

UDS

Licenciatura en administración de empresa

Administración estratégica

Mapa conceptual

C.P Ronald Salaz

Jorge Angel Raymundo Morales

12/9/2022 24/9/2022

LIDERAZGO ESTRATEGICO:
ADMINISTRACION DEL PROCESO DE
PREPARACION DE ESTRATEGIAS

Liderazgo estratégico, ventaja competitiva y desempeño superior

Al liderazgo estratégico le corresponde manejar el proceso de preparación de estrategias para evaluar el desempeño de una compañía, lo cual incrementa el valor de la empresa para sus propietarios y sus accionistas

Desempeño superior

Maximiza el valor para el accionista, es el objetivo principal de las compañías que generan utilidades por dos razones:

1-. Los accionistas proporcionan a las empresas el capital de riesgo que permite a los administradores adquirir los recursos necesarios para producir y vender bienes y servicios

2-. Los accionistas son los propietarios legales de una corporación y por lo tanto sus acciones representan un derecho sobre las ganancias generadas por una compañía

Ventaja competitiva

Una compañía tiene ventaja competitiva sobre sus rivales cuando su rentabilidad es mayor que la promedio de otras empresas que compitan por los mismos clientes

Administradores de estrategia

Los administradores son el eje del proceso de preparación de estrategias

Administradores generales: Tienen la responsabilidad del desempeño total de la compañía o de una de sus principales subunidades o divisiones independientes

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

LIDERAZGO DE PREPARACION ESTRATEGICA:
ADMINISTRACION DEL PROCESO DE PREPARACION
DE ESTRATEGIAS

Administradores corporativos

El nivel de administración corporativo se compone de director general o (CEO), otros puestos ejecutivos altos y el personal. Estas personas ocupan el nivel más alto en la toma de decisiones dentro de la organización

Administradores de negocio: El administrador general principal del negocio, o el administrador de negocio, es la cabeza de la división. La función estratégica de estos administradores es traducir las declaraciones generales de la dirección e intentar que los que provienen del nivel corporativo se convierta en estrategias concretas de cada uno de los negocios que tiene a su cargo

Administrador de funciones: Los administradores funcionales son responsables de las funciones y operaciones específicos del negocio (recursos humanos, compras, desarrollo de productos, servicio a clientes, y así sucesivamente) que constituyen una compañía o una de sus divisiones

Modelo de proceso de
planeación estratégica

El proceso de planeación estratégica formal consta de 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 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

5- Implantar las estrategias

La implantación estratégica implica poner en práctica las estrategias (o el plan)

LIDERAZGO DE PREPARACION
ESTRATEGICA: ADMINISTRACION DEL
PROCESO DE PREPARACION DE
ESTRATEGIAS

Declaración de la misión

Una declaración de misión contiene
cuatro componentes:

1-La expresión de la razón de ser
una compañía u organización

2- El motivo de su existencia que
normalmente se conoce como misión

3- La declaración de algún estado
futuro deseado por lo regular conocido
como visión

4- La manifestación de los valores clave
que la organización se compromete a
respetar y una declaración de las
principales metas

Visión

La visión de una compañía expone
cierto estado futuro deseado,
expresa con frecuencia a grandes
rasgo, lo que la compañía trata de
alcanzar

Valores

Los valores de una compañía
establecen la forma en que los
administradores y empleados deben
conducirse, como deben hacer
negocios y el tipo de organización
que deben construir a fin de ayudar
a que la compañía logre su misión

Los valores se consideran: la base de la cultura
organizacional de una compañía: El conjunto de
valores, normas y estándares que controlan la
forma en que los empleados trabajan para
alcanzar la misión y metas de una organización

LIDERAZGO DE PREPARACION
ESTRATEGICA: ADMINISTRACION
DEL PROCESO DE PREPARACION DE
ESTRATEGIAS

Metas principales

Una meta es un estado futuro deseado, preciso y medible que intenta alcanzar una compañía, el propósito de las metas es especificar con precisión lo que debe hacer una compañía si quiere concretar su misión o visión

Son precisos y medibles. Las metas medibles dan a los administradores un parámetro o estándar con el que pueden juzgar su desempeño

Se refieren a temas esenciales. Para mantener el enfoque, los administradores deben seleccionar un número limitado de las principales metas para evaluar el desempeño de la compañía. Las metas seleccionadas deben ser esenciales o importantes

Son desafiantes aunque realistas. Dan a los empleados un incentivo para buscar formas de mejorar las operaciones de la organización, si una meta no es realista en relación con los retos que deben enfrentar, los empleados se pueden rendir, por otra parte, es posible que una meta, que es demasiado sencilla no motive a sus administradores y empleados

Especificación del periodo en el que deben alcanzarse, cuando es aprobado. Especificar el tiempo indica a los empleados que, para tener éxito, la meta debe lograrse en una fecha determinada, no después de ella

Análisis externo

El propósito fundamental de este análisis es identificar las oportunidades y amenazas estratégicas que existen en el ambiente operativo de la organización que pueden influir en la forma en que se intenta alcanzar la misión

Analizar el ambiente industrial impone llevar a cabo una valoración de la estructura competitiva y sus principales rivales

Analizar la naturaleza, etapa, dinámica e historia de la industria, como muchos mercados de la actualidad se han globalizado, analizar el ambiente de la industria también significa evaluar el efecto de la globalización en la competencia que se desarrolla en el sector

Analizar el macro ambiente consiste en estudiar los factores macroeconómicos, sociales, gubernamentales, legales internacionales y tecnológicas que puedan influir en la compañía y su industria

LIDERAZGO DE PREPARACION
ESTRATEGICA: ADMINISTRACION DEL
PROCESO DE PREPARACION DE
ESTRATEGIAS

Análisis interno

Se concreta a revisar los recursos, la capacidad y las aptitudes de una empresa. El propósito es detectar las fortalezas y debilidades de la organización

Análisis FODA y modelo
de negocio

Su propósito central es identificar las estrategias para aprovechar las oportunidades externas, contrarrestar las amenazas, acumular y proteger las fortalezas de la compañía, y erradicar las debilidades

Estrategia de funciones, dirigida a mejorar la eficacia operacional de una compañía en áreas tales como manufactura, mercadotecnia, administración de material desarrollo de producto y servicio al cliente

Estrategia de negocio, que comprende el tema competitivo general de la empresa, la forma en el que se posiciona en el mercado para genera una ventaja competitiva y las diferentes estrategias en los diferentes entornos de la industria

Estrategia global, se refiere a la forma de expandir las oportunidades fuera del país de origen a fin de crecer y prosperar en un mundo en el que la ventaja competitiva se determina a nivel global

Estrategia corporativa responde a las principales preguntas: ¿ en qué negocios debe participar para maximizar la rentabilidad y crecimiento de la utilidad a largo plazo de la organización y como se debe introducir esta e incrementar su presencia en estos negocios para obtener una ventaja competitiva

La implantación estratégica incluye actuar en los niveles de función de negocios y corporativos a fin de implantar un plan estratégico general en toda la organización

LIDERAZGO DE PREPARACION ESTRATEGICA:
ADMINISTRACION DEL PROCESO DE
PREPARACION DE ESTRATEGIAS

Para que la planeación estratégica funcione, es importante que los directores no solo planeen en el contexto del ambiente competitivo actual sino también en el contexto del ambiente competitivo futuro

Planeación de escenarios

Los administradores reciben un conjunto de posibles escenarios futuros- algunos optimistas y otros pesimistas en los cuales deben desarrollar la competencia de su industria

El método de escenarios para planear se ha determinado con rapidez entre las grandes compañías. Más de 50% de las compañías fortune 500 usan cierto tipo de planeación de escenarios

Planeación descentralizada

El método de torre de marfil puede generar planes estratégicos formulados en el vacío por parte de directores que no entienden ni valoran correctamente la realidad operativa actual

Como consecuencia, pueden formular estrategias que, más que verificar perjudica a la compañía

El concepto de planeación es una torre de marfil también puede provocar tensiones entre los administradores corporativos de empresa y de funciones

Pretensión estratégica

La planeación estrategia debe basarse en establecer una visión y metas ambiciosas que obliguen a la compañía a dar más de si y después encontrar formas para construir los recursos y las capacidades necesarios para alcanzar es visión y dichas metas

LIDERAZGO DE PREPARACION ESTRATEGICA:
ADMINISTRACION DEL PROCESO DE
PREPARACION DE ESTRATEGIAS

Toma estratégica de
decisiones

Es importante que los administradores de estrategias aprendan a emplear mejor la información que tienen y entienden por qué a veces toman malas decisiones

Las personas que toman las decisiones tienen creencias anteriores sólidas sobre la relación entre dos variables y que por ello suelen tomar decisiones basadas en dichas creencias aunque se les presente evidencia que son erróneas

Técnica para mejorar la
toma de decisiones

El método del abogado del diablo requiere la generación de un plan y de un análisis crítico del mismo

La indagación dialéctica es más compleja pues requiere la generación de un plan (o tesis) y un contra plan (una antítesis) que refleje los cursos de acción posibles aunque conflictivos

La indagación dialéctica puede fomentar el pensamiento estratégico

Liderazgo estratégico

Una de las funciones estratégicas clave de los administradores generales y de funciones es utilizar sus conocimientos, energía y entusiasmo para proporcionar un liderazgo estratégico para sus subordinados y desarrollar una organización de elevado desempeño

Visión, elocuencia y coherencia

Articulación de un modelo de
negocio

Compromiso

Estar bien informados

Disposición para delegar y facultar

Ejercicio inteligente del poder

Inteligencia emocional
(Conocimiento de sí mismo, autocontrol,
motivación, empatía y habilidades sociales)