

Factores críticos del éxito

Módulo 1

2021



Tipos de FCE:



Factores de la industria.



Factores estratégicos.



Factores medioambientales.



Factores temporales.

Estrategia y Talento

2



2021

Factores de la industria

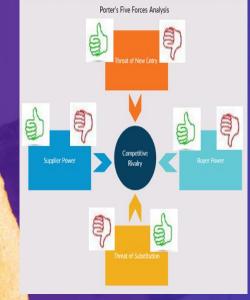
LAS 5 FUERZAS DE PORTER



Resultado de sus características específicas de una industria específica.

Son los aspectos que la compañía debe hacer para seguir siendo competitiva en su sector de la industria. Por ejemplo, una start-up tecnológica podría identificar innovación como FCE

5 fuerzas de Porter).





2021

Factores medioambientales

Positivos para alcanzar el objetivo Positivos para alcanzar el objetivo Portalezas Portalezas Portalezas Portalezas Portalezas Oportunidades Amenazas

Resultado de las influencias macro ambientales en la organización: clima comercial, economía, sus competidores, y avances tecnológicos (FODA).



Factores estratégicos





Resultado de la estrategia competitiva específica que sigue la organización (diferenciación, bajo costo, enfoque).













Pasos para identificar y definir los FCE:

Definir...

• La misión y los objetivos estratégicos de la organización.

Identificar...

 Para cada objetivo estratégico: factores industriales, ambientales, estratégicos y temporales.

Evaluar...

La lista de FCE para identificar los que realmente son esenciales para lograr los objetivos.

Durante este proceso, pueden aparecer nuevos objetivos estratégicos o la necesidad de refinar los existentes.



Pasos para identificar y definir los FCE (cont):

2021

Establecer...

 Cómo serán monitoreados y medidos (KPI´s).

Comunicar...

 Claramente a los responsables y a todos los del negocio (Plan de comunicación).

Monitorear...

Continuamente para reevaluarlos y así asegurar que la empresa se mantiene en el camino hacia sus objetivos.



KPI...

Significa indicador clave de rendimiento. Es una herramienta para medir el desempeño de la organización.

FCE vs. KPI





Ejemplos



202

Monterrey

Client

- Service orientation in place
- · Structured way of dealing with customers
- · Customer satisfaction levels understood
- SPAs in place
- · Reality versus perception
- Account management

Process

- Processes documented
- Standardized, controlled & repeatable activity
- Recharging methodology
 - Benchmarking internal/external Metrics: Control Based; (ii) Efficiency & Effectiveness

CRITICAL SUCCESS FACTORS

Technology

- ERP implemented
- Document Scanning Solution
- Workflow
- Automated Payments
- Elimination of Side Systems
- Self services tools
- Automated Score Cards

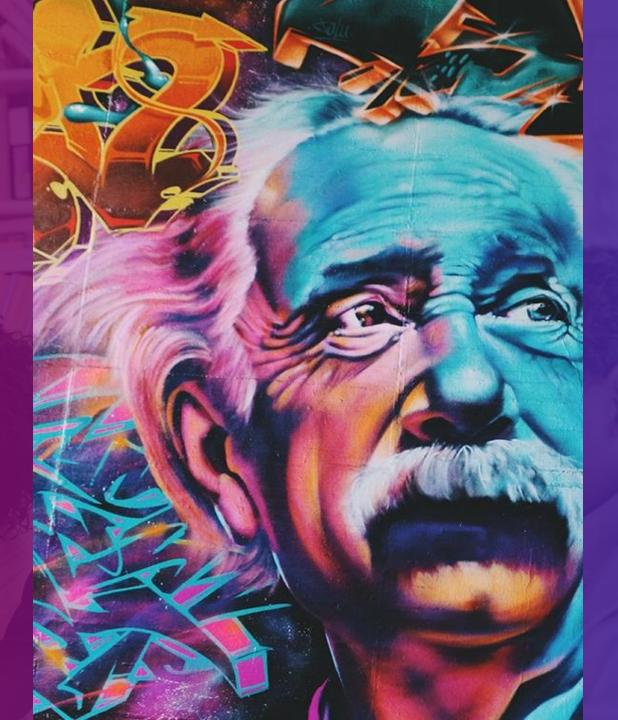
People

- Skilled Leadership in place do not compromise on competencies
- Team shape & stability process shaped/spans of control/staff – perm v temps
- Team members culture, values & behavioral competencies assessed
- Team morale, reward & retention
 - Working environment conducive to team working

2021



Factores de la industria



2021



5 FUERZAS DE PORTER







LAS 5 FUERZAS DE PORTER

2021

Nuevos Entrantes

Amenaza de nuevos entrantes. Toda industria atractiva que tiene buenos rendimientos atraerá nuevas empresas.

CD5

Rivalidad de la industria.

Rivalidad entre los competidores existentes. Interacción entre los competidores de la industria debido a múltiple factores como la concentración de empresas para un mismo mercado y existencia de grupos empresariales.

Proveedores

Poder de negociación de los proveedores. La capacidad de los proveedores para poner a la empresa bajo presión. Dependencia de pocos proveedores, accesibilidad a las materias primas.

Productos Sustitutos

Amenaza de productos sustitutos. Los productos sustitutos están siempre presentes listos para reemplazar los productos de la empresa. Precios bajos de los sustitutos, numero de sustitutos en el mercado.

04

Clientes

03

Poder de negociación de los clientes. La capacidad de los clientes para poner a la empresa bajo presión. Dependencia de unos pocos clientes, grado de dependencia.

Información de contacto:

Sitio web: www.5fuerzasdeporter.com (información y recursos de las 5 Fuerzas de Porter)





Dr. Roberto Silva Leal