

# El arte de la guerra. Estrategia en tiempos de caos para microempresas y pymes

📅 3 de marzo de 2026, martes

Inscríbete



**Fechas:**

3 de marzo, martes

**Presencial**



**Horario:**

de 9:30 a 13:30 h.

Inscríbete

El mundo en transformación en el que vivimos afecta al conjunto de organizaciones y particularmente al mundo empresarial. La incertidumbre y la competencia se dibujan como graves amenazas especialmente para las

microempresas y pymes con menos recursos. En este contexto, navegar atendiendo a los requerimientos diarios y la presión del trimestre se ha convertido en la brújula de muchos directivos. Pero debería ser al contrario. A más incertidumbre, más estrategia. La estrategia es la clave para la supervivencia y el crecimiento. Inspirada en los principios atemporales de El Arte de la Guerra y el pensamiento estratégico chino, esta sesión formativa te enseñará a navegar en tiempos de caos, a convertir desafíos en oportunidades y a fortalecer tu empresa evitando entrar en una guerra de desgaste.

A través de una combinación de teoría, casos reales de microempresas y pymes europeas y ejercicios prácticos, aprenderás un nuevo concepto estratégico, fundamentado en la adaptación al cambio, con las personas en el centro, y la optimización de los recursos. En ocasiones, el compromiso con nuestra misión, la visión a largo plazo, la flexibilidad y la percepción pueden marcar la diferencia entre el éxito, sobrevivir o perecer porque, en la estrategia, el momento lo es todo, los planes son secundarios.

### **Objetivo:**

Reflexionar y proporcionar herramientas estratégicas para mejorar la toma de decisiones, la adaptación al cambio y la gestión de crisis en pequeñas y medianas empresas.

### **Dirigido a:**

Quienes ocupan puestos directivos o mandos intermedios en empresas de Navarra, así como a personas que deseen ampliar su formación.

## **PROGRAMA**

### **1. Introducción. Cálculos y potencial estratégico**

- Tiempos de incertidumbre: El directivo ante el caos
- ¿Es válida la planificación estratégica que todavía enseñan en las escuelas de negocios?
- Estrategia y táctica en los negocios: pensamiento chino y pensamiento occidental
- Debate inicial: ¿Cuáles son las principales fuentes de incertidumbre y caos en las pymes actuales?

### **2. Conociendo el entorno: “Quien conoce al enemigo y se conoce a sí mismo disputa cien combates sin peligro”**

- Identificación de fortalezas y debilidades de la empresa.
- Análisis del entorno competitivo: oportunidades y amenazas.
- Ejercicio práctico: Cada participante realiza un análisis rápido de su situación usando la matriz de Sunzi

### **3. Adaptación al cambio: “Lo más deseable es someter al enemigo sin librar batalla con él”**

- Identificar el caos: cuándo es una amenaza y cuándo una oportunidad.

- Flexibilidad estratégica: actuar antes que reaccionar.
  - Gestión del riesgo e incertidumbre en entornos empresariales.
4. **Frente a la competencia: “Si eres capaz, finge incapacidad; si eres fuerte, finge debilidad...”**
- Diferentes tipos de competencia y cómo abordarlos.
  - Estrategias ofensivas: innovación, diferenciación y alianzas.
  - Estrategias defensivas: cómo proteger el mercado propio.
  - Ejercicio práctico: Desarrollo de una estrategia básica para competir con empresas más grandes.
5. **Liderazgo en pequeñas y medianas organizaciones: “Resultará vencedor quien sea capaz de unificar la voluntad de superiores e inferiores”**
- La soledad del mando: el anti-coaching.
  - El liderazgo estratégico: cómo dirigir en tiempos de incertidumbre.
  - Personas, transformación digital y resistencia al cambio.
  - Algunas claves para retener el talento en pequeñas organizaciones.
6. **Elaboración de una hoja de ruta estratégica: “Toda guerra se basa en el engaño. Planifica con astucia, ejecuta con determinación.”**
- Sobre las bases de lo visto en el seminario, cada asistente desarrollará un esquema estratégico para su organización y recibirá un feedback personalizado del ponente.

Ponente



**Andrés Herrera-Feligueras**

Socio-director de HERRERA ZHANG consultora boutique especializada en el Mundo Chino.



**Fechas:**

3 de marzo, martes



**Número de sesiones:**

1



**Horario:**

de 9:30 a 13:30 h.



**Número de horas:**

4



**Presencial**

Club de Marketing de Navarra

## INSCRIPCIONES



**100% subvencionado**



Para más información:

**948 290155**

**Inscríbete**