

9na. Clase

PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

El planteamiento estratégico es un conjunto de principios y acciones que orientarán la conducta humana para alcanzar los objetivos personales y profesionales a los que se desea llegar; para ello, la estrategia muestra cómo pretendemos llegar a nuestros objetivos.

Todo proceso de Planeamiento tiene como uno de los componentes invariables a la ESTRATEGIA; es decir, el "arte de emplear los medios disponibles en la forma oportuna para solucionar un problema o alcanzar un objetivo definido". Asimismo la Estrategia como tal, responde a la ejecución de "una cadena de decisiones", razón por la cual es responsabilidad de uno mismo la realización de nuestro Proyecto de Vida.

El planteamiento estratégico personal y profesional obedece a tres grandes secuencias:

1ra. LA SITUACIÓN PRESENTE

Cada individuo para desarrollar un planeamiento estratégico personal, debe partir conociéndose a sí mismo: ¿Qué soy? ¿Qué tengo? ¿A dónde quiero llegar? ¿A dónde voy con lo que soy y con lo que tengo? Las respuestas a estas interrogantes se logra mediante la aplicación del sistema FODA consigo mismo, con la finalidad de analizar sus: fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

Hablar de planeamiento estratégico personal es planificar y llevar a cabo acciones que influirán en su futuro económico, familiar y social; tomando las riendas de su vida personal y asumiendo las consecuencias de dichas decisiones. En términos generales, un proyecto de vida que le dé un por qué y un para qué a la existencia humana.

El proyecto de vida ayuda a saber quién soy, cómo soy, y plantear metas a corto, mediano y largo plazos en las diferentes áreas de la vida abriendo nuevos caminos, alternativas y situaciones que lleven al crecimiento integral.

Un proyecto de vida no es independiente de lo que ocurre en el entorno, ni se excluye a las personas con las que se interactúa; tiene la función de organizar de manera paulatina el mundo interior del individuo, así como el exterior.

A medida que un proyecto de vida se construye de manera independiente, se tiene la oportunidad de actualizarlo y continuar con su proceso e incluso de cambiarlo para que esté acorde con la realidad. El avance en la elaboración del proyecto no es siempre lineal ni va en la misma dirección.

Cuando no se tiene un proyecto de vida hay amargura y tristeza porque la mayor parte del tiempo hay una lamentación por los sucesos del pasado y un miedo a lo incierto del futuro.

FODA

El nombre de forma de las cuatro primeras letras de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Es el análisis de variables controlables, las debilidades y fortalezas son internas de la organización o de las personas y por lo tanto se puede actuar sobre ellas con mayor facilidad, y de variables no controlables, las oportunidades y amenazas las presenta el contexto, el ambiente o la situación y la mayor acción que podemos tomar con respecto a ellas es preverlas y actuar a nuestra conveniencia.

El análisis FODA es una forma muy efectiva de identificar sus fortalezas y debilidades, y de examinar las oportunidades y amenazas que deberá enfrentar. Hacer un análisis utilizando el método de FODA lo ayudará a centralizar su atención en áreas donde usted es más fuerte, y donde residen las mayores oportunidades.

Fortalezas:

Considere este desde su propio punto de vista y desde el de las personas con las que tenga trato, por ejemplos sus clientes. No sea modesto, sea realista. Si tiene alguna dificultad con esto, pruebe haciendo una lista de sus características. ¿Alguna de estas serán afortunadamente sus Fortalezas!

Debilidades:

Nuevamente, considere esto desde los dos puntos de vista, interna y externamente, ¿otras personas perciben debilidades que usted no ve?, ¿están sus competidores haciendo alguna cosa mejor que usted? Es lo mejor ser realista en este momento y enfrentar cualquier verdad, aunque sea desagradable, tan pronto como sea posible.

Oportunidades:

Las oportunidades más útiles pueden venir de cosas como:

- ✓ Cambios en tecnología y mercados tanto en pequeña como a gran escala.
- ✓ Cambios en políticas de gobierno relativas a su actividad.
- ✓ Cambios en patrones sociales, perfiles de la población, cambios en el estilo de vida, etc.
- ✓ Acontecimientos locales.

Amenazas:

Haciendo éste análisis a menudo se verá iluminado, tanto en términos de puntualizar qué cosas deben ser hechas, como en términos de poner los problemas en perspectiva.

Para llevar a cabo un análisis FODA intente encontrar respuestas a los siguientes interrogantes. Donde sea apropiado utilice preguntas similares:

Fortaleza	Oportunidad	Debilidad	Amenaza
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son sus ventajas con respecto a otros? • ¿Qué cosas hace bien? • ¿Qué es lo que otras personas ven como sus fortalezas? 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Dónde están las mejores oportunidades que podría encontrar? • ¿Cuáles son las tendencias interesantes de las que usted está consciente? 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué debería mejorar? • ¿Qué es lo que considera que hace mal? • ¿Qué cosas debería evitar? 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué obstáculos debe afrontar? • ¿Qué está haciendo su competencia? • ¿Están cambiando las especificaciones requeridas para desarrollar su trabajo, producto o servicio? • ¿Está cambiando la tecnología amenazando su posición? • ¿Tiene deudas o problemas con el flujo de fondos?

Tras los resultados a las interrogantes del FODA, conviene comenzar a proyectarse en el futuro anticipando las evoluciones que podrían modificar nuestro contexto.

2da. HACIA DONDE PODEMOS IR

Con los resultados del diagnóstico anterior, estamos ahora en condiciones de hacer un repaso general para prever los OBJETIVOS y METAS que debemos fijarnos para nuestro futuro personal y profesional. Las opciones de objetivos que podemos contemplar deben adaptarse a nuestros conocimientos y recursos.

Los objetivos existen en los distintos niveles de nuestra personalidad: objetivos generales interesan conjunto de las actividades y los objetivos particulares a las actividades más precisas o específicas.

Para desempeñar plenamente su papel, los objetivos deben calcularse y fecharse (tal nivel en tal fecha); deben, además ser medibles (para permitir seguir las evoluciones) y accesibles (para no suscitar desaliento).

Generalmente, los objetivos no se logran sin esfuerzo: demasiados elementos evolucionan - y pocas veces en sentido favorable. Será necesario modificar las prácticas (acciones o actividades), encontrar otras soluciones. También en estos casos, será muy importante no decidir un camino sin estudio previo de otras posibilidades. Aquí no jugamos nuestro futuro personal y profesional; por ello, merece esfuerzo, reflexión y creatividad.

3ra. CÓMO IREMOS: LA ESTRATEGIA ELEGIDA

La elección de las estrategias se hará para cada actividad planificada teniendo en cuenta distintos factores, en concordancia con los objetivos planteamos: inversiones necesarias, rentabilidad prevista, riesgo incurrido, plazo necesario, acuerdo con las otras estrategias, etc.

Una vez definidas claramente, las distintas estrategias se traducirán en objetivos operativos (capacitación, actualización, comercialización, venta o servicios, producción, investigación y desarrollo, recursos humanos, recursos físicos, recursos financieros, etc.) que prepararán las acciones con miras a lograr nuestras metas.