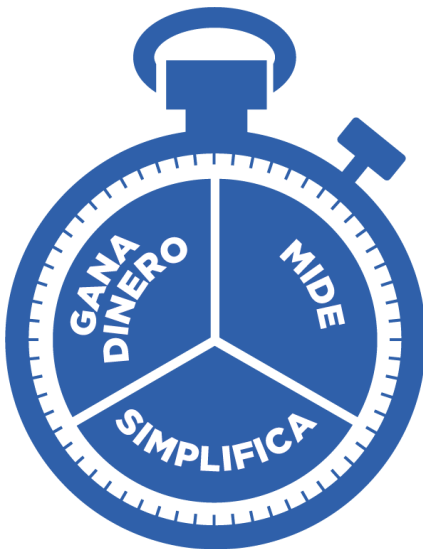


# Álvaro Navarrete

Convierte tu Pyme en una Super Pyme y gana más con menos esfuerzo

## #E3. Nuestra empresa y nuestra competencia a través del método del caso.



- Entiende nuestras fortalezas y debilidades.
- Aprende cuál es nuestra cultura y cómo enriquecerla.
- ¿Que hace bien la competencia y cómo aprender de ellos?
- Mejora nuestra al estrategia empresarial trabajando en equipo.

**ÁLVARO**  
**NAVARRETE**  
SUPER PYME



# #3. Nuestra empresa y nuestra competencia a través del método del caso. Cómo analizar y resolver problemas en tu área o negocio.



---

*El objetivo del ejercicio es fomentar el trabajo en equipo y la discusión entre los miembros del equipo al analizar situaciones empresariales reales. A través de esta discusión, se pueden identificar diferentes perspectivas y soluciones que pueden ser valiosas para la empresa y para el equipo.*

---

Este ejercicio puede ayudar a mejorar la capacidad del equipo para analizar problemas empresariales y tomar decisiones informadas en el futuro. Es importante que todos los miembros del equipo puedan expresar sus puntos de vista y opinar sobre las cuestiones importantes del caso.

Recuerda que este ejercicio trata de generar un diálogo constructivo y no de encontrar una solución única para todos los problemas. Lo importante no es tanto la solución única sino la discusión de las alternativas.

1. **Seleccionar un caso de estudio** que describa nuestra situación empresarial.
2. **Asignar a cada miembro del equipo una sección** del caso para leer y resumir. Esto ayuda a que todos los miembros del equipo se involucren y conozcan los detalles importantes del caso. Si lo deseas, puedes asignar cada persona o grupo un rol específico como p.e. CEO, director comercial, cliente, director de producción o financiero.
3. **Discutir en grupo los problemas** y desafíos que enfrenta la empresa en el caso de estudio.
4. **Identificar los objetivos** empresariales específicos de su empresa que se relacionan con el caso de estudio, tales como mejorar la eficiencia, la innovación, el crecimiento o la rentabilidad.
5. **Proponer soluciones para los problemas** y desafíos identificados en el caso de estudio que permitan mejorar los objetivos empresariales específicos de su empresa. Los miembros del equipo pueden aportar soluciones creativas y prácticas.

- 
6. **Utilizar anexos financieros** y de evolución de resultados para apoyar el análisis y la discusión. Estos anexos pueden incluir estados financieros, gráficos de evolución de ventas, costos, etc. Repetir el proceso para un caso de estudio que describa la situación de la competencia más cercana. Esto ayuda a conocer mejor a los competidores e identificar las fortalezas y debilidades de su propia empresa en comparación con ellos.
  7. **Utilizar las lecciones aprendidas** de los casos de estudio para mejorar continuamente su empresa. Las soluciones y lecciones aprendidas pueden ser implementadas en la empresa para mejorar su rendimiento, aumentar la satisfacción del cliente, etc.

## ¿QUÉ DEBEMOS PREGUNTARNOS?

**¿Qué problema tiene la empresa? ¿Cuáles son los síntomas y las causas?**

**¿Qué estrategias de otros equipos te parecieron efectivas o innovadoras?** Promueve el aprendizaje entre pares y el reconocimiento de buenas prácticas.

**¿Cómo podrían mejorarse las soluciones propuestas?** Anima a la crítica constructiva y a la mejora continua.

**¿Qué desafíos enfrentaste durante este ejercicio y cómo los superaste?** Fomenta la discusión sobre la resolución de problemas y el trabajo en equipo.

Otra variable que es muy productiva es al de presentar un caso que tenga múltiples soluciones o perspectivas válidas. Divide al equipo en grupos y asigna a cada grupo una perspectiva o solución diferente para defender. En este caso, los equipos deben investigar, argumentar y defender su posición, lo que lleva a un debate enriquecedor y a la apreciación de diferentes enfoques de un mismo problema.

## APLICACIÓN PRÁCTICA Y SEGUIMIENTO:

- **Evalúa** cómo los participantes aplican las lecciones aprendidas del ejercicio en su entorno laboral o académico en el futuro.
- **Métrica:** 3-6 meses después de la práctica, por ejemplo, haz un seguimiento del desempeño laboral o académico de los participantes en un período. Observa mejoras en aspectos específicos como la toma de decisiones, la gestión del tiempo, y la colaboración en equipo. Esto puede hacerse a través de encuestas de retroalimentación, evaluaciones de desempeño, o análisis de indicadores específicos de rendimiento.

**MIS NOTAS PARA ASEGURAR QUE “muevo el culo”:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## MÉTODO MSG

**MIDE, SIMPLIFICA Y  
GANA DINERO**

**Sistematizo tu negocio  
antes de 90 días**  
gracias a mi método  
en **TRES pasos:**



Si este ejercicio te ha parecido útil, ¡te va a encantar lo que te espera en mi página web!

Está repleta de consejos prácticos, ejemplos y estrategias que he desarrollado con mis clientes durante los veinte últimos años y que te ayudarán a convertir tu Pyme en SUPERPYME.

¿A qué esperas para seguir creciendo?

Recuerda siempre el poder del once, porque uno más uno, no son dos, sino once 😊



**Contacta conmigo si quieres formar parte de ese 3 % de empresarios que además de ganar dinero, también tienen tiempo para disfrutar gastándolo.**

[alvaronavarrete.com](http://alvaronavarrete.com)