**Strategic Plan**

|  |  |
| --- | --- |
| Company Name | Date |
| Californ-IA | 22 de Octubre del 2025 |
| Created By | Timeframe |
| Equipo Directivo Californ-IA | 5 años (2025-2029) |

|  |  |
| --- | --- |
| Executive Summary | Californ-IA es una empresa tecnológica mexicana especializada en desarrollo de software a la medida y soluciones de inteligencia artificial. Nuestro plan estratégico 2025-2029 posiciona a la compañía como líder en el mercado hispanohablante mediante:   * Crecimiento anual sostenido del 40% en cartera B2B * Expansión regional a 3 países de Latinoamérica * Certificación ISO 25010 de calidad de software * Desarrollo de productos empaquetados de IA * Establecimiento de alianzas estratégicas con líderes tecnológicos globales |

|  |  |
| --- | --- |
| Vision Statement | * Ser reconocidos en los próximos 5 años como el socio tecnológico líder y referente en desarrollo de soluciones de software e IA en el mercado hispanohablante, distinguiéndonos por nuestro rigor técnico, estandarización de procesos e impacto transformador.plans to achieve over the long-term. |

|  |  |
| --- | --- |
| Mission Statement | * Impulsar la evolución de nuestros clientes y la sociedad a través de la excelencia en software y la aplicación estratégica de Inteligencia Artificial, garantizando soluciones de la más alta calidad y estandarización. |

|  |  |
| --- | --- |
| SWOT Analysis |  |

SWOT Analysis

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| External Factors | Strengths | Internal Factors | Weaknesses |
| **Mercado en crecimiento** | * Alta especialización técnica * Cultura de calidad de código * Modelo híbrido flexible | **Recursos** | * Capacidad inicial limitada * Dependencia de talento especializado * Marca en desarrollo |
| **Demanda digitalización** | * Equipo con expertise en IA * Procesos estandarizados * Enfoque en sectores de alto valor | **Operaciones** | * Infraestructura en escalamiento * Procesos internacionales en desarrollo * Capacidad de I+D limitada inicial |
| External factors | Opportunities | Internal Factors | Threats |
| Tendencias mercado | * Crecimiento explosivo IA * Digitalización acelerada PyMEs * Mercado hispanohablante desatendido | **Competencia** | * Entrada de competidores globales * Commoditización de servicios básicos * Guerra de talento tecnológico |
| Alianzas | * Partnerships con cloud providers * Colaboración con universidades * Programas gobierno digital | **Regulatorio** | * Cambios en regulación de IA * Protección de datos personales * Compliance internacional |

|  |  |
| --- | --- |
| Business Goals | 1. **Alcanzar $10M+ en ingresos para 2029**    * *Specific*: Crecimiento progresivo de $1.5M (2025) a $10M (2029)    * *Measurable*: Métricas trimestrales de ingresos y margen    * *Attainable*: Basado en crecimiento orgánico y expansión regional    * *Relevant*: Alinea con visión de liderazgo en mercado    * *Time-bound*: Meta quinquenal con hitos anuales 2. **Certificación ISO 25010 para 2026**    * *Specific*: Certificación internacional de calidad de software    * *Measurable*: Auditoría y certificación oficial    * *Attainable*: Con procesos ya estandarizados y mejora continua    * *Relevant*: Diferenciación competitiva y calidad garantizada    * *Time-bound*: 24 meses desde inicio del plan 3. **Expansión a 3 países para 2028**    * *Specific*: Colombia, Argentina y Centroamérica    * *Measurable*: Oficinas establecidas y cartera de clientes local    * *Attainable*: Con alianzas locales y modelo escalable    * *Relevant*: Crecimiento de mercado y diversificación    * *Time-bound*: Establecimiento progresivo en 3 años |

|  |  |
| --- | --- |
| Marketing Plan | **Market Research:**   * Focus en PyMEs y corporaciones en Fintech, Logística, E-commerce * Crecimiento del 25% anual en demanda de soluciones IA en Latinoamérica   **Campaigns:**   * 2025: Lanzamiento marca y posicionamiento sectorial * 2026-2027: Marketing de contenidos técnicos y webinars * 2028-2029: Expansión internacional y liderazgo de pensamiento   **KPIs:**   * 50 leads calificados/mes para 2026 * 30% de tasa de conversión * 5 casos de éxito publicados anualmente * NPS > 70 para 2027 |

|  |  |
| --- | --- |
| Operational Plan | **Fase 1 (2025-2026): Cimientos**   * Implementar modelo operativo híbrido * Establecer procesos de calidad ISO * Desarrollar primeros productos IA empaquetados   **Fase 2 (2027-2028): Escalamiento**   * Abrir oficina en CDMX o Guadalajara * Establecer hub Centroamérica * Implementar plataforma SaaS interna   **Fase 3 (2029): Consolidación**   * Optimización operativa con IA * Sostenibilidad carbono neutral * Preparación para escalamiento global |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Financials  Projections | |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | Año | Ingreso | Inversión I+D | Margen | ROI | | 2025 | $1.5M | $300K | 25% | 150% | | 2026 | $2.1M | $500K | 30% | 200% | | 2027 | $4.0M | $750K | 35% | 250% | | 2028 | $7.0M | $1.0M | 40% | 300% | | 2029 | $10.0M+ | $1.5M | 45% | 400% | |  |  |  |  |  |   **Recursos Necesarios:**   * Inversión inicial: $500K * Ronda crecimiento 2026: $2M * Reinversión del 40% de utilidades |

|  |  |
| --- | --- |
| Team | **Equipo Directivo:**   * CEO: Estrategia y visión * CTO: Innovación y desarrollo tecnológico * COO: Operaciones y calidad * CMO: Marketing y expansión comercial   **Estructura Técnica:**   * Ingenieros de Software (15 para 2025 a 50 para 2029) * Científicos de Datos (3 a 12) * Arquitectos de Soluciones (2 a 8) * Especialistas QA (2 a 6)   **Roles Clave:**   * Director de Alianzas Estratégicas * Líder de Innovación y I+D * Gerente de Expansión Internacional * Head of Talent Acquisition |

[Graphical user interface

Description automatically generated](http://www.projectmanager.com/pricing?utm_source=project_manager_com&utm_medium=content+library&utm_campaign=word-strategic-plan&utm_content=&utm_detail=&utm_term=none)