

?

00000

0000

00000

0000

0000

0000

0000

0000

Directorio te

crooet e c i ere iere i i

i i o ore e e re i o e

er ir e r or ci e

e tr te i e e o e e c i e r

i e ti c r e iere e r or i ci

De rro o e e tr te i

i i

i i e e re e r e e r e

i e e i e te e tie o

i i

i i e e oc e e t ro e cri e o e

e re iere er or r e i i c i e e

co te r i i e or i c i

ore

o ore e riori e e e re y

su cultura.

0000

0000

0000

0000

estrategia del negocio.

?

El primer paso en el desarrollo de la estrategia ?

0000

0000

0000

0000

000000

0000

0000

incluso si no hay demasiada competencia en

0000

00000000

0000

00000

de escala.

?

consumidores tengan un mejor concepto de

0000

con ello de la competencia. La diferenciación

0000

0000

0000

0000

0000

00000000

0000

0000

no ofrecen las otras empresas en el mismo sector.

03. ?

empresa ponga todos sus recursos en hacer

0000

0000

grupos de personas en muchos lugares.

000000

0000

0000

0000

0000

0000

0000

0000

000000

0000

0000

0000

0000

000000

000000

000000

000000

000000

000000

000000

000000

000000

000000

000000

000000

000000

000000

000000

000000

000000

inesperado.

• ?

?

0000

0000

0000

0000

conocimientos para lograrlos.

00000

0000

0000

0000

0000

0000

0000

0000

0000

0000

0000

A efecto de no encontrarse en la situación ?

?

0000

0000

00000000

00000

0000

0000

0000

0000

?

0000

0000

estrategia de la empresa en su conjunto.

00000

0000

00000

0000

0000

0000

0000

0000

000000

0000

0000

00000

00000

00000

000000

000000

000000

000000

000000

los recursos materiales, humanos y financieros disponibles y cómo pueden utilizarlos. Después de este proceso, es posible que algunas áreas se encuentren con recursos insuficientes para implementar todo lo que les corresponde, en este caso, puede ser que se tenga que capacitar a ciertas personas para realizar nuevas funciones o priorizar los proyectos.

- C. Colaboración entre áreas.** Éste es otro elemento importante de la alineación de la estrategia. Se trata de la comunicación abierta para que todos sepan lo que tienen que hacer para las demás áreas. De esta manera, es más probable que todos entreguen su parte de manera oportuna.

Para validar lo anterior, es importante que el Directorio¹ supervise por sí mismo y a través de la Dirección General, que dichos procesos se lleven a cabo y se ejecutan los pasos apropiados que garanticen el cumplimiento de la estrategia del negocio.

Seguimiento

Después de haber empezado la fase de la implementación de la estrategia, es común que surjan algunos obstáculos. Por tal motivo, es necesario realizar evaluaciones para monitorear el progreso de la implementación.

El Directorio y la alta dirección deben tener indicadores clave que les permitan medir y asegurar que las operaciones para alcanzar los objetivos estratégicos siguen avanzando. Existen

varias herramientas útiles para dar seguimiento a la implementación de la estrategia, mismas que se describen en los otros artículos que componen este boletín.

Para brindar un monitoreo adecuado, el Directorio debe asegurarse de que la administración:

- Actúe con apego a la estrategia aprobada.
- Asigne los recursos adecuados para cubrir los objetivos planteados.
- Retroalimente al Directorio sobre el avance y de conformidad con el calendario establecido.
- Identifique riesgos e implemente los planes de acción necesarios para su adecuada administración.
- Evalúe los cambios presentados en el entorno de negocios y sugiera al Directorio los ajustes necesarios.

Conclusión

La estrategia es una parte indispensable de cualquier negocio. Sin ella, una empresa no tiene rumbo ni puede competir con las empresas que sí la tienen y que además poseen sobre ella una visión sólida. Por eso, saber cómo desarrollar, implementar y monitorear la estrategia, es esencial.

En términos generales, los pasos descritos en este artículo pueden ser una buena guía para iniciar con algunas consideraciones que el Directorio debe tener en mente a la hora de abordar la estrategia corporativa.

1 Es el órgano designado por la Asamblea General de Accionistas responsable de los negocios sociales y de la administración de la Sociedad. Sus facultades se encuentran contenidas en los Estatutos Sociales de la Sociedad de conformidad con la legislación aplicable.

Contacto:

Daniel Aguiñaga

Socio Líder de Gobierno Corporativo

Tel: 55 5080 6000

daguinaga@deloittemx.com

Rodrigo Badiola

Socio de Gobierno Corporativo

Tel: 55 5080 6000

rbadiola@deloittemx.com



Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, a su red de firmas miembro y sus entidades relacionadas, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Consulte www.deloitte.com para obtener más información sobre nuestra red global de firmas miembro.

Deloitte presta servicios profesionales de auditoría y assurance, consultoría, asesoría financiera, asesoría en riesgos, impuestos y servicios legales, relacionados con nuestros clientes públicos y privados de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en más de 150 países, Deloitte brinda capacidades de clase mundial y servicio de alta calidad a sus clientes, aportando la experiencia necesaria para hacer frente a los retos más complejos de los negocios.

Los más de 312,000 profesionales de Deloitte están comprometidos a lograr impactos significativos. Tal y como se usa en este documento, "Deloitte S-LATAM, S.C." es la firma miembro de Deloitte y comprende 3 Marketplaces: México-Centroamérica, Cono Sur y Región Andina. Involucra varias entidades relacionadas, las cuales tienen el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitan sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría fiscal, asesoría legal, en riesgos y financiera respectivamente, así como otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte".

Esta publicación contiene solamente información general y Deloitte no está, por medio de este documento, prestando asesoramiento o servicios contables, comerciales, financieros, de inversión, legales, fiscales u otros.

Esta publicación no sustituye dichos consejos o servicios profesionales, ni debe usarse como base para cualquier decisión o acción que pueda afectar su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o tomar cualquier medida que pueda afectar su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. Deloitte no será responsable de ninguna pérdida sufrida por cualquier persona que confíe en esta publicación.