

RESUMEN DE LA METODOLOGIA y EXPERIENCIAS DE AVILA INTEGRADORES DE SOLUCIONES EN LA IMPLEMENTACION DEL ALINEAMIENTO ESTRATÉGICO A TRAVÉS DEL BALANCED SCORECARD.

METODOLOGIA:

El Balanced Scorecard (BSC) como modelo de negocio ha evolucionado desde los inicios de los 90's y se ha consolidado como la herramienta más practica y efectiva de la última década.

El BSC fue originalmente desarrollado por el Dr Robert Kaplan y David Norton, como un sistema de evaluación del desempeño empresarial que se ha convertido en pieza fundamental del sistema estratégico de gestión en los negocios.

El BSC es un sistema de administración que permite a los directivos dar cumplimiento a la visión y estrategias del negocio. EL BSC ayuda en las organizaciones a dos temas críticos:

- a) **Medición efectiva del desempeño organizacional.**
- b) **Despliegue de las estrategias.**

El BSC busca fundamentalmente complementar los indicadores tradicionalmente usados para evaluar el desempeño de las empresas o instituciones combinando indicadores financieros con no financieros, logrando así un balance en el desempeño de la organización.

El BSC incluye no solo las mediciones tradicionales financieras, sino también proporciona el marco para llevar seguimiento a la creación de valor de cada estrategia del negocio desde cuatro perspectivas:

1. **Financiera;** las estrategias para crecimiento, rentabilidad y riesgos vistos desde el punto de vista del accionista.
2. **Cliente;** la estrategia para crear valor y diferenciación desde el punto de vista del consumidor.
3. **Procesos Internos del Negocio;** las prioridades para mejoras y cambios a procesos internos necesarios para crear satisfacción al cliente y al accionista.
4. **Aprendizaje y Crecimiento;** las prioridades para crear el clima y soporte al cambio organizacional, innovación y crecimiento en la organización.

El BSC transforma la planeación estratégica de ser un ejercicio académico a ser el nervio central de la organización

El BSC aplica a organizaciones del sector Público y Privado.

BENEFICIOS:

Con la implementación del BSC se logra tener una organización enfocada a la estrategia a través de:

1. Llevar la estrategia a términos operacionales en toda la organización. Creando un BSC que despliegue la estrategias a la operación.
2. Alinear la organización a las estrategias del negocio. Usando el BSC para alinear las metas corporativas, unidades de negocio, dependencias y unidades de soporte.
3. Hacer que las estrategias sean el trabajo diario de cada elemento en la organización. Educando, dando lineamientos y liberando la creatividad del personal para la ejecución de las estrategias.
4. Hacer de las estrategias un proceso continuo. A través de ligar los procesos de planeación, presupuestación y seguimiento a las estrategias del negocio.
5. Movilizar al cambio a través de un liderazgo directivo. Que los ejecutivos tomen la iniciativa para manejar el cambio requerido para soportar las estrategias.

EXPERIENCIAS EN ALINEAMIENTO ESTRATEGICO A TRAVES DEL BSC:

Desde el año 2002 a la fecha hemos tenido la experiencia de participar exitosamente en proyectos de Consultoría para el Alineamiento Estratégico, Sesiones para el despliegue de Planeación Estratégica, y la Impartición de Talleres directamente a empresas o al público en general.

Aun cuando la herramienta más importante de esta metodología es el BSC, nuestra consultoría y talleres integran otras técnicas como Administración del Cambio, Administración de Proyectos, Diagnósticos de la Organización y RH, Selección de la Mejor Solución Tecnológica (ERP), etc.

Proyectos de Consultoría para la Alineación de la Organización a las Estrategias del Negocio a través del BSC.

Empresa	Lugar	Fecha
Grupo Dharma (Grains & Ancillary e Indumex)	Monterrey, Querétaro y Mochis	2009 a la fecha
Signal Group (integración de Grupo Semex y Peek)	Monterrey, Anaheim Cal, Palmeto Fl	2009
Grupo Gruconsa	Puebla, Pue.	2008 al 2009
Grupo Proyecta	Puebla, Pue.	2007 al 2008
Autobuses México-Puebla Estrella Roja	Puebla,Pue	2006 a la fecha
Delphi - Capitel	Monterrey, NL	2007 a la fecha
Koinox	Monterrey, NL	2008
Thyssenkrupp	San Luis Potosí	2007 a 2008
Arquiplan	Monterrey, N.L.	2007 a 2008
Ternium	Monterrey, NL	2007
Cartones Micro Corrugados	León, Gto	2006 a la fecha
UNITEC	México, DF	Enero a Junio 2006
Hylsa División Aceros Planos	Monterrey	Enero a Agosto 2005
Acerocentro	León	2004 a 2005
Hylsa División Alambión y Varilla	Puebla	2003

Proyectos de Planeación Estratégica empleando el BSC como herramienta de despliegue de las Estrategias del Negocio.

Empresa	Lugar	Fecha
Estrella Roja	Puebla, Pue	2006 al 2010
Cartomicro	León, Gto.	2006 al 2010
COPAMEX	Monterrey, NL	2007
LAMBI	Escobedo, NL	2007 y 2008
PROPIE	Monterrey, NL	2007
Grupo Rizzo	Monterrey	2006
Corporativo Grupo Romo Romero	Guadalajara	2006

Talleres de Alineamiento Estratégico impartidos:

Empresa	Lugar	Fecha
Internos a empresas clientes	Monterrey,N.L.	2007 al 2010
A socios ICPNL	Monterrey,N.L.	2009
Al Publico	Saltillo, Coah.	2008
Al Publico	San Luis Potosí, SLP	2008
A socios de CAINTRA	Monterrey, Cintermex	Noviembre 28, 2006
Al publico	SLP, Westin	Septiembre 7 y 8, 2006
Al Publico	León, Real de Minas Bajío	Junio 22 y 23, 2006
Al público.	Monterrey, Fiesta Inn Las Torres.	Febrero 17, 2006
Al público.	Monterrey, Fiesta Inn Las Torres.	Noviembre 4, 2005
CODESIN (Consejo de Desarrollo de Sinaloa)	Guasave, Sin	Agosto 2005
DAP(Itesm)	Monterrey	Febrero y Marzo 2005
Acerocentro	León	Agosto 2004
Maxigas	México	Dic. 2003
Microsoft	México (Oficinas Santa Fe)	Oct. 2003
Materias Primas	Monterrey.	Mayo 2003
Johnson Controls	Toluca	Abril 2003
Al público.	Monterrey, en Oficinas del Parque	Marzo 2003