



Universidad Nacional
de La Matanza

DIIT
Departamento de Ingeniería e
Investigaciones Tecnológicas

Planificación Estratégica



Lic. Nelly Delucchi
Cátedra: Gestión de RRHH
Licenciatura en Gestión de la Tecnología

ESTRATEGIA

- Es el conjunto de decisiones que permiten alcanzar una posición fuerte de líder, estable en el tiempo.
- Y se refleja en la obtención de beneficios, económicos, sociales, etc,etc



La Estrategia Organizacional



Capital Intelectual

Activos del
mercado.

Activos
de la
propiedad
intelectual.

Activos
centrados
en lo
Humano.

Activos
de la infra-
estructura.



Fases de la planificación estratégica

1. Establecer la visión y misión de la empresa
2. Realizar un análisis externo
3. Realizar un análisis interno
4. Elaborar el diagnóstico y la formulación de objetivos
5. Elaborar el análisis estratégico
6. Efectuar el análisis competitivo



Planificación estratégica



Visión

- Hacia dónde queremos llevar la empresa
- ¿Qué queremos ser?
- Son los valores de la empresa

1



Misión

- Propósito de la existencia de la empresa
- ¿Cuál es la razón de ser?
- Justifica su existencia

2



La Estrategia

- Es ò son instrumentos para lograr:
- OBJETIVOS
- La estrategia “ORDENA” jerarquicamente los distintos objetivos de un plan estrategico.



PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA

Direcccionamiento

MISIÓN

VISIÓN

Plantamiento general
de tipo de institución

Imagen del futuro
de la institución

Propósito principal

Valores

Espectativas

OBJETIVO GENERAL

Define los logros que se esperan
obtener en el período de
tiempo establecido en términos cualitativos



Diferencia entre Mision y Vision

- La Misión mira hacia “adentro” de la organización, es el que da sentido a la organización;
- La Misión tiene su horizonte en el mediano plazo, acentuando los aspectos que se deben cambiar;
- la Visión lo que hace es mirar hacia “afuera”.
- la Visión se orienta al muy largo plazo, en el sentido de rescatar la identidad, los aspectos inmutables esenciales.





Principal idea a futuro que motiva el desarrollo de la empresa

VISIÓN

Aspectos estratégicos donde deben concentrarse los esfuerzos organizacionales

Verificación que van en el camino correcto



Quien realiza la Planificacion Estrategica????

- Un equipo de Planificacion:
- Personas de la organización, no externas, jefaturas o direcciones.
- Tarea colectiva, hay un lider del equipo.
- Se persigue una busqueda de consenso
- En un tiempo determinado, con un calendario de reuniones.





Proposito de la Planificacion Estrategica

“Determinar y Comunicar a traves de un sistema de Objetivos y Politicas lo que se desea que sea la empresa.”

- 1)Diagnosticar ò Analizar la situacion de la empresa, FODA
- 2)Determinar la Mision y los Objetivos estrategicos de la empresa.



Análisis competitivo DAFO o FODA

Negativos

Positivos

Internos

Debilidades



Fortalezas



Externos

Amenazas



Opportunity

Oportunidades





Las fortalezas deben utilizarse en relación con la visión, es decir, con los que la empresa tiene en su conjunto para lograr llegar a la situación deseada

- ¿Qué tenemos?
 - ¿Qué hemos desarrollado?
 - ¿Qué tipo de especialistas tenemos?
- ¿Qué impacto en el negocio hemos logrado
- ¿De qué recursos disponemos?
 - ¿Cuáles son las mejores prácticas (abasto, importaciones, planeación, control de inventarios, tiempos de entrega)
- ¿Estamos satisfechos con el lugar que se ocupamos en el medio



Una debilidad se entiende como todo aquello que requiere atenderse y solucionarse, ya que constituye un obstáculo para el cumplimiento de objetivos dentro de la cadena de suministros.

Disminución de en el índice de entregas a tiempo.

- Reducción de clientes

Reducción en la calidad de los servicios

Obsolescencia de los servicios

Imposibilidad de satisfacer las demandas de los clientes

Elevados costos de operación.



Las oportunidades son situaciones o condiciones de las que se puede obtener algún provecho o beneficio que puede coadyuvar al logro de objetivos y, con ello, propiciar el crecimiento y desarrollo.

Crecimiento de la cadena

Mejora en la calidad de los servicios

Mejoramiento en la administración y manejo de los recursos

Justificación para un incremento presupuestal

Mayor impacto en los clientes a los que se sirve.



Las amenazas provienen del exterior, tomar conciencia de que existen pone en una condición de alerta ante cualquier variación que pueda afectar el logro del futuro deseado, al mismo tiempo, funcionan como una presión, que bien utilizada, sirve para mejorar los servicios actuales.

Ademas de variaciones políticas, sociales, culturales o empresariales

Oferta de servicios similares a los nuestros en el entorno

Variaciones en la actividad económica preponderante en la zona

Incidencia de aspectos culturales externos en la región



Matriz Interna de Fortalezas y Debilidades

CAPACIDAD TECNOLÓGICA	DEBILIDAD			FORTALEZA			IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO
CAPACIDAD TECNOLÓGICA	DEBILIDAD			FORTALEZA			IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO		MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO
CAPACIDAD TALENTO HUMANO	DEBILIDAD			FORTALEZA			IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO
CAPACIDAD DIRECTIVA	DEBILIDAD			FORTALEZA			IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO		MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO
CAPACIDAD COMPETITIVA	DEBILIDAD			FORTALEZA			IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO



Matriz Interna de Oportunidades y Amenazas

Factores Políticos	OPORTUNIDADES			AMENAZAS			IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO
Factores Sociales	OPORTUNIDADES			AMENAZAS			IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO
Factores Culturales	OPORTUNIDADES			AMENAZAS			IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO
Factores Tecnológicos	OPORTUNIDADES			AMENAZAS			IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO



Por Ultimo se unen cada una de las **matrices** hasta formar la FODA y evaluar el impacto de que tiene cada variable en conjunto

Variabl	Fortalezas			Debilidades			Oportunidades			Amenazas			Impacto		
	ALT O	MEDI O	BAJ O	ALT O	MEDIO	BAJ O	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	BAJO	MEDIO	ALT O	BAJ O	MEDIO



Definición de Términos

Valores

Reglas maestras que rigen nuestro comportamiento.
Es el sistema de creencias de una organización.

↑
No cambia y no se completa
Se consigue y cambia
↓

Misión

Razón perenne de la existencia de una organización. Es un propósito tan grande, que nunca termina de alcanzarse...

Ejemplo: "Expandir la capacidad del hombre para explorar los cielos"
Misión de la NASA

Imagen específica de un futuro deseado.
Se expresa en tiempo presente.

Visión

Conjunto de acciones que nos llevan a la Visión.
Es un mapa de carretera. Puede haber varias estrategias

Estrategia

Metas Objetivos

Descripción de resultados deseados en cada etapa de la estrategia

Acciones Tareas

Es el "Cómo" llegar a los objetivos

© 2005 Alto Rendimiento S.L.



ESCUELA DE FORMACION CONTINUA

GESTION DE RRHH

