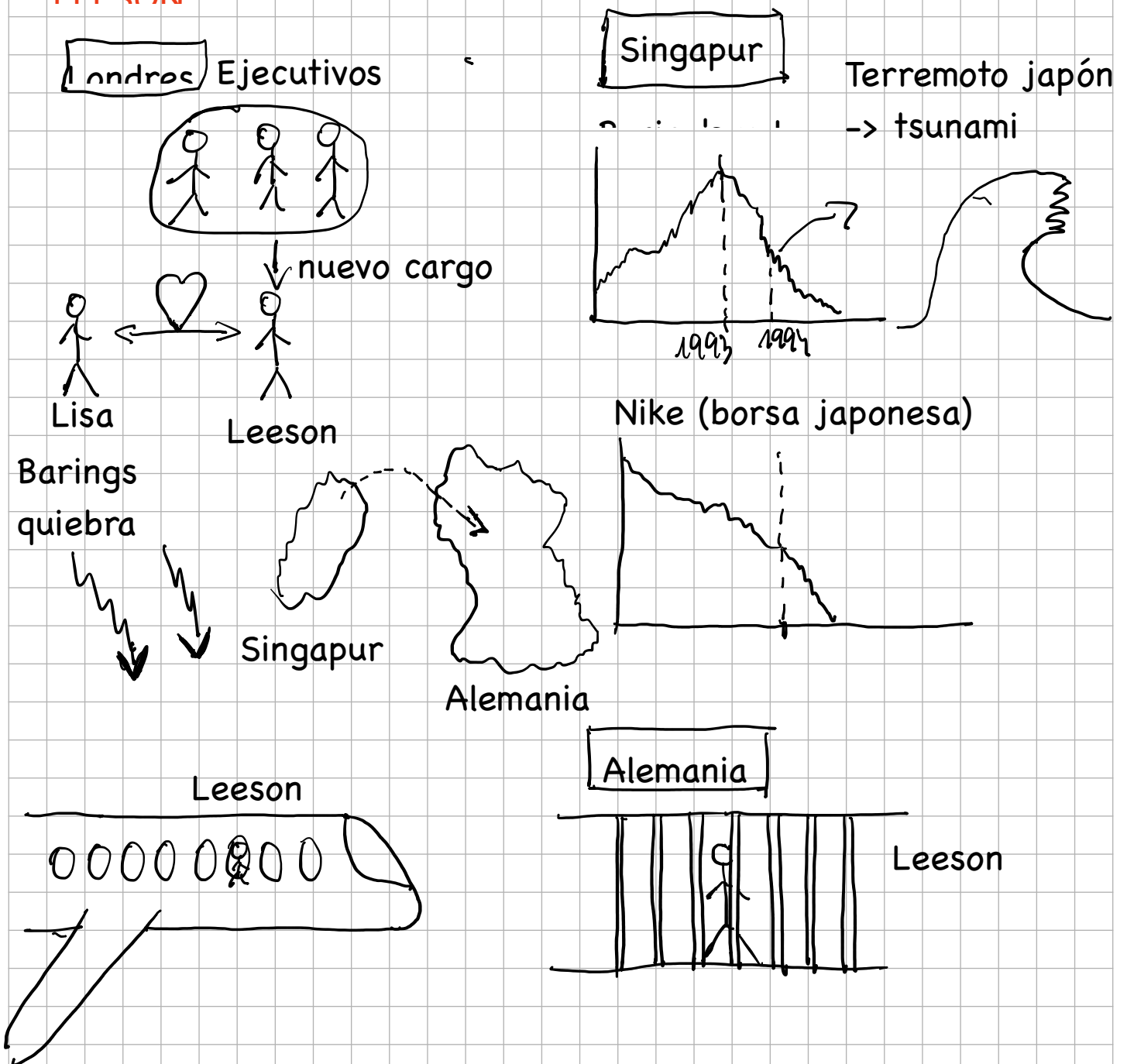


LEESON



Para poder entender bien el texto, nos tenemos que hacer unas preguntas:
 ¿Por qué enviaron a alguien tan joven sin experiencia a encargarse de toda la central de Singapur? ¿Cómo es que fue el único empleado que había? Todos los empleados experimentados de Baring tenían mucha riqueza, tenían sus familias en Londres y no se querían ir al otro lado del mundo. En cambio, Leeson era muy joven (menos de 25 años) y sólo tenía una novia a la que le parecía bien ir a vivir afuera.

1. ¿Qué errores son imputables a Baring?

“Yo hago todo”: no haber tenido ningún tipo de **supervisión, control ni monitorización** de las acciones de Leeson.

Calcular si hay beneficios o pérdidas.

Reducir el máximo a invertir.

Diversificar el portfolio.

2. ¿Qué errores son imputables a sus superiores?

No haber tenido ninguna **supervisión, control ni monitorización** de las acciones de Leeson.

Se podrían haber hecho **estudios** para ver si era **rentable** según el **riesgo** que tiene.

3. ¿Hay conflictos de intereses entre Baring y sus superiores?

Sí que hay, los que tienen la **propiedad** quieren que salga bien, pero los trabajadores (**gestión**) simplemente reciben su nómina independientemente de que la empresa tenga pérdidas. Si te echan, pues te vas a otra.

4. ¿Qué hubieráis hecho vosotros en dicha organización?

Las mejoras ayudan a la **confianza y credibilidad = transparencia**:

¶ Más supervisión

¶ Auditorías

¶ Límite de operaciones

¶ Avisos/monitorización

¶ Diversificar inversiones

¶ Establecer políticas y responsabilidades de los trabajadores

¶ Transparencia

Respecto al contexto global del uso de las IT:

5. ¿Forman las TI parte de la agenda del consejo de Administración?

No forman parte. Consejo de administración:

¶ Hijos, familia

¶ Representantes de los accionistas (más importantes): accionistas mayoritarios.

¶ CEO

Deciden la estrategia a seguir para la empresa, y para eso se tienen que marcar unos objetivos:

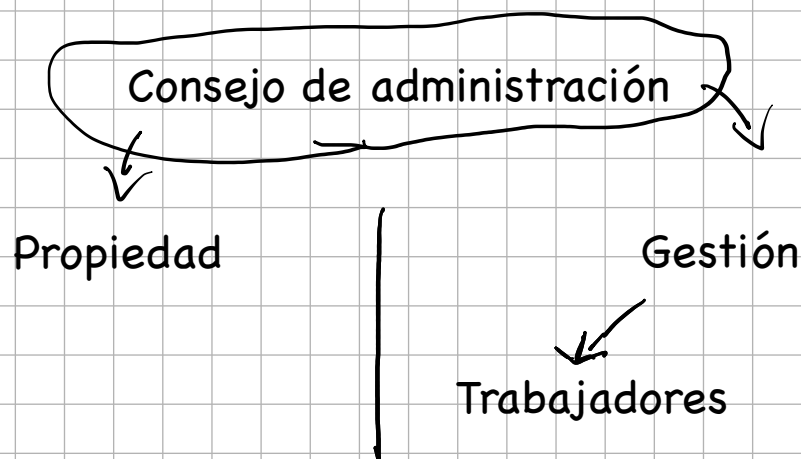
- ¶ Aquello que quiero llegar a ser
- ¶ En qué sector competir
- ¶ Cómo me diferencio

Ejemplos:

¶ Ryanair: quiero ser la aerolínea de bajo costo para pasajeros con más lugares a los que poder volar.

¶ British Airways: quiero ser la compañía de vuelo con mejor conectividad entre países del mundo.

¶ Netflix: quiero ser la plataforma con las series y películas más populares y exclusivas, teniendo la licencia original de distribución de contenido.

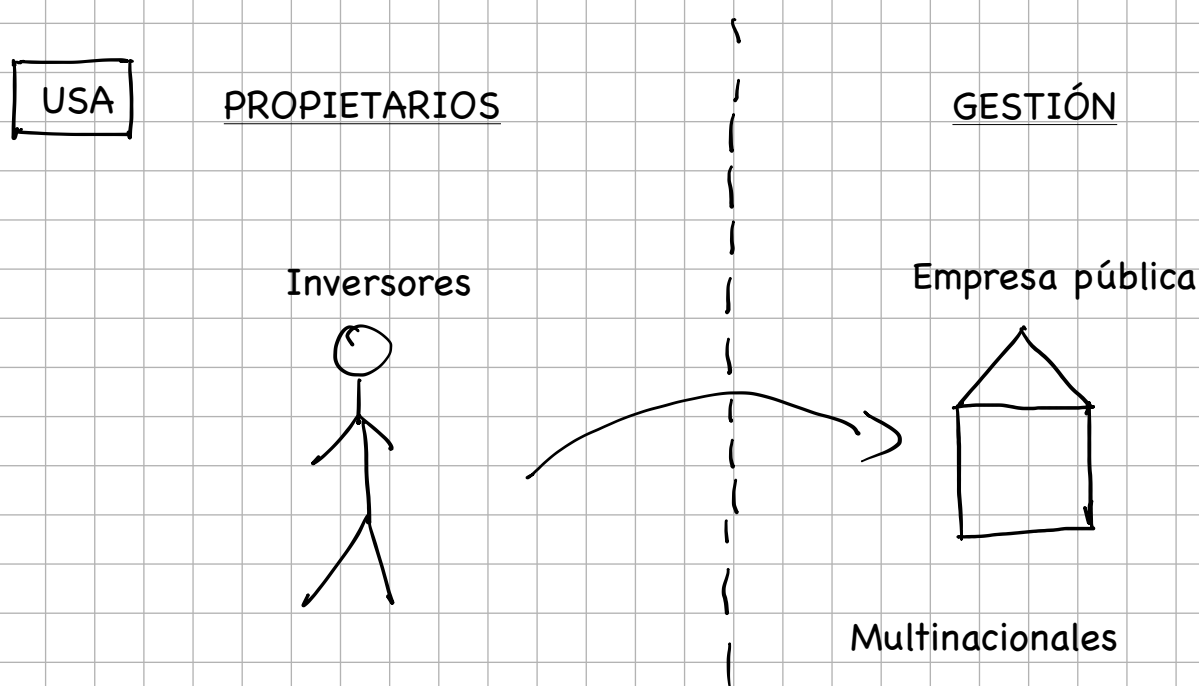


SARBANES-OXLEY (SOX)

El caso Leeson hizo que se creara una nueva política para prevenir que esto volviera a suceder.

1. ¿Qué es Sarbanes Oxley Act del 2002 (SOX)?

La Ley Sarbanes-Oxley de 2002 (SOX) es una legislación federal estadounidense que introdujo reformas significativas para aumentar la precisión y la fiabilidad de la información financiera divulgada por las empresas. Surgió como respuesta a escándalos financieros y contables de gran envergadura, como los casos de Enron y WorldCom, que socavaron la confianza de los inversores a principios de los años 2000.



Propósito: **control y auditoría**

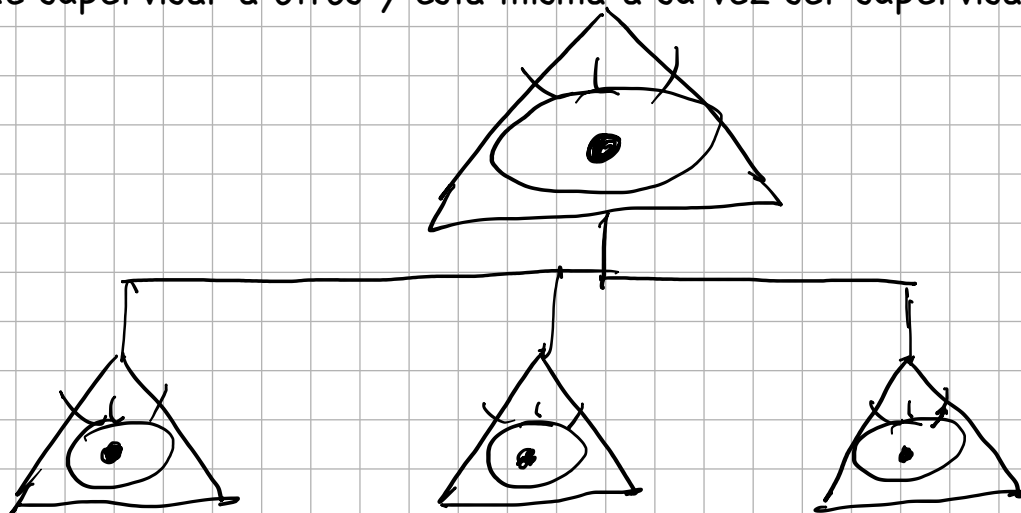
2. ¿Por qué es relevante?

La SOX es crucial porque tiene como objetivo proteger a los inversores mediante el fomento de la transparencia y la rendición de cuentas en las empresas. Establece requisitos rigurosos para las compañías que cotizan en bolsa y sus auditores en relación con los informes financieros y los controles internos. De esta manera, contribuye a prevenir el fraude y garantiza que los inversores dispongan de información financiera precisa y fiable para tomar decisiones de inversión fundamentadas.

Restaurar **confianza** de los inversores y **protegerlos** del fraude.

3. Descripción de los 11 capítulos de la ley:

1) Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB): Crea el PCAOB para supervisar las auditorías de las empresas que cotizan en bolsa. Alguien capaz de supervisar a otros y ésta misma a su vez ser supervisada.



2) Auditor Independence: Establece normas para asegurar la independencia de los auditores, incluyendo la rotación de los socios principales de auditoría y la limitación de ciertos servicios no relacionados con la auditoría. Los intereses de la empresa auditora tienen que ser independientes de los de la empresa auditada.

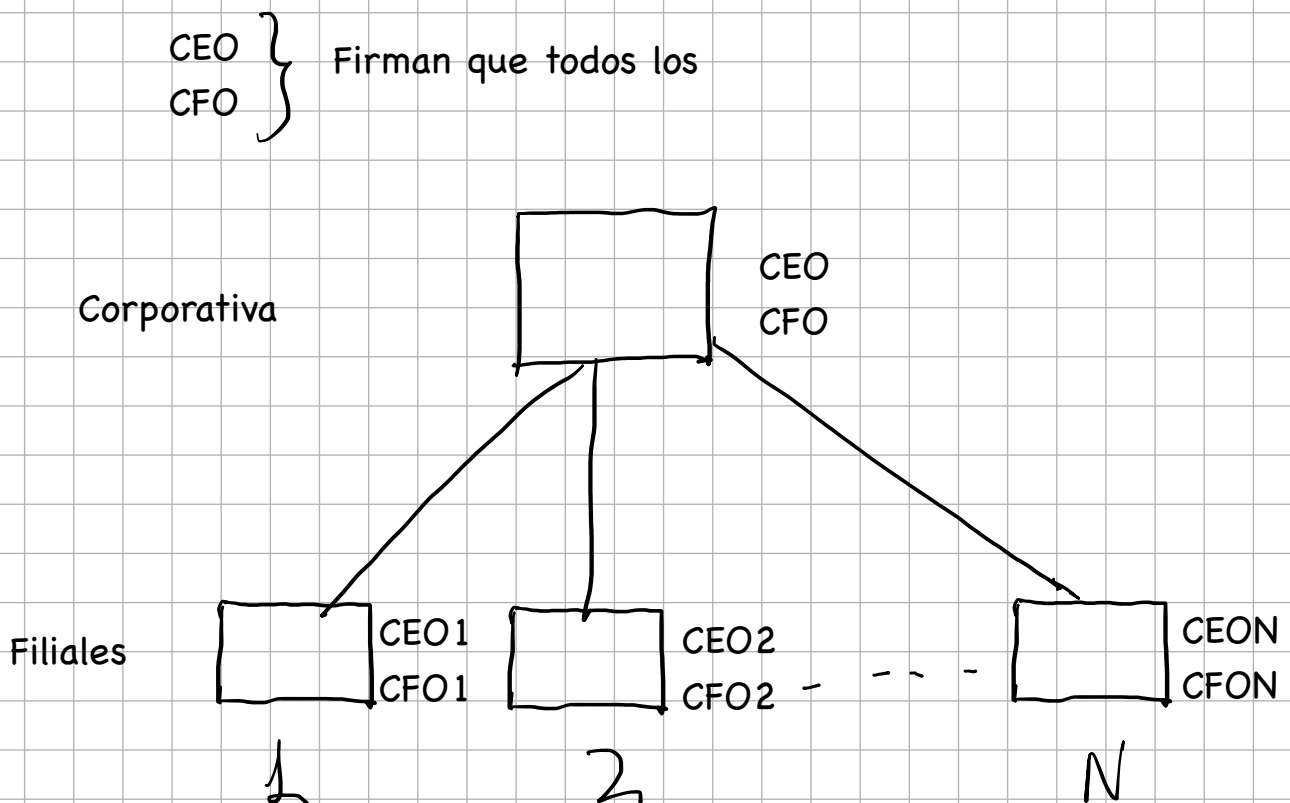
Audita Quiebra
Anderson → Enron

| | |
|------------------------|-------------|
| Balance | |
| Activo | Pasivo |
| Activo fijo (máquinas) | Préstamos |
| Clientes | Proveedores |
| Banco | |

Líquido

Quebrar: si lo que tengo en líquido es menor que mis deudas a corto o medio plazo -> **suspensión de pagos** temporal que determina un juez.

3) Corporate Responsibility: Exige que los directores ejecutivos y directores financieros certifiquen la veracidad de los informes financieros y establece penas criminales por certificaciones fraudulentas.



Si se infringe alguna regla entonces tanto el CEO y CFO de la filial van a prisión como el CEO y CFO de la corporativa.

4) Enhanced Financial Disclosures: Mejora los requisitos de divulgación financiera, incluyendo la presentación de informes sobre operaciones fuera de balance y la evaluación de los controles internos. Básicamente habrá otros informes aparte del típico ingresos - gastos = beneficio.

5) Analyst Conflicts of Interest: Aborda los conflictos de intereses de los analistas de valores separando las actividades de investigación y banca de inversión. Concreta qué entendemos por conflicto de intereses. Quien se encarga de que se cumpla es el **comité de auditoría**.

6) Commission Resources and Authority: Otorga a la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) recursos y autoridad adicionales para hacer cumplir las leyes de valores.

El beneficio no es dinero líquido, tangible, no está en el banco porque los



La regla sólo es estrictamente necesaria si es una empresa que está en bolsa.

7) Studies and Reports: Exige que la SEC y otras agencias gubernamentales realicen estudios sobre diversos aspectos de los mercados de valores. Sucedió que una empresa quebró por dar informes con casi toda la información falsa. Se tiene que vigilar quién hace estos informes.

8) Corporate and Criminal Fraud Accountability: Establece nuevas sanciones penales por fraude de valores y destrucción de documentos, y protege a los denunciantes

9) White-Collar Crime Penalty Enhancements: Incrementa las penas por delitos de cuello blanco, como el fraude postal y electrónico.

10) Corporate Tax Returns: Exige que el director ejecutivo firme la declaración de impuestos de la empresa.

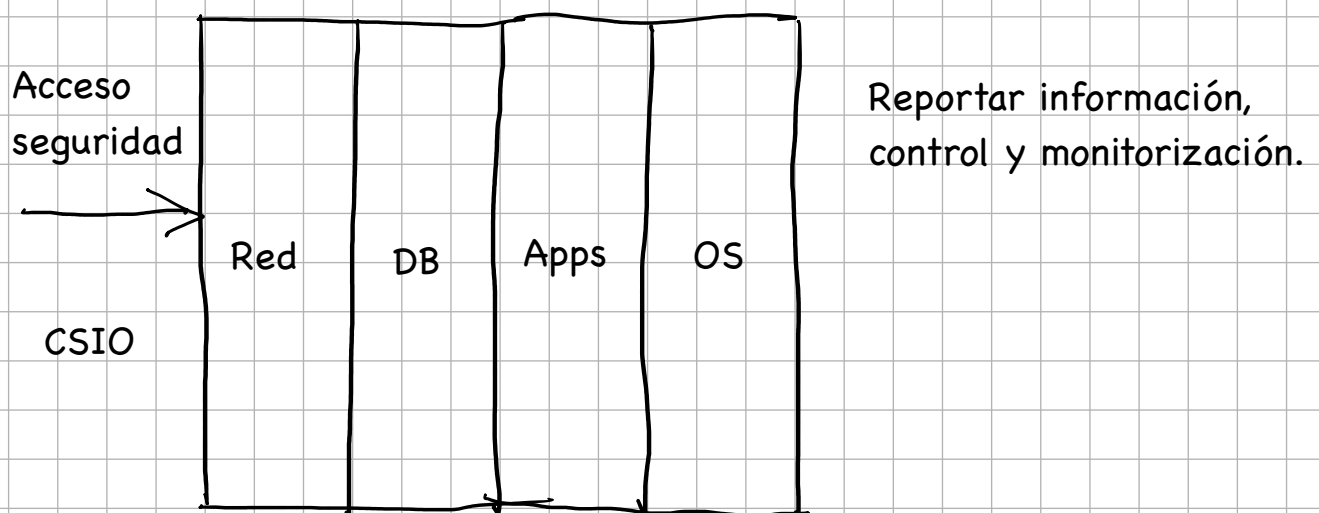
11) Corporate Fraud and Accountability: Refuerza las sanciones por fraude corporativo y establece protecciones para los empleados que denuncien irregularidades.

4. ¿Cómo afecta esta ley al departamento de IT?

La SOX tiene un efecto considerable en el departamento de TI, ya que la Sección 404 exige que las empresas evalúen y revelen la efectividad de sus controles internos sobre los informes financieros (ICFR). Muchos de estos controles dependen de los sistemas de TI, por lo que el departamento de TI debe:

- Asegurar la protección y la integridad de los datos financieros: Implementar controles para evitar el acceso no autorizado, la alteración o la eliminación de datos financieros.
- Documentar y verificar los controles de TI: Establecer procedimientos para documentar y evaluar periódicamente la eficacia de los controles de TI relacionados con los informes financieros.
- Cumplir con los requerimientos de auditoría: Colaborar con los auditores internos y externos para proporcionar pruebas de la efectividad de los controles de TI.
- Mantenerse al tanto de los cambios en la SOX y las mejores prácticas: El entorno regulatorio y tecnológico evoluciona constantemente, por lo que el departamento de TI debe mantenerse actualizado para garantizar el cumplimiento continuo.

En conclusión, la SOX requiere que el departamento de TI asuma un rol activo en el mantenimiento de controles internos sólidos y en el respaldo a la presentación de informes financieros precisos y confiables.



PLANIFICACIÓN

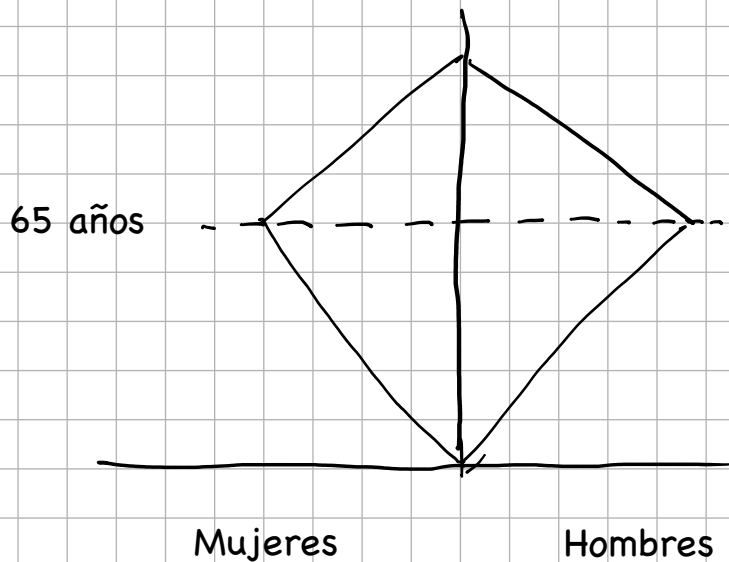
Objetivo = meta

- Corto plazo: < 3 años
- Largo plazo: > 3 años

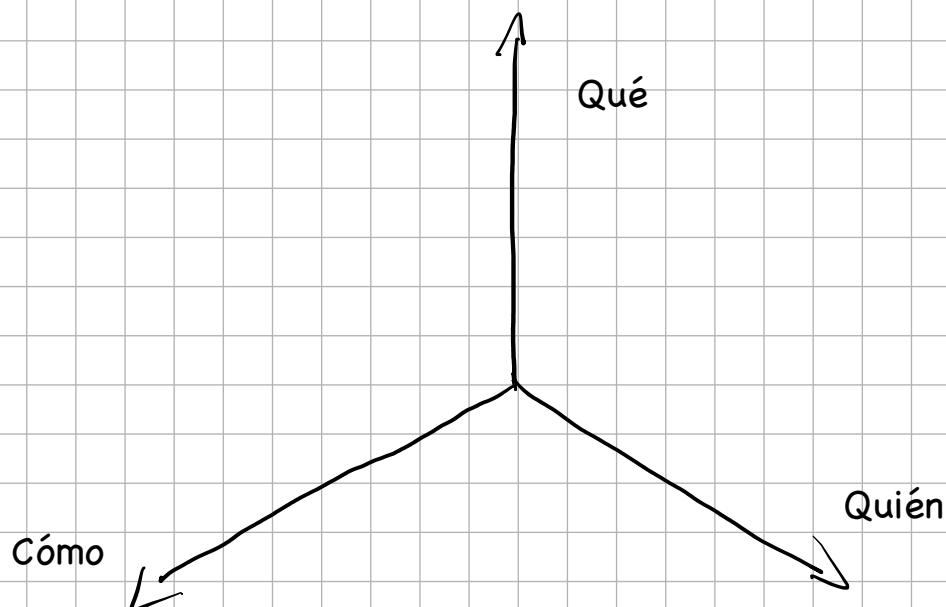
Ejemplo:

- LaCaixa no quiere gente mayor, está cerrando tiendas físicas para acortar costos.
- BBVA sí quiere gente mayor y sigue abriendo locales porque dentro de poco el 50% de la población de España será mayor.

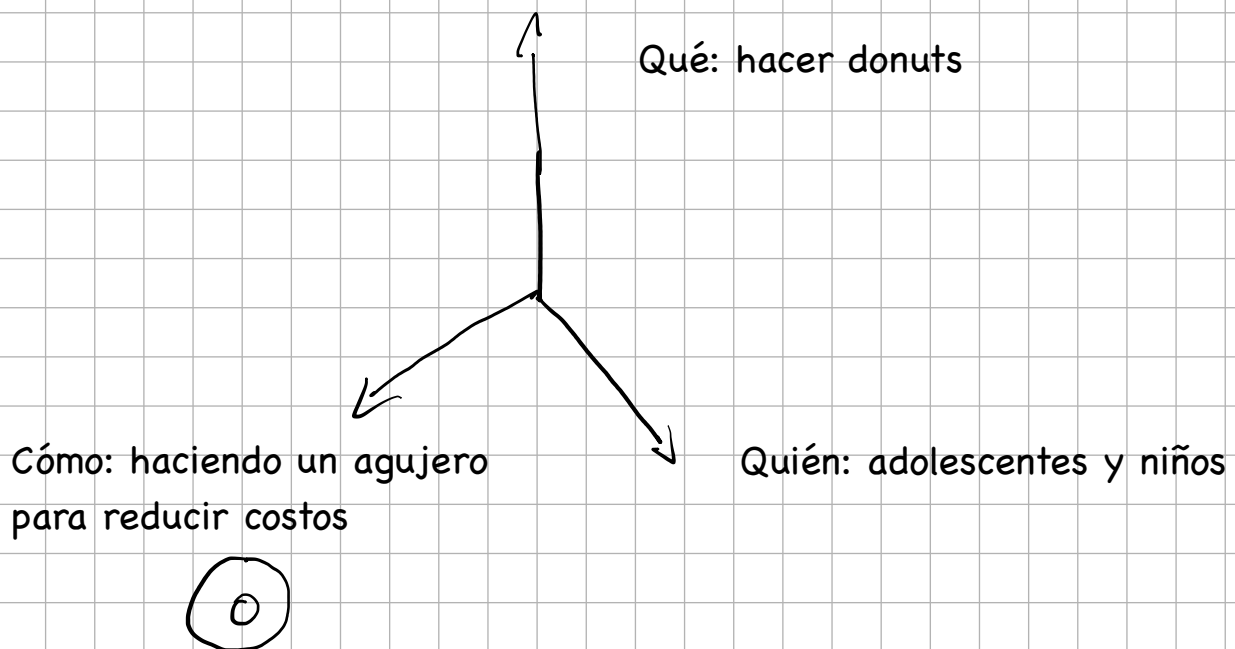
Gráfica demográfica de España



La base de toda empresa es responder estas 3 preguntas:

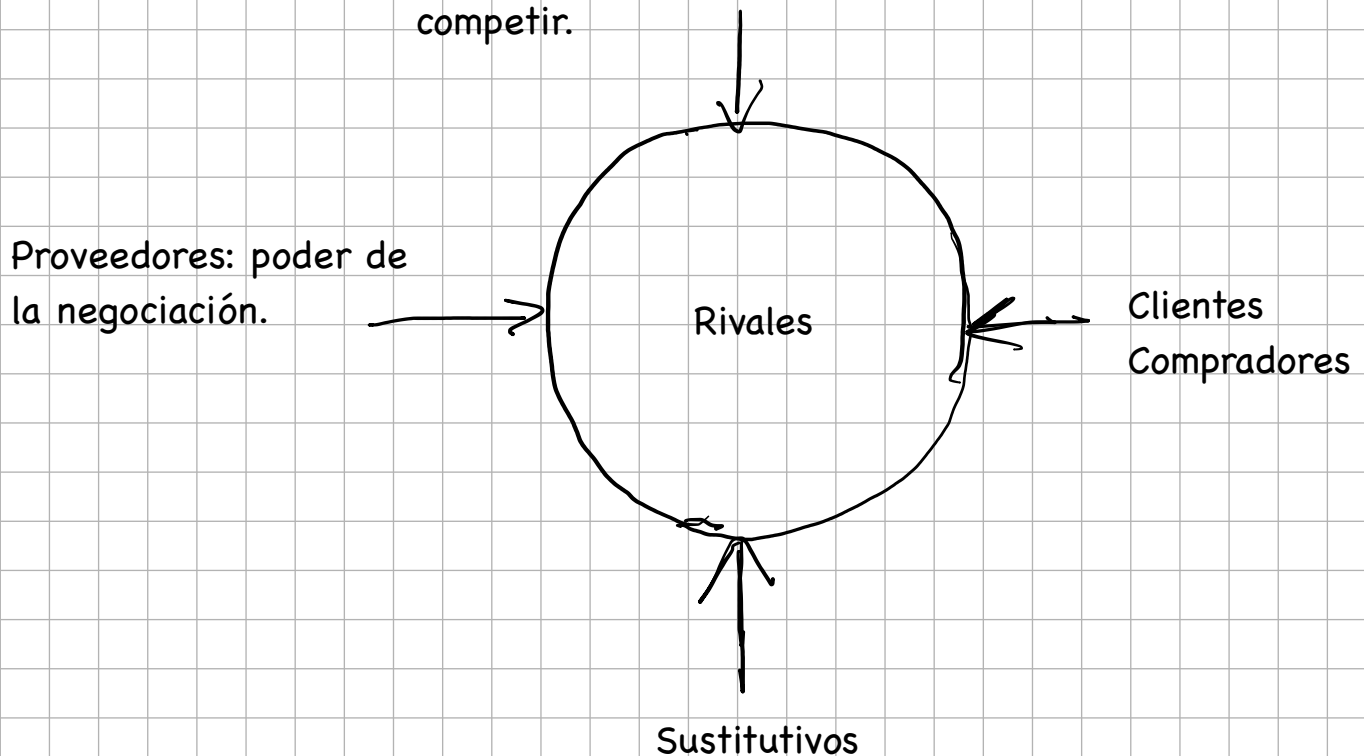


Por ejemplo, con Dunkin donuts sería;

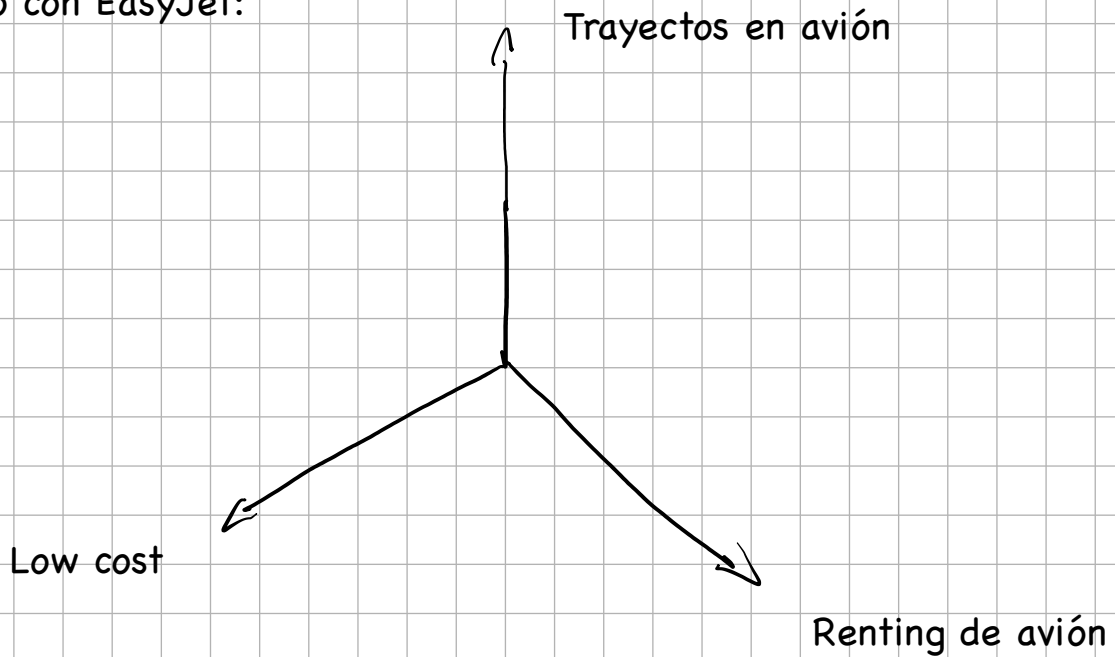


5 FUERZAS DE PORTER

Competidores potenciales: aún no compite en este sector pero tiene el poder y los recursos para competir.



Ejemplo con EasyJet:



Misión: aerolínea de bajo costo que permite comprar billetes online.

Competidores potenciales:

- Airberlin
- British Airways
- TUI
- Iberia
- Lufthansa

Proveedores:

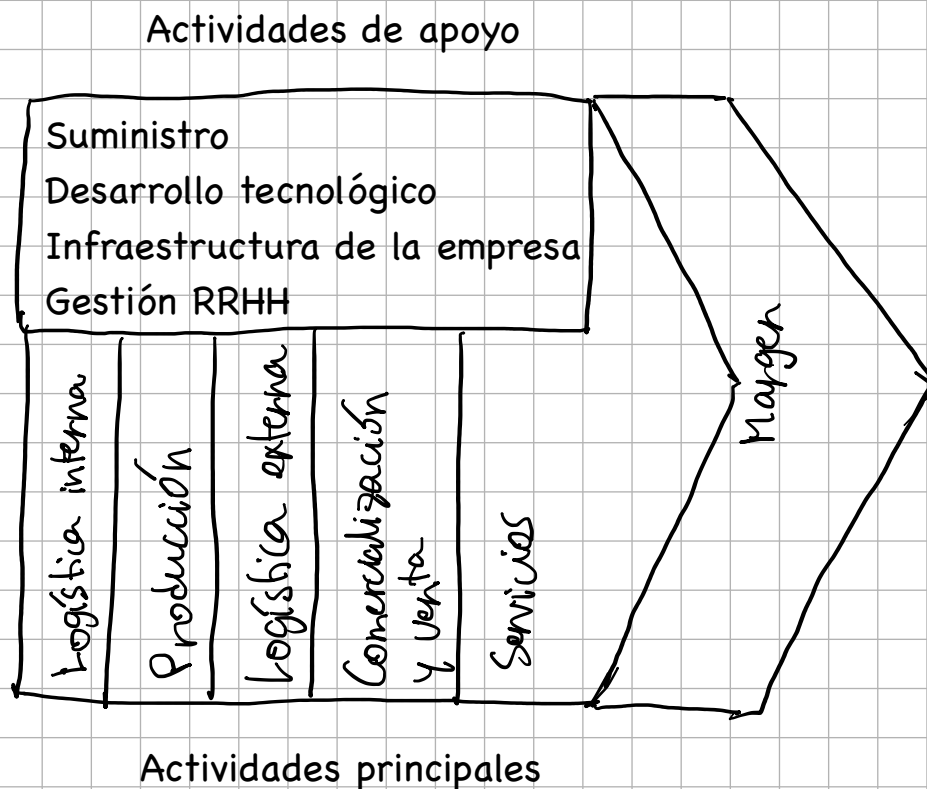
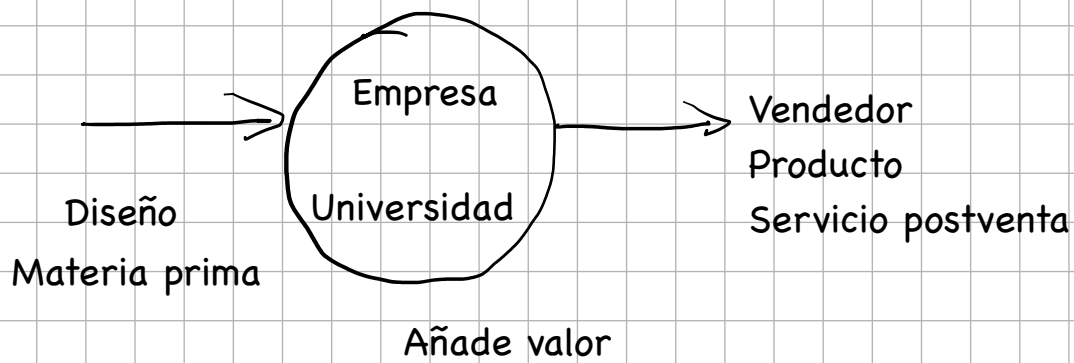
- Aviones (Boeing, posteriormente Airbus)
- Empresas combustible
- Aeropuertos
- Proveedores de empleados
- Suministros
- Auditorías

Clientes:

- Jóvenes
- Personas con bajos ingresos
- Personas que se quieren ahorrar dinero

Sustitutivos:

- Otros medios de transporte (barco, tren, coche)
- Otras empresas aviación no low cost



Ejemplo: cadena de valor de Rosa Clará

Rosa Clará fue fundada por el antiguo director de la competencia, Pronovias. Las novias quieren que el vestido sea exclusivo y que quede bien.



Este tipo de empresas no suelen ser franquicias, ya que no puedes darles el trato que quieres. Del mismo modo, sólo se puede externalizar lo que no aporta valor a tu empresa, sino no puedes dar el trato que quieres a los clientes.

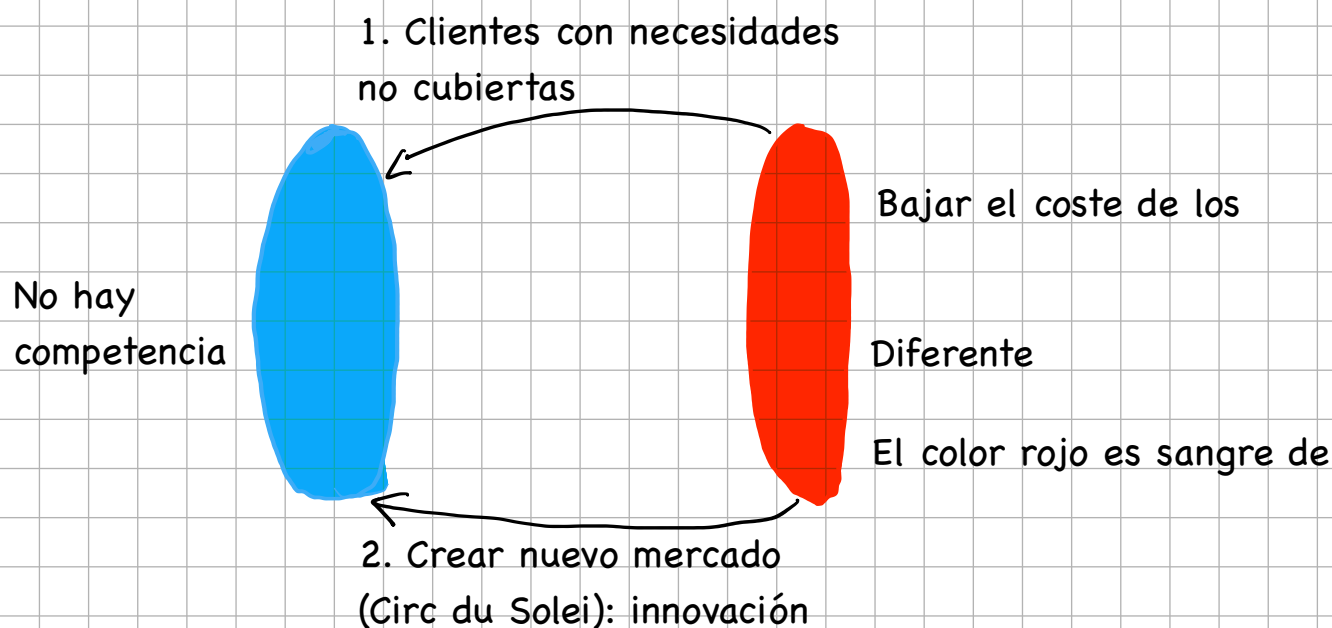
Ejemplo: cadena de valor de Amazon

Empezó como vendedor de libros.



LA ESTRATEGIA DEL OCÉANO AZUL

4/10/2024



Para defenderte de otras empresas que copien tu idea al irte al océano azul hay distintas técnicas llamadas **barreras de entrada**:

- § Patentes

- § Líneas de código: cuanto más compleja sea la aplicación más tiempo le tomará a la competencia hacer lo mismo.

- § Infraestructura: como la siderurgia, que es muy difícil tener una buena infraestructura para fundir hierro.

Para mantener tu océano azul durante 20 años o más, se usan diferentes técnicas:

§ **Percepción de marca:** como Harley, haces que el cliente perciba más calidad en el producto y mayor satisfacción.

ROLES EN UN EQUIPO

11/10/2024

| Pingüino | Roles | Explicación |
|----------|-------|--|
| Capitán | Rol1 | Líder, carisma, valiente |
| Kowalski | Rol2 | Analista , cerebritito, da solución a los problemas |
| Rico | Rol3 | Ejecutor, es rápido y resolutivo |
| Cadete | Rol4 | Becario, aporta frescura e innovación , no tiene muchas responsabilidades |

CASO IRESTAL

Irestal se fue a Rúsia porque era un océano azul, no había competencia a diferencia de Alemania o el resto de Europa. Se fueron extendiendo con el tiempo a océanos cada vez más rojos.

Para irse a Rusia contrataron a Cubanos porque sabían hablar ruso y español a la vez, ya que formar a españoles a hablar ruso o rusos a hablar español es dinero y tiempo. Además, necesitaban conocer el país, así que contrataron a un **partner** para que les ayude, y éstos se quedan con una parte de la empresa.

28/10/2024

Relacionar palabra clave con departamento.

Logístico

Tiempo/coste

Compras

Precios más bajos posibles

Fabricación

Desperdicio

Ventas

MERCADONA

Juan Roig compró ultramarino y juntándolo con la carnicera de su familia crearon un supermercado distribuidor. Los proveedores te hacen descuentos al comprar muchos productos, lo que hace que luego se puedan vender a menos precio que una tienda pequeña. Ellos como distribuidor no podían competir, ya que no tenían el espacio para guardar el stock tan grande que te envía un trailer entero. Esto hace que sea imposible para Mercadona sobrevivir en el océano rojo de bajar los precios.

Océano rojo:

- § Vender productos de marca porque nos sale más caro al no comprar en grandes cantidades

- § Hacer publicidad porque ese dinero no se recupera y las tiendas no están en todas partes

- § Bajo poder de negociación con los proveedores porque ellos ponen el precio

El océano azul que encontró Mercadona es:

- § No primeras marcas

- § Marcas propias

- § Tener poder de negociación: poner precios como nos apetece de acuerdo a un coste de producción y un margen. Si el proveedor no quiere trabajar con nosotros entonces buscamos otro

- § Siempre precios bajos (SPB)

- § Proximidad

- § No publicidad

Filosofía Mercadonna: