

CONSEJOS PARA INCREMENTAR EL VALOR DE UNA COMPAÑÍA

Jorge Aracil, Profesor de ESIC



Casi el **100%** de los dirigentes de las empresas aseguran disponer de una estrategia de negocio.



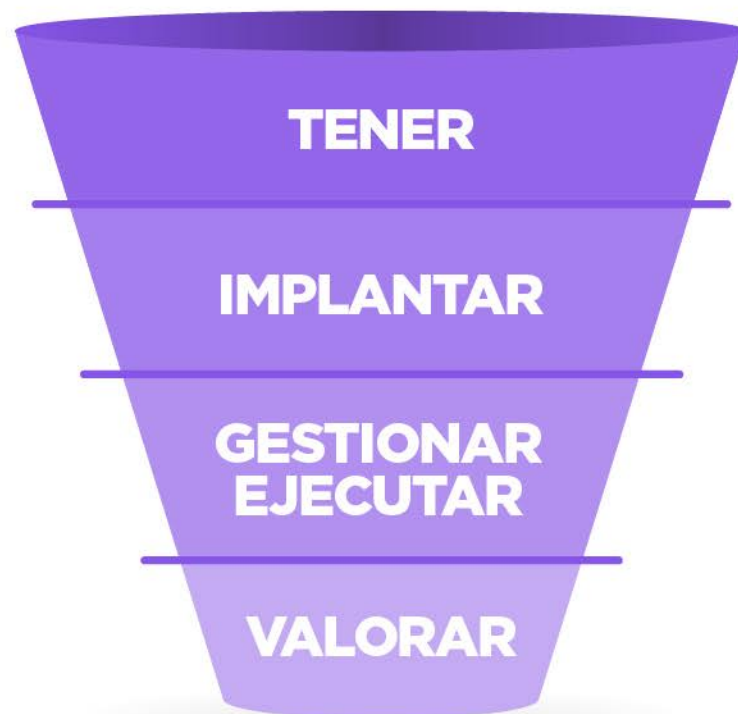
85% de sus trabajadores afirman que ellos no la conocen.



20% de los dirigentes de las empresas afirman que les es muy difícil implantar la estrategia definida.



10% de las empresas que tienen estrategia afirman que llevan a cabo una valoración coherente de la estrategia definida.



Un buen planteamiento financiero debe ser un mecanismo de gestión integrador, el cual debe contener:

1

formulación de la estrategia

2

Los drivers de gestión para implantarla en la organización

3

Una correcta forma de medir cuantitativa y cualitativamente todos los drivers para generar la caja necesaria

Demostrando que la estrategia es:

- ▶ competitiva
- ▶ viable
- ▶ sostenible

4

Una metodología de valoración, cualitativa y cuantitativa.

¿CÓMO DEBE SER LA ESTRATEGIA DE NEGOCIO?



Debe contemplar todos los elementos estratégicos y debe ser comprensible por todas las personas de la empresa.



Ha de ser integradora, estar alineada en todos los niveles organizativos para que resulte operativa.



Tiene que disponer de los recursos necesarios para conseguir una organización flexible y enfocada a generar valor.



Necesita demostrar, a través de la medición, que es capaz de generar la caja necesaria para crecer.