



Nombre de alumnos: GABRIEL MORALES
VAZQUEZ

Nombre del profesor: VICTOR TADEO CRUZ
RECINOS

Nombre del trabajo: CUADRO SINOPTICO

Materia: FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACION

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 1 CUATRIMESTRE

Grupo: A

ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA Y DEL SIGLO XXI

es el proceso de formulación, ejecución y control de estrategias a seguir para cumplir los objetivos previstos. Esta se ha convertido en una herramienta de vital importancia para las empresas del nuevo mundo, al permitirles una revisión constante de las capacidades internas junto al estudio del entorno donde se desarrolla, elemento fundamental para el logro de los objetivos a corto, mediano o largo plazo.

Etapas o Fases de la Dirección Estratégica

El proceso de Dirección Estratégica ha sido enfocado por varios autores, cada uno de estos ha tratado de concebir un modelo o metodología para desarrollar el mismo de la forma más eficaz posible. Este proceso básicamente se recoge en 3 fases:

- *Formulación.
- *Ejecución.
- *Control

Fase de Formulación de estrategias:

En esta fase se recoge básicamente el planteamiento de la planificación estratégica, ampliando el alcance del análisis desde las variables técnico – económicas hasta las sociopolíticas – culturales. La estrategia que se formule en esta etapa va a guiar el comportamiento y la actividad de la empresa en un futuro y es el resultado de la conjunción de tres elementos:

- Las aspiraciones de la alta dirección (para la empresa).
- Las oportunidades y amenazas que presenta el entorno.
- Las capacidades internas de la empresa.

T I P O S D E E S T R A T E G I A S

Las Estrategias de Integración

Este tipo de estrategia busca el dominio o el control de los distribuidores, de los proveedores o de la competencia. Existen tres tipos de estrategias de integración:

Estrategias de Diversificación

Con este tipo de estrategias la organización diversifica la cartera de productos y/o servicios que es capaz de ofrecer.

Estrategias Defensivas

Surge cuando existe la necesidad de resguardar los activos de la empresa, los mercados como clientes y proveedores. Entre esas estrategias se encuentran: las estrategias de riesgo compartido, de encogimiento, desinversión y Liquidación.

Estrategias de crecimiento.

Se emplean para ampliar ventas, mercados y beneficios. Las principales vías para lograr este tipo de estrategia

Estrategias de estabilidad.

Cuando se mantiene el tamaño y la línea de negocios no tienden a crecer en ventas o el desarrollo de nuevos