



iara
Consulting
Mejora del Desempeño Estratégico



Cuadro de Desempeño Estratégico–CDE: **La herramienta** para la verdadera gerencia

Alfredo Ceballos Ramírez DBA, MBA
Presidente IARA Consulting

www.iaraconsulting.com

Sesión 2
Programa Capacítate
2021



**Cuadro de
Desempeño
Estratégico**



Powered by Iara Consulting Group

El Cuadro de Desempeño Estratégico es una **herramienta retro-prospectiva**.
Permite evaluar los resultados de la estrategia e identificar nuevas maneras de mejorarlos.

- Rentabilidad de las ventas
- Rotación de los activos
- Rotación del patrimonio

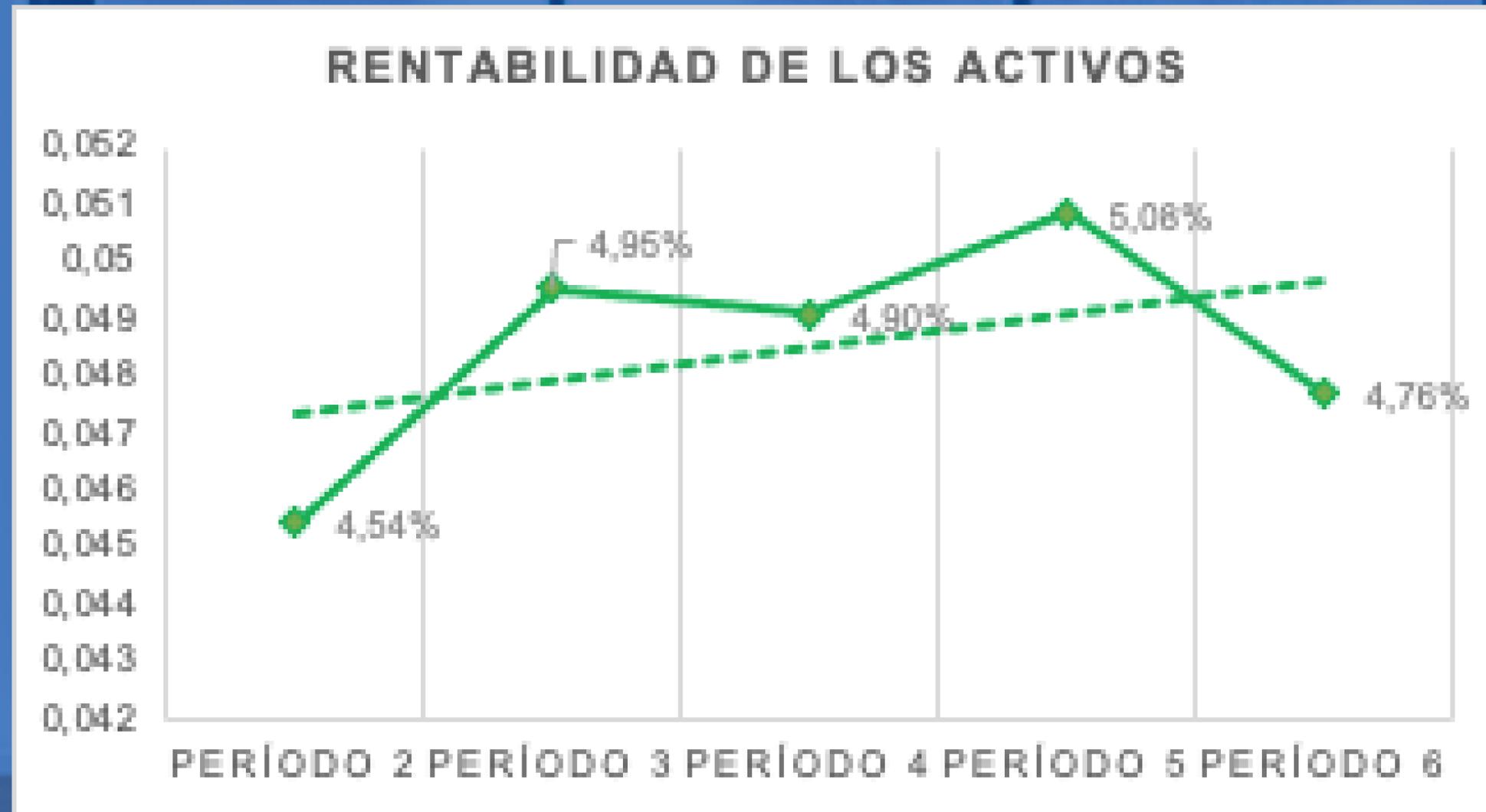
→ Son los tres
Indicadores Clave de Resultado

Pero...

→ **NO son**
Indicadores Clave de Desempeño.



Se requiere conocer su **evolución y trayectoria** a lo largo del tiempo, para identificar e implementar las **innovaciones** que busquen mejorarlos.



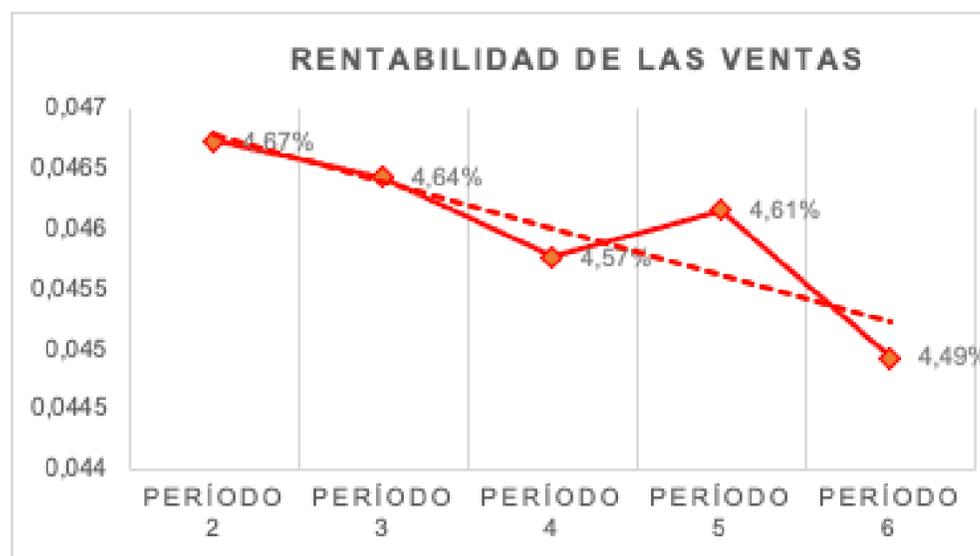
“ El indicador del **desempeño** es la **tendencia de la trayectoria** del indicador del resultado.



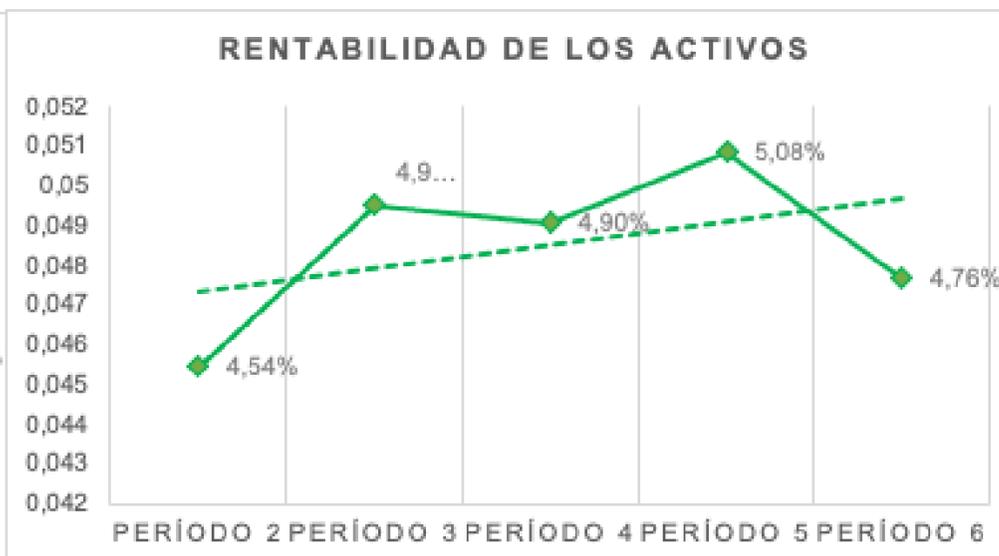
**Además de la trayectoria del
indicador, debemos incluir sus
interdependencias.**

Análisis Horizontal

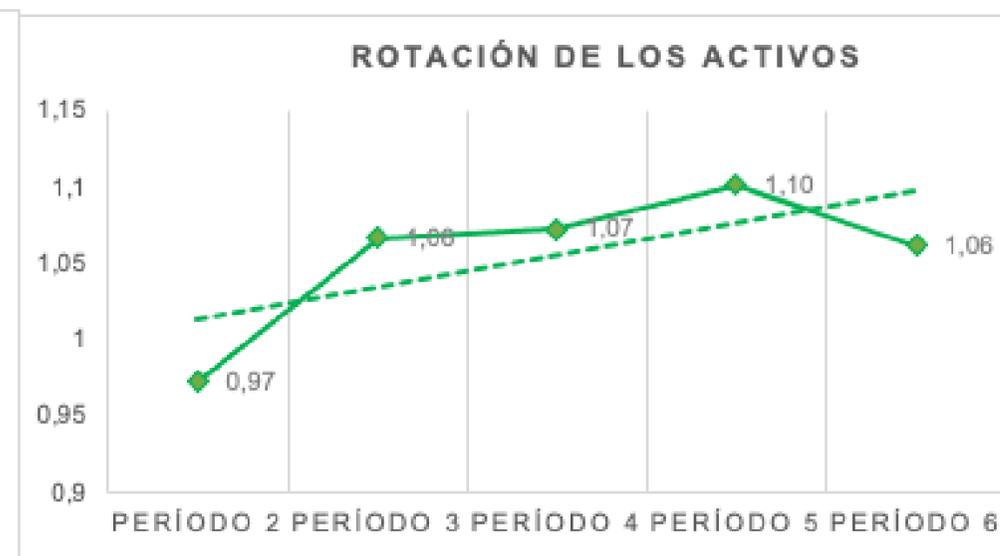
Componente Operacional



ESTRATEGIA DE VENTAS



ESTRATEGIA COMPETITIVA



ESTRATEGIA DE PRODUCCION

Cuadro de
Desempeño
Estratégico



Powered by Iara Consulting Group

Análisis Vertical

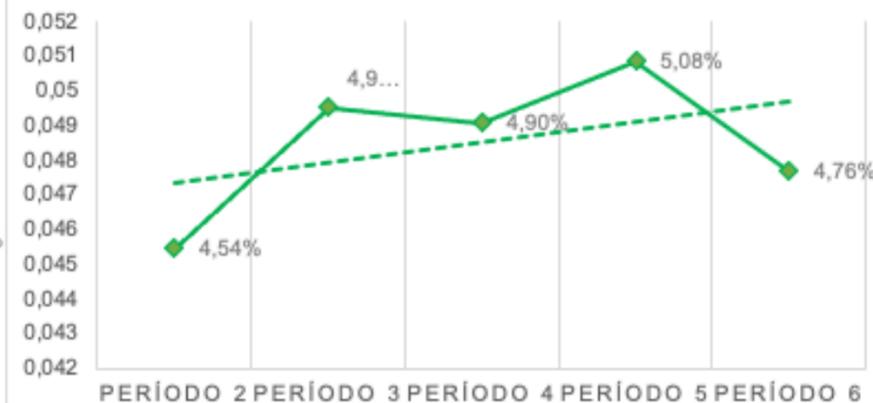
Componente Financiero



RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO



RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS



ESTRATEGIA COMPETITIVA

PARTICIPACIÓN PATRIMONIAL



ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO

“ La rotación del patrimonio y la participación patrimonial son **dos caras de la misma moneda** ”



Rotación del
Patrimonio

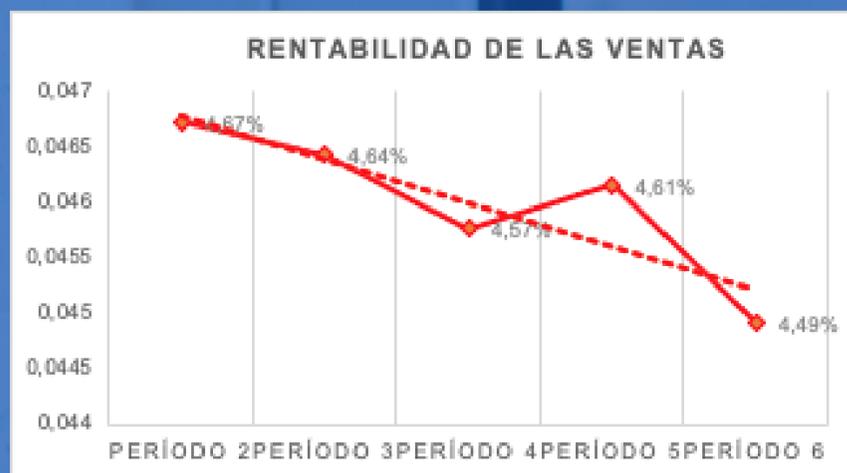
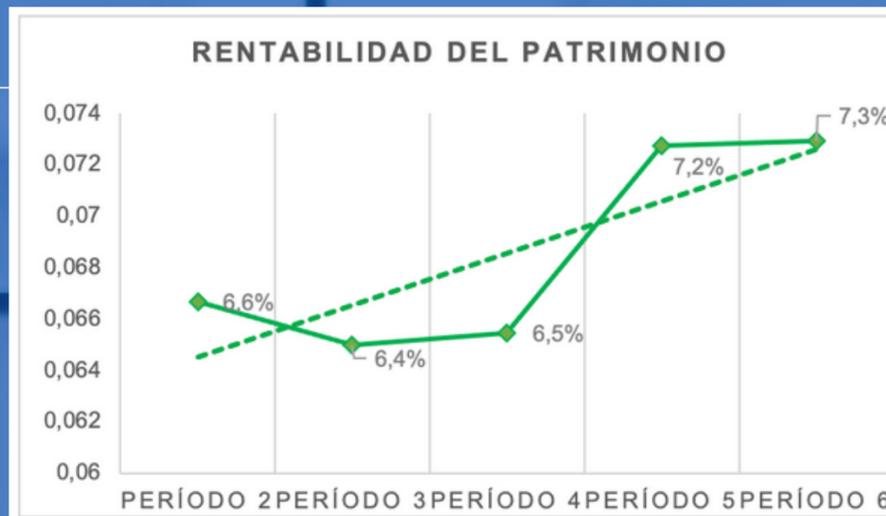
=

$$\frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}}$$

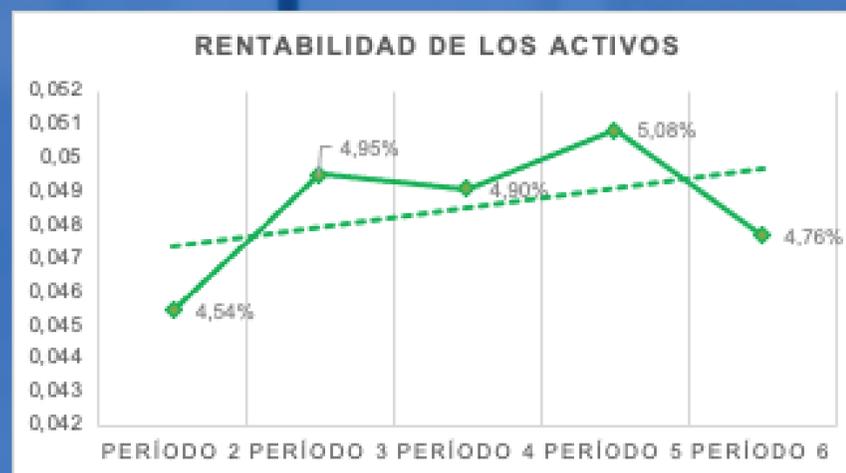
Participación
Patrimonial

=

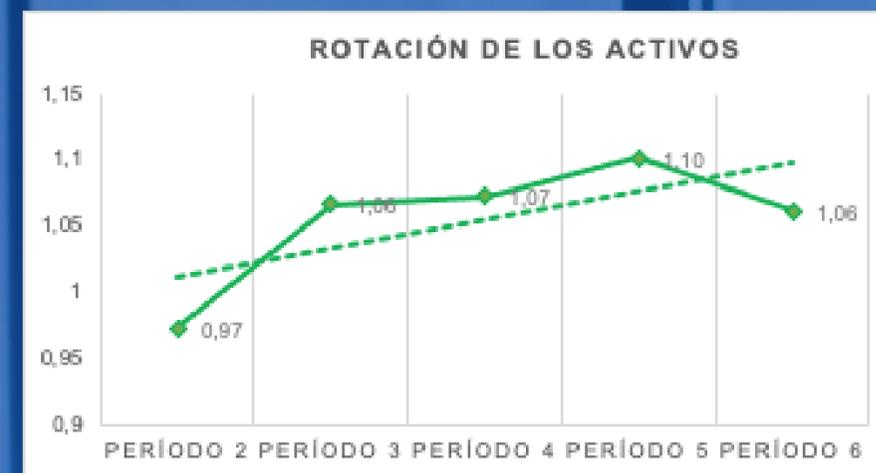
$$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo}}$$



Estrategia de Ventas



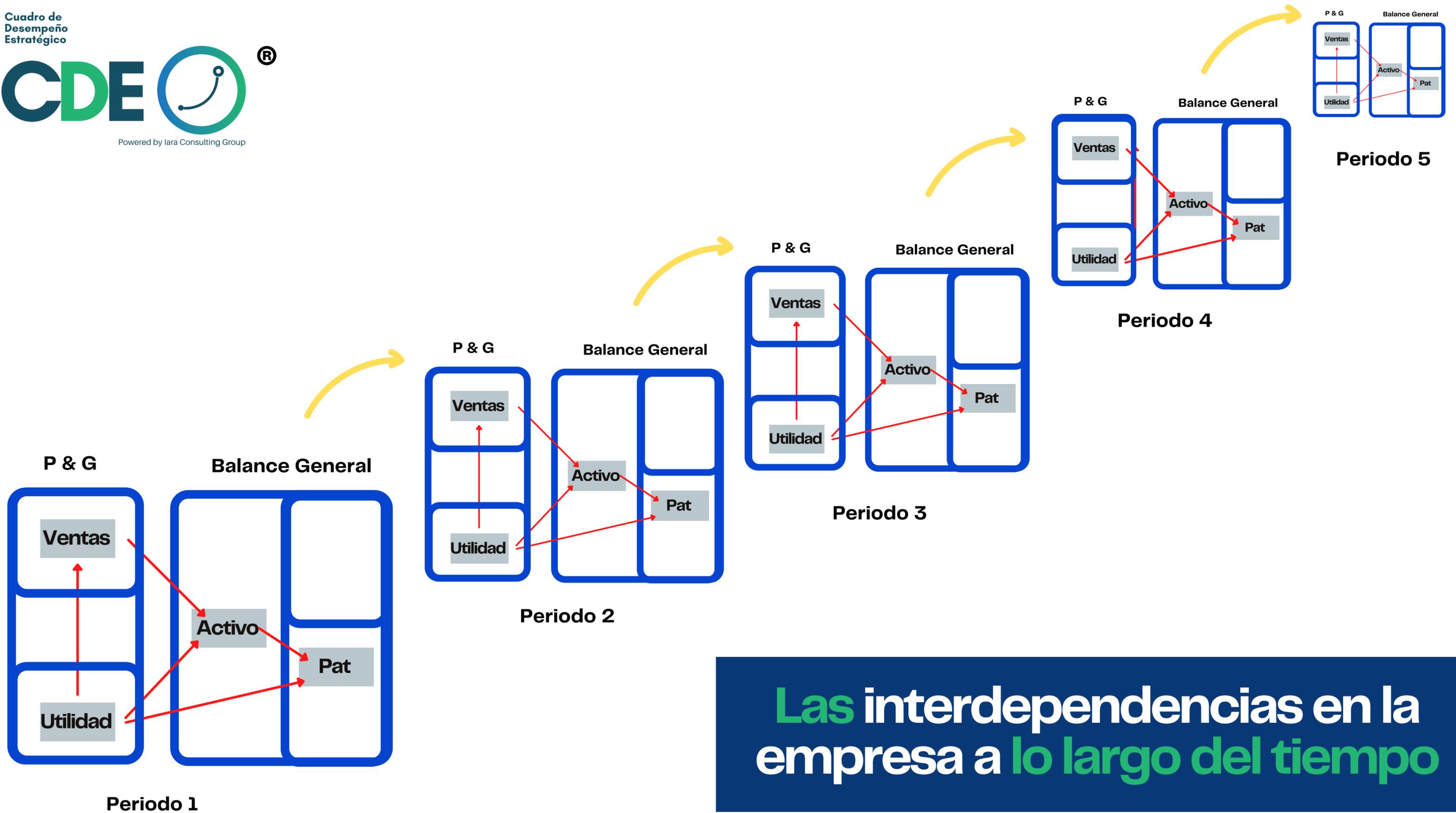
Estrategia Competitiva



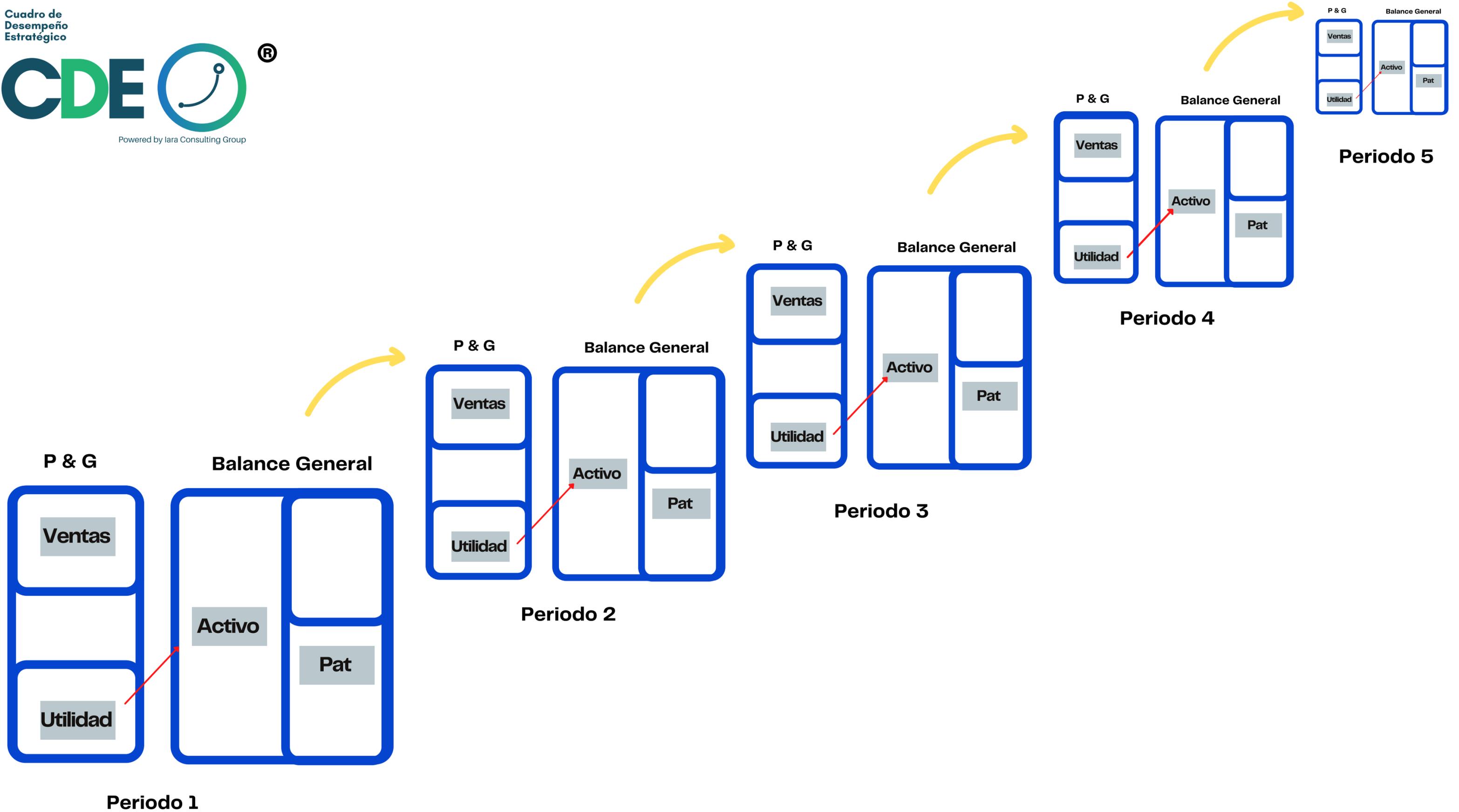
Estrategia de Producción

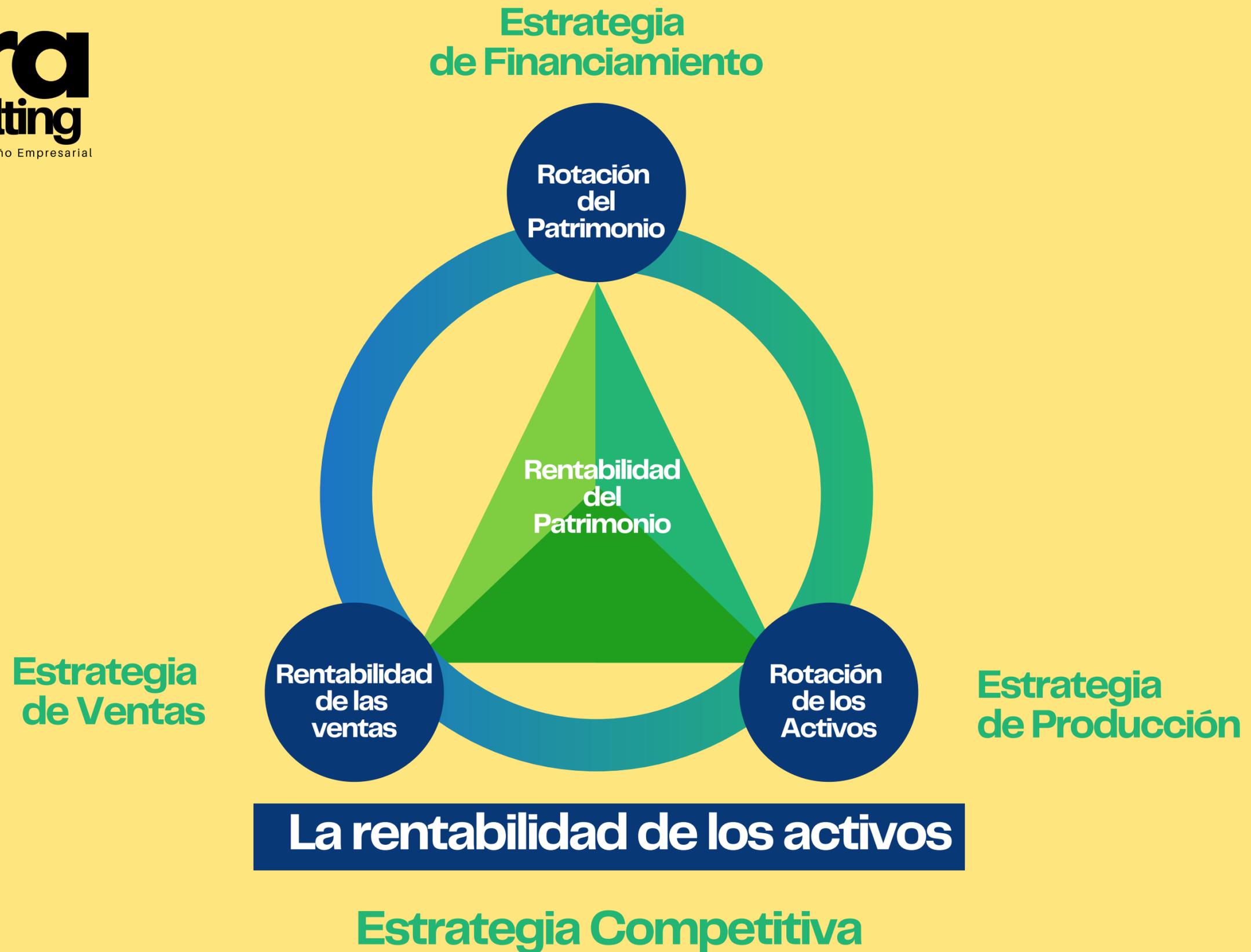


Estrategia de Financiamiento



Las interdependencias en la empresa a lo largo del tiempo



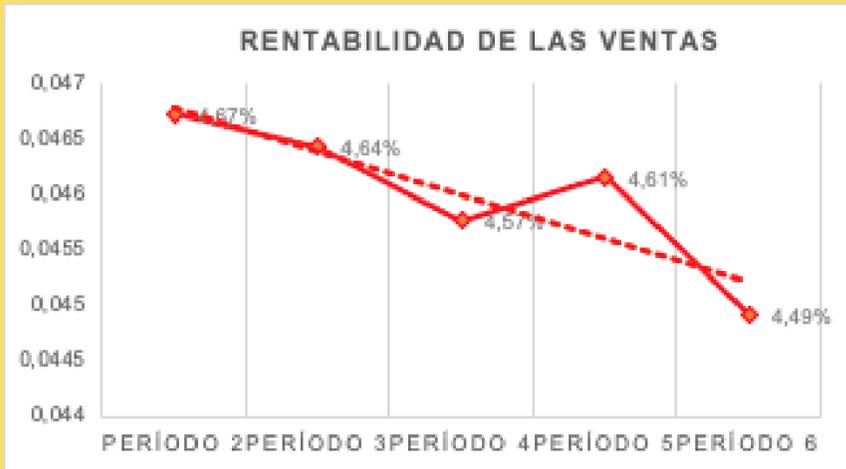
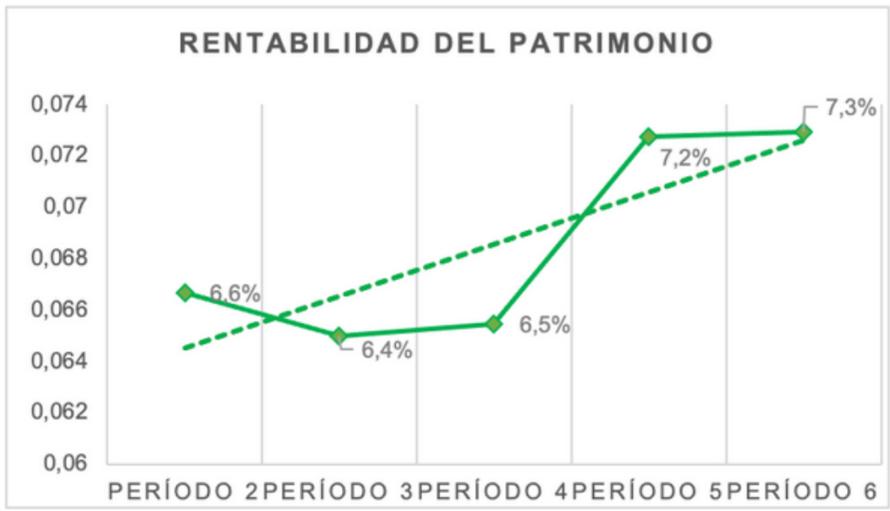




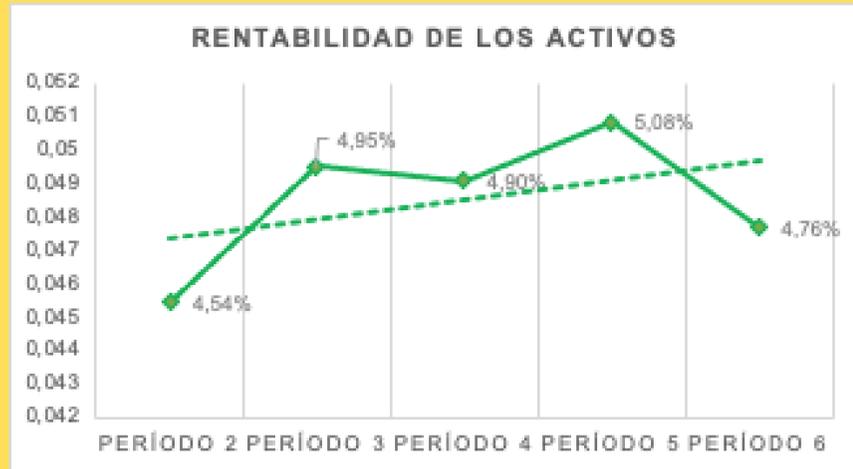
iara
consulting

Mejora del Desempeño Estratégico

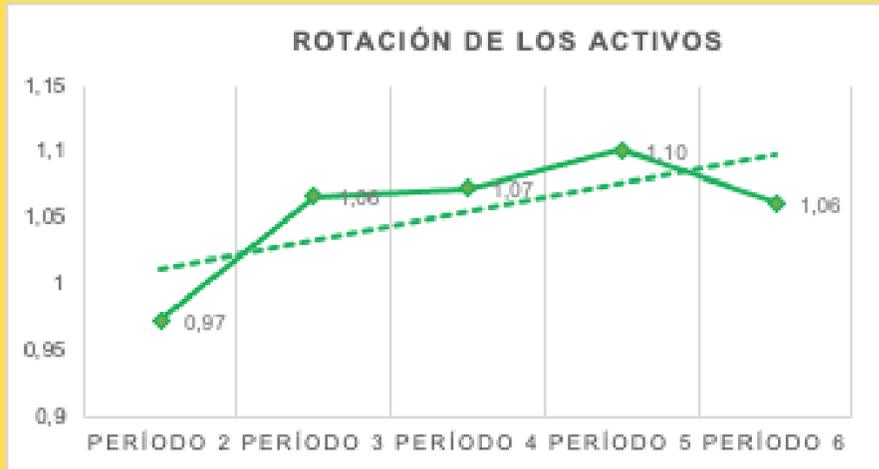
caso práctico



Estrategia de Ventas



Estrategia Competitiva



Estrategia de Producción



Estrategia de Financiamiento

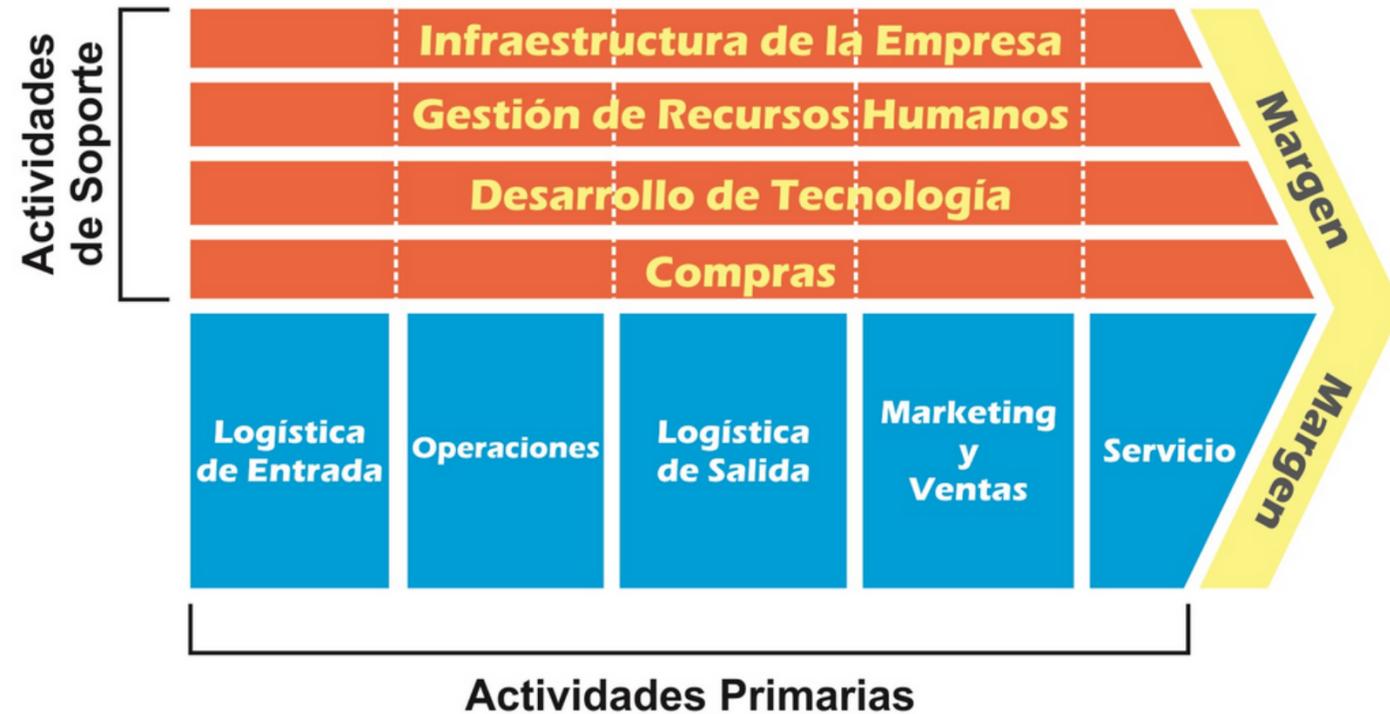
Prospectiva BSC

Cuadro de Mando Integral

Perspectiva	Objetivo	Indicador	Unidad de medida	Objetivo	Frecuencia de medición	Optimo	Tolerable	Deficiente	Resultado	Responsable
Financiera	Garantizar la sostenibilidad del negocio	Incremento de capital	Porcentaje	20%	Anual	20%	15%	10%		Gerente Financiero
Financiera	Mejorar los ingresos de las unidades de negocio	Participación en ventas de distribuidora	Porcentaje	10%	Anual	10%	8%	5%		Gerente Unidad de Negocio
Cliente	Incrementar la satisfacción de los clientes	Satisfacción del cliente (corporativo)	Porcentaje	75%	Anual	75%	70%	65%		Gerente de Marketing
Procesos	Mejorar la calidad de atención	Quejas fundadas	Porcentaje	5%	mensual	5%	8%	10%		Gerente de Marketing
Procesos	Optimizar los procesos productivos internos	Mermas de materia prima	Porcentaje	5%	Por proyecto	5%	8%	10%		Gerente de Operaciones
Procesos	Optimizar los procesos productivos internos	Reducción de gastos administrativos	Porcentaje	5%	Anual	5%	10%	15%		Gerente Financiero
Capacidad de aprendizaje	Facilitar la gestión del capital humano	Satisfacción laboral	Porcentaje	80%	Anual	80%	75%	65%		Gerente General
Capacidad de aprendizaje	Facilitar la gestión del capital humano	Promedio de horas de capacitación por trabajador	Horas	20	Anual	20	15	10		Jefe de Recursos Humanos

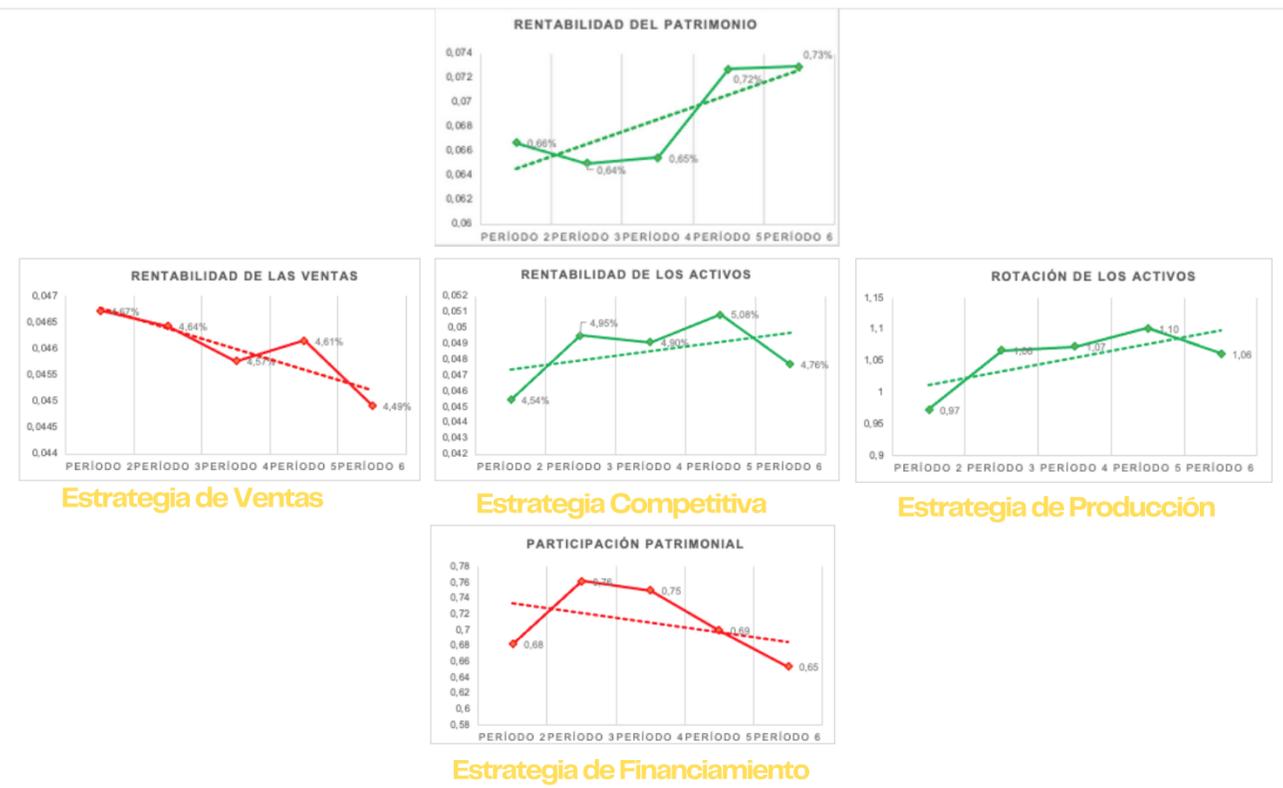
LA CADENA DE VALOR

retro-prospectiva. **PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES**



CDE

Cuadro de Desempeño Estratégico



Emprender nuevas acciones

Elegir la Estrategia



Medir la efectividad de las acciones

Mitigar Incertidumbre



La recomendación de la propuesta tradicional es el fortalecimiento de la **Planeación Estratégica.**

Reunión periódica entre los directivos para identificar las tendencias del entorno y ajustar la estrategia a ellas.



Prospectiva.

BSC – Cuadro de Mando Integral, Cadena de valor, Estrategia competitiva

La recomendación de la propuesta moderna es el fortalecimiento de la **Gestión Estratégica.**

Reuniones periódicas entre los directivos para revisar el pasado e identificar maneras de innovar para mejorarlo.

→ **Retro-Prospectiva.**

La estrategia no se decreta

¡Se construye!

Con la medición del desempeño.

**Emprender
nuevas acciones**

**Elegir
la Estrategia**



**Medir la
efectividad
de las acciones**

**Mitigar
Incertidumbre**



Gracias!

Recibe gratis tu valoración empresarial y el resumen de libro de la teoría IARA, diligenciando el formulario que encuentras en el enlace.

Recuerda, toda intención debe convertirse en acción para generar resultados.

[Linkedin/ iaraconsulting](#)

