



Qué es **OKR**

Los planes estratégicos

Más de 2/3 de las empresas falla en la ejecución de sus planes estratégicos

(E&Y)

Más del 72% de los empleados no conoce los objetivos estratégicos

(IBM)

85% de los líderes de empresas pasa menos de una hora al mes dedicado a la ejecución de la estrategia

(HBR)

Nuestros enemigos

La falta de claridad



- Nuestra contribución individual o como equipo
- Coherencia y coordinación con otros equipos
- Objetivos difusos o cambiantes

El Torbellino

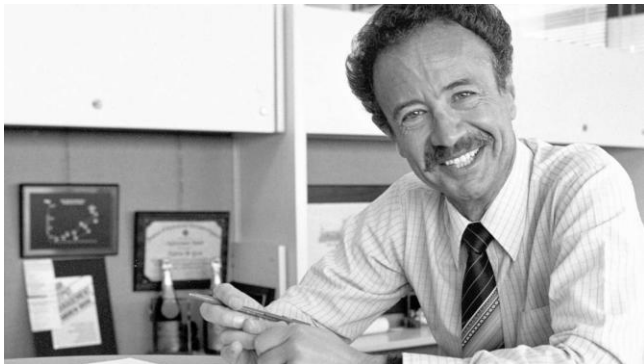


- El trabajo diario
- Imprevistos, urgencias y problemas
- La inercia de “lo que siempre hemos hecho”

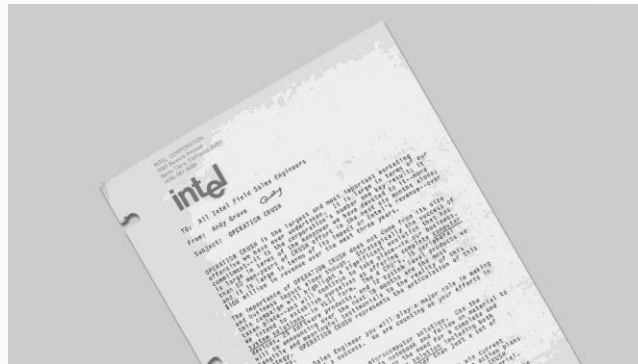
El origen de OKR

Andy Grove
CEO Intel

PhD University of California



Operación Crush
1979



Larry Page – John Doerr 1999



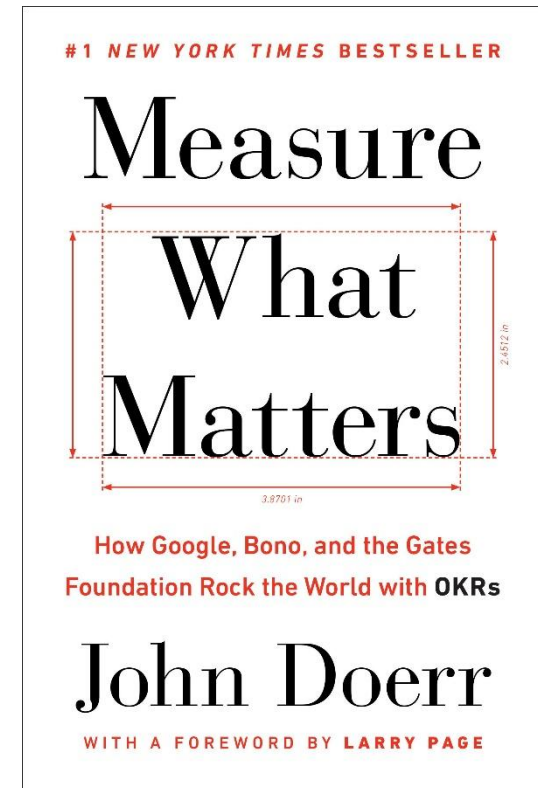
OKR Objectives and Key Results

Metodología para **establecer, comunicar y ejecutar** objetivos

- Foco de toda la organización en los asuntos de mayor prioridad
- Construir competencias y capacidades
- Mejorar la empresa u organización continuamente
- Alto rendimiento, agilidad ante cambios y resultados sostenibles



En español: Mide lo que importa



Los Superpoderes de OKR

Foco y compromiso con las prioridades

Alineación, transparencia y conexión del equipo

Seguimiento de las responsabilidades

Capacidad para lograr que parece imposible



Acción Clave del Día

-
- Describe 3 situaciones donde la falta de claridad o el torbellino hayan impedido lograr algún objetivo estratégico o prioritario

Resumen del capítulo

Qué es OKR

La mayoría de los objetivos estratégicos no se ejecutan; más del 66% ni siquiera se inicia.

OKR es una metodología para definir y ejecutar objetivos con claridad y enfoque.

Nació en Intel en los años 70 como respuesta a un desafío competitivo crítico.

John Doerr la llevó a Google, donde se convirtió en su sistema de gestión central.

Los principales enemigos son la falta de claridad y el torbellino del día a día.

Acción del día: reflexiona sobre 3 objetivos que no se lograron por estos dos enemigos.