



Nombre de alumno: Esteban Alejandro López Pérez.

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.

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.

VENTAJAS DEL ENFOQUE ESTRATÉGICO

- La empresa logra una competitividad estratégica.
- Desarrolla el pensamiento estratégico en todos los recursos humanos logrando un desempeño exitoso.
- 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:



UDS ANTOLOGIA DEL 2025

- Iniciar el proceso estratégico sin la participación de los empresarios y primer nivel jerárquico de la empresa.
- No definir directamente la misión, visión, valores y objetivos.
- No darle continuidad al proceso estratégico en el lapso del tiempo.

3.5 FASES DE LA ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

¿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"

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.

IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN ESTRATÉGICA

En los negocios, la gestión estratégica es importante porque permite a una empresa analizar las áreas de mejora operativa.

¿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, **IMPLEMENTACIÓN**

• ANÁLISIS:

Es una etapa clave porque la información obtenida en esta etapa configurará las dos etapas siguientes.

• 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.

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.

• 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.