



Fast Track™

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA 2027

Decida hoy. Lidere mañana.

10 días intensivos

└ Una intervención ejecutiva acelerada, con trabajo analítico entre sesiones.

Comité Ejecutivo

└ Decisiones tomadas con CEO, líderes clave y equipo coordinador.

Orientado a resultados

└ El entregable central es un sistema accionable, no un documento académico.

Cerrar las decisiones estratégicas críticas de 2027 y dejar el plan preparado para ejecutarse desde el primer día.

PERSPECTIVA EJECUTIVA

El reto no es planear más, **es decidir mejor.**

En contextos de alta incertidumbre, un Plan Estratégico útil debe concentrar al Comité Ejecutivo en unas pocas elecciones que orienten prioridades, recursos e iniciativas.



“La calidad de un Plan 2027 se mide por la claridad de las decisiones que permite tomar y por su capacidad para convertirse en ejecución.”

- 1** Definir con claridad dónde competir y cómo ganar.
- 2** Diferenciar la propuesta de valor frente a competidores relevantes.
- 3** Alinear el modelo de negocio y las capacidades con las decisiones estratégicas.
- 4** Traducir la estrategia en: objetivos, indicadores e iniciativas priorizadas.
- 5** Llegar al inicio de 2027 con una arquitectura de seguimiento lista para activarse.



¿PARA QUIÉN?

¿Cuándo tiene sentido este **Fast Track**?

cuándo...

- **Aún no han iniciado**
La organización necesita estructurar rápidamente su Plan Estratégico 2027.
- **El plan está en proceso**
Existen avances, pero todavía hay prioridades, indicadores o iniciativas por cerrar.
- **El plan necesita fortalecerse**
Se requiere una revisión ejecutiva antes de comprometer presupuesto y recursos.

Señales de alerta ⚠



Demasiadas prioridades estratégicas compitiendo entre sí.



Iniciativas que nacen de áreas, pero no de la estrategia.



Indicadores abundantes sin una alineación a la estrategia



Dificultad para explicar la estrategia en términos simples.



Presupuesto 2027 avanzando antes de cerrar decisiones estratégicas.



Falta de consenso entre Dirección General y áreas clave.



PROPUESTA DE VALOR

Lo que cambia después del programa

Antes	Fast Track	Después
Discusión amplia y dispersa	Priorización ejecutiva	Mayor enfoque en las prioridades del 2027
Propuesta de valor poco diferenciada	Análisis de curva de valor y mercado	Enfoque en factores competitivos claves
Objetivos inconexos	Mapa Estratégico	Objetivos integrados y priorizados
KPIs por disponibilidad	Arquitectura de medición	Indicadores vinculados a objetivos
Portafolio saturado	Priorización de iniciativas	Recursos enfocados en lo estratégico
Plan como documento	Diseño para ejecución	Hoja de ruta y gobernanza inicial

RESULTADOS

Resultados esperados para el CEO

Resultado	→	Qué significa para la Dirección General
Estrategia más clara		Las decisiones críticas de 2027 quedan explícitas y priorizadas
Mayor foco		Se reduce la dispersión de objetivos e iniciativas.
Mejor alineamiento		El Comité Ejecutivo comparte una misma narrativa estratégica.
Decisiones de inversión más sólidas		Las iniciativas se contrastan contra los objetivos estratégicos.
Mejor trazabilidad		Los indicadores se conectan con objetivos y responsables.
Preparación para ejecutar		El Plan incorpora desde el diseño una arquitectura de seguimiento.

ENTREGABLES

Executive Strategy Pack 2027

Entregable	→	Pregunta ejecutiva que responde
Brief de decisiones estratégicas 2027		¿Cuáles son las decisiones no negociables?
Curva de valor / posicionamiento competitivo		¿Dónde debemos diferenciarnos?
Análisis de alineación del modelo de negocio		¿Qué capacidades deben soportar la estrategia?
Mapa Estratégico Corporativo		¿Cómo se conectan nuestros objetivos?
KPIs estratégicos y operativos priorizados		¿Cómo sabremos si avanzamos?
Portafolio de iniciativas estratégicas		¿Dónde asignaremos capacidad y recursos?
Hoja de ruta de implementación 2027		¿Qué debe ocurrir primero?
Recomendaciones para la ejecución		¿Qué debemos instalar para sostener el Plan?

METODOLOGÍA

Una **secuencia ejecutiva** de 10 días

Día	→ Qué hacemos →	Resultado
1	Modelo de negocio, contexto, estructura, seguimiento actual y entrevistas ejecutivas.	Diagnóstico inicial.
2 - 3	Estrategia vigente, mercado, competidores y curva de valor.	Hipótesis de posicionamiento y diferenciación.
4	Cultura, procesos, capacidades, tecnología, sistemas, aliados y proveedores.	Alineación del modelo de negocio.
5	Construcción de la versión ejecutiva del Mapa Estratégico.	Mapa Estratégico v1.
6	Ajuste y aprobación con Dirección General.	Mapa Estratégico final.
7 - 8	Selección de indicadores estratégicos y operativos.	KPIs Estratégicos para la Dirección
9	Alineación y racionalización de iniciativas.	Portafolio priorizado
10	Validación ejecutiva y hoja de ruta	Executive Strategy Pack 2027.

FASE 1

Diagnóstico Estratégico

Comprender la realidad del negocio antes de discutir la estrategia.

- Revisión del modelo de negocio, estructura y principales fuentes de valor.
- Entrevistas con ejecutivos clave.
- Revisión de cómo se evalúan hoy metas y resultados.
- Identificación de decisiones pendientes para 2027

Entregable: diagnóstico inicial + agenda de decisiones estratégicas.

Lo que buscamos evitar...

Diseñar una estrategia sobre supuestos no compartidos

Dedicar tiempo ejecutivo a información que puede prepararse previamente

Convertir el taller en una conversación genérica.

FASE 2

Propuesta de valor

Visualizar la posición competitiva y desafiar el valor entregado al cliente.

- Curva de valor del negocio y competidores relevantes cuando la información disponible lo permita.
- Discusión de convergencia estratégica de la industria.
- Identificación de factores a mejorar, reducir, crear o eliminar.
- Hipótesis de diferenciación para 2027.

El instrumento no es el fin. La curva de valor se utiliza para provocar decisiones concretas sobre dónde competir y cómo diferenciarse.



FASE 3

Alineación del modelo de negocio

La estrategia solo es creíble si el modelo de negocio puede soportarla.

Dimensión	→	Pregunta de alineación
Cultura		¿Los comportamientos actuales soportan las prioridades?
Procesos clave		¿Qué procesos deben cambiar o fortalecerse?
Capacidades		¿Qué habilidades serán críticas?
Tecnología		¿Qué habilitadores digitales son necesarios?
Sistemas de gestión		¿Cómo se gobernarán las prioridades?
Proveedores y aliados		¿Qué dependencias externas son críticas?

FASE 4

Mapa estratégico y arquitectura de KPIs

Traducir decisiones estratégicas en una lógica que pueda gestionarse.

- Mapa Estratégico Corporativo con equilibrio entre corto y largo plazo.
- Relaciones causa-efecto que explican cómo se crea valor.
- Objetivos específicos suficientemente claros para asignar responsabilidad.
- KPIs estratégicos y operativos alineados a cada objetivo.
- Metas sujetas a validación posterior con información financiera y operativa.

El Balanced Scorecard se utiliza como arquitectura de traducción y alineamiento, no como fin del proyecto.

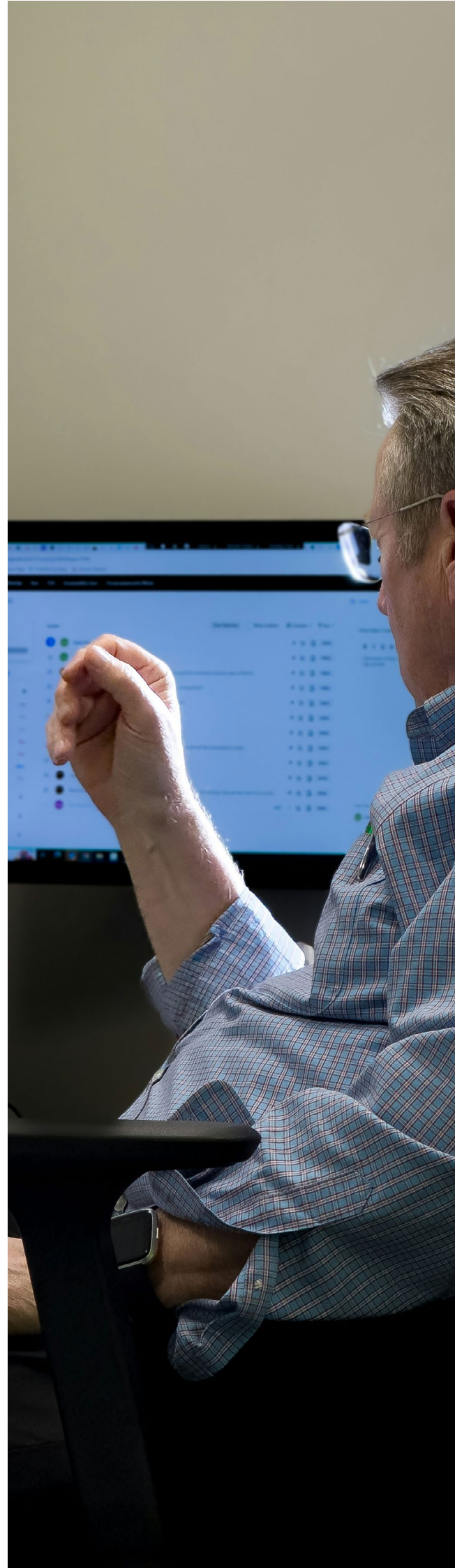
FASE 5

Priorización de iniciativas

Convertir la estrategia en decisiones de inversión y capacidad.

- Alinear proyectos e iniciativas a los objetivos del Mapa Estratégico.
- Evaluar el valor estratégico de iniciativas existentes.
- Identificar duplicidades, brechas y proyectos con baja contribución
- Priorizar el portafolio que debe protegerse durante 2027.

Resultado: un portafolio de iniciativas que explica por qué cada inversión merece capacidad y atención ejecutiva.



DISEÑO PARA EJECUCIÓN

InStrategy Execution system™

La Planeación Estratégica no termina con la aprobación del Plan. El sistema debe quedar preparado para convertirse en ejecución.

Capa	→	Rol
Estrategia		Prioridades y elecciones 2027.
Balanced Scorecard		Objetivos, relaciones e indicadores.
OKRs		Despliegue operativo a unidades y áreas cuando aplique.
Execution Intelligence™		Análisis, alertas y conversaciones directivas.
Eficientis™		Habilitación tecnológica opcional del sistema.

PARTICIPACIÓN EJECUTIVA

Quién debe estár en la mesa

Rol	→	Participación esperada
CEO / Director General		Sponsor, decisiones críticas y aprobación final.
Comité Ejecutivo		Definición de prioridades, objetivos e iniciativas.
Equipo Coordinador		Información, preparación, validación y seguimiento
Finanzas		Coherencia con presupuesto y capacidad de inversión.
Estrategia / PMO		Integración del plan y arquitectura de seguimiento.
InStrategy		Diseño, facilitación, desafío, estructuración y síntesis ejecutiva.

QUÉ INCLUYE/ QUÉ NO

Alcance diseñado para **preservar** **velocidad y credibilidad**

Incluye en el núcleo



Puede incorporarse
como extensión

Diagnóstico ejecutivo

Investigación primaria extensa.

Curva de valor con
información disponible

Estudio completo de mercado.

Mapa Estratégico Corporativo

Despliegue BSC completo
por unidades.

KPIs prioritarios

Diseño exhaustivo de
todos los indicadores.

Priorización de iniciativas

PMO de implementación anual.

Hoja de ruta inicial

Gestión del cambio integral.

Gobernanza inicial

Implementación tecnológica completa.

POR QUÉ INSTRATEGY

Una **visión** integrada de estrategia y ejecución

- 25 años de experiencia regional en Planeación Estratégica, Balanced Scorecard y OKRs
- Consultores con experiencia internacional en estrategia y Balanced Scorecard
- Más de 40 implantaciones integrales reportadas en los materiales originales de InStrategy
- Experiencia en proyectos que integran Planeación, BSC, software y uso del sistema de gestión.
- Capacidad para conectar el Plan con un sistema posterior de monitoreo y ejecución.

Nuestro propósito no es entregar un documento más, sino dejar una estrategia que pueda ser gestionada.

PREGUNTAS FRECUENTES

Lo que un **CEO** normalmente quiere aclarar

Pregunta	→	Respuesta Ejecutiva
¿Realmente puede hacerse en 10 días?		El Fast Track acelera decisiones utilizando información disponible y trabajo analítico entre sesiones. Alcances adicionales se separan.
¿Debemos tener un Plan previo?		No. Puede utilizarse para formular, fortalecer o cerrar el Plan 2027.
¿Es un proyecto de Balanced Scorecard?		No. El BSC es una herramienta dentro de una arquitectura estratégica más amplia.
¿Incluye OKRs?		El diseño puede incorporar la lógica de despliegue; el despliegue detallado por toda la organización es una extensión.
¿Incluye Eficientis?		Puede incorporarse posteriormente como habilitador tecnológico; no es condición para iniciar.
¿Qué necesitamos del CEO?		Participación concentrada en decisiones y cierres, no asistencia continua.

PRÓXIMO PASO

Antes de cerrar el **Plan Estratégico 2027**

¿Su Plan 2027 ya contiene las decisiones que realmente deben orientar presupuesto, capacidad e iniciativas?

Conversación ejecutiva
de 30 minutos

Revisión de la etapa
actual del proceso de
Planeación 2027

Identificación de
aspectos por definir

Definición del alcance
Fast Track óptimo

Agendemos una conversación ejecutiva para contrastar su
proceso 2027 con este modelo.



INSTRATEGY | Reinventing Your Business