



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
ESCUELA SUPERIOR DE CÓMPUTO
DESARROLLO DE HABILIDADES PARA LA
ALTA DIRECCIÓN**



“TRABAJO 1ER PARCIAL”

PRESENTA:

GARCIA JIMENEZ JUAN CARLOS
GOMEZ MARBAN JONATHAN SAID
MENDOZA GARCIA ELIU EDUARDO
MENDOZA RAMIREZ RAYMUNDO
SALAZAR ROSALES MAXIMILIANO

PROFESOR:

PÉREZ VERA SANDRA MERCEDES

GRUPO:

8CV1

FECHA DE REALIZACIÓN: 03 DE OCTUBRE DEL 2023.

FECHA DE ENTREGA: 07 DE OCTUBRE DEL 2023.

Introducción

En el dinámico mundo empresarial actual, la capacidad de adaptación, innovación y confianza son los pilares fundamentales para el éxito sostenible de cualquier organización. Este documento presenta un profundo análisis del caso de estudio de 4TI, una empresa dedicada al desarrollo y asesoramiento de soluciones de software administrativo especializado. A lo largo de los años, 4TI ha enfrentado desafíos significativos y ha capitalizado oportunidades valiosas, transformándose en un ejemplo inspirador de resiliencia empresarial.

Este análisis exhaustivo explora las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que ha enfrentado 4TI a lo largo de su trayectoria, revelando los fundamentos estratégicos que han llevado a la empresa a su posición actual. Desde su experiencia especializada hasta su enfoque en la cultura de confianza y su capacidad para innovar en un mercado altamente competitivo, este estudio ofrece una visión profunda de las estrategias implementadas por 4TI para alcanzar la excelencia empresarial.

Cabe mencionar que para la realización del presente trabajo, el equipo se ha coordinado y retroalimentado a través de la plataforma Whatsapp.

Misión

Nuestro compromiso es generar riqueza para todos, a través de la escucha, comprensión y acompañamiento de las pequeñas empresas en la implementación de software administrativo especializado y personalizado que les permita optimizar sus operaciones y alcanzar un éxito sostenible.

Visión

Nuestra visión es ser reconocidos como líderes indiscutibles en el mercado mexicano y más allá, al fomentar una cultura de confianza y excelencia en la industria del software especializado. Nos esforzamos por ser la compañía que no solo ofrece soluciones tecnológicas avanzadas, sino que también inspira confianza e integridad en cada interacción con nuestros clientes y socios.

Objetivos Estratégicos (Corto y mediano plazo)

- Posicionar a 4TI como líder indiscutible en la industria del software especializado en México y más allá, aumentando nuestra cuota de mercado, rentabilidad y fomentando una cultura de confianza y excelencia en un plazo de 5 años.
- Ingresar y consolidar nuestra posición en al menos dos mercados internacionales clave en los próximos 8 años, fortaleciendo así nuestra influencia global.
- Mejorar la eficiencia de nuestros procesos internos mediante la implementación de tecnologías avanzadas y prácticas de gestión efectivas, con el objetivo de reducir costos operativos en un 15% en los próximos 18 meses.

- Establecer alianzas estratégicas con al menos tres socios clave en la industria tecnológica para fortalecer nuestra cartera de soluciones y servicios, promoviendo el crecimiento mutuo en un plazo de 4 años.
- Implementar un programa de desarrollo profesional y retención de talento que permita identificar y capacitar al menos a cinco líderes potenciales dentro de la organización en los próximos dos años.
- Aumentar el índice de satisfacción del cliente en un 20% en los próximos 12 meses a través de un servicio al cliente excepcional, atención personalizada y la entrega puntual de soluciones de software.

Estrategia

Fortalezas	Debilidades
<ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia y conocimiento especializado en software administrativo (más de 17 años de experiencia en la industria). 2. Visión clara de que el servicio al cliente es el verdadero negocio (construir relaciones sólidas y leales con sus clientes). 3. Confiabilidad en su equipo de trabajo (fortalece la moral de los empleados y la conexión del equipo). 4. Capacidad de adaptarse y aprender de errores pasados (como se evidencia en su capacidad para superar situaciones difíciles en el pasado y reinventar su modelo de negocio). 5. Integración de nuevas habilidades y conocimientos adquiridos de otros modelos de negocio (redes de mercadeo). 6. Creación de alianzas con marcas reconocidas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mala administración del dinero en las primeras etapas. 2. Resistencia al Cambio de Ángel ya que prefiere mantener un control directo sobre las actividades de la empresa, lo que podría limitar la innovación y el crecimiento. 3. Pérdidas y mal uso de recursos detectados en Chiapas sin la supervisión directa. 4. Conflicto de estilos de gestión entre Adriana y Ángel. 5. Dependencia de un equipo clave que puede decidir salir (ejemplo: gerente en 2014). 6. Falta de controles eficientes en algunas operaciones a distancia.
Oportunidades	Amenazas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Expansión a nuevas regiones como el Bajío. 2. Mercado de pequeñas empresas no atendidas en necesidades de software administrativo. 3. Promoción de una cultura de confianza en el ámbito empresarial. 4. Alcance de alianzas con marcas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia en el mercado del software administrativo. 2. Cambios tecnológicos rápidos que requieren actualizaciones constantes. 3. Riesgo de pérdida de empleados clave para la competencia. 4. Presiones económicas o recesiones que afecten la inversión en tecnología.

reconocidas para mayor distribución. 5. Implementación de controles más eficientes para la operación en diferentes regiones. 6. Beneficio de la capacitación constante y planes de sucesión para retener y premiar a sus trabajadores.	5. Posibles cambios normativos o de regulación en el sector tecnológico.
--	--

Objetivos estratégicos a 10-15 Años (largo plazo):

- Liderazgo Global: Posicionarnos como la empresa líder mundial en el desarrollo y asesoramiento de soluciones de software administrativo especializado, consolidando nuestra presencia en mercados clave de América, Europa y Asia.
- Innovación Continua: Ser pioneros en la adopción y adaptación de las últimas tecnologías, como inteligencia artificial, para ofrecer soluciones altamente avanzadas y personalizadas a nuestros clientes.
- Desarrollo de Talento: Establecer un programa de formación continua y desarrollo profesional que fomente la identificación y capacitación de líderes potenciales dentro de la organización, garantizando así una fuerza laboral altamente capacitada y motivada.
- Cultura de Confianza: Promover activamente una cultura de confianza y excelencia en la industria, mediante prácticas comerciales éticas y relaciones transparentes con clientes, empleados y socios comerciales.
- Alianzas Estratégicas: Establecer alianzas estratégicas con empresas líderes en diversas industrias para desarrollar soluciones integrales y colaborativas que aborden las necesidades cambiantes y complejas de nuestros clientes.
- Satisfacción del Cliente: Mantener un índice de satisfacción del cliente superior al 90% a través de un servicio al cliente excepcional, atención personalizada y la entrega puntual de soluciones de software que superen las expectativas del cliente.

Estrategias para Abordar Fortalezas, Amenazas, Debilidades y Oportunidades:

1. Fortalezas:

- Experiencia y Conocimiento Especializado: Continuar invirtiendo en la capacitación y el desarrollo profesional de nuestros empleados para mantenernos a la vanguardia del conocimiento especializado en software administrativo.
- Cultura de Confianza: Promover activamente nuestra cultura de confianza, tanto internamente como en nuestras interacciones con clientes y socios comerciales, para fortalecer las relaciones y fomentar la lealtad del cliente.
- Capacidad de Adaptación: Establecer un equipo de investigación y desarrollo dedicado para identificar y adoptar tecnologías emergentes que nos permitan adaptarnos rápidamente a los cambios del mercado.

2. Debilidades:

- Resistencia al Cambio: Implementar programas de capacitación y desarrollo personalizados para Ángel y otros empleados que puedan resistir el cambio, fomentando una mentalidad de crecimiento y adaptabilidad.

- Dependencia del Personal Clave: Crear planes de sucesión sólidos para los roles clave, asegurando que múltiples empleados estén capacitados para asumir responsabilidades críticas en caso de pérdida de personal clave.
- Falta de Controles Eficientes: Implementar un sistema de gestión centralizado que supervise todas las operaciones, garantizando que haya controles efectivos en cada ubicación y evitando pérdidas y mal uso de recursos.

3. Amenazas:

- Competencia: Monitorear activamente a los competidores y ajustar nuestras estrategias según sea necesario para mantenernos a la vanguardia en términos de innovación y propuesta de valor.
- Cambios Tecnológicos Rápidos: Establecer un equipo de I+D (Investigación y Desarrollo) dedicado para investigar y adoptar tecnologías emergentes, asegurando que nuestras soluciones sean siempre de última generación.
- Pérdida de Empleados Clave: Implementar programas de retención de empleados, ofreciendo beneficios adicionales y oportunidades de desarrollo para retener a nuestros empleados clave y evitar que se vayan a la competencia.

4. Oportunidades:

- Expansión Regional y Global: Expandirnos en nuevas regiones y mercados internacionales, aprovechando las oportunidades de negocio en áreas emergentes y mercados no atendidos.
- Cultura de Confianza: Implementar campañas de marketing que enfatizan nuestra cultura de confianza, construyendo una reputación sólida y atractiva para los clientes potenciales.
- Innovación en Servicios: Establecer un laboratorio de innovación interno para desarrollar servicios personalizados y soluciones innovadoras que se anticipen a las necesidades futuras del mercado.

Esta estrategia a largo plazo se ha definido considerando el análisis FODA, para capitalizar las ventajas competitivas, superar desafíos internos y externos, y maximizar el crecimiento y la sostenibilidad de 4TI en un horizonte temporal a largo plazo.

Conclusiones

En conclusión, se ha establecido una base sólida de autoconocimiento para la empresa 4TI a través de la determinación de su misión y visión, los cuales funcionan como punto de partida al contestar cómo se percibe en la actualidad la organización y cómo es que esta desea ser vista en el corto, mediano y largo plazo. Dicho punto de partida, permite un mayor análisis a través del método FODA. El análisis FODA ha proporcionado una comprensión profunda de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que enfrentará la empresa en el mercado, y una vez teniendo realizado dicho análisis, es posible identificar objetivos estratégicos específicos y desarrollar estrategias para abordar cada uno de los objetivos que tiene la empresa; al finalizar toda esta labor de análisis, se puede considerar que 4TI está preparado para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades que se les presenten.

Referencias

- [1] Santander. "Misión, visión y valores de una empresa: qué son y cómo definirlos". Accedido el 5 de octubre de 2023. [En línea]. Disponible: <https://www.becas-santander.com/es/blog/mision-vision-y-valores.html#:~:text=La%20misi%C3%B3n%20de%20una%20empresa,funci%C3%B3n%20dentro%20de%20la%20sociedad>.
- [2] I. Thompson, "MISIÓN y VISIÓN - promonegocios.net." Accedido el 5 de octubre de 2023. [En línea]. Disponible: <https://www.promonegocios.net/empresa/mision-vision-empresa.html>
- [3] W. Kenton. "SWOT Analysis: How To With Table and Example". Investopedia. Accedido el 6 de octubre de 2023. [En línea]. Disponible: <https://www.investopedia.com/terms/s/swot.asp>
- [4] M. Porter. "¿Qué es la estrategia?" Repositorio Institucional: Home. Accedido el 6 de octubre de 2023. [En línea]. Disponible: <https://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/20.500.11962/28281/1/2.+Qu%C3%A9+es+estrategia.pdf>
- [5] UNIR, "Los objetivos estratégicos de una empresa y la importancia del BPM" Accedido el 5 de octubre de 2023. [En línea]. Disponible: <https://www.unir.net/empresa/revista/objetivos-estrategicos-empresa/#:~:text=Los%20objetivos%20estrat%C3%A9gicos%20orientan%20la,hacia%20la%20consecuci%C3%B3n%20de%20resultados>
- [6] J. García, J. Gómez, E. Mendoza, R. Mendoza y M. Salazar. "Apuntes de Desarrollo de Habilidades Sociales para la Alta Dirección". Clase de Desarrollo de Habilidades Sociales para la Alta Dirección, Escuela Superior de Cómputo, Ciudad de México, 2023.
- [7] H. Jaimes Amorocho, S. A. Bravo Chadid, A. K. Cortina Ricardo, C. M. Pacheco Ruiz, y M. G. Quiñones Alean, "Planeación estratégica de largo plazo: una necesidad de corto plazo," Pensamiento & gestión, vol. 26, pp. 191-213, 2009.