

Agenda Estratégica Planes de Acción 2021

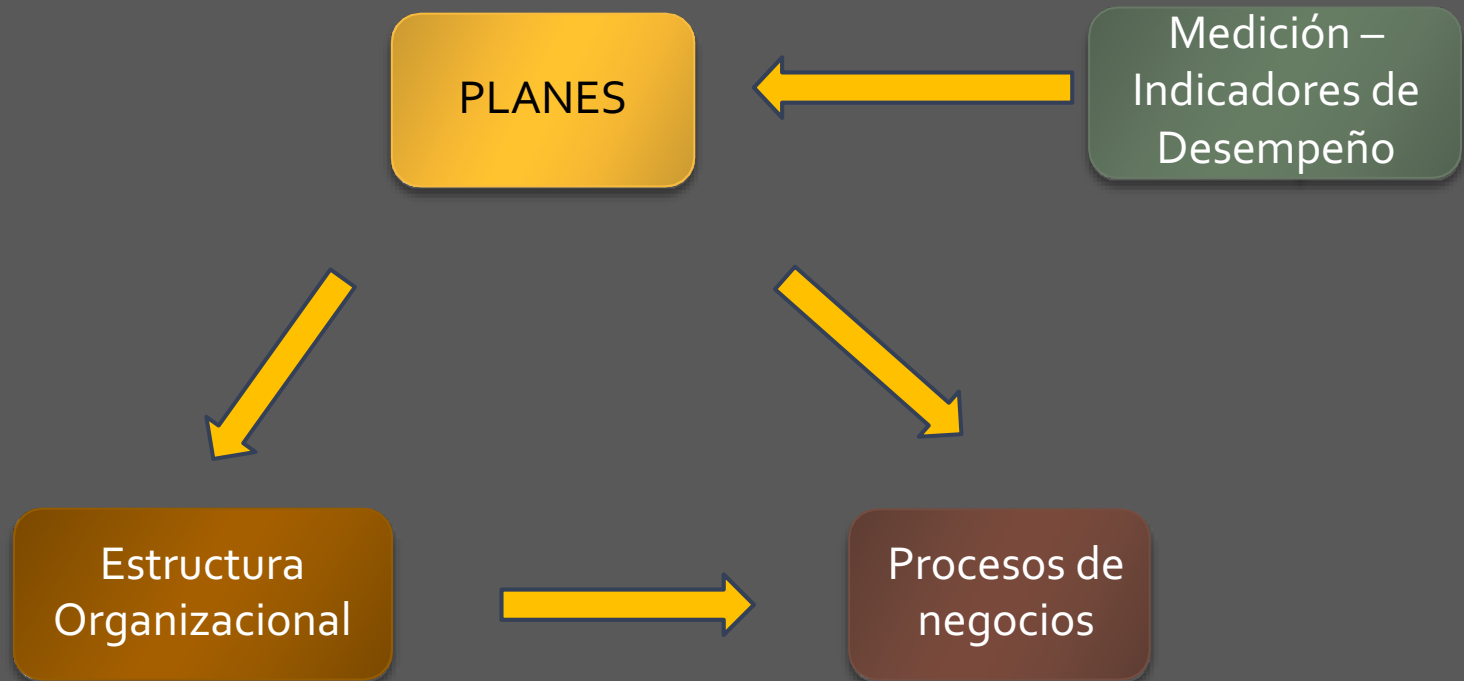
Ing. Imanol Mouzo

Formulación de estrategia y plan de acción

Hasta ahora hicimos...

- Identificación de la idea y justificar viabilidad.
- Misión – Visión.
- Evaluación externa (oportunidades y amenazas).
- Evaluación interna (fortalezas y debilidades).
- Estructura organizacional
- Capital requerido
- Tercerización
- Marketing Mix

AGENDA ESTRATÉGICA



- La agenda es un plan de trabajo con un cronograma de actividades.
- Permite alcanzar la posición estratégica futura a partir de la actual.
- Debe ser revisada y consultada de forma permanente.

Estrategia de negocios

- Una estrategia de negocios es un conjunto de programas de acción que tienen por objetivo *asegurar una ventaja competitiva sostenible*
- **¿De qué manera?**
 - Cumplimentando la misión
 - Logrando la posición estratégica deseada.

¿Con qué herramientas?

- Programas Generales de Acción: Objetivos estratégicos a largo plazo de una Unidad Estratégica de Negocio.
- Programas Específicos de Acción: 6 a 18 meses. Sirven de soporte para los Planes Generales.

Objetivos estratégicos

Los objetivos a los cuáles pueden apuntar los planes de acción, son diversos y nos permiten trazar el camino para alcanzar resultados concretos de cada negocio, la posición futura y evaluar la gestión deseada.

- **Objetivos de la alta dirección** (de tipo financieros, buscan tener rentabilidad).
- **Objetivos del negocio** (expansión geográfica, internacionalización, desarrollo de otro segmento del mercado, ganar mayor participación, posicionamiento competitivo).
- **Objetivos relacionados con el cliente** (de acuerdo como el cliente percibe y ve la empresa).
- **Objetivos internos** (clima organizacional, ciclos de producción, etc). *Estos conceptos suelen verse en OGE.*

PLANES GENERALES DE ACCIÓN	PLANES ESPECÍFICOS DE ACCIÓN
Conjunto de programas estratégicos que deberían cubrir la estrategia misma de la unidad de negocios.	Ayudan e impulsan la realización de las tareas.
No deberían ser muy numerosos, se sugieren en general, 3 planes por cada lineamiento estratégico.	Son las partes tácticas de los programas generales.
Deberían ser alcanzables.	Son <u>muy concretos</u> y de <u>corto plazo</u> . Deben apoyar el logro de cada uno de los Planes Generales.
Deben ser revisados periódicamente.	Se sugieren, en general, 3 planes específicos por cada plan general.

AGENDA ESTRATÉGICA

Planes Generales de Acción



Coherencia con...

- Misión – Visión
- Examen del medio (oportunidades y amenazas)
- Examen interno (fortalezas y debilidades)

Estructura modelo de un Plan General de Acción

- ❖ Descripción: Propósito y meta del mismo.
- ❖ Directivo responsable.
- ❖ Indicadores clave: Indispensables para medir el desempeño del negocio.
- ❖ Descripción del primer hito importante.
- ❖ Fecha del primer hito.

* **Los hitos** son puntos intermedios que muestran el desarrollo del plan.

AGENDA ESTRATÉGICA

Planes Específicos de Acción



Coherencia con...

- Cada Plan General de Acción está respaldado por un programa específico de acción.
- Los Planes Específicos, son tareas de corto plazo, más medibles y controlables que los Planes Generales.

Estructura modelo de un Plan Específico de Acción

- Descripción.
- Declaración de prioridades: Absoluta, Muy deseable y deseable.
- Declaración de costos: Costos asociados a los Planes de Acción. (Tratar de pensar en una aproximación, ya que normalmente una Start-Up carece de capital).
- Declaración de beneficios (financieros y no financieros) que surgen de la implementación del plan.
- Cumplimiento programado: Fecha estipulada para su ejecución.
- Directivo responsable.
- Procedimiento para controlar el cumplimiento del programa: Incluye acciones correctivas, de ser necesarias.
- Declaración de desempeño y metas: Qué debe cumplirse después de ser ejecutado el plan.

Presupuesto inteligente

Contiene

Compromisos
estratégicos

Compromisos
operativos

Desarrollar nuevas oportunidades

Mantener la base del negocio actual

Fondos estratégicos

Fondos operativos

Gastos requeridos para planes que darán
fruto a futuro.

Gastos requeridos para mantener la
posición actual del negocio.

Próximamente

MEDICIONES

Gracias!