



A016 - Fundamentos de Administración

Clase 5 – Planeamiento

Mg. Ing. Dolores Gosende



Rol del
Managment



Toma de
decisiones

Semana

1



Desafíos
actuales

Semana

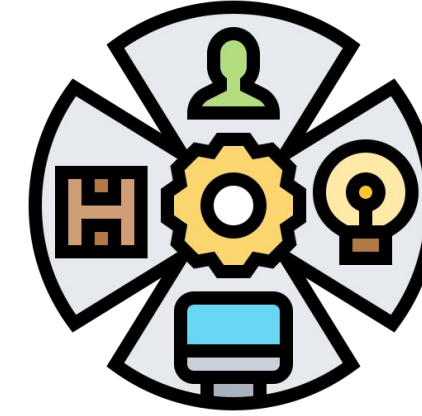
2



Macro Entrono

Semana

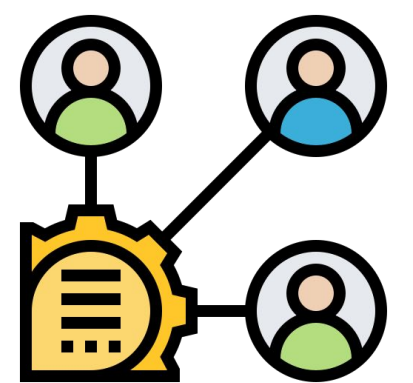
3



Micro Entrono

Semana

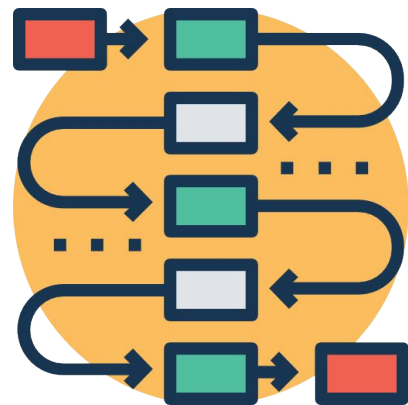
4



Stakeholders



Triple Impacto



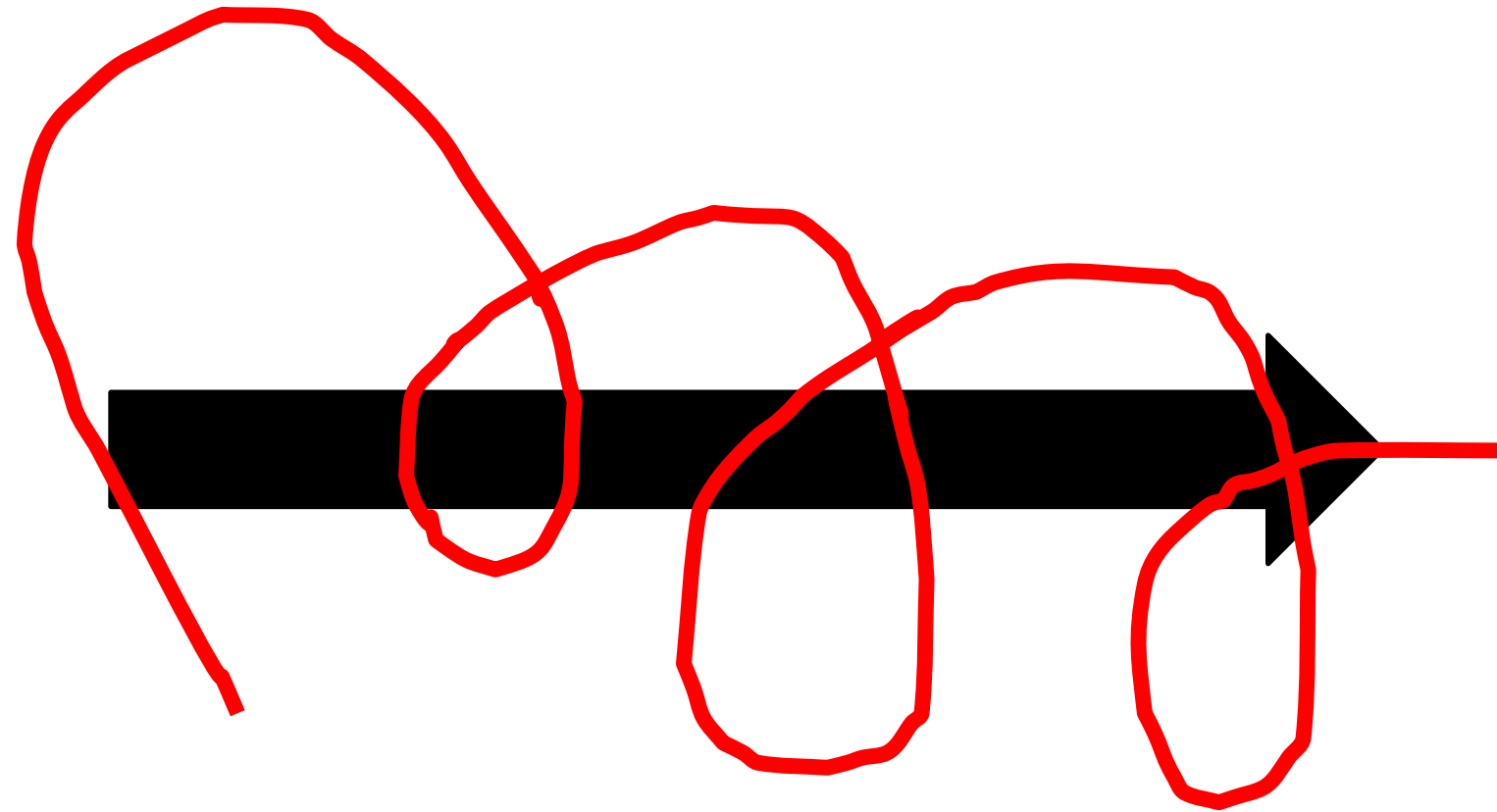
Planeamiento

Semana

5

PLANEAMIENTO

PRESENTE



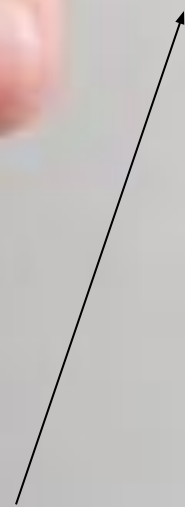
FUTURO

ACTITUD PLANIFICADORA





PROACTIVO



REACTIVO



PROACTIVO

Exploración del futuro



REACTIVO

Explotación del
presente






COMPONENTES DE UN PLAN

CÁMINO AL ÉXITO



CÁMINO AL ÉXITO





Planes Estratégicos

Planes Funcionales

Planes Operativos

OPERATION



FINANCE



60%

75%

30%

COMPETITOR?

VISION MARKETING

GOALS SETTING

STRATEGY

BUSINESS

PLAN

TEAMWORK

SERVICE



RISK CONTROL

success

RESEARCH

GROWTH



A GOOD STRATEGY PROVIDES
CLEAR ANSWERS TO
FOUR KEY QUESTIONS

- I. WHERE DO WE COMPETE?
- II. WHAT UNIQUE VALUE DO WE BRING?
- III. WHAT RESOURCES/CAPABILITIES DO WE UTILIZE?
- IV. HOW DO WE SUSTAIN UNIQUE VALUE?



CONCEPTO DE ESTRATEGIA

Busca responder a 4 preguntas:

- ¿Dónde vamos a competir?
- ¿Qué valor vamos a ofrecer en ese mercado que compitamos?
- ¿Qué recursos y capacidades vamos a utilizar para entregar ese valor?
- ¿Cómo vamos a sostener esa diferenciación en el tiempo?



¿CÓMO?



I. ¿En qué mercado compite?

II. ¿Qué valor ofrece a ese mercado?

III. ¿Qué recursos y capacidades utiliza para entregar dicho valor?

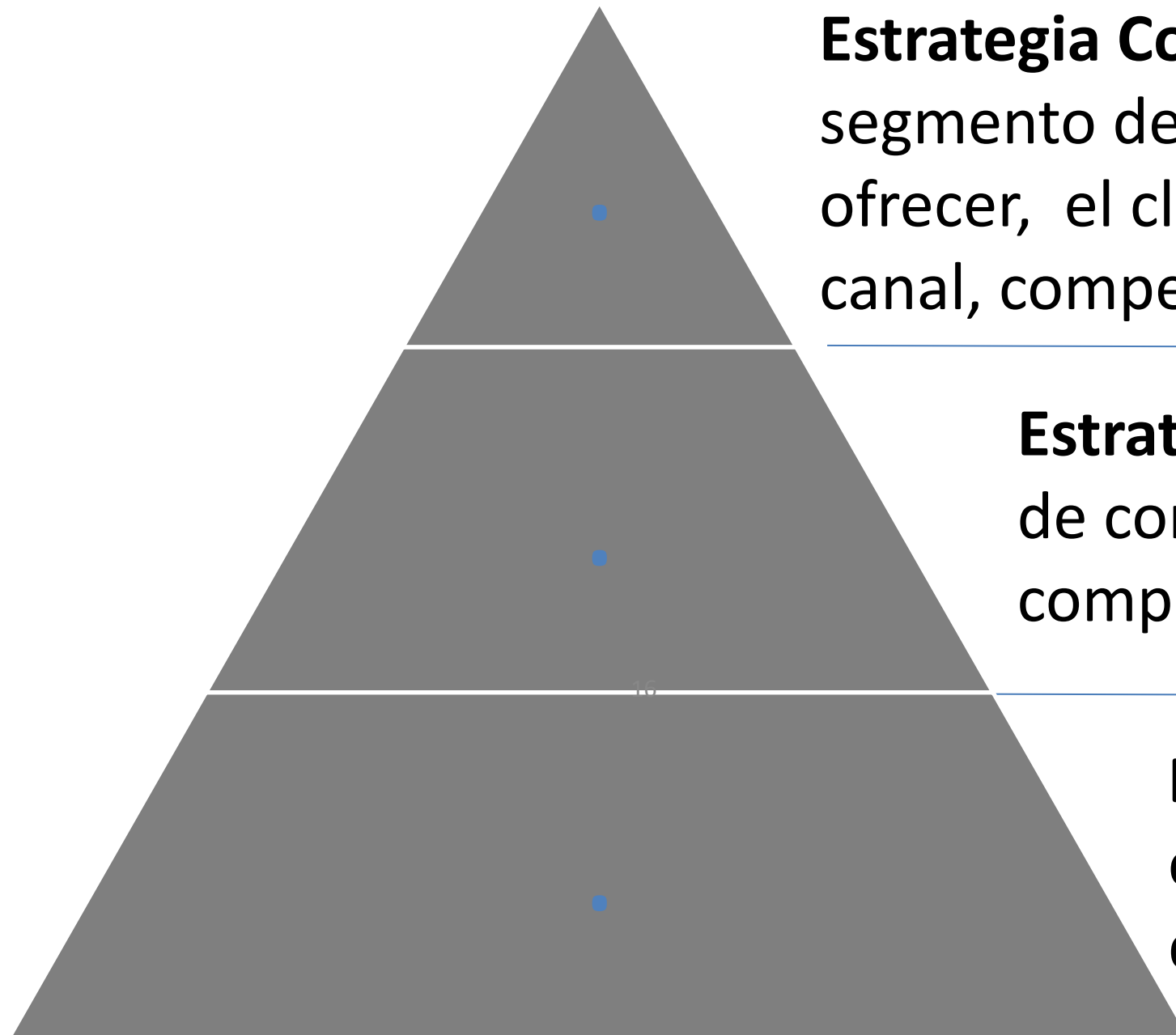
IV. ¿Cómo lo sostiene en el tiempo?



15



NIVELES DE PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

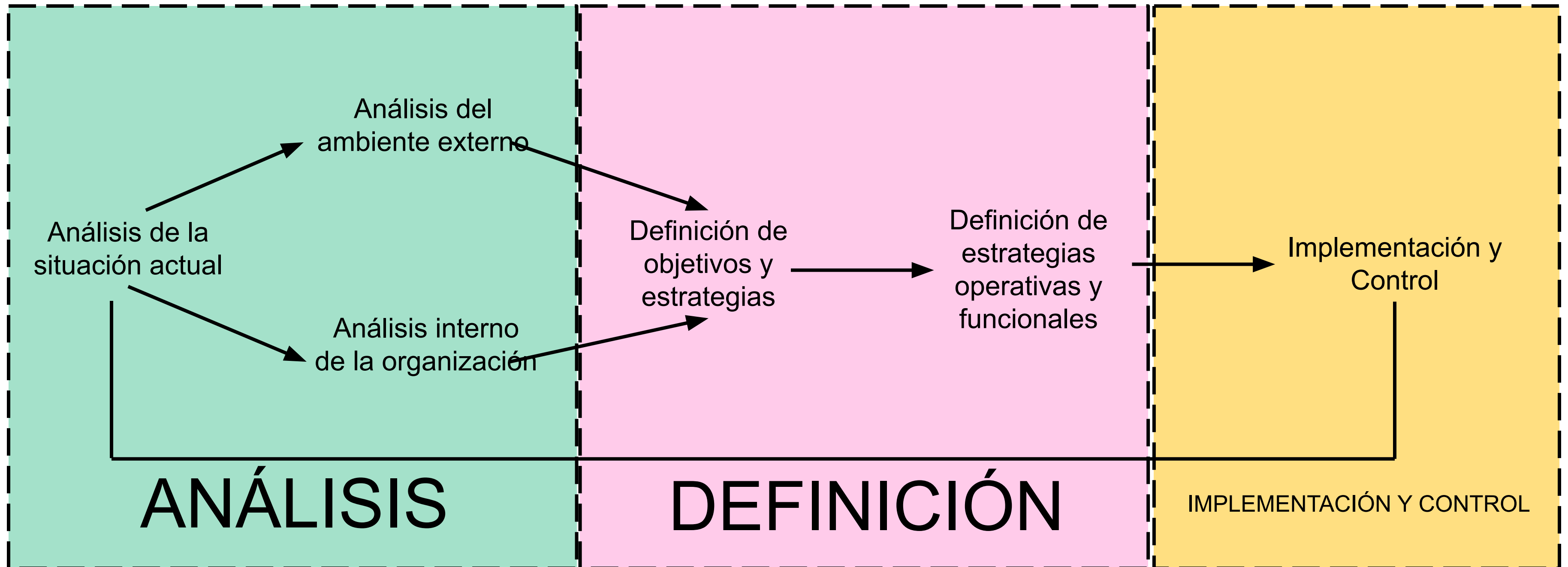


Estrategia Corporativa: de alto nivel, se encarga de definir el segmento de mercado donde se habrá de jugar, el producto a ofrecer, el cliente que se pretende atender, servicio, partir de que canal, competencias y capacidades a involucrar

Estrategia Competitiva: se encarga de definir como se habrá de competir, es decir, debe definir como serán las ventajas competitivas y los activos estratégicos

Estrategia Funcional: es la correspondiente a cada uno de los departamentos

Proceso de Planeamiento estratégico





¡Bienvenidos!

Han sido contratados por una importante consultora en estrategia y desarrollo de negocios.

Como primer desafío se les pide identificar una empresa del mercado local o internacional y describir su estrategia a partir de las siguientes preguntas:

- ¿En qué mercado compite la organización elegida?
- ¿Qué valor ofrece en dicho mercado?
- ¿Qué recursos y capacidad utiliza para entregar dicho valor?
- ¿Cómo sostiene el valor en el tiempo?

Pueden visitar la página web de la organización que seleccionen, aportar sus conocimientos personales con la misma y utilizar cualquier otra información complementaria.