

---

# LA ESTRATEGIA COMO FORMA DE DIFERENCIACIÓN

---



**STRATGIA**  
Su apoyo estratégico



Comúnmente, al conjunto de **decisiones y acciones** tomadas en base a elementos externos e internos, controlables o no, dentro de una situación variable con miras a un objetivo se le denomina **Estrategia**.

Una compañía define su progreso en base al cumplimiento de metas y objetivos, y busca cumplir cada paso según el planteamiento de una estrategia. La estrategia está directamente relacionada con lo que hace la organización para lograr algo.

Sin embargo, gran parte de las compañías sigue este proceso de planificación. Por esta razón, debemos entender, mirar y tener siempre en cuenta lo más importante... **estrategia, realmente, es lo que hace la empresa para diferenciarse del resto.**

Presentarse y/o tener una propuesta en donde se optimicen costos, se capte y mantenga al mejor talento, se generen sinergías, se desarrollen nuevos mercados, etc., es algo que, inicialmente, se verá bien; pero la competencia hará lo mismo y no diferenciará a la compañía. Esto se debe a que todas las empresas que planifican hacen lo mismo. No está mal, pero no es suficiente.

**Estrategia** debe ser sinónimo de diferenciación. Si bien es correcto que se definan tres o cuatro estrategias de las que todos implementan, debe haber, por lo menos, una que diferencie a la compañía del resto. Dicha estrategia se genera a partir de **la ventaja competitiva sostenible en el tiempo**. Si ésta existe, se diseña una estrategia que la capitalice, y si no existe, se diseña una estrategia que la construya. Si una compañía no se llega a diferenciar del resto terminará desapareciendo.

---

## FORMULANDO ESTRATEGIAS

Una empresa debe tener cuatro o cinco grandes objetivos y las estrategias deben apuntar al cumplimiento de estos. En ese sentido, cada una debe contar con dos o tres indicadores de gestión acorde a los objetivos señalados anteriormente.

Las **estrategias** deben ser claras, iniciando con un verbo representando una acción, como “construir”, “consolidar”,

“desarrollar”, etc. y, a la vez, se debe asignar una persona responsable de la implementación y cumplimiento de los indicadores de gestión correspondientes.

Luego, para cada **estrategia**, se desarrollan sub-estrategias con sus respectivos indicadores de gestión que apuntan a lograr los indicadores de gestión de la estrategia a la que está asignada. También tendrán una persona responsable que, por lo general, forma parte del equipo de trabajo de la persona encargada de la estrategia original.

De esta manera, las estrategias formuladas indican lo debe hacer la organización para lograr los objetivos, alinean, y sobre todo, diferencian a la empresa del resto.



---

**STRATGIA**  
Su apoyo estratégico

[www.stratgia.com](http://www.stratgia.com)

Teléfono:

(511) 364-5311

Información:

[servicioalcliente@stratgia.com](mailto:servicioalcliente@stratgia.com)

