



Gerencia Estratégica

Prof. Mailen Camacaro R.

Gerencia Estratégica

Contenido:

- Definición de gerencia estratégica
- Conceptos básicos
- Etapas en el proceso de gerencia estratégica
- Tipos de estrategia
- Beneficios de la gerencia estratégica
- Matriz FODA
- Sistema de Información Gerencial y la Gerencia estratégica





Gerencia Estratégica

Es un proceso apasionante
que permite a
una organización ser
proactiva en vez de
reactiva en la formulación de
su futuro.



Gerencia Estratégica

Elementos de la Gerencia Estratégica

La gerencia estratégica, como mínimo, incluye **la planificación estratégica y el control estratégico.**



Gerencia Estratégica

El Alcance y La Dimensión de La Gerencia Estratégica

Focos estratégicos de la gerencia en la empresa total. Implica el planeamiento, dirigir, la organización, y controlar de las decisiones y de las acciones estrategia-relacionadas del negocio.

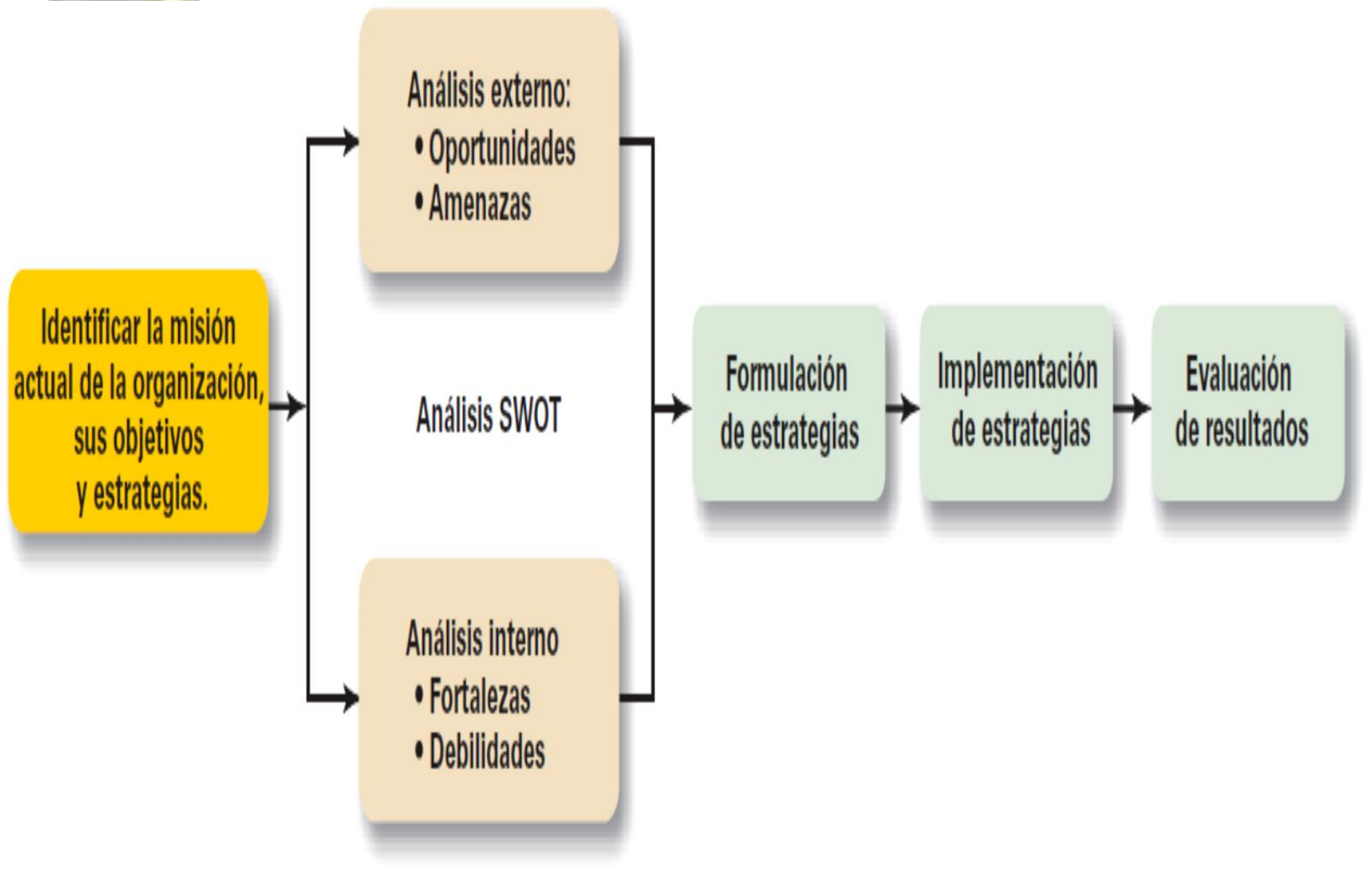


El Proceso Estratégico De La Gerencia

El proceso estratégico de la gerencia se refiere a una perspectiva duradera. El horizonte del tiempo implicado a menudo es por lo menos 3 años y normalmente puede ser 5 o 10 años en el futuro.

Sin embargo, en ciertas industrias extremadamente dinámicas, el proceso estratégico de la gerencia se podía referir a marcos de tiempo mucho más cortos.

Etapas en el proceso de gerencia estratégica



Etapas en el proceso de gerencia estratégica

- Paso 1: Identificar la misión actual de la organización, sus objetivos y estrategias.
 - **Misión:** una declaración del propósito de la organización.
 - El alcance de sus productos y servicios.
 - **Objetivos:** la base de la planeación subsiguiente.
 - Objetivos mensurables de desempeño.
- Paso 2: Realizar un análisis externo.
 - El escrutinio ambiental de entornos específicos y generales.
 - Se enfoca en identificar oportunidades y amenazas.



Etapas en el proceso de gerencia estratégica

- Paso 3: Realizar un análisis interno.
 - El ambiente interno.
 - Se enfoca en identificar debilidades y fortalezas.
- Paso 4. Formulación de Estrategias
- Paso 5: Implementación de estrategias.
- Paso 6: Evaluación de Resultados.



¿Qué es Estrategia?

Significa elegir deliberadamente un conjunto de actividades diferentes, innovadoras, para prestar una combinación única de valor.

Tipos de Estrategias:

- De Liderazgo en Costos
- De diferenciación
- De enfoque
- De estabilidad
- De Alianza

ANÁLISIS ESTRATÉGICO. MATRIZ FODA



Fortalezas.

Características propias de la empresa, que le facilitan o favorecen el logro de los objetivos organizacionales.

Amenazas.

Situaciones que se presentan en el medio ambiente de las empresas y que podrían afectar negativamente, las posibilidades de logro de los objetivos organizacionales.

FODA (en inglés SWOT), es la sigla usada para referirse a una herramienta analítica que le permitirá trabajar con toda la información que posea sobre su negocio, útil para examinar sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

Oportunidades.

Situaciones que se presentan en el entorno de la empresa y que podrían favorecer el logro de los objetivos organizacionales.

Debilidades.

Características propias de la empresa, que constituyen obstáculos internos al logro de los objetivos organizacionales.

Matriz FODA (continuación)

<div> <div>Factores Internos</div> <div>Factores Externos</div> </div>	Fortalezas F1 F2 ... Fn	Debilidades D1 D2 ... Dn
Oportunidades O1 O2 ... On	FO (Maxi – Maxi) Estrategia para maximizar F y O.	DO (Mini – Maxi) Estrategia para minimizar D y maximizar O.
Amenazas A1 A2 ... An	FA (Maxi – Mini) Estrategia para maximizar F y minimizar A.	DA (Mini – Mini) Estrategia para minimizar D y A.

Ejemplo:

FACTORES INTERNOS/ FACTORES EXTERNOS

OPORTUNIDADES:

- O1 Perfil demográfico.
- O2 Demanda de buenas universidades
- O3 Universidad – factor determinante.

AMENAZAS:

- A1 Jóvenes sin tendencia vocacional
- A2 Desempleo.
- A3 Sit. Eco. del estudiante.

FORTALEZAS

- F1 Excelente imagen.
- F2 100% de docentes con licenciatura.
- F3 Optimización de instalaciones.
- F4 Convenios Intl's.

Consolidar oferta educativa.
Integrar nuevos modelos educativos.
Fomento intercambios.

Optimizar instalaciones eliminando obstáculos a innovaciones tecnológicas.
Fomentar el trabajo antes de concluir estudios.

DEBILIDADES

- D1 Deserción en nivel superior.
- D2 Contrato docente sin nivel idóneo.
- D3 Educación Virtual ineficiente.

Diseñar medidas de retención de alumnos.
Impulsar el estudio postgrado a docentes.
Congruencia entre planes de estudio y demandas del país.

Promoción de un programa de orientación vocacional y de apoyo económico.
Revisión del Modelo Educativo de acuerdo a necesidades productivas

La misión de una organización debe responder a
cuatro preguntas básicas:

¿Qué hacemos?

¿Para qué lo hacemos?

¿Cómo lo hacemos?

¿Porqué lo hacemos?



¿Qué?

NOMBRE DEL BIEN O
SERVICIO PARA DEFINIR
EL PRODUCTO POR SU
NATURALEZA

¿Cómo?

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS
CUALIDADES O ATRIBUTOS
DEL BIEN O SERVICIO
PARA DIFERENCIAR EL
PRODUCTO DE OTROS

PROPOSITO
BÁSICO

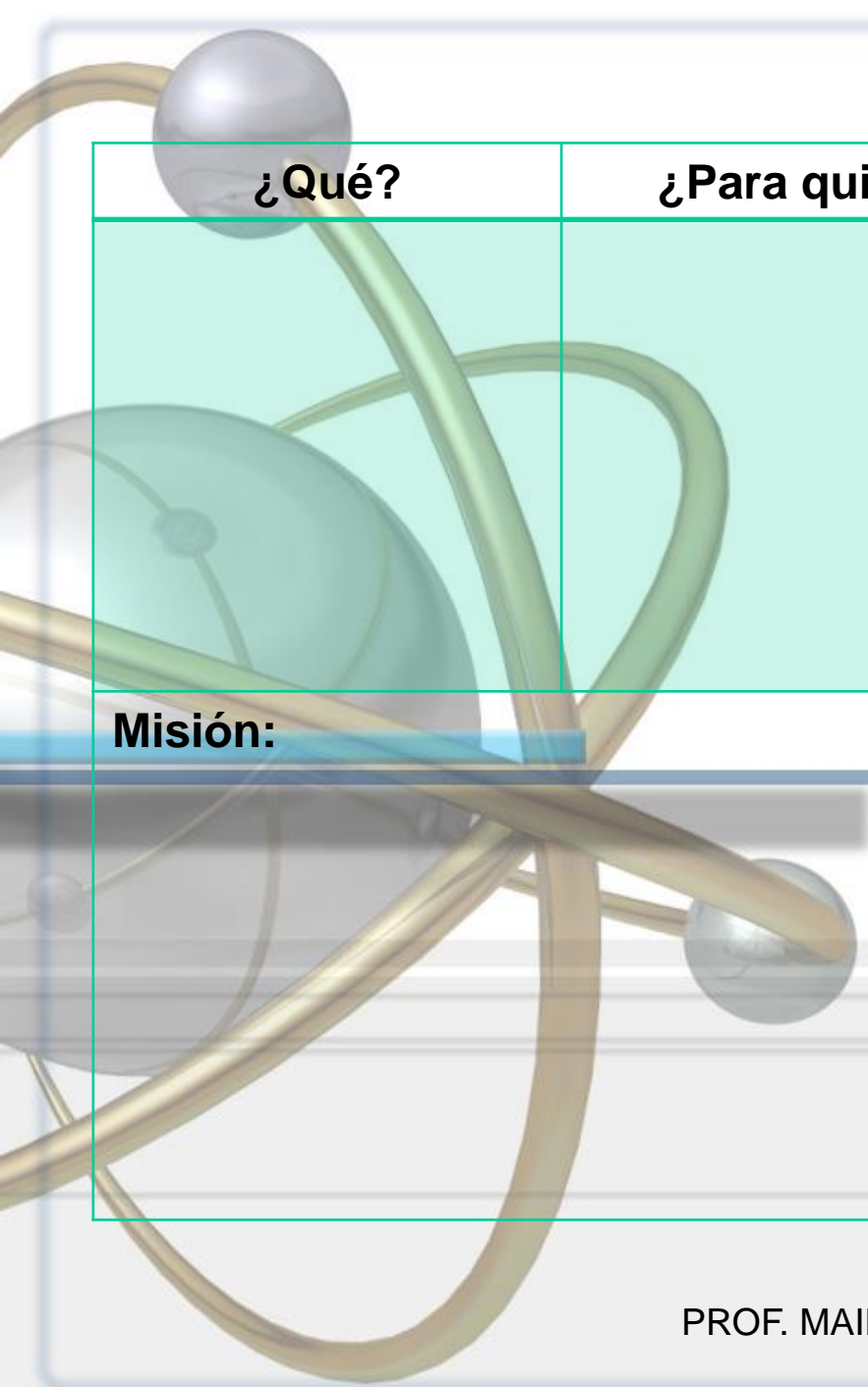
¿Para qué
Estamos?

¿Para
Quién?

DESCRIPCIÓN DEL
USUARIO PARA
IDENTIFICAR EL SEGUIMIENTO
ESPECIFICO DE USUARIOS

¿Para
Qué?

PRINCIPAL USO O PROPOSITO
DEL BIEN O SERVICIO PARA
IDENTIFICAR LA SALIDA FINAL
DEL PROCESO Y SU ENLACE



¿Qué?	¿Para quién?	¿Cómo?	¿Para qué?

Misión:

ELEMENTOS DE UNA VISIÓN EXCELENTE

1. Panorama del futuro

El entorno económico y de operación en el cual se anticipa que la Organización deberá operar en 3 años

4. Habilidades (ventajas competitivas)

Las habilidades que la Organización desarrollará como apoyo fundamental para lograr su visión; una descripción de cómo la Organización logrará el éxito

Visión

“Un enunciado estimulante, basado en un panorama del futuro, que refleja las aspiraciones de la Organización a 3 años”

2. Marco de operación (marco competitivo)

Los servicios que se van a suministrar y los lugares en los que la Organización va a operar

3. Objetivos fundamentales

Definición del rol que la Organización adoptará; una descripción de lo que espera lograr; referencias para evaluar el grado de éxito

Visión:



Panorama del Futuro	Marco de Operación (Marco Competitivo)	Objetivos Fundamentales	Habilidades (Ventajas Competitivas)

Visión:

--