

Guía para al consultor en el diseño de un plan estratégico participativo, estructurado y accionable con el cliente, adaptado al tamaño y realidad de una MiPyME.

Paso 1: Preparación y Condiciones de Arranque

Verifica que ya cuentas con:

- Un diagnóstico validado por el cliente (realizado en el módulo 1)
- Un contrato clave dentro de la organización para liderar el proceso.
- Una agenda tentativa de sesiones participativas (idealmente 2 a 4 sesiones de trabajo)

Paso 2: Construcción de Misión, Visión y Valores

- Reúne a los tomadores de decisiones y/o colaboradores clave.
- Formula preguntas detonadoras: ¿Para quién existimos? ¿Qué valor entregamos hoy? ¿Qué soñamos ser? ¿Qué valores nunca estamos dispuestos a sacrificar?
- Recoge ideas, sintetiza borradores y valídalos por consenso.

Entregables:

Declaración de misión.

Declaración de misión a 3 o 5 años.

Lista de 3 a 6 valores institucionales.



Paso 3: Priorización de Temas Estratégicos

- a) Recupera los principales hallazgos del diagnóstico.
- b) Identifica problemas, retos u oportunidades que:
 - Se repiten en varias áreas.
 - Impactan directamente en la misión o visión.
 - El cliente está dispuesto a trabajar.
- c) Usa herramientas como:
 - Matriz impacto-urgencia.
 - Matriz FODA cruzada (FO, DO, FA, DA)

Entregables:

3 a 5 líneas estratégicas prioritarias a trabajar.

Paso 4: Definición de Objetivos Estratégicos

- a) Redacta de 1 a 2 objetivos por línea estratégica.
- b) Asegúrate que sean SMART:
 - Específicos
 - Medibles
 - Alcanzables
 - Con tiempo definido
- c) *Ejemplo:* “Formalizar los procesos clave del área de ventas antes de diciembre de 2025.”

Entregables:

Documento con objetivos estratégicos validados con el cliente.



Paso 5: Formulación de Estrategias

- a) Define cómo se van a lograr los objetivos.
- b) Identifica posibles líneas de acción dentro de:
 - Procesos internos
 - Personas / Cultura
 - Clientes y mercados
 - Tecnología e infraestructura
- c) Ejemplo: “Capacitar al personal en el nuevo proceso de atención al cliente.”

Entregables:

De 1 a 3 estrategias propuestas por cada objetivo.

Paso 6: Elaboración del Plan de Acción

Por cada estrategia desglosa las actividades necesarias:

- ¿Qué se hará?
- ¿Quién lo hará?
- ¿Cuándo?
- ¿Qué recursos necesita?
- ¿Cómo se medirá?

Entregables:

Plan de acción estructurado.



Paso 7: Sistema de Seguimiento

a) Define con el cliente:

- Cada cuanto se revisará el avance (mensual, bimestral).
- Qué indicadores se van a monitorear.
- Quién será responsable del seguimiento interno.

b) Sugiere herramientas simples:

- Cuadro de mando con semáforo.
- Formato de revisión periódica de avances.
- Reuniones de evaluación.

Entregables:

Matriz de seguimiento con indicadores clave (puede ser en Excel)

Revisión final y entrega del plan

1. Integra todos los elementos en un solo documento.	• Misión, visión valores. • Objetivos. • Estrategias. • Plan de acción. • Matriz de seguimiento.
2. Agenda una sesión de cierre con el cliente para:	• Validar el documento. • Resolver dudas. • Planear el inicio de la implementación.