



ON STRATEGY®

the business of tomorrow,
today.

“Por una buena idea
te pagaría cinco
centavos, por una
buena implementación,
una fortuna.”

(Peter Drucker)

BSC
Balanced
Scorecard

www.on-strategy.com/BSC

BSC | Balanced Scorecard

ON STRATEGY®
the business of tomorrow,
today.

La estrategia es importante, pero la ejecución es lo que cuenta.
Un estándar que sigue siendo el elegido para la gestión de estrategias.

Una mala ejecución

y NO una mala estrategia,
es la causa del 70%
de los fracasos de los
equipos de alta dirección.

90% de las estrategias
no llegan a implementarse



TOTAL EXECUTION
PROCESS | TEP

El desafío

La mayoría de las organizaciones prefieren ser «infieles» a su estrategia con tal de lograr sus presupuestos, entonces, la estrategia se muere. Los verdaderos generadores del valor financiero no se miden ni gestionan en las mesas directivas como lo son: la innovación, el talento, los sistemas, la calidad, entre otros. Hay objetivos, indicadores y proyectos sin relaciones claras entre sí, mezclando estrategia y operación. Ejecutan tantas cosas que no saben cuál dio buenos o malos resultados. Sin un proceso formal para la gestión de la estrategia, la misma quedará sujeta al estado de ánimo y carisma del líder al dar instrucciones.

La solución

La estrategia debe ser una sola, no una por área. Debe contribuir con valor nuevo y no una extensión del pasado. Debe ser simple y fácil de expresar en una sola hoja, medir cosas nuevas no lo de siempre, argumentar las metas a través de procesos y personas evitando sobrecargar la operación actual. El Balanced Scorecard (BSC) sigue siendo el estándar mundial para gestionar estrategias. «El éxito del BSC comienza reconociendo que no se trata de un proyecto de indicadores, sino de un proceso de cambio!» Llámanos, sabemos hacerlo.

BSC



Etapas de BSC

1 Insumos Estratégicos

El modelo necesita tomar como fuente de inspiración la foto de cómo quiere verse la organización en el mañana, y conocer la brechas que existen entre la operación actual y la visión futura para cerrarlas a través de la ejecución de la estrategia.

2 Mapa Estratégico

Se diseña un poderoso marco visual para sintetizar y comunicar los objetivos crucialmente importantes del negocio, viendo la estrategia desde cuatro miradas generadoras de valor relacionadas entre sí: financiera, cliente-mercado, procesos y gente.

3 KPIs Estratégicos

«*Obtenemos lo que medimos.*» Los Indicadores deben transmitir el comportamiento esperado de la organización. Su relación causal con KPIs de otra naturaleza permite emular escenarios, poniendo siempre a prueba la validez de las estrategias.

4 Metas relacionadas

Las metas deben dar credibilidad a la visión de la organización. No como modelo de control y castigo sino bajo una nueva cultura de confianza y compromiso que motive la innovación y creatividad en búsqueda de un desempeño superior.

5 Iniciativas Estratégicas

Los desafíos deben sustentarse a través de mejoras en los procesos, la tecnología y gente, que se resuman en un portafolio de proyectos estratégicos que tenga como finalidad alcanzar las metas definidas de corto, mediano y largo plazo.

Quiero un asesor | [Clic Aquí](#)

Entregables BSC

- Mapa Estratégico.
- Scorecard Estratégico.
- Set de Metas Plurianuales.
- Brechas en gente, procesos y tecnología.
- Portafolio de Proyectos Estratégicos.

Beneficios de BSC

- Aterriza la estrategia en acciones.
- Mejora la visibilidad del rendimiento.
- Acelera la generación de resultados.
- Focaliza al equipo en toma de decisiones.
- Desarrolla una nueva competencia.

ON STRATEGY®

the business of tomorrow,
today.

Somos una empresa de Consultoría y Formación Directiva, experta en prácticas de Strategy Execution, comprometidos en lograr una ejecución profesional de la estrategia de nuestros clientes en Latinoamérica.

Head Latam | Mexico City

Conmutador: +52(55) 5335 0800

Enlaces en Latinoamérica

Argentina +54 (11) 5031 2026

Chile: +56 (22) 2350797

Colombia +57 (1) 381 9648

Honduras: (+504) 2510-1438

Perú +51 (1) 641 9426

Dirección:


General Benjamín Hill 1
Col. Hipódromo Condesa,
Delegación Cuauhtémoc
Ciudad de México
CP.06170.


info@on-strategy.com


www.on-strategy.com

Skype: on-strategy

Blog.on-strategy.com

 /onstrategy.official

 /on_strategy

 /in/onstrategy1

Algunos de nuestros clientes: AM-PM - BBVA - BOEHRINGER INGELHEIM - CENTURY 21
COCA COLA - CUMMINS - GLOBALSTAR - GRUPO KUO - GRUPO POSADAS - GRUPO ALICA
HEWLETT PACKARD - NOVARTIS - MANE - PEMEX - RH SHIPPING - SAP - SCOTIABANK
SEARS - SECRETERIA DE SALUD - SPORTS WORLD - TELEFÓNICA - TELMEX
TUPPERWARE - URREA - VOLKSWAGEN - YOUNG & RUBICAM - WORLD VISION - WUNDERMAN...