**PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, HACIA DÓNDE QUIERO LLEGAR CON MI EMPRESA**

Es importante realizar una adecuada planeación estratégica que nos ayude a saber con exactitud el estado actual de nuestra empresa, donde deseamos estar y lo que necesitamos para lograrlo

**Planeación estratégica:** es un proceso cuyo objetivo es modelar y remodelar los negocios y productos de una empresa, de tal manera que esta combinación repercuta positivamente en los resultados de esta, esta unifica los objetivos y las estrategias. Por medio de la planeación podemos conocer con anticipación las posibles consecuencias de las acciones actuales.

Debe responder las siguientes preguntas

* ¿Dónde se encuentra hoy mi empresa?
* ¿Hacia dónde queremos llegar?
* ¿Cómo llegamos?

**POR QUE PLANEAR MI EMPRESA?**

Solucionar y prevenir problemas

Diseñar un ambiente adecuado

Alinear los objetivos de la empresa

Promover un desempeño más eficaz de los colaboradores

Fomentar la cooperación entre los empleados

Utilizar de forma más racional los recursos existentes

Afrontar los cambios

Disminuir la incertidumbre al tomar decisiones

**¿Cómo se realiza la planeación estratégica?**

1. Contar con la participación de gestores y miembros clave para definir las áreas en las que es necesario actual, las prioridades, los indicadores que permitirán definir las políticas y líneas de acción así como objetivos concretos
2. Diseñar estrategias a seguir en función de los puntos determinados anteriormente
3. Llevar el seguimiento y control del cumplimiento de la estrategia definida

**NIVELES DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA**

* **Nivel institucional (largo plazo):** integrado por niveles que tiene poder de decisión sobre la empresa, responde las preguntas:
  + **¿Qué negocio debe operar la empresa?**
  + **¿Cuáles son las metas de la empresa?**
  + **¿Cómo se deben asignar los recursos para alcanzar dichas metas?**
* **Nivel funcional (mediano plazo):** aquí la estrategia se formula por áreas específicas, creando marcos de referencia para la administración de funciones, de tal modo que esta estrategia se desprenda la planeación de nivel operativo
* **Nivel operativo (corto plazo):** la estrategia se fórmula para alcanzar los objetivos y metas de operaciones específicas.

La planeación estratégica consta de tres momentos fundamentales

**Diagrama

Descripción generada automáticamente**

**ELEMENTOS BÁSICOS QUE DEBE TENER LA EMPRESA PARA EMPEZAR CON LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA**

* **Misión:** la razón de ser y el deber ser de la empresa
* **Visión:** la imagen que la empresa tiene de sí misma en un futuro
* **Valores:** conjunto de creencias y reglas de conducto personal y empresarial que regulan la vida de una organización

**Texto

Descripción generada automáticamente**

**Texto

Descripción generada automáticamente**

**Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente**

**QUIENES PARTICIPAN EN EL PLAN ESTRATEGICO**

Participan personas que tienen la capacidad de tomar decisiones relacionadas con el desempeño presente y futuro de la organización: directores, gerentes, consejo directivo, jefes de departamentos, supervisores, etc.

**EN DONDE SE ENCUENTRA MI EMPRESA**

Para saber como nos encontramos es necesario identificar:

* **Organización:** contamos con la organización y recursos necesarios para alcanzar los objetivos
* **Procesos:** contamos con los procesos necesarios para contribuir al cumplimiento de los objetivos
* **Objetivos:** los procesos están alineados a los objetivos que nos hemos propuesto o necesitan ser ajustados
* **Personal:** el personal de la empresa es el adecuado para los procesos que se realizan en la misma
* **Herramientas:** el personal cuenta con conocimientos, habilidades, capacidades y competencias necesarias para realizar sus actividades

**FODA**

El foda nos ayuda a saber la situación de la empresa e incluye dos tipos de análisis

* **Análisis interno:** se pretende detectar fortalezas y debilidades de la empresa
* **Análisis externo:** busca identificar oportunidades y amenazas

Icono

Descripción generada automáticamente

Tiene lo siguiente

* **Fortalezas:** elementos positivos de nuestro negocio, constituyen los recursos para cumplir los objetivos; capacitación, motivación, decisión, voluntad, responsabilidad
* **Oportunidades:** Se refiere a elementos del ambiente que nuestro negocio puede y debería aprovechas para el logro de metas y objetivos
* **Debilidades:** factores negativos que tenemos dentro de la empresa y que funcionan como obstáculos para conseguir las metas; falta de recursos, manejo inadecuado de recursos, falta de ética, informalidad, etc
* **Amenazas:** aspectos del entorno que pueden constituir un peligro para el logro de nuestros objetivos si no trabajamos para evadirlos; rivalidad, competencia, fenómenos naturales, situación económica, etc

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación, Chat o mensaje de texto

Descripción generada automáticamente

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación, Chat o mensaje de texto

Descripción generada automáticamente

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente

**MAPA ESTRATÉGICO**

Es la representación visual de la estrategia de nuestra empresa, aquí describimos el proceso de creación de valor a partir de relaciones causales, objetivos y metas se ponen a prueba a través de indicadores que medirán su desempeño

Hay cuatro perspectivas del BSC para crear un mapa estratégico

* **Financiera:** describe resultados tangibles de la estrategia utilizando indicadores como el retorno de inversión, tasa de crecimiento de ingresos, etc.
* **Clientes**: comprende los indicadores relativos a la satisfacción del cliente, retención y crecimiento
* **Procesos:** se identifican procesos clave para mejorarlos constantemente
* **Aprendizaje, desarrollo y crecimiento:** se identifican puestos de trabajo, los sistemas y el clima que sustentan los procesos que crean valor.

**METODOLOGIA SMART**

Esra metodología nos sirve para definir nuestros objetivos

* **Specific (Especifico):** definir objetivos específicos nos permite tener muy claro por que deseamos alcanzarlos.
* **Measurable (Medible):** cuando un objetivo es medible también es posible compararlo, analizarlo y tomar decisiones cuando se presenten situaciones inesperadas. Establecer un indicador de éxito en los objetivos nos permite saber que tan cerca o lejos estamos de cumplirlos.
* **Achievable (Alcanzable):** objetivos muy ambiciosos podría convertirlos en inalcanzables. Los objetivos deben ser razonables, críticos y analíticos para definirlos y plantearlos de manera que se puedan llegar a cumplir
* **Time Bound (Definidos en tiempo):** todo objetivo requiere un plazo de tiempo limite para ser cumplido
* **Realistic (realista):** los objetivos planteados deben estar dentro de nuestras posibilidades

Un conjunto de letras blancas en un fondo blanco

Descripción generada automáticamente con confianza baja

**DOLORES DE CRECIMIENTO**

1. Los colaboradores no comprenden cual es su trabajo
2. Los colaboradores pasan la mayor parte del tiempo solucionando problemas de corto plazo
3. La empresa esta mas orientada a las ventas que a generar valor
4. La empresa no cuenta con buenos gerentes o colaboradores
5. No existe un plan integral de gestión o no se utiliza
6. Los colaboradores sienten que la empresa no tiene metas a largo plazo
7. La voluntad y el mayor esfuerzo es el camino para solucionar los problemas de la empresa
8. Se resuelven solamente problemas superficiales porque no hay tiempo de resolver problemas mas importantes

**PLAN TÀCTICO**

Este establece las medidas especificas necesarias para implementar el plan estratégico de la empresa y tiene los siguientes elementos

* **Áreas de resultados críticas:** aseguran la continuidad en las áreas importantes de rendimiento
* **Análisis de cuestiones críticas:** evalúan las condiciones y problemas específicos que tendrán un impacto fuerte en la empresa
* **Indicadores críticos de rendimiento:** factores mesurables dentro de cada una de las áreas de resultados criticas
* **Objetivos:** representan los resultados específicos y mesurables que se desean alcanzar
* **Planes de acción:** acciones especificas para lograr cada objetivo
* **Revisión del plan:** diseñada para ayudar a controlar el rendimiento contra los objetivos

**Diagrama

Descripción generada automáticamente**

**PLAN OPERATIVO**

Este se centra en la producción, equipo, personal, inventario y procesos de una empresa

**Características principales**

* Sus lineamientos parten de la planeación estratégica y táctica
* Se ejecuta por los jefes de menor rango jerárquico
* Tiene correspondencia con actividades programables
* Sigue procedimientos y reglas definidas con precisión
* Cubre periodos cortos
* Esta fundamentada en la eficiencia

**Diagrama

Descripción generada automáticamente**

**Tabla

Descripción generada automáticamente con confianza media**

**MODELO DE SEGUIMIENTO**

Este permite a la empresa realizar un seguimiento sistemático del desempeño en todos los niveles, detectar posibles problemas y solucionarlos, creando una cultura de mejora continua, además de conseguir mejorar los resultados de la empresa

La realización de los planes operativos depende de implementar los siguientes elementos:

* **Planes de acción:** es el desarrollo exhaustivo del que, como, cuando y quien, desarrollado por y para los expertos
* **Personas:** se debe garantizar que tiene a las personas adecuadas en los puestos adecuados
* **Gestión del cambio:** una vez definido un plan, la tarea número uno del líder es gestionar el cambio
* **Organización, procesos y sistemas:** siempre que hay un cambio en la estrategia tenemos que analizar si la estructura está en línea con la estrategia
* **Comunicación de la estrategia y el aliñamiento directivo:** una vez elaborada la estrategia, esta en manos del CEO y de sus directivos hacer la estrategia
* **Atención al detalle en la ejecución:** el éxito en la ejecución se debe gestionar día a día
* **Seguimiento y ajuste:** conjunto de modelos y procesos que permiten evaluar el cumplimiento de la estrategia para adoptan las medidas de ajuste necesarias.

**INDICADORES**

Permiten medir el cumplimiento de objetivos y metas establecidas

**Dimensiones de indicadores**

* **Eficacia:** mide su cumplimiento
* **Eficiencia:** que tan bien se utilizan los recursos
* **Calidad:** evalúa atributos respecto a normas o referencias externas
* **Economía:** mide la capacidad de generar recursos financieros

**Características de los indicadores**

* **Simplicidad:** definición poco costosa en tiempo y recursos
* **Adecuación:** comprende los elementos a medir
* **Temporalidad:** existe un periodo determinado
* **Utilidad:** busca las causas de un valor en particular y las mejora
* **Oportunidad:** recolecta información en el momento preciso

**Diagrama

Descripción generada automáticamente**

**PASOS PARA LA PLANEACIÓN ESTRATEGICA**

1. **Desarrollar la estrategia:** definir visión, misión y valores, formular estrategia
2. **Traducir la estrategia:** definir objetivos, seleccionar indicadores y metas
3. **Alinear la organización:** desdoblar el BSC, alineación de los empleados
4. **Planear la operación:** optimizar procesos, desarrollar plan de crecimiento, planear la capacidad de recursos
5. **Monitorear y aprender:** conducir revisiones estratégicas, conducir revisiones operativas
6. **Testear y adaptar la estrategia:** conducir análisis de resultados, conducir análisis de las correlaciones estratégicas, formular estrategias emergentesPLANEA