



HUMANITY AT WORK

Finanzas Industria Distribución Conocimiento



Vision Corporativa Bisio Korporatiboa

VisiónCorporativa

Visión Corporativa Queremos llegar a ser...

Un Grupo Empresarial rentable y competitivo en un contexto global, reconocido por aportar soluciones integrales al mercado y por un modelo socio empresarial cooperativo generador de empleo y de progreso



VisiónCorporativa

Y para ello, necesitamos transformar nuestros negocios...

evolucionando

hacia prestaciones y mercados de alto valor añadido

aprovechando

INTER-COOPERACIÓN

CONOCIMIENTO / INNOVACIÓN / PROMOCIÓN

GLOBALIZACIÓN





Tenemos un Reto por delante:



Transformar nuestro tejido empresarial,

mejorando la posición competitiva y la rentabilidad de los negocios para generar empleo de valor añadido



Y vamos a afrontarlo por fases:

- 1 EVALUAR POTENCIAL DE LOS NEGOCIOS: crecimiento y rentabilidad
- ② EXPLORAR tendencias y nuevas vías de crecimiento
- 3 SISTEMA ÁGIL de REVISIÓN ESTRATÉGICA / COMPETITIVA
- **4 ORIENTAR RECURSOS CORPORATIVOS a Negocios con mayor potencial**
- **(5)** ESPECIAL **ATENCIÓN** a Negocios en dificultades



Mediante cinco ejes estratégicos:

- dimensionamiento
- internacionalización
- innovación
- intercooperación
- modelo de gestión corporativo







Dimensionamiento

dimensión adecuada y competitiva en un entorno global

- DEFINIR MODELO DE DESARROLLO DE CADA NEGOCIO Dimensión adecuada y posibles vías para conseguirlo: Crecimiento orgánico – Alianzas – Adquisiciones
- GESTIÓN PROACTIVA PARA ALIANZAS ESTRATÉGICAS
 DE LOS NEGOCIOS
 Valorar también procesos de concentración internos en la Corporación
- DESARROLLAR ALIANZAS ESTRATÉGICAS CORPORATIVAS
- IDENTIFICAR NEGOCIOS SIN POSIBILIDADES Planes de actuación específicos: mercados nicho





Internacionalización competitividad y presencia internacional

- DENTIFICAR OPORTUNIDADES INTERNACIONALES Gestionar y compartir información sobre tendencias de desarrollo internacional. Estar presentes en Redes, Foros etc. para participar en proyectos
- INCREMENTAR COMPRAS EN PAÍSES DE BAJO COSTE
- INTENSIFICAR VENTAS HACIA LOS BRIC'S
- GESTIONAR EL ÁREA DE PERSONAS Talento para desarrollo internacional
- POTENCIAR LAS ACCIONES INTERNACIONALES CONJUNTAS
- REFORZAR IMAGEN Y RELACIONES INTERNACIONALES DE MONDRAGON





sistema integrado: conocimiento - innovación - promoción

- PROPUESTAS DE VALOR INTEGRADAS
 Nuevos modelos de negocio . Nuevos posicionamientos en la cadena de valor
- CONFIGURAR LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA
 Plan integral alineando Centros Tecnológicos Universidad Cooperativas
- LIDERAR LA CREACIÓN DE LOS MOTORES DE ENERGÍA Y SALUD
- ACTIVAR ROL IMPULSOR DE LAS DIVISIONES Transformación del Modelo de Negocio y dinamización de la promoción
- DESARROLLAR NUEVAS COMPETENCIAS Necesidades para los nuevos motores de crecimiento
- DINAMIZAR EL INTRAEMPRENDIZAJE Y EMPRENDIZAJE Promoción de ideas emprendedoras





Inter - cooperación

potenciar cooperación interna y externa para optimizar el aprovechamiento de oportunidades de mercado

- DAR RESPUESTA A PROYECTOS INTEGRALES ESTRATÉGICOS
- DESARROLLAR IMAGEN e INFLUENCIA EXTERNA DE LA CORPORACION
- IMPULSAR PLATAFORMAS QUE FACILITEN COMPRAS CONJUNTAS Y COMPRAS INTER-COOPERATIVAS
- IDENTIFICAR OPORTUNIDADES aprovechando conocimiento interno y plataformas corporativas (como MONDRAGON en Red)
- GESTIÓN COMPARTIDA DE DIRECTIVOS





Modelo de Gestión Corporativo

desarrollar el modelo de gestión: ventaja competitiva y representación de valores corporativos

- MPULSAR APLICACIÓN DEL MODELO EN LAS DIVISIONES
- EXTENDER EL MODELO A PARTICIPADAS Y FILIALES
- SISTEMATIZAR LA ACTUALIZACIÓN PERMANENTE DEL MODELO
- DESARROLLAR PROGRAMAS DE GESTIÓN CULTURAL Liderazgo, gestión de personas, comunicación interpersonal...
- IMPULSAR PROGRAMAS DE GESTIÓN DEL TALENTO Y EMPRENDIZAJE



LÍMITE

DEFINICIÓN

Modelo Organizativo

Modelo

Económico / Financiero

Concepción Localista

Gestión de Directivos

Proyectos Globales

a) Faltan proyectos "supra-cooperativa"

- b) Faltan Vicepresidentes impulsando proyectos integrales
- a) Limitada capacidad de captación de capital
- b) Necesidad de fórmulas de financiación diferentes para proyectos integrales globales
- c) Falta de Recursos en Divisiones
- a) Sentimiento de socios de Matriz y no siempre de Grupo
- b) Información individual y no consolidada
- c) Endogamia: sin contraste exterior
- a) Sin gestión global de directivos: no optimizar capacidades y asignaciones adecuadas
- b) Falta de Directivos con perfiles requeridos

a) No se asumen en ocasiones proyectos corporativos con amplia base participativa



LÍMITE

LÍNEAS de ACTUACIÓN

Modelo Organizativo

Modelo Económico / Financiero

Concepción Localista

Gestión de Directivos

Proyectos Globales

a) Impulsar proyectos integrales en sectores actuales y emergentes, según hoja de ruta definida (Comité Innovación)

- a) Buscar soluciones para reforzar patrimonio de cooperativas
- b) Desarrollar nuevo modelo de financiación para proyectos globales y nuevos modelos de negocio
- c) Redefinir prioridades de soportes financieros corporativos
- a) Plan de actuación para conseguir transmitir visión de proyecto global al colectivo
- b) Gestión con información Consolidada
- a) Desplegar Plan de Gestión Global de Directivos

a) Estructurar vías de canalización de los proyectos de los órganos corporativos hacia las cooperativas evaluando su efectividad



Finanzas Industria Distribución Conocimiento

