



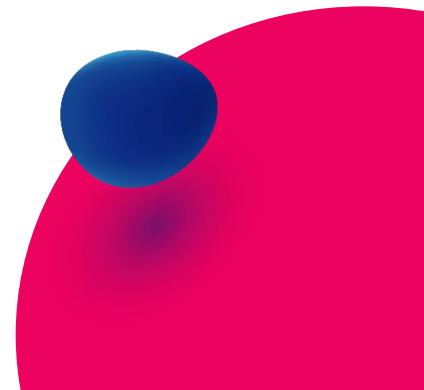
INICIO  
GRABACIÓN



**SANJOSÉ**  
FUNDACIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



# GERENCIA Y DIRECCIÓN ESTRATÉGICA





# **SAN JOSÉ**

FUNDACIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



## **INDICE**

**1**

**COMPONENTES DEL  
DIRECCIONAMIENTO  
ESTRATEGICO**

**2**

**CONCEPTOS**

**3**

**EJEMPLOS APLICADOS**

**4**

**CONCLUSIONES**



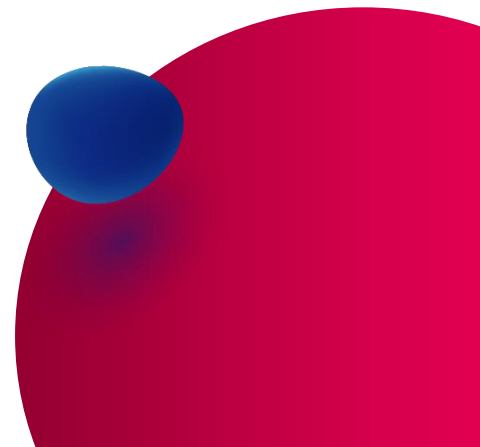
# DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

- Esta integrado por los principios corporativos, la misión y la visión de la organización.

# PRINCIPIOS CORPORATIVOS



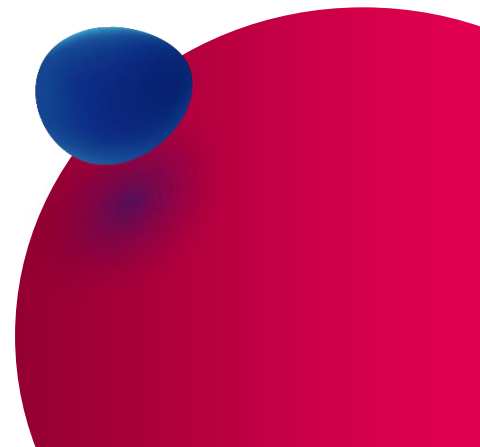
- Son el conjunto de valores, creencias, normas que regulan la vida de una organización.
- Constituyen la norma de vida corporativa y el soporte de la cultura organizacional.
- Son el soporte de la misión y de la visión.
- No existen organizaciones neutras, sin principios ni valores; por ello en un proceso de planeación estratégica estos deben analizarse, ajustarse o redefinirse y luego divulgarse como parte del proceso.



# MISIÓN



Se define como la formulación de los propósitos de una organización que la distingue de otros negocios en cuanto al cumplimiento de sus operaciones, productos mercados, talento humano que soporta el logro de estos propósitos.







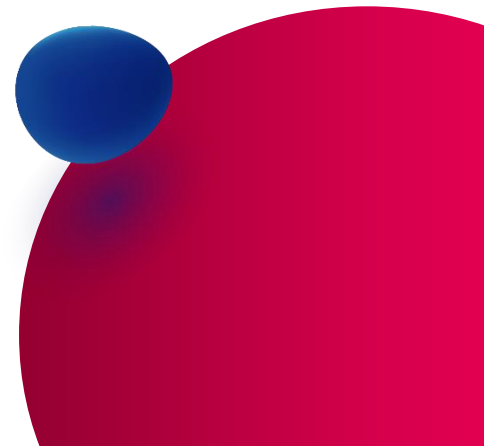
Debe formularse claramente, difundirse y conocerse por todos los colaboradores.  
 Debe inducir comportamientos y crear compromisos.



# EJEMPLO DE MISIÓN



*“Ayudar a las personas y las empresas  
alrededor del mundo a desarrollar todo su  
potencial”*



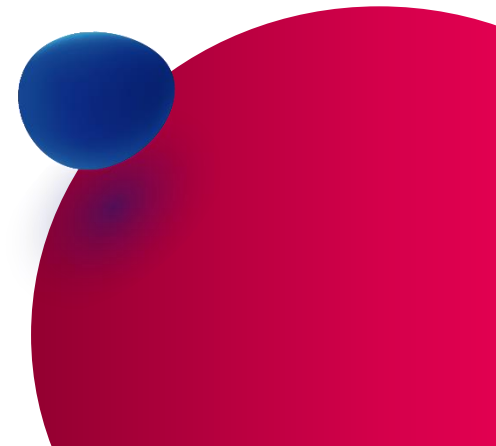




# EJEMPLO DE MISIÓN



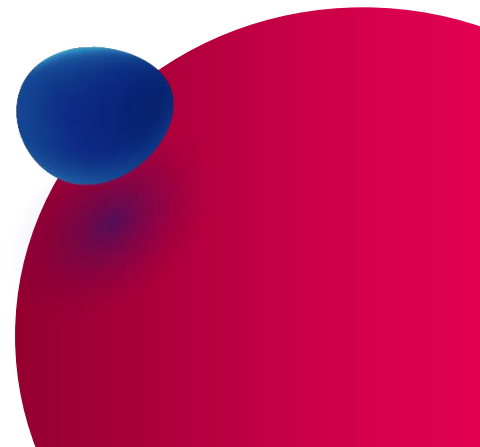
*“Impulsar el crecimiento sostenido a través del poder de nuestra gente y de nuestras marcas, satisfaciendo mejor las necesidades de nuestros consumidores, clientes y comunidades”*



# VISIÓN



Es un conjunto de ideas generales, algunas de ellas abstractas que proveen el marco de referencia de lo que una empresa es y quiere ser en el futuro. No se expresa en términos numéricos. La define la alta dirección de la compañía. Debe ser amplia e inspiradora, conocida por todos e integrar al equipo gerencial a su alrededor.

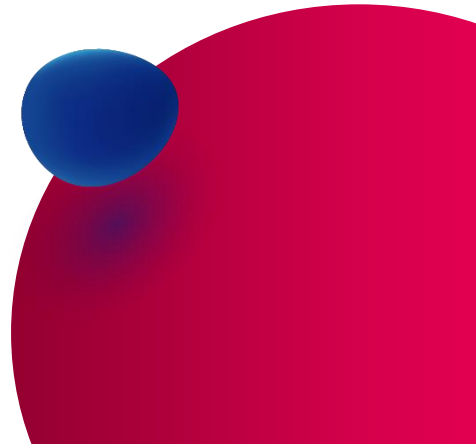


# VISIÓN



La visión señala el rumbo, da la dirección, es la cadena o el lazo que une en las empresas el presente con el futuro.

Sirve de guía para la formulación de estrategias y le proporciona un propósito a la organización.

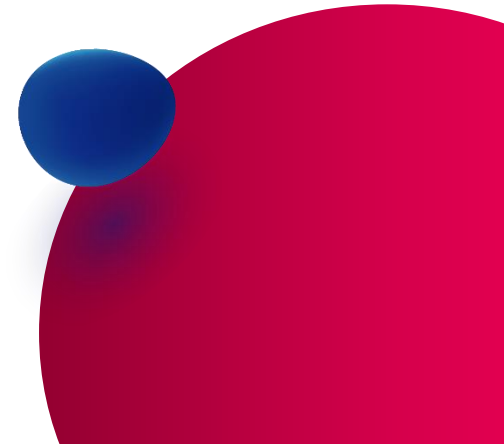


# EJEMPLO DE VISIÓN



Convertirse en el mejor servicio de distribución de entretenimiento global.

Licenciar contenido de entretenimiento en todo el mundo, crear mercados accesibles para los cineastas y ayudar a los creadores de contenido de todo el mundo a encontrar una audiencia global.



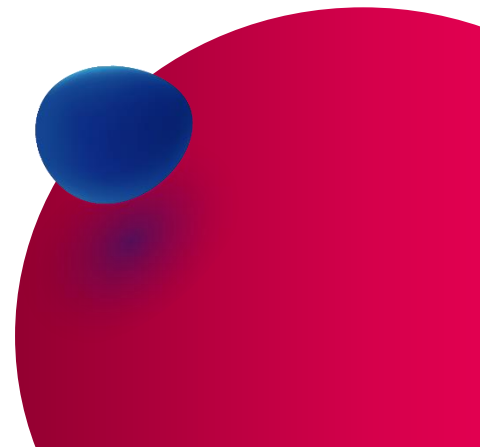
# DIAGNOSTICO ESTRATEGICO



Marco de referencia para el análisis de la situación actual de la compañía.

Diagnostico Interno: Fortalezas y Debilidades.

Diagnostico del entorno: Oportunidades y Amenazas



# DIAGNOSTICO INTERNO



- Capacidad Directiva: Fortalezas y debilidades en planeación, dirección, toma de decisiones, coordinación, comunicaciones y control.
- Capacidad competitiva: Aspectos del área comercial, como calidad del producto, exclusividad, portafolio de productos, participación en el mercado, canales de distribución, cubrimiento de investigación y desarrollo, precios, publicidad, lealtad de los clientes, calidad en servicio al cliente.
- Capacidad Financiera: Deudas, capital, disponibilidad de línea de crédito, capacidad de endeudamiento, margen financiero, rentabilidad, liquidez, rotación de cartera, estabilidad de costos, elasticidad de la demanda, entre otros índices financieros.
- Capacidad técnica o tecnológica: infraestructura tecnológica, Exclusividad procesos de producción, normalización de procesos, Ubicación física, acceso a servicios públicos, facilidades físicas, mano de obra, patentes, nivel tecnológico, software, procedimientos Administrativos.
- Capacidad de talento humano: Nivel académico, experiencia Técnica, estabilidad, rotación, nivel de remuneración, capacitación, Programas de motivación, desarrollo y pertenecía.





# DIAGNOSTICO DEL ENTORNO



- Factores económicos: comportamiento de la economía a nivel nacional o internacional, inflación, devaluación, PIB.
- Factores políticos: Uso o migración del poder, datos del gobierno, políticas, leyes.
- Factores sociales: afectan el modo de vivir de las personas, incluso sus valores
- Educación, salud, empleo, seguridad, cultura, creencias.
- Factores tecnológicos: desarrollo de maquinas, herramientas, materiales (hardware), procesos (software).
- Factores Geográficos: relativos a la ubicación, espacio, topografía, clima, recursos naturales, etc.
- Factores Competitivos: determinados por la competencia, productos, mercado, calidad y el servicio todos ellos en comparación con los competidores.

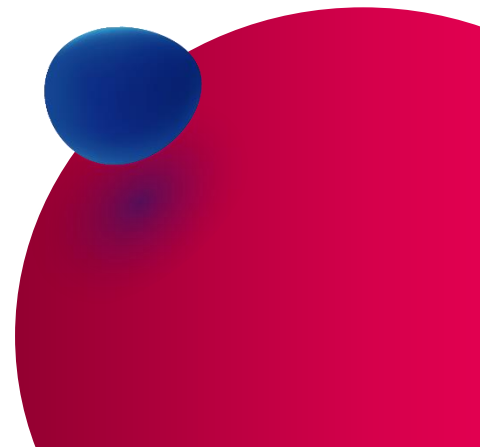




# MATRIZ DOFA



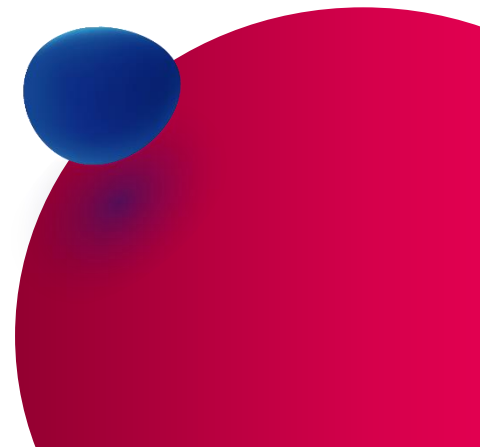
Es una herramienta administrativa que permite analizar la situación actual de la empresa con respecto las condiciones internas de la empresa y el contexto externo que la puede afectar.





# MATRIZ DOFA

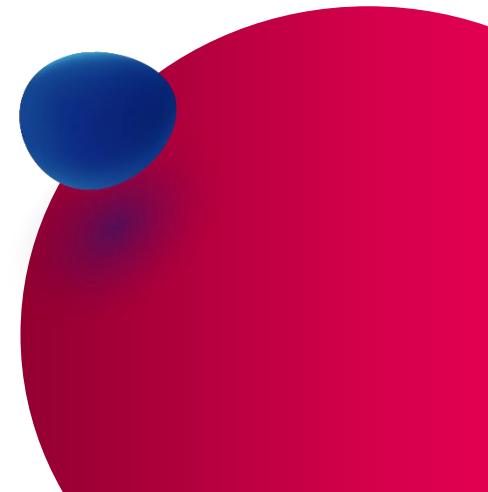
- **DEBILIDADES:** Son las actividades o los atributos internos de una organización que inhiben o dificultan el éxito de una empresa.
- **OPORTUNIDADES:** son los eventos, hechos o tendencias en el entorno de una organización que podrían facilitar o beneficiar el desarrollo de esta, si se aprovechan en forma oportuna y adecuada.
- **FORTALEZAS:** Son las actividades y atributos internos de una organización que contribuyen y apoyan el logro de los objetivos de una institución.
- **AMENAZAS:** Son los eventos, hechos o tendencias en el entorno de una organización que inhiben, limitan o dificultan su desarrollo operativo.



# IMPORTANCIA MATRIZ DOFA



La importancia de la matriz DOFA radica en que nos hace un diagnóstico real de nuestra empresa o negocio, nos dice cómo estamos, cómo vamos, lo que nos brinda el principal elemento requerido para tomar decisiones, que no es otro que la conciencia de la realidad, pues cuando conocemos nuestra realidad sabemos qué hacer y cómo proceder.





Análisis FODA

# Amazon



## Fortalezas

- Marca reconocida a nivel mundial
- Diferenciación e innovación
- Flujo de ingresos diversificado
- Estructura de bajo costo
- Membresía Prime

## Debilidades

- Márgenes de beneficio relativamente estrechos
- Venta y devolución de ropa
- Idea de negocio fácilmente replicable

## Oportunidades

- Expansión a mercados emergentes
- Centrarse en los productos de marca propia y obtener un margen de beneficio más elevado
- Incremento de presencia física

## Amenazas

- Facebook Market / Instagram Shopping
- Competidores como eBay y Alibaba
- Ciberdelito

Bibliografía <https://blog.hubspot.es/marketing/analisis-foda>

Análisis FODA

# Airbnb



## Fortalezas

- Marca reconocida a nivel internacional
- Con presencia en diferentes plataformas de redes sociales
- Costos más bajos comparados a los de un hotel
- Empresa confiable para los consumidores

## Debilidades

- Modelo de negocio fácilmente replicable

## Oportunidades

- Creación de experiencias más innovadoras y de diferentes categorías
- Audiencias mayores
- Viajes de negocios

## Amenazas

- Competidores
- Asuntos legales
- Malas reseñas
- Conflictos con anfitriones



Análisis FODA

# Disney+



## Fortalezas

- Marca reconocida desde hace décadas, lo que brinda un alto grado de confianza entre los consumidores
- Gran flujo de caja
- Equipo competente e innovador
- Fuertes habilidades de negociación

## Debilidades

- Vulnerabilidad ante competidores
- Modelo de negocio saturado
- Insuficiente demanda de servicios

## Oportunidades

- Gran reconocimiento de marca en todas las plataformas de redes sociales
- Competencia centrales
- Alta experiencia en negocios e innovación

## Amenazas

- Aislamiento en América
- Mejores servicios de video por streaming
- Mayor diversidad en otras plataformas similares y a menor costo

Análisis FODA

# TikTok



## Fortalezas

- Gran variedad, innovación, opciones y flexibilidad para crear contenido
- Gran popularidad entre una audiencia joven / adulta joven
- Recomendaciones respaldadas por Inteligencia Artificial

## Debilidades

- Percepción de una red social poco seria y profesional
- Débil sistema de filtración de contenido
- Poca cabida a cuentas corporativas

## Oportunidades

- Aumento acelerado de popularidad del formato de video corto entre los usuarios
- Capitalizar a un mercado más masivo

## Amenazas

- Instagram reels y mayor creación de contenido de video en esta red social
- Lealtad del cliente cuestionable

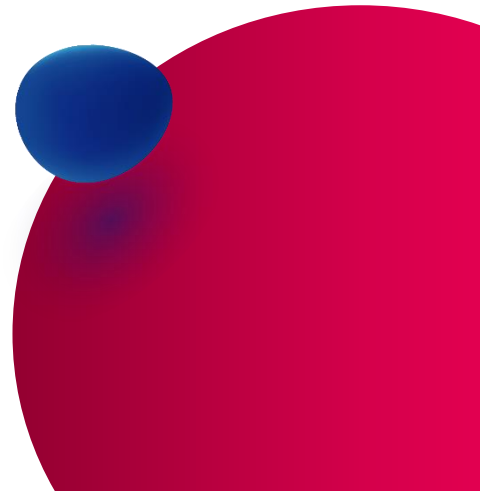
# OPCIONES ESTRATÉGICAS



# FORMULACIÓN ESTRATÉGICA



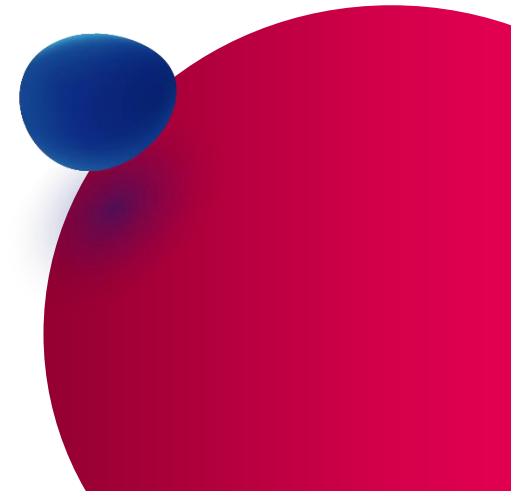
- Las opciones estratégicas deben convertirse en planes de acción concreto con definición de responsables.
- Proyectar en el tiempo los proyectos estratégicos de la compañía, definir objetivos y las estrategias de cada área funcional.



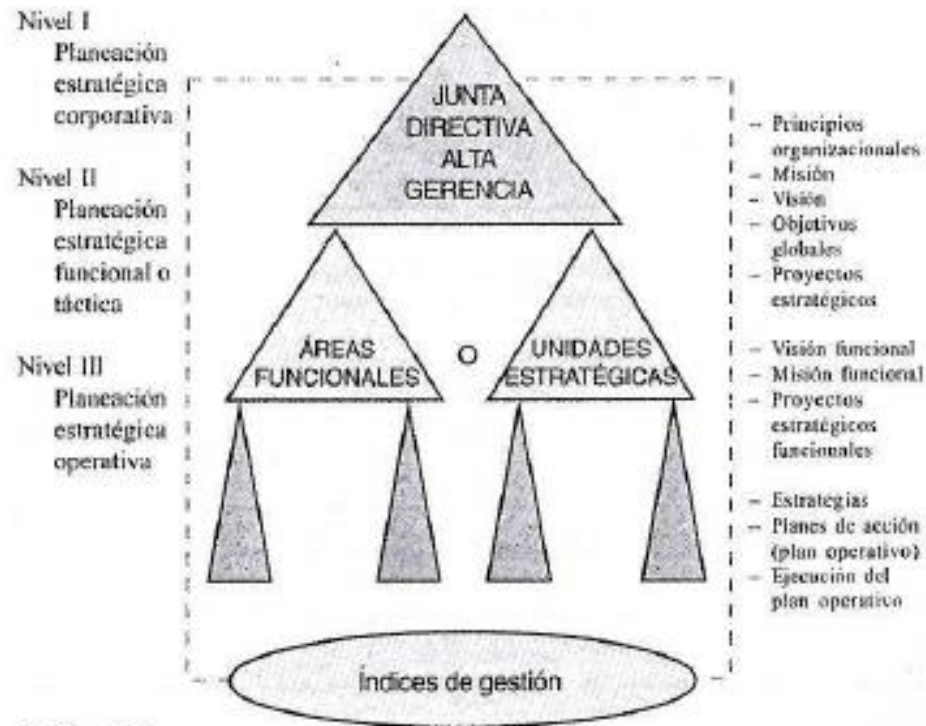


# PLANEACIÓN ESTRATEGICA EN CASCADA

- Planeación Corporativa: se definen los principios corporativos, valores, la misión, la visión, objetivos y las estrategias globales de la organización. Planeación macro, a largo plazo, estable y con participación limitada de los niveles superiores de la compañía.
- Planeación funcional o táctica: se define la misión, los objetivos y estrategias a mediano plazo, se identifican los proyectos y se establecen los planes de acción
- Planeación Operativa: objetivos y estrategias a corto plazo, su responsabilidad radica en la ejecución eficiente de los planes de acción definidos a nivel funcional.



# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EN CASCADA





# PROSPECTIVA EN LA ESTRATEGIA



La prospectiva estratégica es una disciplina que diseña y aplica una serie de acciones para anticiparse al futuro y transformarlo.





# ¿Por qué es importante hacer una prospección estratégica?

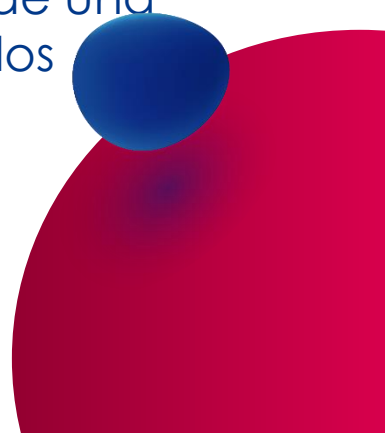
## **1. El futuro se vuelve incierto**

En primer lugar, cualquier empresa u organización que no aplica una reflexión sobre el futuro pone en riesgo su funcionamiento y crecimiento. Esto, dado que el futuro se vuelve incierto y se pierde la visión de largo plazo. Por lo tanto, le será muy difícil sobrevivir en un ambiente altamente competitivo y riesgoso.

## **2. Identificar y proyectar tendencias**

En segundo lugar, hacer una prospectiva estratégica ayuda a identificar, proyectar y sobre todo anticiparse a las tendencias. Estas tendencias pueden afectar la operación y el progreso de una empresa. Las tendencias más importantes se encuentran en los sectores económicos, sociales y tecnológicos.

<https://economipedia.com/definiciones/prospectiva-estrategica.html>





# ¿Por qué es importante hacer una prospección estratégica?

## **3. La competencia**

En tercer lugar, los mercados cada vez se vuelven más competitivos. Esto hace que cada vez surjan más y mejores competidores, lo que tiene un fuerte impacto en el mercado porque aumenta más la rivalidad entre empresas. Eso hace necesario que se reflexione sobre el futuro que enfrentará la empresa en el marco competitivo.

## **4. La innovación tecnológica**

Por último, la tecnología juega un papel muy importante en el ambiente de cualquier organización, puesto que es uno de los motores más importantes para el desarrollo económico y social. Mientras más innovadora sea la tecnología, las empresas incrementan sus habilidades y conocimientos, lo que hace que su funcionamiento sea más eficiente. Por lo tanto, es vital tener conocimientos sobre el comportamiento futuro de las tendencias y evolución de la tecnología.

# Conceptos clave para entender la prospectiva estratégica



# Conceptos clave para entender la prospectiva estratégica



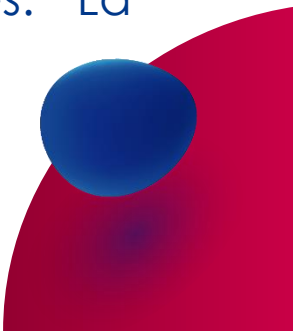
## 1. Prospectiva

Para empezar, la prospectiva es un término que indica una anticipación para determinar acciones. Es una disciplina que se proyecta a largo plazo para anticiparse al futuro, sobre todo, para tener conocimiento de cómo se espera que cambie la tecnología, la ciencia, la economía y la sociedad. Como consecuencia, una prospectiva permite tener una visión global y voluntaria en el largo plazo, para dar paso a la acción.

## 2. Previsión

La previsión es la acción que prevé o supone lo que sucederá en el futuro. Esto se realiza por medio de la identificación e interpretación de tendencias, indicios y señales, lo que finalmente ayuda a preparar los medios necesarios para enfrentar las futuras eventualidades. La previsión ayuda a enfrentar el futuro con más confianza.

<https://economipedia.com/definiciones/prospectiva-estrategica.html>



# Conceptos clave para entender la prospectiva estratégica

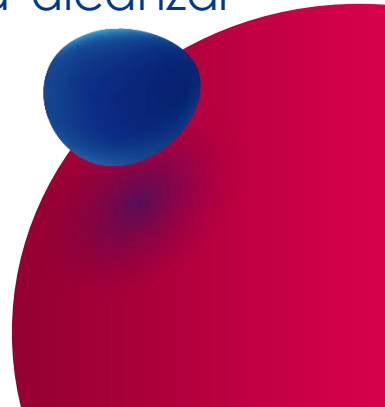


## 3. Planificación

Por su parte, la planificación es todo proceso en el cual se deben tomar decisiones acertadas para llegar a alcanzar metas en el futuro. Para realizar una buena planificación se debe considerar la situación actual y todos los factores internos y externos que pueden afectar el alcance de los objetivos. Planificar es utilizar los medios que se poseen para alcanzar un futuro deseado.

## 4. Estrategia

Ahora bien, una estrategia es un conjunto de acciones previamente planificadas que facilitan la toma de decisiones y ayudan a conseguir los mejores resultados. En otras palabras, la estrategia busca alcanzar un objetivo siguiendo un plan de acción.





# Conceptos clave para entender la prospectiva estratégica



## 5. Táctica

Una táctica es un sistema o un método que se aplica o ejecuta para conseguir los objetivos establecidos. Generalmente se utiliza en plural el término tácticas porque involucra un conjunto de medios para alcanzar los objetivos que dependen de las estrategias establecidas.

## 6. Planificación estratégica

La planificación estratégica es una herramienta usada por las empresas y organizaciones. Es un proceso sistemático que ayuda a diseñar e implementar planes para alcanzar los objetivos establecidos. Es una planificación que toma en cuenta el entorno interno y externo de la empresa. Así, permite conocer amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades de una empresa.

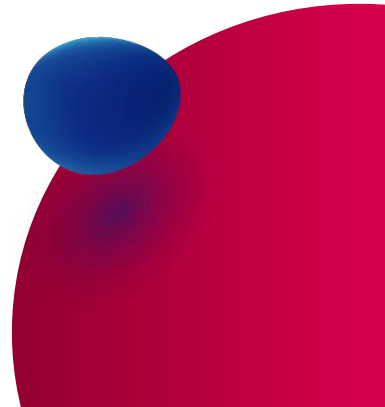


# Conceptos clave para entender la prospectiva estratégica



## 7. Gestión estratégica

Sin duda, la gestión estratégica es un proceso sistemático de evaluación de una empresa u organización. Para ello se deben definir los objetivos de largo plazo, y determinar las metas y los objetivos. Requiere además el desarrollo de estrategias que contribuyan al logro de los objetivos y disponer de los recursos necesarios para ponerlas en práctica. La gestión establece las condiciones que facilitan a las empresas la aplicación de las acciones planificadas.



# MODA EN LA PROSPECTIVA



- Uso, modo o costumbre que está en boga durante algún tiempo, o en determinado país.
- Gusto colectivo y cambiante en lo relativo a prendas de vestir y complementos.
- Se puede definir como la utilización masiva de una idea en un lapso de tiempo corto.
- Saber a dónde se quiere ir y cómo llegar es crucial para las marcas. Es importante para entender que quiere el cliente.

Bibliografía <https://dle.rae.es/moda>

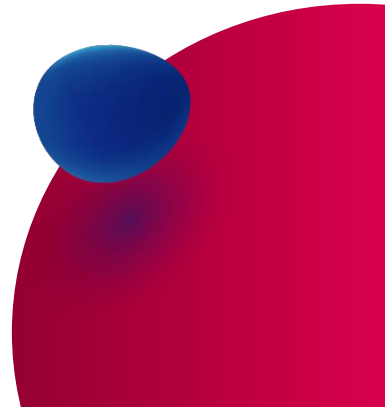


# TENDENCIA EN LA PROSPECTIVA



Moda	Tendencia
Es la utilización masiva de una idea que predomina durante un periodo corto de tiempo.	Es una idea que –tiende- a volverse de uso común y que predomina durante un periodo más largo de tiempo.
La moda es cualquier cosa que tiene un lugar en un instante, es lo que las personas desean con ansias usar, tener o hacer.	La tendencia es el paso previo a la moda, es la idea en sí y con ello se permite crear algo revolucionario que aún nadie hace o tiene.
La moda es moda cuando la utilización de la idea se masifica y comienza a ser utilizada por casi toda la sociedad.	La tendencia comienza en un pequeño grupo de personas de una sociedad.
Por ejemplo: La moda se convertirá en moda cuando debido aquella mujer famosa que utilizó aquel vestido, este comience a ser usado en masa por mujeres que desean usar vestidos con los mismos patrones para imitarla.	Por ejemplo: una tendencia puede comenzar cuando una mujer famosa utiliza un vestido largo revolucionario que posea piedras preciosas o que tenga un estampado hermoso durante un evento de gala o formal que sea público.

Bibliografía <https://dle.rae.es/moda>



# TENDENCIA EN LA PROSPECTIVA

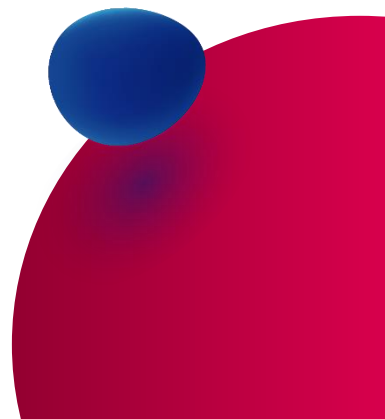


- La tendencia es una idea que se vuelve preferencia con respecto a determinados fines y que su venta contempla tiempos prolongados.
- La tendencia sigue una dirección, esta muestra una forma y comportamiento para usar o hacer una cosa

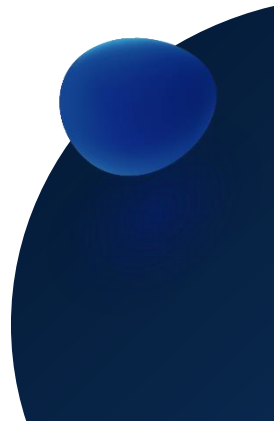
# TENDENCIAS EN EL AREA EMPRESARIAL



- Competencia más globalizada
- Transformación cultural
- Teletrabajo y descentralización
- Inteligencia Artificial
- Internet de las cosas 5G
- Ciberseguridad
- Realidad Virtual y Realidad Aumentada
- Chatbots
- Empresas con propósito y sostenibles



# CASO BLOCKBUSTER







# CONCLUSIONES

- Es importante definir los componentes del direccionamiento estratégico y darlo a conocer a todas las áreas de la empresa.
- Se debe realizar un análisis de las debilidades, fortalezas internas de la organización con el fin de poder responder a las oportunidades de amenazas del entorno.



**"Las oportunidades no ocurren, las  
creas tú".**

**Chris Grosser.**



**FIN DE  
GRABACIÓN**