

VISIÓN ESTRATÉGICA



La visión de tu empresa ofrece un panorama de a dónde quieres que llegue tu empresa en un plazo determinado, y para lograrlo debes elaborar una cuidadosa planeación estratégica. Se puede decir que tu visión estratégica define el resultado ideal que quieres alcanzar y la planeación son los pasos que te harán conseguirlo.

Esa visión ofrece una imagen general del mundo donde habita la compañía. Interpretar de forma coherente todos los aspectos que abarca la empresa es lo que permitirá que se llegue al éxito que se persigue. Debes definir muchas cosas, pero de forma especial aquella que son las más valiosas, ya que son estas las que permitirán el ansiado crecimiento.

La visión estratégica de negocio se refiere a la habilidad de comprender y prevenir los cambios del mercado.

La visión estratégica de negocio se refiere a la habilidad de comprender y prevenir los cambios del mercado. Es una característica común entre los directivos de las empresas exitosas y una cualidad que debe buscar en los ejecutivos que contrate. Con ejecutivos visionarios a la cabeza de su empresa, su equipo podrá encontrar oportunidades de negocio, saber cuándo debe innovar en las distintas áreas de su empresa, crear aliados y solucionar las demandas de los clientes, ya que estas son las consecuencias directas de aplicar una visión estratégica.

DOS ASPECTOS DE LA VISIÓN ESTRATÉGICA

En este proceso se presentan dos visiones, una que es concreta y la otra, abstracta:

- **La concreta:** Detecta los elementos que funcionan en cada una de las etapas de la cadena de valor y qué resultado es el que se adquiere.
- **La abstracta:** Determina cuáles elementos de la cadena de valor son los más valiosos y la razón de ello.

La visión estratégica de la organización conjuga tanto la misión de negocios como la visión a futuro y debe exponer no solo lo que diferencia a la empresa sino también, como ya dijimos, hacia dónde se dirige.



¿CUÁL ES LA BRÚJULA ESTRATÉGICA?

La visión estratégica se refiere prácticamente a todo lo que tiene delante un director de empresa cuando coge en sus manos el timón de mando: lo interno (departamentos, áreas, niveles, trabajadores, procesos, etc.) y lo externo (proveedores, competidores, aliados, precios, nichos de mercado).

Otra manera de entender este concepto es entendiéndolo como el resultado de una conjugación entre dos conceptos esenciales: la misión de los negocios (el porqué de las actividades comerciales) y la visión de futuro de quienes están al frente de la misma.

CARACTERÍSTICAS QUE POSEEN LOS EJECUTIVOS CON UNA VISIÓN ESTRATÉGICA DE NEGOCIO:

1. Observan su entorno.

Lo hacen con el fin de identificar las tendencias en el sector, además de los cambios políticos, sociales, económicos y tecnológicos que afectan a su ramo.

2. Conocen sus debilidades y fortalezas.

En su desarrollo, esto los ayudará a rodearse de personas que los complementen para cumplir sus objetivos satisfactoriamente.

3. Identifican áreas de oportunidad.

Constantemente buscan aspectos en los que se pueda mejorar, ya sea en la atención al cliente, en la administración de la compañía, en el diseño de sus productos o en el desempeño del personal a su cargo.

4. Saben trazarse metas.

Quizá el aspecto más importante de la visión estratégica, definir metas con el protocolo adecuado asegura el cumplimiento de todos los objetivos, lo que su vez traslada a la empresa al punto deseado.

Los ejecutivos dotados con estas cualidades llevarán a cabo una dirección estratégica, lo que significa que tomarán decisiones adelantándose a los hechos, decidiendo la manera de proceder y designando a la persona mejor capacitada para llevar a cabo cada tarea.

Es importante mencionar que todas estas decisiones deben ser tomadas de acuerdo a la misión, visión y filosofía de la empresa, definidas previamente por sus máximos líderes. La visión cambia con el tiempo, ya que se nutre de la experiencia y se modifica al ritmo de las condiciones de su entorno. La misión se refiere al espíritu de la marca y es de gran ayuda al momento de definir el target al cual está enfocada, el tipo de productos que ofrece y quiénes son sus competidores. Por su parte la filosofía se refiere al sistema de valores bajo el cual se espera que se guíen los empleados, es lo que atiende al capital humano de una organización.

¿CUÁLES SON LOS COMPONENTES DE LA VISIÓN ESTRATÉGICA?

Sin embargo, una vez dicho esto es necesario distinguir entre dos componentes de la visión estratégica: el abstracto y el concreto. Aquí te contamos de qué va cada uno:



- **Componente abstracto:** determina cuáles son los elementos que mayor valor dentro de la cadena productiva, así como las razones para ello.
- **Componente concreto:** hace referencia a la habilidad de los directores o responsables de una compañía de identificar los elementos tanto positivos como negativos que integran la cadena de valor.

¿CÓMO ELABORAR UNA ESTRATEGIA?

Tu estrategia de negocios debe conducir a un aumento en la competitividad de tu empresa, por tanto, debe elaborarse sumo cuidado, incluir a todas las áreas y ser coherente. Cuando estés en el proceso de formular una estrategia ten en cuenta que comprende la misión de tu compañía y para que tenga posibilidad de éxito, debe identificar cualquier oportunidad y amenaza que se presente a tu

negocio, poner en claro sus fortalezas y debilidades, incluir las metas a largo plazo, crear estrategias opcionales y seleccionar las tácticas concretas que se llevarán a cabo. La elaboración de estrategias ayuda de forma directa al aumento de la productividad laboral dentro de la compañía.

- **Flexibilidad y congruencia**

Más allá de la estrategia general de tu empresa, también debes elaborar estrategias para cada una de sus áreas, siempre y cuando estén enlazadas hacia un objetivo común.

Las estrategias no pueden ser estáticas, pues deben adaptarse a los cambios en los mercados o en los procesos de producción. Lo que sí es que deben ser congruentes para aportar estabilidad a la empresa y que conduzcan al crecimiento de la misma.

Además, deben ir encaminadas a objetivos alcanzables y medibles. Cuando se cuenta con una estrategia que cumple con estos lineamientos, puede convertirse en un parámetro de desempeño para evaluar los avances de cada uno de los gerentes de área y sus subordinados.

Es así como las estrategias se vuelven instrumentos de control que te ayudan a confirmar que las acciones de tu empresa, en todos sus niveles, van o no por buen camino para alcanzar sus metas de rentabilidad y crecimiento.

- **Planes táctico y operativo**

Una vez que tengas clara tu visión a futuro y hayas elaborado la estrategia para alcanzarla debes enfocarte en el cumplimiento de esa visión y planeación estratégica en tu empresa. Para ello, debes contar con un plan táctico y un plan operativo.

El primero define qué tácticas utilizará tu empresa para conseguir las metas de la visión estratégica y debe incluir metas a corto plazo con una fecha límite, el presupuesto para alcanzarlas, los recursos que se requieren y las acciones que se llevarán a cabo; desde el diseño y la producción hasta la comercialización y la publicidad. El plan operativo es aún más detallado y describe las actividades cotidianas que es necesario llevar a cabo para cumplir con los objetivos del plan táctico.

- **La planeación como brújula**

Como ves, al final, hasta el último detalle de la operación de tu negocio depende de una visión estratégica clara. Es importante que te preguntes desde un inicio hacia dónde quieres llegar. Sería imposible poder avanzar en una dirección positiva si antes no te has cuestionado esto.

Recuerda que al establecer tu destino, podrás echar mano de la planeación estratégica para utilizarla como una brújula que guíe tu camino hacia el éxito en un mundo empresarial lleno enrucijadas y de competidores.

Define tu visión estratégica y planea bien cada paso que vayas a dar. Esa es la manera en que lograrás enfocar todos los esfuerzos y recursos de tu empresa para poder llegar al puerto que hayas definido desde el inicio.

- **El rol de la tecnología en la planeación empresarial**

Así como la tecnología ha provocado cambios en muchos procesos administrativos y de producción, también se ha abierto camino en la planeación empresarial.

Un ejemplo es el uso de sistemas de cálculo que automáticamente dictaminan la factibilidad de una planeación financiera, una vez que cada área introduce sus propuestas de gastos. Las tareas de revisar cifras, estimar presupuestos, comparar valores y hacer evaluaciones se reducen de varias semanas, al hacerlo manualmente, a solo un par de días.

Como este ejemplo hay muchos en los que las herramientas tecnológicas ayudan no solo a mejorar la precisión de las estimaciones sino también ahorran tiempo en los procesos administrativos, liberando el tiempo del personal para dedicarse a actividades más productivas.

De esta forma, las tecnologías contribuyen a elevar la competitividad y rentabilidad de la empresa, convirtiéndose en un aliado al momento de tomar decisiones estratégicas que no solo mantengan en operación a tu empresa, sino la impulsen al crecimiento.

- **Liderazgo y motivación**

Por último, echa mano de tu liderazgo para contagiar a todos tus empleados de la visión de la organización. Eso lo lograrás creando una cultura empresarial basada en una buena comunicación, una actitud positiva y motivadora y un ambiente colaborativo.

Incorpora a tu visión componentes de beneficio social y ambiental y estarás subiendo a bordo a tus empleados interesados en trabajar por algo más que el beneficio económico. Te sorprenderá lo lejos que podrás llegar cuando tu personal se sienta comprometido con tu causa y la haga propia. Cuando ellos sientan que trabajan por algo más que el factor económico, estarán motivados a dar su mejor esfuerzo y buscar, en cada paso del proceso de producción o etapa del servicio, la satisfacción del cliente.

Al final, ese empeño y productividad resultarán en la anhelada rentabilidad que tu empresa busca para crecer.

¿CUÁL ES EL PAPEL DE LA MISIÓN Y LA VISIÓN EN LA ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL?

Si a las anteriores habilidades del directivo le sumamos la motivación y el liderazgo, es apenas lógico pensar que la visión estratégica pueda convertirse en un elemento de la filosofía corporativa; es decir, que forme parte del día a día de la empresa. La visión estratégica puede, por ejemplo, transmitirse a áreas o

niveles concretos de la organización, o incluso a los procesos y acciones productivas, describiendo el futuro deseado para la empresa

En este caso, además de la fijación de objetivos específicos, es importante que quienes asuman esta tarea, ya sean los directores de sección o personal contratado de manera temporal para ello, realicen labores de seguimiento y control para que las acciones se puedan medir en resultados concretos y faciliten la toma de decisiones. Idóneo sería, claro, que este elemento se incorporara a los valores corporativos de tal forma que cualquier integrante de una empresa lo pusiera en marcha si es necesario. Sin embargo, con todo y eso siempre serán necesarias las cabezas visibles que guíen al resto en lo que a la visión estratégica se refiere.

Por su parte, la declaración de misión define el propósito de un negocio, concretando cuáles son sus metas y el enfoque que permitirá convertirlas en realidad. Cuando estos componentes clave en la misión de una compañía, se unen con los dos que destacábamos que conformaban la declaración de visión estratégica, resulta más sencillo identificar cuáles son los objetivos que persiguen la empresa y qué valores y principios guiarán sus acciones en el camino hasta alcanzarlos.

En resumen, la visión estratégica es vital para avanzar hacia el futuro, es específica de tu empresa, contiene objetivos económicos, de producción, culturales, de responsabilidad social y ambiental elevados. No minimices la importancia de la planeación estratégica derivada de esta visión, pues definirá los pasos concretos a seguir para alcanzarla. Además, es la que engendra la motivación detrás de los esfuerzos de tus empleados.