

Cómo ha formulado la estrategia de su empresa?

Formular una estrategia que brinde un enfoque total y una dirección para la empresa es una de las mayores preocupaciones de la administración. Por esto presentamos aquí una resumida lista de chequeo de las principales consideraciones que deben ser tenidas en cuenta en esta formulación, siguiendo para ello los trabajos de Egan. Usted puede responder estas preguntas como una guía para la evaluación o la generación de la estrategia, tanto de su empresa como de su propia área.

1. Misión:

- Quiénes realmente somos nosotros y por qué existimos?
- Qué pasaría si dejásemos de existir?
- Qué aportamos a los diferentes stakeholders?
- En qué tipo de negocio estamos realmente?
- En qué negocio creíamos que estábamos y en realidad no lo estamos?

2. Visión:

- Cuáles son nuestros sueños y aspiraciones y a dónde queremos ir?
- Cómo queremos parecer en 5 años?
- Cuál es ese imposible que quisiéramos lograr?

3. Valores:

- Qué realmente apreciamos?
- Cuáles son los criterios que usamos para tomar decisiones organizacionales?
- Por qué características los demás reconocen a nuestra gente?

4. Mercado:

- En qué mercados estamos hoy?
- En qué mercados debemos estar?
- Qué mercados necesitamos crear?
- Cuál debe ser la orientación básica de nuestros clientes en estos mercados?

5. Competencias centrales:

- En qué somos realmente buenos?
- En qué nosotros necesitamos ser buenos?
- Estamos usando en forma efectiva nuestras competencias centrales?
- Cómo podemos apalancar las competencias nuestras en los productos y en los servicios que llevamos a nuestros mercados?

6. Productos y servicios:

- Qué tipos de productos y servicios debemos brindar a los mercados que servimos?
- Cómo podemos usar esos productos y servicios para generar nichos de mercado más protegidos?

7. Entorno de negocios:

- Qué oportunidades y que amenazas nosotros estamos encarando?
- Cómo podemos seguirle la pista a las actividades claves del entorno?

8. Accionistas:

- Qué grupos e individuos pueden verse afectados por la forma como dirigimos el negocio?
- Cómo podemos establecer unas buenas relaciones gane - gane con los accionistas?
- Estamos creando valor? Cuánto?
- Qué tan seguras están las utilidades de los próximos 5 años (puntos de control estratégico)?

9. Recursos críticos:

- Qué recursos estratégicos (vgr. personas, materiales, tecnología, conocimiento, etc.) necesitamos para hacer nuestros negocios?
- Qué estamos haciendo para asegurar el suministro continuo de estos recursos?