**Primera Prueba**

**Planificación y control de Gestión**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre Estudiante** | **Rut** |
| **Lucas Campos Montes** | **19.289.879-k** |

**Responda en este mismo documento, las siguientes preguntas**

1.- Analice, según las pautas vistas en clases, la Misión de la Empresa:

**Autopista Vespucio Sur**

|  |  |
| --- | --- |
| **Misión Actual** | **Somos una Autopista urbana comprometida con nuestros clientes, trabajadores y la comunidad. Proporcionamos un servicio seguro, rápido y que acerca a las personas. Otorgamos una oportunidad de crecimiento profesional a nuestros trabajadores y respondemos a las expectativas de rentabilidad de quienes depositan su confianza en nosotros.** |
| ¿Quiénes son tus clientes? | No se especifica con claridad quienes son los dueños de la empresa |
| ¿Quiénes son tus actores para llevar a cabo la misión? | Se hace referencia a la entrega de un servicio seguro, rápido y que produce un acercamiento con las personas, pero no se especifican los actores para llevarla a cabo. |
| ¡Cuál es el proceso de transformación central de la organización? | La transformación de Autopista Vespucio Sur es entregar un servicio seguro, rápido, para generar un acercamiento en las personas |
| ¿Quién es el dueño? | No se especifica el dueño de la empresa |
| ¿Cuál es la Ventaja Competitiva? | Ofrece oportunidades de crecimiento profesional a sus trabajadores y responde adecuadamente a las expectativas de rentabilidad de sus consumidores |
| ¿Qué tipo de restricciones externas o ambientales debemos cumplir? | No se especifican las restricciones a las cuales está sometido la organización |

10 puntos

2.- Construya la Cadena de valor, según los elementos definidos es clases, para el negocio de:

**Cadena de librerías en el País (Tipo Lápiz López)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Actividades de Apoyo** | | | | |
| **Infraestructura** | **Recursos Humanos** | **Desarrollo de Tecnología** | **Adquisiciones** | |
| **Administración de locales de venta**  **Equipamiento de tiendas Lápiz López** | **Desarrollo y capacitación constante del personal de trabajo**  **Personas con experiencia en rubro de artículos de biblioteca** | **Sistema de ventas de autoservicio con asistencia personalizada.**  **Atención online** | **Asistencia personalizada**  **Compra de materiales de biblioteca, oficina** | |
| **Actividades Primarias** | | | | |
| **Logística Interna** | **Operaciones** | **Logística de Salida** | **Marketing y Ventas** | **Servicio** |
| **Relación con proveedores de prestigio internacional** | **Materiales y equipamiento de calidad internacional**  **Administración eficiente de las operaciones** | **Sistemas de almacenamiento en locales de venta**  **Despacho de productos a distintas regiones del país** | **Publicidad, Marketing, Redes Sociales**  **Autoservicio para facilitar venta de productos**  **Despacho gratuito en compras desde $40.000, $60.000 o $100.000 en adelante** | **Servicio al cliente**  **Consulta acerca de productos vía web** |

**15 puntos**

3.- Desarrolle el modelo CANVAS, según las pautas vistas en clases, para el negocio:

**Cadena de librerías en el País (Tipo Lápiz López)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **8 asociaciones Clave** | **7 actividades Clave** | **2 propuesta de valor** | | **4 relación con Clientes** | **1 segmentos de Clientes** |
| **Asociación con empresas de prestigio internacional para la adquisición de productos**  **Asociación con empresas como Mall Plaza para el arriendo de locales**  **Convenio con Caja Lo Andes, Mutual de Seguridad.** | **Servicio de venta en tiendas Lápiz López**  **Capacitaciones periódicas del personal de trabajo**  **Almacenamiento de insumos e inventario**  **Distribución de los productos** | **Marcas de prestigio internacional en materiales para estudiantes y pintores**  **Servicio de venta en autoservicio**  **Servicio con tecnología de punta**  **Servicio de alto estándares de calidad**  **Despacho gratuito a diversos lugares del país**  **Experiencia de compra orientada a calidad del servicio**  **Posicionamiento estratégico de tiendas.** | | **Servicio de atención al cliente**  **Información sobre los productos**  **Fidelización con el cliente, por entrega de un buen servicio de calidad y buena experiencia de compra** | **Estudiantes de todas las edades que buscan artículos de oficina.**  **Personas que trabajan con manualidades, pintores.** |
| **6 recursos Clave** | **3 canales** |
| **Equipamiento de oficinas, maquinaria, locales de venta**  **Capital Humano capacitado**  **Capital económico y tecnológico** | **Publicidad por medio de las redes sociales como Instagram, Facebook y página web** |
| **9 estructura de costos** | | | **5 Fuentes de Ingresos** | | |
| **Costos fijos: Infraestructura, servicios básicos como agua, luz, internet, Remuneración a trabajadores de la empresa.**  **Costos Variables: Compra de Insumos y materias primas, mantención, publicidad, pago a proveedores.** | | | **Pago de productos en efectivo, transferencias, cheques, tarjetas de crédito, débito y facturación**  **Precios que aseguran rentabilidad y riqueza para la empresa.** | | |

**10 puntos**

4.- Desarrolle el Modelo de las 5 Fuerzas de Porter, para el caso de:

**Una empresa consultora en el área medioambiental**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Amenaza de nuevos Competidores** |  |
| **Poder de Negociación de Proveedores** | **Alta, esto por el aumento de la demanda de las empresas por un asesoramiento debido al contexto de cambio climático, requerimiento de inversión inicial, auge de economía circular** | **Poder de Negociación de Clientes** |
| **Alta, existen altos proveedores a nivel país lo que ejercen una fuerza que podría dificultar la actividad de la empresa, productos únicos.** | **Rivalidad entre Competidores** | **Alta, existe una gran cantidad de oferentes con estandarización del producto o servicio** |
| **Existe un bajo número de competidores y diversidad de ellos, no hay barreras de salida** |
| **Amenaza de Servicios o Productos sustitutos** |
| **Baja, no existen sustitutos que afecten el funcionamiento de una consultoría ambiental, ni que puedan satisfacer la misma la necesidad.** |

**10 puntos**

5.- Identifique al menos 2 factores dentro de los más relevantes del análisis PESTA, para el ejemplo visto en clases, del Delivery Sano y Sabroso, según lo siguiente.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ámbito** | **Factor** | **Impulsa/Limita** | **Justificación** |
| **P** | Político | Limita | Las constantes legislaciones para el uso autorizado de vehículos, patentes, licencias de conducir específicas que se requiere (por ejemplo, un local que pida licencia A o B), genera una barrera de entrada para los oferentes ya que así existen menos personal a cargo de la distribución de los alimentos. |
| **E** | Económico | Impulsa | Respecto al contexto actual en donde se ha reactivado nuevamente la economía del país post pandemia y la instauración y demanda del mercado e-commerce, es decir ventas en línea, es una ventaja que se debe aprovechar para aumentar los beneficios de la empresa Delivery Sano y Sabroso |
| **S** | Social | Impulsa | El contexto social actual y las necesidades de las personas al pasar por pandemia cambiaron, ya que se ha comprendido el modelo de negocio vía delivery siendo además una tendencia social, es una fuente eficaz, rápida y mas cómoda de adquirir los alimentos. |
| **T** | Tecnológico | Impulsa | El desarrollo de nuevas aplicaciones de venta como Rappi, Uber Eats, el implemento de éstas en diversos locales de comida, se considera una fuerza que mejora el negocio, debido a que los clientes poseen estas aplicaciones en los celulares, por lo que es una ventaja utilizar estos programas para aumentar las ventas y beneficios de la empresa. |
| **A** | Ambiental | Limita | Para el delivery de los productos es necesario el uso de vehículo, como bicicleta, automóvil, motocicleta, éstos últimos dos afectan directamente la huella del carbono y como existen legislaciones ambientales respecto a la emisión de estos residuos, es una fuerza que limita el permiso de circulación de vehículos. |

**15 puntos**

**Cálculo calificación: Total 60 pts.= 6.0 + 1.0(punto base) = 7.0**