



Nombre de alumno: Itzel Abigail Tlamani López

Nombre del profesor: Alejandro Aguilar

Nombre del trabajo: Unidad 3

Materia: ORGANIZACIÓN Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

Grado: 6to cuatrimestre

Grupo: Administración y Estrategia de Negocios



3.4 TIPOS DE PLANEACIÓN



1. TIPOS DE PLANEACIÓN

1.1 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

- Se enfoca en el futuro, no lo predice, pero prepara para él.
- Permite anticiparse a problemas y tomar decisiones a tiempo.
- Define misión, visión, valores, objetivos y estrategias.
- Considera a la empresa como un todo.
- Mediano y largo plazo.

1.2 PLANEACIÓN TÁCTICA

- Surge a partir de la planeación estratégica.
- Ejecutada por mandos medios (gerencias o departamentos).
- Aplica a áreas específicas de la empresa.
- Coordina información interna y externa.
- Es el puente entre lo estratégico y lo operativo.
- Corto y mediano plazo.

1.3 PLANEACIÓN OPERATIVA

- Asigna tareas concretas a los trabajadores.
- Ejecutada por jefes de menor jerarquía.
- Trata con actividades programadas y rutinarias.
- Sigue procedimientos estrictos.
- Corto plazo.



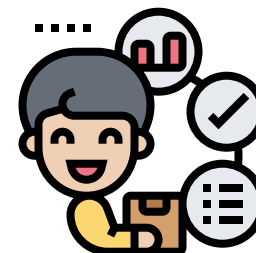
2. ENFOQUE ESTRATÉGICO

ventajas

- Mejora la competitividad
- Desarrolla pensamiento estratégico.
- Aumento las utilidades.
- Da ventaja frente a la competencia.
- Fomenta una cultura organizacional sólida.
- Satisface al cliente.
- Refuerza factores clave de éxito.
- Convierte debilidades en fortalezas.
- Aprovecha oportunidades del entorno.

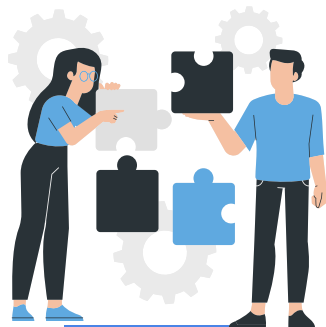
Desventajas

- Falta de participación del alto mando.
- No definir bien el negocio o su misión.
- Saltarse el análisis interno/externo.
- Falta de recursos adecuados.
- Subestimar a la competencia.
- Liderazgo sin enfoque estratégico.
- No usar indicadores clave.
- No dar continuidad al proceso estratégico.





ADMINISTRACIÓN ESTRATEGICA



1. FASES DE LA ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

1.1 FORMULACIÓN DE LA ESTRATEGIA

- Se analizan las condiciones internas y externas de la empresa.
- Se definen la misión, visión, objetivos y valores.
- Se identifican oportunidades y amenazas del entorno.
- Se evalúan fortalezas y debilidades internas (FODA).
- Se crean los estrategias generales a seguir.

1.2 IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA

- Se asignan recursos (humanos, financieros, materiales).
- Se ejecutan los planes y proyectos definidos.
- Se establecen estructuras y procesos adecuados.
- Requiere liderazgo, coordinación y comunicación efectiva.

1.3 EVALUACIÓN Y CONTROL ESTRATÉGICO

- Se mide el desempeño y resultados.
- Se compara lo logrado con lo planeado.
- Se hacen ajustes o correcciones en la estrategia.
- Asegura la mejora continua y cumplimiento de metas.



3.5 FASES DE LA ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

2. NATURALEZA DE LA EMPRESA

¿A QUIÉN SE SATISFACE?

- A grupos de consumidores específicos.

¿QUÉ SE SATISFACE?

- Segmentos de mercado bien definidos.

¿CÓMO SE SATISFACE?

- Las necesidades del consumidor.

¿CÓMO SE SATISFACE?

- Se busca solucionar problemas o cubrir deseos.

¿CÓMO SE SATISFACE?

- A través de productos, servicios y funciones específicos.

¿CÓMO SE SATISFACE?

- Con procesos, tecnología e innovación.

¿CÓMO SE SATISFACE?

- Con ventajas competitivas únicas.

¿CÓMO SE SATISFACE?

- "Forma de satisfacer".

