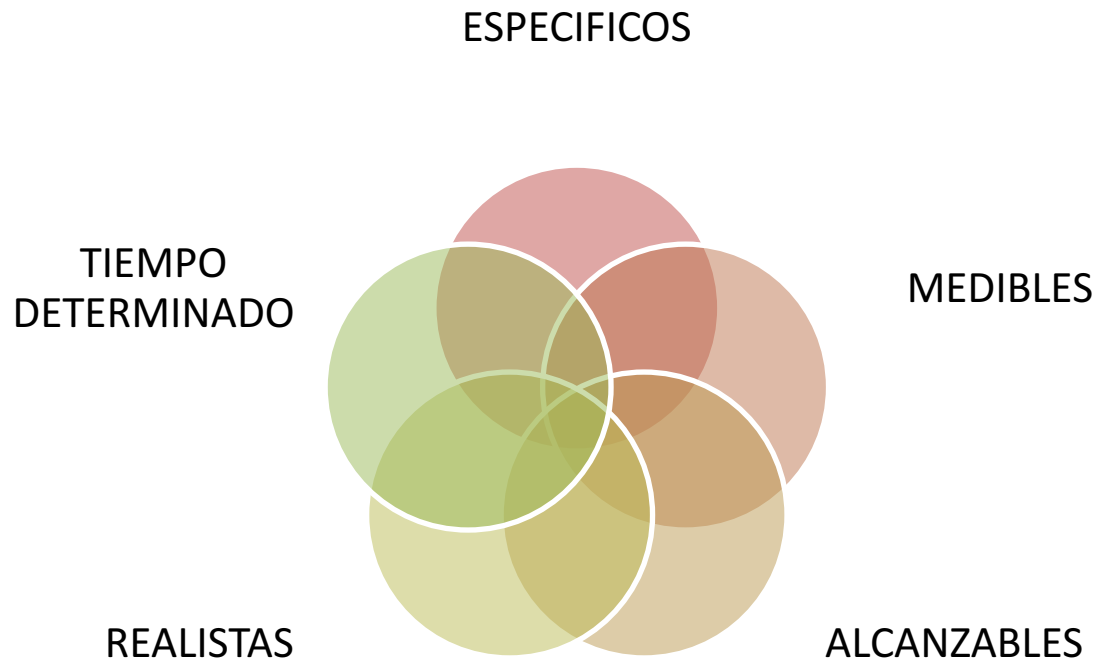
La ruta hacia el éxito..

Medición y seguimiento del plan (CMI)



# Como definir objetivos: SMART

El acrónimo inglés SMART nos describe cómo deben ser nuestros **OBJETIVOS**, y resulta una metodología muy útil para definirlos:

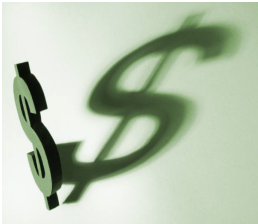


# ¿Dónde tengo que fijar indicadores para cumplir con los objetivos?



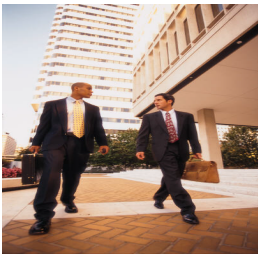
## **Solvencia de la empresa**

A través de reforzar la estructura del capital o bien mejorar el capital circulante.



## **¿ Cómo generamos el “Cash Flow” y donde lo invertimos ?**

Es una de las áreas críticas donde es fundamental marcar los objetivos de negocio y diseñar KPIs de seguimiento y control.



## **Valorar al equipo humano**

Es uno de los puntos críticos ya que las personas son las que conseguirán los objetivos. Es fundamental disponer de políticas claras de valoración, compensación, formación y desarrollo del talento.

# ¿Dónde tengo que fijar indicadores para cumplir con los objetivos?



## **Dimensión de la compañía**

Tanto a nivel nacional como internacional para diversificar el riesgo.



## **Cambios organizativos y de proceso**

Cambios internos organizativos o de procesos necesarios para que la empresa se refuerce y/o posicione de cara al futuro.



## **El nivel de innovación**

Cifra de negocio a conseguir lanzando nuevos productos y/o servicios que nos posicionen en el mercado de forma más competitiva.

# ¿... y el seguimiento?

Fijar metas para tener Éxito enfocadas a la visión y misión de la organización.

## Han de ser SMART

e**S**pecíficos – **M**edibles – **A**lcanzables – **R**ealistas – **T**iempo determinado

## Fijar indicadores

KPI - Key Performance Indicators.

## Efectos positivos en la empresa

- ✓ Equipo orientado a la misión.
- ✓ Referencias claras para el empresario y equipos.
- ✓ Recursos disponibles orientados al objetivo.



# ¿... y el seguimiento?

**PLAN: La empresa no planea fracasar, fracasa en planear.**



## ¿Cómo lo proponemos ?

Es el detalle de cómo aplicar la estrategia: step by step.  
Business Plan.

## Criterios para un Plan de acción exitoso

Completo – Claro - Actualizado  
Coherencia interna.

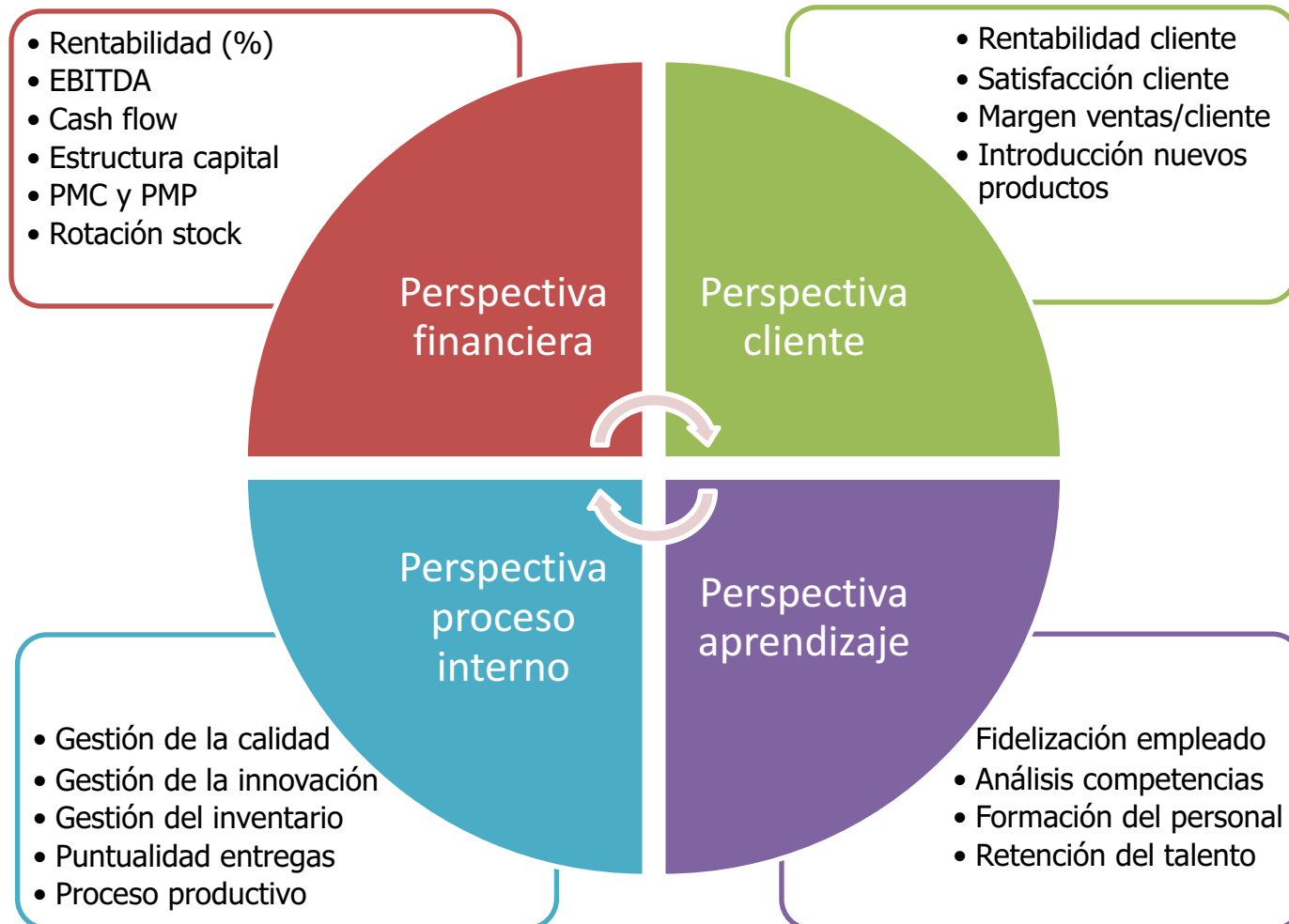
## Efectos positivos en la empresa

- ✓ Involucra a toda la organización.
- ✓ Detalla inversiones futuras de forma clara.
- ✓ Permite trabajar alianzas estratégicas de futuro.





# ¿... y el seguimiento?



*debate.....*

**¿Qué objetivos has marcado para tu negocio en 2017 y que indicadores has diseñado para realizar el seguimiento?**

No hay ningún  
viento favorable  
para el que no sabe  
a qué puerto  
se dirige

Séneca





# Josep Prat



[jprat@sviconsultors.com](mailto:jprat@sviconsultors.com)



[es.linkedin.com/in/josepratoutsourcingdirectivo](https://es.linkedin.com/in/josepratoutsourcingdirectivo)



(34) 670 25 87 53

# Felipe Calvo



[fcalvo@sviconsultors.com](mailto:fcalvo@sviconsultors.com)



[es.linkedin.com/in/felipecalvoestrategiacomercial/](https://es.linkedin.com/in/felipecalvoestrategiacomercial/)



(34) 656 33 53 40



[www.sviconsultors.com](http://www.sviconsultors.com)



@SVIconsultors



[www.linkedin.com/company/svi-consultors](https://www.linkedin.com/company/svi-consultors)