

Tutoría para Examen de Grado Área de Gestión

Sesión 1: Conceptos aplicados de la Administración de empresas

Docente: Mg. Mauricio Hidalgo B.

Temario de la sesión

- ▶ Recordar los conceptos vinculados al ámbito de la Administración:
 - ▶ Misión y Visión
 - ▶ Análisis PEST
 - ▶ FODA y Matriz FODA
 - ▶ Estrategias de crecimiento y genéricas
 - ▶ 5 fuerzas de Porter
- ▶ Reconocer estos conceptos y aplicarlos en un “micro caso de estudio”

Misión

La misión de una empresa es una declaración concisa que describe el propósito fundamental de su existencia y responde a preguntas como:

- ▶ ¿Qué hacemos?
- ▶ ¿Para quién lo hacemos?
- ▶ ¿Cómo lo hacemos?

Para construir la misión de una empresa, se pueden seguir estos pasos:

- ▶ Identificar el negocio central de la empresa.
- ▶ Conocer los valores y principios que declara la empresa.
- ▶ Definir el público objetivo y las necesidades que la empresa busca satisfacer.
- ▶ Formular una declaración clara y concisa que capture el propósito y las características distintivas de la empresa

Visión

La visión de una empresa es una imagen a futuro (describe la dirección deseada y el logro de metas a largo plazo) declarando sus aspiraciones y responde a preguntas como:

- ▶ ¿Dónde queremos estar (en lo venidero)?
- ▶ ¿Qué impacto queremos tener?

Para construir la visión de una empresa, se puede considerar:

- ▶ La dirección estratégica y los objetivos de largo plazo de la empresa.
- ▶ Un escenario ideal o una situación deseada.
- ▶ Los resultados clave que la empresa busca alcanzar.
- ▶ Una formulación inspiradora (motivadora) que describa el futuro ideal de la empresa.

Es importante destacar que la visión (y la misión) debe ser realista y alcanzable.



Ejercicio: Caso de Estudio

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 la Misión y la Visión de la empresa.

Requerimiento

Formule una Misión y una Visión para la empresa UDPCompiler.

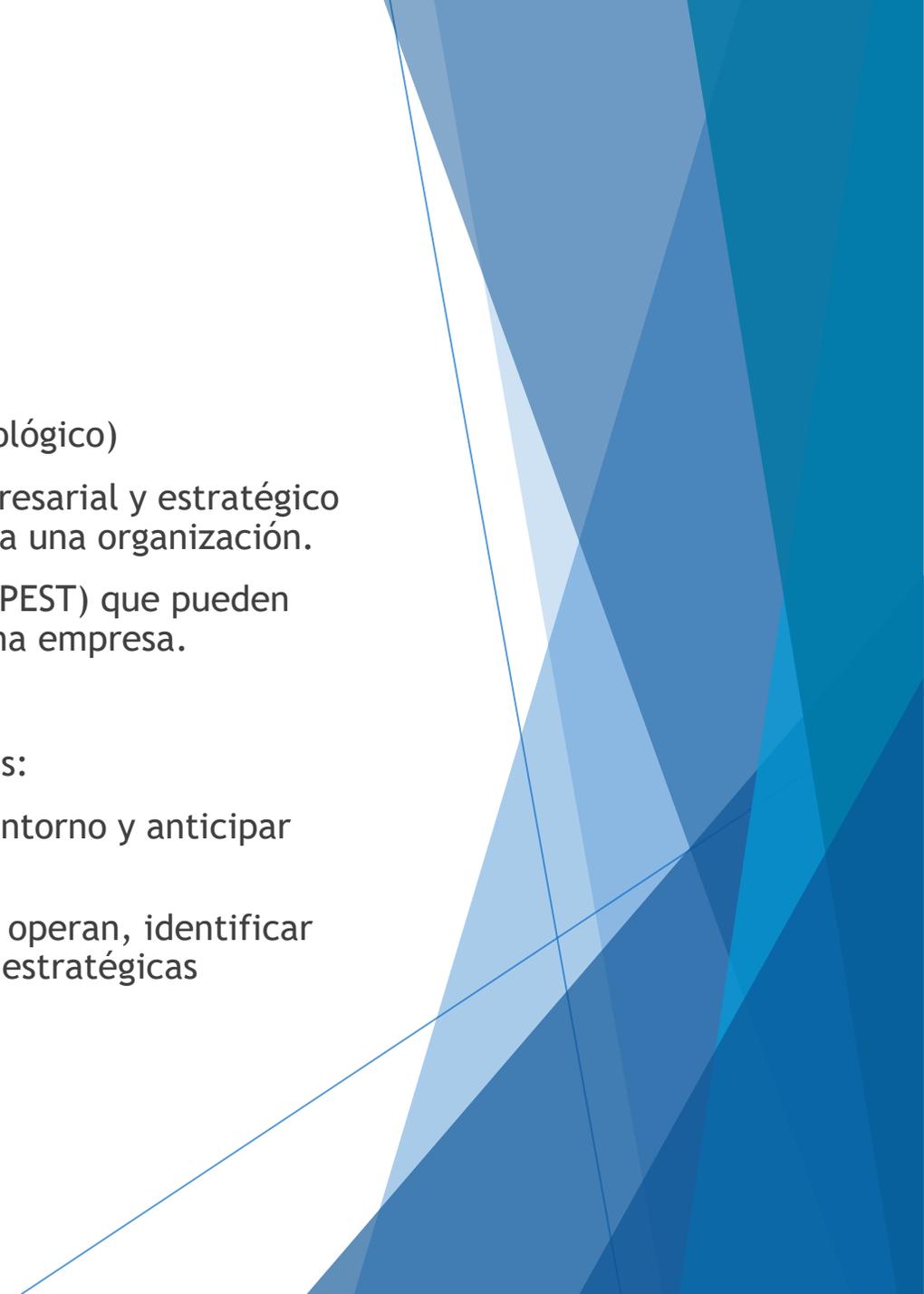
Análisis PEST

El análisis PEST (Político, Económico, Social y Tecnológico)

- ▶ Es una herramienta utilizada en el ámbito empresarial y estratégico para evaluar el entorno externo en el que opera una organización.
- ▶ Permite identificar y comprender los factores (PEST) que pueden influir en el desempeño y las operaciones de una empresa.

Al evaluar cada uno de estos aspectos, las empresas:

- ▶ Se pueden adaptar mejor a los cambios en su entorno y anticipar posibles desafíos o ventajas competitivas.
- ▶ Logran comprender mejor el entorno en el que operan, identificar oportunidades y amenazas, y tomar decisiones estratégicas informadas.



Factores del Análisis PEST



Factor Político



Identifica los aspectos de políticas gubernamentales, regulaciones, estabilidad política, legislación laboral, cambios en el gobierno, relaciones internacionales, restricciones a las importaciones y exportaciones y cualquier otro factor político que pueda tener impacto en la empresa.



Factor Económico



Considera los indicadores como la tasa de crecimiento económico, la inflación, el desempleo, la política fiscal, las tasas de interés, el nivel de ingresos de los consumidores y otros aspectos relacionados con la economía del país o región en la que opera la empresa.

Factores del Análisis PEST



Factor Social



Se centra en los factores socioculturales que pueden afectar a una organización. Incluye el análisis de las tendencias demográficas, el estilo de vida de los consumidores, los valores culturales, las actitudes y comportamientos de los consumidores, las preferencias y los cambios en los patrones de consumo.



Factor Tecnológico



Se relaciona con los avances tecnológicos y su impacto en la organización. Incluye el análisis de la infraestructura tecnológica disponible, la adopción de nuevas tecnologías, las tendencias de innovación, las patentes, las regulaciones tecnológicas y cualquier otro factor relacionado con la tecnología que pueda afectar a la empresa.

Ejercicio: Caso de Estudio

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.

Requerimiento

Describa un análisis de los factores PEST relevantes para la empresa UDPCompiler.

Análisis FODA

Es una herramienta de análisis estratégico utilizada para evaluar la situación interna y externa de una organización, proyecto o individuo. El acrónimo FODA proviene de las variables:

- ▶ Fortalezas
- ▶ Oportunidades
- ▶ Debilidades
- ▶ Amenazas

IMPORTANTE

- ▶ El análisis FODA es solo el punto de partida y se utiliza como base para el desarrollo de estrategias.
- ▶ No proporciona soluciones directas, pero ofrece una visión integral de la situación actual de una organización, permitiendo tomar decisiones informadas y formular planes de acción efectivos.
- ▶ El FODA sin conclusión “NO SIRVE”

Análisis FODA: Variables internas



Fortalezas (F)



Las fortalezas son los aspectos internos positivos y ventajas competitivas que posee una organización. Pueden incluir recursos sólidos, habilidades específicas, una marca reconocida, tecnología avanzada, ventajas de costos o cualquier otro factor interno que brinde una ventaja en el mercado.



Debilidades (D)



Las debilidades son los aspectos internos negativos o áreas de mejora de una organización. Pueden incluir falta de recursos, carencia de habilidades clave, problemas de calidad, procesos ineficientes o cualquier otro factor interno que represente una desventaja o debilidad para la organización.

Análisis FODA: Variables externas



Oportunidades (O)



Las oportunidades son factores externos positivos que pueden beneficiar a una organización. Pueden surgir de cambios en el entorno empresarial, avances tecnológicos, nuevos mercados, cambios en las regulaciones o cualquier otro aspecto externo que pueda generar beneficios o ventajas para la organización.



Amenazas (A)



Las amenazas son factores externos negativos que pueden afectar a una organización. Pueden incluir la competencia intensa, cambios en el mercado, fluctuaciones económicas, cambios en las regulaciones o cualquier otro aspecto externo que pueda representar un desafío o riesgo para la organización.

Ejercicio: Caso de Estudio

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 FODA para comprender mejor las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que tiene y/o que podrían influir en la empresa.

Requerimiento

Describa un análisis FODA para la empresa UDPCompiler.

Matriz FODA

La matriz FODA es una herramienta gráfica de cuatro cuadrantes que combina el análisis FODA con el objetivo de visualizar y evaluar estratégicamente:

- ▶ Los factores internos (fortalezas y debilidades) y
- ▶ los factores externos (oportunidades y amenazas) de una organización o proyecto.

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.

Matriz FODA

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.

Matriz FODA

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.

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



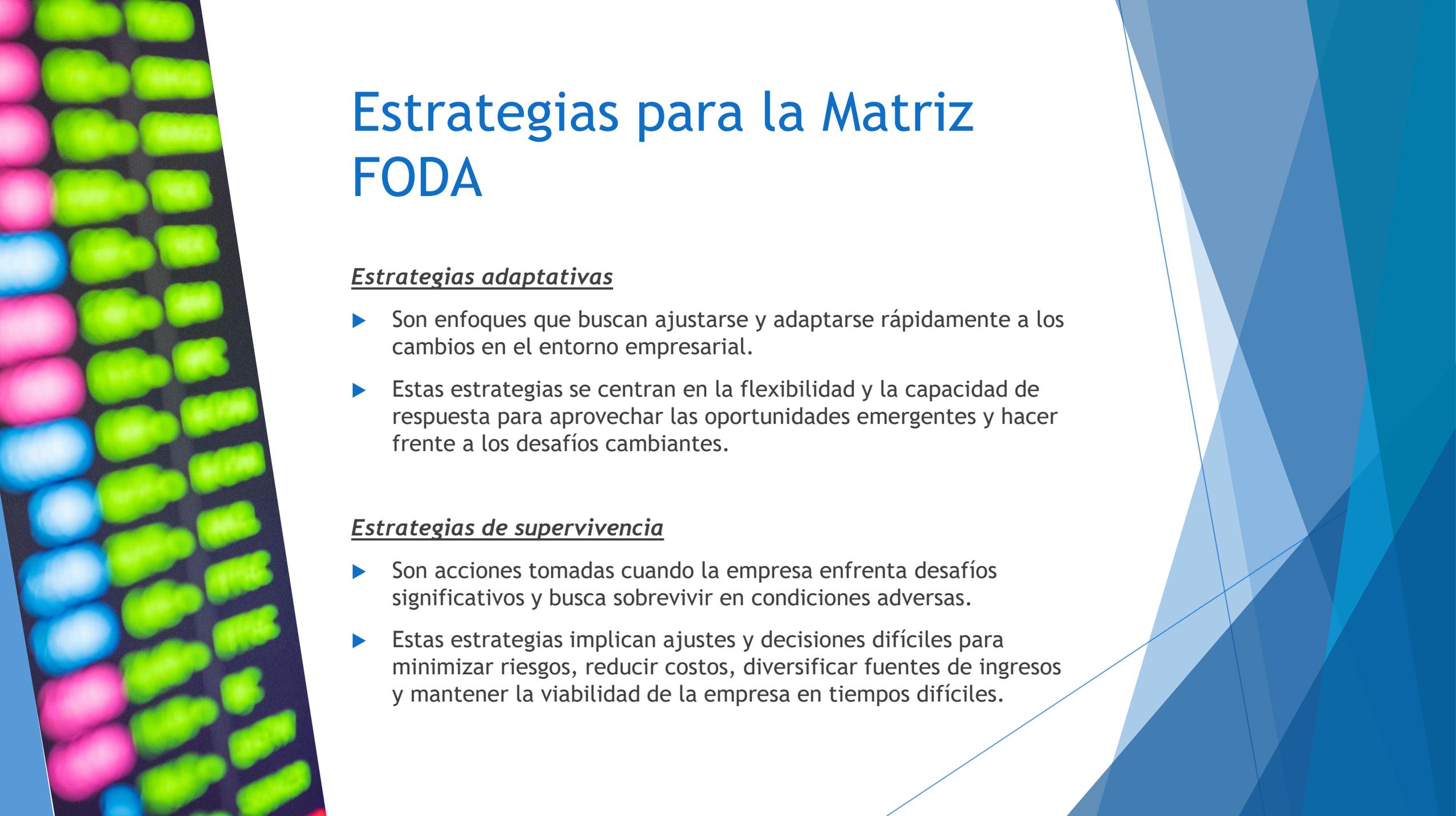
Estrategias para la Matriz FODA

Estrategias ofensivas

- ▶ Son acciones agresivas que buscan aumentar la participación en el mercado, expandir la cartera de productos o servicios, o entrar en nuevos mercados.
- ▶ Estas estrategias se centran en aprovechar las fortalezas internas y las oportunidades externas para ganar una ventaja competitiva.

Estrategias defensivas

- ▶ Se enfocan en proteger la posición de la empresa en el mercado y minimizar los riesgos de amenazas externas.
- ▶ Estas estrategias implican acciones para proteger las fortalezas internas y mitigar las debilidades, así como para contrarrestar las amenazas externas y mantener la ventaja competitiva.



Estrategias para la Matriz FODA

Estrategias adaptativas

- ▶ Son enfoques que buscan ajustarse y adaptarse rápidamente a los cambios en el entorno empresarial.
- ▶ Estas estrategias se centran en la flexibilidad y la capacidad de respuesta para aprovechar las oportunidades emergentes y hacer frente a los desafíos cambiantes.

Estrategias de supervivencia

- ▶ Son acciones tomadas cuando la empresa enfrenta desafíos significativos y busca sobrevivir en condiciones adversas.
- ▶ Estas estrategias implican ajustes y decisiones difíciles para minimizar riesgos, reducir costos, diversificar fuentes de ingresos y mantener la viabilidad de la empresa en tiempos difíciles.

Ejercicio: Caso de Estudio

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 una Matriz FODA para comprender mejor las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que tiene y/o que podrían influir en la empresa en virtud de las estrategias pertinentes.

Requerimiento

Basados en el análisis FODA previamente realizado, genere las estrategias Ofensivas, Defensivas, Adaptativas y de Supervivencia.

Las 5 Fuerzas de Porter

El modelo de las 5 fuerzas de Porter es un marco conceptual que declara un conjunto de factores que influyen en la competencia y la rentabilidad de una industria. Estos son:



Las 5 Fuerzas de Porter

Amenaza de nuevos competidores

- ▶ Se refiere a la posibilidad de que nuevos competidores ingresen al mercado y aumenten la competencia.
- ▶ Factores como las barreras de entrada, la inversión inicial requerida, la lealtad de los clientes existentes y las regulaciones gubernamentales pueden influir en la amenaza de nuevos competidores.

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.
- ▶ La existencia de sustitutos cercanos puede limitar la capacidad de una empresa para aumentar precios o mantener cuotas de mercado.

Las 5 Fuerzas de Porter

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.
- ▶ Factores como la concentración de proveedores, la disponibilidad de alternativas, la importancia de los insumos y la diferenciación de proveedores pueden afectar el poder de negociación de los proveedores.

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.
- ▶ Factores como la concentración de clientes, la disponibilidad de opciones, la sensibilidad al precio y la importancia del producto o servicio para los clientes pueden influir en el poder de negociación de los clientes.

Las 5 Fuerzas de Porter

Rivalidad entre competidores

- ▶ Se refiere al grado de competencia y la intensidad de la rivalidad entre las empresas que operan en la misma industria.
- ▶ Factores como el número y tamaño de los competidores, la diferenciación de productos, los costos de cambio y la agresividad competitiva pueden afectar la rivalidad.



Ejercicio: Caso de Estudio

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 de las 5 fuerzas de Porter para comprender mejor las posibles rivalidades y los “poder” que tiene la empresa.

Requerimiento

Describa ejemplos de las 5 fuerzas de Porter para la empresa UDPCompiler.



Cierre de la
sesión