Visión.

Cualitativo. Es el fin o sueño de la organización, que cosa aporta a la sociedad o aumenta el tamaño o ganancias. Es bien ideal, tan ideal que probablemente nunca se cumpla y es a laaaargo plazo, del rango de 7+ años.

Lo ideal sería poner “ser una empresa competitiva reconocida a nivel nacional (o internacional), tratar con clientes de gran peso o apoyar a organizaciones locales, utilizar las tecnologías más actuales o aportar al mercado brindando nuevas tecnologías o cosas así.

Ejemplos:

Tutoría 4: “Ser reconocidos como el socio estratégico preferido de las organizaciones educativas, brindando herramientas tecnológicas de vanguardia y generando un impacto positivo en la formación de futuras generaciones.”

Caso 1: “Ser una empresa que venda una gran variedad de tomates de calidad, manteniendo uso de alternativas de cosecha amigables para el medio ambiente”

Misión

Cuantitativo. En esta parte se expresa el movimiento que la organización hace para llegar al ideal de la Visión, ¿Que estoy haciendo? ¿Como? ¿Desde/hasta cuando?. Es como un plan de acción pero no de hoy o mañana, sino hasta varios años, 4-6 años.

Lo ideal sería poner algo como “utilizar tecnologías de vanguardia, forzar buenas relaciones con proveedores/clientes/organizaciones, hacerse un nombre en el mercado, satisfacer necesidades, etc.

Ejemplos:

Tutoría 4: “Proporcionar soluciones innovadoras y eficientes que impulsen la excelencia educativa, facilitando la administración y el aprendizaje en instituciones académicas de todo el mundo.”

Caso 1: “Aumentar la cantidad de producción de tomates y en paralelo aumentar la infraestructura para lograr una mayor clientela”

Objetivo General

Cuantitativo. Es un objetivo general MUY general que se hace dentro de la Misión, está asociado a algo tangible o lograble, el plazo es más corto, entre 2 años y 6 meses. Normalmente está explícito en el caso o se puede inferir muy fácilmente.

Ejemplo:

Caso 1: “Aumentar la producción a 100000 toneladas tomates para la siguiente temporada 2022”

Objetivo específico

Cuantitativo. Puede ser uno solo o varios, asociados a las áreas funcionales. Temas concretos y logrables. Plazo corto, Menos de 12 meses.

Ejemplo:

Caso 1: “Estar en el proceso para aumentar la producción de tomates y llegar al objetivo de las 100000 toneladas”

Meta

Cuantitativo. Habla de metas muy a corto plazo. Semanas Máximo.

Ejemplo:

Caso 1: “Vender los tomates cosechados cuya calidad dura 8 días”

PEST

El PEST es un análisis DEL AMBIENTE que rodea la organización, se habla de los aspectos políticos, económicos, sociales y tecnológicos que afectan la organización. Esta parte es super chamullable, si algo afecta a la organización se incluye fácilmente.

Ximena hacía que en el Pest se pusiera positivo o negativo para cada ejemplo que se de, onda con un (+) o (-) pero no es algo que se haga siempre, si no se pide no es necesario. (yo creo que para el exámen de grado no va a ser necesario).

Se van a sugerir ideas en cada uno de las clasificaciones:

Político: Leyes, estado, instituciones del estado, normas

* Leyes que afecten la organización (por ejemplo, “ se aprobó una nueva ley en marzo del año antepasado que afecta la forma en que la organización emite boletas.” o “Ley de protección a las PYMES o de Impuestos a las empresas internacionales”.)
* Normas que no son leyes pero son normas del ambiente (por ejemplo normas de higiene en los restaurantes u hospitales o normas de educación para ser reconocidos los cursos de los trabajadores, etc)
* También se puede hablar de las acciones de las diferentes partes del estado, por ejemplo hablar sobre municipalidades que busquen hacer proyectos que afecten a la empresa (típico que las municipalidades buscan contratistas privados)
* Hablar sobre relaciones internacionales también puede ser si va al caso.

Económico: plata plata solo plata, dinero, impuestos, aranceles, sueldos, etc…

* Impuestos, el cambio que han tenido últimamente o simplemente hablar de ellos según la posición de la organización.
* En estos momentos una buena carta trampa es hablar de la inflación a nivel nacional que afecta al mercado de materias primas, además de los precios hacia los consumidores finales.
* Sueldos, otra carta trampa: hablar del cambio del sueldo mínimo promulgado en mayo 2023
* Aranceles (si aplica comercio internacional) son impuestos al comercio exterior. Si hay altos aranceles de importación eso implica más plata para Chile, si hay altos aranceles de exportación eso significa que Chile paga más plata.

Social: El comportamiento de las personas, preferencias, protestas, modas, trends

* Hablar de las revueltas estudiantiles es fácil, si afecta a la organización.
* Las compras de moda, por ejemplo hace unos años con las air fryer
* La cantidad y tipo de oferta en el empleo (por ejemplo que hay muchos ingenieros comerciales en chile jajaja)

Tecnológico: Avances tecnológicos que ayudan/detrimentan, automatización o facilidades

* Nuevas tecnologías que aumentan la productividad de la organización (por ejemplo en construcción nuevas máquinas que facilitan la pega)
* Nuevas tecnologías que hacen competencia con la organización (por ejemplo la NotCompany para la industria de la carne)
* Tecnologías que se pusieron como estándar, por ejemplo cloud computing para páginas webs(?)

FODA

El FODA es un análisis que se usa para evaluar la organización, es sobre la organización y no el ambiente (a diferencia del PEST). Se analizan las fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), se listan y luego con la cantidad de cada una se llega a una conclusión. La idea es nombrar varias para tener fuerza de decisión luego del análisis. NO ofrece soluciones solo analiza una organización.

Fortalezas: Partes y aspectos positivos de la organización, ventajas sobre la competencia (como por ejemplo buenas relaciones con otras organizaciones/clientes/proveedores o uso de tecnologías nuevas).

Oportunidades: Aspectos positivos para la organización de acuerdo a su entorno, cambios en el mercado o en la gente, tecnologías que explorar, aprovechar de alguna mención en los medios, etc…

Debilidades: Partes y aspectos negativos de la organización, irregularidades en la organización, usar tecnologías antiguas, estar detrás del estándar del mercado, tener mala reputación, ser una empresa poco conocida, falta de habilidades, etc..

Amenazas: Partes y aspectos negativos externos que afectan a la organización. Por ejemplo competencia injusta, colusión de proveedores, falta de clientela, escasez de recursos, falta de apoyo político, etc..

Análisis FODA (matriz) y Conclusión



A partir de la matriz, se puede escoger la estrategia acorde al cuadro donde la suma de sea mayor. Por ejemplo, si lo que más hay son fortalezas y oportunidades, se debe tomar un enfoque ofensivo. Hay que explicarlo con buenas palabras, a Ximena le gustan las weas largas.

5 Fuerzas de Porter

Las 5 fuerzas de porter analiza las partes que afectan el mercado de la organización, para así analizar la industria y que tan conveniente es lanzarse (invertir) en el mercado.

Rivalidad entre competidores existentes:

* Qué tan fuertes son los competidores que hay, y si se puede colaborar con ellos o diferenciarse.

Amenaza de nuevos competidores:

* Posibilidad de que ingresen nuevos competidores que supongan una amenaza, si es fácil o no.

Amenaza de productos o servicios sustitutos:

* Si es que hay, o si se puede desarrollar algo parecido o alternativo que pueda afectar a la organización.

Poder de negociación de los proveedores:

* Si es que los proveedores tienen poder para influir en los precios, basado en cuántos son y su concentración.

Poder de negociación de los compradores:

* Si los clientes pueden influir en el precio, cuántos son, su concentración o relevancia de lo que uno les vende.

Funciones de la gestión organizacional

* **Planificación:** crear metas y objetivos claros para el proyecto, y desarrollar estrategias.
* **Organización:** Se preocupa de diseñar y operativizar la estructura organizativa, asignar responsabilidades y autoridad, y establecer canales de comunicación adecuados dentro de la organización.
* **Dirección (dirigencial):** tomar decisiones, guiar a los empleados de la organización.
* **Control operacional:** identificar qué está pasando, si se va por buen camino, y si no, tomar decisiones para corregir el rumbo.
* **Gestión de personas:** promover buen ambiente laboral, y capacitar y asignar correctamente a los empleados donde correspondan.
* **Gestión de calidad:** buscar siempre mejorar, implementar mejoras en el control de calidad:

Matriz de riesgo

La matriz de riesgo es una matriz que analiza la probabilidad de que ocurra un evento o condición, el impacto que éste tendría y realizar una acción correctiva de estos riesgos. Se compone de varios pasos, que se utilizarán tomando en cuenta el Excel de plantilla. Primero se debe anotar en el registro de riesgos, cada uno de los siguientes campos relacionados con dichos eventos o condiciones:

* **Risk Number:** valor numérico identificativo.
* **Date identified:** fecha en la cual el riesgo fue identificado
* **Risk description:** descripción de dicho riesgo, sea un evento o condición
* **Potential Impact:** el riesgo que podría tener si ocurre dicho evento, como un retraso, no tener soporte, lanzamiento con falencias, etcétera.
* **Risk owner:** nombre del responsable del riesgo, y por lo tanto quien se va a asegurar de que el plan de respuesta se aplique.
* **Probability of occurrence:** valor numérico entre 1 a 5 (bajo a alto) que indica que tan probable es que ocurra.
* **Impact of risk**: valor numérico entre 1 a 5 (bajo a alto) que indica que tanto afectaría al proyecto el riesgo asociado.
* **Date of invoked response:** fecha en la cuál se debe aplicar el plan de respuesta.

Posteriormente, se debe ir a la matriz de riesgo como tal, y anotar en la casilla correspondiente el número de riesgo. La matriz tiene un eje Y correspondiente al impacto del riesgo, y el eje X corresponde a la probabilidad de riesgo. Los que estén en la zona roja son los principales riesgos que se deben tomar en cuenta.