

仚

@









### Planificacion Estrategica



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

### **ESTRATEGIA**

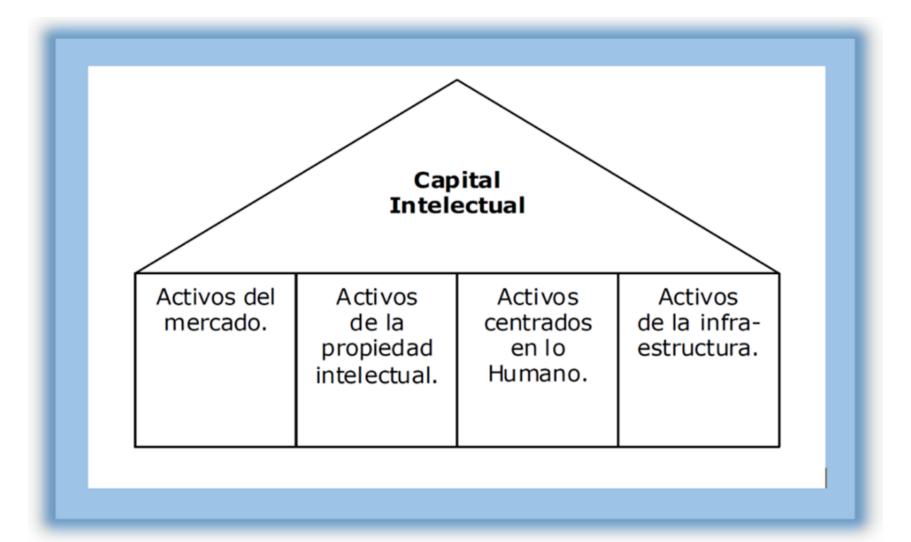
- Es el conjunto de decisiones que permiten alcanzar una posicion fuerte de lider, estable en el tiempo.
- Y se refleja en la obtencion de beneficios, economicos, sociales, etc,etc



## La Estrategia Organizacional









### 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







Visión

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





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.







### 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.



### **PROPÓSITO**

Por qué existe la organización

# ESTRATEGIA Estrategias de la organización para lograr su propósito

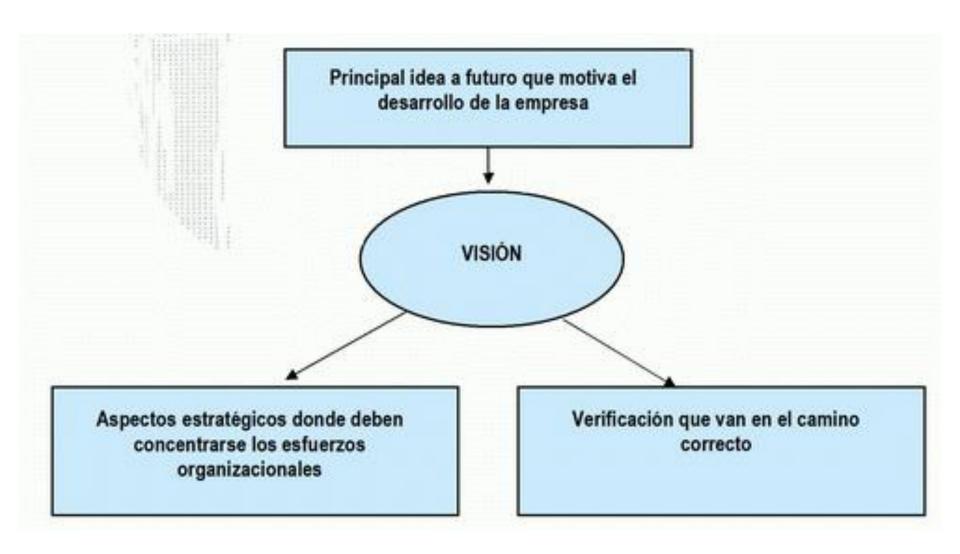
### **VALORES**

En qué cree la organización

### **NORMAS Y CONDUCTAS**

Políticas y patrones que guían la organización







# Quien realiza la Planificacion Estrategica????

- Un equipo de Planificacion:
- Personas de la organización, no externas, jefaturas ò 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** 



**Debilidades** 



**Amenazas** 

**Fortalezas** 





**Oportunidades** 



ORTALEZAS ¿Cuáles son sus fortalezas en su mercado comparado con los

> ¿Estri aprovechando al máximo sus fortalezas?

demás competidores?

OPOPTUND NOES & Que oportunidades hay en el mercado?

¿Qué está haciendo para apoderarse de estas oportunidades?

¿Cuáles son sus debilidades?

Está reclizando acciones para fortolecerse en ORBILIDADES sus puntos débiles v disminuir as su vulnerabilidad?

¿Cuáles son las amenazas?

¿Está considerando un plan alterno en data que las dmenazas del mercado se AMENAZAS vuelvan realidad?



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	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	
CAPACIDAD TALENTO HUMANO		DEBILIDAD		FORTALEZA				IMPACTO		
HUWANO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	
CAPACIDAD DIRECTIVA	CAPACIDAD DIRECTIVA DEBILIDAD				FORTALEZ A		IMPACTO			
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	
CAPACIDAD COMPETITIVA	DEBILIDAD			FORTALEZA			IMPACTO			
COMPETITIVA	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	



### Matriz Interna de Oportunidades y Amenazas

Factores Políticos	C	PORTUNIDADE	ES	AMENAZAS			IMPACTO				
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO		
Factores Sociales	C	PORTUNIDADE	ES	AMENAZAS				IMPACTO			
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO		
Factores Culturales	C	PORTUNIDADE	ES	AMENAZAS			IMPACTO				
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO		
Factores Tecnológicos		OPORTUNIDADE	ES .	AMENAZAS			IMPACTO				
	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO		



# Por Ultimo se unen cada una de las <u>matrices</u> hasta formar la FODA y evaluar el impacto de que tiene cada variable en conjunto

Variabl		Fortalezas	<b>;</b>	Debilidades				Oportunidades			Amenazas			Impacto			
	ALT O	MEDI O	BAJ O	ALT O	MEDIO	BAJ O	ALT	О	MEDIO	BAJO	ALTO	BAJO	MEDIC	)	ALT O	BAJ O	MEDIO



#### **Definición de Términos**

#### Valores

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

Reglas maestras que rigen nuestro comportamiento. Es el sistema de creencias de una organización. Ejemplo: "Expandir la capacidad del hombre para explorar los cielos"

Misión de la NASA

No cambia y no se completa

Se consigue y cambia 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** 

