



# UNIVERSIDAD DEL SURESTE

## **Cuadro Sinóptico**

### **PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y SUS ETAPAS y PLANEACIÓN OPERATIVA**

#### **Planeación de la educación**

**Mtra. Educación con Formación en Competencias  
Profesionales.**

**D. Ed. José Manuel Ortiz Sánchez**

**Ing. Ian Jair Gomez Mendez**

**1° cuatrimestre**

**San Cristóbal de las casas Chiapas; a 21 de octubre 2021.**



# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y SUS ETAPAS

## ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO INTERNO

Objetivo

- Conocer los recursos y capacidades con las que cuenta una empresa.
- Identifica sus fortalezas y debilidades para establecer objetivos en base a dichos recursos y formular estrategias.

La naturaleza de una auditoría

- Las fortalezas y las debilidades internas, junto con las oportunidades y las amenazas externas y una declaración de la misión definida.
- Proporcionan una base para establecer objetivos y estrategias con la intención de aprovechar las fortalezas internas y superar las debilidades.

Fuerzas internas clave

- las preferencias de los clientes son volátiles, la identidad de éstos es cambiante y las tecnologías para satisfacer sus necesidades evolucionan en forma constante
- Una empresa en términos de lo que es capaz de hacer ofrece una base más duradera para la estrategia que cuando se define con base en las necesidades que la empresa intenta satisfacer.

Oportunidades y beneficios

- Es identificar las principales variables que ofrezcan respuestas prácticas.
- Responder a los factores de manera ofensiva y defensiva, por medio de la formulación de estrategias que aprovechen las oportunidades externas, reduciendo el impacto de las amenazas potenciales.

## FACTORES EXTERNO

FACTORES EXTERNOS

- El entorno externo se entiende como una restricción básica sobre las acciones de un gerente.

se dividen en cinco categorías

- Económicas, sociales, culturales, demográficas y ambientales, políticas, gubernamentales y legales, tecnológicas y competitivas
- Como el macro entorno de las organizaciones, y con ellos se analizan las oportunidades y amenazas de la empresa. la posición potencial y dirección de un negocio, el análisis FODA.



## PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y SUS ETAPAS

## TIPOS DE IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS

### Estrategias

El propósito de la estrategia es mejorar la posición respecto a los competidores.

Las estrategias se conciben pensando en desplegarlas durante un periodo determinado, el horizonte de planificación.

### ESTRATEGIA DIRECTIVA

El manejo del conjunto de negocios en los que la organización interviene o pudiera intervenir.

Propósito central es ganar ciertas ventajas que no se tendrían si cada negocio se manejara por separado.

### ESTRATEGIA OPERATIVA

Se ubica al interior de las firmas, en especial en el manejo de los procesos productivos y en la administración de la fuerza de trabajo,

Lo que ha dado lugar a una combinación de calidad, productividad y precio de indudable poder.

### ESTRATEGIA COMPETITIVA

Su propósito definir qué acciones se deben emprender para obtener mejores resultados en cada uno de los negocios en los que interviene la empresa.

En cierto sentido el producto juega un papel de enlace entre oferta y demanda, por lo que el éxito al que se hace referencia está condicionado por la capacidad de la empresa.

### ELECCIÓN DE ESTRATEGIA

Es elaborar la misión, detectar oportunidades y amenazas externas de la organización, definir sus fuerzas y debilidades, y establecer objetivos.

la empresa debe establecer objetivos anuales, idear políticas, motivar a los empleados y asignar recursos de tal manera q permita ejecutar las estrategias formuladas.



# PLANEACIÓN OPERATIVA

## DISEÑO y JERARQUIZACIÓN DE ESTRATEGIAS

### Diseño de estrategias.

Las matrices estratégicas son representaciones que sintetizan algunos de los factores, parámetros o características más relevantes.

Seleccionar el tipo de estrategia más apropiada en función de los objetivos perseguidos, las circunstancias del entorno y los recursos y capacidades de la empresa

### DIEZ MÉTODOS PARA SELECCIONAR LA ESTRATEGIA:

Estudio de la competencia, Autodiagnóstico: FODA, Análisis de la actividad: lo que se sabe hacer, Análisis de la vocación: lo que se quiere hacer, Matrices estratégicas: BCG o McKensey

Análisis morfológico: se basa en la dirección de procesos, Método de los escenarios: predecir el futuro, Método del mantenimiento de la posición, Técnicas del ajedrez: busca acciones-reacciones

### ETAPA 1: DE LOS INSUMOS.

Del marco de la formulación está compuesta por una matriz EFE, una matriz EFI y una matriz del perfil competitivo.

Resume la información básica que se debe tener para formular estrategias.

### ETAPA 2: DE LA ADECUACIÓN.

Se concentra en generar estrategias alternativas viables, alineando factores internos y externos clave.

Incluyen las matrices, (AODF), (PEYEA), (BCG), (IE) y la matriz de la gran estrategia.

### ETAPA 3: DE LA DECISIÓN

Incluye una sola técnica, la matriz cuantitativa de la planificación estratégica (MCPE).

Una MCPE revela el atractivo relativo de estrategias alternativas y, por tanto, ofrece una base objetiva para seleccionar estrategias específicas.



# PLANEACIÓN OPERATIVA

## planificación operativa

### Definición

Proceso ordenado que permite seleccionar, organizar y presentar en forma integrada los objetivos, metas actividades y recursos asignados a los componentes del proyecto, durante un periodo determinado.

Los objetivos, estrategias, resultados esperados, indicadores y recursos necesarios de la planificación operativa son de corto plazo.

### El Plan Operativo Anual (POA)

Es el principal instrumento utilizado en la planificación para presentar de manera agregada la información que se genera de la planificación operativa de un proyecto, En proyectos diseñados para responder a la demanda de usuarios (as), las actividades y metas del POA

### La planificación estratégica

Es un aspecto central del proceso de la organización de la ejecución del proyecto. Define las orientaciones básicas de trabajo de todas las entidades participantes de la ejecución.

Resultado de su aplicación se establecen principios, valores y procesos que deben cumplir los participantes en un proyecto, para alcanzar los objetivos y resultados planeados.

### El Plan Global de Inversiones

instrumento de planificación a largo plazo. Su análisis permite conocer la racionalidad de los objetivos en función de los recursos disponibles

Es un instrumento básico para realizar el seguimiento financiero del proyecto.

### El marco lógico

instrumento metodológico que se emplea principalmente en las etapas de diseño y evaluación del proyecto.

permite la elaboración de manera coherente y articulada de los componentes centrales de la propuesta de proyecto.



# PLANEACIÓN OPERATIVA

## Niveles Objetivos y productos

### Objetivo

Sirve de guía principal para la gerencia del proyecto en la conducción de actividades, uso y asignación de recursos en un periodo determinado

La planificación operativa establece qué iniciativas y cambios el proyecto quiere obtener, con quiénes y por qué.

### Elementos para la definición

1.- métodos de intervención para la prestación de servicios en forma diferenciada, 2.- mecanismos para incorporar otros actores en la ejecución del proyecto.

3.- mecanismos para el fortalecimiento de la capacidad gerencial y administrativa del personal de la Unidad del Proyecto (UP).

### Los principales productos de la planificación operativa son:

Comprende los objetivos, metas, estrategias de ejecución y actividades para el año correspondiente de ejecución.

Se especifican para cada actividad, las entidades responsables de la ejecución, los recursos que se van a asignar y los indicadores que se utilizarán para medir el cumplimiento

## Condiciones y Requisitos Para instrumentación

### La Unidad del Proyecto (UP)

Se ha constituido con al menos el director, encargados de componentes y un encargado de planificación y seguimiento y el administrador.

Conoce los objetivos, formas de intervención del proyecto, las características de la población objetivo y de la zona de influencia.

### planificación estratégica

Se dispone de los productos generados de la misma: estrategias de ejecución, marco lógico.

Caracterización de la población objetivo y plan global de inversiones, como base y marco de referencia.



# PLANEACIÓN OPERATIVA

## Descripción de las etapas

### Organización del proceso de planificación operativa

Consiste en la definición de las diferentes actividades a realizar para dar cumplimiento al ciclo de plan presupuesto (formulación, aprobación, ejecución, seguimiento y evaluación).

### Preparación del POA

Comprende desde el momento en que la UP recibe las orientaciones para formular el POA, hasta que se envía para la revisión y aprobación.

La preparación del POA varía si el proyecto está iniciando o se encuentra ya en su segundo año de ejecución o posterior. Si el proyecto se encuentra en su fase inicial, se prepara el POA para el.

### Aprobación del POA

Consiste en la presentación, revisión, análisis y aprobación del POA, incluido el plan presupuestario, por las diferentes instancias internas y externas del proyecto.

### Ejecución y seguimiento del POA

Consiste en la ejecución de las actividades aprobadas con los recursos asignados, las cuales son realizadas por medio de la contratación de entidades prestadoras de servicios y algunas acciones a través de la ejecución directa del proyecto. seguimiento continuo de las actividades y los recursos, para verificar si se están alcanzando los resultados esperados en forma

### Monitoreo y seguimiento

El seguimiento de la ejecución financiera, comparando esta con la ejecución física de cada componente, constituye un instrumento administrativo de análisis de la gestión sumamente útil para la dirección y los coordinadores de los componentes.

### Mecanismos de evaluación en la Evaluación del POA

Este sistema contempla una serie de indicadores para el seguimiento y la evaluación.

Se identifican los indicadores de seguimiento y evaluación de las actividades para el período programado específicamente.