



# PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO



## ¿Qué es un plan estratégico?

Documento en el que se definen por escrito las ACCIONES que se van a llevar a cabo a medio y largo plazo.



## Objetivo del plan estratégico:

Alcanzar OBJETIVOS que se determinan en el plan



# ¿Qué se analiza en el plan estratégico?

Análisis: INTERNO y  
análisis: EXTERNO



## Antes de empezar tu plan... Visualiza:

Qué objetivos quieres conseguir en los próximos 12 meses y porqué son importantes para ti.





1. ¿CÓMO podré seguir con este negocio?
2. ¿Qué QUIERO conseguir en mi NEGOCIO y por qué?
3. ¿Qué INVERSIÓN me exige ejecutar este presupuesto?





4. ¿CUÁNTO quiero facturar y qué COSTES va a implicar? Realiza el presupuesto para el nuevo ejercicio.
5. Qué QUIERO conseguir a nivel PERSONAL y por qué?



## Identifícate:

Cuál es tu

**MISIÓN**: tu propósito, razón de ser.

Lo que pretendes cumplir en un  
entorno específico.





**VISIÓN**: Las metas que quieres alcanzar. El camino que va a tomar tu empresa a corto, medio y largo plazo. Te va a servir de rumbo para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento.



**VALORES**: creencias, formas de comportar, cultura y personalidad de tu marca y organización.



## Concreta:

- **QUÉ** quiero conseguir
- **QUIEN** va a participar para conseguirlo
- **CUANDO**, en qué momento temporal se llevará a cabo
- **CÓMO** se realizará
- **PORQUÉ** lo vamos a realizar



## Análisis de la empresa:

Analiza la situación actual de tu empresa,  
tanto interna como externa a través de  
un: **DAFO**





## Fortalezas:

- Qué nos diferencia de la competencia.
- Qué capacidades tenemos de innovación.
- Qué recursos disponemos: personal motivado e implicado.

Etc....



## Debilidades:

- Aquellos puntos negros del negocio. Lo que frena nuestra evolución y crecimiento
- Qué desventajas tenemos
- Qué nos hace más débiles
- Desorganización interna, endeudamiento, pocas ventas...

Etc....



## Análisis externo:

El escenario externo con el que nos encontramos: situación económica, sociocultural, política, tecnológica, mercado, competencia.





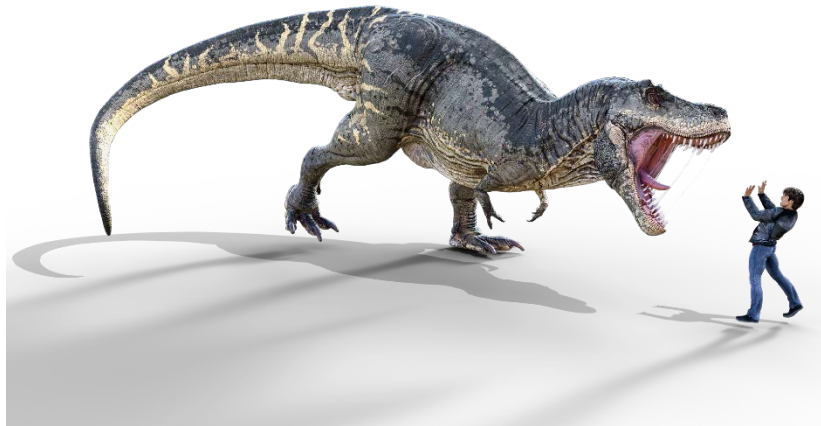
## Oportunidades:

- Nuevas líneas de negocio
- Apertura de nuevos mercados



## Amenazas:

- Mucha competencia
- Economía en retroceso
- Sistemas de regulación muy complejo
- Coste transporte elevado

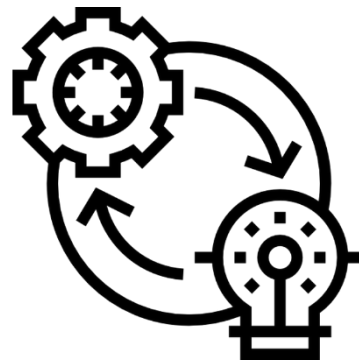


## **Actuar:**

- Fortalezas - EXPLOTAR, POTENCIAR
- Debilidades - CORREGIR
- Amenazas - AFRONTAR
- Oportunidades - APROVECHAR



Una vez analizado los resultados, vamos a sacar CONCLUSIONES, que nos permitirán diseñar el **Plan Estratégico**



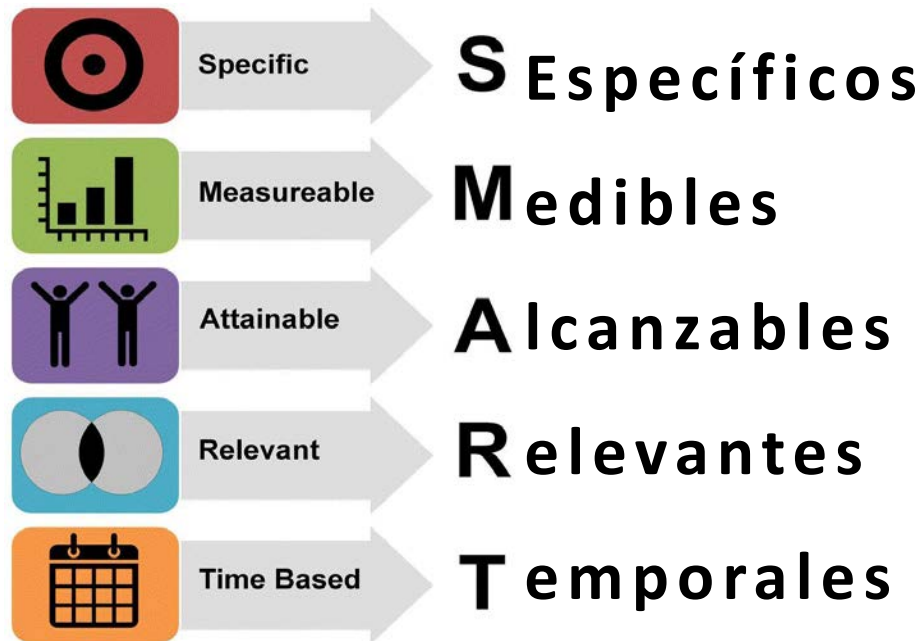
## Objetivos y Estrategias:

Para alcanzar tu **OBJETIVO**, debes dividirlo en pequeñas **TAREAS** que sean fáciles de **CONSEGUIR** y **MEDIR**

**OBJETIVOS:** fin que se quiere alcanzar y al cual se dirige una acción. Deben estar bien definidos.



Según el método SMART:



**ESTRATEGIAS:** conjunto de acciones que realizaremos para conseguir los objetivos





## Implementación y control:

Concreta las acciones a realizar, de manera que puedan cuantificarse, que puedan medirse.

***“Lo que no se mide no se mejora”***

Peter Drucker

Un elemento imprescindible para el control, en el área económica, será:  
**PRESUPUESTO** de ingresos y gastos

## **Para y revisa el presupuesto:**

1. **Analiza** los resultados: compara los resultados con el presupuesto que realizaste.
2. **Valora** qué es lo que **ha funcionado** bien. Evalúa si puedes realizar algún cambio para que mejore.

3. Valora aquello que no ha funcionado, que ha supuesto un gran obstáculo. Mide si ha sido por algo circunstancial o se va a perpetuar en el tiempo.

4. **Analiza** si debes prescindir de alguna línea de negocio o si debes dejarla en letargo hasta que se solucione la causa que lo ha provocado: si es externa y no depende de ti.

Si hay que simplificar, simplifica.

Cambia o amplía las estrategias y tácticas  
buscando siempre la mejora con el fin de  
alcanzar el OBJETIVO

## Conclusión:

Dirige tu empresa siguiendo las

**“tres D”** Jordi Tarragona

Con:

**D**esenganche, **D**istancia y **D**eterminación

Desenganche: deja atrás lo que convenga.

Distancia: que el árbol no impida ver el bosque.

Determinación: para tomar las decisiones que haga falta y llevarlas a cabo con eficacia.



Solicita una cita: [Info@chivasanso.com](mailto:Info@chivasanso.com)

Y te acompañaremos en cualquier fase  
que necesites tanto en el área:  
Económica como jurídica

**[www.chivasanso.com](http://www.chivasanso.com)**