



**Universidad Del Sureste**

**Lic. Administración y estrategias de negocio**

**Administración Estratégica**

**Alumno: Jonathan Galindo Alfaro**

**“Unidad I”**

**Docente: Myreille Rodríguez Alfonzo**

**10 de Septiembre del 2020 Comitán de Domínguez, Chiapas.**

# UNIDAD I

## 1.1 Liderazgo estratégico

Desempeño superior: Resaltar el valor del accionista es el primordial objetivo de la mayoría de las empresas que generan una utilidad, los accionistas proporcionan a las compañías el capital de riesgo lo cual los administradores utilizan para vender o generar bienes y servicios.

## Administradores de estrategia

Se hacen responsables de la formulación de estrategias para generar una buena ventaja competitiva y después ponerlas en práctica.

Principales administradores

\*Administradores generales: Tienen la responsabilidad del desempeño total de la compañía.

\*Administradores de funciones: Son los responsables de supervisar una función en particular, como una tarea, actividad u operación como contabilidad, mercadotecnia, investigación y desarrollo, tecnología de la información o logística.

## Administradores

### Corporativos

Las personas con un puesto corporativo generalmente disponen del nivel mas alto en la toma de decisiones dentro de la compañía, los administradores se encargan del desarrollo de estrategias de ésta misma, éste se compone del director general, puestos ejecutivos y personal.

### De negocios

La función de estos es traducir las declaraciones generales de la dirección y convertirlas en estrategias concretas de las compañías que manejan.

### De funciones

Su responsabilidad es hacerse cargo de la funciones y operaciones específicas de la compañía tales como recursos humanos, servicio a clientes, compras y desarrollo de productos.

## Modelo del proceso de planeación estratégica

Cinco pasos principales

1. Seleccionar la misión y las principales metas corporativas.
2. Analizar el ambiente competitivo externo de la organización para identificar las oportunidades y las amenazas.
3. Analizar el ambiente operativo interno de la organización para identificar las fortalezas y las debilidades con que se cuenta.
4. Seleccionar las estrategias que conforman las fortalezas de la organización y corregir las debilidades a fin de aprovechar las oportunidades externas y detectar las amenazas externas. Estas estrategias deben ser congruentes con la misión y con las metas principales de la organización. Deben ser congruentes y constituir un modelo de negocio viable.
5. Implantar las estrategias.

Declaración de la misión

Primer componente del proceso de administración estratégica, dentro de ella se formulan las estrategias

Aspectos

- \*El motivo de su existencia que normalmente se conoce como misión; la declaración de algún estado futuro deseado, por lo regular conocido como la visión.
- \*La manifestación de los valores clave que la organización se compromete a respetar, y una declaración de las principales metas.

Metas principales

El principal propósito es ser específico con las compañías, así concretaran una buena visión o misión.

Características

- \*Son precisas y medibles.
- \*Se refieren a temas esenciales.
- \*Son desafiantes, aunque realistas.
- \*Especifican el periodo en el que deben alcanzarse, cuando es apropiado..

Análisis externo

Trata de distinguir las amenazas estratégicas e identificar las oportunidades que existen en el ambiente operativo, influyendo en el alcance de la misión.

Análisis interno

La meta es identificar las fortalezas y debilidades de la compañía, revisando los recursos, la capacidad y las aptitudes.

Análisis FODA

Identificar las estrategias para aprovechar las oportunidades externas, contrarrestar las amenazas, acumular y proteger las fortalezas de la compañía y erradicar las debilidades.

liderazgo estratégico

Para el desarrollo de una empresa de alto desempeño se deben utilizar conocimientos, entusiasmo y energía para brindarles un liderazgo estratégico a los subordinados.

Características fundamentales

1. visión, elocuencia y coherencia los líderes tienen una visión clara y convincente que les indica que hacer, aunque siempre pueden equivocarse.
2. articulación de un modelo de negocios: es su capacidad para identificar y articular el modelo de negocios que usará la compañía para concretar la visión que se ha fijado.
3. compromiso: u compromiso con su visión y modelo de negocios mediante acciones y palabras.
4. estar bien informados: tienen una red de fuentes formales e informales que los tiene informados.
5. disposición para delegar y facultar: o tienen capacidad para delegar
6. ejercicio inteligente del poder: con frecuencia deben jugar el juego del poder con habilidad e intentar generar consenso para sus ideas.
7. inteligencia emocional.