



# UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA

Más de medio siglo formando en valores

ISO 9001: 2008  
BUREAU VERITAS  
Certification

Nº 233044





UNIVERSIDAD  
La Gran Colombia

# FORMULACIÓN DEL DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PARA LA PYME WAP SERVICIOS Y SUMINISTROS S.A.S

Brayan Stid Padilla Hernández  
Especialización en Gerencia  
Universidad La Gran Colombia



UNIVERSIDAD  
La Gran Colombia

# LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Facultad de  
Ciencias  
Económicas y  
Administrativas

---

## Facultad de Postgrados y Formación Continuada

---

## Desarrollo Económico y Calidad de Vida

---

## Estrategia Empresarial

---



# OBJETIVOS

- GENERAL

Formular el Direccionamiento estratégico para la Pyme del sector construcción Wap Servicios y Suministros S.A.S para los próximos cinco (5) años.

- ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico integral de Wap Servicios y Suministros S.A.S mediante el uso de la matriz DOFA.
- Formular el direccionamiento estratégico de acuerdo a los resultados obtenidos en el diagnóstico integral.
- Diseñar el plan estratégico corporativo de Wap Servicios y Suministros S.A.S.



WAP  
SERVICIOS Y  
SUMINISTROS  
S.A.S

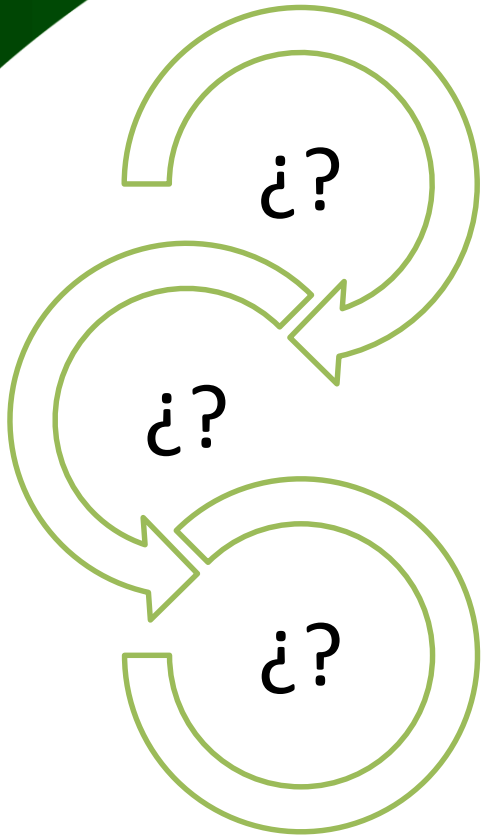
## SECTOR CONSTRUCCIÓN

OBRA CIVIL, ELÉCTRICA,  
HIDRÁULICA Y MECÁNICA

NUEVE AÑOS DE EXPERIENCIA  
EN EL MERCADO



# PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA



¿cómo

Direccionar

---

Estratégicamente

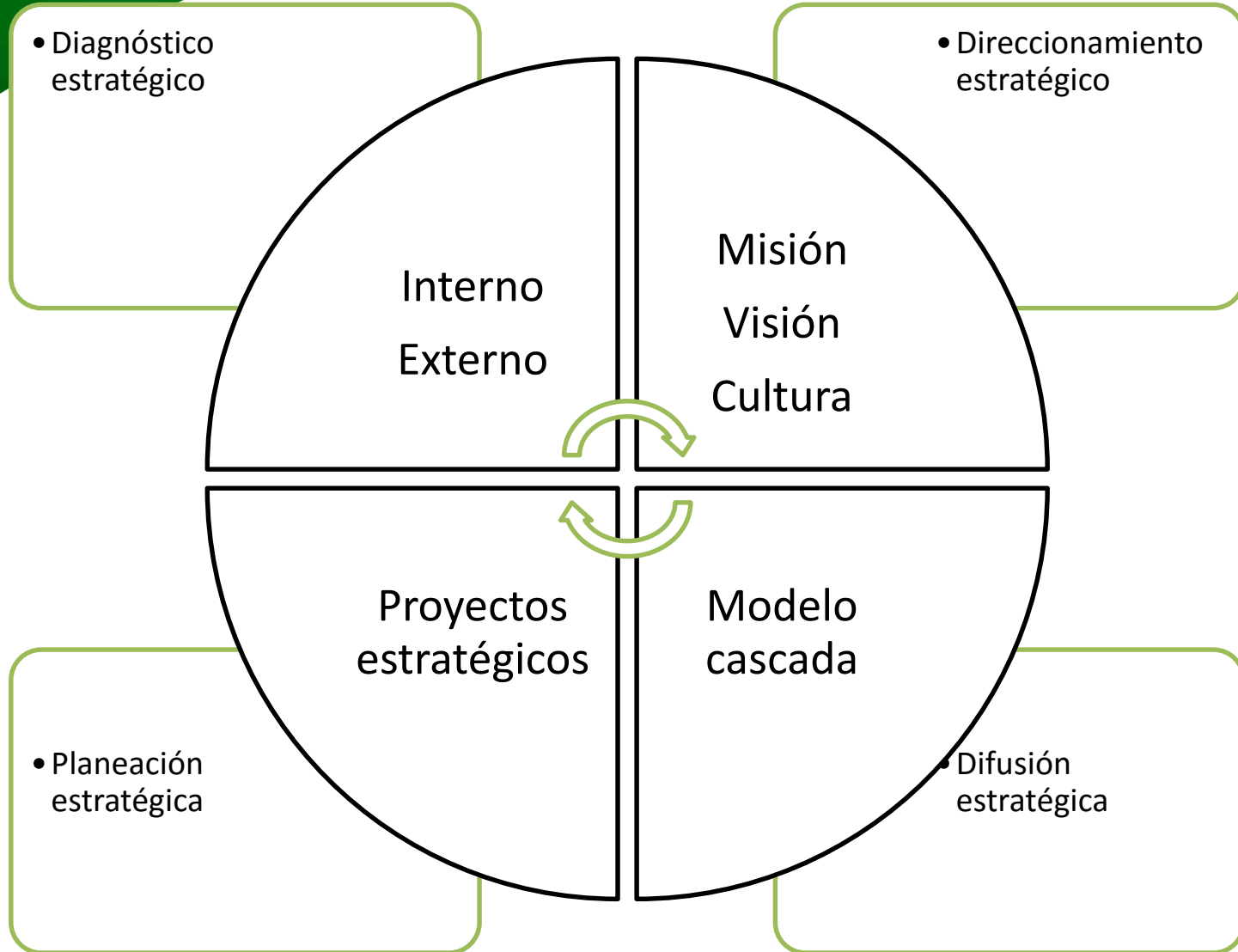
---

a Wap Servicios y  
Suministros S.A.S?

---



# MARCO TEÓRICO





# MARCO METODOLÓGICO

<b>Enfoque de investigación</b>	Cualitativo
<b>Tipo de investigación</b>	Descriptiva
<b>Muestra</b>	26 Colaboradores
	13 Clientes
	09 Proveedores
	Preparatoria
<b>Fases de investigación</b>	Diagnostico
	Direccionamiento
	Planeación
<b>Instrumentos de investigación</b>	Encuesta
	Análisis Documental
<b>Variable independiente</b>	Valoración general de la empresa
<b>Variable dependiente</b>	Proyección de relaciones comerciales



# FASE II-DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

## Análisis externo



## Auditoría Interna



	Oportunidades	Amenazas
	Sector de construcción en crecimiento	Aumento de divisa internacional
	Fuertes barreras de entrada al mercado	Aumento de inflación
	Aumento en tecnología de la información	Desigualdad social
	Proximidad de finalización conflicto FARC-Gbno Nacional	Alto poder de negociación Clientes
Fortalezas	Estrategia FO	Estrategia FA
Alta capacidad técnica	Inversión en tecnologías propias del sector	Adquisición de insumos y materiales durante épocas de economía estable
Activos fijos	Mercadeo adecuado de integridad en portafolio que limiten la competencia directa en zonas que se liberen tras finalización del conflicto	Inversión e inclusión en proyectos que involucren a la comunidad, promoviendo el empleo y desarrollo dentro de la misma
Flujos monetarios adecuados	Alianza estratégica con eslabones de la cadena productiva	Fidelización de clientes mediante calidad técnica total que cambie el paradigma de estrategia de costos
Integridad en portafolio de productos y servicios	Inmersión en canales de información a la vanguardia en los que se refleje la integridad del portafolio de productos y servicios	Invertir en programas de servicio al cliente, estrategia de diferenciación
Debilidades	Estrategia DO	Estrategia DA
Empresa no estructurada por áreas definidas	Planes de capacitación y salario emocional para incentivar el trabajo en el sector	Iniciar programas de I&D que permita a colaboradores innovar
Baja motivación de colaboradores	Implementación de las tecnologías de la información para realizar planes de mercadeo por canales de información vanguardistas	Plan de mercadeo que involucre poblaciones vulneradas y represente responsabilidad social por parte de la organización
Inexistencia de estrategias de mercadeo	Establecer programas de gestión a clientes potenciales en zonas de difícil acceso por conflicto armado	Estrategias de empoderamiento de colaboradores que generen valor percibido por el cliente



# FASE III-DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

## Misión

Actividad

Sector

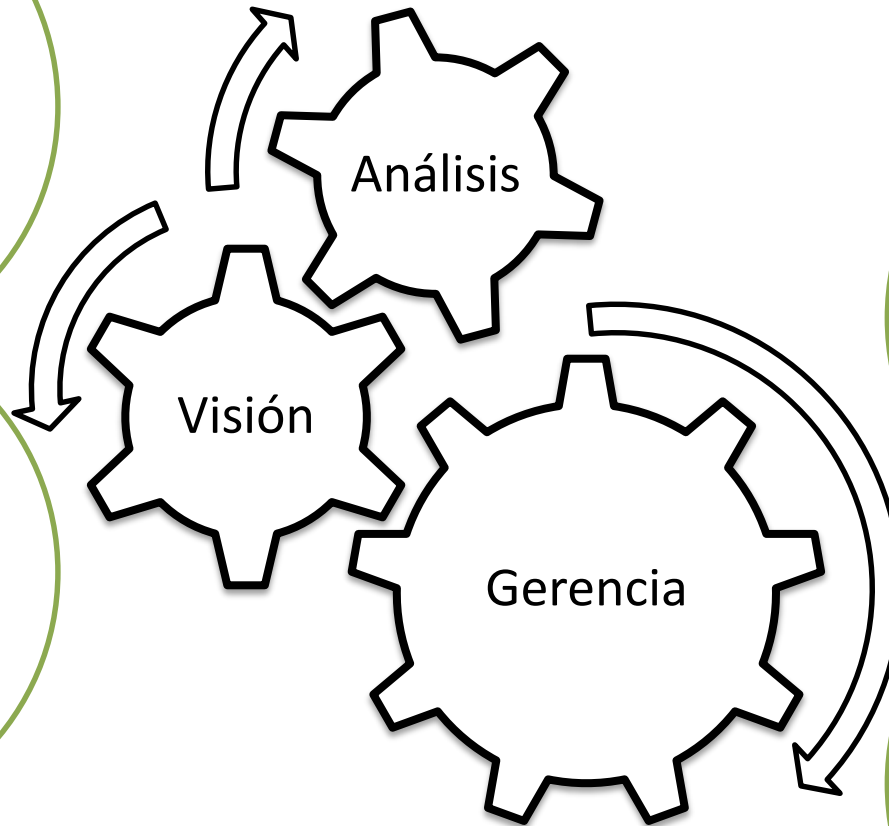
Propuesta de valor

## Visión

Espacio Temporal

Innovación

Crecimiento



## Objetivo Mega

Ambicioso

Realista

Océano Azul

## Cultura

Principios

Valores

Filosofía



# FASE IV-PLANEACIÓN ESTRATÉGICA





# CONCLUSIONES

La fase correspondiente al diagnóstico permitió evaluar integralmente a la empresa y el medio que la rodea, fue así como se focalizaron los esfuerzos en recopilar información relevante y que reflejara la realidad de la situación al evaluar variables sociales, económicas, políticas, tecnológicas, del sector en específico y auditando de igual manera la concepción empresarial a todo nivel.



- El direccionamiento estratégico permitió enmarcar los límites organizacionales, definir el accionar operativo, de servicio de empresarial y proyectarle a mediano plazo para progresivamente llevar a la empresa al cumplimiento de los objetivos trazados.



- Por último, la síntesis del proyecto investigativo representó la formulación de proyectos estratégicos que han de responder a las necesidades identificadas en fases iniciales a través de la ejecución de actividades dentro de los límites organizacionales definidos, por ende, fue posible establecer el plan estratégico de la compañía y direccionar estratégicamente a Wap Servicios y Suministros S.A.S



# REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- David, F. (2003). Conceptos de Administración Estratégica. México: Thompson.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (05 de 03 de 2016). Banco de la república. Recuperado el 07 de 03 de 2016, de <http://www.banrep.gov.co/es/pib> .
- Hit, M., Ireland, D., & Hoskisson, R. (2008). Administración Estratégica. México: Cenagage Learning Editores, S.A.
- Porter, M. (1980). Estrategia Competitiva. Técnica para el análisis de los sectores industriales y de la compañía. México: Compañía editorial continental de C.V.
- Serna Gómez, H. (2014). Gerencia Estratégica. Bogotá: Panamericana Editorial.



# UNIVERSIDAD

## La Gran Colombia

---

