



Digital
Dreams Co

empowering ideas since 2010

web: www.digitaldreams.co **mail:** hola@digitaldreams.co

Mapa de Capacidades

Agenda de la sesión

Parte 1:

Conceptos Claves

- Localización de una arquitectura de negocio
- ¿Que son capacidades de un negocio?
- Mapa de capacidades de un negocio
- Ejemplo de un mapa de capacidades

Parte 2:

Proceso - Mapa de Capacidades

- Construcción de un mapa de capacidades
- Mapa de capacidades como herramienta
- Escenario de práctica

Nuestro Objetivo

Generar entendimiento a partir del concepto del mapeo de capacidades que te permita detonar descubrimientos a partir de la respuesta de cinco preguntas claves: ¿Dónde se sitúa el mapa de capacidades dentro de una arquitectura de negocio? ¿Qué es una capacidad? ¿Cómo se estructuran las capacidades en un mapa? ¿Cómo se construye un mapa? ¿Qué usos posibles tiene un mapa de capacidades? Algo en lo que insisto permanentemente en mis cursos es que el mapa de capacidades es la columna vertebral de una arquitectura de negocio, ya que conecta la intención del negocio con el modelo operativo.



Qué se entiende por
Capacidades





Capacidad (o habilidad de hacer algo)

Es una actividad (o acción) concreta, bien definida, con **un propósito claro**, sin incluir ningún detalle de cómo se lleva a cabo o se implementa, que debe ser capaz de hacer una empresa.



Qué es un **Mapa de Capacidades**



El **mapa de capacidades** es una estructura jerárquica que contiene la definición de todas aquellas **actividades** que la empresa debe ser capaz de realizar **para implementar un negocio.**

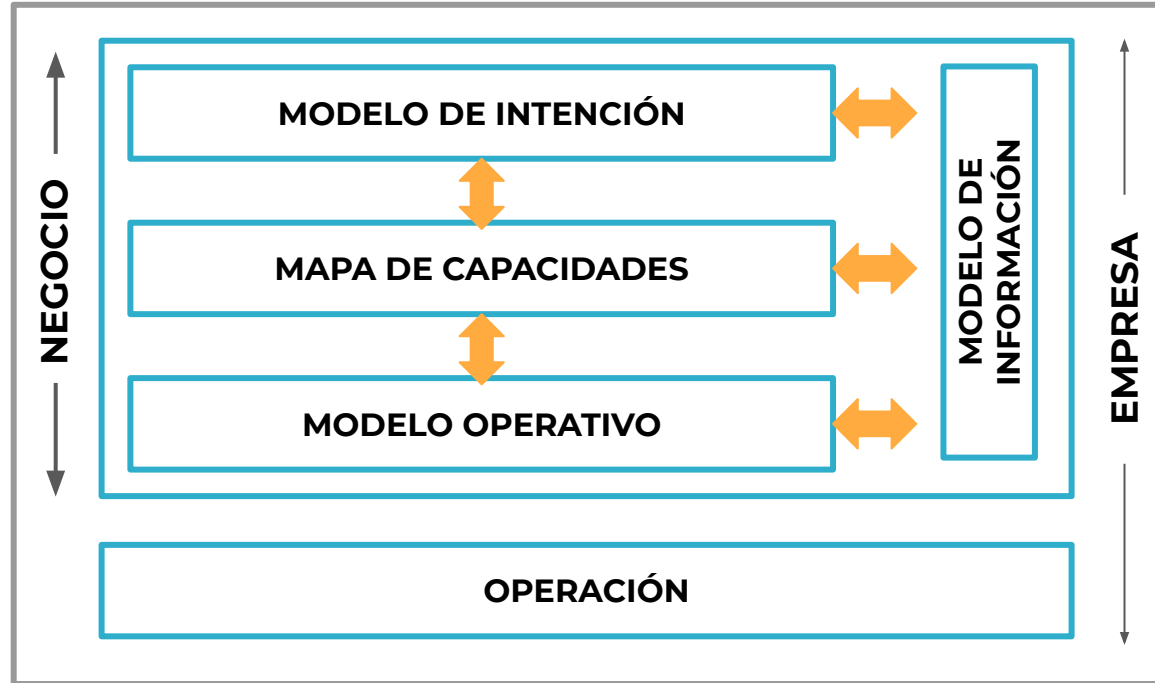


Es el elemento central de una arquitectura de negocio, ya que permite conectar el modelo de intención **(que quiere hacer el negocio)** con el modelo operativo **(cómo quiere hacerlo)**.

Arquitectura

EMPRESARIAL

ARQUITECTURA EMPRESARIAL



ARQUITECTURA **EMPRESARIAL**

- Debe ser claro que una empresa puede implementar varios negocios de manera simultánea.
- Una arquitectura de negocio consta de 4 elementos principales: (1) el modelo de intención, (2) el mapa de capacidades, (3) el modelo operativo y (4) el modelo de información.
- El modelo de intención refleja en abstracto qué pretende hacer y lograr el negocio.
- El mapa de capacidades indica qué debe saber hacer el negocio para poder implementar el modelo de intención. Debe derivarse desde el modelo de intención.

ARQUITECTURA **EMPRESARIAL**

- El modelo operativo describe cómo debe funcionar el negocio (cómo se implementan las capacidades de negocio)
- El modelo de información indica qué información se debe tener para poder medir y controlar el negocio. Incluye, entre otros elementos, los indicadores estratégicos y operativos.
- La operación muestra cómo funciona realmente la empresa (cómo es, quiénes trabajan en ella, cómo es el día a día en la operación)



Qué es una

Capacidad de Negocio



Es una **habilidad individual**
que tiene (o debe tener) el
negocio para poder llevar a
cabo su intención.

“Habilidad”

Referencia a ser capaz de ejecutar una acción concreta que produce **un resultado.**

“INDIVIDUAL”

Referencia a que se puede explicar en sí misma y no con respecto a otra capacidad o grupo de ellas.

EJEMPLOS DE CAPACIDADES

Ejemplos de capacidades de negocio de una tienda	Hacer pedidos de productos a los proveedores	Ayudar a los clientes a seleccionar los productos para su compra
	Recibir los pedidos de los proveedores	Recibir el pago de las compras de los clientes
	Desempacar los pedidos y revisar que sean correctos	Pagar los salarios de los empleados al final de un mes
	Almacenar en la bodega los productos de los pedidos	Presentar y pagar la declaración de renta de la tienda

Ejemplos de capacidades de negocio de un colegio	Dictar cursos a grupos de estudiantes	Hacer el examen de admisión a un grupo de aspirantes
	Recibir los pagos de la matrícula de los estudiantes	Hacer la planeación de cursos de un año
	Hacer una campaña de publicidad para el colegio	Graduar un grupo de estudiantes del colegio
	Entregar las notas a los estudiantes al final de un bimestre	Contratar profesores de planta para el colegio

Características de una **Capacidad**

Es una acción, no un verbo

Una capacidad se expresa con un verbo activo (verbo de acción), que refleje con claridad la actividad que representa. Verbos como “tener”, “lograr”, “ser” no representan capacidades sino objetivos, por cuanto indican una situación deseada, más que un medio para lograr un resultado.

Es neutra con respecto a su logro

Una capacidad no expresa la intención de logro. Es incorrecto, por ejemplo, tener una capacidad descrita como “contratar los mejores empleados”.

No tiene información sobre su implementación

Una capacidad no debe incluir ningún detalle con respecto a su implementación (quién lo hace o cómo lo hace).

Son independientes

Una capacidad no necesita de otra capacidad para poderse explicar. A este nivel no hay una relación de orden entre ellas, o de dependencia de algún estilo. Sería incorrecto decir “recibir el pago de la matrícula, después de haber recibido la admisión al colegio

Son estables en el tiempo, no temporales

Si la acción que la empresa debe desarrollar es temporal, es posible que se trate de una estrategia o de un proyecto, no de una capacidad. Es incorrecto, por ejemplo, tener una capacidad llamada “crear el área comercial de la empresa”.

No se refiere a una actitud o una regla

Es prohibido tener una capacidad como: “tener la mente abierta al cambio”. Aunque eso es algo importante para una empresa, definitivamente no es una capacidad de negocio.

Se expresa desde el punto de vista de la empresa

Una capacidad no se explica desde el punto de vista de un actor particular (socio, cliente, empleado), sino desde la abstracción de la empresa como un todo.

No hay una relación 1-1 entre procesos y capacidades

Aunque sí hay una relación entre procesos y capacidades, no son lo mismo (¡no son sinónimos!). No es cierto que por cada capacidad haya un proceso o viceversa.

Se debe poder explicar su origen

Hay capacidades que van a surgir del modelo de negocio (las actividades de los canales de distribución o de los canales de aprovisionamiento), otras del modelo financiero (el manejo del efectivo) y otras del modelo estratégico (todo lo que tiene que ver con actividades relacionadas con la estrategia del negocio).

Tipos de **Capacidades**

TIPOS DE **CAPACIDADES**



MISIONALES



ESTRATÉGICAS



FUNCIONALES

Capacidades **Misionales**

Incluyen todas aquellas **acciones** que participan directamente en la producción de valor y en la **entrega** y **monetización** de dicho valor.

Capacidades **Estratégicas**

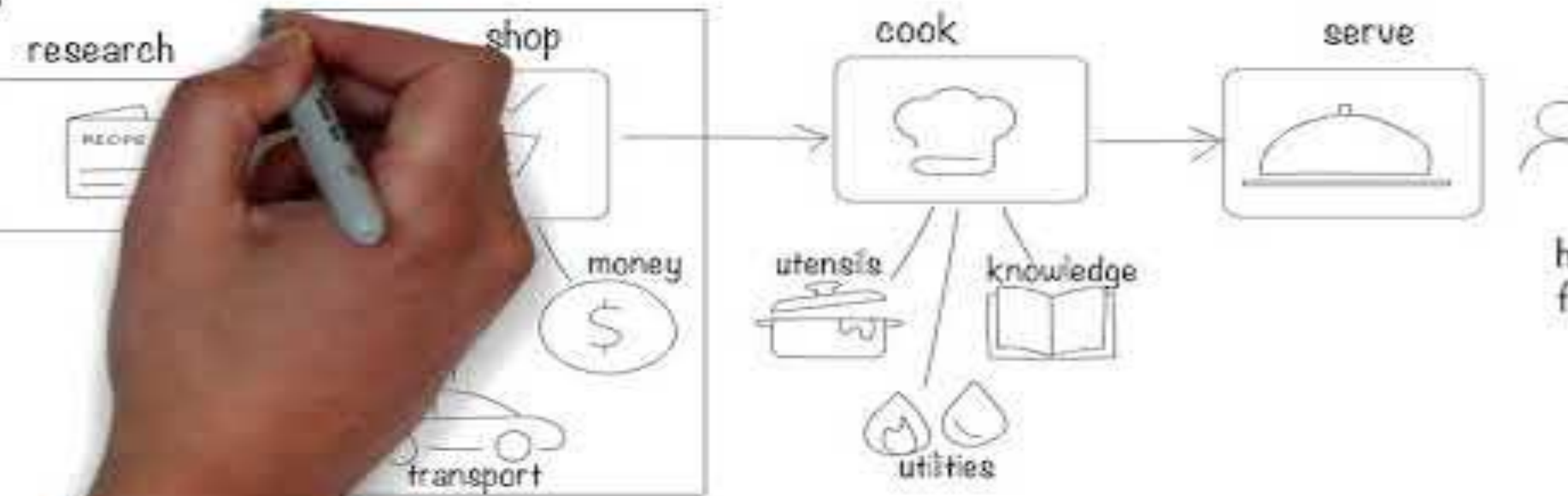
Permite hacer evolucionar el negocio, ya sea en la **creación de nueva oferta de valor** (productos y servicios), en el **mejoramiento de la implementación actual** (por ejemplo, la formación permanente de los empleados) o en la **planeación estratégica** como un todo.

Capacidades **Funcionales**

Son capacidades necesarias para que el **negocio funcione**. Aquí aparecen todas las **acciones comunes** a todos los negocios, como son el manejo de la contabilidad, el manejo de recursos humanos, el manejo legal, entre otros.

business

family



Proceso

MAPA DE **CAPACIDADES**

	CAPACIDAD	LÍNEAS DE NEGOCIO
PRINCIPALES		



Digital
Dreams Co

empowering ideas since 2010

Conversemos...

Tel/Wa: +57 3154597534

Web: www.digitaldreams.co

Mail: hola@digitaldreams.co