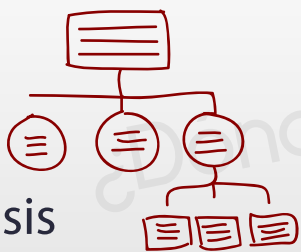


# El primer paso para crecer

El diagnóstico es el punto de partida de la formulación estratégica. Se construye a partir del análisis de la situación. Permite priorizar y entender qué se debe solucionar y aprovechar, y sobre todo, señala cómo se diferencia o debería diferenciar la empresa.



## Análisis

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 que se debe mejorar.

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 Diagnóstico

Es el punto de partida de la formulación estratégica.



## Estrategia

En el diagnóstico se debe identificar la ventaja competitiva sostenible en el tiempo. Si la compañía ya tiene una, más adelante, se diseñará una estrategia que la capitalice. Si la empresa no cuenta con algo que claramente la diferencie del resto, debe señalar aquello que le gustaría que fuese su ventaja competitiva sostenible en el tiempo. En ese caso, posteriormente se diseñará una estrategia que la construya.