

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

COMO HACER UNA
PLANEACIÓN
ESTRATÉGICA





© 2026 AVEXA Consultoría Empresarial.

Todos los derechos reservados.

Este documento y su contenido son propiedad exclusiva de AVEXA Consultoría Empresarial. Queda estrictamente prohibida su reproducción total o parcial, distribución, comunicación pública, adaptación o transformación, por cualquier medio físico o digital, sin la autorización previa y por escrito del titular de los derechos.

El uso no autorizado de este material puede dar lugar a responsabilidades civiles y penales conforme a la legislación vigente.

Este material ha sido desarrollado exclusivamente para fines educativos y estratégicos. No está permitida su venta, cesión, reproducción, difusión o modificación sin autorización expresa del autor.

El acceso a este documento no otorga ningún derecho de propiedad intelectual sobre su contenido.

Se expide el presente para los efectos legales a que haya lugar.
Ciudad de México.

Instituto Nacional del Derecho de Autor.

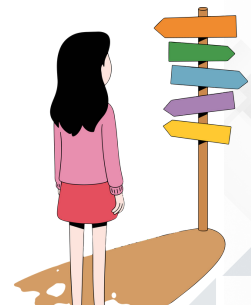
www.avexa.mx

Definir el propósito de la estrategia



¿Para qué quieres lograr esto?

Escribe la razón de lo que quieres lograr, aquí debe ir especificado el propósito ¿Para que hago esto? ¿Mi futuro, mi familia, mi legado?





¿Qué quieres lograr?

Define máximo 3 objetivos para cada uno



Talento Humano

Procesos Internos



Comerciales

Financieros





¿Cómo vas a lograr estos objetivos?



Una vez definidos los objetivos para cada pilar (RH, PI, C y F) es momento de realizar una análisis FODA para cada uno de ellos.

Fortalezas

Aspectos positivos que tenemos en la empresa, cualidades que nos diferencia y factores que impulsan el resultado

Debilidades

Barreras, riesgos u obstáculos que impiden nuestro crecimiento, son las limitantes que tenemos en la empresa.



AVEXA

Oportunidad

Factores externos que no podemos controlar que nos favorecen o benefician basados en entorno, gobierno o tecnología

Amenazas

Factores externos que no podemos controlar que nos afectan o limitan basados en entorno, gobierno o tecnología

Análisis **TALENTO HUMANO**

Coloca en cada recuadro las fuerzas impulsoras y restrictivas
de tu empresa

DEBILIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

Análisis **COMERCIAL**

Coloca en cada recuadro las fuerzas impulsoras y restrictivas de tu empresa

DEBILIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

Análisis **PROCESOS INTERNOS**

Coloca en cada recuadro las fuerzas impulsoras y restrictivas de tu empresa

DEBILIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

Análisis **FINANCIERO**

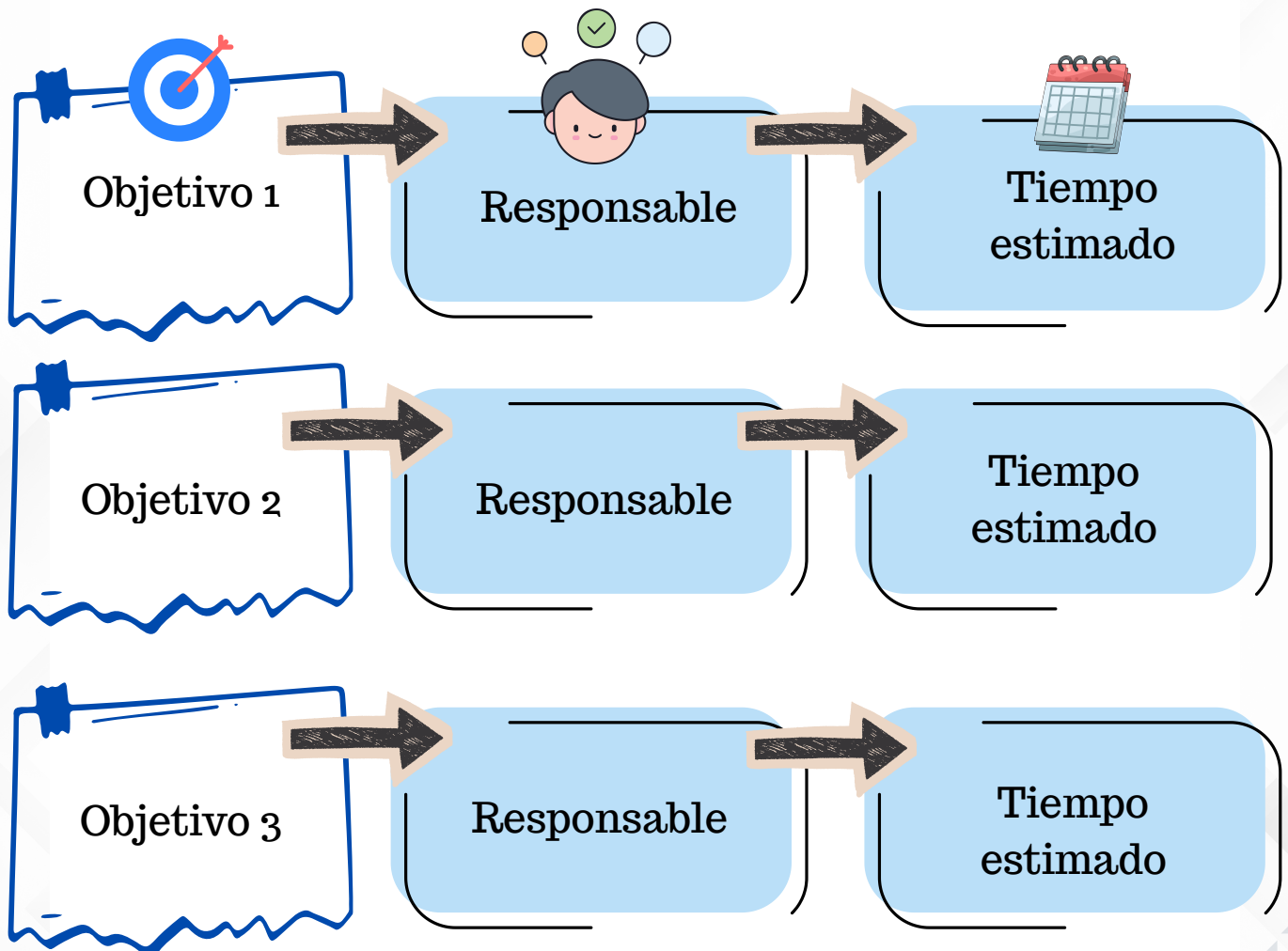
Coloca en cada recuadro las fuerzas impulsoras y restrictivas de tu empresa

DEBILIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

El siguiente paso será definir: ¿Quién y Cuándo?



Para cada uno de los objetivos es necesario asignar un responsable y un tiempo estimado para concretar dicho objetivo.





TALENTO HUMANO

	OBJETIVO	RESPONSABLE	FECHA
OBJETIVO 1			
OBJETIVO 2			
OBJETIVO 3			



PROCESOS INTERNOS

	OBJETIVO	RESPONSABLE	FECHA
OBJETIVO 1			
OBJETIVO 2			
OBJETIVO 3			



	OBJETIVO	RESPONSABLE	FECHA
OBJETIVO 1			
OBJETIVO 2			
OBJETIVO 3			



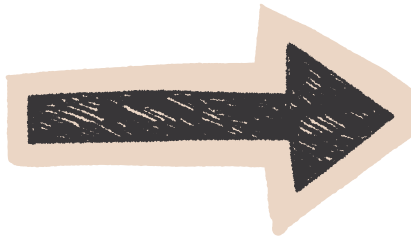
FINANCIERO

	OBJETIVO	RESPONSABLE	FECHA
OBJETIVO 1			
OBJETIVO 2			
OBJETIVO 3			

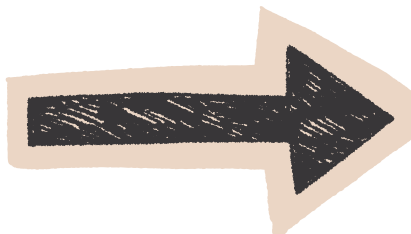


DEFINIR LAS MÉTRICAS

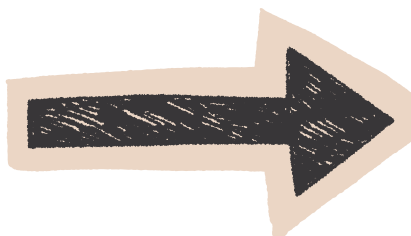
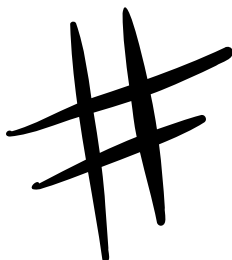
Por último, debemos definir métricas (KPI´s) para poder medir el avance de nuestros objetivos. Pueden ser indicadores de resultado, efecto, gestión o impacto. Todas deben ser cuantificables



\$ de ventas
\$ cobranza
\$ Flujo efectivo



% de avance
% de crecimiento
% de margen



de mejoras
clientes nuevos
quejas

STGY MAP



RUTA DE ENFOQUE

Propósito

¿Para que quiero hacer esto?

1

Objetivos

¿Que quiero lograr con esto?

2

Análisis

¿Cómo voy a lograr todo esto?

3

Metas

¿Quién, cuando y cómo mediré esto?

4

Enfoque

¿Por dónde inicio?

5

Una planeación además debe incluir:



DIAGNÓSTICO

Un análisis previo de ¿Dónde se encuentra parada la empresa en este momento y hacia dónde se quiere dirigir? ¿Dónde debemos enfocar los esfuerzos?

CULTURA

¿Qué conductas y comportamientos necesitamos para que la estrategia se cumpla? Tener claro que tipo de cultura tiene tu empresa y cuál es la que necesita

STGY MAP

PROPUESTA DE VALOR

Para no competir por precio necesitas tener claro una estrategia comercial, un diferenciador claro y un entendimiento a profundidad de tu cliente y segmento.

INICIATIVAS

Iniciativas vinculadas a la estrategia que generen un impacto positivo

ENFOQUE

Claridad sobre dónde iniciar y un sistema de gestión que haga sostenible la estrategia a lo largo del tiempo

Te podemos ayudar a diseñar y ejecutar tu estrategia

Una planeación incluye:

- 1) Acompañamiento en el diseño de la estrategia
- 2) Enfoque y claridad para el rumbo de la empresa
- 3) Diagnóstico de Cultura y recursos actuales
- 4) Análisis de recursos y capacidades
- 5) Ruta de enfoque estratégico y de cultura
- 6) Dashboard de gestión de la empresa
- 7) Seguimiento a implementación de iniciativas

Solicita tu diagnóstico





AVEXA

Ayudando a decidir Mejor