



**ON STRATEGY**<sup>®</sup>

the business of tomorrow,  
today.

“ La estrategia sin táctica es el camino más lento hacia la victoria. La táctica sin estrategia es el ruido anterior a la derrota.” *(Sun Tzu)*

# SPM

Strategic  
Process  
Management

[www.on-strategy.com/SPM](http://www.on-strategy.com/SPM)

# SPM | Strategic Process Management

**ON STRATEGY®**  
the business of tomorrow,  
today.

Son algunos y no todos los procesos los que impactan en la generación de valor estratégico, descúbrelos!

Se debe adoptar la actitud firme de mirar la organización desde la perspectiva de la **estrategia junto a sus procesos.**



TOTAL EXECUTION  
PROCESS | TEP

## El desafío

La estrategia se actualiza a medida que el mundo cambia, sin embargo sus procesos no lo hacen con la misma velocidad. Todo seguirá operando como de costumbre hasta que alguien vincule de manera explícita la estrategia con los procesos del negocio ¿De qué sirve hoy hacer muy bien máquinas de escribir o rollos fotográficos? El desafío es: ¿Hacer bien las cosas, o hacer bien las cosas correctas? Comunicar tarde a nuestros procesos que el negocio ha cambiado puede tener resultados devastadores. Muéstranos tus procesos y sabrás hasta dónde llegarás con tu estrategia.

## La solución

Se debe adoptar la actitud firme de mirar la organización desde la perspectiva de la estrategia junto a sus procesos. La propuesta de valor debe estar representada en la operación del día a día, buscando constantemente una mejor manera de hacerlo. Si compites por precio mas vale que haya robustos procesos de compra y eficiencia en toda la cadena de valor. Si compites por buenos productos, que no te falte la investigación y el desarrollo. Con SPM cambias o ajustas sólo los procesos que impactan en tu estrategia. Llámanos, sabemos como hacerlo.

# SPM



## Etapas de SPM

### 1 Propuesta de Valor

20% de los procesos generan el 80% del valor, la pregunta es ¿Cuál será ese dichoso 20%? La propuesta de valor que nos distingue de otros oferentes, es el principal insumo para indicarnos en que debemos ser verdaderamente excelentes.

### 2 Factor Crítico de Éxito

Los objetivos estratégicos que sostienen la propuesta de valor no son lo suficientemente claros para imaginar el cambio que debe experimentar la organización. Se debe descomponer cada objetivo en árboles de Factores Críticos de Éxito (FCE).

### 3 Desempeño Actual

¿Qué nivel de cobertura tienen los FCE en la operación actual? Es total? Parcial? Baja? No cubierto? En este punto se detecta un primer nivel de lagunas entre la forma actual de operar y las expectativas de desempeño que requiere la estrategia.

### 4 Plan Correctivo

Con los hallazgos identificados, el análisis de mejores prácticas y la experiencia del equipo, se diseña una solución para soportar los FCE con acciones desde la mirada de gente, tecnología, procesos y/u organización con sus respectivos beneficios.

### 5 Implementar-gestionar

El 50% del éxito se encuentra en la fase de implementación. Aceptar la nueva forma de operar. Cambiar a tiempo la tecnología. Tener un guardián que custodie el proceso. Probar integralmente las propuestas de mejora hasta salir en vivo.

Quiero un asesor | [Clic Aquí](#)

## Entregables SPM

- Mapa de factores críticos de éxito.
- Informe con nivel de cobertura actual.
- Análisis de gaps y planes de acción.
- Ruta de implementación de mejoras.
- Equipo de gestores listos para el cambio.

## Beneficios de SPM

- Sustentar la estrategia en la operación.
- Acelerar la generación de resultados.
- Coherencia en la propuesta de valor.
- Mejor comunicación organizacional.
- Lograr una organización más inteligente.

# 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...