

DISCOVERY

¿Qué son los OKR?

Artículo de una página • Lectura de 5 minutos

¿Cómo se convierte una cifra del presupuesto en acciones de esta semana?

OKR significa *Objectives and Key Results*: Objetivos y Resultados Clave. Nacieron en Intel con Andy Grove y se difundieron cuando John Doerr los llevó a Google en 1999.

En Improveforce.ai

- **El Objetivo es trimestral y cuantitativo**, alineado con el presupuesto del trimestre de su rubro. Por ejemplo: vender 2.500 millones en el tercer trimestre.
- **Cada Resultado Clave es una palanca**: una acción con su magnitud, su aporte al Objetivo y su cargo responsable. Por ejemplo: abrir 40 clientes en la región norte, con un aporte de 300 millones, a cargo de la gerencia comercial.
- **El Objetivo se cumple con la suma de sus palancas**, no con una sola.

Cómo se verifica

- En ventas, las palancas suman al menos el Objetivo.
- En costos y gastos, el Objetivo es un techo: las palancas caben dentro de él.
- Si no alcanzan, el faltante queda visible con su aritmética, y el trimestre avanza.

El compromiso es del equipo. El *Coach IA* puede proponer OKR a partir del *Reto de Mejora*, pero solo entra al sistema lo que el equipo acepta, edita o crea.

PARA LLEVAR

Un buen OKR convierte una cifra del presupuesto en acciones que alguien ejecuta esta semana.

PARA PROFUNDIZAR

- **John Doerr**, *Mide lo que importa* (2018)
- **Andrew S. Grove**, *High Output Management* (1983)
- **Christina Wodtke**, *Radical Focus* (2016)