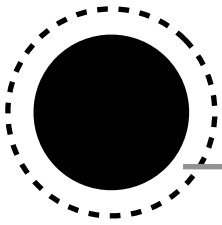


ECONOMÍA DE LA EMPRESA

Tema 3



Entorno general

Afecta a todas las empresas de una sociedad/ zona

Entorno específico

Afecta a empresas de un mismo sector



PEST

Factores económicos - Temporales (desempleo, inflación)
- Permanentes (desarrollo económico)

Factores socioculturales - (Nivel educativo, cultura, estilo de vida)

Factores político-legales - (Leyes de un país)

Factores tecnológicos - La empresa siempre se debe adaptar y anticiparse



Proveedores y suministradores

Clientes o consumidores

Competidores

Intermediarios o distribuidores

Sector: Conjunto de empresas que ofrecen productos similares.

Dependen del número y tamaño de las empresas ► barreras de entrada ► homogeneidad de productos ► tecnología...

Sirve como marco para analizar la situación de la empresa respecto a los competidores



Competitiva: Ofrece productos con mejor calidad-precio



Aceptación de los clientes

La competencia asegura que las empresas satisfacen las necesidades más eficientemente.



Volumen de negocio: Dimensiones de un sector (cantidad de ventas de un sector en un determinado tiempo).

Cuota de mercado: Parte que le corresponde a una empresa del total de ventas

Unidades · precio = facturación

Cuota = Ventas de empresa/ totales



Fuerzas competitivas del sector:

- Grado de rivalidad (depende del tipo de mercado, concentración y su madurez)
- Amenaza de entrada de nuevos competidores (barreras de entrada, ya sea por la gran ventaja, productos diferenciados o las fuertes inversiones necesarias)
- Amenaza de productos sustitutivos
- Poder de negociación de proveedores y clientes



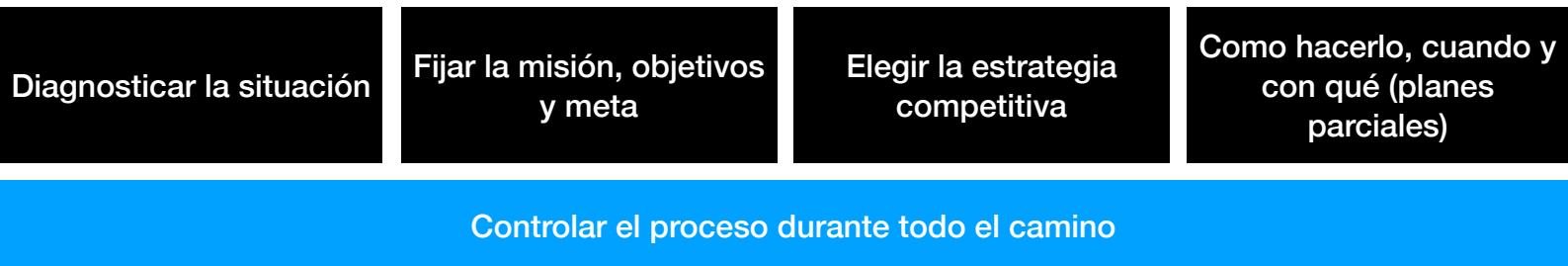
Análisis DAFO - Analiza puntos fuertes y débiles de la empresa, y las amenazas y oportunidades que tiene, para encontrar la estrategia de crecimiento más favorable para esta.

Externo: Amenazas y oportunidades

Interno: Debilidades y fortalezas (Debe analizar la cantidad y la calidad de sus recursos)

Posteriormente se añaden los resultados a una matriz, la matriz DAFO.

Plan estratégico:



Elección de la estrategia:

Estratégica:

Implican a toda la organización, no se
Puede revertir fácilmente.

Táctica y Operativa:

Desarrollan decisiones estratégicas con planes
parciales, son más fáciles de corregir.

Estrategias para una ventaja competitiva:

- **Liderazgo en costes** (calidad-precio)
- **Diferenciación** (exclusividad)
- **Segmentación** (Especializarse en una parte del mercado)