KIT ESTRATÉGICO PROFESIONAL

DISEÑADO PARA ELABORAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN OPERACIÓN QUE BUSCAN CRECER DE MANERA SOSTENIDA Y ORDENADA











6 PASOS: DESDE EL ESTADO ACTUAL DE TU NEGOCIO HASTA TU PLAN DE ACCIÓN UTILIZANDO INTELIGENCIA ARTIFICIAL COMO APOYO

nuevosur

ÍNDICE

01 **Introducción**
Bienvenida 3
¿Cómo usar este Kit? 4

02 **Paso 1**
Estado Actual del Negocio 5

03 **Paso 2**
Análisis del Entorno 9

04 **Paso 3**
Diagnóstico Interno 16

05 **Paso 4**
Matriz FODA 23

06 **Paso 5**
Plan de Acción 29

07 **Paso 6**
Seguimiento y Ajuste 34

08 **Resultado Final**
Tu Plan Estratégico 37

09 **Anexos**
Glosario de Términos 39
Recursos Adicionales 41
Términos y Condiciones 43





BIENVENIDA

> “La mejor manera de predecir el futuro es crearlo.”
> **Atribuido a Peter Drucker**

Bienvenido al Kit Estratégico Profesional de Nuevosur Consultoría y Negocios SAC, una herramienta diseñada especialmente para pequeñas y medianas empresas que buscan crecer de manera sostenida y ordenada. En Nuevosur, entendemos que el planeamiento estratégico no debe ser un proceso complejo reservado solo para grandes corporaciones. Este Kit te guiará paso a paso para construir tu propio plan estratégico de forma práctica y efectiva.

Lo que hace único a este Kit es su combinación de metodología probada con el aporte de la Inteligencia Artificial.
A lo largo de las páginas encontrarás prompts específicos que te ayudarán a analizar tu entorno, identificar oportunidades y diseñar estrategias ganadoras. No necesitas ser un experto: solo necesitas dedicar tiempo y seguir el proceso.

El Ing. Sergio Álvarez Vásquez, Gerente General de Nuevosur Consultoría y Negocios SAC, es consultor senior con más de 30 años de experiencia asesorando a empresas en planeamiento estratégico, gestión de cambio, desarrollo de negocios y gestión del conocimiento. Sobre la base de esa experiencia, ha desarrollado esta metodología pensada para las pequeñas y medianas empresas.



¿CÓMO USAR ESTE KIT?

Tu hoja de ruta hacia un plan estratégico efectivo.



Tip 💡

No intentes completar todo en un día. Dedica sesiones de 1-2 horas y toma descansos entre pasos. La claridad mental es clave para la estrategia.

EL ROL DE TU IA EN ESTE KIT

En este Kit, tu IA te apoya en los Pasos 1 al 5 siguiendo los prompts que te indicamos en cada paso: registra el contexto de tu empresa, analiza tu entorno, redacta las descripciones de tu diagnóstico, genera alternativas estratégicas y estructura tu plan de acción. Las calificaciones del Paso 3, las decisiones y el seguimiento del Paso 6 los haces tú con tu equipo

CUÁNDO CONSULTAR A UN EXPERTO

Consulta a un experto si: Tu empresa enfrenta crisis o cambios drásticos; necesitas validación externa; requieres facilitación de talleres; buscas acompañamiento continuo en la implementación.

HORIZONTE DEL PLAN

Las estrategias se plantean a 3 años. Las acciones tienen plazos más cortos. Todo se ajusta en las revisiones trimestrales.

CHECKLIST:

Requerimientos necesarios

- ☑ Estados financieros recientes (al menos 1 año).
- ☑ Datos de ventas y clientes.
- ☑ Información de competidores principales.
- ☑ Acceso a la IA de tu preferencia.
- ☑ 6-8 horas de tiempo enfocado.
- ☑ Papel, marcadores o herramienta digital para notas.

RECOMENDACIÓN IMPORTANTE:

Abre una nueva conversación en tu IA de preferencia, llámala "Plan Estratégico [NOMBRE DE TU EMPRESA]", y usa esa misma conversación para completar todos los pasos del Kit, del 1 al 6 y la elaboración final de tu Plan Estratégico. No abras conversaciones nuevas: así tu IA mantiene el contexto de tu empresa y de los resultados de cada paso. Además, abre una carpeta dedicada en tu computadora para guardar el Kit, las plantillas y las plantillas que tu IA te devuelva completadas.

ESTADO ACTUAL DEL NEGOCIO

PASO 1

“Cuando somos capaces de conocernos a nosotros mismos, rara vez nos equivocamos sobre nuestro destino”.

Atribuida a Germaine de Staël

¿DÓNDE ESTAMOS HOY?

Conoce el punto de partida de tu empresa

Antes de trazar un plan hacia el futuro, necesitas saber exactamente dónde te encuentras hoy. Este primer paso es crucial porque te permite tener una fotografía clara de tu negocio: sus números, su posición en el mercado, sus recursos y capacidades actuales.

Muchas empresas fallan en su planeamiento estratégico porque parten de suposiciones en lugar de datos reales. En este paso, vamos a recopilar información objetiva sobre tu negocio para establecer una línea base confiable.



1. Situación Financiera Actual

Estado de resultados, flujo de caja, márgenes, rentabilidad.
¿Tu empresa es rentable?
¿Tiene liquidez suficiente?

2. Posición de Mercado

¿Cuántos clientes tienes? ¿Cómo te perciben? ¿Qué participación de mercado tienes en tu sector? ¿Tus productos tienen marcas reconocidas?

3. Recursos y capacidades

Equipo humano, infraestructura, tecnología, procesos.
¿Con qué cuentas para competir?

4. Resultados recientes

Ventas de los últimos 12-24 meses, evolución de clientes, nivel de crecimiento.

TIP PRÁCTICO

Reúne antes de empezar: estados financieros del último año, datos de ventas mensuales, lista de clientes activos y cualquier estudio o encuesta que tengas sobre tu mercado. La calidad de tu diagnóstico depende de la calidad de tus datos.

CUESTIONARIO: ESTADO ACTUAL DEL NEGOCIO

Responde las siguientes preguntas con la mayor precisión posible. No hay respuestas correctas o incorrectas, solo tu realidad actual:

1. INFORMACIÓN BÁSICA

- ☐ Nombre de la empresa: _____
- ☐ Sector/Industria: _____
- ☐ Años en el mercado: _____
- ☐ Número de empleados: _____
- ☐ Misión actual: _____
- ☐ Visión actual: _____

2. SITUACIÓN FINANCIERA

- ☐ Estado de resultados:_____
- ☐ Facturación Anual (Último año completo): _____
- ☐ ¿La empresa es rentable actualmente? □ Sí □ No
- ☐ ¿La empresa tiene liquidez suficiente? □ Sí □ No
- ☐ Margen de utilidad estimado (%): _____

3. CLIENTES Y MERCADO

- ☐ Número aproximado de clientes activos: _____
- ☐ ¿Quiénes son tus 3 principales clientes? _____
- ☐ ¿Qué porcentaje de tus ingresos depende de estos 3 clientes? ____%
- ☐ Ticket promedio de venta: _____
- ☐ ¿Cómo encuentran tus clientes tu empresa?
  - □ Referidos/recomendaciones
  - □ Redes sociales
  - □ Página web
  - □ Publicidad
  - □ Fuerza de ventas
  - □ Otro: _____

4. COMPETENCIA

- ☐ ¿Quiénes son tus 3 principales competidores? _____
- ☐ ¿Qué te diferencia de ellos? (tu ventaja competitiva)
- ☐ En una escala del 1 al 10 ¿Qué tan competitivo eres en tu mercado?

○○○○○○○○○○
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

5. OPERACIONES Y CAPACIDADES

- ☐ ¿Cuál es tu capacidad de producción/atención actual? _____
- ☐ ¿Estás operando al: □ 30% □ 50% □ 70% □ 90% □ 100% de tu capacidad?
- ☐ Principales recursos/activos de tu empresa: _____
- ☐ ¿Qué tecnología o sistemas utilizas? (software, maquinaria, plataformas) _____

6. EQUIPO HUMANO

- ☐ Estructura organizacional:
  - □ Solo fundador/propietario
  - □ Propietario + empleados
  - □ Organización formal con áreas especializadas
- ☐ ¿Tienes descripciones de puestos claras? □ Sí □ No
- ☐ ¿Realizas evaluaciones de desempeño? □ Sí □ No
- ☐ Nivel de rotación de personal: □ Bajo □ Medio □ Alto

RECOMENDACIÓN IMPORTANTE:

Esta información corresponde a la Plantilla 1 (Estado Actual) de tu hoja de cálculo que ya descargaste. Completa las respuestas de este cuestionario, y guárdala. La necesitarás en la página siguiente para dársela a tu IA.

Si hay preguntas que no puedes responder con datos precisos, marca **"INVESTIGAR"** junto a ellas. Estas brechas de información serán parte de tu plan de acción posterior.



EJEMPLO: LA CAFETERÍA

Diagnóstico de estado actual completado

EMPRESA: La Cafetería	
1. INFORMACIÓN BÁSICA	Sector: Alimentos y bebidas (café especial)
	Años en el mercado: 3 años
	Empleados: 8 personas
2. SITUACIÓN FINANCIERA	Facturación anual: S/ 648,000
	¿Rentable?: Sí
	Margen de utilidad: 18%
3. CLIENTES Y MERCADO	Clientes activos: 45 empresas
	Principales clientes: 1. Hoteles boutique (35% ingresos) 2. Restaurantes premium (30% ingresos) 3. Corporativos (20% ingresos)
	Ticket promedio: S/ 1,200/mes por cliente
	Adquisición: 60% referidos, 30% web, 10% fuerza de ventas.
4. COMPETENCIA	Principales competidores de "La Cafetería".
	Ventaja competitiva: Tostado artesanal + relación directa con productores andinos + entrega en 24h.
	Nivel competitivo: 7/10
5. OPERACIONES	Capacidad actual: 3 toneladas/mes
	Uso de capacidad: 65%
	Recursos clave: Tostadora industrial, software de gestión, alianza con 12 productores certificados
6. EQUIPO	Estructura: Fundador + 2 supervisores + 5 operarios + equipo comercial (1 persona).
	Puestos definidos: Sí
	Evaluaciones: Trimestrales
	Rotación: Baja

REFLEXIÓN FINAL

Antes de continuar, responde estas preguntas de autoevaluación:
✓ ¿Descubriste algo que no sabías sobre tu negocio?
✓ ¿Hay información que necesitas investigar más a fondo?
✓ ¿Quedó clara cuál es tu situación de partida?
El diagnóstico certero es el primer paso hacia el crecimiento estratégico.

SIGUIENTE PASO

Una vez completado tu diagnóstico de estado actual, guarda esta información. La usarás como referencia en los siguientes pasos, especialmente en el análisis FODA (Paso 4).
Antes de pasar al Paso 2, adjunta tu Plantilla 1 (Estado Actual) ya completada en tu IA con este prompt: "Actúa como consultor estratégico especializado en pequeñas y medianas empresas. Te adjunto información de mi empresa, regístrala como referencia para todo el proceso. Así, cuando ejecutes los prompts de los siguientes pasos, ya tendrás el rol y el contexto del negocio."

ANÁLISIS DEL ENTORNO

PASO 2

"En medio de la dificultad
reside la oportunidad."

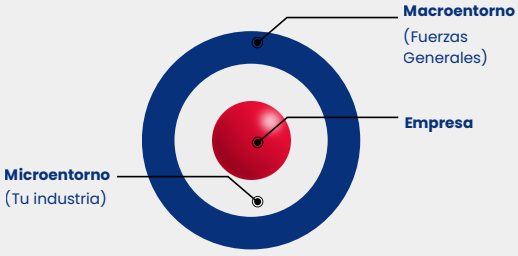
Atribuida a Albert Einstein

¿QUÉ ESTÁ PASANDO ALLÁ AFUERA?

Identifica oportunidades y amenazas en tu entorno

Tu empresa no opera en el vacío. Está rodeada de fuerzas externas que pueden impulsar o frenar tu crecimiento: cambios económicos, nuevas tecnologías, regulaciones, tendencias sociales, competidores emergentes. En este paso, analizaremos sistemáticamente tu entorno para identificar las oportunidades que puedes aprovechar y las amenazas que debes anticipar. Este es uno de los pasos más importantes del Kit porque te obliga a mirar más allá de tu día a día operativo y entender el contexto en el que compites. Aquí es donde la Inteligencia Artificial se convierte en tu aliada: usarás prompts especializados para analizar tu industria de forma más profunda y rápida.

Dos capas de análisis: Macro y Micro



Macroentorno:

Factores generales que afectan a todas las empresas:

- Económicos (inflación, tipo de cambio, crecimiento del PIB).
- Políticos y legales (regulaciones, políticas públicas).
- Socioculturales (tendencias, valores, demografía).
- Tecnológicos (innovaciones, digitalización).
- Ambientales (sostenibilidad, cambio climático**).**

Microentorno

- Factores específicos de tu industria.
- Competidores directos e indirectos.
- Clientes y su comportamiento.
- Proveedores y socios estratégicos.
- Productos sustitutos.
- Nuevos competidores en el mercado.

CÓMO USAREMOS LA IA

Tu IA puede completar toda la Plantilla 2 (Análisis del Entorno) de una sola vez. Copia este prompt junto con tu plantilla en blanco:

PROMPT DE EJECUCIÓN – ANÁLISIS DEL ENTORNO:
Ejecuta íntegramente la plantilla en la hoja de cálculo "Análisis del Entorno", siguiendo en orden y fielmente todas las instrucciones y prompts contenidos en ella. Completa la información solicitada en los espacios correspondientes y genera por separado los anexos indicados. Al finalizar, devuélveme la plantilla completada, manteniendo su estructura y formato. Te adjunto la plantilla mencionada.
Recomendamos usar este prompt como tu primera opción: analiza los 6 temas de una sola vez y con el mismo criterio. En las páginas siguientes encontrarás el detalle de cada factor y su prompt individual, útil si quieres profundizar en alguno de forma manual.

Cómo trabajar con los prompts:
1. Copia el prompt de ejecución junto con tu Plantilla 2 en blanco.
2. Revisa los resultados críticamente.
3. Si quieres profundizar en un factor específico, usa el prompt individual de esa página.
4. Revisa que los hallazgos queden en la Parte C de tu Plantilla 2. La página 13 te muestra cómo funciona la matriz.

Antes de ejecutar: completa los datos entre [corchetes] de los prompts de la plantilla. Algunos no están en tu Plantilla 1: país, zona de tu mercado, productos o servicios, tipo de clientes y origen de tus proveedores.

PROMPTS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Estos 6 prompts ya están incluidos en tu Plantilla 2 (Análisis de entorno).

Macroentorno: Factores económicos, políticos y sociales

PROMPT IA 🤖 #1

ANÁLISIS DE TENDENCIAS MACROECONÓMICAS

Actúa como analista económico especializado en pequeñas y medianas empresas. Analiza el contexto macroeconómico de [PAÍS] para mi empresa del sector [SECTOR/INDUSTRIA]. Identifica las 4 principales tendencias económicas —considerando inflación, tipo de cambio, crecimiento económico, tasas de interés u otros factores relevantes— que podrían impactar mi negocio en los próximos 1 a 3 años. Para cada tendencia indica si representa una Oportunidad o una Amenaza y su nivel de impacto (Alto/Bajo). La información debe ser clara y orientada a decisiones concretas. Presenta: 1) un resumen, en un solo párrafo, con los aspectos más relevantes; 2) las oportunidades y amenazas detectadas. Finalmente, señala fuentes confiables donde pueda dar seguimiento a estos indicadores.

Tip 💡

Personaliza cada PROMPT con [PAÍS], [SECTOR/INDUSTRIA], [NOMBRE EMPRESA], [UBICACIÓN GEOGRÁFICA], [REGIÓN/PAÍS], [UBICACIÓN/MERCADO], [TU INDUSTRIA]. para obtener resultados más precisos.

PROMPT IA 🤖 #2

CAMBIOS REGULATORIOS Y POLÍTICOS

Necesito identificar cambios regulatorios, legales o políticos en [PAÍS] que puedan afectar a mi empresa del sector [SECTOR/INDUSTRIA]. ¿Hay nuevas leyes o normas aprobadas o en discusión que impacten mi sector (laborales, tributarios, ambientales, sanitarios, etc.)? ¿Qué oportunidades o riesgos representan para mi negocio? ¿Qué acciones preventivas o de adaptación debería considerar? Presenta: 1) un resumen, en un solo párrafo, con los aspectos más relevantes; 2) las oportunidades y amenazas detectadas. Finalmente, señala fuentes confiables donde pueda dar seguimiento a estos indicadores.

Microentorno: Factores específicos de tu industria

PROMPT IA 🤖 #3

ANÁLISIS DE COMPETENCIA Y POSICIONAMIENTO

Actúa como consultor estratégico en análisis competitivo. Mi empresa, [NOMBRE EMPRESA], opera en el sector de [SECTOR/INDUSTRIA] y nuestro mercado principal está en [UBICACIÓN GEOGRÁFICA]. Identifica mis principales competidores directos e indirectos, analiza sus estrategias (precios, canales, propuesta de valor). Presenta: 1) un resumen, en un solo párrafo, con los aspectos más relevantes; 2) las oportunidades y amenazas detectadas. Finalmente, señala fuentes confiables donde pueda dar seguimiento a estos indicadores.

PROMPT IA 🤖 #4

TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA

Necesito entender las principales tendencias que transforman la industria de [SECTOR/INDUSTRIA] en [PAÍS]. ¿Qué innovaciones tecnológicas impactan? ¿Cómo cambia el comportamiento del cliente? ¿Qué modelos de negocio innovadores emergen? ¿Cuáles son las tendencias de sostenibilidad o responsabilidad social relevantes para este sector? ¿Qué oportunidades concretas hay para una pequeña o mediana empresa en los próximos 1-3 años? Presenta: 1) un resumen, en un solo párrafo, con los aspectos más relevantes; 2) las oportunidades y amenazas detectadas. Finalmente, señala fuentes confiables donde pueda dar seguimiento a estos indicadores.

PROMPT IA 🤖 #5

TENDENCIAS DE LOS CLIENTES

Mi empresa vende [PRODUCTO/SERVICIO] a [TIPO DE CLIENTE: empresas B2B / consumidores finales B2C] en [UBICACIÓN/MERCADO]. Ayúdame a profundizar el entendimiento de mis clientes: ¿Qué canales digitales usan hoy mis clientes para informarse y comprar? ¿Cómo ha cambiado el comportamiento de compra en los últimos 2 años? (canales, criterios de decisión, expectativas) ¿Qué factores son más importantes para ellos al elegir un proveedor (precio, calidad, servicio, rapidez, etc.)? Presenta: 1) un resumen, en un solo párrafo, con los aspectos más relevantes; 2) las oportunidades y amenazas detectadas. Finalmente, señala fuentes confiables donde pueda dar seguimiento a estos indicadores.

PROMPT IA 🤖 #6

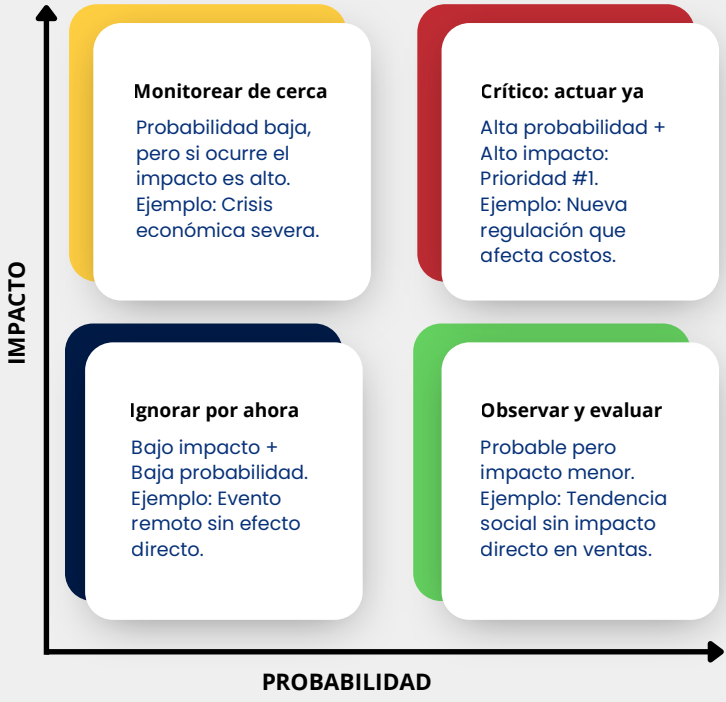
PROVEEDORES Y CADENA DE SUMINISTRO

Mi empresa depende de proveedores [extranjeros y/o nacionales] para operar en el sector [SECTOR/INDUSTRIA]. ¿Cuáles son los principales riesgos en mi cadena de suministro? ¿Existen proveedores alternativos o nuevas fuentes de suministro que debería considerar? ¿Hay oportunidades de integración vertical o alianzas estratégicas con proveedores? Presenta: 1) un resumen, en un solo párrafo, con los aspectos más relevantes; 2) las oportunidades y amenazas detectadas. Finalmente, señala fuentes confiables donde pueda dar seguimiento a estos indicadores.

MATRIZ DE PRIORIZACIÓN

¿Qué requiere tu atención inmediata?

Ahora que identificaste factores del entorno con los prompts de IA, es momento de priorizarlos. No todo tiene el mismo impacto ni la misma probabilidad de ocurrir. Usa esta matriz para enfocar tus esfuerzos donde realmente importa.



CÓMO USAR ESTA MATRIZ:

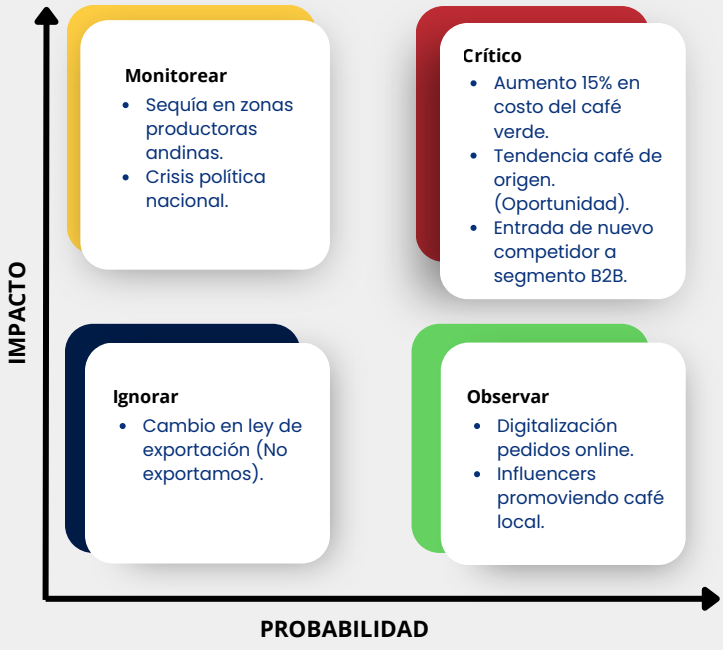
1️⃣ Revisa tus hallazgos: Vuelve a leer los resultados de los 6 prompts de IA.
2️⃣ Evalúa cada factor: Para cada oportunidad o amenaza identificada, pregúntate:
- ¿Qué tan PROBABLE es que ocurra? (Alta / Baja).
- ¿Qué tan grande sería el IMPACTO en mi negocio? (Alto / Bajo).

3️⃣ Ubica en la matriz: Coloca cada factor en el cuadrante correspondiente
4️⃣ Prioriza tu acción: Enfócate primero en el cuadrante rojo (CRÍTICO), luego amarillo, luego verde.

EJEMPLO: LA CAFETERÍA

Matriz de priorización completada

Ahora que identificaste factores del entorno con los prompts de IA, es momento de priorizarlos. No todo tiene el mismo impacto ni la misma probabilidad de ocurrir. Usa esta matriz para enfocar tus esfuerzos donde realmente importa.



Análisis de acciones prioritarias:

Factor	Cuadrante	Acción Sugerida
Aumento costos café verde (15%).	🔴 Crítico	Negociar contratos largo plazo con productores.
Tendencia café de origen	🔴 Crítico	Desarrollar línea premium "Origen certificado".
Entrada de nuevo competidor B2B	🔴 Crítico	Fortalecer diferenciación y servicio personal.

LECCIÓN CLAVE 💡

Nota cómo La Cafetería identificó 3 factores CRÍTICOS que requieren acción inmediata. No intentaron abordar todos los factores al mismo tiempo, sino que priorizaron donde había mayor impacto y probabilidad. Esto es estrategia inteligente.

RECAPITULACIÓN: ¿QUÉ LOGRASTE?

- ☑ **Analizaste el macroentorno** usando 2 prompts especializados de IA (Economía, política, regulaciones).
- ☑ **Exploraste tu microentorno** con 4 prompts adicionales (Competencia, industria, clientes, proveedores).
- ☑ **Identificaste oportunidades** que tu empresa puede aprovechar.
- ☑ **Detectaste amenazas** que debes anticipar o mitigar.
- ☑ **Priorizaste factores clave** usando la Matriz Impacto × Probabilidad.
- ☑ **Definiste acciones concretas** para los factores críticos.

🤖 Mantén tu análisis actualizado

El entorno cambia constantemente. Repite el análisis cada 6 meses usando tu Plantilla 2 y los mismos prompts de IA. Esto te permitirá detectar nuevas tendencias, competidores o regulaciones antes que tu competencia.

📅 Próxima revisión recomendada: [FECHA + 6 MESES].

NO INTENTES ABORDAR TODO A LA VEZ 💡

Si identificaste muchos factores en el cuadrante CRÍTICO, está bien. Comienza con los 2-3 más urgentes. Es mejor ejecutar bien pocas acciones que intentar muchas y no concretar ninguna. La estrategia es también saber decir "no" o "después".

⚠️ VALIDA CON TU EQUIPO

Los insights de IA son un excelente punto de partida, pero no reemplazan tu conocimiento del negocio y del mercado local. Comparte estos hallazgos con tu equipo clave, clientes de confianza o tu red de contactos para validar y enriquecer el análisis.

SIGUIENTE PASO: DIAGNÓSTICO INTERNO

Ya conoces tu **entorno externo** (oportunidades y amenazas). Ahora es momento de mirar hacia adentro: ¿qué tan preparada está tu empresa para aprovechar esas oportunidades y enfrentar esas amenazas? En el **Paso 3** evaluarás las capacidades internas de tu organización en 5 dimensiones clave: gestión, operaciones, finanzas, marketing y capital humano.



DIAGNÓSTICO INTERNO

PASO 3

"Conocerse a uno mismo
es el principio de toda
sabiduría."

Máxima de Delfos, asociada a Sócrates

LA VERDAD SOBRE TU EMPRESA

"Evalúa con sinceridad tus capacidades internas".

En el Paso 2 identificaste oportunidades y amenazas en tu entorno. Ahora la pregunta crítica es: **¿Está tu empresa preparada para aprovechar esas oportunidades y enfrentar esas amenazas?** Para responder esto, necesitas evaluar tus capacidades internas.
Este diagnóstico interno revelará tus fortalezas (lo que haces bien y te diferencia) y tus debilidades (áreas con menor desempeño). La clave está en la honestidad: el autoengaño es el enemigo de la estrategia.

⚠️ **SINCERIDAD REQUERIDA**

Este ejercicio solo funciona si eres completamente sincero. No se trata de verse bien en el papel, sino de identificar la realidad para poder mejorarla. Primero cada uno responde solo, luego compara.



Las 5 Dimensiones del Diagnóstico

1. Gestión y Estrategia📋: ¿Tienes claridad en tu rumbo? Planeamiento, objetivos, toma de decisiones, liderazgo.

2. Operaciones y Procesos⚙️: ¿Qué tan eficiente eres? Calidad, productividad, tecnología, sistemas de trabajo.

3. Finanzas y Recursos💰: ¿Tu empresa es financieramente saludable? Rentabilidad, liquidez, control de costos, inversión.

4. Marketing y Ventas 🎣: ¿Sabes captar y retener clientes? Marca, posicionamiento, canales, fuerza comercial.

5. Capital Humano 👥 : ¿Tu equipo es tu fortaleza? Talento, cultura, capacitación, compromiso.

Involucra a tu equipo

Si tienes socios o gerentes clave, pídeles que también completen esta evaluación por separado. Luego comparen resultados. Las diferencias de percepción son tan valiosas como el diagnóstico mismo.

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN

Instrucciones: Para cada afirmación, marca tu nivel de acuerdo en la escala 1-5:

Puedes marcar tus respuestas aquí en el PDF, pero debes trasladarlas obligatoriamente a la Plantilla 3 (Diagnóstico Interno) de tu hoja de cálculo: la necesitarás para el prompt de la página 21, con el que tu IA redactará las descripciones de cada dimensión.

1 = Totalmente en desacuerdo | 2 = En desacuerdo | 3 = Neutral | 4 = De acuerdo | 5 = Totalmente de acuerdo

📋 DIMENSIÓN 1: GESTIÓN Y ESTRATEGIA

	1	2	3	4	5
1. Nuestra empresa tiene una estrategia con objetivos claros a 1-3 años.	☐	☐	☐	☐	☐
2. Las decisiones importantes se toman con base en análisis y datos, no solo intuición.	☐	☐	☐	☐	☐
3. Tenemos indicadores (KPI) para monitorear regularmente la evaluación de desempeño de la empresa.	☐	☐	☐	☐	☐
4. El equipo directivo tiene claridad sobre la visión y misión de la empresa.	☐	☐	☐	☐	☐
5. Revisamos y ajustamos nuestra estrategia al menos una vez al año.	☐	☐	☐	☐	☐

Progreso: 5/25 afirmaciones completadas

20%

⚙️ DIMENSIÓN 2: OPERACIONES Y PROCESOS

	1	2	3	4	5
6. Nuestros procesos de trabajo están documentados y son conocidos por el equipo.	☐	☐	☐	☐	☐
7. Contamos con tecnología y herramientas adecuadas para operar eficientemente.	☐	☐	☐	☐	☐
8. La calidad de nuestros productos/servicios es consistente y cumple las expectativas del cliente.	☐	☐	☐	☐	☐
9. Medimos y buscamos mejorar continuamente nuestra productividad.	☐	☐	☐	☐	☐
10. Tenemos capacidad para escalar operaciones si aumenta la demanda.	☐	☐	☐	☐	☐

Progreso: 10/25 afirmaciones completadas

40%

💰 DIMENSIÓN 3: FINANZAS Y RECURSOS

	1	2	3	4	5
11. La empresa es rentable y genera utilidades de manera consistente.	☐	☐	☐	☐	☐
12. Tenemos liquidez suficiente para cubrir nuestras obligaciones a corto plazo.	☐	☐	☐	☐	☐
13. Llevamos un control riguroso de costos, ingresos y gastos.	☐	☐	☐	☐	☐
14. Tenemos acceso a financiamiento o capital cuando lo necesitamos.	☐	☐	☐	☐	☐
15. Invertimos regularmente en mejoras, tecnología o capacitación.	☐	☐	☐	☐	☐

Progreso: 15/25 afirmaciones completadas

60%

📣 DIMENSIÓN 4: MARKETING Y VENTAS

	1	2	3	4	5
16. Nuestra propuesta de valor es clara y nos diferencia de la competencia.	☐	☐	☐	☐	☐
17. Tenemos presencia activa y efectiva en los canales donde están nuestros clientes.	☐	☐	☐	☐	☐
18. Contamos con un proceso de ventas definido y un equipo comercial capacitado.	☐	☐	☐	☐	☐
19. Generamos nuevos clientes de forma sistemática, no solo por referidos.	☐	☐	☐	☐	☐
20. La mayoría de nuestros clientes están satisfechos y nos recomiendan.	☐	☐	☐	☐	☐

Progreso: 20/25 afirmaciones completadas

80%

👥 DIMENSIÓN 5: CAPITAL HUMANO

	1	2	3	4	5
21. Contamos con personas capaces y con la disposición necesaria para cumplir nuestros objetivos.	☐	☐	☐	☐	☐
22. Existe un ambiente de trabajo positivo en el que los dueños lideran con el ejemplo.	☐	☐	☐	☐	☐
23. Capacitamos al personal de manera formal o en el trabajo diario, en los procesos claves del negocio.	☐	☐	☐	☐	☐
24. El nivel de compromiso y motivación del equipo es alto.	☐	☐	☐	☐	☐
25. Tenemos baja rotación de personal en los puestos clave.	☐	☐	☐	☐	☐

Progreso: 25/25 afirmaciones completadas

100%

✅ **¡CUESTIONARIO COMPLETADO!**

Ahora es momento de calcular tu puntuación e interpretar los resultados. En la siguiente página encontrarás:

- Cómo sumar tu puntuación por dimensión
- Interpretación de resultados
- Identificación de fortalezas y debilidades
- Ejemplo de evaluación completada

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Identifica tus fortalezas y debilidades

PARTE A: Suma tu puntuación por dimensión

Para cada una de las 5 dimensiones, suma las puntuaciones de sus 5 afirmaciones:

DIMENSIÓN	AFIRMACIONES	PUNTUACIÓN TOTAL (5 - 25)
📋 Gestión y Estrategia	1+2+3+4+5:	____
⚙️ Operaciones y Procesos	6+7+8+9+10:	____
💰 Finanzas y Recursos	11+12+13+14+15:	____
📣 Marketing y Ventas	16+17+18+19+20:	____
👥 Capital Humano	21+22+23+24+25:	____
PUNTUACIÓN TOTAL: (suma de todas las dimensiones)		____ (Max. 125)

PARTE B: Interpreta tu puntuación por dimensión

Usa esta guía para identificar fortalezas y debilidades en cada área:

PUNTUACIÓN (Por dimensión)	INTERPRETACIÓN	ACCIÓN REQUERIDA
19 -25 (verde) 🟢	**FORTALEZA** Área de excelencia que te diferencia	Mantener y potenciar
15 - 18 (amarillo) 🟡	**ACEPTABLE** Desempeño promedio con espacio de mejora	Monitorear y mejorar gradualmente
5 - 14 (rojo) 🔴	**DEBILIDAD** Riesgo para el negocio.	Acción inmediata, plan de mejora urgente

CÓMO LEER ESTE DIAGNÓSTICO

- Es una foto de tu empresa hoy, no una nota final. Compara tus dimensiones entre sí.
- Una fortaleza no significa perfección, y una debilidad no significa fracaso: indican dónde enfocar tu esfuerzo.
- Si ninguna dimensión llega a verde, toma la de mayor puntaje como fortaleza (relativa). Si ninguna llega a rojo, toma la de menor puntaje como debilidad (relativa).
- Repite el diagnóstico cada semestre y verás cómo evolucionan.

CONSEJO ESTRATÉGICO 💡

No todas las debilidades son igual de críticas. Enfócate primero en las dimensiones que:

1. Obtuvieron puntuación ROJA (5-14).
2. Son esenciales para aprovechar las oportunidades identificadas en el Paso 2.
3. Son necesarias para mitigar las amenazas del entorno

Así conectas tu análisis interno con el externo para una estrategia coherente.

USA LA IA PARA TU DIAGNÓSTICO

Convierte tus puntuaciones en un análisis completo

ANTES DE USAR LA IA:

Completa tú mismo las 25 afirmaciones de la Plantilla 3 (Diagnóstico Interno), calificando cada una del 1 al 5. Este autodiagnóstico es tuyo, nadie puede hacerlo por ti.

CÓMO USAREMOS LA IA:

Una vez que tengas tus respuestas y puntuaciones, tu IA puede redactar la descripción de cada dimensión. Copia este prompt junto con tu plantilla ya completada.

PROMPT DE EJECUCIÓN 🤖

DIAGNÓSTICO INTERNO

Ejecuta íntegramente la plantilla en la hoja de cálculo "Diagnóstico Interno", siguiendo en orden y fielmente todas las instrucciones contenidas en ella. A partir de las respuestas y puntuaciones proporcionadas, completa la columna "Descripción" de la sección "Resultados – Puntuación por Dimensión", describiendo de manera clara y concreta la situación que refleja cada dimensión.
Al finalizar, devuélveme la plantilla completada, manteniendo su estructura y formato.
T adjunto la plantilla mencionada.

RECOMENDACIÓN

Usar este prompt para redactar las descripciones: mantiene el mismo criterio de análisis en las 5 dimensiones.

Cómo trabajar con el prompt:

1. Completa las 25 afirmaciones y sus puntuaciones tú mismo.

2. Adjunta tu plantilla 3 ya completada y pega este prompt.

3. Revisa que las descripciones reflejen tu situación real.

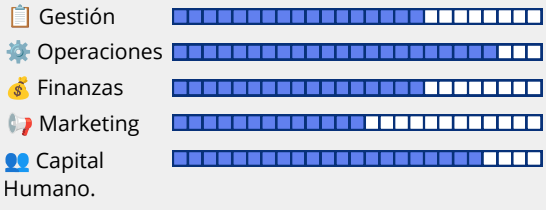
4. Verifica que el color de cada dimensión coincida con tu puntaje.

EJEMPLO: LA CAFETERÍA

Diagnóstico interno completado e interpretado

DIMENSIÓN	AFIRMACIONES	PUNTUACIÓN TOTAL (5 - 25)
📋 Gestión y Estrategia	1+2+3+4+5:	🟡 17 (Aceptable)
⚙️ Operaciones y Procesos	6+7+8+9+10:	🟢 22 (Fortaleza)
💰 Finanzas y Recursos	11+12+13+14+15:	🟡 16 (Aceptable)
🎣 Marketing y Ventas	16+17+18+19+20:	🔴 13 (Debilidad)
👥 Capital Humano	21+22+23+24+25:	🟢 21 (Fortaleza)
PUNTUACIÓN TOTAL: (suma de todas las dimensiones)		89 de 125 (Hay áreas importantes por mejorar).

Mapa de Fortalezas y Debilidades



ANÁLISIS E INSIGHTS

🟢 **Fortalezas identificadas:**

- **Operaciones (22/25):** Procesos bien documentados, tecnología adecuada (tostadora industrial), control de calidad consistente, capacidad de escalar.
- **Capital Humano (21/25):** Equipo comprometido, baja rotación, cultura de calidad, capacitación regular en catación y tueste.

🟡 **Áreas aceptables (requieren mejora gradual):**

- Gestión (17/25): Tienen plan estratégico, pero falta sistematización de KPIs y revisiones periódicas.

Finanzas (16/25): Rentables pero con limitaciones de liquidez para inversiones grandes. Acceso a financiamiento limitado.

🔴 **Debilidad (acción inmediata):**

- Marketing y Ventas (13/25): Dependencia excesiva de referidos (60%), presencia digital débil, sin estrategia de marketing estructurada, equipo comercial pequeño (1 persona).

RECOMENDACIÓN ESTRATÉGICA 🎯

La Cafetería debe PRIORIZAR mejorar su Marketing y Ventas (13/25). Esta debilidad les impide aprovechar la oportunidad de "tendencia café de origen" identificada en el Paso 2.
ACCIÓN: Desarrollar estrategia digital, fortalecer marca, y ampliar equipo comercial aprovechando sus fortalezas operativas y de talento como base sólida.

MATRIZ FODA

PASO 4

"La estrategia no es cuestión de ser el mejor, sino de ser único."

Atribuida a Michael Porter

EL MOMENTO ESTRATÉGICO

Integra todo tu análisis para definir estrategias únicas

Has completado un trabajo importante: conoces tu estado actual (Paso 1), tu entorno externo con oportunidades y amenazas (Paso 2), y tus capacidades internas con fortalezas y debilidades (Paso 3). Ahora llega el momento más estratégico: **Integrar todo ese conocimiento para diseñar tu camino único.**

La Matriz FODA es una de las herramientas de síntesis estratégica más utilizada en el mundo empresarial. Su poder está en el cruce: Cuando combinas tus factores internos y externos, emergen estrategias que aprovechan lo mejor de tu empresa para capitalizar oportunidades del mercado.

¿QUÉ ES LA MATRIZ FODA?

F

FORTALEZAS (Strengths)
Lo que haces BIEN internamente (del Paso 3: Diagnóstico Interno)

O

OPORTUNIDADES (Opportunities)
Factores POSITIVOS externos (del Paso 2: Análisis del Entorno)

D

DEBILIDADES (Weaknesses)
Lo que necesitas MEJORAR internamente (del Paso 3: Diagnóstico Interno)

A

AMENAZAS (Threats)
Factores de RIESGO externos (del Paso 2: Análisis del Entorno)

La Matriz: Integración Visual

Factores Externos

	Oportunidades (Paso 2)	**Amenazas** (Paso 2)
Fortalezas	**Estrategias FO** Usar fortalezas para aprovechar oportunidades.	**Estrategias FA** Usar fortalezas para enfrentar amenazas.
Debilidades	**Estrategias DO** Superar debilidades aprovechando oportunidades.	**Estrategias DA** Reducir debilidades y evitar amenazas

FO FA DO DA

Factores Internos (Paso 3)

LOS 4 TIPOS DE ESTRATEGIAS

1. FO (Fortalezas + Oportunidades) - ESTRATEGIAS OFENSIVAS🚀 :
Las más poderosas. Usas lo que haces mejor para capitalizar las mejores oportunidades del mercado.

2. FA (Fortalezas + Amenazas) - ESTRATEGIAS DEFENSIVAS 🛡️ :
Usas tus fortalezas para protegerte y minimizar el impacto de amenazas externas.

3. DO (Debilidades + Oportunidades) - ESTRATEGIAS ADAPTATIVAS🔧:
Mejoras tus debilidades para poder aprovechar oportunidades que ahora se te escapan.

4. DA (Debilidades + Amenazas) - ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA⚠️
Las más críticas. Reduces debilidades y evitas amenazas. Requieren acción inmediata.

TU MATRIZ FODA

Completa con los hallazgos de los Pasos 2 y 3

LA MANERA MÁS RÁPIDA

Tu IA puede completar toda la Matriz FODA de una sola vez: trasladar los factores y generar las estrategias **FO, FA, DO y DA**.

Copia este prompt junto con tus plantillas ya completadas del Paso 2 y el Paso 3, y con tu Plantilla 4 en blanco:

PROMPT DE EJECUCIÓN 🤖

MATRIZ FODA

Ejecuta íntegramente la plantilla en la hoja de cálculo “Matriz FODA”, siguiendo en orden y fielmente todas las instrucciones y prompts contenidos en ella. Utiliza los resultados previamente validados de los Pasos 2 (Análisis del Entorno) y 3 (Diagnóstico Interno) para completar la Parte A. A partir de estos factores, genera las estrategias FO, FA, DO y DA solicitadas en la Parte B y completa la Parte C – Estrategias Priorizadas. Al finalizar, devuélveme la plantilla completada, manteniendo su estructura y formato. Te adjunto la plantilla mencionada.

Factores Externos

Oportunidades O (Paso 2)	**Amenazas A** (Paso 2)
• ----------	• ----------
• ----------	• ----------
• ----------	• ----------
• ----------	• ----------
• ----------	• ----------
Fortalezas F (Paso 3)	**Debilidades D** (Paso 3)
• ----------	• ----------
• ----------	• ----------
• ----------	• ----------
• ----------	• ----------
• ----------	• ----------

Factores Internos

Estos prompts ya están incluidos en tu Plantilla 4 (Matriz FODA). Aquí los encuentras en detalle por si quieres revisarlos o ajustarlos.

Prompt IA 🤖

ESTRATEGIAS FO (OFENSIVAS)

Actúa como consultor estratégico. Mi empresa tiene estas FORTALEZAS. Y en el mercado identifico estas OPORTUNIDADES. Genera 3-5 estrategias OFENSIVAS específicas, accionables y realistas para una PYME. Para cada estrategia indica: objetivo + 2-3 acciones concretas iniciales.

PROMPTS IA: ESTRATEGIAS COMPLEMENTARIAS

Prompt IA 🤖

ESTRATEGIAS FA (DEFENSIVAS)

Mi empresa tiene estas FORTALEZAS, pero enfrenta estas AMENAZAS externas. Genera 2-4 estrategias DEFENSIVAS que usen mis fortalezas para minimizar el impacto de estas amenazas. Las estrategias deben proteger mi posición competitiva y ser proactivas, no reactivas.

Prompt IA 🤖

ESTRATEGIAS DO (ADAPTATIVAS)

Mi empresa tiene estas DEBILIDADES, pero hay OPORTUNIDADES en el mercado. Genera 2-4 estrategias ADAPTATIVAS para superar mis debilidades y aprovechar estas oportunidades. Las estrategias deben ser realistas, graduales y conectar mejora interna con beneficio externo.

Prompt IA 🤖

ESTRATEGIAS DA (SUPERVIVENCIA)

Mi empresa tiene estas DEBILIDADES y enfrenta estas AMENAZAS: Genera 2-3 estrategias CRÍTICAS de supervivencia para reducir debilidades y mitigar amenazas. Deben ser de implementación inmediata, reducir riesgos prioritarios y viables con recursos limitados.

PRIORIZACIÓN ESTRATÉGICA 💡

Después de generar estrategias con IA:

- Selecciona 2-3 estrategias FO (las mejores).
- Agrega 1-2 estrategias FA o DO si son críticas para tu contexto.
- Atiende estrategias DA solo si son urgentes para la supervivencia.
- Hasta 5 estrategias en total.

MISIÓN Y VISIÓN: EL ÚLTIMO PASO DE TU MATRIZ

Tu IA propone una misión y una visión actualizadas, coherentes con ellas ¿Cómo hacerlo?
1.Adjunta tu Plantilla 4 con la Parte C completa y tu Plantilla 1.
2. Pega el prompt de misión y visión (abajo). También está en la Parte D de la Plantilla 4.
3. Discute la propuesta con tu equipo y registra la versión final validada en la plantilla.

PROMPT DE EJECUCIÓN – MISIÓN Y VISIÓN

Actúa como consultor estratégico. Te comparto la Misión y Visión actuales de mi empresa (Plantilla 1 – Estado Actual) y las estrategias priorizadas que definí en la Parte C. Con base en esa información, propón una nueva versión de mi Misión, que refleje con mayor claridad la naturaleza actual de mi negocio, y de mi Visión, que refleje hacia dónde quiero llevar la empresa en el largo plazo, en coherencia con las estrategias priorizadas. Si mi empresa no tenía Misión o Visión definidas (marcadas como "No tiene"), redáctalas desde cero a partir de esta información. Explica brevemente qué cambió respecto a la versión actual y por qué. Al finalizar, devuélveme la Misión y la Visión propuestas escritas en los casilleros que corresponden en esta plantilla.

EJEMPLO: LA CAFETERÍA

Matriz FODA y estrategias seleccionadas

Factores Externos

Oportunidades (O)	Amenazas (A)
• Tendencia café origen • Digitalización pedidos • Influencers café local	• Aumento costos (+15%) • Entrada competidor fuerte B2B • Sequía zonas andinas
Fortalezas (F)	**Debilidades (D)**
• Calidad de tostado artesanal reconocida. • Equipo comprometido • Procesos documentados. • Relación directa productores	• Marketing débil • Dependencia referidos (60%) • Presencia digital débil • Equipo comercial pequeño

Factores Internos

Estrategias Priorizadas (Trabajadas con IA)

🚀 ESTRATEGIAS FO (OFENSIVAS) - PRIORIDAD ALTA

1. Línea Premium "Origen Certificado"

Aprovechar:
Calidad de tostado + Relación productores + Tendencia café origen.

- Crear línea premium con trazabilidad completa desde finca.
- Certificar origen geográfico de cada lote.
- Storytelling de productores andinos.

2. Programa "Socios del Café"

Aprovechar:
Equipo comprometido + Procesos sólidos + Tendencia café origen.

- Convertir mejores clientes en embajadores.
- Capacitación exclusiva en catación.
- Beneficios por volumen y fidelidad.
- Fortalecer diferenciación vs grandes cadenas.

🛡️ ESTRATEGIA FA (DEFENSIVA) - PRIORIDAD MEDIA

3. Alianza Estratégica con Restaurantes y productores.

Aprovechar:
Calidad reconocida para contrarrestar al nuevo competidor.

- Firmar contratos anuales con restaurantes premium y productores.
- Servicio personalizado para contrarrestar al nuevo competidor.
- Crear barrera de entrada con relación cercana.
- Diferenciación: servicio + calidad vs precio.

🔧 Estrategia DO (ADAPTATIVA) - PRIORIDAD MEDIA

4. Plataforma Digital de Pedidos

Mejorar:
Debilidad digital para aprovechar:
Digitalización del sector.

- Desarrollar sistema de pedidos online simple.
- Integración con WhatsApp Business.
- Reducir dependencia de referidos.
- Ampliar alcance geográfico.

ANÁLISIS DE PRIORIZACIÓN 🎯

La Cafetería seleccionó 4 estrategias de las 12 generadas por IA:

- 2 FO (ofensivas): Atacan la mayor oportunidad con las mejores fortalezas.
- 1 FA (defensiva): Protege del nuevo competidor usando diferenciación.
- 1 DO (adaptativa): Mejora debilidad clave para crecer.
- 0 DA: No hay emergencias de supervivencia.

Esta selección es realista para ejecutar las acciones del primer año de un plan de 3 años.

¡ESTRATEGIAS DEFINIDAS!

Ahora convierte ideas en acción

✅**Construiste tu Matriz FODA**
integrando análisis interno y externo.

✅**Identificaste los 4 tipos de factores estratégicos**
(F, O, D, A).

✅**Trabajaste estrategias con IA**
para cada cuadrante (FO, FA, DO, DA).

✅**Priorizaste estrategias**
seleccionando las más impactantes y viables.

✅**Definiste tu camino único**
diferente al de tu competencia.

✅**Propusiste una misión y una visión**
actualizadas.

VALIDACIÓN ESTRATÉGICA

CHECKLIST DE CALIDAD ESTRATÉGICA:

□ **Específicas:** ¿Cada estrategia tiene un nombre claro y no es genérica?

□ **Cruzadas:** ¿Cada estrategia conecta 2 o más factores FODA?

□ **Accionables:** ¿Puedes identificar las primeras acciones concretas?

□ **Realistas:** ¿Son viables con tus recursos actuales o accesibles?

□ **Diferenciadas:** ¿Te hacen único o solo copias a la competencia?.

□ **Priorizadas:** ¿Seleccionaste hasta 5 estrategias, no 20?

□ **Conectadas:** ¿Abordan factores críticos de tus análisis previos?

⚠️ ALERTA: TRAMPA COMÚN

El error más frecuente en este paso es tener estrategias que solo mencionan UN factor FODA.

❌ MAL: "Mejorar marketing" (solo toca D).
✅ BIEN: "Plataforma digital para aprovechar digitalización del sector y reducir dependencia de referidos"
(cruza D + O).

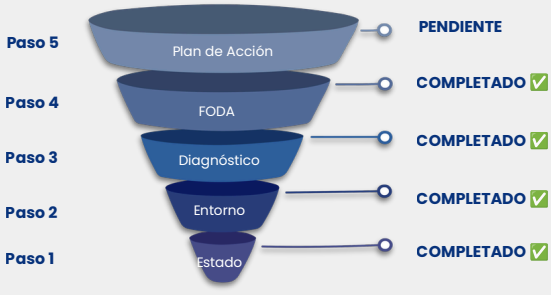
La magia está en el CRUCE de factores, no en listarlos individualmente.

💡 COMPARTE TUS ESTRATEGIAS

Antes de pasar al plan de acción, comparte tus estrategias con:

- Tu equipo gerencial o jefaturas.
- Tus clientes de confianza.
- Un mentor o asesor externo.

Sus perspectivas te ayudarán a validar, refinar o descartar estrategias antes de invertir recursos en ejecutarlas.



PLAN DE ACCIÓN

PASO 5

"La visión sin acción es solo un sueño. La acción sin visión es una pesadilla."

Atribuida a un proverbio japonés

DE ESTRATEGIAS A ACCIONES

"Convierte tus estrategias en un plan ejecutable".

Ya tienes tus estrategias definidas en el Paso 4. Ahora viene la pregunta más importante: **¿Cómo las ejecutas?** Una estrategia sin un plan de acción concreto es solo una buena intención. En este paso, cada estrategia debe desagregarse en acciones específicas, asignarás responsables, definirás recursos, establecerás plazos y determinarás cómo medirás el progreso.

Este es el paso donde muchas empresas fallan: pasan de un plan estratégico hermoso a nada. La ejecución es el verdadero diferenciador entre empresas exitosas y las que se quedan en buenas ideas.

Los 7 Elementos de una Acción Ejecutable

PARA CADA ESTRATEGIA PRIORITARIA, DEBES DEFINIR:

1. 🎯 ESTRATEGIA
¿Qué estrategia estás ejecutando? (del Paso 4: FO, FA, DO o DA).

2. 🏆 OBJETIVO
¿Qué resultado específico quieres lograr? Debe ser medible y con plazo.

3. ✅ ACCIONES
¿Qué pasos concretos debes dar? Lista de 3-5 acciones específicas por estrategia.

4. 👤 RESPONSABLE
¿Quién es el dueño de esta acción? Una persona, no un comité. Nombre y apellido.

5. 💰 RECURSOS
¿Qué necesitas? Presupuesto y horas.

6. 📅 PLAZO
¿Cuándo debe estar completado? Fecha específica, no "pronto" o "este año".

7. 📊 KPI (Indicador)
¿Cómo sabrás que lo lograste? Métrica cuantificable de éxito.

⚠️ REGLA DE ORO: MENOS ES MÁS

NO intentes ejecutar todas tus estrategias al mismo tiempo. Para una pequeña y mediana empresa:

- Hasta 5 estrategias activas.
- Cada estrategia con 3-5 acciones.
- Total: 10-20 acciones activas máximo.
- Mejor ejecutar BIEN 3 estrategias que ejecutar mal 10.
- La ejecución excelente de pocas cosas vence la ejecución mediocre de muchas

⚠️ EMPIEZA POR LA ESTRATEGIA MÁS IMPORTANTE

Si solo pudieras ejecutar una estrategia en los próximos 90 días, ¿cuál sería? Empieza por esa. Completa el plan de acción, se planifican todas y se empieza por una.

"Plantilla de Plan de Acción"

ESTRATEGIA	OBJETIVO	ACCIÓN	KPI	RESPONSABLE	PRESUPUESTO	HORAS	PLAZO
(Nombre de estrategia FODA)	(Que lograr)	(Paso concreto)	(Métrica de éxito)	(Nombre)	(Monto requerido)	(Tiempo)	(Fecha especifica)

USA LA IA PARA TU PLAN DE ACCIÓN

Desglosa tus estrategias en acciones concretas

Ya tienes tus estrategias priorizadas (hasta 5) del Paso 4. Tu IA puede desglosarlas en acciones con su KPI, aplicando los 7 elementos que acabas de ver. Copia este prompt junto con tu Plantilla 4 ya completada y tu Plantilla 5 en blanco:

PROMPT DE EJECUCIÓN 🤖

PLAN DE ACCIÓN

Ejecuta íntegramente la plantilla en la hoja de cálculo “Plan de Acción”, siguiendo en orden y fielmente todas las instrucciones contenidas en ella. Utiliza las estrategias previamente validadas en el Paso 4 – Matriz FODA para completar la Parte B. Para cada estrategia, registra una sola vez el nombre de la Estrategia y su Objetivo medible. A continuación, completa las diferentes Acciones concretas correspondientes y define un KPI para cada acción. No repitas el nombre de la Estrategia ni el Objetivo en cada fila de acción. Deja sin completar las columnas “Responsable”, “Presupuesto”, “Horas” y “Plazo”, ya que serán definidas posteriormente por la empresa en reunión con su equipo gerencial y técnico. Al finalizar, devuélveme la plantilla completada, manteniendo su estructura y formato. Te adjunto la plantilla mencionada.

RECOMENDACIÓN

Recomendamos usar este prompt como tu primera opción: organiza las acciones y sus KPIs con el mismo criterio para cada estrategia.

Cómo trabajar con el prompt:

1. Copia el prompt junto con tu Plantilla 4 ya completada y tu Plantilla 5 en blanco
2. Revisa que las acciones y los KPIs sean concretos y medibles
3. Completa en reunión con tu equipo el **"Responsable", “Presupuesto”, “Horas” y “Plazo”** (la IA los deja en blanco a propósito).

EJEMPLO: LA CAFETERÍA

"Plan de acción: De estrategias a tareas ejecutables"

ESTRATEGIA	OBJETIVO	ACCIÓN	RESPONSABLE	RECURSOS (Presupuesto y horas)	PLAZO	KPI
🚀 **FO** (Ofensivas)	Lanzar línea premium con 5 lotes certificados para Q1 2027.	1. Certificar origen de 5 lotes piloto. 2. Diseñar packaging premium. 3. Crear storytelling productores. 4. Lanzamiento con 3 clientes beta.	Gerente	S/ 8,000 Certificación	15-Feb-27	5 Lotes Línea Premium certifica "Origen Certificados"
			Jefe de Marketing	S/ 3,500 diseñador	28-Feb-27	Packaging aprobado
			Jefe de Operaciones	40 hrs equipo	10-Mar-27	5 storys completos
			Gerente + Jefe de Marketing	S/ 5,000 marketing	20-Mar-27	3 clientes beta activos
🛡️ **FA** (DEFENSIVA)	Firmar contratos anuales con restaurantes premium.	1. Identificar restaurantes premium. 2. Elaborar propuestas con las ventajas de trabajar con la cafetería. 3. Presentar y sustentar propuestas a restaurantes premium.	Jefe de Marketing	1 día de trabajo	15-Mar-27	Mínimo 5 restaurantes premium
				15 horas de trabajo en equipo	30-Mar-27	5 propuestas elaboradas
				Gastos de representación con restaurantes premium.	15-Abr-27	3 propuestas elaboradas y firmadas

NOTA: Responsable, Recursos y Plazo se completan en tu reunión de equipo. Aquí se muestran ya llenos para ilustrar cómo se ve el plan terminado.

NOTAS SOBRE EL EJEMPLO:

✓ **2 estrategias** (de las 5 del Paso 4) (enfoque realista).
✓ **7 acciones totales** ejecutables en paralelo con equipo de 4 personas.
✓ **Responsables específicos** con nombre y apellido (no "el equipo").
✓ **Plazos agresivos pero realistas** (1-3 meses por acción).
✓ **Recursos cuantificados** (presupuesto + horas = S/ 16,500 + 63 hrs).
✓ **KPIs medibles** que permiten seguimiento claro del progreso.

🎯 LECCIÓN CLAVE

Nota cómo cada acción tiene:

- Verbo de acción específico (Certificar, Diseñar, Crear, Implementar).
- Responsable único con nombre.
- Plazo específico.
- KPI que permite verificar completitud

Esta es la diferencia entre un plan que se ejecuta y uno que se archiva.

¡PLAN DE ACCIÓN LISTO!

"Ahora viene el verdadero desafío: ejecutar con disciplina".

✅ **Seleccionaste hasta 5 estrategias prioritarias** para ejecutar.
✅ **Descompusiste cada estrategia** en acciones específicas y ejecutables.
✅ **Asignaste responsables** con nombres y apellidos (no "el equipo").
✅ **Definiste recursos necesarios** (presupuesto, tiempo, personas).
✅ **Estableciste plazos específicos** con fechas concretas.
✅ **Determinaste KPIs medibles** para cada acción.
✅ **Creaste un plan ejecutable** en los próximos 3-6 meses; las estrategias tienen horizonte de 3 años.

⚠️ COMUNICA EL PLAN A TU EQUIPO

Un plan guardado en un cajón no sirve de nada.

- Convoca reunión de equipo en las próximas 48 horas.
- Presenta estrategias, acciones y responsabilidades.
- Asegura que cada persona entiende QUÉ debe hacer y **CUÁNDO.**
- Genera compromiso público con los plazos.

Sin comunicación clara = plan muerto.

💡 BLOQUEA TIEMPO EN TU AGENDA

Las acciones estratégicas no suceden "cuando haya tiempo". Programa reuniones semanales:

- Lunes 9:00 AM: Revisión de progreso (30 min).
- Viernes 4:00 PM: Ajustes y próxima semana (30 min).
- Trata estas reuniones como citas con tu cliente más importante: TU FUTURO.
- Lo que no se agenda, no se ejecuta.

🎉 CELEBRA LOS LOGROS INTERMEDIOS

La ejecución es maratón, no sprint. Mantén el momentum celebrando logros intermedios:

- Completaste una acción → Reconócelo.
- Cumpliste un hito → Compártelo con el equipo.
- Alcanzaste un KPI → Festéjalo.

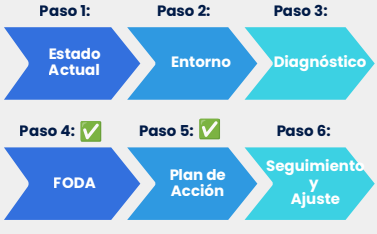
Las victorias pequeñas generan el combustible emocional para las grandes.

CIERRA EL CÍRCULO: PASO 6

Tienes tu plan de acción definido. Ahora necesitas la disciplina del seguimiento.

No basta con ejecutar una vez. La estrategia requiere revisión constante: ¿estamos avanzando según lo planeado? ¿Qué está funcionando? ¿Qué debemos ajustar?
En el Paso 6 aprenderás a implementar un sistema de seguimiento trimestral que te permitirá monitorear el progreso, identificar desviaciones temprano, y hacer los ajustes necesarios para mantener tu estrategia viva y relevante.

La diferencia entre empresas que crecen y las que se estancan no está en tener un plan, sino en revisarlo y ajustarlo constantemente.



SEGUIMIENTO Y AJUSTE

PASO 6

“No es la especie más fuerte la que sobrevive, ni la más inteligente, sino la que mejor se adapta al cambio”.

Basada en Charles Darwin

MANTÉN TU ESTRATEGIA VIVA

Sistema de seguimiento trimestral para adaptarte constantemente

Felicitaciones: tienes un plan estratégico completo (Pasos 1-5). Pero hay un riesgo: **Una gran parte de los planes estratégicos fracasan, no por ser malos planes, sino por falta de seguimiento.** Las empresas crean documentos hermosos, los archivan, y vuelven al día a día sin nunca revisar si están avanzando según lo planeado.

El Paso 6 es tu seguro contra ese destino. Un sistema simple de revisión trimestral te permitirá monitorear el progreso, identificar desviaciones temprano, aprender de lo que funciona (y lo que no), y ajustar el rumbo antes de que sea demasiado tarde.

⚠️ DATO CRÍTICO

Las estrategias empresariales suelen fracasar. Esto es de sobra conocido: según diversos estudios, entre el 60% y el 90% de los planes estratégicos nunca llegan a implementarse por completo. Las causas del fracaso son muy variadas, pero la ejecución suele ser la principal responsable...

Fuente: **Common Reasons Strategies Fail** Andrea Belk Olson, 24 de junio de 2022 Harvard Business Review.

¿POR QUÉ CADA 3 MESES?

⏰ **Frecuencia óptima:**
3 meses (trimestre) es el balance perfecto entre:

- Suficiente tiempo para ver resultados.
- No tanto tiempo como para desvíos graves.
- Ritmo manejable sin saturar al equipo.

📅 **Demasiado frecuente (mensual):**
Semanal = Ejecución de 30 minutos;
Trimestral = Revisión estratégica.
📅 **Muy espaciado (semestral/anual):**
Para cuando detectas problemas, ya es muy tarde para corregir. El año se te fue.
✅ **Trimestral = El mejor periodo**

EL SISTEMA DE SEGUIMIENTO TRIMESTRAL

Los 4 Elementos de tu Revisión Trimestral

1. 📊 **MONITOREO DE KPIs** ¿Estamos alcanzando los indicadores definidos en el Paso 5? → Verde (cumplido), amarillo (en riesgo), rojo (crítico).
2. 🔍 **ANÁLISIS DE DESVIACIONES** ¿Qué está funcionando mejor de lo esperado? ¿Qué va atrasado? → Identifica causas, no solo síntomas.
3. 🎯 **DECISIONES DE AJUSTE** ¿Mantenemos el plan? ¿Aceleramos? ¿Pausamos? ¿Cancelamos? → Basadas en datos, no en intuición.
4. 📣 **COMUNICACIÓN Y COMPROMISO** ¿El equipo sabe qué cambió y por qué? → La transparencia genera compromiso.

💡 AGENDA TUS 4 REVISIONES AHORA

No esperes a "ver cómo va". Agenda hoy las 4 revisiones trimestrales del próximo año:

- T1: Marzo 31, 2027
- T2: Junio 30, 2027
- T3: Septiembre 30, 2027
- T4: Diciembre 31, 2027

Bloquea de 2 a 3 horas con tu equipo clave.

PANEL DE SEGUIMIENTO

Ejemplo de cuadro de control para tu revisión trimestral

ESTRATEGIA	KPI OBJETIVO	RESULTADO REAL	ESTADO	DECISIÓN
Línea Premium Origen Certificado	5 lotes certificados	4 lotes certificados	🟡	Acelerar
Plataforma Digital Pedidos	Reducir referidos 60% → 40%	Referidos bajaron a 48% (meta: 40%)	🟡	Ajustar
Alianza Restaurantes	3 contratos anuales	1 contrato firmado	🔴	Revisar estrategia

Usa esta lista en cada sesión trimestral con tu equipo (2-3 horas bloqueadas):

PARTE 1: PREPARACIÓN (antes de la reunión)
□ Recopilar datos actualizados de todos los KPIs.
□ Revisar resultados financieros del trimestre.
□ Solicitar reportes de avance a cada responsable.
□ Preparar dashboard con resultados vs objetivos.

PARTE 2: DURANTE LA REUNIÓN (2-3 horas)
A. Revisión de Resultados (45 min)
□ Revisar cada estrategia y su estado (verde/amarillo/rojo).
□ Identificar estrategias que SUPERARON expectativas. ¿Por qué funcionaron tan bien? ¿Podemos acelerar o replicar?
□ Identificar estrategias ATRASADAS o problemáticas. ¿Cuáles son las causas raíz? ¿Problemas de recursos, ejecución o estrategia?

B. Decisiones de Ajuste (45 min) Para cada estrategia, decidir:
□ MANTENER: Continuar sin cambios (verde).
□ ACELERAR: Asignar más recursos, priorizar (amarillo mejorando).
□ AJUSTAR: Modificar enfoque o tácticas (amarillo).
□ PAUSAR: Suspender temporalmente (rojo, recursos limitados).
□ CANCELAR: Eliminar definitivamente (rojo, no funciona).

C. Planificación Próximo Trimestre (30 min).
□ Definir prioridades para los próximos 90 días.
□ Reasignar recursos si es necesario.
□ Actualizar plazos y KPIs ajustados.
□ Identificar nuevas acciones necesarias

PARTE 3: DESPUÉS DE LA REUNIÓN
□ Documentar decisiones tomadas.
□ Comunicar cambios a TODO el equipo (48 horas).
□ Actualizar plan de acción con ajustes.
□ Agendar próxima revisión trimestral.

💡 **REGLA DE ORO DEL SEGUIMIENTO**

No esperes a "ver cómo va". Agenda hoy las 4 revisiones trimestrales del próximo año:

- T1: Marzo 31, 2027
- T2: Junio 30, 2027
- T3: Septiembre 30, 2027
- T4: Diciembre 31, 2027

Bloquea 2 a 3 horas con tu equipo clave. Trata estas reuniones como **NO NEGOCIABLES.**

RESULTADO FINAL:
TU PLAN ESTRATÉGICO

Convierte tus 6 pasos en un documento que puedas presentar

Ya tienes todo el trabajo hecho. Ahora la IA lo ordena en un documento de unas 12 páginas, con carátula, resumen y anexos, listo para compartir con tu equipo, tu socio o tu banco.

ANTES DE EMPEZAR, TEN A LA MANO

✅ Tus 6 plantillas completas.
✅ Abrir el archivo **Prompt_Plan_Estrategico.txt** que viene en tu descarga.
✅ Tiempo estimado de elaboración de plan estrategico por IA: 15 a 20 minutos

CÓMO HACERLO

Abre el archivo: Prompt_Plan_Estrategico.txt que descargaste junto con los demás recursos. Adjunta tus 6 plantillas completas en la misma conversación donde hiciste los Pasos 1 al 5 **(el Paso 6 no usa IA)**, copia el contenido del archivo del prompt y pégalo sin resumirlo."

REVISA ANTES DE USARLO

⚠️ La IA puede equivocarse o inventar datos. Lee el documento completo.
⚠️ Busca la sección "Puntos por validar": ahí te avisa lo que no cuadra o falta definir.
⚠️ Completa lo que diga [pendiente de definir] y agrega el logo de tu empresa en la carátula.

💡 Puedes cambiar el formato. El Word que te entrega la IA es editable: ajusta el tipo y el tamaño de letra, los colores y el orden a tu gusto.

¡FELICITACIONES!

Completaste tu Kit Estratégico Profesional.

✅ **PASO 1:** Diagnosticaste el estado actual de tu negocio.
✅ **PASO 2:** Analizaste tu entorno con 6 prompts de IA especializados.
✅ **PASO 3:** Evaluaste tus capacidades internas en 5 dimensiones.
✅ **PASO 4:** Creaste tu Matriz FODA e identificaste hasta 5 estrategias prioritarias y ya tienes Misión y Visión.
✅ **PASO 5:** Convertiste estrategias en un Plan de Acción.
✅ **PASO 6:** Dejaste agendadas tus revisiones trimestrales.
✅ **TU PLAN ESTRATÉGICO:** Convertiste tus 6 pasos en un documento para presentar.

🎉 LO QUE HAS LOGRADO

Tienes algo que muy pocas pequeñas y medianas empresas tienen: un **Plan Estratégico COMPLETO, EJECUTABLE y con SISTEMA DE SEGUIMIENTO.**
No solo pensaste estratégicamente, sino que creaste el sistema para ejecutar y mantener tu estrategia viva en el tiempo.
Esto te coloca en el grupo de élite de empresas que realmente gestionan su futuro, no solo reaccionan al presente.

TUS PRÓXIMOS PASOS

1. EN LAS PRÓXIMAS 48 HORAS:

- Reunión de equipo para validar el plan, además, definir responsable, presupuesto, horas y plazo de cada acción.
- Agendar las 4 revisiones.
- Bloquea tiempo semanal para seguimiento (lunes y viernes).

2. EN LOS PRÓXIMOS 7 DÍAS:

- Primera tarea de la primera acción con responsable y fecha.
- Asigna responsables y confirma compromisos.
- Crea tu dashboard de seguimiento en tu hoja de cálculo, usa el panel de seguimiento de la plantilla 6.

3. EN LOS PRÓXIMOS 90 DÍAS:

- Ejecuta disciplinadamente según tu plan de acción.
- Mantén revisiones semanales breves (30 min).
- Realiza tu primera revisión trimestral completa.

💡 UN ÚLTIMO CONSEJO

La diferencia entre el éxito y el fracaso en el planeamiento estratégico no está en la perfección del plan, sino en la **DISCIPLINA** de la ejecución y el seguimiento.
Un plan "bueno" ejecutado con disciplina vence un plan "perfecto" que nunca se revisa. Mantén vivo este documento.
Revísalo, ajústalo, mejóralo.
¡Que no termine archivado en un cajón!

✓ KIT ESTRATÉGICO PROFESIONAL COMPLETADO

6/6 PASOS

100% COMPLETO

Desde Nuevosur Consultoría y Negocios:
Esperamos que este Kit Estratégico Profesional te haya dado las herramientas, la estructura y la confianza para gestionar el futuro de tu empresa de manera profesional y efectiva.

Si necesitas acompañamiento personalizado en la implementación, estamos aquí para ayudarte.
¡Mucho éxito en tu camino estratégico!

Sergio Álvarez Vásquez - Gerente General
Nuevosur Consultoría y Negocios SAC

📧 informes@nuevosursac.com
📱 +51 914 478 774
🌐 nuevosursac.com

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Referencia rápida de conceptos estratégicos clave

AMENAZAS:
Factores externos negativos que pueden afectar el desempeño de la empresa. Ejemplos: nuevos competidores, cambios regulatorios desfavorables, crisis económicas (Paso 2).

DEBILIDADES
Aspectos internos de la empresa que representan desventajas competitivas o limitaciones para alcanzar objetivos. Ejemplos: falta de capital, procesos ineficientes, equipo sin capacitación (Paso 3).

DIAGNÓSTICO INTERNO
Evaluación sistemática de las capacidades, recursos y procesos internos de la empresa para identificar fortalezas y debilidades (Paso 3).

ESTRATEGIA
Conjunto de decisiones y acciones coordinadas para alcanzar objetivos específicos, aprovechando fortalezas y oportunidades, mientras se mitigan debilidades y amenazas.

ESTRATEGIAS DA (Debilidades-Amenazas)
Estrategias defensivas o de supervivencia que buscan minimizar debilidades internas y evitar amenazas externas. Son las más críticas y requieren acción inmediata (Paso 4).

ESTRATEGIAS DO (Debilidades-Oportunidades)
Estrategias adaptativas que buscan superar debilidades internas para poder aprovechar oportunidades externas del mercado (Paso 4).

ESTRATEGIAS FA (Fortalezas-Amenazas)
Estrategias defensivas que utilizan las fortalezas internas de la empresa para protegerse y minimizar el impacto de amenazas externas (Paso 4).

ESTRATEGIAS FO (Fortalezas-Oportunidades)
Estrategias ofensivas o de crecimiento que aprovechan las fortalezas internas para capitalizar oportunidades del mercado. Son las más poderosas y deseables (Paso 4).

FORTALEZAS
Capacidades internas y recursos que representan ventajas competitivas para la empresa. Ejemplos: equipo talentoso, marca reconocida, procesos eficientes, relaciones sólidas con clientes (Paso 3)

KPI: Indicador Clave de Rendimiento Indicador clave de rendimiento. Métrica cuantificable que mide el progreso hacia el logro de un objetivo específico. Ejemplos: número de clientes nuevos, margen de utilidad, tasa de retención (Paso 5).

MATRIZ FODA
Herramienta visual que organiza factores internos (F-D) y externos (O-A) en cuatro cuadrantes para identificar estrategias mediante el cruce de estos factores (Paso 4).

MISIÓN
Es la razón de ser y el propósito principal de una organización. Define qué hace la empresa, a quién sirve, cómo realiza su labor, y qué valor aporta a la sociedad.

OPORTUNIDADES
Factores externos positivos que la empresa puede aprovechar para crecer, mejorar su posición o generar ventajas competitivas. Ejemplos: mercados emergentes, cambios en preferencias de consumidores, nuevas tecnologías (Paso 2).

PANEL DE SEGUIMIENTO
Cuadro de control visual que muestra indicadores clave de rendimiento (KPIs) de forma consolidada para facilitar el seguimiento estratégico (Paso 6).

PLAN DE ACCIÓN
Documento operativo que descompone estrategias en acciones específicas, asignando responsables, recursos, plazos y KPIs para cada acción (Paso 5).

SEGUIMIENTO TRIMESTRAL
Sistema de revisión periódica (cada 3 meses) del avance del plan estratégico para identificar desviaciones, aprender y realizar ajustes necesarios (Paso 6).

VISIÓN
Declaración aspiracional que describe dónde quiere estar la empresa en el futuro (típicamente 3 años). Define el destino deseado (Paso 1).

RECURSOS ADICIONALES

Herramientas y materiales para potenciar tu estrategia

Complementa tu trabajo estratégico con estas herramientas gratuitas y de pago que facilitarán la implementación, seguimiento y comunicación de tu plan.

🛠️ HERRAMIENTAS DIGITALES RECOMENDADAS

PARA ANÁLISIS Y DIAGNÓSTICO:

- **Google Trends (gratuito)**
Analiza tendencias de búsqueda para identificar oportunidades de mercado **trends.google.com**

- **SimilarWeb (freemium)**
Investiga tráfico y estrategias digitales de competidores **www.similarweb.com**

PARA PRESENTAR:

- **Canva (freemium)**
Crea presentaciones visuales de tu plan estratégico para el equipo **www.canva.com**

PARA GESTIÓN DE PROYECTOS Y SEGUIMIENTO:

- **Trello (freemium)**
Organiza acciones del plan en tableros visuales tipo Kanban **www.trello.com**

- **Asana (freemium)**
Gestiona tareas, responsables y plazos del plan de acción **www.asana.com**

- **Monday.com (de pago)**
Dashboard personalizable para seguimiento de KPIs y proyectos **www.monday.com**

PARA DASHBOARDS Y KPIS:

- **Google Sheets (gratuito)**
Crea dashboards simples con funciones y gráficos **sheets.google.com**

- **Google Looker Studio (gratuito)**
Visualización avanzada de indicadores con actualización automática **datastudio.google.com**

- **Klipfolio (de pago)**
Dashboards profesionales con múltiples integraciones **www.klipfolio.com**

🤖 ALGUNAS HERRAMIENTAS PARA IA

- **ChatGPT (freemium - OpenAI)**
- **Claude (freemium - Anthropic)**
- **Perplexity AI (freemium)**
- **Gemini (gratuito - Google)**

📄 PLANTILLAS DESCARGABLES

Descarga plantillas editables en Excel:

- **Plantilla 1:** Estado actual.
- **Plantilla 2:** Análisis del entorno.
- **Plantilla 3:** Diagnóstico Interno.
- **Plantilla 4:** Matriz FODA.
- **Plantilla 5:** Plan de acción.
- **Plantilla 6:** Seguimiento y ajuste.

Acceso a plantillas:

- **Prompts IA** en txt
- **Manual de usuario**

www.nuevosursac.com/recursos-kit-estrategico (Descarga gratuita para compradores del Kit).

📚 LIBROS RECOMENDADOS

- **"Good Strategy, Bad Strategy" - Richard Rumelt**

Diferencia entre estrategia real y palabrería corporativa.

- **"Execution" - Larry Bossidy & Ram Charan**

La disciplina de hacer que las cosas sucedan.

- **"Scaling Up"- Verne Harnish**

Herramientas Rockefeller 2.0 para hacer crecer tu empresa

- **"The Lean Startup" - Eric Ries**

Validación rápida de estrategias con mínimos recursos

💬 ¿NECESITAS APOYO PERSONALIZADO?

Si requieres acompañamiento adicional en la implementación de tu estrategia, Nuevosur ofrece:

- Sesiones de coaching estratégico 1:1.
- Facilitación de talleres FODA con tu equipo.
- Implementación de paneles de control personalizados.
- Revisión y validación de tu plan.

Solicita tu cotización...

📧 informes@nuevosursac.com
📱 +51 914 478 774
🌐 www.nuevosursac.com

TÉRMINOS Y CONDICIONES DE NUEVOSUR, PARA SU PRODUCTO DIGITAL: KIT ESTRATÉGICO PROFESIONAL

PARTE 1. TÉRMINOS DE USO DEL KIT

1. Derechos de autor y propiedad intelectual

El «Kit Estratégico Profesional» (en adelante, «el Kit») es propiedad intelectual de Nuevosur Consultoría y Negocios SAC (en adelante, «Nuevosur»), RUC 20603957483, Lima, Perú. Todos los derechos están reservados. El contenido está protegido por las leyes de propiedad intelectual del Perú y por tratados internacionales. Queda prohibida su reproducción total o parcial sin autorización expresa y por escrito de Nuevosur.

2. Licencia de uso permitido

Al adquirir el Kit, el usuario obtiene una licencia personal e intransferible para:
Usar el Kit para el planeamiento estratégico de su empresa.
Imprimir una copia física para uso interno.
Aplicar las metodologías y marcos descritos.
Utilizar las plantillas y herramientas en su organización.
Usos no permitidos:
Revender, redistribuir o compartir el documento, completo o parcial.
Publicar el contenido en sitios web, redes sociales o plataformas públicas.
Usar el contenido con fines comerciales de consultoría a terceros sin licencia.
Modificarlo y presentarlo como obra propia.
Compartirlo con competidores o terceros no autorizados, incluido el enlace de descarga, que es personal.

3. Limitación de garantía y responsabilidad

El Kit proporciona metodologías, herramientas y marcos de trabajo estratégicos basados en mejores prácticas de gestión empresarial. Sin embargo:

- Nuevosur no garantiza resultados financieros específicos.
- La efectividad depende de la correcta aplicación y del contexto de cada empresa.
- La Cafetería es un caso ficticio; cualquier parecido con una empresa real es coincidencia.
- Los prompts de IA requieren adaptación a cada situación particular.
- Nuevosur no se hace responsable por decisiones empresariales tomadas basándose exclusivamente en este material.
- El Kit es una herramienta educativa y de autoaplicación. Para situaciones complejas, se recomienda asesoría profesional personalizada.

4. Herramientas de inteligencia artificial

- Los prompts del Kit están diseñados para funcionar con la plataforma de IA que el usuario prefiera.
- Nuevosur no controla ni es responsable del funcionamiento de esas plataformas.
- Los resultados generados por IA deben ser revisados y validados por el usuario.
- Se aplican las políticas de privacidad y los términos de uso de cada plataforma.

El usuario es responsable de la información que comparte con servicios de IA. No debe incluir datos personales de clientes o empleados ni información confidencial que no quiera compartir con la plataforma de IA.

5. Actualizaciones y modificaciones

Nuevosur puede actualizar, modificar o mejorar el contenido del Kit. Durante 1 año desde la compra, el comprador recibe por correo, en la dirección registrada, las actualizaciones de todos los materiales descargables (Kit, plantillas, Manual y prompt del Plan Estratégico), en cualquiera de los tres niveles. Pasado ese año, conserva los materiales que ya tiene y su acceso, pero no recibe versiones nuevas.

6. Soporte y consultas

- Correo: informes@nuevosursac.com. WhatsApp: +51 914 478 774. Web: www.nuevosursac.com.
- Horario: lunes a viernes, de 9 horas a 17 horas (hora de Lima, Perú).

7. Jurisdicción y ley aplicable

Estos términos se rigen por las leyes de la República del Perú. Cualquier disputa será resuelta en los tribunales de Lima, Perú.

Aceptación de términos

Al utilizar el Kit, el usuario reconoce haber leído, comprendido y aceptado estos términos y condiciones. Versión 1.0, octubre 2026.

PARTE 2. CONDICIONES DE COMPRA

1. Quién vende

Nuevosur Consultoría y Negocios SAC, RUC 20603957483. Correo: informes@nuevosursac.com. WhatsApp: +51 914 478 774.

2. Productos y precios

Los precios están en dólares estadounidenses e incluyen IGV. El precio aplicable es el que figura en la página al momento de la compra.

NIVEL	P. REGULAR	P. DE LANZAMIENTO
1. Autogestionado	$99	$59
2. Con revisión	$315	$189
3. Con consultoria	$999	$599

Los precios de lanzamiento están redondeados. La promoción rige hasta el 30 de noviembre del 2026.

Después se aplican los precios regulares. Nuevosur puede modificar precios y promociones; el cambio no afecta compras ya realizadas.

3. Qué incluye cada nivel

Los tres niveles incluyen los materiales descargables: el Kit en PDF, las 6 plantillas Excel, el Manual de usuario y el archivo del prompt del Plan Estratégico, más las actualizaciones de la cláusula 6.

NIVEL	SERVICIO ADICIONAL
1. Autogestionado	Ninguno. El usuario trabaja por su cuenta.
2.. Con revisión	Una sesión virtual por WhatsApp de hasta 90 minutos con un Consultor de Nuevosur, previa cita.
3. Con consultoria	Cuatro reuniones de consultoría de hasta 90 minutos cada una, por videoconferencia, con un Consultor de Nuevosur. Pueden asistir todas las personas del cliente que estén interesadas.

Si el cliente del nivel 3 prefiere reuniones presenciales, debe solicitar una cotización aparte a Nuevosur.

4. Proceso de compra y pago

1.El cliente elige el producto e ingresa sus datos personales para crear su cuenta en la web.
2.Paga con tarjeta de crédito o débito a través de Culqi o de PayPal, siempre en dólares.
3.Nuevosur no recibe ni guarda los datos de la tarjeta.
4.Nuevosur emite boleta o factura, según el DNI o el RUC que el cliente indique. Se envía en menos de 24 horas en días laborables; las compras del fin de semana se envían el lunes.

5. Entrega y acceso

Cuando se confirma el pago, el cliente recibe por correo la confirmación de compra con el enlace de descarga, en menos de 10 minutos. Su cuenta muestra los recursos comprados, y el acceso a ellos es por tiempo ilimitado mientras Nuevosur mantenga operativa la plataforma, con aviso previo si decide retirarla. El enlace es personal y no puede compartirse. Si el cliente pierde el enlace, Nuevosur le da un respaldo con base en lo registrado en su cuenta.

6. Actualizaciones

Durante 1 año desde la compra, el comprador recibe por correo, en la dirección registrada, las actualizaciones de todos los materiales descargables, en los tres niveles. Pasado ese año conserva los materiales y el acceso, pero no recibe versiones nuevas.

7. Servicios de los niveles 2 y 3

- **Agendamiento**. La cita se pide por WhatsApp. Antes de la reunión, el cliente describe el problema que enfrenta y, si puede, envía la información por adelantado, por WhatsApp o correo.
- **Primera reunión.** Se programa según la agenda del consultor, dentro de 10 días hábiles desde la confirmación del pago y la recepción de la descripción del problema. Si hay alta demanda, Nuevosur informa por escrito la fecha estimada.
- **Vigencia.** Nivel 2: la sesión se usa dentro de 60 días desde la compra. Nivel 3: las 4 reuniones se usan dentro de 90 días desde la primera. Vencido el plazo, el derecho a las reuniones pendientes se pierde.
- **Reprogramación.** El cliente puede reprogramar una sola vez, avisando con 24 horas de anticipación. Si no se presenta o no avisa, pierde esa reunión.
- **Cancelación por Nuevosur.** Si Nuevosur cancela o se retrasa, reprograma sin costo y sin que cuente como la reprogramación del cliente.
- **Indicaciones del nivel 2**. Se dan de forma verbal en la sesión y, dentro de las 24 horas siguientes, por mensajes de WhatsApp al número que el cliente haya registrado.
- **Grabación.** Nuevosur no graba las sesiones. El cliente puede grabarlas solo para su uso interno y no puede publicarlas ni compartirlas con terceros. Se le avisa al iniciar la sesión.

8. Devoluciones y desistimiento

- **Exclusión del derecho de desistimiento para contenido digital:** De conformidad con la normativa de protección al consumidor y los estándares internacionales de comercio electrónico, el cliente acepta expresamente que al adquirir el Kit, se le otorga acceso inmediato a recursos digitales descargables y reproducibles (guía en PDF, plantillas Excel y archivos de texto). Debido a la naturaleza de estos productos, una vez enviado el enlace de descarga o iniciada la descarga de los materiales, no se admitirán devoluciones, reembolsos ni cancelaciones, extinguiéndose el derecho de desistimiento de forma definitiva.

- **Reembolsos excepcionales por fallas técnicas:** Únicamente se procesará una devolución del dinero si existe un defecto técnico insubsanable en el archivo o en el enlace provisto por Nuevosur, siempre que el cliente lo reporte al correo informes@nuevosursac.com dentro de los quince (15) días calendario posteriores a la compra y se demuestre que el inconveniente es imputable a la plataforma de origen.
- **Desistimiento en servicios de consultoría (Niveles 2 y 3):** Para los niveles de compra que incluyen sesiones de consultoría virtual, el cliente podrá solicitar la cancelación del servicio y la devolución proporcional del dinero bajo las siguientes reglas:
- El cliente puede solicitar la cancelación del servicio y la devolución del dinero hasta que se realice la primera sesión o venza la vigencia del servicio, lo que ocurra primero. Se reembolsa el monto pagado, menos el precio del Nivel 1 vigente el día de su compra, por los materiales digitales ya entregados. Si Nuevosur no ofrece una fecha de primera reunión dentro de los 10 días hábiles, el cliente puede pedir la devolución en cualquier momento antes de la primera sesión.
- Una vez ejecutada la sesión virtual (en el Nivel 2) o iniciada la primera de las cuatro reuniones (en el Nivel 3), no habrá lugar a reembolsos parciales ni totales, independientemente de que el cliente decida no asistir a las sesiones restantes.

9. Reclamos y atención

Canales oficiales de atención: Para cualquier consulta técnica, duda sobre el uso del Kit o disconformidad comercial, el cliente podrá contactar de forma directa a Nuevosur a través de sus canales oficiales de atención:

• Correo electrónico: informes@nuevosursac.com

• WhatsApp: +51 914 478 774

El horario de atención es de lunes a viernes de 09:00 horas a 17:00 horas (Hora de Lima, Perú), excluyendo días feriados.

Libro de Reclamaciones Virtual: En estricto cumplimiento del Código de Protección y Defensa del Consumidor del Perú (Ley N° 29571), la página web nuevosursac.com cuenta con un Libro de Reclamaciones Virtual plenamente accesible en su página principal y en el proceso de pago.

- A través de este medio, el cliente puede interponer una Queja (disconformidad que no se relaciona con los bienes o servicios) o un Reclamo (disconformidad relacionada directamente con el producto adquirido).
- Nuevosur se compromete a dar respuesta formal a cualquier queja o reclamo registrado en un plazo máximo de quince (15) días hábiles improrrogables, enviando la respuesta directamente al correo electrónico consignado por el consumidor en la hoja de reclamación.

Clientes internacionales: En caso de que el comprador resida fuera de la República del Perú, la atención de consultas y reclamos se procesará bajo los mismos canales virtuales señalados en los párrafos anteriores donde las partes buscarán resolver cualquier controversia de mutuo acuerdo y de buena fe antes de acudir a instancias administrativas o judiciales.

10. Limitación de responsabilidad y uso del Kit

Se aplican los términos de uso de la Parte 1, incluida la limitación de garantía. Nuevosur no garantiza resultados financieros específicos.

11. Modificaciones de estas condiciones

Estas condiciones llevan versión y fecha. Nuevosur puede modificarlas. Cada cambio se publica como una versión nueva y aplica solo a las compras hechas desde su fecha. Quien ya compró se rige por la versión que aceptó al comprar.

12. Ley aplicable y jurisdicción

Las leyes de la República del Perú. Los tribunales de Lima, Perú.

13. Aceptación

Antes de pagar, el cliente marca una casilla: «He leído y acepto los Términos de uso y las Condiciones de compra (versión 1.0) y la Política de privacidad», con enlace a los tres textos. Nuevosur conserva el registro de la aceptación con su fecha y versión.

PARTE 3. POLÍTICA DE PRIVACIDAD Y DATOS PERSONALES

1. Responsable del tratamiento

Nuevosur Consultoría y Negocios SAC, RUC 20603957483, correo informes@nuevosursac.com.

2. Datos que se recogen

- Al crear la cuenta y comprar: nombre, correo electrónico, teléfono o número de WhatsApp, DNI o RUC y razón social para el comprobante. Correo y contraseña con los que el cliente crea su cuenta en la web.
- Historial de compras: productos adquiridos, fechas y comprobantes.
- Para las sesiones de los niveles 2 y 3: la descripción del problema y la información de la empresa que el cliente envíe.
- Datos de pago: Nuevosur no recibe ni guarda los datos de la tarjeta. Los procesan Culqi y PayPal.

3. Para qué se usan

1. Crear y mantener la cuenta del cliente.
2. Procesar el pago, entregar los descargables y emitir el comprobante.
3. Enviar por correo las actualizaciones durante 1 año.
4. Agendar y realizar las sesiones de los niveles 2 y 3, incluido el envío de indicaciones por WhatsApp.
5. Dar soporte y atender reclamos.

4. Con quién se comparten

Culqi y PayPal, para procesar el pago. PayPal es una empresa extranjera, por lo que parte del tratamiento puede ocurrir fuera del Perú.

Proveedor de facturación electrónica: Sistema de Emisión Electrónica de la SUNAT (SEE- SOL).

Proveedor de hosting, base de datos y correo de la web: WordPress. WhatsApp, para enviar las indicaciones del nivel 2.

Nuevosur no vende los datos personales.

5. Conservación

Los datos de la cuenta se conservan mientras esté activa. Los comprobantes electrónicos se conservan también en el sistema SEE-SOL de la SUNAT por el plazo legal.

6. Derechos del titular

El titular puede pedir acceso, rectificación, cancelación y oposición sobre sus datos escribiendo a nuevosur@gmail.com. Nuevosur responde en el plazo de 5 días hábiles.

7. Datos que el usuario comparte con una IA

Al usar los prompts del Kit con una plataforma de IA, el usuario decide qué información comparte. Nuevosur no recibe esos datos. No debe incluir datos personales de clientes o empleados ni información confidencial. Ver la sección 4 de la Parte 1.

8. Registro del banco de datos y cookies

Los datos personales de los clientes se almacenan en un banco de datos de titularidad de Nuevosur, inscrito ante la Autoridad Nacional de Protección de Datos Personales. La web utiliza cookies necesarias para su funcionamiento, como mantener la sesión iniciada.

El usuario puede configurar su navegador para bloquearlas, aunque algunas funciones de la cuenta podrían dejar de funcionar. Si se incorporan herramientas de analítica o publicidad, esta política se actualizará.

9. Cambios y aceptación

La política lleva versión y fecha. El cliente la acepta con la casilla de la página de pagos, junto con los términos y condiciones