



**Nombre de alumno: Ámbar Ivette López Suaznívar.**

**Nombre del profesor: Lic. Alejandro Aguilar morales.**

**Nombre del tema: 3.4 y 3.5.**

**Parcial: 3.**

**Nombre de la materia: Organización y Estrategias Empresariales.**

**Nombre de la licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios.**

**Cuatrimestre: 6to.**

## 3.4 Tipos de planeación

### 1. Planeación estratégica.

La planeación estratégica no pronóstica el futuro, pero sirve para prepararse ante las siguientes posibilidades.

- Ayudar a enfrentarse con efectividad a las contingencias futuras.
- Proporcionarle una primera oportunidad para corregir errores inevitables.
- Ayudarlo a tomar decisiones respecto de las cosas adecuadas en el momento oportuno.
- Enfocarse en las acciones que se deben tomar en el futuro según se desea.

La planeación estratégica concibe cómo decidir sobre la misión, visión, valores, objetivos y estrategias de una organización, sobre los recursos que serán utilizados y las políticas generales que orientarán la integración y coordinación de estos, considerando la empresa como una entidad total, en un mediano y largo plazos.

### 2. Planeación táctica:

Se determina en los mandos medios de la empresa que, dependiendo de su tamaño, pueden ser gerencias o departamentos, tomando como base la planeación estratégica; se establece generalmente a corto y mediano plazos.

#### Características principales de la planeación táctica:

- Se da dentro de la definición de la planeación estratégica.
- Es conducida o ejecutada por los líderes del nivel medio de la empresa.
- Se refiere a las áreas específicas de la actividad de las que se integra la empresa.
- Coordina la información interna y externa.
- Su base principal es la efectividad.
- Es el enlace entre la planeación estratégica y la operativa.

La planeación táctica traduce los planes estratégicos en otros específicos que sean relevantes para una parte particular en los mandos medios de la organización.

Los planes tácticos se ocupan de las principales acciones que una empresa debe llevar a cabo para cumplir en forma efectiva su parte del plan estratégico.

### 3. Planeación operativa:

Trata la asignación previa de las tareas específicas que deben realizar las personas de cada una de sus unidades operativas.

#### Características de la planeación operativa:

- Se desarrolla dentro de los lineamientos sugeridos por la planeación estratégica y táctica.
- Es conducida y ejecutada por los jefes de menor rango jerárquico.
- Trata con actividades normales programadas.
- Sigue procedimientos y reglas definidas con toda precisión.
- Generalmente es a corto plazo.

#### VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL ENFOQUE ESTRATÉGICO.

##### Ventajas:

- La empresa logra una competitividad estratégica.
- Desarrolla el pensamiento estratégico en todos los recursos humanos logrando un desempeño exitoso.
- Al llevarlo a cabo con efectividad, se obtienen utilidades superiores al promedio.
- Ubica la competencia y logra una ventaja competitiva.
- Desarrolla una cultura empresarial, que beneficia al mercado y a la sociedad.

### 3.4 Tipos de planeación.

#### Desventajas:

- No definir directamente la misión, visión, valores y objetivos.
- Menospreciar la competencia en nuestro análisis externo.
- Ejercer el liderazgo con un estilo que no tenga un enfoque estratégico participativo.
- No considerar en la administración estratégica los indicadores claves de éxito.
- No darle continuidad al proceso estratégico en el lapso del tiempo.

#### ¿A quién satisface?

Los grupos de consumidores o a quien se va a satisfacer "grupo de clientes"

#### ¿Qué se satisface?

Las necesidades del consumidor-cliente o que es lo que se está satisfaciendo. "necesidades del cliente"

#### Importancia de la gestión estratégica.

Es importante porque permite a una empresa analizar las áreas de mejora operativa. En muchos casos, pueden seguir un proceso analítico, que identifica amenazas y oportunidades potenciales, o simplemente seguir directrices generales.

#### ¿Qué es la gestión estratégica?

Son todas las decisiones tomadas por la dirección de la empresa, que tienen un impacto a mediano y largo plazo y están dirigidas principalmente a definir la estrategia de la empresa y a garantizar su desarrollo y sostenibilidad.

La gestión estratégica permite así coordinar los esfuerzos de los distintos trabajadores en torno a un proyecto.

Las principales acciones de la gestión estratégica son la planificación y organización, la definición de la política de contratación y retención de equipos, y el despliegue y seguimiento del plan estratégico.

#### ¿Cuál es el proceso de gestión estratégica?

Las cinco etapas del proceso son: la fijación de metas u objetivos, el análisis, la formación de estrategias, la implementación de estrategias y el monitoreo de estrategias.

#### Establecimiento de metas

El propósito de establecer metas es aclarar la visión del negocio. Esta etapa consiste en identificar tres facetas:

- En primer lugar, definir los objetivos a corto y largo plazo.
- En segundo lugar, identificar el proceso de cómo lograr los objetivos.

### 3.5 Fases de la administración estratégica

### 3.5 Fases de la administración estratégica

#### Análisis:

El análisis es una etapa clave porque la información obtenida en esta etapa configurará las dos etapas siguientes.

En esta etapa, recopilas información y datos relevantes para lograr tu visión.

#### Implementación de la estrategia:

La implementación exitosa de la estrategia es fundamental para el éxito de la empresa. Esta es la etapa de acción del proceso de gestión estratégica. Si la estrategia general no funciona con la estructura actual del negocio, se debe instalar una nueva estructura al comienzo de esta etapa.

#### Análisis:

El enfoque del análisis estratégico debe ser entender las necesidades del negocio como una entidad sostenible, con visión estratégica e identificar iniciativas que ayudarán al negocio a crecer.

#### Evaluación y control.

Las acciones de evaluación y control de estrategias incluyen mediciones del desempeño, revisión consistente de asuntos internos y externos y acciones correctivas cuando sea necesario.

#### Formulación de la estrategia:

El primer paso para formar una estrategia es revisar la información obtenida del análisis. Determinar qué recursos tiene el negocio actualmente que puedan ayudar a alcanzar las metas y objetivos definidos. Identificar cualquier área de la que se deban buscar recursos externos.

Cualquier evaluación exitosa de la estrategia comienza con la definición de los parámetros a medir.

Estos parámetros deben reflejar las metas establecidas en la Etapa 1. Determina su progreso midiendo los resultados reales versus el plan.

UDS ANTOLOGIAS 2025.