

CUADRO DE MANDO INTEGRAL

CLIENTE

El Balanced Scorecard, o Cuadro de Mando Integral, es una herramienta de gestión dirigida a todas aquellas empresas que consideran importante:

- definir unos objetivos de Dirección y la manera de conseguirlos,
- disponer de un sistema de indicadores (financieros y no financieros) para saber si se están alcanzando y
- lograrlos con la implicación de todo el personal.

SERVICIO

Diseño e implantación del Cuadro de Mando

- Sensibilización del equipo de Dirección para conseguir su apoyo e implicación en el proyecto.
- Trabajo en equipo con la Dirección para definir los objetivos estratégicos y el modelo de negocio.
- Trabajo en equipo con la Dirección y algunos cuadros intermedios para definir el sistema de indicadores.
- Elaboración del plan de implantación y apoyo en su ejecución.
- Integración de los indicadores en el sistema de remuneración.

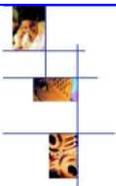
Servicios complementarios

- Implantación de sistemas de gestión de la información para el seguimiento de la estrategia.
- Definición de la Visión y Misión de la empresa.
- Estudios de marketing estratégico.

BENEFICIOS

- Mayor comprensión del negocio por parte de toda la empresa y, en especial, del equipo de Dirección.
- Seguimiento sencillo de los indicadores clave de la compañía
- Introducción de nuevas perspectivas en el control de gestión, complementarias a la financiera:
 - del cliente y el mercado,
 - de resultados internos y
 - de recursos humanos y tecnológicos.
- Facilita la priorización de inversiones.
- Implicación de todo el personal en el logro de los objetivos de empresa.
- Mide y mejora la actuación de la organización.
- Base para establecer sistemas de retribución variables para la Dirección y el personal clave de la compañía.
- Sistema de gestión preventivo; permite conocer hasta qué punto los resultados a corto influirán en la consecución de los objetivos a largo plazo.

(Sigue ...)



En definitiva, “el Cuadro de Mando Integral es un Modelo de Gestión que ayuda a las organizaciones a transformar la estrategia en objetivos operativos, que a su vez constituyen la guía para la obtención de resultados de negocio y de comportamientos estratégicamente alineados de las personas clave de la compañía”.

Todo ello, además, teniendo en cuenta que para conocer la situación de la empresa y sus perspectivas de futuro, los indicadores financieros no son suficientes; la definición de indicadores relacionados con los clientes y el mercado, los procesos y sus resultados y, finalmente, con los recursos humanos y las infraestructuras constituye una herramienta fundamental para predecir los resultados económico-financieros del futuro.



“ Lo que no se mide, no se puede controlar
y lo que no se controla no se puede mejorar,
por lo cual para mejorar hay que controlar
y para controlar hay que medir”

Kaoru Ishikawa

