



Mi Universidad

Mapa conceptual

Nombre del alumno: **DIANA LAURA ÁLVAREZ CAPETILLO**

Nombre del tema: **UNIDAD III. DESARROLLO DE ESTRATEGIAS. UNIDAD
IV. IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN**

Nombre de la materia: **ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA**

Nombre del profesor: **MTRA. VERÓNICA PATRICIA DE FUENTES GRIS**

Nombre de la maestría: **MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN**

Cuatrimestre: **4TO CUATRIMESTRE**

Pichucalco, Chiapas a 03 de diciembre del 2021

Plan Estratégico

Desarrollo de Estrategias

Antecedentes estrategia nace de la palabra griego estrategia que significa "arte o ciencia de ser general". A partir de esto podemos citar a Stone (1994-2006) quien afirma "cada tipo de objetivo requería un despliegue distinto de recurso", teniendo en cuenta que cada empresa tiene unos objetivos diferentes y se manifiestan de acuerdo a su cosmovisión, muchos se desarrollaban en bases militares para atacar al enemigo y protegerse al mismo tiempo

Henry Mintzberg (1993) plantea que las estrategias pueden provenir del interior de la organización en ausencia de un plan formal, como respuesta a circunstancias no previstas



En la época moderna, al finalizar la segunda guerra mundial, las empresas comenzaron a darse cuenta de algunos aspectos que no eran controlables: la incertidumbre, el riesgo, la inestabilidad y un ambiente cambiante. Surgió, entonces, la necesidad de tener control relativo sobre los cambios rápidos. Como respuesta a tales circunstancias los gerentes comienzan a utilizar la planificación (planeación) estratégica

Un estudiante que desea salir adelante planea que quiere estudiar y donde, además como va a realizar estas actividades, para esto debe realizar una estrategia que le permita llegar a hacer actividades para lograr su objetivo, por lo tanto, ha planificado y logrado un proyecto de vida individual

Conceptos De Estrategia

procedimiento dispuesto para la toma de decisiones y/o para accionar frente a un determinado escenario. Esto, buscando alcanzar uno o varios objetivos previamente definidos.

la estrategia es un plan mediante el cual se busca lograr una meta

proceso organizacional y tiene dos aspectos fundamentales: la formulación y la implantación.

¿Qué es y que no es la planeación estratégica?

La planeación estratégica es el proceso de prever el futuro y emprender actividades para lograr los objetivos propuestos por la empresa, grupo, organización, familia, o los proyectos de vida individuales.

ejemplo

Una planeación estratégica no es: pronosticar lo que puede pasar, una simple aplicación de técnicas cuantitativas para la planeación de negocios y ni mucho menos elimina el riesgo de caer y ayuda a los gerentes a enfrentar el riesgo con profesionalismo.





La Estrategia como patrón

La estrategia es un modelo, un patrón en un flujo de acciones, de acuerdo a esta definición la estrategia es consistencia en el comportamiento, tanto si es intencional como si no los es.

La estrategia es una posición, en particular un medio para ubicar una organización en lo que los teóricos de la organización suelen llamar un medio ambiente

La Estrategia como posición



la estrategia es una perspectiva, su contenido implica no solo la selección de una posición, sino una manera particular de percibir al mundo.

La Estrategia como perspectiva



Establecimiento de políticas y programas

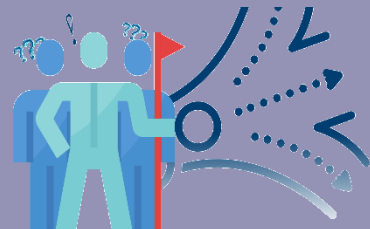


Una política es una directriz amplia para la toma de decisiones que relaciona la formulación de la estrategia con su implementación.

Ejemplo

Las empresas utilizan las políticas para asegurarse de que todos sus empleados tomen decisiones y lleven a cabo acciones que apoyen la misión, los objetivos y las estrategias de la corporación.

cuando Cisco eligió una estrategia de crecimiento a través de adquisiciones, estableció la política de considerar sólo empresas con no más de 75 empleados, 75% de los cuales fueran ingenieros.



Interpretando a Koontz & O'Donnell (2003), las políticas son guías para orientar la estrategia (acción); son lineamientos generales a observar en la toma de decisiones, sobre algún problema que se repite una y otra vez dentro de una organización.

En este sentido, las políticas son criterios generales de ejecución que auxilian al logro de los objetivos y facilitan la implementación de las estrategias (acciones)



Las políticas estratégicas o generales, se formulan al nivel de alta gerencia y su función es establecer y emitir lineamientos que guíen a la empresa como una unidad integrada.



Ejemplo



"Los empleados que laboran en la empresa tendrán la posibilidad de ascender de puesto, de acuerdo con su eficiencia y antigüedad". Las políticas tácticas o departamentales, son lineamientos específicos que se refieren a cada departamento.

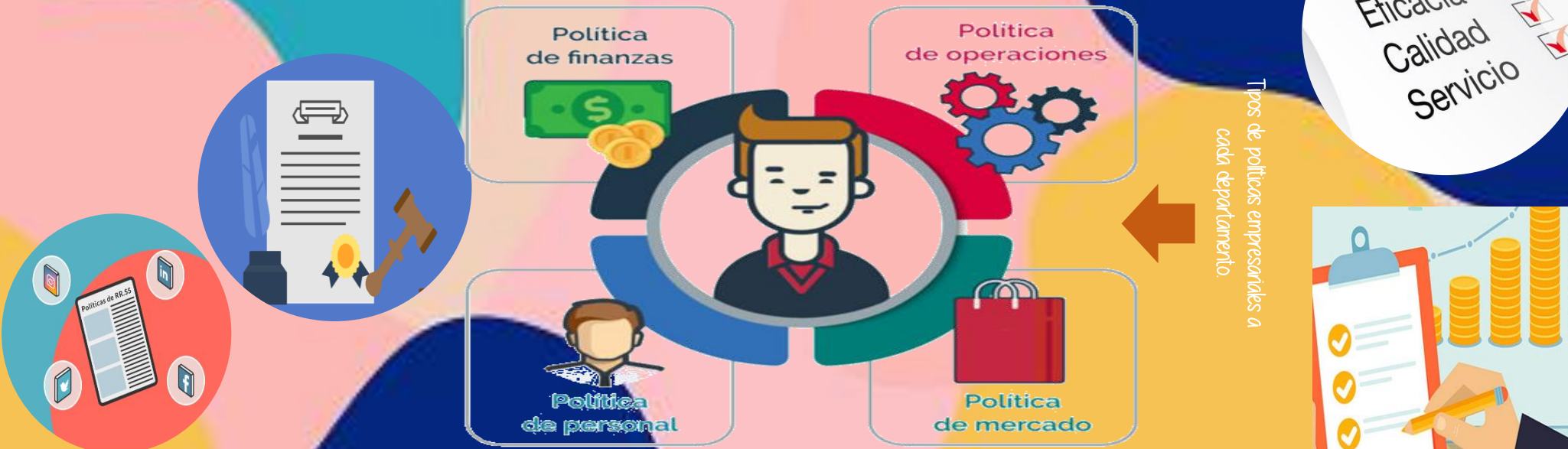
"El departamento de producción determinará los turnos de trabajo conforme a sus necesidades, siguiendo las disposiciones legales". Las políticas operativas o específicas, se aplican principalmente en las decisiones que tienen que ejecutarse en cada una de las unidades de las que consta un departamento.

"Sección de costura, de ocurrir una falla en las máquinas, es conveniente reportarla inmediatamente al supervisor en turno o en su caso, al departamento de mantenimiento". Las políticas, no interesando su nivel, deben estar interrelacionadas y contribuir a lograr las aspiraciones de la empresa, asimismo, su redacción debe ser clara, accesible y de contenido realista, de tal forma que su interpretación sea uniforme.

En cuanto a su origen las políticas pueden ser:

-  Políticas Externas
-  Políticas Consultadas
-  Políticas Formuladas
-  Políticas Implícitas

- Fiabilidad
- Eficacia
- Calidad
- Servicio





Proceso de administración estratégica



Planificación estratégica

Visión

- Hacia dónde queremos llevar la empresa
- ¿Qué queremos ser?
- Son los valores de la empresa

1

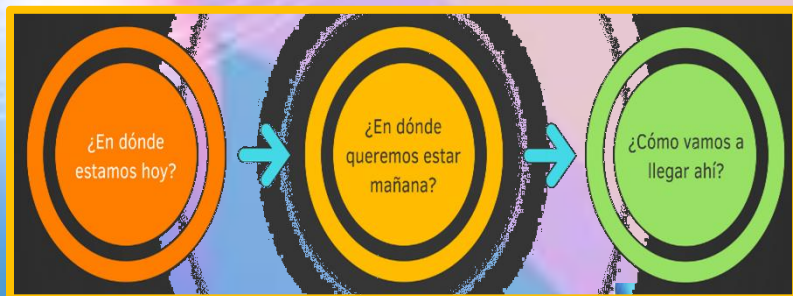
Misión

- Propósito de la existencia de la empresa
- ¿Cuál es la razón de ser?
- Justifica su existencia

2



	Positivos	Negativos
Internos	F Fortalezas	D Debilidades
Externos	O Oportunidades	A Amenazas



OBJETIVO

PROGRAMAR

ESTRATEGIA

MEJORAR

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

IMPLEMENTACION

COLABORACION

COMPROBAR

ACTUAR



Implementación del plan

El pensamiento estratégico La administración estratégica es un conjunto de decisiones y acciones administrativas que determinan el rendimiento a largo plazo de una corporación



se define como un proceso de pensamiento aplicado por un individuo en el contexto de alcanzar el éxito en un juego u otra actividad

se centra en el futuro

las empresas evolucionan a través de las siguientes cuatro etapas de la administración estratégica:



toma acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una industria, con la finalidad de hacer frente, con éxito, a las fuerzas competitivas y generar un Retorno sobre la inversión.

Según Michael Porter: "la base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible".

VENTAJA COMPETITIVA SEGÚN PORTER,

Tipos básicos de ventaja competitiva

1. Liderazgo por costo (bajo costo)

2. Diferenciación

3. Enfoque



DIAMANTE DE COMPETITIVIDAD O DIAMANTE SEGÚN PORTER

Es un modelo que determina los factores que hacen a los países más competitivos y por medio del cual alcanzan el éxito empresarial

Diamante de Porter



Las 5 fuerzas de porter

Amenaza de nuevos competidores

Poder de negociación de proveedores

Poder de negociación de clientes

Rivalidad entre competidores existentes

Amenaza de productos sustitutos

CADENA DE VALOR DE MCKINSEY

La cadena de valor de Mckinsey

Según este modelo, cualquier compañía puede segregarse en seis áreas principales de actividad.



modelo de negocios que describe el rango completo de actividades necesarias para crear un producto o servicio



Cadena de valor de porter

El análisis de la Cadena de Valor de Porter comienza con la identificación de dos fuentes separadas y fundamentales de ventaja competitiva: el liderazgo en costes y en diferenciación



Prospectiva

Es una herramienta de observación del entorno a largo plazo que tiene como objetivo la identificación temprana de aquellos aspectos que pueden tener una gran impacto social, tecnológico y económico en el futuro.

La prospectiva aporta teorías, métodos y herramientas útiles para la construcción de un futuro deseado.



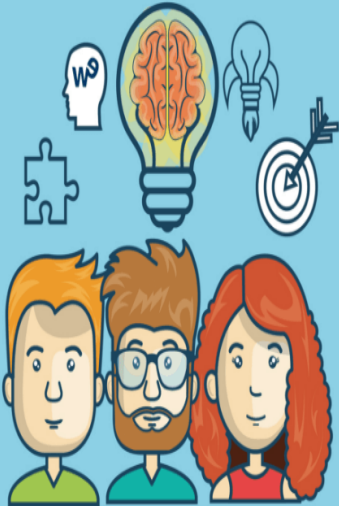
PLANEACIÓN PROSPECTIVA

- 1 TOMA DE DECISIONES
- 2 IMPULSA EL DISEÑO DEL FUTURO
- 3 HACE EXPLÍCITOS LOS ESCENARIOS
- 4 IDENTIFICA PELIGROS Y OPORTUNIDADES
- 5 OFRECE POLÍTICAS Y ACCIONES ALTERNATIVAS



Prospectiva estratégica

Benchmarking



Benchmarking es un análisis estratégico profundo de las mejores prácticas llevadas a cabo por empresas del mismo segmento que el tuyo.

Benchmarking viene de la palabra de origen inglés "benchmark", que significa "referencia", y es una herramienta de gestión esencial para el perfeccionamiento de procesos, productos y servicios.



EL BENCHMARKING: QUÉ ES Y QUÉ NO ES

El benchmarking es

- Un proceso continuo.
- Un proceso de investigación que proporciona información valiosa.
- Un proceso para aprender de otros. Una búsqueda pragmática de ideas.
- Un trabajo que consume tiempo.
- Un proceso de trabajo intenso que requiere disciplina.
- Una herramienta viable que proporciona información útil para mejorar prácticamente cualquier actividad de negocios.



El benchmarking no es

- Un evento que se realiza una sola vez.
- Un proceso de investigación que da respuestas sencillas..
- Copiar, imitar.
- Rápido y fácil.
- Una moda.

¿Dónde aplicar Benchmarking?

Productos y servicios



Estrategias



Procesos de trabajo



Tipos de Benchmarking

Benchmarking **competitivo**

Investiga y analiza la **competencia directa**.

Benchmarking **funcional**

Investiga y analiza **empresas exitosas**, aunque no sean tu competencia.

Benchmarking **interno**

Compara y **analiza los departamentos internos** de la empresa.

Ejemplo:

RESTAURANT: "Brisas del carbón"



ANTECEDENTES

Brisas del Carbón es un restaurante nacido en Cali en el año 1998, liderado por la Familia Bermúdez Capetillo, ellos se encaminaron a construir un emprendimiento sostenible que deleitara a los vecinos del barrio San Fernando en la ciudad de Reforma Chiapas con deliciosos platos y comidas rápidas.

PLANEAMIENTOS ESTRATÉGICO:

La Organización BRISAS DEL CARBÓN actualmente no posee un documento de planificación que cuente con la totalidad de los elementos requeridos para direccionar y evaluar el proceso de gestión, igualmente no se poseen elementos de planificación a corto plazo, asociados a la elaboración del presupuesto anual del restaurante, el establecimiento de estrategias y políticas a corto plazo que permitan alcanzar metas comerciales y financieras establecidas.



VISION

Hacer de BRISAS DEL CARBÓN un restaurante líder en el sector, Proporcionando servicios alimenticios de alta calidad a la comunidad Caleña en especial en el barrio san Fernando donde nos encontramos ubicados respetando los principios de la Calidad, estilo y sazón



VALORES Y PRINCIPIOS

Lo que se intenta conseguir con esto es crear un equipo de colaboradores y desarrollar una unidad familiar, de convivencia, ética profesional, honestidad, respeto y la igualdad de todos, favoreciendo el clima y la cultura empresarial de la organización



MISION

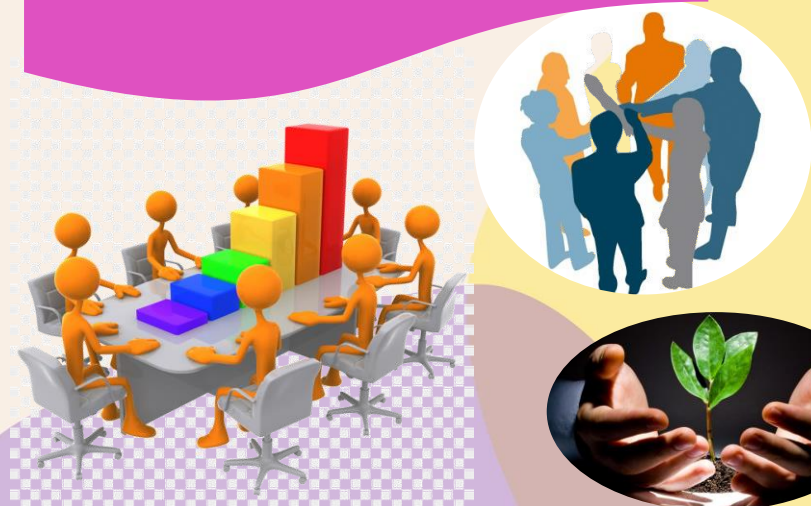
Brisas del carbón es un restaurante que busca satisfacer a sus clientes y hacerlos sentir como en casa, brindándoles almuerzos saludables y caseros a excelentes precios, generando satisfacción a estudiantes, trabajadores, médicos, enfermeras y transeúntes del sector san Fernando



MISIÓN



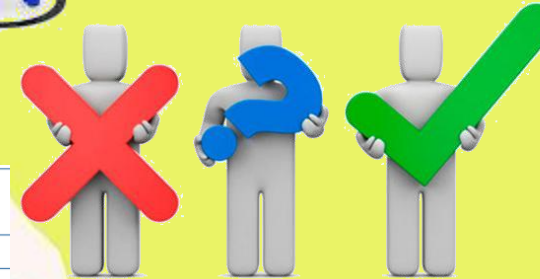
VISIÓN





Para conseguir los objetivos estratégicos, utilizaremos diferentes estrategias, como la estrategia de crecimiento a través de la captación de clientes utilizando diferentes herramientas de marketing, y alianzas estratégicas con profesionales, entre otras. Seguiremos una estrategia de diferenciación, a través de las ventajas competitivas comentadas anteriormente, y junto a esto estableceremos una política de precios que nos permita una rápida introducción en el mercado.

- Como principal oferta, existe la anticipación a las necesidades de cada cliente, de la competencia, y considerarlos a cada uno como un bien/recurso muy valioso.
- Posicionarse en los próximos 2 años como uno de los mejores restaurantes de la Ciudad de Reforma Chiapas, por la atención personalizada a los clientes, el ambiente cómodo que se emana y la calidad de sus productos.
- En un periodo de 3 años recuperar la inversión puesta en marcha para la consecución de este negocio.
- Contar con el personal adecuado, para el óptimo desarrollo de las actividades del negocio.
- En el transcurso de 1 año elevar el reconocimiento del negocio con los clientes.



El análisis estratégico DOFA

Le permite al restaurante BRISAS DEL CARBÓN conocer las diversas alternativas estratégicas que permita el posicionamiento y transformación empresarial desde el análisis externo, generando una potencialización de las oportunidades, de igual manera desde las amenazas poder tener estrategias acordes para contrarrestarlas. El ámbito interno le brinda a la organización la proyección del como contrarrestar las debilidades y desde las fortalezas generar una plataforma de posicionamiento y aprovechamiento, para lograr una ventaja competitiva mediante una consolidación de servicios y productos con propuesta de valor

Factores determinantes del Éxito	
FORTALEZAS	Estructura para la toma de decisiones claramente definida.
	Estilo de dirección democrático.
	Sistema de evaluación y control
	El liderazgo y los modos de ser del dirigente
DEBILIDADES	Ausencia de planificación a largo plazo.
	Estructura organizacional definida.
	Toma de decisiones funcionales.
	Débil comunicación en la organización.
	Fuerza comercial sin impacto sobre los mercados.

FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO	
OPORTUNIDADES	Apuestas del gobierno al incremento de restaurantes en la economía nacional
	Dinamismo del Sector
	Personal capacitado disponible
	Integración horizontal del sector
	Adopción de redes inteligentes
	Desarrollo de la innovación en el sector
AMENAZAS	Valor Agregado por Rama de Actividad
	Concentración del mercado
	Libre entrada de restaurantes y franquicias de alimentos y bebidas extranjeras
	Crecimiento de la Competencia
	Inversión en innovación por parte de las organizaciones.

 Fortalezas	 Debilidades
 Oportunidades	 Amenazas

VENTAJA COMPETITIVA

Las principales ventajas competitivas con que contará el restaurante Brisas del carbón se enuncian a continuación:

- Ambientación cómoda, novedosa y entretenida
- Servicio personalizado y especializado, privilegiando la cordialidad y la rapidez de atención.



planteamiento de estrategias

Establecer un canal comunicación efectiva y confiable con el cliente, que permita el fortalecimiento de servicios, mediante la apropiación de las tecnologías de la información y comunicación (TICS).

Vincular al cliente como parte activa en el desarrollo de los servicios y productos ofertados

Implementar estrategias de manejo de cartera para el mejoramiento del flujo de cada de la organización.



Propuesta de valor

- ✓ instalaciones agradables, con personal capacitado en el servicio al cliente.
- ✓ variedad de platos, higiene y frescura en nuestros alimentos.
- ✓ precios establecidos en el mercado por los restaurantes con características similares, haciendo posible que personas con un nivel económico medio

Cadena de valor



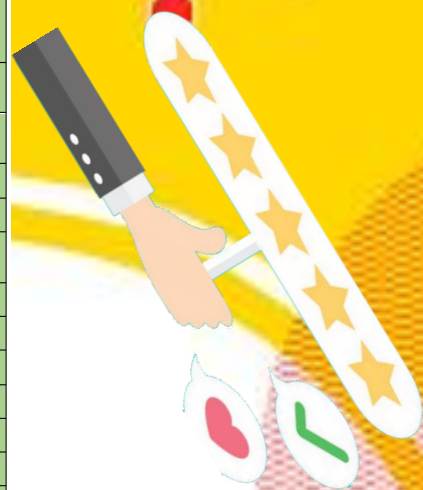
INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA: Local, instalaciones (cocina, hornos, utensilios cocina, etc.), servicios: agua, electricidad, data, control de plagas.					MARGEN
GESTION DE RRHH: Contratación de personal, inducción, capacitación, desvinculación, part-time.					
DESARROLLO DE LA TECNOLOGIA: Aplicaciones computacionales: Venta, Inventario, Control alimentos.					
COMPRAS: Abastecimientos productos alimenticios en buen estado.					
LOGISTICA INTERNA:	OPERACIONES:	LOGISTICA EXTERNA:	MARKETING Y VENTAS:	SERVICIOS POST VENTA:	MARGEN
<ul style="list-style-type: none"> • Manipulación alimentos • Cadena Frio • Inventarios • Devoluciones 	<p>Cocina:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preparación y cocción alimentos <p>Procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Limpieza • Preparación • Presentación • Control Calidad 	<p>Salón:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pedidos • Servicios • Atención • Organización • Limpieza • Mantenimiento • Calidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción, Publicidad • Fuerza Ventas • Políticas de precios • Atributos 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de sugerencias, reclamos • Fidelización • Opiniones 	

Benchmarking

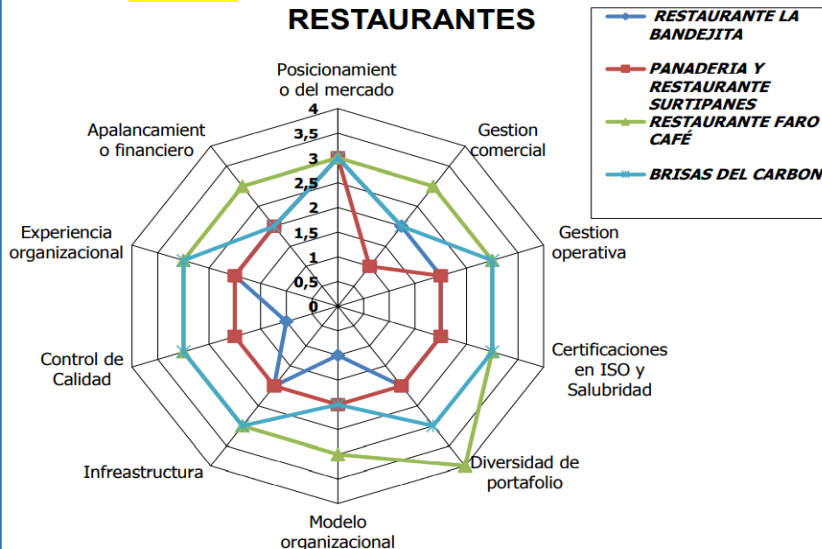


Evaluación Benchmarking del Restaurante Brisas del Carbón y sus competidores más cercanos

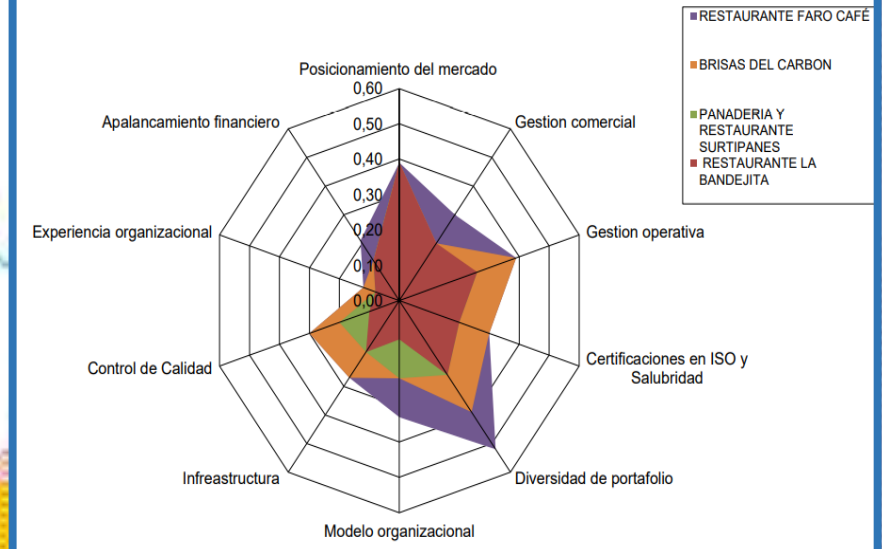
Factores	Peso		RESTAURANTE LA BANDEJITA		PANADERÍA Y RESTAURANTE SURTIPANES		RESTAURANTE FARO CAFÉ		BRISAS DEL CARBÓN	
			Valor	Valor Sopesado	Valor	Valor Sopesado	Valor	Valor Sopesado	Valor	Valor Sopesado
Posicionamiento del mercado	13,0	0,13	3	0,39	3	0,39	3	0,39	3	0,39
Gestión comercial	10,0	0,1	2	0,20	1	0,10	3	0,30	2	0,20
Gestión operativa	13,0	0,13	2	0,26	2	0,26	3	0,39	3	0,39
Certificaciones en ISO y Salubridad	10,0	0,1	2	0,20	2	0,20	3	0,30	3	0,30
Diversidad de portafolio	13,0	0,13	2	0,26	2	0,26	4	0,52	3	0,39
Modelo organizacional	11,0	0,11	1	0,11	2	0,22	3	0,33	2	0,22
Infraestructura	9,0	0,09	2	0,18	2	0,18	3	0,27	3	0,27
Control de Calidad	10,0	0,1	1	0,10	2	0,20	3	0,30	3	0,30
Experiencia organizacional	4,0	0,04	2	0,08	2	0,08	3	0,12	3	0,12
Apalancamiento financiero	7,0	0,07	2	0,14	2	0,14	3	0,21	2	0,14
TOTAL	100	1,00		1,92		2,03		3,13		2,72

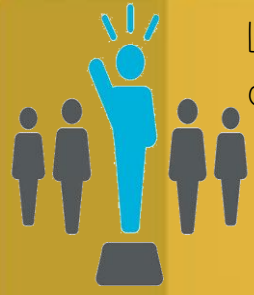


BENCHMARKING COMPETITIVO PARA RESTAURANTES



BENCHMARKING COMPETITIVO PARA RESTAURANTES





Los factores claves de éxito con que cuenta la empresa Brisas del Carbón objeto de estudio son su talento humano, calidad del producto y con precios competitivos con los cuales inicialmente entra a competir en el mercado de la comercialización de alimentos en sector de Reforma, Chiapas.



FACTORES CRITICOS

como el hecho de que existen marcas o nombre de restaurantes

- con un reconocimiento a nivel nacional
- factores claves de éxito como la experiencia organizacional
- certificaciones en ISO y salubridad
- posicionamiento en el mercado
- diversidad en portafolio, entre otros.



Con lo anterior Brisas del Carbón, deberá trabajar en sacar unos productos a gusto del consumidor para que se quede en su mente y cada que desee tomar un almuerzo elija nuestra empresa; de igual manera prestar un servicio ágil, confiable y oportuno, para que los clientes vivan no solo una agradable experiencia de sabor sin de calidad de servicio.

