Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: *Jenny Denis González Pérez.*

Nombre de la unidad: *3.4 y 3.5*
Parcial: *3*

Nombre de la Materia: *Organización y estrategias empresariales.*

Nombre del profesor: *Alejandro Aguilar Morales*

Nombre de la Licenciatura: *Administración y Estrategias de Negocios.*
Cuatrimestre: *6to Cuatrimestre*

Fecha: *3 de julio de 2025*

TIPOS DE PLANEACIÓN

Planeación estratégica

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.

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:
• 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.

Planeación operativa

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

Características:
• 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:
• La empresa logra una competitividad estratégica.
• Desarrolla el pensamiento estratégico en todos los recursos humanos logrando un desempeño exitoso.
• Se obtienen utilidades superiores al promedio.

Desventajas:
• Iniciar el proceso estratégico sin la participación de los empresarios y primer nivel jerárquico de la empresa.
• Iniciar el proceso estratégico sin considerar la naturaleza y definición del negocio.
• No realizar el análisis interno y externo de la empresa, al implantar directamente la estrategia

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"

¿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, permite así coordinar los esfuerzos de los distintos trabajadores en torno a un proyecto.

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.

¿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

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.

- **Análisis:**
En esta etapa recopila información y datos relevantes para lograr tu visión. El enfoque debe ser entender las necesidades del negocio como una entidad sostenible, con visión estratégica e identificar iniciativas que ayudarán al negocio a crecer.

Formulación de la estrategia

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.

La implementación 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.

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. 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.