

Director General

El Plan en el Cajón



Bodega D.O. con Exportación · 60 empleados · La Rioja

12 semanas · Del plan estratégico a la ejecución con OKR

EL PROBLEMA

Plan estratégico a tres años elaborado por una gran consultora: 120 diapositivas, 14 iniciativas y ningún responsable asignado. Once meses después solo había arrancado una iniciativa, y la propiedad empezaba a cuestionar la gestión del Director General.

ESTRATEGIA APLICADA – MÉTODO ARCO

Análisis

Entrevistamos a los 8 responsables de área y evaluamos las 14 iniciativas por impacto, esfuerzo y capacidad real del equipo.

Radiografía

El plan no fallaba por mala estrategia, sino por exceso: 14 frentes abiertos con un equipo dimensionado para 3. Priorizamos 4 iniciativas con impacto en exportación y margen.

Construcción

Convertimos las 4 iniciativas en 3 OKR trimestrales con dueño, indicador y un ritual de seguimiento quincenal de 30 minutos.

Operación

Ejecutamos las 2 iniciativas sin capacidad interna: tarifa de exportación por mercado y secuencia de reactivación de importadores inactivos.

RESULTADOS PERSEGUIDOS

4 de 4

iniciativas priorizadas en ejecución (antes, 1 de 14)

11 importadores

reactivados de 34 inactivos

+18 %

pedidos de exportación en el trimestre siguiente

3 h → 30 min

reunión de dirección, ahora con decisiones registradas

VOZ TIPO DEL CLIENTE

//

Teníamos un plan precioso que nadie ejecutaba. HumanCamp tuvo el valor de recortarlo y la capacidad de ponerlo a andar.

DOLOR DEL BUYER

Falta de equipo ejecutor · presión por resultados

OBJECCIÓN QUE DESACTIVA

«¿Cómo controlo el proceso?»: tablero OKR y ritual quincenal visibles

FRENTE A

Consultora tradicional / Big 4