



PLANIFICACION ESTRATEGICA

**Una herramienta fundamental
para las empresas de Exito**



GRUPO KAIZEN S.A.

ABC

GRUPOS AUTODIRIGIDOS

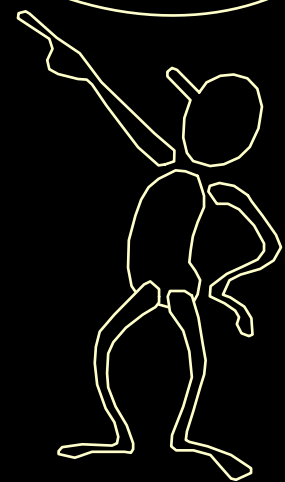
ISO 9000

VISIÓN
MISION

MRP

CALIDAD TOTAL

REINGENIERÍA



CARACTERISTICAS DEL PLANEAMIENTO ESTRATEGICO CONVENCIONAL...

- 1- Poco utilizados.*
- 2- Hecha por unos pocos, desconocido por muchos.*
- 3- Orientación Financiera - Presupuestaria.*
- 4- No integrado a los planes operativos y el quehacer diario de la Empresa.*
- 5- No guarda una relación lógica entre un ejercicio y otro.*
- 6- Busca predecir el futuro.*



...CARACTERISTICAS DEL PLANEAMIENTO ESTRATEGICO CONVENCIONAL

- 7- Falta consenso sobre visión y razón de ser.*
- 8- Desconocimiento principales O y A.*
- 9- Poco conocimiento sobre cliente y competencia.*
- 10- Opiniones variadas sobre los F.C.E.*
- 11- Predominio de administración por reacción: C.P. y activismo diario.*
- 12- Cada quien interpreta objetivos y dirección estratégica de la Empresa a su manera.*

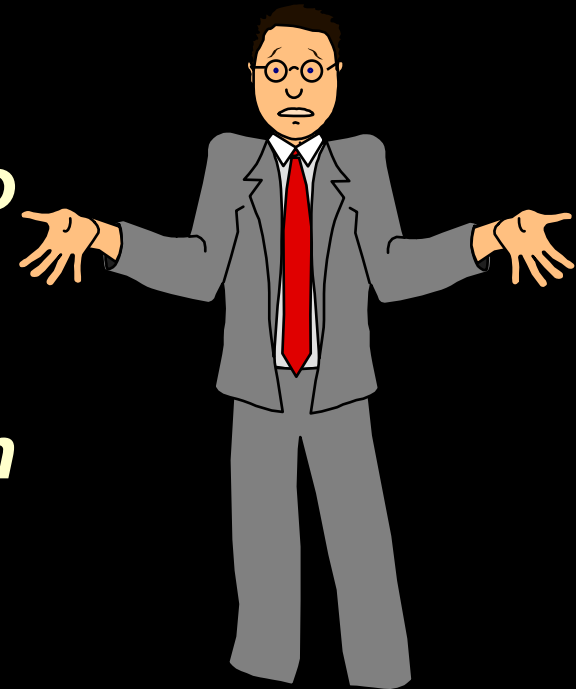


CRITICAS COMUNES AL PLANEAMIENTO ESTRATEGICO CONVENCIONAL

1-Mucho papeleo y grandes esfuerzos intelectuales con pobre impacto sobre la acción.

2-Proyección a largo plazo carece de sentido hoy día.

3- Percibido como un ritual sin mucho significado



CRITICAS COMUNES AL PLANEAMIENTO ESTRATEGICO CONVENCIONAL

***4-Omite determinantes claves del éxito Empresarial:
cultura organizacional, estructura, calidad, capacidad
de los procesos y sistemas, etc.***

***5-No fomenta la verdadera integración entre las partes
de una Empresa: conserva la estructura funcional.***

***6.- Creer que lo fácil es planear pero lo difícil es
implementar***



Aplicación Práctica

Da una idea del futuro; el estado ideal

Apela al corazón y la mente

**Decirle al mundo cuál es nuestro
negocio**

**Enfocar la mente de todos en una
causa**

**Simplificar la estrategia en una
acción**

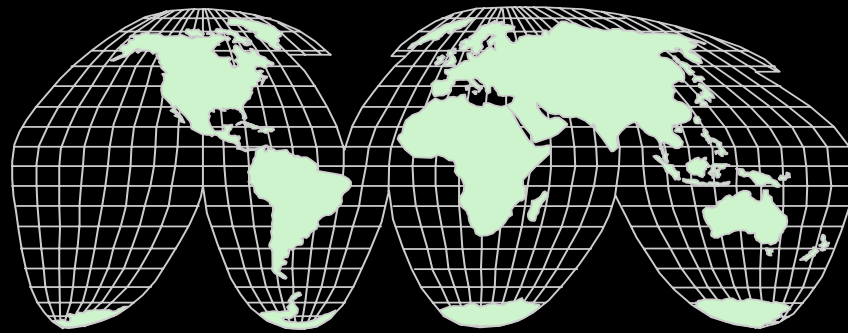
**Estar claro acerca de lo que se trata
de lograr**

**Enfocar la acción para alcanzar la
meta**



EL PODER DE UNA VISIÓN

- **Visión es el resultado de nuestros sueños en acción, la imagen convincente que precede al éxito.**



PLAN DE TRABAJO

- Proporcionar a los miembros que participarán en el proceso, la información y la metodología necesaria sobre nuevos enfoques y técnicas para que puedan abordar por ellos mismos el desarrollo, formulación y la ejecución del Plan Estratégico



PLAN DE TRABAJO

- Colaborar con los miembros de la organización en la ejecución del proceso, de manera que pueda ser enriquecido con las experiencias que ha adquirido nuestra consultora, asesorando a muchas empresas centroamericanas de distintas áreas



PLAN DE TRABAJO

- Aportar nuestra experiencia para evitar los problemas inherentes a una actividad que no se hace con frecuencia y lograr que se asegure el éxito en la implementación
- El ejercicio tiene un fuerte énfasis participativo de los miembros de la Empresa



Actividades

- Definición de escenarios.
- Condición futura deseada.
- Oportunidades y Amenazas.
- Factores Críticos de Éxito.
- Fortalezas y carencias.
- Relación DOFA con la CFD
- Objetivos Estratégicos
- Desagregación de los Objetivos
- Planes de acción.



ANALISIS INTERNO

1.- NUESTRA COMPETENCIA

2.- NUESTROS CLIENTES

3.- NUESTROS PRODUCTOS

4.- NUESTRAS "CORE COMPETENCIES"



Respondamos:

- 1.- ¿Qué realmente hacemos mejor que el resto de competidores?
- 2.- ¿Qué nos ha dado éxito en el pasado?
- 3.- ¿Qué nos dará éxito en el futuro?
- 4.- ¿Que valora el cliente hoy día?
- 5.- ¿Qué valorará el cliente en el futuro?



Respondamos:

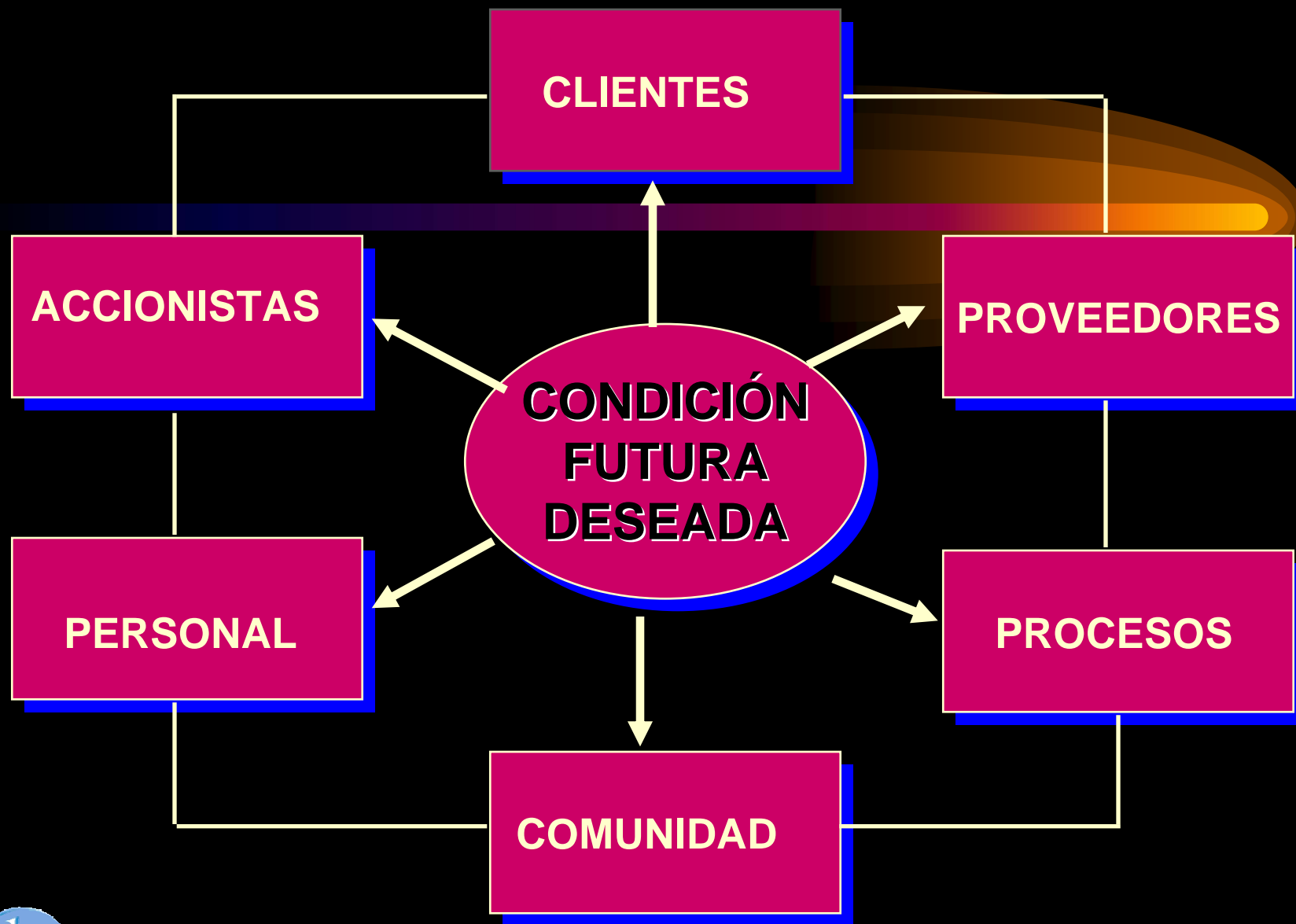
- 8.- ¿Quién es nuestro cliente?
- 9.- ¿Quién debería ser nuestro cliente?
- 10.- ¿Cuáles son nuestros productos actuales?
- 11.- ¿Cuáles deben ser nuestros productos futuros?



CONDICIÓN FUTURA DESEADA

Con respecto a :





Proposición de Valor

¿Cuál será nuestra
habilidad esencial?
(Core competencie)



Todo depende de las circunstancias

- Circunstancias.....
- ¿Qué son las circunstancias?
- ¡Yo hago las circunstancias!

–Napoleón Bonaparte



FUERZA IMPULSORA

- Establece el rumbo y naturaleza de la Empresa
- Proporciona un concepto o idea central
- Permite visualizar el futuro de la Empresa
- Permite evaluar decisiones referente a productos y mercados



Fuerzas impulsoras comunes



DESAGREGACIÓN DE OBJETIVOS

- ***Es la contribución que cada área debe y puede hacer para alcanzar los objetivos estratégicos.***
- ***Las estrategias específicas dependerán de la naturaleza de cada área funcional y del tipo de contribución que realizarán.***
- ***Aplicar a cada objetivo la técnica SMART para su operacionalización.***



**...OBJETIVOS POR
AREA FUNCIONAL:**

PLAN OPERATIVO: ¿ Qué vamos a hacer ?

PRESUPUESTO: ¿ Cuánto va a costar ?


PROGRAMA: ¿ Cuándo lo haremos?



Objetivo: _____

Aportes u Objetivo Operativo	Indicadores y Metas	Proceso Relacionado	Proyectos



- 
- Conservo seis honestos servidores que me enseñaron todo lo que sé. Sus nombres son: qué, cuándo, porqué, cómo, dónde y quién.

- Rudyard Kipling



PLANES DE ACCIÓN

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PROYECTO														
ACTIVIDAD	RESPONSABLE		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
		PROG												
		REAL												
		PROG												
		REAL												
		PROG												
		REAL												
		PROG												
		REAL												
		PROG												
		REAL												
		PROG												
		REAL												
		PROG												
		REAL												

