

EJEMPLO PEST

“La empresa “UDPCompiler”, que se especializa en el desarrollo de software para la industria bancaria en Chile, requiere investigar los diversos factores que podrían tener un impacto significativo en su operación. Con ese fin, le han solicitado realizar un análisis PEST para comprender mejor los antecedentes políticos, económicos, sociales y tecnológicos que podrían influir en la empresa y así poder evaluar las oportunidades y desafíos que enfrenta la empresa en su entorno empresarial actual.”

Político:

- El gobierno ha implementado regulaciones estrictas para garantizar la seguridad de los datos financieros y la protección de la privacidad de los clientes.
- Los cambios en el gobierno y las políticas gubernamentales pueden tener un impacto en la inversión en tecnología y las regulaciones relacionadas con la industria bancaria y tecnológica.
- La Ley Fintech, que entró en vigencia el 03 de febrero de 2023, establece un marco jurídico para las actividades relacionadas con las nuevas tecnologías financieras, donde se incluye tácitamente a bitcoin (BTC) y las criptomonedas.

Conclusión: La empresa se debe asegurar de cumplir con estas regulaciones y adaptar sus soluciones de software para satisfacer los requisitos gubernamentales.

Económico:

- El país ha experimentado un crecimiento económico estable en los últimos años, lo que indica oportunidades para la inversión en tecnología y servicios financieros.
- Las políticas fiscales del gobierno pueden afectar los presupuestos de inversión de los bancos.
- El nivel de ingresos de los clientes bancarios es un factor importante a considerar, ya que esto puede afectar su disposición para invertir en soluciones tecnológicas.

Conclusión: Se deben observar estos aspectos pues podrían influir en la capacidad de la empresa para vender sus soluciones de software.

Social:

- El país cuenta con una población cada vez más digitalizada, con una alta penetración de dispositivos móviles y acceso a Internet.
- Los clientes bancarios están optando cada vez más por servicios en línea y móviles.
- La confianza en la seguridad de los servicios financieros también influirá en las preferencias y expectativas de los clientes con respecto a las soluciones de software utilizadas.

Conclusión: Se deben observar estos aspectos pues habrá demanda creciente de soluciones tecnológicas innovadoras y centradas en la experiencia del usuario

Tecnológico:

- Los avances en inteligencia artificial, análisis de datos, seguridad cibernética y computación en la nube ofrecen oportunidades para el desarrollo de software bancario más eficiente y seguro.
- La infraestructura tecnológica en Chile, como la disponibilidad de banda ancha y la conectividad, puede influir en la implementación y el despliegue de las soluciones de software en los bancos.

Conclusión: La empresa se debe mantener al tanto de estas tecnologías emergentes y evaluar cómo se pueden aplicar en sus soluciones. Además, debe considerar cómo puede aprovechar la Infraestructura de manera efectiva.

EJEMPLO FODA

Fortalezas (interno):

- Experiencia y conocimientos especializados en el desarrollo de software para la industria bancaria.
- Relaciones sólidas con clientes bancarios importantes.
- Equipo de desarrollo altamente capacitado y con habilidades técnicas avanzadas.
- Innovación en el desarrollo de soluciones tecnológicas personalizadas.
- Alta calidad en el diseño y funcionamiento de los productos de software.

Oportunidades (externo):

- Creciente demanda de soluciones tecnológicas en el sector bancario chileno.
- Expansión de la banca digital y las transacciones en línea.
- Avances tecnológicos que permiten la integración de nuevas funcionalidades en los sistemas bancarios.
- Posibilidad de diversificar los servicios ofrecidos a través de colaboraciones con otras empresas Fintech.
- (externa) Potencial para expandirse a mercados internacionales con servicios de software bancario intercomunicados.

Debilidades (interno):

- Dependencia de un número limitado de clientes bancarios clave.
- Falta de diversificación de productos y servicios más allá del desarrollo de software.
- Necesidad de mejorar la gestión de proyectos y la entrega en plazos ajustados.
- Recursos financieros limitados para invertir en investigación y desarrollo de nuevas tecnologías

Amenazas (externo):

- Competencia creciente de otras empresas de desarrollo de SW en la industria bancaria.
- Cambios en las regulaciones gubernamentales y normativas relacionadas con la industria bancaria.

- Fluctuaciones económicas que podrían reducir el presupuesto de los bancos para inversiones en software.
- Posibilidad de que los bancos desarrollen sus propias soluciones internas en lugar de recurrir a proveedores externos.
- Riesgo de ciberataques y violaciones de seguridad que podrían afectar la confianza de los clientes en los productos de software.

		ANÁLISIS DEL ENTORNO	
		OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ANÁLISIS INTERNO	FORTALEZAS		
	1-	1-	1-
	2-	2-	2-
	3-	3-	3-
DEBILIDADES		ESTRATEGIAS OFENSIVAS (MAXI-MAXI)	ESTRATEGIAS DEFENSIVAS (MAXI-MINI)
	1-		
	2-		
	3-		
		ESTRATEGIAS ADAPTATIVAS (MINI-MAXI)	ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA (MINI-MINI)
	1-		
	2-		
	3-		

Cuadrante de Fortalezas - Oportunidades (FO)

- Representa la alineación entre las fortalezas internas de una organización y las oportunidades externas del entorno.
- Aquí se identifican las ventajas competitivas que pueden ser aprovechadas para maximizar las oportunidades y el crecimiento estratégico

Cuadrante de Fortalezas - Amenazas (FA)

- Aquí se analiza cómo las fortalezas internas pueden ayudar a la organización a enfrentar las amenazas externas.
- Las fortalezas internas pueden ser utilizadas para mitigar los riesgos y contrarrestar los impactos negativos de las amenazas en el desempeño de la organización.

Cuadrante de Debilidades - Oportunidades (DO)

- Se enfoca en cómo las oportunidades externas pueden ayudar a superar las debilidades internas de la organización.
- Aquí se buscan oportunidades que se puedan aprovechar para mejorar las áreas de debilidad y fortalecer la posición competitiva.

Cuadrante de Debilidades - Amenazas (DA)

- Aquí se identifican las debilidades internas que pueden ser afectadas negativamente por las amenazas externas.
- Se busca desarrollar estrategias para minimizar las debilidades y mitigar los riesgos que representan las amenazas.

POSIBLE EJEMPLOS DE CONCLUSIÓN, CONCLUSIÓN VA LUEGO DE LA MATRIZ

Estrategia de Negocios:

En conclusión, al evaluar nuestras fortalezas y oportunidades, podemos aprovechar nuestra sólida reputación en la industria para expandirnos a nuevos mercados. Sin embargo, debemos abordar nuestras debilidades internas, como la falta de capacitación del personal, para maximizar el éxito en estas nuevas áreas.

Planificación de Carrera:

Después de analizar mis fortalezas y debilidades personales, he identificado oportunidades que se alinean con mi conjunto de habilidades y pasiones. Mi conclusión es que debo centrarme en el desarrollo de mi habilidad de comunicación y buscar oportunidades para crecer en la gestión de proyectos, lo que me ayudará a avanzar en mi carrera.

Estrategia de Marketing:

En resumen, nuestras fortalezas en el marketing digital y la creatividad nos permiten aprovechar las oportunidades en línea de manera efectiva. Sin embargo, las amenazas competitivas requieren que mejoremos nuestra presencia en las redes sociales y diversifiquemos nuestra estrategia de publicidad para mantenernos relevantes en el mercado.

Planificación de Proyecto:

Tras un análisis FODA exhaustivo, se ha llegado a la conclusión de que nuestras debilidades en la gestión de tiempo y recursos pueden poner en peligro el éxito del proyecto si no se abordan adecuadamente. Por lo tanto, es esencial priorizar la formación del equipo en estas áreas para capitalizar las oportunidades identificadas en el mercado.

Evaluación Personal:

Después de reflexionar sobre mis propias fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, he llegado a la conclusión de que debo centrarme en aprovechar mis habilidades de resolución de problemas y liderazgo para avanzar en mi carrera. Sin embargo, también reconozco la necesidad de abordar mis debilidades en la gestión del tiempo y la organización personal.

Estos ejemplos ilustran cómo las conclusiones de un análisis FODA pueden ayudar a tomar decisiones estratégicas en una variedad de contextos, desde los negocios hasta la planificación personal y el desarrollo de proyectos.

EJEMPLO FUERZAS DE PORTER

Amenaza de nuevos competidores: se refiere a la posibilidad de que nuevos competidores ingresen al mercado y aumenten la competencia.

- La barrera de entrada en esta industria puede ser relativamente alta debido a la necesidad de conocimientos técnicos especializados y la necesidad de establecer relaciones sólidas con los bancos y otras instituciones financieras.
- Sin embargo, la demanda creciente de soluciones tecnológicas en la industria bancaria podría atraer nuevos competidores en el futuro.

Amenaza de productos o servicios sustitutos: se refiere a la disponibilidad y la demanda de productos o servicios alternativos que pueden satisfacer las mismas necesidades o deseos de los clientes.

- En este caso, los productos o servicios sustitutos podrían incluir el desarrollo interno de software por parte de los bancos o la adopción de soluciones de software de proveedores extranjeros.
- Los bancos también podrían considerar la externalización de sus necesidades de desarrollo de software a empresas en otros países.
- La disponibilidad y el costo de estas alternativas podrían influir en la amenaza de sustitución.

Poder de negociación de los proveedores: se refiere al poder que tienen los proveedores para influir en los precios, la calidad o las condiciones de suministro de insumos o servicios.

- En términos de desarrollo de software, los proveedores de insumos como herramientas de desarrollo, bibliotecas y plataformas tecnológicas pueden tener cierto poder de negociación.
- Sin embargo, con la evolución constante de la tecnología y la disponibilidad de múltiples proveedores, es posible que el poder de negociación de los proveedores no sea muy alto.

Poder de negociación de los clientes: se refiere al poder que tienen los clientes para influir en los precios, las condiciones de compra y las demandas de los productos o servicios.

- Los bancos y otras instituciones financieras pueden tener un cierto poder de negociación debido a la existencia de múltiples proveedores en la industria del desarrollo de software.
- Sin embargo, si se cuenta con una experiencia especializada con un cliente y relaciones sólidas con el mismo, es posible que tenga cierta ventaja en las negociaciones.

Rivalidad entre competidores: se refiere al grado de competencia y la intensidad de la rivalidad entre las empresas que operan en la misma industria.

- En la industria del desarrollo de software para la industria bancaria en Chile, existen varios competidores establecidos que ofrecen soluciones genéricas/similares.
- Algunas empresas tienen una amplia experiencia y una sólida base de clientes, lo que crea una alta rivalidad en términos de competencia por contratos y proyectos.
- La diferenciación de productos y la calidad del software desarrollado pueden ser factores clave en la rivalidad entre los competidores.

