

Actividad [#1]

[Estrategias de Desarrollo Internas y Tercerización]

[“Desarrollo de Estrategias Tecnológicas”]

Ingeniería en Desarrollo de Software

**Tutor: Humberto Jesús Ortega Vázquez**

**Alumno: Manuel Enrique Ramirez Lopez**

**Fecha: 22/05/2023**

***Indice***

*[Introduccion](#_Toc13963)* [1](#_Toc13963)

*[Descripción](#_Toc17165)* [2](#_Toc17165)

*[Justificación](#_Toc7512)* [3](#_Toc7512)

*[Desarrollo](#_Toc2868)* [4](#_Toc2868)

[Analisis Foda 4](#_Toc5849)

*[Fortalezas](#_Toc20967)* [4](#_Toc20967)

*[Oportunidades](#_Toc11703)* [4](#_Toc11703)

*[Debilidades](#_Toc32169)* [4](#_Toc32169)

*[Amenazas](#_Toc4130)* [4](#_Toc4130)

[Estrategia interna 5](#_Toc29396)

[Mediciones del proyecto 6](#_Toc24004)

[Investigación de competencia 7](#_Toc32576)

[Estrategia de tercerizacion 8](#_Toc27926)

*[Conclusion](#_Toc292)* [9](#_Toc292)

*[Referencias](#_Toc28408)* [10](#_Toc28408)

# *Introduccion*

En este evento, exploraremos el fascinante mundo de la estrategia de desarrollo interno y la subcontratación. En un entorno comercial cada vez más competitivo y globalizado, las organizaciones enfrentan el desafío de encontrar formas efectivas de mejorar los procesos y lograr los objetivos comerciales. El desarrollo interno se refiere a la estrategia mediante la cual una empresa invierte en recursos y capacidades internas para impulsar su crecimiento y desarrollo. Esto incluye fortalecer sus habilidades, capacitar a su personal y adquirir nuevos conocimientos para mantenerse al día con las demandas cambiantes del mercado. Por otro lado, el outsourcing, también conocido como outsourcing, se refiere a la práctica de contratar servicios o recursos externos para realizar determinadas actividades o funciones que antes se realizaban internamente. Esta estrategia permite a las empresas beneficiarse del conocimiento y la experiencia de los proveedores externos, reducir los costos operativos y enfocarse en sus competencias básicas. Durante el evento, profundizaremos en ambas estrategias, analizando sus pros y sus contras, así como los factores clave a considerar al decidir si seguir una u otra. También veremos ejemplos de empresas exitosas que han utilizado estas estrategias de manera efectiva y cómo han obtenido una ventaja competitiva en sus industrias. Ya sea que se desarrolle internamente o subcontratado, las empresas tienen la oportunidad de optimizar las operaciones, aumentar la eficiencia y lograr un crecimiento sostenible. A través de este estudio, obtendremos una comprensión integral de estas estrategias y su impacto en el entorno empresarial actual.

# *Descripción*

Presentado en el contexto de las estrategias de desarrollo interno y las actividades de externalización, destaca dos enfoques diferentes que las empresas pueden utilizar para mejorar el rendimiento y alcanzar los objetivos comerciales.

La estrategia de desarrollo interno significa que la empresa invierte en fortalecer sus competencias y recursos internos. Esto significa que la organización se enfoca en mejorar las habilidades de sus empleados, adquiriendo nuevos conocimientos y adaptándose a los cambios del mercado. La estrategia se basa en la creencia de que la empresa tiene el potencial para desarrollar internamente las habilidades necesarias para tener éxito. La subcontratación, por otro lado, significa que una empresa contrata servicios o recursos subcontratados para realizar ciertas actividades o funciones. Esto permite a las organizaciones aprovechar los conocimientos y la experiencia de los proveedores externos, reducir costos y concentrarse en sus competencias principales. La subcontratación se basa en la idea de que ciertas tareas se pueden realizar de manera más eficiente mediante el uso de expertos externos.

Ambas estrategias tienen ventajas y desventajas. El desarrollo interno puede brindar una oportunidad para un mayor control y personalización, ya que la empresa tiene pleno conocimiento y propiedad de las actividades realizadas. Sin embargo, esto puede requerir una inversión significativa de tiempo y recursos, y no todas las habilidades necesarias se pueden adquirir internamente. Por otro lado, la subcontratación puede brindar eficiencia y flexibilidad porque la empresa puede utilizar conocimientos y recursos externos sin incurrir en costos fijos elevados. Sin embargo, esto también significa que pierde el control sobre las actividades subcontratadas y puede haber riesgos asociados con la dependencia de proveedores externos. El objetivo del evento es explorar estas dos estrategias en detalle y analizar sus ventajas y desafíos. Además, tiene como objetivo explorar los factores clave a considerar al decidir qué enfoque utilizar y cómo obtener una ventaja competitiva a través de estas estrategias. Espere una amplia perspectiva y comprensión de las implicaciones de estas estrategias en el entorno empresarial actual.

# *Justificación*

Hay varias razones importantes por las que se eligen la estrategia de desarrollo interno y la subcontratación en las operaciones de estrategia de desarrollo interno y subcontratación:

**-**Relevancia en el entorno empresarial actual: en el mundo empresarial competitivo y en rápida evolución, es muy importante que las organizaciones comprendan y utilicen estrategias eficaces para impulsar su crecimiento y lograr sus objetivos.

**-**El desarrollo interno y la subcontratación son dos enfoques estratégicos ampliamente utilizados que pueden afectar significativamente el desempeño y la competitividad de una empresa.

**-**Alcance: Las estrategias de desarrollo interno y outsourcing cubren una amplia gama de actividades y funciones dentro de una organización. Desde la capacitación interna y el desarrollo de habilidades hasta la subcontratación de procesos no centrales, estas estrategias se pueden adaptar a cualquier situación y las necesidades de cualquier empresa.

**-**Investigación de pros y contras: en esta actividad, busca obtener información sobre los pros y los contras del desarrollo interno versus la subcontratación. Esto permitirá a los participantes evaluar críticamente qué estrategias son las más apropiadas para su situación específica, teniendo en cuenta los recursos disponibles, los objetivos comerciales y otros factores relevantes.

**-**Mejores prácticas de aprendizaje: al ver ejemplos de empresas exitosas que han implementado con éxito estas estrategias, los participantes podrán adquirir experiencia y mejores prácticas para aplicar en su propio contexto empresarial. Ayuda a simplificar las operaciones, aumentar la eficiencia y obtener una ventaja competitiva.

# *Desarrollo*

# Analisis Foda

|  |  |
| --- | --- |
| *Fortalezas* | *Oportunidades* |
| -**Multitud de tiendas físicas**  **-Variedad en la comunicación con el cliente**  **-Contacto Humano**  **-Soluciones eficientes**  **-El si para la solucion de inconvenientes** | **-Confianza con el cliente**  **-Resumen de servicio (Mucha palabra confunde)**  **-Capacitación del personal**  **-** **-** |
| *Debilidades* | *Amenazas* |
| **-Aceptación del cliente**  **-Adopcion de nueva forma de adquirir el servicio**  **-Facilidad para las estafas**  **-Capacitación del personal** **-** | **-Vulnerabilidades en el sistema de adquisición de garantías extendidas**  **-Falta de confianza del cliente para adquirla**  **-Riesgo a abuso de garantía (Huecos legales)**  **-** **-** |

## Estrategia interna

La estrategia interna se refiere al conjunto de acciones y decisiones que toma una organización para mejorar y fortalecer sus capacidades internas. La estrategia se centra en el desarrollo de los recursos, competencias y procesos internos de una organización para obtener una ventaja competitiva y alcanzar los objetivos comerciales. La implementación de la estrategia interna incluye varios aspectos clave:

**-**Desarrollo de talento: una estrategia interna exitosa implica desarrollar y retener talento dentro de la organización. Esto incluye identificar las habilidades necesarias para el éxito e implementar programas de capacitación y desarrollo para mejorar esas habilidades en los empleados. También puede incluir programas de tutoría, promoción interna y gestión del desempeño.

**-**Innovación y mejora continua: Una estrategia interna efectiva también significa fomentar una cultura de innovación y mejora continua dentro de la organización. Esto puede incluir la implementación de procesos de gestión de la calidad, la promoción de la colaboración y el intercambio de ideas, así como la asignación de recursos para la investigación y el desarrollo de nuevas soluciones y productos.

**-**Optimización de procesos: el objetivo de la estrategia interna es identificar y optimizar los procesos internos de una organización para aumentar la eficiencia y reducir los costos. Esto puede incluir el rediseño de procesos, la implementación de tecnologías de la información y la comunicación y la implementación de prácticas efectivas de gestión de la cadena de suministro.

**-**Cultura organizacional: La estrategia interna también enfatiza la importancia de una cultura organizacional fuerte que esté alineada con los valores y objetivos de la organización. Esto significa fomentar una cultura basada en la colaboración, la responsabilidad, la transparencia y el aprendizaje continuo.

## Mediciones del proyecto

Las métricas del proyecto son herramientas que se utilizan para medir y cuantificar el progreso, el rendimiento y los resultados del proyecto. Estos indicadores proporcionan una base objetiva para evaluar el éxito del proyecto y tomar decisiones informadas. Algunas métricas comunes utilizadas en la gestión de proyectos son:

**-**Tiempo: La medición del tiempo significa monitorear las actividades y tareas del proyecto de acuerdo con el cronograma establecido. Están disponibles métricas como el tiempo real y planificado, la duración de tareas individuales, la duración total del proyecto y las fechas de entrega.

**-**Costing: se enfoca en rastrear y controlar los gastos del proyecto contra el presupuesto planificado. Esto incluye el seguimiento de los costos reales, el análisis de las variaciones del presupuesto, la estimación de costos futuros y la gestión de los recursos financieros disponibles.

**-**Alcance: medir el alcance implica evaluar si las metas y los resultados del proyecto se están logrando según lo definido en el plan original. Esto puede incluir métricas como la finalización de las tareas y entregas planificadas, el cumplimiento de los requisitos y especificaciones acordados y la satisfacción del cliente.

**-**Calidad: Las medidas de calidad se utilizan para evaluar la calidad y el nivel de cumplimiento de un producto, servicio o proyecto. Esto puede incluir el control de calidad, la evaluación del desempeño de los productos entregados, los comentarios de los clientes y el cumplimiento de ciertos estándares o requisitos.

**-**Riesgo: La medición del riesgo implica evaluar y monitorear los riesgos identificados en el proyecto. Esto incluye identificar riesgos potenciales, evaluar su impacto y probabilidad, y monitorear las contra medidas implementadas.

Estos indicadores son esenciales para evaluar el progreso del proyecto, identificar problemas y desviaciones y tomar medidas correctivas cuando sea necesario. Proporcionan una visión imparcial del rendimiento del proyecto y ayudan a garantizar que los proyectos estén encaminados para lograr los objetivos establecidos. Además, las métricas del proyecto también se pueden usar para informar a las partes interesadas sobre el progreso y los resultados del proyecto.

## Investigación de competencia

La investigación competitiva es un proceso vital para las empresas, ya que les permite obtener información y comprensión de los competidores directos e indirectos en el mercado. El objetivo principal de realizar una investigación competitiva es obtener una comprensión clara de las fortalezas y debilidades de los competidores e identificar oportunidades y amenazas que puedan afectar las operaciones de la empresa y su posición en el mercado. Para llevar a cabo una investigación competitiva efectiva, se deben tomar varios pasos importantes:

**-**Identificación de competidores directos: es importante identificar competidores que operen en el mismo mercado y ofrezcan productos o servicios similares a la empresa. Estos competidores son los más relevantes y merecen especial atención en el estudio.

**-**Recopilación de información: recopilar información sobre competidores identificados. Esto puede incluir datos financieros, estrategias de ventas y marketing, estructuras de precios, canales de distribución, combinación de productos, fortalezas y debilidades, posición en el mercado y cualquier otra información relevante que esté disponible públicamente o disponible de fuentes externas.

**-**Análisis de estrategias y enfoques de la competencia: es muy importante analizar cómo ingresan los competidores al mercado y qué estrategias implementan. Esto puede incluir su propuesta de valor, segmento de mercado objetivo, estrategia de precios, estrategia de marketing y publicidad, enfoque en la innovación y más. El objetivo es comprender cómo se posicionan los competidores y qué acciones están tomando para atraer clientes y ganar participación de mercado.

**-**Evalúe las fortalezas y debilidades: es muy importante evaluar las fortalezas y debilidades de sus competidores en relación con su negocio. Esto puede incluir aspectos como la calidad del producto, la reputación de la marca, la capacidad de innovar, la eficiencia operativa, el servicio al cliente y otros. El objetivo es identificar áreas en las que la empresa puede tener una ventaja competitiva o en las que necesita mejorar para mantenerse al día con la competencia.

## Estrategia de tercerizacion

En conclusión, el estudio de las estrategias de desarrollo interno y outsourcing proporciona una perspectiva valiosa para las organizaciones que buscan mejorar el desempeño y adaptarse a un entorno empresarial cambiante. Ambas estrategias tienen ventajas y desventajas, y su elección dependerá de varios factores como los recursos disponibles, los objetivos comerciales y la naturaleza de la actividad en cuestión. El desarrollo interno brinda a las empresas la oportunidad de fortalecer las competencias internas, capacitar a los empleados y adaptarse rápidamente a las demandas del mercado. Si bien esto puede requerir una inversión significativa, proporciona un mayor control operativo y personalización. Por otro lado, la subcontratación permite a las organizaciones utilizar conocimientos y recursos externos, reducir costes y centrarse en sus competencias básicas. Si bien esto significa una pérdida de control, brinda eficiencia y flexibilidad al aprovechar la experiencia de los proveedores externos. En última instancia, la elección entre el desarrollo interno y la subcontratación dependerá de las circunstancias específicas de cada empresa en particular. Es importante realizar un análisis exhaustivo de los objetivos ambientales y comerciales, considerando cuidadosamente los beneficios y riesgos asociados con cada enfoque. Comprender estas estrategias y aplicarlas con éxito puede ayudar a las organizaciones a optimizar las operaciones, aumentar la eficiencia y obtener una ventaja competitiva en su industria. Además, es fundamental reflexionar sobre el impacto de estas estrategias en el entorno empresarial actual para adaptarse a las nuevas tendencias y desafíos. En pocas palabras, las estrategias de subcontratación y desarrollo interno son poderosas herramientas estratégicas que las organizaciones pueden utilizar para impulsar el crecimiento y el rendimiento. Comprender sus fortalezas, limitaciones y usos apropiados permite a las empresas tomar decisiones informadas y utilizar plenamente estas estrategias en el competitivo entorno empresarial actual.

# *Conclusion*

En conclusión, el estudio de las estrategias de desarrollo interno y outsourcing proporciona una perspectiva valiosa para las organizaciones que buscan mejorar el desempeño y adaptarse a un entorno empresarial cambiante. Ambas estrategias tienen ventajas y desventajas, y su elección dependerá de varios factores como los recursos disponibles, los objetivos comerciales y la naturaleza de la actividad en cuestión. El desarrollo interno brinda a las empresas la oportunidad de fortalecer las competencias internas, capacitar a los empleados y adaptarse rápidamente a las demandas del mercado. Si bien esto puede requerir una inversión significativa, proporciona un mayor control operativo y personalización. Por otro lado, la subcontratación permite a las organizaciones utilizar conocimientos y recursos externos, reducir costes y centrarse en sus competencias básicas. Si bien esto significa una pérdida de control, brinda eficiencia y flexibilidad al aprovechar la experiencia de los proveedores externos. En última instancia, la elección entre el desarrollo interno y la subcontratación dependerá de las circunstancias específicas de cada empresa en particular. Es importante realizar un análisis exhaustivo de los objetivos ambientales y comerciales, considerando cuidadosamente los beneficios y riesgos asociados con cada enfoque. Comprender estas estrategias y aplicarlas con éxito puede ayudar a las organizaciones a optimizar las operaciones, aumentar la eficiencia y obtener una ventaja competitiva en su industria. Además, es fundamental reflexionar sobre el impacto de estas estrategias en el entorno empresarial actual para adaptarse a las nuevas tendencias y desafíos. En pocas palabras, las estrategias de subcontratación y desarrollo interno son poderosas herramientas estratégicas que las organizaciones pueden utilizar para impulsar el crecimiento y el rendimiento. Comprender sus fortalezas, limitaciones y usos apropiados permite a las empresas tomar decisiones informadas y utilizar plenamente estas estrategias en el competitivo entorno empresarial actual.

# *Referencias*

Raeburn, A. (2021, July 1). Análisis FODA: qué es y cómo usarlo (con ejemplos) [2021] • Asana. *Asana*. <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>

colaboradores de Wikipedia. (2023). Análisis FODA. *Wikipedia, La Enciclopedia Libre*. <https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_FODA>

Significados. (2019). FODA. *Significados*. <https://www.significados.com/foda/>

Conasa. (n.d.). *¿Qué es una estrategia de outsourcing TI?* <https://conasa.grupocibernos.com/blog/que-es-una-estrategia-de-outsourcing-ti#:~:text=Estrategia%20de%20outsourcing%20de%20TI,tareas%20clave%20para%20el%20negocio.>

Peralta, E. O. (2021, April 19). *¿Cómo llevar a cabo la Tercerización de la Estrategia de Marketing?* Blog De Marketing. <https://www.genwords.com/blog/tercerizacion-de-la-estrategia-de-marketing/>

Da Silva, D. (2021, July 13). Cómo hacer análisis FODA y planificar estrategias exitosas para tu negocio. *Zendesk MX*. <https://www.zendesk.com.mx/blog/como-hacer-analisis-foda/>