

# Guía para elaborar un plan estratégico.

## ➤ MISIÓN Y VISIÓN:

- La Misión y la Visión tienen que estar consensuado por todas y todos.
- Se tiene que definir en pocas líneas
- Tiene que contestar a las preguntas.

### MISION:

1. Definir una frase clave para definir vuestra asociación:
  - a. ¿Cuál es la razón de ser?
  - b. ¿Para quién trabajamos?
  - c. ¿Cuál es la finalidad de la asociación?

### VISIÓN:

1. ¿Dónde queréis y como queréis vuestra asociación dentro de 3-4 años?

## ➤ VALORES:

La mejor forma de conseguir que exista coherencia entre los valores y la práctica profesional es crear un espacio de reflexión colectiva sobre los valores de la asociación

Varios ejemplos de valores:

### **1. Valores pragmáticos: Como actuamos.**

¿Cuáles son los valores que caracterizan la asociación en la actualidad y cuales creéis que se tendrían que potenciar para conseguir los retos del futuro?

- Compromiso
- Eficacia
- Eficiencia
- Excelencia
- Norma
- Objetividad
- Participación
- Planificación
- Profesionalidad
- calidad
- Responsabilidad
- Seriedad
- Sostenibilidad

### **Valores éticos: Como sentimos.**

- Coherencia
- Compromiso social
- Confianza
- Empatía
- Equidad
- Honestidad
- Humanismo
- Integridad
- Justicia
- Reconocimiento
- Sinceridad
- Solidaridad
- Transparencia

### **Valores de desarrollo.**

- Alegría
- Colaboración
- Comunicación
- Cooperación
- Creatividad
- Entusiasmo
- Equipo
- Flexibilidad
- Ilusión
- Iniciativa
- Innovación
- Participación
- Proactividad
- Satisfacción

Pueden surgir mas valores, estos son a modo de ejemplo.

### ➤ **DAFO :**

¿Qué es el DAFO?

Es la herramienta estratégica por excelencia. El beneficio que se obtiene con su aplicación es conocer la situación real en que se encuentra una empresa u organización, así como el riesgo y oportunidades que le brinda el mercado.

El nombre lo adquiere de sus iniciales DAFO:

- D: debilidades.
- A: amenazas.
- F: fortalezas.
- O: oportunidades.

El objetivo del DAFO es conocer la situación en que se encuentra la asociación

Su objetivo consiste en concretar, en un gráfico o una tabla resumen, la evaluación de los puntos fuertes y débiles de la asociación y de las amenazas y oportunidades externas, en coherencia con la lógica de que **la estrategia debe lograr un adecuado ajuste entre su capacidad interna y su posición competitiva externa.**

EL DAFO: Nos tiene que ayudar a analizar el momento **presente** de la asociación para identificar la fuerzas que nos ayudan o dificultan para conseguir con eficacia y eficiencia el **cumplimiento de nuestra misión.**



### Internas:

**Debilidades:** también llamadas puntos débiles. Son de la propia organización, incluyen a las persona implicadas (todas y todos).Afectan negativamente a los resultados esperados

- Tienen que estar presentes en el momento actual y puede ir a peor si no se eliminan.
- Es un riesgo de disminuir la eficacia i la eficiencia de la organización como consecuencia de la dificultad que debilidad que representa.
- **Es un área de mejora para la organización.**
- Son aspectos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo efectivo de la estrategia de la organización, constituyen una amenaza para la organización y deben, por tanto, ser controladas y superadas.

**Fortalezas:** también llamadas puntos fuertes. Son de la misma organización, demostrables con hechos, consistentes en el tiempo, incluyen a las personas implicadas (todos y todas), contribuyen a conseguir buenos resultados.

- Son capacidades, recursos, posiciones alcanzadas y, consecuentemente, ventajas competitivas que deben y pueden servir para explotar oportunidades.

- Tiene que estar presentes en el momento actual, pero puede disminuir o desaparecer si no las protegemos. Es una oportunidad para aumentar la eficacia y la eficiencia de la organización a partir de la adecuada potenciación, **Es el punto fuerte la organización.**

**Externas:** Del entorno. (No lo controlamos nosotros)

**Amenazas:** se define como toda fuerza del entorno que puede impedir la implantación de una estrategia, o bien reducir su efectividad, o incrementar los riesgos de la misma, o los recursos que se requieren para su implantación. Es dinámica, por lo tanto su tendencia es crecer si no la minimizamos lo más rápido posible. Es un riesgo de disminuir la eficacia y la eficiencia de la organización. **Es una barrera para conseguir los resultados esperados.**

**Oportunidades:** es todo aquello que pueda suponer una ventaja para la organización, o bien representar una posibilidad para mejorar la rentabilidad de la misma. Las oportunidades son dinámicas, por lo tanto podrá desaparecer si no la utilizamos y la aprovechamos.

Es una oportunidad para aumentar la eficacia i la eficiencia de nuestra organización, **es una ayuda para conseguir resultados.**

A la hora de definir las ayudas y las barreras, es importante pensar en las barreras no en lo que no tenemos, **sino la consecuencia de lo que pasa por no tener el recurso.**

### CONOCER LA SITUACION

<b>DEBILIDADES /AREAS DE MEJORA</b>	<b>FORTALEZAS /PUNTOS FUERTES</b>
<b>AMENAZAS / BARRERAS</b>	<b>OPORTUNIDADES / AYUDAS</b>

## **PREGUNTAS QUE NOS HACEMOS EN CADA PARTE DEL DAFO A NIVEL ORIENTATIVO.**

Debilidades: serán nuestras áreas de mejora.

- ¿En qué facetas de nuestro trabajo en la asociación estamos más flojos?
- ¿Qué nos falta en nuestra organización?
- ¿Por dónde se nos escapan los esfuerzos?
- ¿Somos capaces de asimilar los nuevos requerimientos de la comunidad?

Fortalezas: son nuestros puntos fuertes.

- ¿Qué hacemos realmente bien?
- ¿Qué cosas nos hacen ser resistentes a cambios, dificultades o problemas?
- ¿Qué ofrecemos que tenga interés a nuestra comunidad?

Amenazas: que son las barreras.

- ¿Cómo tenemos nuestra situación en relación a las administraciones locales o estatales?

Oportunidades: son las ayudas que tenemos.

- ¿Cómo podemos utilizar nuestra experiencia para otras ocasiones?
- ¿Qué nuevos colectivos tienen necesidades que nosotros podemos atender?

## **COSAS A TENER EN CUENTA:**

- El documento final, es el resultado de lo que tenemos en la asociación, no el que nos gustaría tener.
- Hay que centrarse en hechos reales, no en opiniones.
- Limitarse y centrarse en la organización.
- Si existe una barrera o un área de mejora, buscar el porque es un factor negativo, pueden aparecer ayudas o puntos fuertes que contribuyan a la organización.
- No hacer juicios de valor.
- En el DAFO, no han de salir soluciones, lo que queremos lograr es una foto actual de la asociación.

## **EJEMPLO DE UN PLAN ESTRATEGICO DE UNA ONG.**

### **Misión:**

La misión de la asociación es la de dar una atención holística a la personas afectadas por el VIH, sensibilizar a la sociedad des de una perspectiva de género velando por el respeto a los derechos humanos y la promoción de la salud des de un modelo ecológico.

### **Visión:**

Queremos ser una asociación experta en intervenciones de de la perspectiva de género y la defensa de los derechos humanos que den respuesta a la epidemia del VIH, priorizando la atención integral de las personas afectadas, en especial a las mujeres, con capacidad de anticiparnos a las nuevas necesidades i retos de la sociedad.

### **Valores de la asociación:**

Calidad: hacer las cosas bien

Coherencia: entre nuestra misión y visión

Trabajando en equipo: Haciéndolo juntas y juntos.

### **Factores de éxito:**

Qué necesita la asociación para conseguir la Misión.

1. Capacitación:
  - Perspectiva de género
  - Atención
  - Derechos humanos
  - Epidemia
2. Organización interna
3. Sostenibilidad económica
4. Comunicación
5. Toma de decisiones eficiente
6. Evaluación continuada

7. Definición de las funciones y responsabilidades
8. Gestión del conocimiento
9. Capacidad de innovación
10. Presencia externa: instituciones y coordinación de redes
11. Participación

### **Líneas estratégicas.**

1. Línea estrategia 1:  
Perspectiva de aprendizaje y crecimiento.  
*Disponer de profesionales capacitados para llevar a cabo la misión de la asociación y que se sientan satisfechos de la misma.*
  - a. Mejorar la capacitación de las personas que trabajan y colaboran con la asociación.
  - b. Mejorar la gestión del conocimiento externo e interno.
  - c. Defensiones de los puestos de trabajo.
  
2. Línea estratégica 2:  
Perspectiva financiera:  
*Mejorar la sostenibilidad económica consiguiendo nuevos ingresos y haciendo más eficiente los gastos.*
  
3. Línea estratégica 3:  
Perspectiva proceso interno:  
*Mejorar la coordinación y comunicación entre procesos claves (áreas de trabajo) para poder ofrecer proyectos innovadores de máxima calidad que den respuesta a las necesidades de quienes lo requieran.*
  - a. Establecer una organización interna des de la perspectiva de género.
  - b. Agilizar la toma de decisiones.
  - c. Mejorar la capacidad de innovación
  - d. Mejorar los circuitos de comunicación interna.
  
4. Línea estratégica 4:  
Perspectiva del cliente:  
*Dar una atención personalizada y ágil a las a las personas que requieren nuestros servicios.*
  - a. Mejorar la comunicación con los socios y socias y su participación en las actividades.
  - b. Mejorar la presencia en actos sociales y en las agendas políticas.
  - c. Mejorar el tiempo de respuesta con los colaboradores y entidades que requieren nuestros servicios.