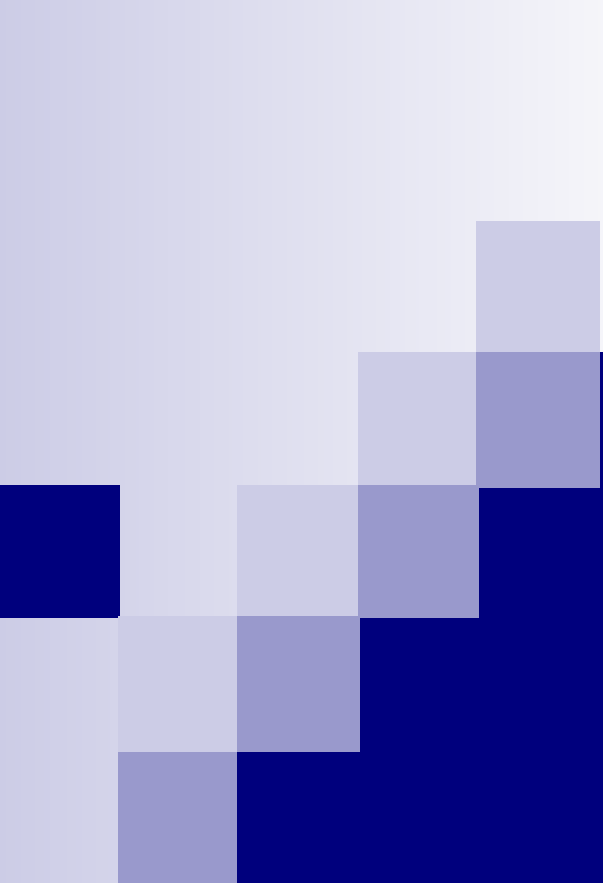




“Gestión empresarial y técnicas de negociación”

Ulises Mejía Berdeja
Clase 1

Presentación

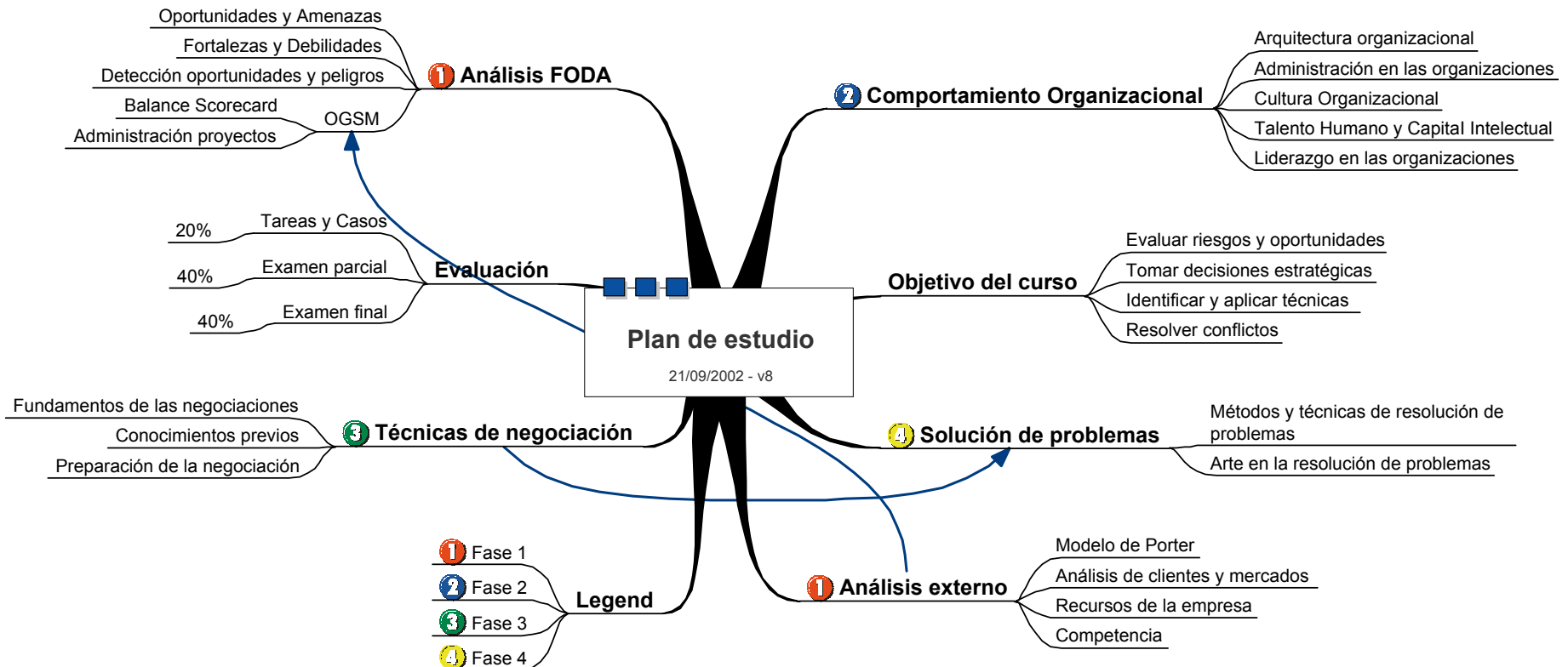
Socio y Director General de Dinámica y Desarrollo Profesional desde 2002, con más de 10 años de experiencia directiva en las áreas de recursos humanos, operaciones y dirección en empresas como:

gedas México (VW Group), Sensa Control Digital y Consorcio Red Uno (Telmex). En dichas empresas fue responsable de la Planeación, Estrategia, Implementación y Control de los programas encaminados a estimular la productividad y eficiencia organizacional a través del talento humano.

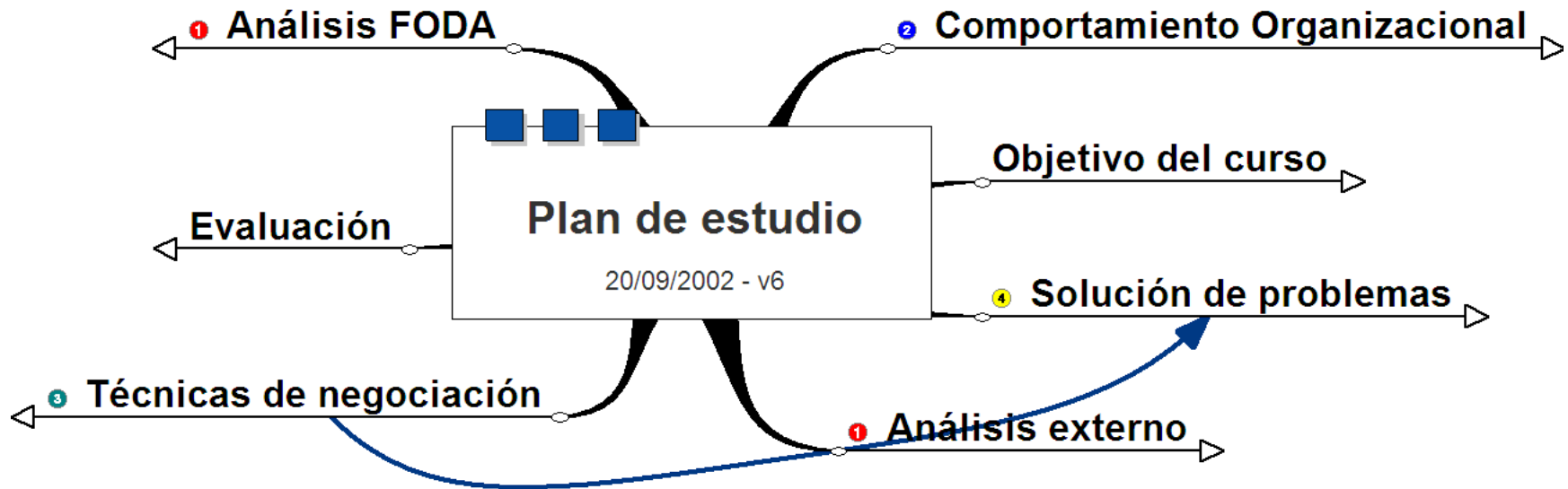
Administrador de Empresas por la Universidad del Valle de México. Cuenta con un Postgrado en Administración de Recursos Humanos en Penn State University así como un Diplomado en Recursos Humanos en el ITAM.

Es maestro en Administración y maestro en Finanzas por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey.

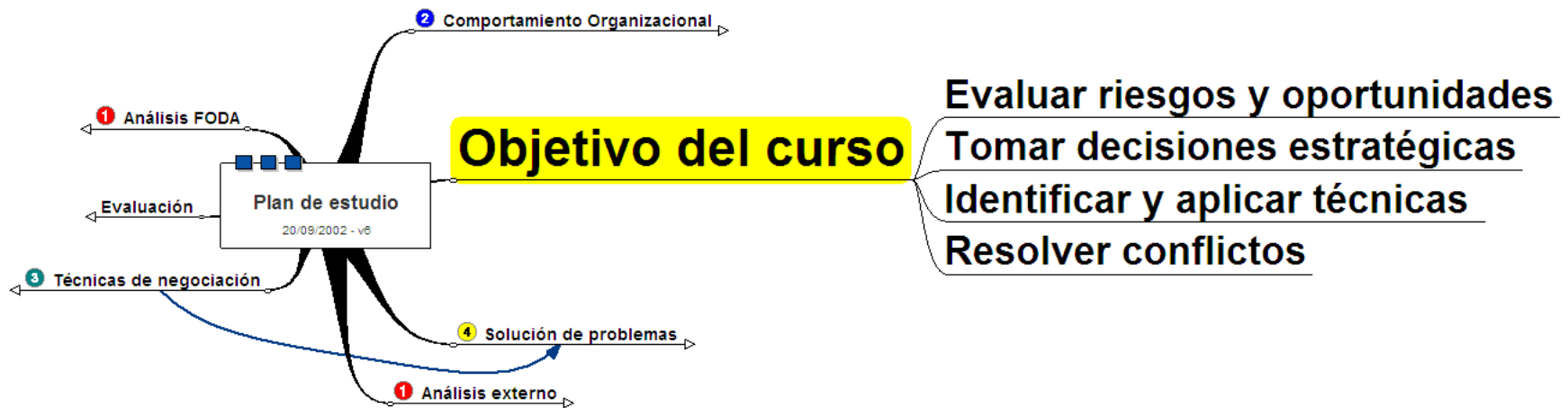
Cartografía mental



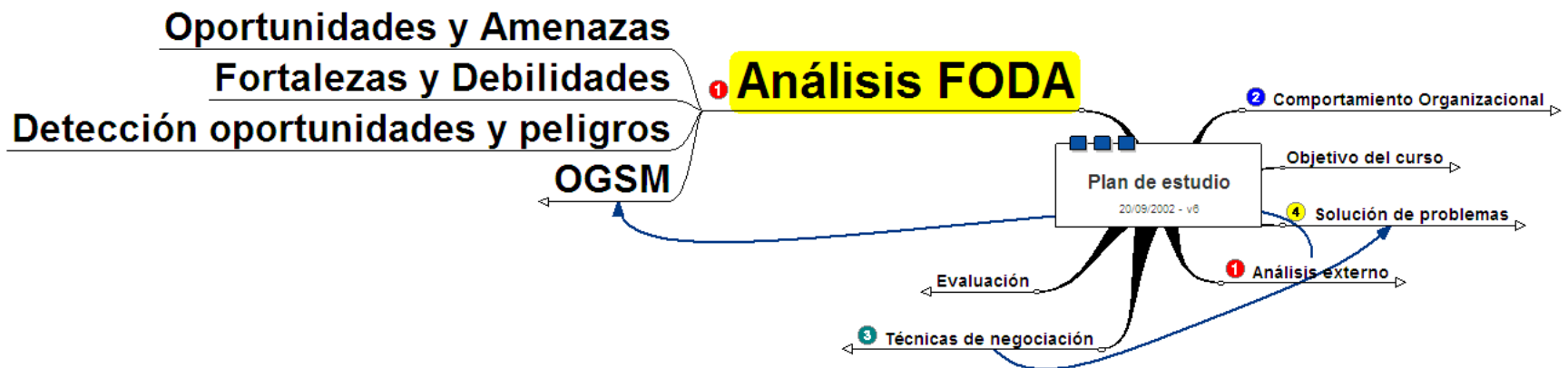
Plan de estudio



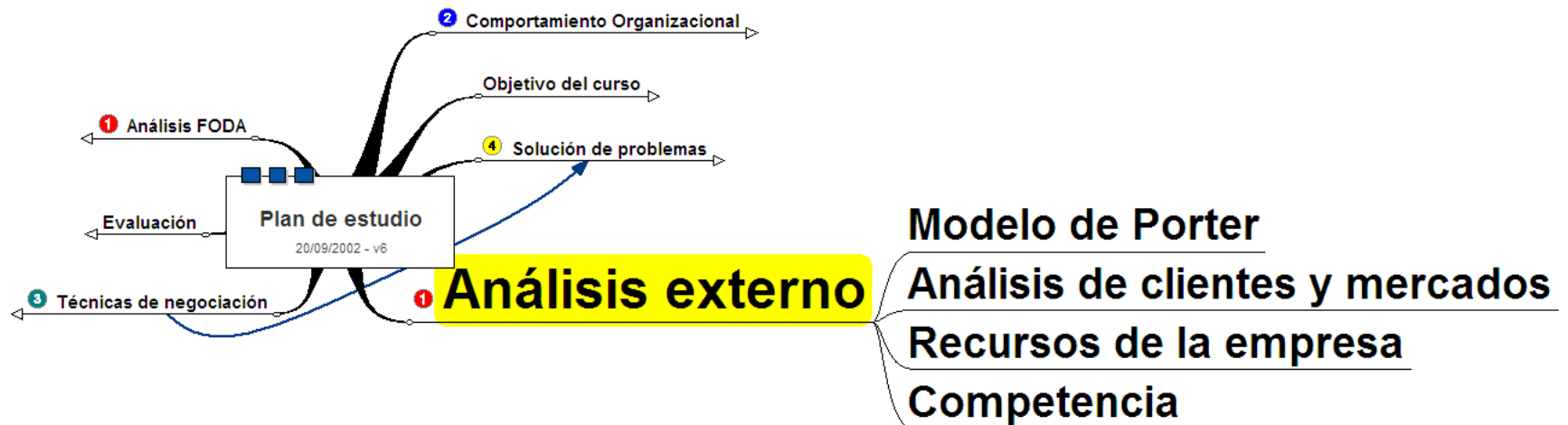
Objetivo del curso



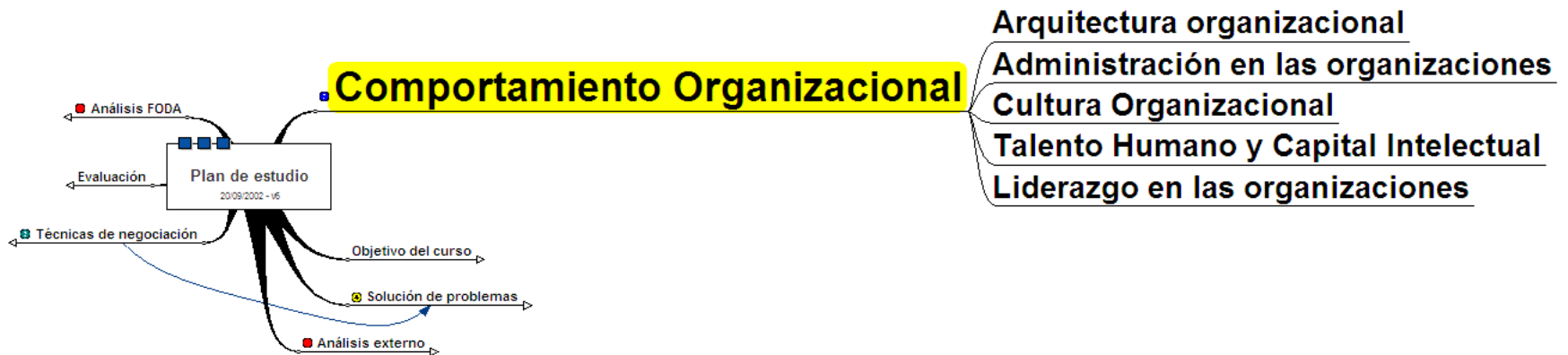
Análisis FODA



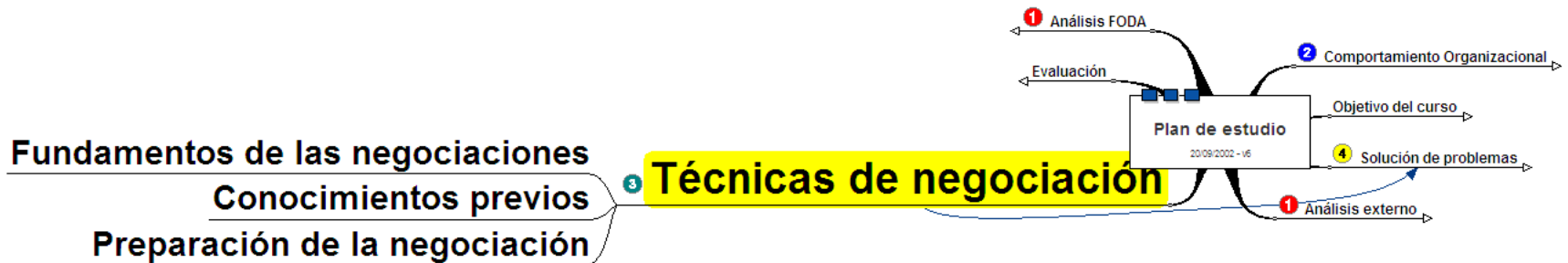
Análisis externo



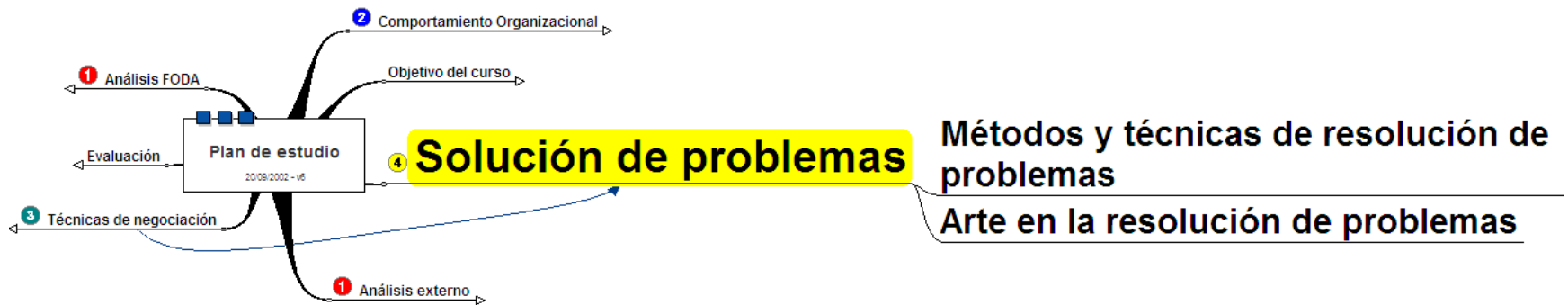
Comportamiento Organizacional



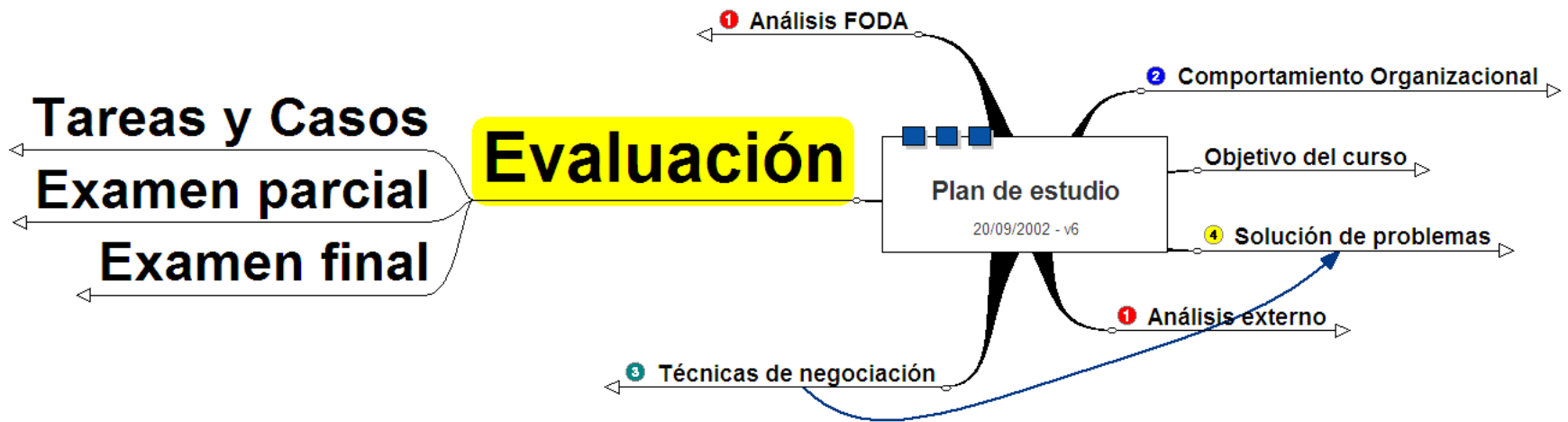
Técnicas de negociación



Solución de problemas



Evaluación



Análisis externo (macro)

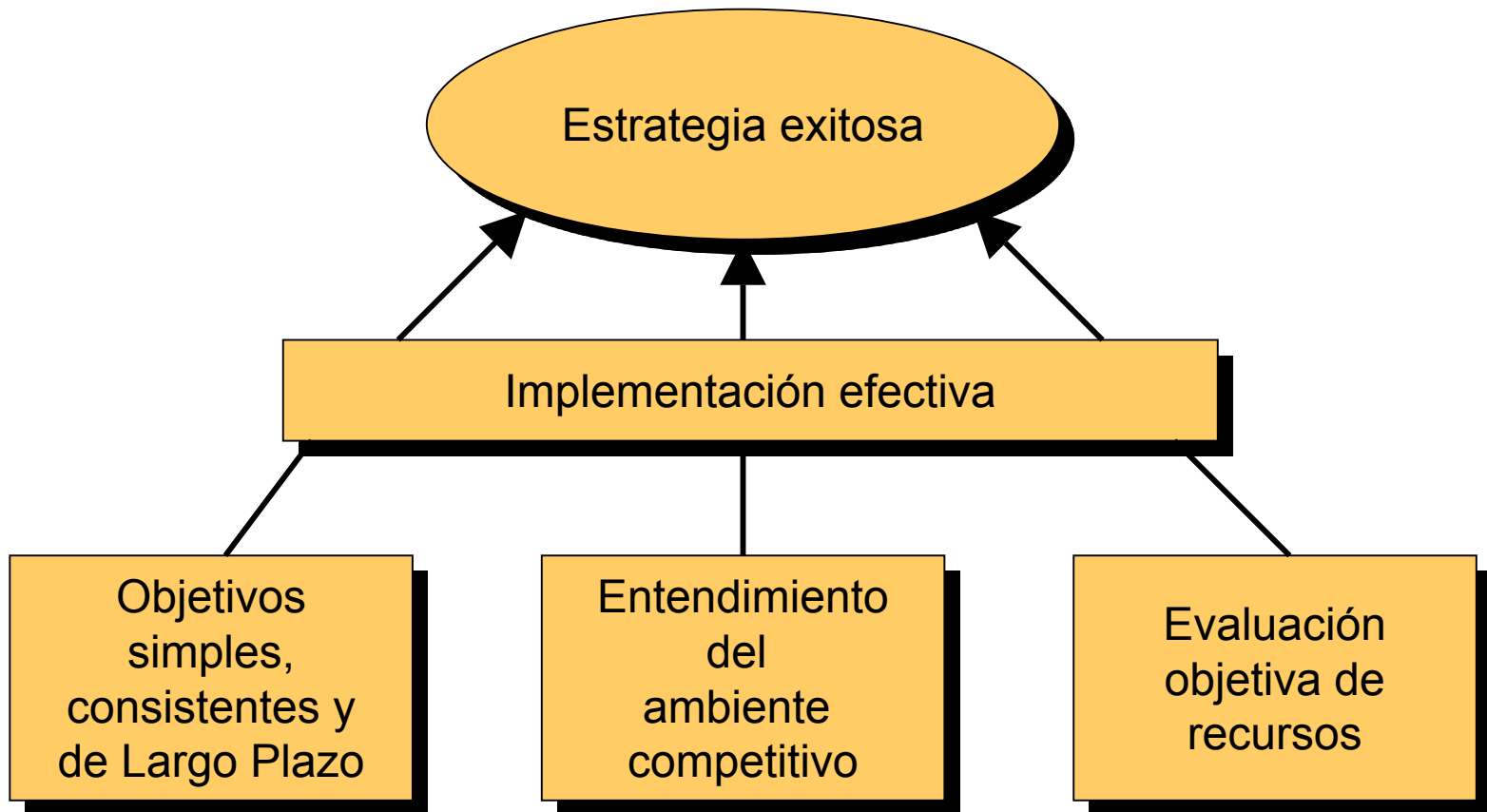


4 factores para el éxito estratégico

- **Metas** simples, consistentes y de largo plazo
- Profundo entendimiento del **ambiente competitivo**
- Evaluación objetiva de los **recursos**
- **Implementación** efectiva



Interacción de los elementos



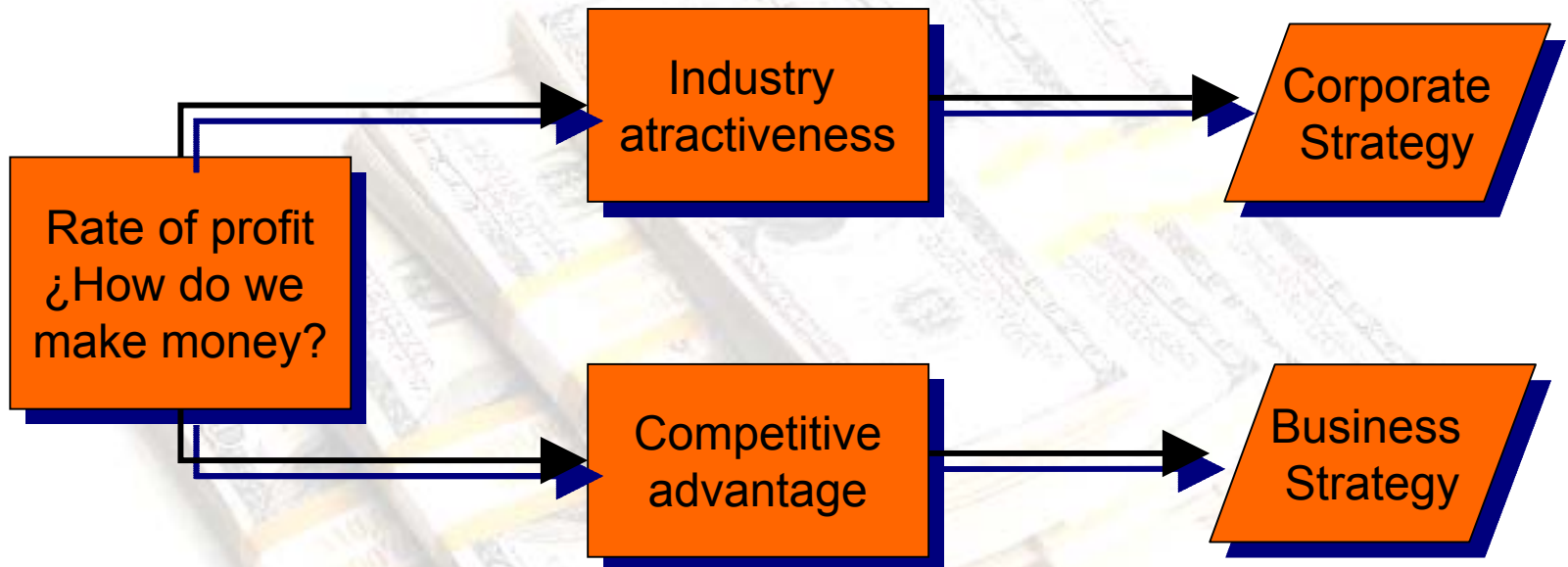
Conceptos acerca de estrategia

- Estrategia.- Es un plan general que busca el desplegar recursos para establecer una posición favorable.
 - *Strategia*: *stratos*→armada y *ag*→dirigir
 - “The determination of the long run goals and objectives of an enterprise, and the adoption of courses of action and the allocation of resources necessary for carrying out these goals”

Alfred Chandler / MIT Press

- Tactica.- Es un esquema para una acción específica.

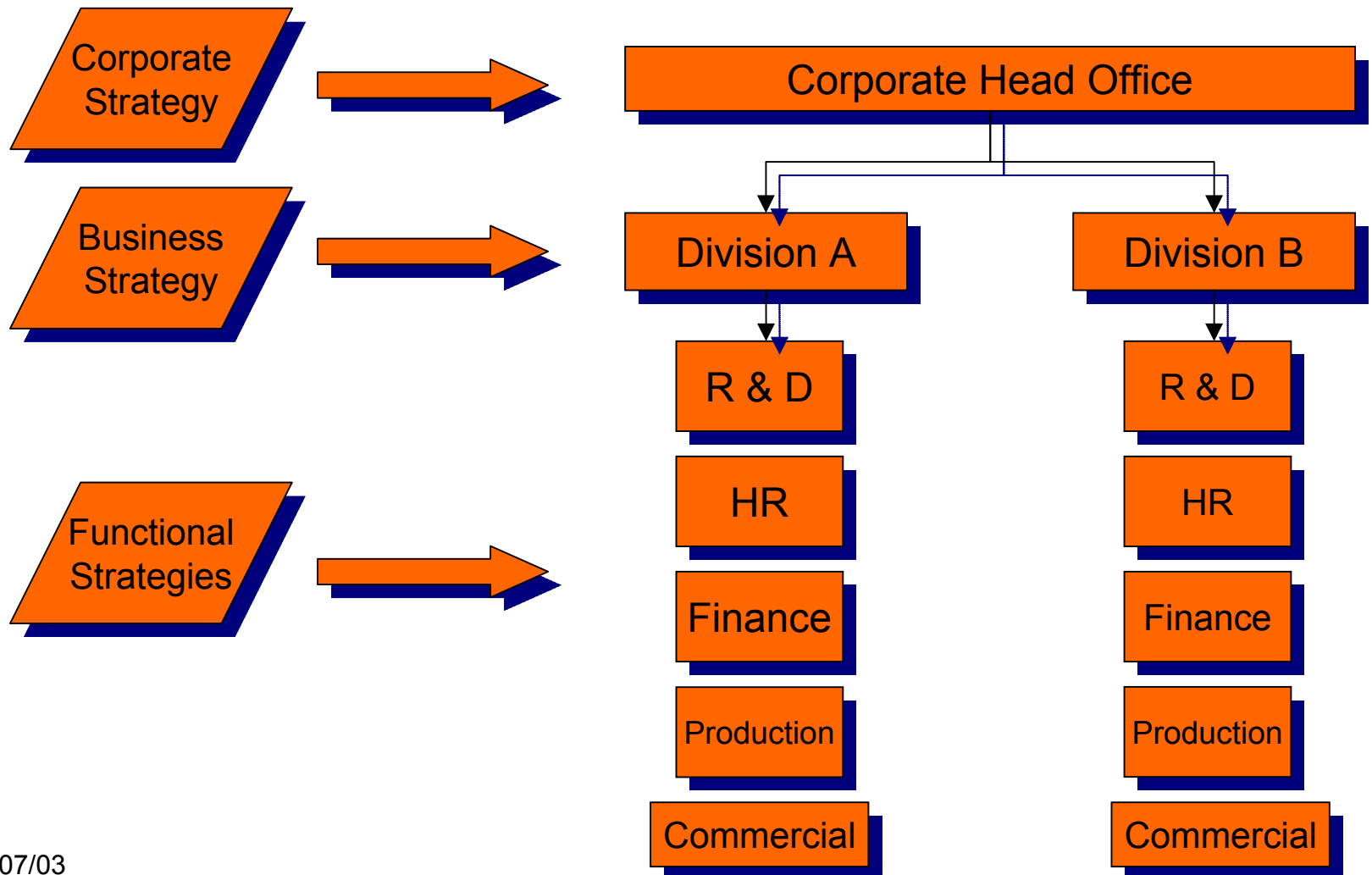
Rentabilidad Superior



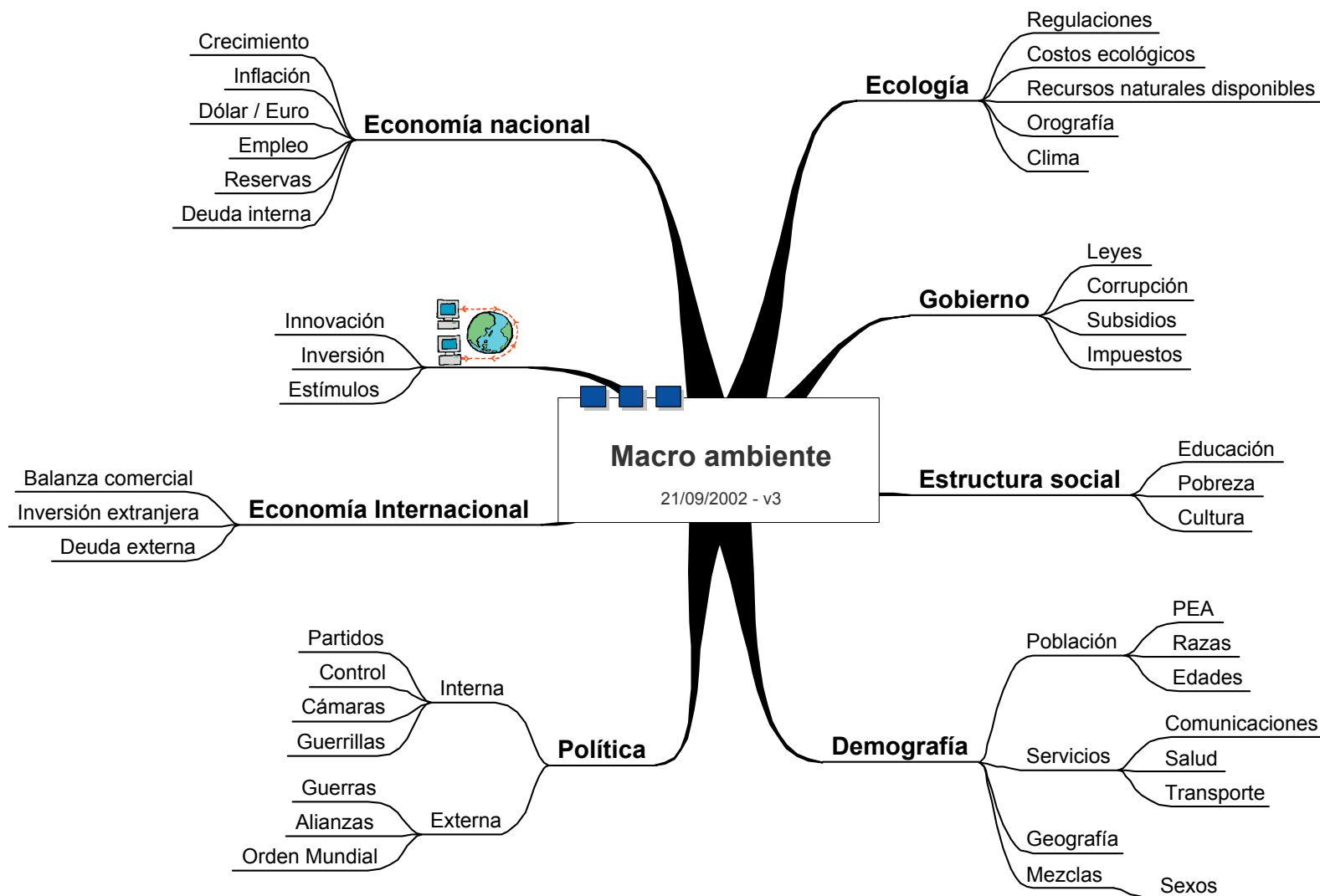
Atractivo del mercado



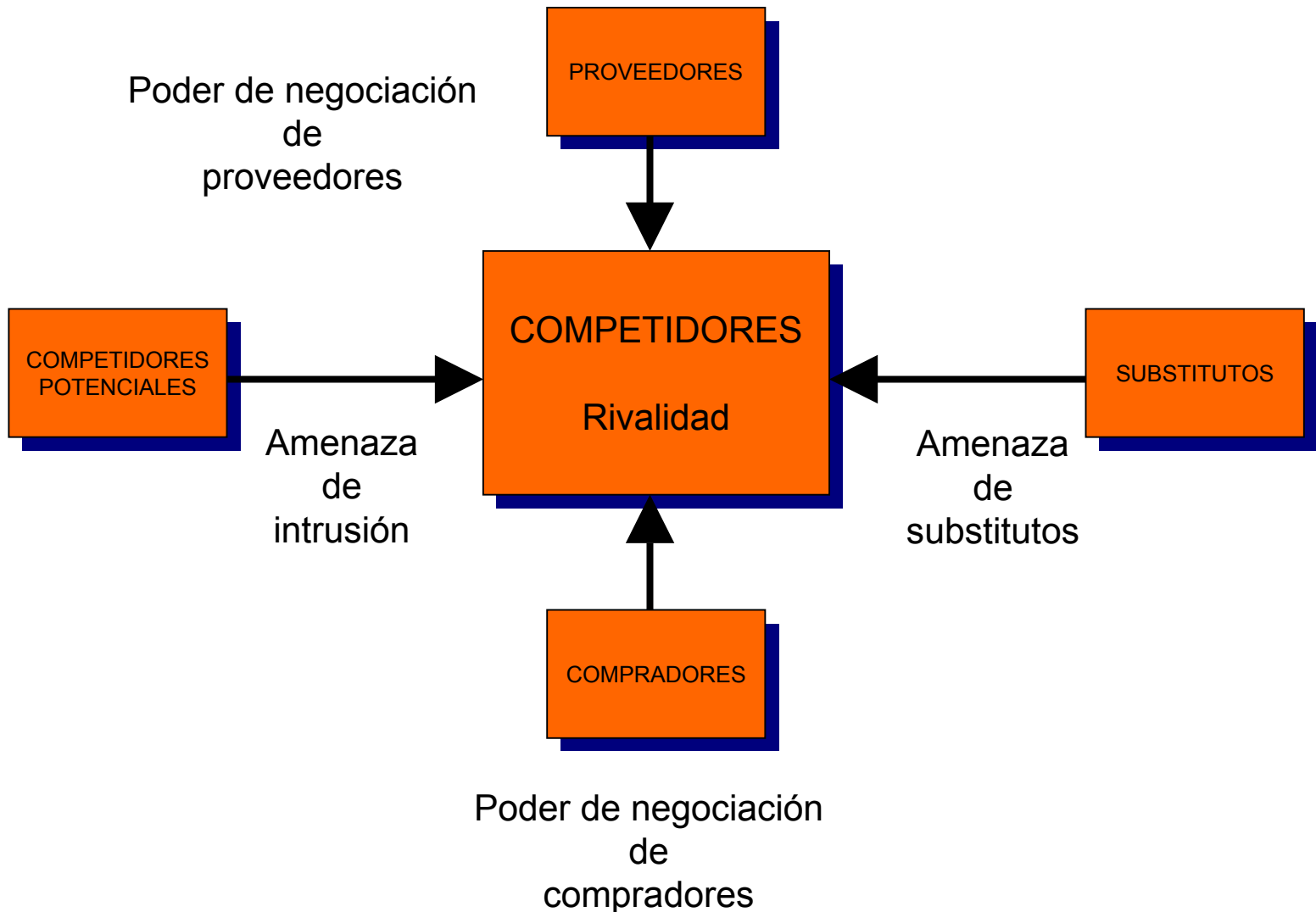
Niveles de estrategia



El medio ambiente macro



5 fuerzas de Porter



Proveedores

- Diferencia de insumos (calidad, precio)
- Intercambio de costos de proveedores (colusión)
- Concentración de proveedores
- Importancia del proveedor en la integración
- Tamaño del proveedor
- Tecnología del proveedor



Compradores

- Concentración de compradores
- Volumen de compra
- Información del comprador
- Productos sustitutos
- Fabricación potencial
- Sensibilidad al precio
- Imagen de marca
- Utilidades del comprador



Substitutos

- Precios relativos de los substitutos
- Propensión a sustituir por parte del comprador (punto de indiferencia)
- Costos de cambiar o sustituir

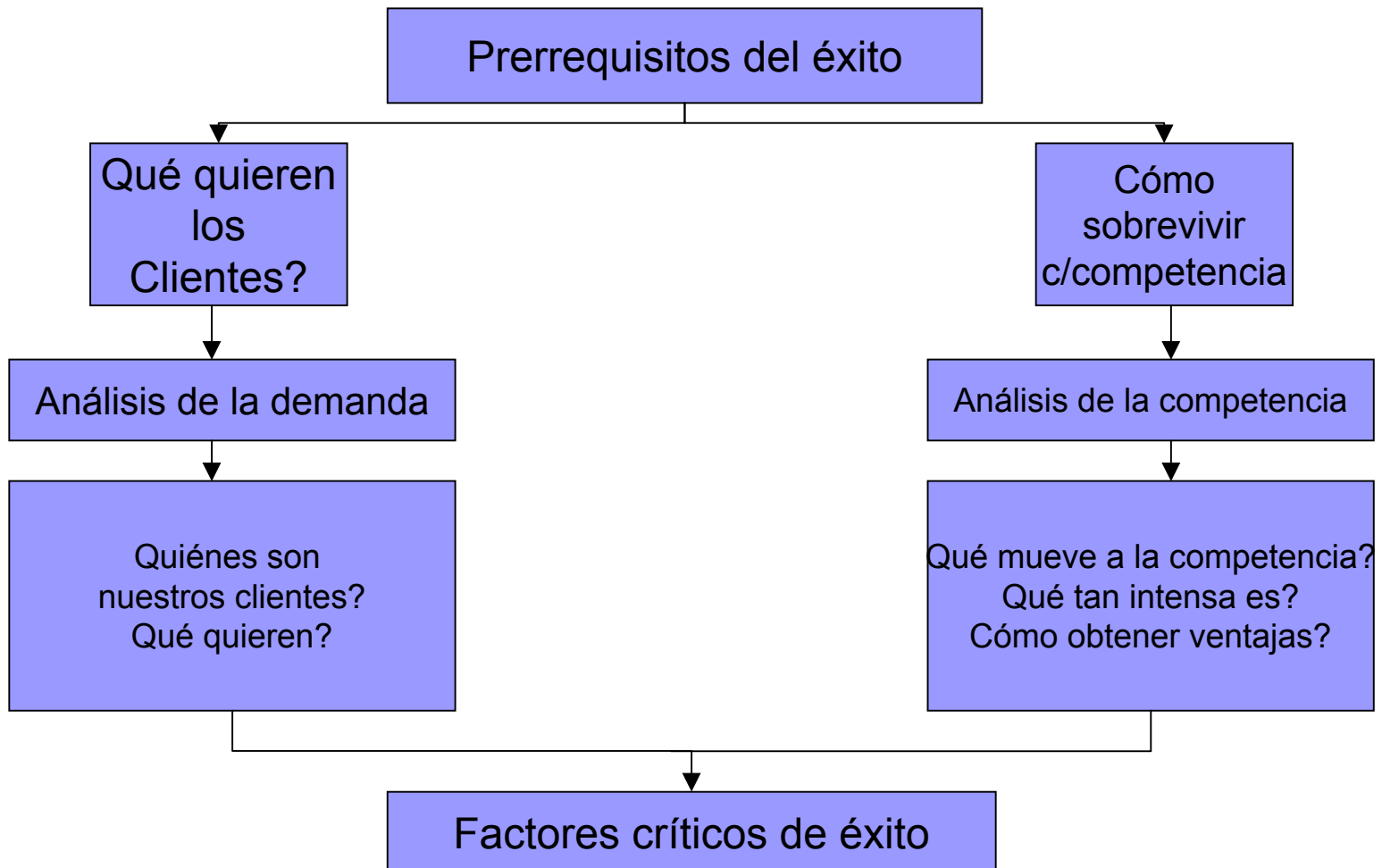
Competidores (Rivalidad)

- Crecimiento de la industria
- Costos fijos / Valor agregado
- Flexibilidad productiva
- Diferencias en los productos
- Branding
- Concentración de competidores
- Complejidad (negocio, información)
- Barreras de salida

Competidores potenciales

- Economías de escala
- Innovaciones propias (diferenciación)
- *Branding*
- Requerimientos de capital
- Canales de distribución
- Ventajas en costos de integración
- Políticas gubernamentales (subsidios, estímulos)
- Guerra contra firmas establecidas

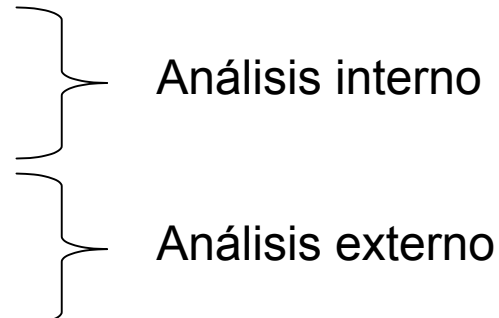
Factores críticos de éxito



Análisis de preferencias de nuestros clientes

Cliente	Necesidad	Producto	Condiciones	Forma de entrega
Profesionistas jóvenes	Transportación a fuente de trabajo (una), económico, deportivo	Auto compacto	Comerciales Servicio Garantía	Inmediata Carnet 2 años
Recién casados	Transportación a fuente de trabajo (dos), económico, conservador	Auto semi - compacto	Comerciales Servicio Garantía	Inmediata Carnet 2 años
Padres de familia	Transportación familiar, conservador	Vanette, camioneta	Comerciales Servicio Garantía	Inmediata Carnet 2 años

Análisis FODA, Qué es?

- Herramienta de análisis del entorno
 - Permite planear con base en análisis interno y externo
 - Esta compuesta de:
 - ☐ Fortalezas
 - ☐ Debilidades
 - ☐ Oportunidades
 - ☐ Amenazas
- 
- Análisis interno
- Análisis externo

Análisis interno

- Representa variables endógenas que pueden ser modificadas por la empresa.
- Fortalezas.- Son practicas, características, y ventajas de la compañía que permiten a las empresas madurar.
- Debilidades.- Son exactamente lo opuesto de las fortalezas y será importante para las empresas el que se trate de eliminarlas para tener un mejor desarrollo.

Análisis externo

- Representa las variables exógenas que pueden ser consideradas por la compañía pero no pueden ser modificadas.
- Amenazas.- Son problemas potenciales que se ciernen sobre las compañías y que necesitan monitorearse constantemente.
- Oportunidades.- Son escenarios potenciales favorables que pueden incidir en el desempeño de las empresas, su mercado y sus productos.



Análisis FODA

