

L U M B R E



Ejecutar: del plan anual a la semana

Materia: Alta dirección

03/10/2026

Antes de empezar

La estrategia no se gana en el documento, se gana el martes por la tarde cuando nadie está mirando. El enemigo de todo plan es la operación diaria, que siempre es urgente y siempre le gana. Aquí aprendes a bajar tu plan anual a hitos de trimestre, tareas de mes y compromisos de semana, con una cadencia de reuniones que protege lo importante. Con cómo Metalcraft pasa de «diversificar clientes» a lo que Mariana hace cada lunes.

QUÉ APRENDERÁS

- Desglosar el plan en anual, trimestre, mes y semana con proyectos, responsables y un ritmo de reuniones de seguimiento.

Lo urgente siempre le gana a lo importante

VIDEO

Cómo transitar de la estrategia a la ejecución

Video externo en YouTube, duración 6:37 min. Lumbre no aloja ni controla el contenido enlazado.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=1fTYjpr4LY4>



La estrategia se ejecuta en la semana; si no llega ahí, se queda en el PowerPoint.

Beto salió de la junta anual inspiradísimo: «este año diversificamos clientes». Lunes siguiente: se descompuso una máquina, un cliente amenazó con no pagar, y el día se fue en apagar fuegos. **La operación es ruidosa y urgente; la estrategia es silenciosa e importante.** Si no le asignas un lugar fijo en el calendario, la operación se la come sin pelear. Ejecutar no es fuerza de voluntad: es **diseño de cadencia.**

La cascada: anual → trimestre → mes → semana

Anual: el objetivo y sus grandes hitos (el «qué»). **Trimestre:** 2-3 resultados concretos que empujan ese objetivo (el «qué este quarter»). **Mes:** tareas y avances verificables. **Semana:** compromisos que una persona hace y reporta. Cada nivel responde a una sola pregunta: *¿qué tiene que pasar aquí para que el de arriba se cumpla?*

El mismo objetivo, traducido hasta algo que cabe en una agenda de lunes.

Nivel	Metalcraft: diversificar clientes	Dueño
Anual	Bajar Valdez de 30 % a 18 % de la venta	Beto
Trimestre	5 cuentas nearshoring contactadas y 2 cotizaciones ganadas	Mariana

Nivel	Metalcraft: diversificar clientes	Dueño
Mes	20 prospectos nuevos identificados, 8 visitas	Mariana
Semana	6 llamadas + 1 visita agendada, reportadas el viernes	Mariana

1. Ordena de MAYOR a MENOR horizonte temporal la cascada de ejecución:

Objetivo y grandes hitos del año _____

2-3 resultados clave del trimestre _____

Tareas y avances verificables del mes _____

Compromisos de la semana que se reportan _____

2. ¿Qué es lo que MÁS garantiza que la estrategia de Metalcraft no sea devorada por la operación diaria?

- ☐ Que Beto tenga mucha fuerza de voluntad y recuerde la prioridad
- ☐ Pegar el plan en la pared para tenerlo visible
- ☐ Una cadencia fija de reuniones cortas (revisión semanal y mensual) con dueño y siguiente paso, agendadas desde hoy
- ☐ Contratar a más gente para que haga de todo

La cadencia que sostiene la ejecución

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

3. Cuatro ritmos, cada uno con una pregunta distinta



Plantilla: tu cascada de ejecución

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

4. Plantilla 16 · Del anual a la semana



IA para desglosar tu objetivo

Actividad opcional: dile a una IA «toma este objetivo anual y desglósalo en hitos de 4 trimestres, y para el primero, tareas de mes y compromisos de semana». Ayuda mucho a **bajar de lo abstracto a lo concreto** y a no quedarte en la frase bonita anual. Pero valida que el ritmo sea humano: tú sabes si Mariana alcanza 6 llamadas semanales con lo que ya carga, o si estás inventando capacidad.

Errores frecuentes de este módulo

1) Quedarse en el plan anual sin bajarlo a la semana. 2) No agendar la cadencia «para cuando se pueda»: si no está en el calendario, no pasa. 3) Reuniones semanales que se vuelven de apagar fuegos y nunca tocan la estrategia. 4) Asignar capacidad que no existe (la misma Mariana no puede con todo). 5) Confundir estar ocupado con estar avanzando: muchas tareas, cero hitos cerrados.

5. Toma tu prioridad #1 y bájala hasta la semana: ¿qué hará, en concreto, una persona con nombre, entre hoy y el viernes? Y la pregunta dura: ¿ya está agendada tu reunión semanal y mensual con día y hora, o sigues dependiendo de «cuando haya tiempo»? Ponle fecha en tu calendario ahora.

Si no puedes describir la acción de esta semana en una frase con verbo y objeto («llamar a 6 prospectos»), la estrategia todavía vive en lo anual y no llegará sola al lunes.

1. La estrategia compite contra lo urgente y pierde sin calendario.
2. Baja el plan anual a trimestre, mes y semana con dueño en cada nivel.
3. La cadencia fija (semanal y mensual) es lo que protege lo importante.
4. Estar ocupado no es avanzar: mide hitos cerrados, no tareas.

Siguiente paso (Módulo 17 · La reunión mensual): ya tienes cadencia, y el corazón de esa cadencia es la reunión mensual de estrategia. Mal hecha, es una hora leyendo el PowerPoint. Bien hecha, es donde tomas las decisiones que mueven el plan.

En el próximo módulo te damos la agenda exacta, los tiempos y el formato de acta que sale con decisiones, dueños y fechas. Para Metalcraft: cómo sería la junta de marzo de Beto si en febrero no hizo nada distinto.

Referencia curricular

Materia:	Alta dirección
-----------------	----------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://lumbre.lat/object/pe-m16-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat