

**Déjanos ayudarte a  
cumplir todos tus  
própositos de negocios**

**Propemi**  
BAC Credomatic



### **¿Cómo realizar una revisión estratégica?**

Los procesos de planeación estratégica son sumamente importantes para apoyar la conducción exitosa del negocio. No obstante, los insumos obtenidos en ellos muchas veces no se someten a un análisis profundo y son puestos en marcha con resultados mediocres y, en el peor de los casos, adversos. No es que la planeación esté mal, sino que, antes de salir a mercado, hace falta una etapa más que “valide” dichos insumos con cuestionamientos apropiados.

La revisión de la estrategia es importante porque la prueba y valida. Es prácticamente la última oportunidad de poner todo en orden antes de lanzar la estrategia a la implacable y certera prueba del mercado. Debe ser inclusiva e interactiva, con debate sólido y diálogo robusto, con todos los actores clave presentes dando sus opiniones. A la vez, se convierte en una oportunidad interesante para que el líder vea y desarrolle liderazgos emergentes.

Básicamente, se desarrolla con las mismas interrogantes que en el proceso del plan estratégico, solo que todavía a un nivel más profundo y con una mayor diversidad de puntos de vista. Te ofrecemos en esta ocasión algunas preguntas que pueden servirte para organizar una sesión de este tipo, para “afilarse” la daga antes de lanzarla:

- Nuestro conocimiento de la competencia, ¿se basa más en lo que están haciendo ya en tiempo real y sobre lo que están planeando hacer a futuro? ¿O más bien se basa en un enfoque “histórico”, de lo que han hecho antes?
- ¿Contamos con la fuerza de ventas y estrategias comerciales necesarios para ganar los nuevos segmentos que se persiguen? ¿Disponemos de la tecnología necesaria? Si es el caso, ¿conocemos las tendencias de esta en términos de nuevas versiones y obsolescencia? ¿Nuestra estructura de costos se adecúa a los objetivos trazados?
- El portafolio de productos que nos proponemos ofrecer, ¿no es excesivo respecto de nuestra capacidad de manejarlo cómodamente, sin perjuicio de la búsqueda de crecimiento? La expectativa de crecimiento que nos hemos fijado, ¿no fragmentará nuestro esfuerzo en el camino?
- Las ideas que pensamos desarrollar, ¿encajan dentro de las capacidades actuales de la empresa? Si no es el caso, ¿el costo de adquirir las nuevas capacidades necesarias es demasiado alto?
- La calidad y aptitudes del personal de la compañía, ¿son las necesarias para llevar a cabo con éxito la nueva estrategia? Si hay nueva estructura organizacional, ¿qué nuevas habilidades de administración de ventas se necesitan? Si hubiera que entrar a atender un nuevo segmento, ¿qué recursos financieros necesitarán ser asignados? ¿Qué programas trimestrales se lanzarán y cómo se fondearán? ¿Es posible traducir el plan estratégico en un plan operativo?

**Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita asesoría llamando al 2535-5101, en [www.baccredomatic.com](http://www.baccredomatic.com) o escribiendo a [info\\_bacpropemi@sv.credomatic.com](mailto:info_bacpropemi@sv.credomatic.com)**

**Déjanos ayudarte a  
cumplir todos tus  
própositos de negocios**

**Propemi**  
BAC Credomatic



La capacidad de soñar no tiene que soltar la capacidad de hacer. Visualizar nuevas oportunidades es positivo siempre que tengamos la delicadeza de construir vías o pasos concretos para hacerlas realidad. La participación de los actores clave en este proceso es fundamental, incluyendo las reglas o normas que guíen su interacción, para extraer el mejor insumo posible de su esfuerzo. Recuerda que los resultados mediocres o insatisfactorios comienzan, de hecho, con una mala calibración de fines y medios: por un lado, se puede desesperar a los colaboradores con metas más allá de las capacidades actuales y sin procesos de ajuste suficientes; por otro, se puede dejar metas demasiado accesibles, haciendo que los colaboradores tengan tiempo para desarrollar actividades irregulares en su trabajo. La calibración se alcanza en la etapa de planeación con una adecuada y nutrida discusión.

El Centro de Desarrollo Empresarial de Propemi BAC Credomatic es un recurso invaluable para tu crecimiento empresarial, del que puedes obtener, como parte de la atención financiera, ideas y competencias nuevas que te permitan sobresalir en el mercado. Soluciones financieras integrales, con asesoría de negocios incluida, todo en un solo lugar: Propemi BAC Credomatic.

**Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita asesoría llamando al 2535-5101, en [www.baccredomatic.com](http://www.baccredomatic.com) o escribiendo a [info\\_bacpropemi@sv.credomatic.com](mailto:info_bacpropemi@sv.credomatic.com)**