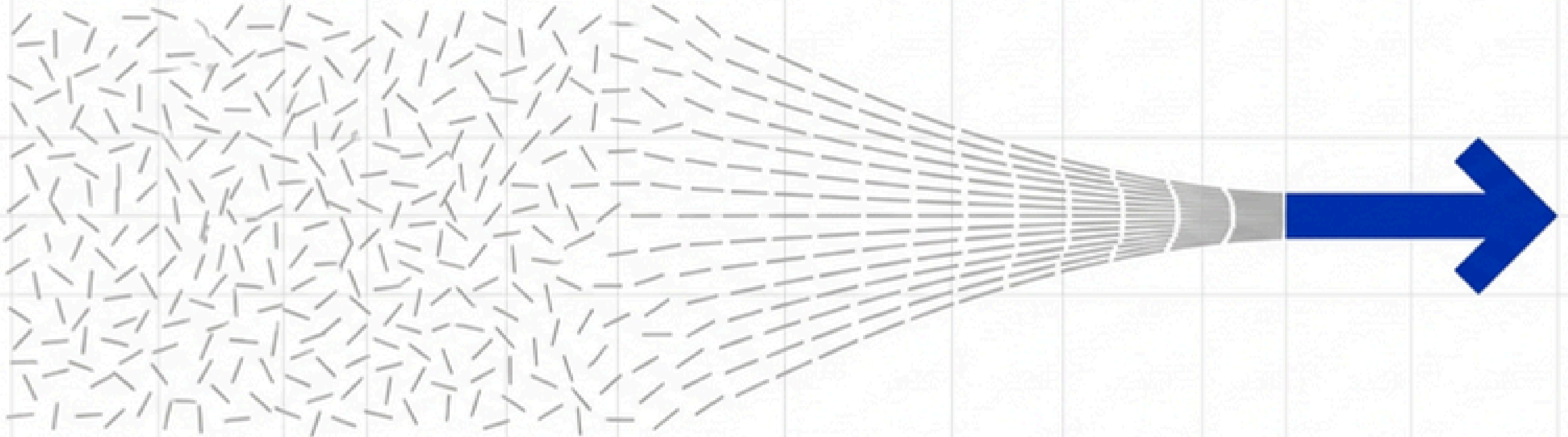


NATALIA ALCAIDE

BUSINESS CONSULTING

De la Dispersión a la Claridad: Un Caso Práctico de Estrategia

Cómo desbloquear el crecimiento en una empresa de software de 30 personas mediante el foco radical.



El crecimiento sin criterio genera fragilidad operativa

Perfil de empresa

Empresa de Software de Gestión

Equipo: 30 Personas

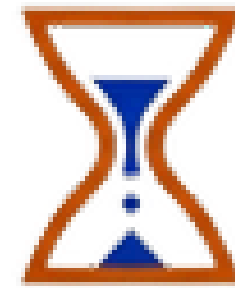
Estado Base: Producto sólido, equipo competente.

The Symptoms



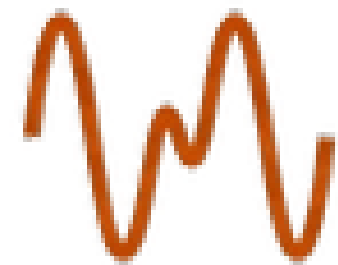
Dispersión Estratégica

La empresa intenta abarcar demasiado sin una dirección unificada.



Cuello de Botella en el CEO

Operación altamente dependiente de Roberto; todas las decisiones pasan por él.



Volatilidad

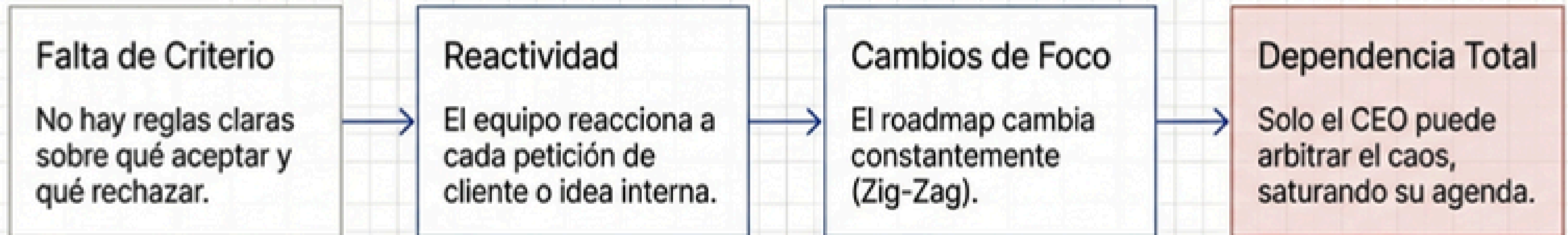
Dificultad clara para sostener decisiones en el tiempo; lo que se decide el lunes, cambia el jueves.

A pesar de tener los recursos necesarios, la falta de estructura convierte el crecimiento en un problema de gestión en lugar de una oportunidad.

El problema no era técnico, sino decisional

La raíz del estancamiento era la ausencia de criterios estratégicos claros para priorizar.

The Chain Reaction



“Sin criterios compartidos, la estrategia se reinicia cada mañana.”

La intervención debe ser secuencial: primero el orden, luego el crecimiento

PRIORIDAD 3

Liderazgo Sostenible y Crecimiento

Liberar foco para escalar de forma controlada.

PRIORIDAD 2

Operación con Autonomía

Reducir la dependencia del CEO mediante criterios compartidos.

PRIORIDAD 1 (Condición Necesaria)

Claridad Estratégica

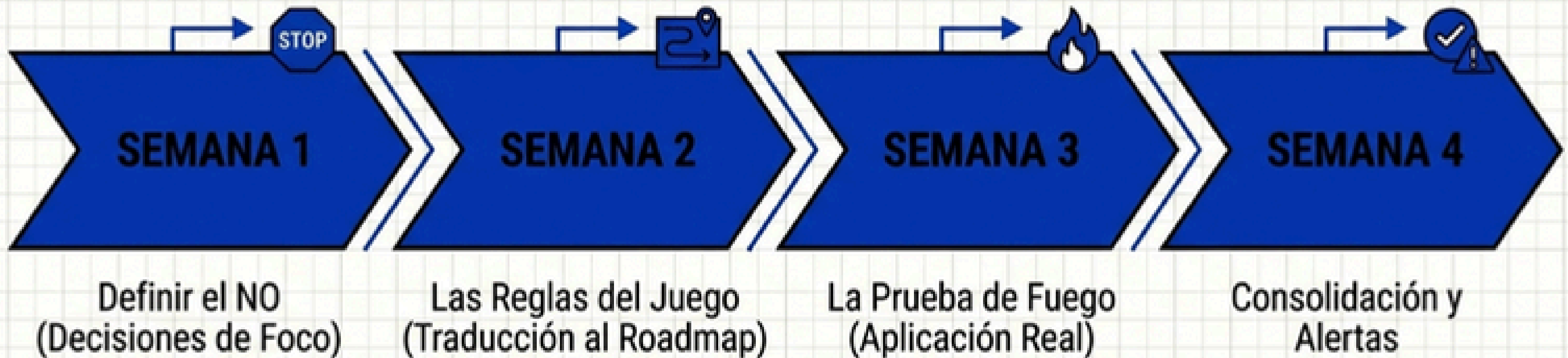
Definir qué funcionalidades desarrollar, qué clientes priorizar y qué iniciativas dejar fuera.

RECOMENDACIÓN CLAVE

No abordar el crecimiento ni la captación hasta haber resuelto la Prioridad 1.

El Sprint de Resolución: 4 Semanas para desbloquear el sistema

Objetivo: Resolver el cuello de botella principal (la falta de criterios) y traducirlo en decisiones sostenibles.



Nota: Este sprint no buscaba transformar toda la empresa, sino arreglar el mecanismo de decisión.

Semana 1: La estrategia se define por lo que se deja fuera

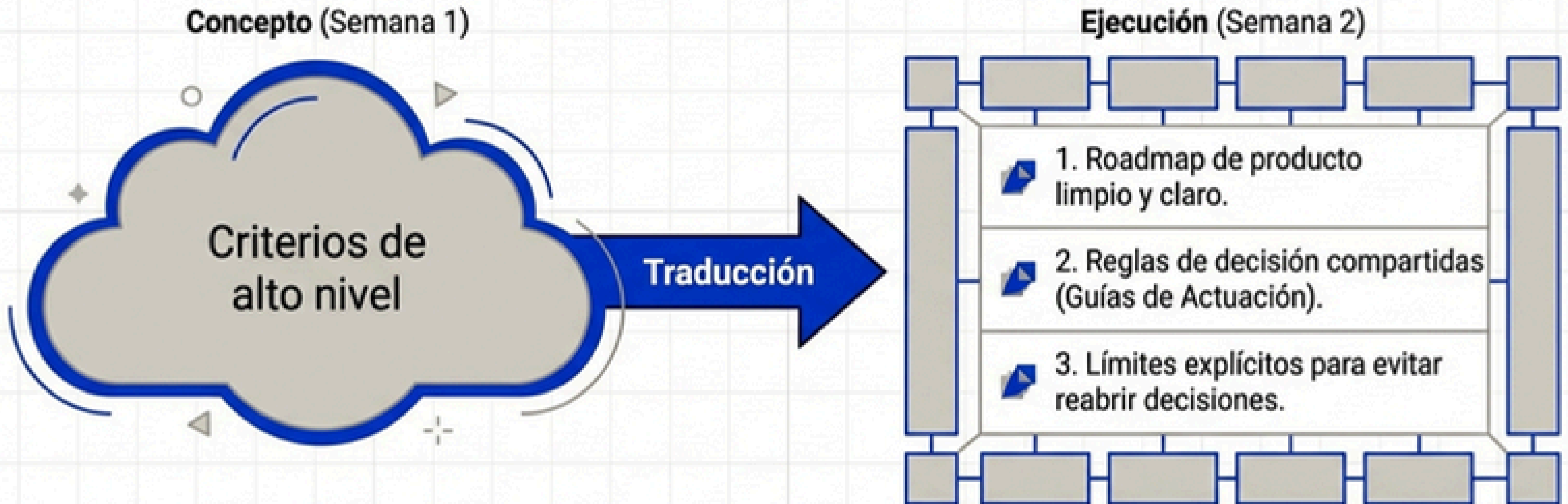
Acciones:

- Revisión profunda del estado del software y el backlog.
- Análisis de las demandas reales del mercado versus distracciones.
- **Acción Crítica:** Definición de decisiones explícitas sobre qué queda FUERA del roadmap.

Resultado Clave: Foco definido y reducción inmediata de la dispersión.



Semana 2: Traducir la estrategia en reglas operativas



Resultado: Alineación interna. Coherencia real entre Producto, Negocio y Equipo.

Semana 3: Sostener el criterio frente a la urgencia

El Criterio es la Persona



Se consultaba al CEO ante cualquier presión.

El Criterio es el Sistema



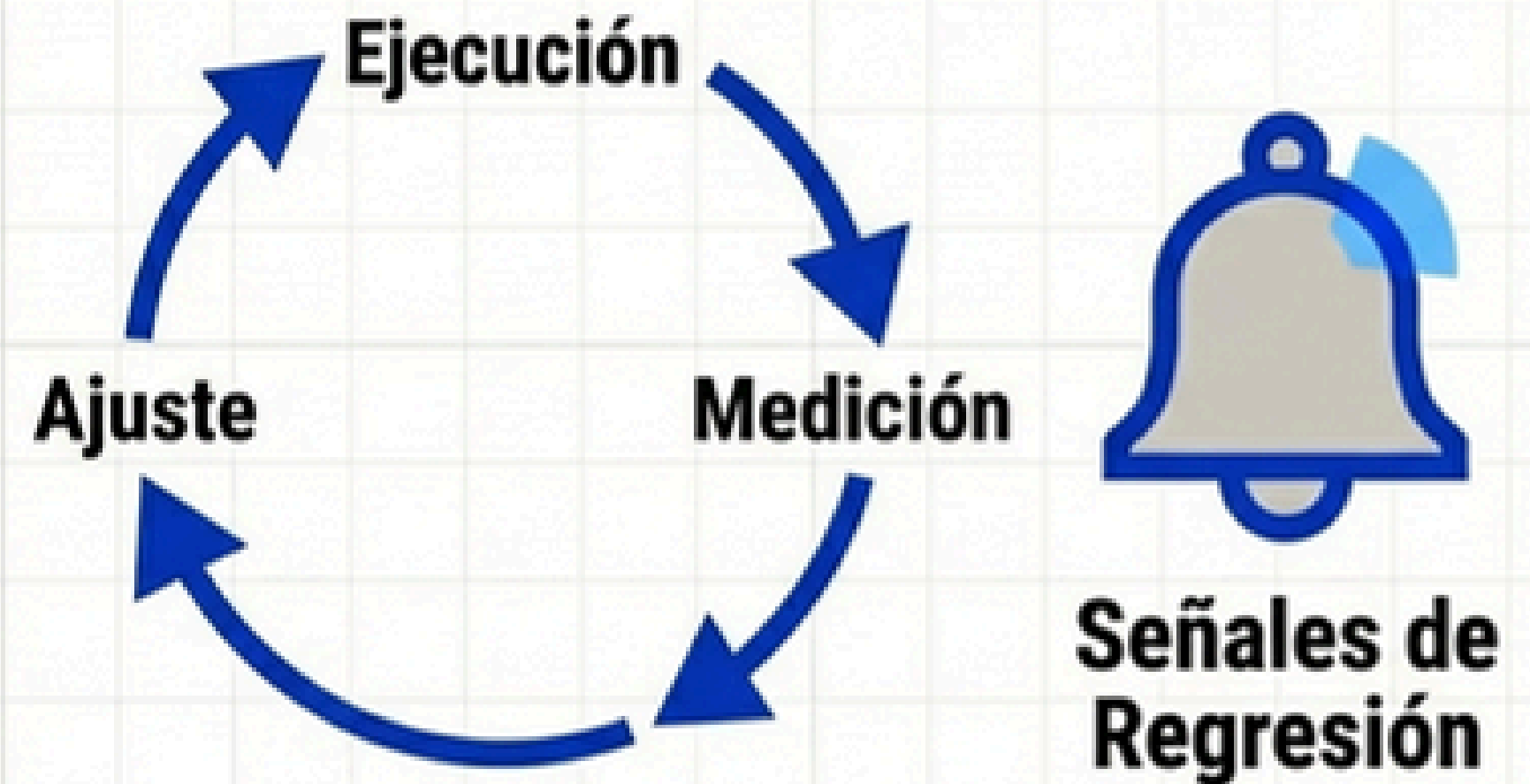
El criterio predefinido responde a la presión.

La verdadera estrategia se prueba cuando hay que decir 'no' a algo urgente pero no importante.

Semana 4: Consolidación y sistemas de alerta

Acciones de Cierre: Inter, Obsidian.

- Revisión del impacto del nuevo enfoque.
- Ajuste de pequeños desajustes operativos.
- Establecimiento de señales claras para detectar regresiones.



Meta: Consolidar el criterio, no perfeccionar la operativa al 100% inmediatamente. Criterios integrados y sostenibles en el tiempo.

Fase Posterior: Crecimiento desde la experimentación, no la desesperación

Con la Prioridad 1 (Claridad) resuelta, se inicia el sistema mínimo de captación.



QUÉ SE HIZO

- Selección de solo 1–2 canales prioritarios.
- Lanzamiento de primeros experimentos de marketing.
- Evaluación basada en aprendizajes, no solo ventas.



QUÉ NO SE HIZO

- Escalar ventas prematuramente.
- Implementar sistemas de marketing complejos.
- Añadir complejidad operativa.

Cambio de mentalidad: De la urgencia a la experimentación científica.

Resultados Globales: El retorno del foco



Reducción de la Dispersión

El equipo sabe qué hacer y, más importante, qué no hacer.



Claridad de Prioridades

Alineación total en la organización.



Recuperación del CEO

Roberto recupera su agenda y su foco estratégico.



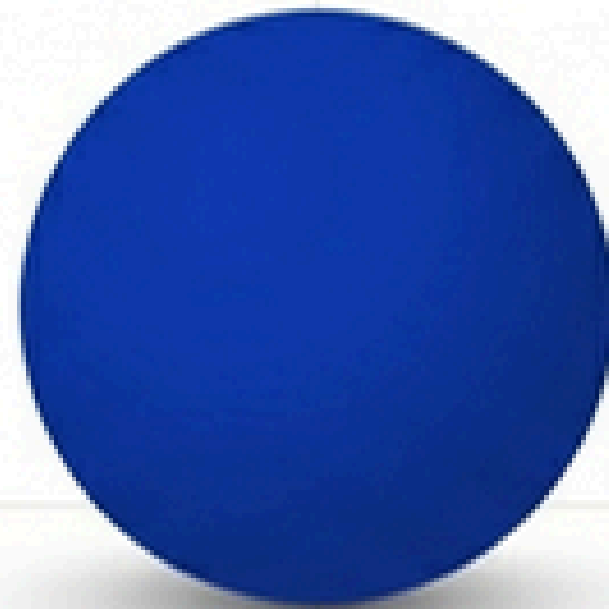
Crecimiento Sano

La expansión se aborda ahora como una consecuencia del orden.

LECCIÓN FINAL

La claridad estratégica es la condición previa para la escala.

El crecimiento no arregla el desorden; lo magnifica. Para escalar con éxito, primero se debe operar con criterio.



FIN DEL CASO DE ESTUDIO

Reserva tu validación inicial de 30 min en



NATALIA ALCAIDE

BUSINESS CONSULTING