

# TABLERO DE COMANDO

---

EL MEJOR ALIADO DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA



# NIVELES DE INFORMACION

---

- LOS PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICO FINANCIEROS (“EL TABLERO DEL AUTO”)
- INFORMES DE GESTION
- KPIs (INDICADORES DE DESEMPEÑO)
- ESTADISTICAS

# PRINCIPALES REQUISITOS

---

- MONEDA CONSTANTE
- BASE EN LA CONTABILIDAD GENERAL
- LIDER DE PROYECTO
- GERENCIAMIENTO ADECUADO
- PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS
- SISTEMA DE REGISTROS PARA KPIs
- CAPACITACION

# PRINCIPALES OBJETIVOS

---

- DETERMINAR EL CARGO REAL PARA COMPARAR CON EL PLAN DE NEGOCIOS Y EVALUAR LOS DESVIOS
- REALIZAR ACCIONES CORRECTIVAS EN LA GESTION EN FORMA OPORTUNA
- MEDICION OBJETIVA DEL DESEMPEÑO DE CADA AREA DE LA EMPRESA
- OBTENCION DE DATOS CONCRETOS Y CONTUNDENTES PARA ELIMINAR SUBJETIVIDADES Y/O AMBIGUEDADES
- SISTEMA DE SEMAFORIZACION CLARO Y AMIGABLE (NIVELES ACEPTABLES , ALERTAS Y NIVELES PROBLEMATICOS)

# PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICO FINANCIEROS

---

- VENTA TOTAL VS PUNTO DE EQUILIBRIO ECONOMICO
- INDICE DE DUPONT
- CONTRIBUCION MARGINAL GLOBAL
- INDICE DE LIQUIDEZ
- CAPITAL DE TRABAJO
- INDICE DE LIQUIDEZ ACIDA
- INDICE DE AUTONOMIA FINANCIERA

# PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICO FINANCIEROS (CONTINUACION)

---

- NIVEL DE COSTOS FIJOS
- INDICE DE ENDEUDAMIENTO
- PATRIMONIO NETO

# ESQUEMA GENERAL DE MONITOREO

---

- DEFINICIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS : QUE QUEREMOS ? - LA ESTRATEGIA
- COMO LO LOGRAMOS ? : LA TACTICA
- COMO NOS VA REALMENTE ? : TABLERO DE COMANDO
- DETERMINACIÓN DE DESVIOS Y CORRECCIÓN (FEEDBACK)

# KPI (INDICADORES DE DESEMPEÑO)

---

DATOS CONCRETOS Y PRECISOS QUE ELIMINAN AMBIGUEDADES O EXPLICACIONES SIN ARGUMENTO

SE DEFINEN POR AREA

HAY CONTABLES (DEUDA VENCIDA VS DEUDA TOTAL) Y EXTRACONTABLES (CANTIDAD DE PEDIDOS NO ENTREGADOS EN TÉRMINO VS CANTIDAD DE PEDIDOS TOTALES)

EXPLICAN MOTIVOS DE DESVIOS (MAYOR PORCENTAJE DE INASISTENCIAS , CAPACIDAD OCIOSA MAYOR , ETC)

# INTERRELACION VIRTUOSA

---

- QUE QUEREMOS LOGRAR : PLAN DE NEGOCIOS
- COMO VAMOS REALMENTE : TABLERO DE COMANDO
- POR QUE LOGRAMOS O NO LOGRAMOS LO QUE QUEREMOS : KPIs
- FEED BACK PERMANENTE : CORREGIR GESTION O REDEFINIR PLAN DE NEGOCIOS