- CÓMO LLEGA LA ESTRATEGIA A CADA YICHAMBERO · ALINEAMIENTO ESTRATÉGICO 2026 -

Una estrategia que no se queda arriba: baja en cascada hasta la calle

En febrero de 2026 empezamos el año con una verdad clara: vendimos más, pero no fuimos lo suficientemente rentables. Ese mensaje no se quedó en la mesa directiva. Bajó a toda la organización, se convirtió en objetivos por gerencia cargados en BUK y llegó a la calle en Fuerza Yichang, en el lenguaje de quienes representan a Yichang todos los días.



Carlos Hiraoka, nuestro CEO, abre la Reunión de Alineamiento Estratégico 2026

1
mensaje, un solo norte
Crecer por valor, no solo por volumen, rumbo al Plan 2029.

Toda
la organización conectada
Lima y regiones en el alineamiento general, días después del de líderes.

4 pasos
de la estrategia a BUK
Objetivos por gerencia, trabajados con cada equipo y guiados por GH.

+700
Yichamberos
de Fuerza Yichang escucharon a su CEO en su propio lenguaje.

- 01 · EL PUNTO DE PARTIDA -

Hablar claro también sobre lo que tenemos que hacer mejor

> **Juntos alcanzamos el objetivo de ventas. Pero fuimos menos rentables, y tenemos que hacerlo mucho mejor.**
>
> Carlos contó cómo venía la organización, reconoció que llegamos a la meta de ventas del plan anterior un año antes, y fue igual de claro con lo que no alcanzamos: la rentabilidad. Desde ahí explicó hacia dónde vamos y recorrió, una por una, las avenidas de valor.

EL CAMINO HACIA EL ÉXITO · PLAN 2026–2029

- 01 Crecimiento eficiente
- 02 Mix de portafolio
- 03 Go to market
- 04 Eficiencia operativa y de gestión

No crecer por volumen, sino por valor

Pilares: Comercial · Operaciones · Personas · Finanzas

- 02 · LA CASCADA -

De la reunión de líderes al objetivo de cada persona

1. **Alineamiento de líderes** 25 FEB
   Carlos comparte con gerentes y directores dónde estamos, a dónde vamos y cada avenida de valor.
2. **Alineamiento con toda la organización**
   Días después, el mismo mensaje para todos. Nos conectamos desde Lima y desde cada sede: «aquí desde Piura», «aquí desde Chiclayo».
3. **Bajada con cada gerencia, guiada por Gestión Humana**
   Cada director y gerente se reúne con su equipo para explicar cómo la estrategia baja a su trabajo y qué aporta cada uno.
4. **Objetivos en mesas de trabajo**
   Lanzamiento de la Gestión del Desempeño 2026: los equipos definen sus objetivos SMART juntos y el jefe directo los valida.
5. **Carga en BUK**
   Los objetivos organizacionales y de cada gerencia quedan registrados para darles seguimiento.
6. **Seguimiento y medición** EN CURSO
   Revisión cada cuatrimestre con feedback y evaluación anual a fin de año.



Invitación de Conectados a la reunión de alineamiento estratégico 2026: «Conectemos prioridades para avanzar con foco y determinación».

- 03 · LA ESTRATEGIA EN EL LENGUAJE DE LA CALLE -

Fuerza Yichang: alinear, dar rol, reforzar cultura y celebrar

Usamos nuestros grandes encuentros para bajar la misma estrategia con detalle. En Fuerza Yichang «Lo mejor de nosotros», Carlos habló a vendedores, mercaderistas y supervisores de lo que necesita la organización y de cómo cada uno se engancha a ese objetivo. Su mensaje fue el centro de un recorrido pensado de principio a fin:

La persona «Amar lo que eres»: mirarse y reconocer su talento. ›
La cancha Eduardo Chávez: «en la calle se ve lo que cada uno trae». ›
El norte Carlos: hacia dónde vamos y el rol de cada uno. ›
La trayectoria 75 Yichamberos reconocidos por 5, 10, 15 y 20 años.







01 Tenemos claro hacia dónde vamos
Volumen, rentabilidad y desarrollo de portafolio.

02 Ustedes hacen que esto pase
No solo llevamos productos: construimos relaciones, desarrollamos clientes y hacemos crecer marcas.

03 Lo que nos reta nos hace crecer
«El mercado nos va a exigir más. La diferencia va a estar en cómo respondemos».

04 Tenemos todo para romperla
Presencia, expertos en el punto de venta, eficientes con los recursos.

05 Lo mejor de cada uno construye lo mejor de nosotros
Todos juntos hacia un mismo objetivo.

06 Y esto recién empieza
Lo que viene no será simple, pero será nuestro.

> **No es solo vender más: es cuidar la rentabilidad y hacer crecer las marcas con potencial.**
> Carlos Hiraoka, CEO, en Fuerza Yichang 2026

- UN MODELO QUE SE REPITE -

Cada comunidad tiene su espacio para entender su parte

Alinear
El mismo norte del Plan 2029, contado para cada comunidad.

Dar rol
Cada persona entiende cómo su trabajo mueve los objetivos.

Reforzar cultura
El Estilo Yichang y #RumboALos100Años como hilo común.

Celebrar
Reconocer lo logrado y a quienes lo hicieron posible.

Fuerza Yichang para Ventas y Mercaderismo, Motor Yichambero para Operaciones y los encuentros de Impulso siguen la misma lógica: parten del negocio, ubican el rol de cada uno y vuelven al propósito, «Juntos construimos un futuro mejor».

Cuando cada uno entiende su parte, la estrategia se vuelve de todos.