

e-Book

# 7 modelos de planeación estratégica y sus beneficios para las empresas



# 7 modelos de planeación estratégica y sus beneficios para las empresas

Una planeación estratégica es un proceso de gestión empresarial. Este procedimiento permite establecer los pasos a seguir para conseguir determinados objetivos.

Incluye todos los procesos para medir los resultados de la planificación y realizar un análisis para mejorar de forma continua.

## Beneficios de una planeación estratégica

Realizar una planificación estratégica siempre será una acción fundamental de toda empresa. La organización se beneficia al optimizar sus recursos enfocándolos hacia el cumplimiento de metas. Permite que la empresa actúe de manera preventiva y no reactiva. Algunos beneficios de la planeación estratégica son:

- Entrega una dirección al equipo de trabajo: sin una planificación los trabajadores quedan sin un plan de acción. Sin embargo, una planeación estratégica les permitirá apegarse a un flujo de trabajo en concreto. Así encontrarán un sentido específico a su labor.
- Incrementa la rentabilidad de la empresa: la organización dispone sus recursos de manera eficiente. Al revisar el plan de acción, se puede mejorar de manera continua. Ayuda a optimizar lo invertido durante el ejercicio comercial.
- Prolonga la longevidad del negocio: luego de analizar sus recursos y la situación actual,



# 7 modelos de planeación estratégica y sus beneficios para las empresas

la empresa está más preparada para cubrir imprevistos. Además, esta se proyecta en el tiempo organizando con antelación el plan de acción.

- Aumenta la satisfacción laboral: es más fácil ejercer un liderazgo si se cuenta con una dirección clara. Esto otorga soporte a los colaboradores, aumentando su compromiso con la empresa.
- Entrega valor competitivo: la empresa se diferencia de la competencia, además, mejora la toma de decisiones aumentando la eficiencia operacional.
- Identifica las prioridades de la organización: establece una estructura aumentando la coordinación. Conecta a todos los departamentos de la empresa, enfocándolos en un mismo objetivo.
- Facilita el control esquematizando los roles y responsabilidades: centra la evaluación del desempeño en base al cumplimiento de objetivos. Las evaluaciones pueden ser realizadas a los equipos o a los individuos.

Los equipos de trabajo deben conocer sus labores específicas, y también dominar el lenguaje especializado de su sector.

Esto sirve para comunicarse dentro y fuera de la organización. Es importante contar con habilidades comunicativas, estas facilitan la interacción con los clientes de la empresa u otros grupos de interés.

## **Modelos de planeación estratégica**

La planeación estratégica tiene como finalidad determinar los objetivos estratégicos y, con base a ello, las acciones que la empresa necesita para realizarlos.

Existen varios modelos para desarrollarla, algunos de estos son:



Los equipos de trabajo deben conocer sus labores específicas, y también dominar el lenguaje especializado de su sector.

# 7 modelos de planeación estratégica y sus beneficios para las empresas



## 1.- Balanced Scorecard

Este modelo consiste en un cuadro de mando integral que permite evaluar el funcionamiento de la empresa. Para realizar esta evaluación se toman en consideración los siguientes aspectos:

- Perspectiva financiera: evalúa el rendimiento de las inversiones. Para esto existen indicadores porcentuales como el ROI (retorno sobre la inversión). Además, mide el valor añadido de la organización.
- Perspectiva de los clientes: analiza el éxito del ejercicio empresarial con base en la satisfacción de los clientes. Analiza si están contentos con los productos o servicios que les entrega la empresa; qué tan fidelizados están con la marca y la cuota de mercado que absorbe la compañía, o sea, el porcentaje de participación dentro de la industria.
- Perspectiva de los procesos: mide la calidad del producto o servicio final. Dimensiona el tiempo de respuesta del equipo operacional frente a las problemáticas y nuevos desafíos impuestos. Verifica el coste de los procesos de producción y operacionales. Analiza la capacidad de introducir los productos y servicios en el mercado.

- Perspectiva de aprendizaje y crecimiento: pondera la satisfacción del personal de la empresa, su compromiso con la organización, la gestión efectiva del capital humano y la disponibilidad de sistemas de información.

## 2.- Mapa Estratégico

Este modelo de planeación estratégica es una herramienta visual que tiene la función de comunicar el plan estratégico a todos los integrantes de la compañía. El mapa estratégico se complementa con el Balanced Scorecard, sin embargo, no es exclusivo de esta metodología y puede ser utilizado con otros modelos.

El mapa estratégico comunica el plan de acción de manera estructurada, segmentando la información en diferentes niveles de participación dentro de la empresa, tales como directivos o ejecutivos. Considera también los departamentos y equipos de trabajo establecidos en el organigrama de la empresa.

## 3.- Análisis FODA

Este análisis permite construir la planeación estratégica con base en el análisis interno de la empresa frente al contexto del mercado. Consiste en un cuadrante que identifica y enumera fortalezas y debilidades de la empresa

# 7 modelos de planeación estratégica y sus beneficios para las empresas

y las entrelaza con las oportunidades y amenazas del mercado. Su función es desarrollar planes de acción.

Estos deben estar enfocados a resolver los problemas situacionales de la organización en la industria. Además, direcciona a la organización hacia su crecimiento aprovechando las cualidades positivas y oportunidades del sector.

Si una de las debilidades de tu empresa está relacionado con las habilidades comunicativas, puedes revisar los programas que Berlitz tiene disponible. Contamos con cursos y certificaciones sobre comunicación corporativa, capacitación cultural y servicios de traducción.

## 4.- Análisis PEST

Permite analizar el mercado desde un punto de vista macro. Por lo general, es el paso anterior para realizar el análisis FODA, ya que permite identificar las oportunidades y amenazas del mercado. Este modelo se basa en analizar factores cruciales dentro del territorio comercial.

Estos aspectos son: políticos, económicos, sociales y tecnológicos.

Con el tiempo el análisis PEST ha sido llamado análisis PESTAL, ya que algunos autores han añadido otros factores. Estos aspectos son ambientales y legales, separándolos de los factores políticos.

## 5.- Análisis de brechas (GAP Analysis)

El modelo de análisis de brechas analiza la posición de la empresa dentro del mercado. Ayuda a identificar hacia dónde quiere llegar la empresa. Con esta metodología se analiza de manera secuencial el estado actual de la empresa.

Determina las expectativas a futuro de la organización, enlistando las brechas y obstáculos para alcanzar los objetivos. Además, ayuda a observar los aspectos a



mejorar para cumplir metas. Este modelo está indicado para realizar una planeación estratégica con enfoque al crecimiento de la organización.

## 6.- Blue Ocean Strategy

Este modelo apunta a buscar la situación más favorecedora. Propone que lo mejor para una organización es desarrollarse dentro de un mercado no disputado. Busca evitar los mercados demasiado explorados y, por ende, más competitivos.

Consiste en desarrollar el plan con el objetivo de posicionar a la empresa dentro del panorama no disputado, es decir, el océano azul. Ambos panoramas cuentan con diferentes cualidades, las cuales son:

- Océano rojo: (este es el que se debe evitar) Competir en mercados ya existentes, destinar demasiados recursos para ganar a la competencia, explorar la demanda ya existente, escoger entre costo y diferenciación.
- Océano azul: (recomendado) Crear nuevos mercados, desenvolverse en situaciones menos competitivas, generar una nueva demanda a través del desarrollo de nuevas propuestas de

# Tips de comunicación efectiva en un segundo idioma



valor, perseguir un menor costo operacional y generar una mayor diferenciación.

## 7.- Análisis PORTER

Este modelo es el paso previo para el análisis FODA. Ayuda a identificar amenazas y oportunidades. También sirve para identificar si el modelo de negocio se encuentra en el océano azul midiendo el atractivo del mercado. El análisis PORTER mide las fuerzas del mercado, entre ellas se encuentran:

- La rivalidad y la competencia del mercado.
- Amenaza de nuevos competidores.

- Poder de negociación de los proveedores.
- Poder de negociación de los clientes.
- Amenaza de nuevos productos y servicios.

En Berlitz contamos con programas de comunicación especializados en lenguaje técnico y profesional por sector.

Te invitamos a conocer nuestros programas y áreas específicas. El conocimiento de un léxico profesional es esencial en el mundo de los negocios.

## Berlitz®

Berlitz es una empresa líder en la instrucción de idiomas y capacitación intercultural para ejecutivos. Con más de 140 años de experiencia y presencia en 70 países, nuestro compromiso es brindar una solución integral al nivel de las necesidades de cada empresa. Ofrecemos distintas modalidades de cursos y contamos con el portafolio de programas de comunicación más amplio del mundo, el cual se adapta al sector de la industria a la que pertenezca cada compañía.