AULAS EMPRESARIALES

Afiliados ®

Un programa



ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL ENTORNO

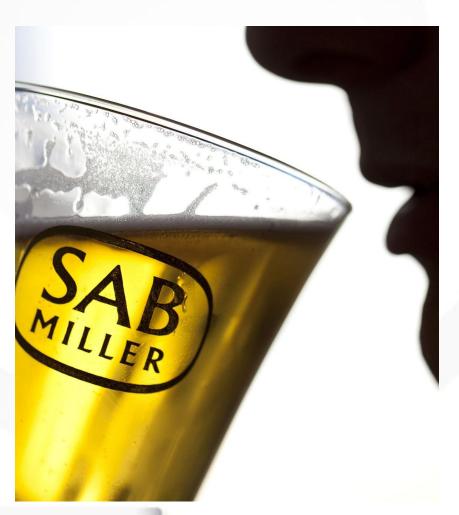
Luis Fernando Montoya A.

lufemo1@gmail.com

Twitter: @luismontoya1

EN LA CÁMARA LOS AFILIADOS SON PRIMERO

CUESTIÓN DE ENTORNO...



 Las principales dificultades de Sab Miller al ingresar a Colombia?





PORQUÉ SE FUE LA POLAR DE COLOMBIA?



"cambios en el mercado, alzas arancelarias y altos costos de la propiedad raiz"





IMPORTANCIA DEL ENTORNO

- Toda empresa funciona influenciada por los factores que la rodean.
- Nadie es ajeno a las fuerzas externas del mercado y a muchos aspectos internos que determinan muchas de sus acciones de mercadeo.
- La compañía que interprete de forma adecuada esos factores, se adapte a ellos y sepa usarlos a su favor...triunfará en el mercado



FUERZAS DEL ENTORNO

Entorno general

- Político Económico
- Social Tecnológico
- Ecológico Legal

Entorno específico

- Clientes
- Distribuidores
- Proveedore
- Competidores

Empresa

Cliente interno





QUÉ HACER SI EL ENTORNO PUEDE SER CAMBIANTE?

- Interpretar el entorno muchas veces exige ciertas "predicciones" sobre lo que pasará con los factores externos principalmente.
- La prospectiva cuenta con herramientas importantes para hacerlo adecuadamente.





LA PLANEACIÓN ES PENSAR EN EL FUTURO.

- En esto se basan temas como la prospectiva.
- La prospectiva (también conocida como futurología) es definida por Gaston Berger (uno de los fundadores de la disciplina), como la ciencia basada en el método científico que estudia el futuro para comprenderlo y poder influir en él.



LOS ESCENARIOS...

 Básicamente se trata de imaginar escenarios futuros posibles, denominados futuribles, y en ocasiones de determinar su probabilidad, con el fin último de planificar las acciones necesarias para evitar o acelerar su ocurrencia.



DIFERENCIAR...

Escenarios posibles

Escenarios Reales Escenarios deseados

Planeación por escenarios

Y cuando hay hechos imprevistos?



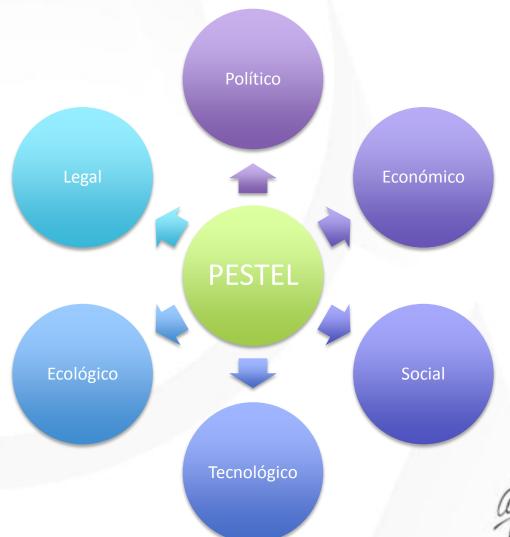


ENTORNO GENERAL - EXTERNO

- Denominado Macroambiente de mercadeo.
- Son factores incontrolables por la empresa, sólo debe interpretarlos adecuadamente y adaptarse a ellos.



ENTORNO GENERAL







POLÍTICO

- Posición de poder en la sociedad y la influencia empresarial de ella.
- Incluye el nivel de proximidad de la empresa hacia la política, la apuesta a determinado partido
- Ideología del partido político que está al poder y determina mayor contratación en estas áreas.





FACTORES POLÍTICOS



Colombia

- Paz
- Equidad
- Educación



Antioquia

 Educación como eje fundamental



Medellín

- Convivencia
- Seguridad





FACTORES ECONÓMICOS





- Uno de los aspectos más importantes, toda vez que determina el desempeño monetario cómo se desarrollará. Algunos aspectos:
 - Política fiscal: Gasto público y decisiones de impuestos.
 - Inflación en el país.
 - Sistema cambiario devaluación de la moneda
 - PIB Ciclo económico.



POLÍTICA FISCAL

- El gobierno estima un hueco fiscal por la caída del petróleo de 9 billones de pesos.
- Adicional: gastos del posconflicto.
- Desaceleración de la economía.
- Problemas en el sistema de salud y pensiones.
- O sea, indudablemente...





2015 CON MÁS CARGA IMPOSITIVA, NUEVA REFORMA TRIBUTARIA





INFLACIÓN

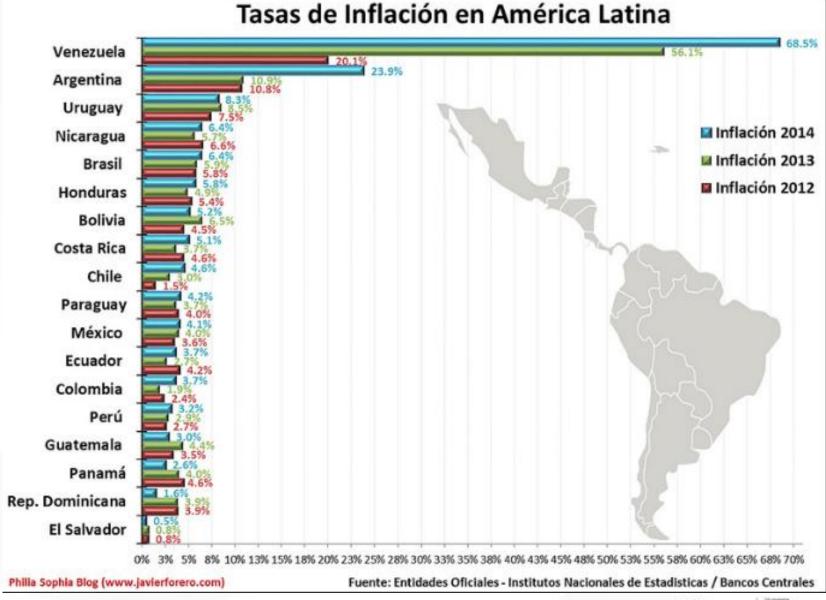
Inflación Colombia





Año 2010 Año 2011 Año 2012 Año 2013 Año 2104



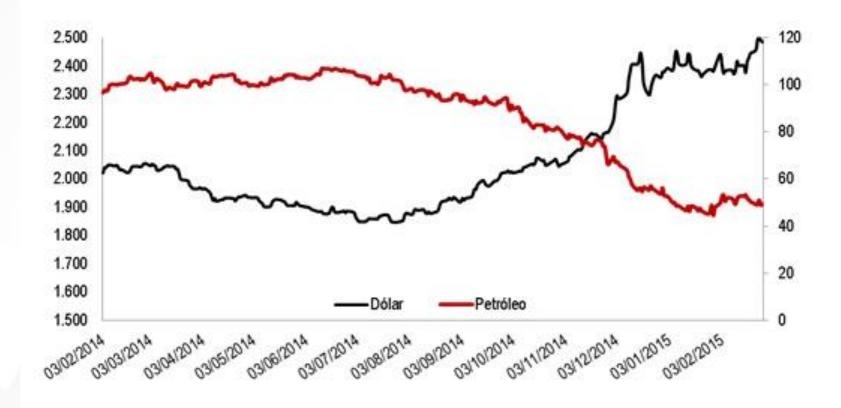






DEVALUACIÓN DE LA MONEDA

Evolución Precio del Dólar vs Petróleo US\$ (WTI)



 http://www.portafolio.co/especiales/petroleo?hootPostID=35d2913cf721ad b61a49b







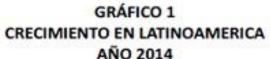
PIB CICLO ECONÓMICO

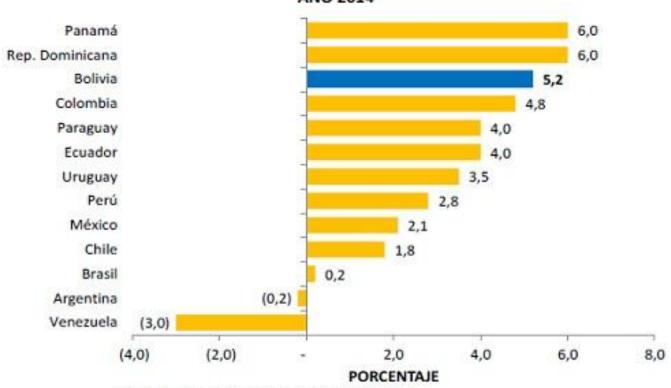






PIB LATINOAMÉRICA





FUENTE: elaboración propia en base a datos de la CEPAL.







PROYECCIONES 2015

Besembles | 1% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% | 3.5% |

Entre 2.300 y 2.600

Entre 3% y 3.5% crecimiento





UN ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL ENTORNO ECONÓMICO Y POLÍTICO...

- Ser conservador en inversiones en el año.
- La exportación dará resultados, siempre y cuando se puedan concretar en el corto plazo (negocios e ingresos para este mismo año).
- Grandes inversiones y expectativas hacia infraestructura vial (4 G- autopistas de la prosperidad).
- Prepararse en temas impositivos.
- Inversión social al posconflicto, mediano plazo





FACTORES SOCIAL-CULTURAL





INCLUYE DIFERENTES ASPECTOS DE ORDEN SOCIAL

Aspectos demográficos

Seguridad ciudadana

Desempleo

Costumbres y cultura en general





ASPECTOS DEMOGRÁFICOS

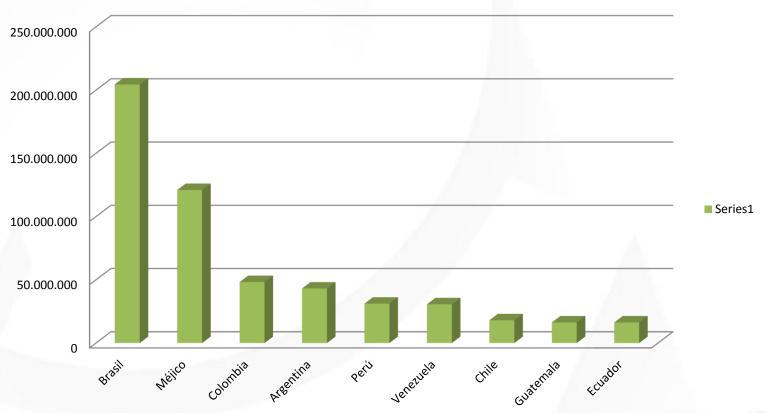
- Colombia es el tercer país más poblado de latinoamérica, demográficamente uno de los más atractivos para las empresas internacionales.
- Crecimiento porcentual de la población, en descenso progresivo.
- Uno de los países con más diversidad racial.







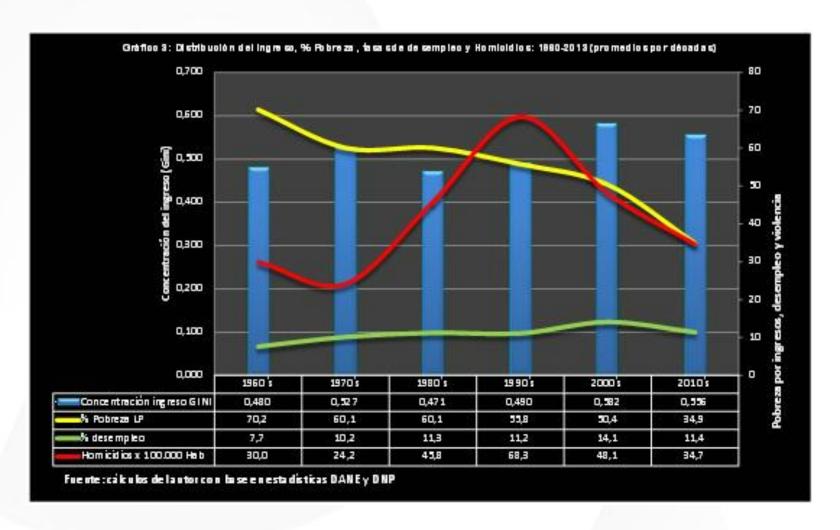
Población latinoamérica







OTROS ASPECTOS SOCIALES

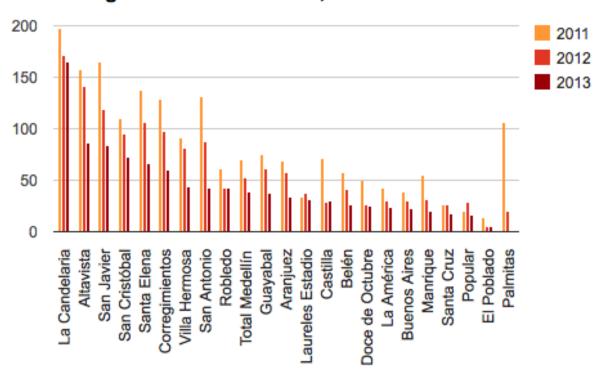


Sobresale: Subempleo 30.7%





Medellín: tasa de homicidios en las comunas y corregimientos de Medellín, 2011-2013

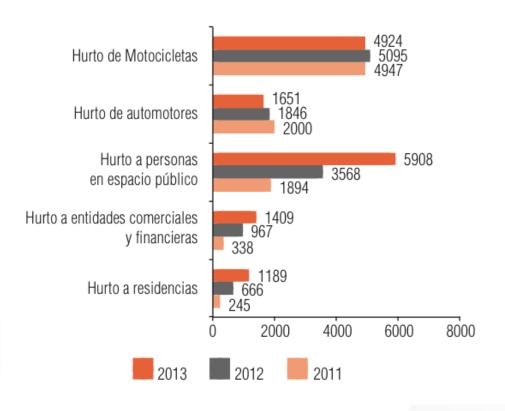


Fuente: cálculos propios con base en INML, SIJIN; CTI; SISC-Secretaría de Seguridad de Medellín, para el número de homicidios. DANE para la población.



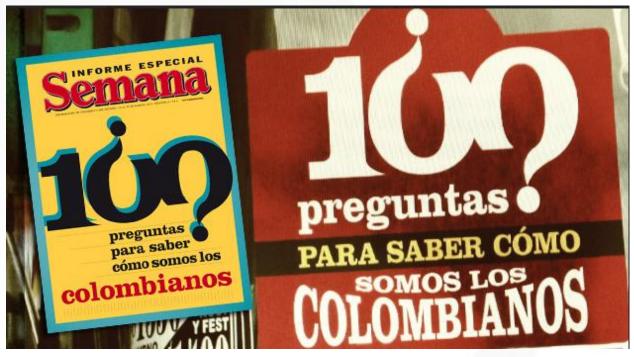
AULAS

Gráfico 78. Medellín: diferentes modalidades de hurto, 2011-2013









COSTRUMBRES Y CULTURA EN GENERAL

CÓMO SOMOS LOS COLOMBIANOS?







- Porqué el minuto de dios dura 3 minutos?
- Porqué hay tanto colombiano hincha del Manchester, Boca, River, Barcelona, Real Madrid?
- Porqué la gente deja enfriar el asiento del bus antes de sentarse?
- Porqué siempre nos falta un centavo para el peso?



- Porqué los noticieros son tan provincianos? La sección internacional dura 3 minutos y la farándula 10?
- Porqué es importante aparecer en las páginas sociales?
- Porqué los colombianos meten pilas descargadas al congelador para que se carguen?





- Porqué le decimos doctor a las personas que no lo son?
- Porqué nos ufanamos de la malicia indígena?
- Porqué los colombianos somos felices?









ENTORNO TECNOLÓGICO





• El uso de la tecnología como herramienta para competir. Adaptarse al entorno tecnológico exige varios frentes:



Compatibilidad tecnológica

Avances en Logística / transporte

Medios informáticos y de comunicaciones

Nuevos materiales/procesos de producción







ENTORNO ECOLÓGICO

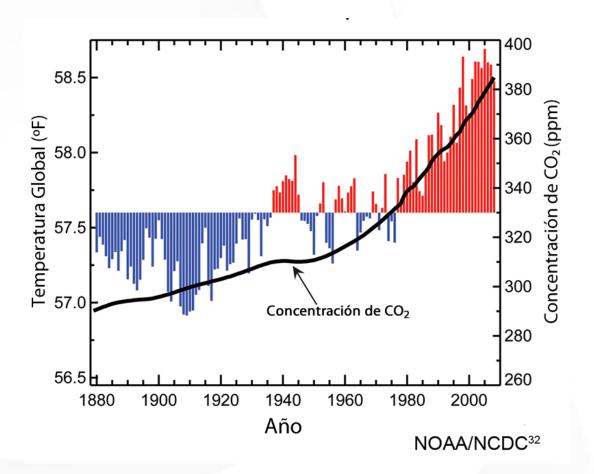




Entorno ecológico

 Se refiere a las condiciones ambientales que rodean la empresa y al compromiso que debe tener la empresa con adaptarse a su entorno sin deteriorarlo. Esto se debe analizar desde el momento de la producción, hasta el momento del postconsumo.

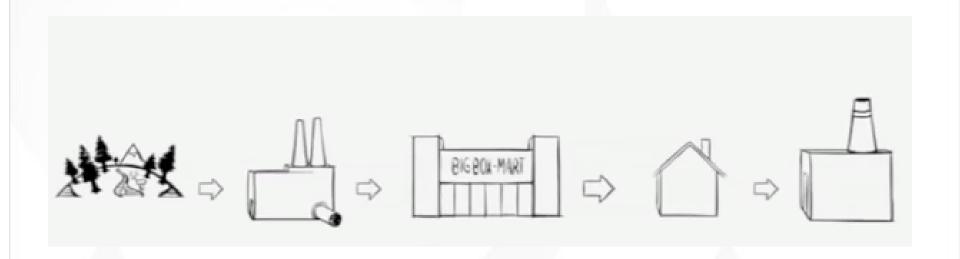








RESPONSABILIDAD EN EL CICLO ECONÓMICO?





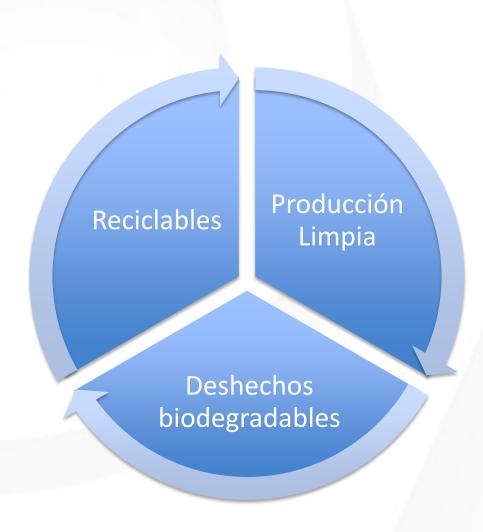


CÓMO DEBERÍA SER?













EL CONSUMIDOR ES SENSIBLE AL MEDIO AMBIENTE?





UTILIZA UNA TAZA O UN TERMO, CUIDEMOS EL PLANETA













ENTORNO LEGAL





- Conjunto de normas jurídicas que pueden afectar a una empresa.
- La formalidad en el proceso empresarial y el cumplimiento de normas impuestas por el gobierno.
- El sector minero por ej. Debe afrontar loas cambios hacia la legalidad?







El mundo del vino en Colombia está en alerta roja

Embajadas de EE. UU, Chile y Argentina no entienden idea de gravarlo igual que a los destilados.

Por: VÍCTOR MANUEL VARGAS SILVA | © 8:57 a.m. | 10 de marzo de 2015



Foto: Archivo Particular

Plan de Desarrollo prende las alarmas en el mundo del vino.





ENTORNO ESPECÍFICO







COMPETENCIA

- Estudiar los competidores de la empresa, bajo el concepto: quien puede llegar a sustituir mi producto? Quien ofrece lo mismo, al mismo público?
 - Directa
 - Indirecta
 - Sustituta



POSICIONES COMPETITIVAS

LÍDER

Impone el ritmo del mercado

Estrategia propia

RETADOR

Responde al líder

Reta sus estrategias en muchos casos

SEGUIDOR

Imita a los demás

Espera lo que impone el mercado





SEGÚN LA SITUACIÓN COMPETITIVA

Ganar participación en el mercado Ampliar el mercado Crear un mercado Sustituir un mercado















PROVEEDORES - DISTRIBUIDORES









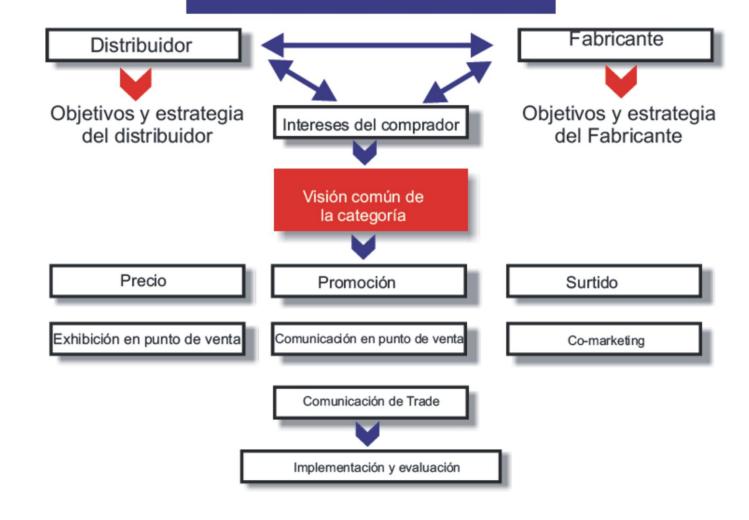


 Una integración adecuada puede determinar un trabajo compartido, con un beneficio para fabricante proveedor – distribuidor – cliente

TRADE MARKETING



MODELO DE TRADE MARKETING



ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE NUESTRO CLIENTE





EL ÉXITO COMERCIAL...

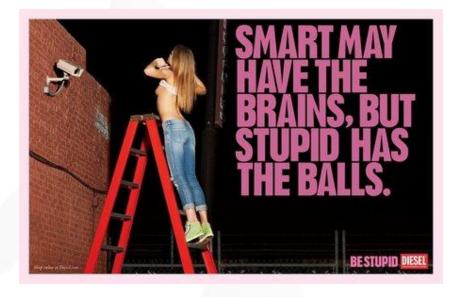
- Entender al cliente.
- Generar conexiones emocionales con el cliente (engagement)
- Ir más allá del simple dato del estrato o edad.
- https://www.youtube.com/watch?v=zweof0kBKUY





EL CONSUMIDOR

- Entender la sicografía del cliente:
- diferentes elementos:
 - Actitudes
 - Intereses
 - Opiniones







UN CONSUMIDOR DIFERENTE...

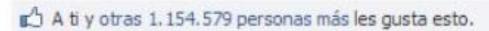
- Hipercomunicado
- Con toda la información a su alcance.
- Lleno de alternativas
- Selectivo, cada vez más exigente.
- Conectado todo el tiempo
- Participativo







Pasadas 19 horas...







6 de 23,357



Tolunay Atılmış http://www.facebook.com/photo.php? fbid=10200195419558858&set=a.2519015065366.137940.1552957269 my real petter ahahhaha Ver traducción



Fotos de la biografía amk help mee pofkjfdhgkjdfg De: Tolunay Atlmis

Hace 6 minutos · Me gusta · ₼ 33



Entender su proceso de compra

CÓMO COMPRA EL COLOMBIANO?





COMPRADORES COLOMBIANOS

- **COMPRADORES DE RELACIÓN:** Compran la misma marca en el mismo lugar de siempre, porque es la que les gusta y nunca han tenido problemas con ella.
- COMPRADORES DE CONVENIENCIA: Buscan su







- COMPRADORES DE VALOR: los cuales comparan las distintas opciones que tienen y eligen la que les ofrece la mejor relación costo-beneficio.
- COMPRADORES DE PRECIO: quienes buscan el producto que tenga el precio más bajo y no se fijan en otros aspectos del mismo.







 El 25% de los encuestados compara precios a la hora de comprar (valor o precio), otro 25% compra por cercanía al punto de venta, y el 50% restante compra la marca de siempre.





INTERIOR DE LA EMPRESA





- Las cosas funcionan hacia afuera si hacia adentro están claras.
- El entorno al interior de la empresa será el encargado de proyectar las políticas comerciales de la empresa.
- Se expresa en el clima organizacional









CASO BANCOLOMBIA

- Condiciones del entorno: Una banca orientada a resultados, basada en número, distante del cliente.
- Dificultades internas, sindicato fuerte.
- Cliente: Mala imagen, banco frío e inhumano.





Bancolombia

le estamos poniendo el alma







CASO ALMACENES EXITO

- Sector supermercados muy competido, condiciones de precios compleja.
- Semejanzas en la oferta de producto a los competidores.
- Imagen compleja de empresa por su tamaño ante sus clientes.
- 65.000 empleados para integrar la estrategia





para que cada día trabajemos en ofrecer el mejor servicio.



https://www.youtube.com/watch?v=jG8jIyaSmOU







Gracias





