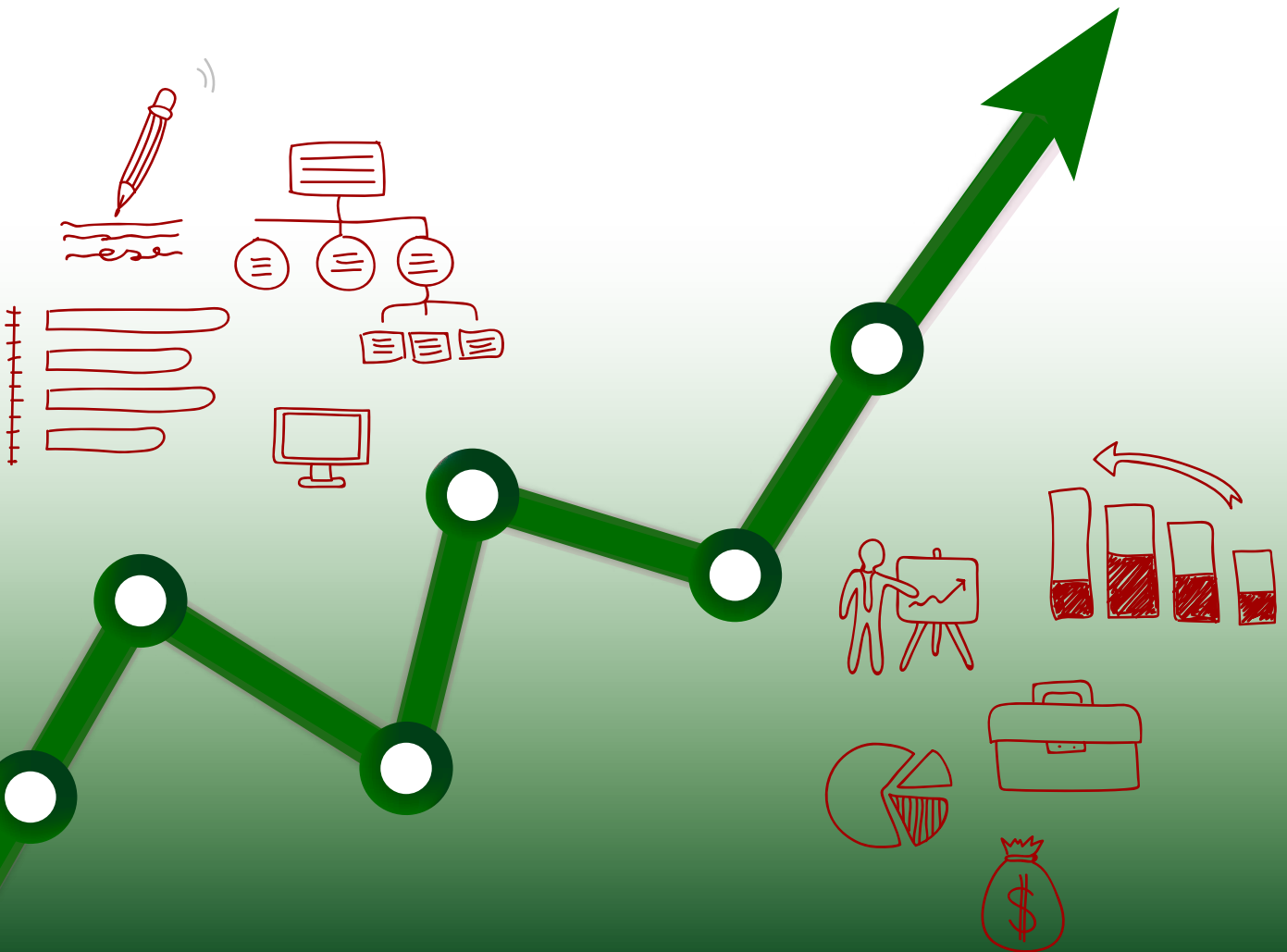
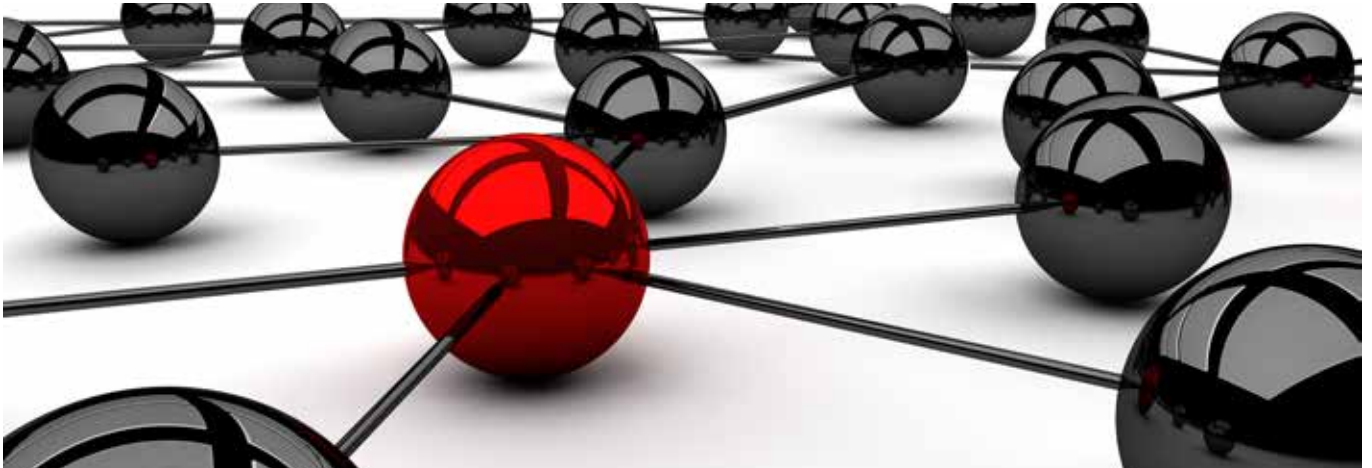


Diagnóstico

El primer paso para crecer





El primero paso

El mercado hoy en día tiene un comportamiento variable y en cualquier momento puede darnos una sorpresa si es que no lo analizamos bien. La competencia, por lo general, es algo completamente inevitable: en todo rubro y aspecto existen competidores, directos o indirectos. Es por esto y más, que la necesidad de una estrategia clara y precisa es primordial.

¿Dónde estamos? ¿Cómo estamos? ¿A dónde queremos llegar? Son algunas de las preguntas que debemos responder una vez que empezamos a desarrollar nuestro planeamiento, y para obtener esas respuestas, llevamos a cabo un análisis de la situación actual de la empresa que luego da lugar a un diagnóstico.

Pero, ¿qué es? Lo podemos definir como una herramienta que permite enfocar a la organización en lo que realmente es importante, con la finalidad de desarrollar una ventaja competitiva sostenible en el tiempo que nos permita elaborar estrategias únicas y que diferencie a la empresa.

Primero nos fijamos en las amenazas y debilidades de la empresa junto con las fortalezas de la competencia para poder enfocar los puntos



principales a solucionar. De esta manera, se entiende claramente qué se debe arreglar. Luego, vemos las fortalezas de la organización y las oportunidades, a la par de las debilidades de nuestros competidores, con la finalidad de diseñar estrategias que aprovechen dichos puntos clave.



El enfoque exclusivo aplicado en esta etapa se debe a que la empresa debe tener claro qué es lo que se debe resolver y/o implementar para mejorar o generar diferenciales. En caso ya se cuente con una ventaja competitiva, esta resaltará en el diagnóstico, para que luego, se diseñe una estrategia que la capitalice. En caso no exista una, se señalará aquello

que deberá diferenciar a la compañía en el futuro y se elaborará, durante el proceso de formulación estratégica, una estrategia que construya y sostenga dicha ventaja en el tiempo.

En otras palabras, el diagnóstico nace a partir del análisis de la situación y es el punto de partida para elaborar la formulación estratégica clave en el desarrollo de una empresa, identificando necesidades y oportunidades de cambio dentro y fuera de ella.

Un **diagnóstico** bien desarrollado es el inicio de una estrategia de valor que ayudará a la empresa a diferenciarse y cumplir con sus objetivos.

STRATGIA

Su apoyo estratégico

www.stratgia.com

Teléfono:

(511) 364-5311

Información:

servicioalcliente@stratgia.com

