HARBOR TOOLS

REUNIÓN DE LIDERAZGO · MINUTA RESUMIDA

Cuatro decisiones de la 10 de noviembre reunión

Un resumen para los gerentes que no pudieron asistir: qué se revisó, qué se acordó y quién da seguimiento.

FECHA	HORA	LUGAR
Mar 10 nov 2026	2:00 – 4:00 p.m.	Oficina matriz, sala de conferencias principal

EN LA SALA

11 asistentes

Director general	1
Directivos	4
Jefes de departamento	6

PUNTOS DE LA AGENDA DECIDIDOS

4 de 4

Próxima reunión de liderazgo
8 de diciembre de 2026, 2:00 p.m.

QUÉ SE TRATÓ EN LA REUNIÓN

Dos horas, cuatro puntos, tres acciones ya asignadas.

01 **Revisión del primer semestre**

Los ingresos cerraron en $5.58M contra una meta de $6.0M: 93%.

02 **Arranque de la nueva planta**

Enero se mueve a febrero; la capacidad sigue subiendo 1.3×.

03 **Aumento de precios a partir de abril**

Productos principales suben 6% en promedio; los materiales cuestan 12% más.

04 **El trabajo remoto se duplica**

Un día a la semana pasa a dos, a prueba desde diciembre.

05 **Acciones y responsables**

Tres entregables entre el 20 de noviembre y el 10 de diciembre.

06 **Las cuatro decisiones, en resumen**

Qué queda establecido y cuándo es la próxima reunión.

Los ingresos del primer semestre llegaron a 93% de la meta, y la meta del segundo semestre no cambia.

INGRESOS, PRIMER SEMESTRE

$5.58M

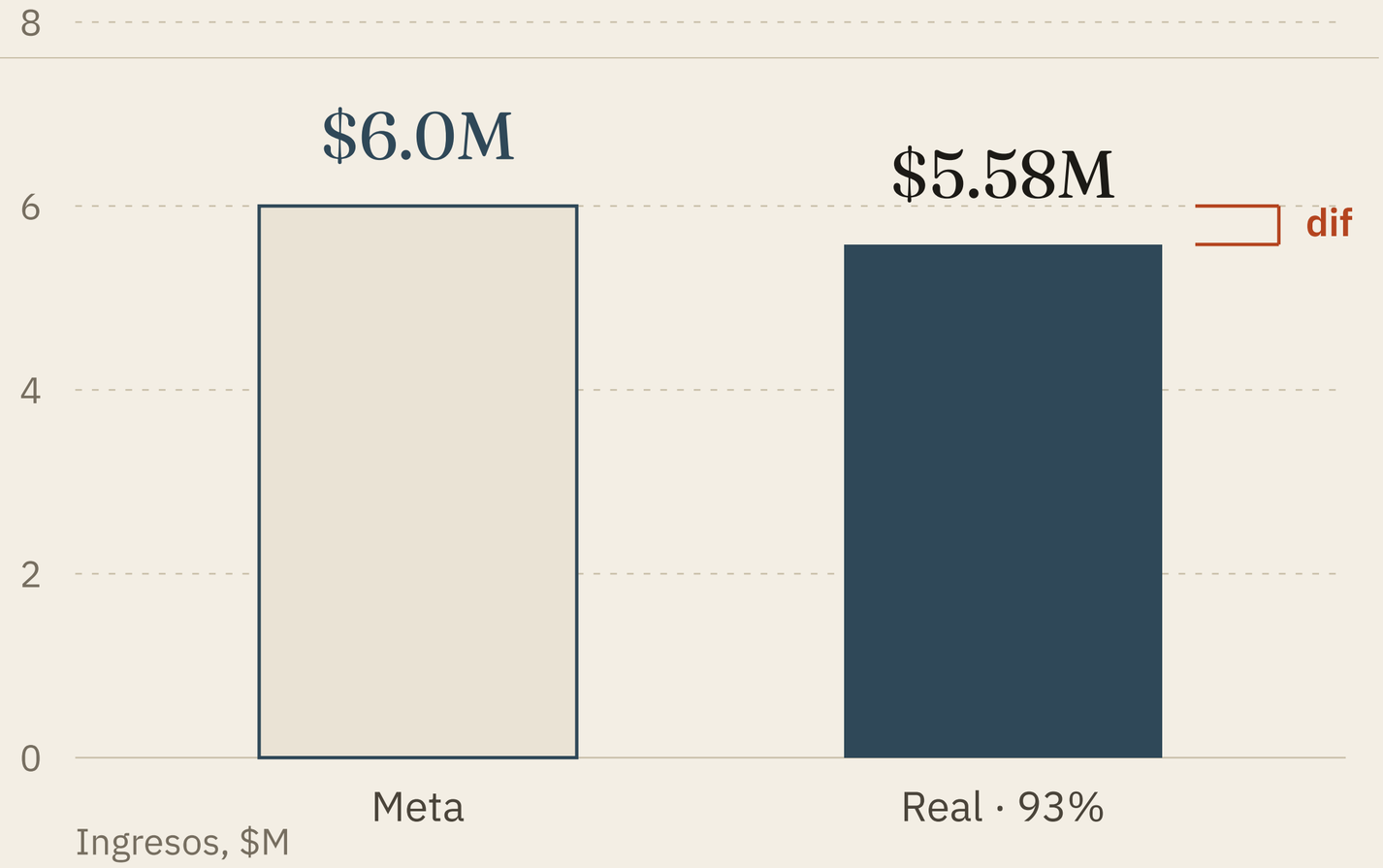
contra una meta de $6.0M

DIFERENCIA CONTRA LA META

$0.42M 7% de la meta semestral

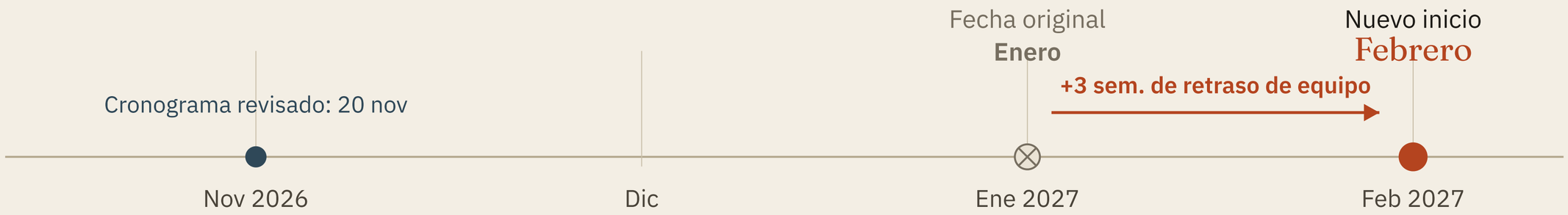
DECISIÓN

La meta del segundo semestre se mantiene igual. La diferencia no se traslada y la cifra no se ajusta.



93% de cumplimiento en el semestre. Cifras reportadas en la reunión

El equipo llegó tres semanas tarde, así que la planta arranca en febrero en lugar de enero.



CAUSA

3 semanas

El equipo llegó tarde. Ese retraso, y nada más, movió la fecha.

EFECTO EN LA FECHA

Ene → Feb

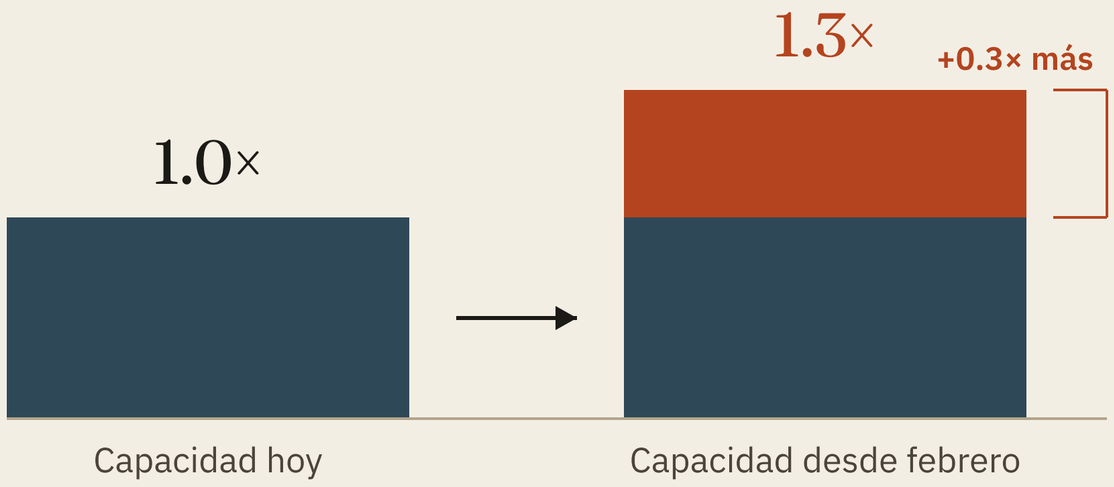
El arranque se recorre un mes. Manufactura reemite el cronograma.

SIN CAMBIOS

1.3×

Capacidad una vez que la planta esté operando. El retraso cuesta tiempo, no producción.

Una vez operando, la planta eleva la capacidad a 1.3 veces el nivel actual.



El incremento es un múltiplo de la capacidad actual, no una suma a la cifra de ingresos del semestre. Trátenlo como margen para la demanda, disponible desde febrero de 2027.

- La cifra de 1.3× no cambia respecto al plan original presentado al liderazgo.
- El retraso de un mes afecta cuándo llega ese margen, no cuánto hay.
- Las fechas revisadas de cada hito posterior vienen con el cronograma del 20 de noviembre.

Los materiales cuestan 12% más, así que los productos principales suben 6% en promedio a partir de abril.

CAUSA

+12%

Los materiales cuestan más que el año pasado.

→

DECISIÓN

+6%

Aumento promedio en productos principales, vigente en abril.

→

COMUNICACIÓN

Enero

Ventas informa a los clientes durante el mes.

1 10 DIC

El jefe de ventas envía la carta de aumento de precios a los clientes.

2 ENERO

Ventas habla directamente con los clientes, cuenta por cuenta.

3 ABRIL

Los nuevos precios entran en vigor en los productos principales.

— NOTA

6% es un promedio entre los productos principales, no un aumento fijo en cada línea.

El trabajo remoto se duplica a dos días por semana, a prueba desde diciembre y con revisión en marzo.

HASTA AHORA · 1 DÍA A LA SEMANA

Lun	Mar	Mié	Jue	Remoto

↓ Un día remoto más por semana

DESDE DICIEMBRE · 2 DÍAS POR SEMANA

Lun	Mar	Mié	Remoto	Remoto

Los días son solo un ejemplo; la política define el número de días, no cuáles.

INICIA LA PRUEBA

Dic

Dos días a la semana corre como prueba, aún no como política definitiva.

DOCUMENTO DE POLÍTICA

30 nov

El jefe de RH publica la política actualizada de trabajo remoto.

PUNTO DE REVISIÓN

Marzo

El liderazgo revisa la prueba y decide si continúa.

SEGUIMIENTO

Tres acciones tienen responsable y fecha; la primera vence el 20 de noviembre.

#	ACCIÓN	RESPONSABLE	VENCE	PUNTO
01	Emitir el cronograma revisado de la nueva planta	Jefe de manufactura	**20 nov**	Punto 02
02	Publicar la política actualizada de trabajo remoto	Jefe de RH	**30 nov**	Punto 04
03	Enviar la carta de aumento de precios a los clientes	Jefe de ventas	**10 dic**	Punto 03



EL REGISTRO

Cuatro decisiones quedan vigentes desde el 10 de noviembre. La próxima reunión es el 8 de diciembre.

01 **La meta de ingresos del segundo semestre se mantiene en su nivel original.**
El primer semestre cerró en $5.58M contra $6.0M: 93%.

02 **La nueva planta arranca en febrero, no en enero.**
El equipo llegó 3 semanas tarde; la capacidad sigue subiendo 1.3×.

03 **Los productos principales suben 6% en promedio a partir de abril.**
Los materiales cuestan 12% más que el año pasado; ventas informa a los clientes en enero.

04 **El trabajo remoto pasa de un día a la semana a dos.**
A prueba desde diciembre, revisión en marzo.

PRÓXIMA REUNIÓN DE LIDERAZGO

8 dic

2026, 2:00 p.m. · oficina matriz, sala de conferencias principal

Traigan el estatus de cualquier acción que les corresponda, y las preguntas de su equipo sobre el aumento de precios y la prueba de trabajo remoto.

PREGUNTAS ANTES DE ESA FECHA

Plantéenlas con el responsable indicado en la lista de acciones, o con su patrocinador ejecutivo.