

# Sistema Estratégico Kaizen

## Balanced Scorecard

### Plan Estratégico Cooperativo

El mapa, los objetivos e indicadores permiten construir el Cuadro de Mando o Balanced Scorecard.

MAPA			Objetivos Empresa		Cuadro de Mando o Balanced Scorecard					
Perspectiva	Objetivos	Puntuación	Objetivo	Indicador	Ventas	Oper.	Finanz	R.H.	3er Nivel	
Perspectiva de los Clientes	Objetivo 1	74	Objetivo 1	60	100	80	75	90	85	NA
	Objetivo 2		72	91	85	NA	85	80	NA	
	Objetivo 3		81	75	95	NA	85	NA	NA	
	Objetivo 4		83	55	85	NA	0	NA	NA	
Perspectiva de los Procesos Internos	Objetivo 1	78	Objetivo 1	44	45	1	0	0	0	0
	Objetivo 2		100	NA	90	NA	75	90	90	
	Objetivo 3		90	100	95	0	90	NA	NA	
	Objetivo 4		72	90	95	50	90	NA	88	
	Objetivo 5		78	85	90	50	75	95	85	
	Objetivo 6		76	95	95	75	95	85	95	
	Objetivo 7		85	82	80	0	95	80	NA	
Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento	Objetivo 1	64	Objetivo 1	50	30	1	0	90	NA	NA
	Objetivo 2		50	72	1	0	0	0	0	
	Objetivo 3		93	90	0	95	100	80	90	



GRUPO KAIZEN S.A.

GRUPO KAIZEN S.A.

## Paso No 1

# Analizar el Entorno



## Paso No 2

***Validar la Misión  
de la Cooperativa***

***Validar la Visión de  
la Cooperativa***

***Definir los factores  
Críticos de Éxito  
para el logro de la  
Visión***



## Paso No 3

# Construir el F.O.D.A.

**Fortalezas:** Factores críticos de éxito que la organización posee para lograr su Visión.

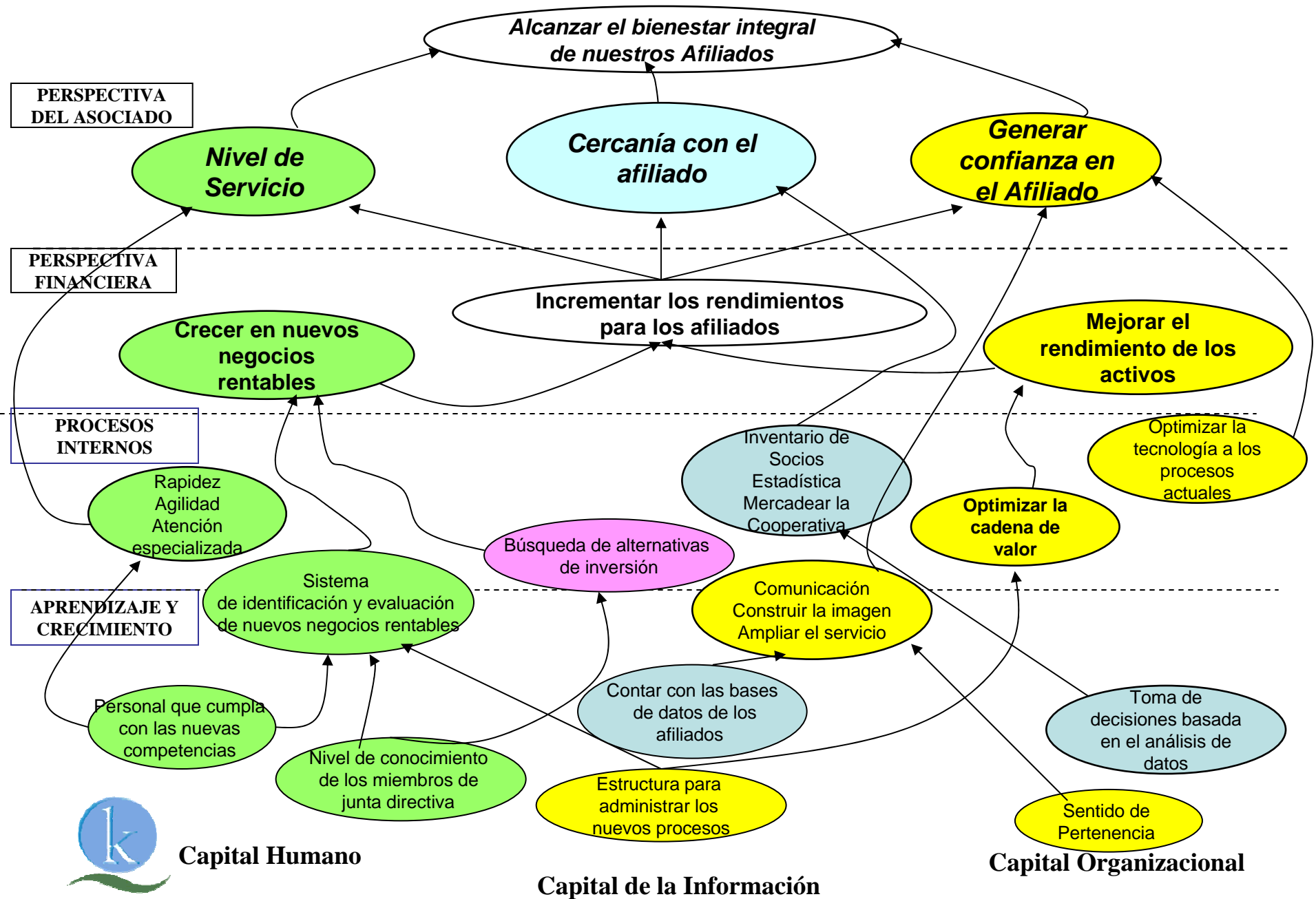
**Oportunidades:** Aspectos positivos del entorno que contribuyen a alcance de la Visión.

**Debilidades:** Factores críticos con que la organización no cuenta y que afectan el logro de su Visión.

**Amenazas:** Aspectos negativos del entorno que obstaculizan al alcance de la Visión



# Mapa Estratégico Cooperativo



Capital Humano

Capital de la Información

Capital Organizacional

# Paso No 5

## Construir la matriz

Hipótesis Estratégica		Balanced Scorecard		Plan de Acción	
Mapa Estrategico	Objetivos	Indicadores	Metas	Iniciativas	Presupuesto
<p><i>Afiliados</i></p> <p>Productos más competitivos</p>	Aumentar la cantidad de productos por afiliado	% de ventas de nuevos productos por afiliado	20 %		
<p><i>Financiera</i></p> <p>Mayor rentabilidad activos actuales</p>	Incrementar la rentabilidad de los activos	Rentabilidad	>80 % de las veces		
<p><i>Procesos internos</i></p> <p>Mayor eficiencia</p>	<p>Reducir los costos por productos</p> <p>Reducir la variabilidad de los procesos</p>	<p>% de reducción de costos</p> <p>Nivel sigma</p>	<p>20 %</p> <p>4 Sigma 2006</p>	<p>Desarrollo de Equipos de Seis Sigma</p> <p>Plan de Capacitación</p>	
<p><i>Aprendizaje y crecimiento</i></p> <p>Seis Sigma</p>	Incrementar el % de empleados involucrados en proyectos 6 Sigma	% Nivel de Avance		Plan de Cambio Cultural	
<p>Tecnología de reducción de costos</p>	Implementar la tecnología de reducción de costos en cada una de las UEN	% Nivel de Avance		Plan de Dirección Tecnológica	

# Paso No 6

## Construir el Cuadro de Mando del Primer Nivel

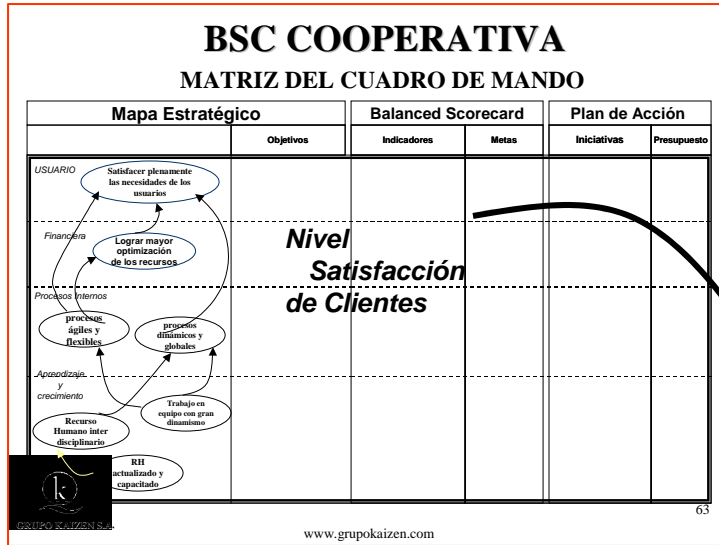
		Avance por Perspectivas	Avance por Objetivos	
74	Perspectiva Financiera	74	Objetivo 1	70
			Objetivo 2	74
			Objetivo 3	79
			Objetivo 4	81
			Objetivo 5	86
	Perspectiva de los Clientes	79	Objetivo 1	76
			Objetivo 2	78
			Objetivo 3	82
			Objetivo 4	76
			Objetivo 5	72
	Perspectiva de los Procesos Internos	77	Objetivo 1	76
			Objetivo 2	79
			Objetivo 3	82
			Objetivo 4	78
			Objetivo 5	72
			Objetivo 6	84
			Objetivo 7	70
	Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento	74	Objetivo 1	66
			Objetivo 2	88
			Objetivo 3	70



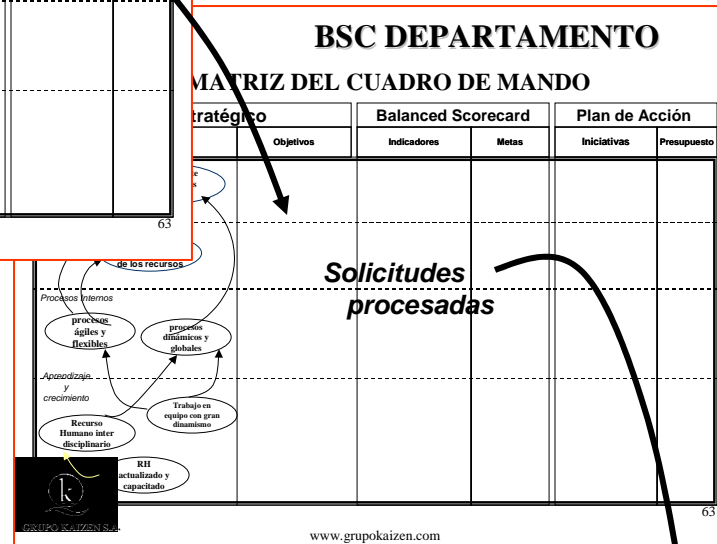


# Paso No 8

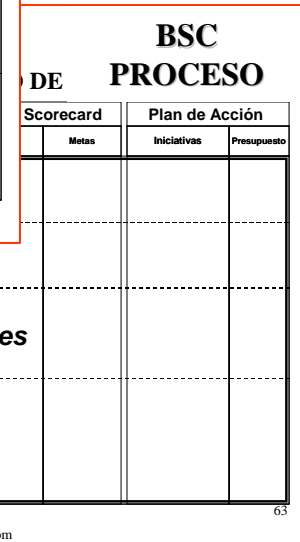
# Desplegar la estrategia a los siguientes niveles de la organización



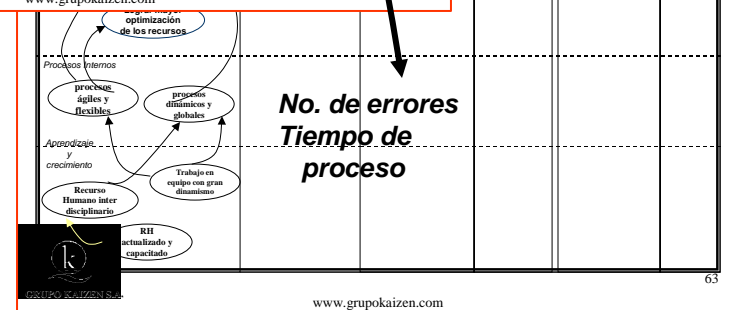
Nivel 1



Nivel 2



Nivel 3



Esto es llevar la estrategia al nivel operativo



# Paso No 9

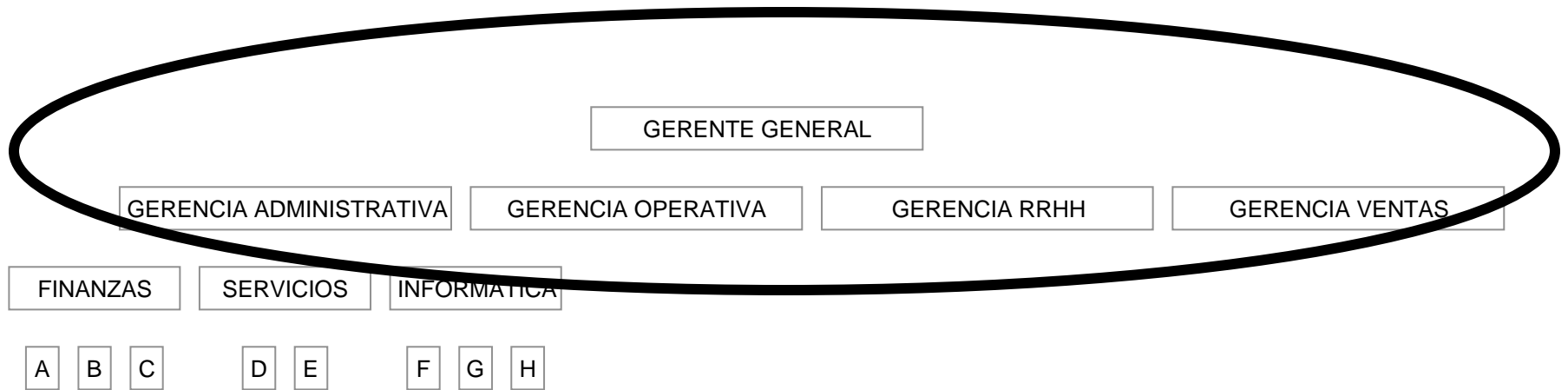
# Cuadro de Mando Integral o Balanced Scorecard General

		Avance por Perspectivas		Avance por Objetivos		Avance por Areas		
						VENTAS	OPERACIONES	G CIA TECNICA
74	Perspectiva Financiera	74	Objetivo 1	70	60	50	50	
			Objetivo 2	74	60	100	100	
			Objetivo 3	64	90	100	100	
			Objetivo 4	79	80	80	80	
			Objetivo 5	81	60	80	80	
	Perspectiva de los Clientes	79	Objetivo 1	68	100	60	60	
			Objetivo 2	86	80	90	90	
			Objetivo 3	75	75	75	75	
			Objetivo 4	78	0	0	0	
			Objetivo 5	82	75	75	75	
	Perspectiva de los Procesos Internos	77	Objetivo 1	92	100	50	50	
			Objetivo 2	76	100	90	90	
			Objetivo 3	72	75	75	75	
			Objetivo 4	76	50	77	77	
			Objetivo 5	79	0	0	0	
			Objetivo 6	82	95	95	95	
			Objetivo 7	75	88	88	88	
	Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento	74	Objetivo 1	72	50	89	89	
			Objetivo 2	90	90	90	90	
			Objetivo 3	84	91	91	91	
				70	92	92	92	
			68	93	93	93		
			73	94	94	94		
			72	95	95	95		
			65	97	97	97		
			88	65	65	65		
			70	90	65	65		

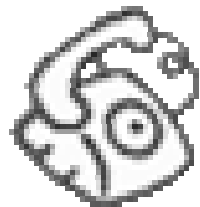
## Paso No 10

# REVISION DEL BSC

## Revisión estratégica bajo el enfoque a procesos



*Tan fácil como contactarnos al*



**(506) 294 4728**



**kaizen@grupokaizen.com**

***Pregunte por la Asesoría  
virtual***



**GRUPO KAIZEN S.A.**

