

Actividad 3 – Cuadro de mando integral

Factibilidad de proyectos de innovación

Ingeniería en Desarrollo de Software

Tutor:

Humberto Jesús Ortega Vázquez

Alumno:

Alejandro Abarca Gerónimo

Fecha:

06 de enero del 2025

Indice

Introducción	3
Descripción	3
Justificación	4
Desarrollo:.....	5
Etapas 1. Análisis y Diseño	5
Etapas 2. Mapa Estratégico	6
Etapas 3. Objetivos Relevantes	6
Etapas 4. Tablero de Control.....	7
Etapas 5. Dashboard	7
Conclusión	7
Referencias	8

Introducción

Un cuadro de mando integral en proyectos de innovación es una herramienta crucial para medir, monitorear y gestionar el desempeño del proyecto de manera efectiva. Su importancia radica en varios aspectos clave:

1. Visión integral del proyecto
2. Medición del desempeño y la evolución
3. Toma de decisiones basada en datos
4. Facilita la comunicación y el alineamiento de equipos
5. Identificación temprana de problemas
6. Fomento de la innovación continua
7. Enfoque estratégico
8. Mejora de la eficiencia

El aplicar un cuadro de mando en el desarrollo de un proyecto brinda seguridad y asegura que los proyectos de innovación se gestionen de manera efectiva, proporcionando visibilidad, facilitando la toma de decisiones, y ayudando a los equipos a mantenerse enfocados en los objetivos estratégicos y operativos.

Descripción

La empresa TecnoStudio necesita involucrar sus estrategias dentro de los objetivos de la empresa. En consecuencia, requiere definir un cuadro de mando integral (Balanced Scorecard). Para ello, considerar los siguientes datos proporcionados para el modelo de gestión:

ID	Descripción de objetivo	Meta	Unidad de medición
1	Incrementar % de rentabilidad	50%	Anual
2	Aumentar ingresos de ventas	20%	Anual
3	Fidelización de los clientes	85%	Anual
4	Incrementar eficiencia del proceso	92%	Mensual
5	Control de calidad para reducción de defectos	1%	Mensual
6	Reducir tiempo de ciclo	20%	Anual
7	Capacitación total del personal	100%	Anual
8	Índice de rotación menor	2%	Mensual
9	Incrementar inversión en herramientas para los departamentos e inversión en investigación	20%	Anual

Datos Proporcionados	Avance Actual
Utilidad neta	\$ 1,000,000.00
Ingresos totales	\$ 7,960,000.00
Ventas actuales	\$ 8,000,000.00
Ventas anteriores	\$ 7,000,000.00
Incrementar eficiencia	25%
Reducir tiempo de atención de operaciones	15 minutos
Capacitaciones ejecutadas	900
Capacitaciones planificadas	400
Rotación	8%
Inversión	7 millones

Justificación

Implementar los puntos de factibilidad técnica, económica, de mercado, organizacional, legal, social y ambiental en el desarrollo de un proyecto de innovación es fundamental por varias razones, ya que contribuyen a asegurar el éxito, minimizar riesgos y maximizar las oportunidades de éxito. A continuación se detallan las razones por las cuales es crucial tener en cuenta estos puntos:

- Reducir riesgos
- Tomar decisiones informadas
- Optimizar recursos
- Asegurar sostenibilidad cumplir con regulaciones y normativas
- Aumentar la probabilidad de éxito a largo plazo
- Fortalecer la confianza de inversionistas

Un análisis profundo de la factibilidad de mercado ayuda a entender las necesidades y preferencias de los consumidores, así como las acciones de la competencia. Esto permite posicionar mejor el producto en el mercado, mejorar su propuesta de valor y diferenciarlo de otras ofertas, lo que aumenta las

posibilidades de éxito comercial. Si un proyecto de innovación se evalúa desde todas estas dimensiones, las posibilidades de que sea exitoso no solo en el corto plazo, sino también en el largo plazo, aumentan considerablemente. La factibilidad organizacional y la planificación adecuada en el desarrollo permiten que la empresa esté preparada para escalar la innovación, mantener la calidad y adaptarse a los cambios del mercado o del entorno.

Desarrollo:

Etaapa 1. Análisis y Diseño

Etaapa 1. Análisis Externo e Interno

Indicaciones para esta hoja

- 1 Rellene la columna de "Descripción de objetivos" eligiendo las opciones conforme al video.
- 2 Establezca en la columna de "Meta" el valor porcentual sugerido en el video. Este valor es un valor sugerido, puede ser cambiado para efectos de la entrega.
- 3 Fije en la columna de "Unidad de Medición", la frecuencia con que se reporta el objetivo.

Los datos de esta columna son propuestos por el alumno

ID	Descripción de objetivo	Meta	Medición
1	Incrementar % de rentabilidad	10%	Anual
2	Aumentar ingreso de ventas	10%	Anual
3	Fidelización de los clientes	10%	Anual
4	Incrementar eficiencia del proceso	10%	Mensual
5	Control de calidad para reducción de c	10%	Mensual
6	Reducir tiempo de ciclo	10	Anual
7	Capacitación total del personal	15%	Anual
8	Índice de rotación menor	5%	Mensual
9	Incrementar inversión en herramientas para los departamentos e inversión en investigación	5%	Anual

Listado de Objetivos (No modificar)

Objetivo	Indicador
Incrementar % de rentabilidad	$(\text{Utilidad neta}) / (\text{Ingresos totales}) * 100\%$
Aumentar ingreso de ventas	$(\text{Ventas actuales} - \text{Ventas anterior}) / (\text{ventas periodo anterior}) * 100\%$
Fidelización de los clientes	$(\text{No. Clientes con valoración mayor a neutro o})$

Nota del mentor: La etapa de análisis interno y externo es un proceso que se utiliza para definir objetivos en una organización. Esta etapa implica la recopilación de información sobre el entorno externo y los recursos internos de la organización para identificar sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

Etapa 2. Mapa Estratégico

Actividad 3 - Formato 2024V5.xlsx - Excel (Error de activación de productos)

ARCHIVOINICIOINSERTARDISEÑO DE PÁGINAFÓRMULASDATOSREVISARVISTAACROBAT

CortarCopiarCopiar formato

Portapapeles

Century Gothic9A

Fuente

Ajustar texto

General

Combinar y centrar

Formato condicional

Dar formato como tabla

Estilos de celda

Insertar Eliminar Formato

Autosuma

Rellenar

Borrar

Ordenar y filtrar

Buscar y seleccionar

Crear un PDF y un PDF compartir vínculo

Crear un PDF y un PDF compartir vínculo

Capacitación total del personal

E8

A

B

C

D

E

F

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

Etapa 2. Mapa Estratégico

Indicaciones para esta hoja

1 Establece los objetivos estratégicos acorde con la visión de la empresa.

Visión Estratégica

Financiera

Incrementar eficiencia del proceso

Aumentar ingreso de ventas

Clientes

Control de calidad para reducción de defectos

Procesos

Reducir tiempo de ciclo

Fidelización de los clientes

Aprendizaje y Desarrollo

Capacitación total del personal

Nota del mentor: La etapa de diseño de un mapa estratégico es un proceso clave en la elaboración de un cuadro de mando integral (CMI). Un mapa estratégico es una herramienta visual que muestra la relación entre los objetivos estratégicos de una organización y los factores críticos de éxito que deben alcanzarse para lograr esos objetivos.

En esta etapa, se identifican los objetivos estratégicos de la organización y se organizan en perspectivas que reflejan los diferentes aspectos del desempeño empresarial. Por lo general, estas perspectivas incluyen Financiera, Clientes, Procesos internos y Aprendizaje y Crecimiento.

Una vez identificados los objetivos y perspectivas, se establecen relaciones de causa y efecto entre ellos para convertir el mapa estratégico en un plan de acción.

Introducción

Etapa 1. Análisis Ext. e Int.

Etapa 2. Mapa estratégico

Etapa 3. Objetivos Relevantes

Etapa 4. Tablero de control

Etapa 5. Seguimiento

ULTIMA HORA
Diego Luna pier...

Búsqueda

ESP

06/01/2025

Etapa 3. Objetivos Relevantes

Actividad 3 - Formato 2024V5.xlsx - Excel (Error de activación de productos)

ARCHIVOINICIOINSERTARDISEÑO DE PÁGINAFÓRMULASDATOSREVISARVISTAACROBAT

CortarCopiarCopiar formato

Portapapeles

Calibri10A

Fuente

Ajustar texto

General

Combinar y centrar

Formato condicional

Dar formato como tabla

Estilos de celda

Insertar Eliminar Formato

Autosuma

Rellenar

Borrar

Ordenar y filtrar

Buscar y seleccionar

Crear un PDF y un PDF compartir vínculo

Crear un PDF y un PDF compartir vínculo

F157%

A

B

C

D

E

F

G

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

Elige en la columna "Objetivo-Descripción" el objetivo estratégico

Verifique que el indicador es correcto y corresponde con el objetivo propuesto

Elige la opción adecuada en la columna "Unidad de medida".

Rellene la columna "Avance Actual" con valores sugeridos suyos o propuestos por el video.

Los datos de esta columna son propuestos por el alumno

ID	Categoría	Objetivo-Descripción	Indicador	Unidad de medida	Avance Actual
1	Financiera	Incrementar % de rentabilidad	(Utilidad neta) / (Ingresos totales) * 100%	Porcentaje	5%
2	Financiera	Aumentar ingreso de ventas	(Ventas actuales-Ventas anterior) / (ventas periodo anterior)*100%	Porcentaje	7%
3	Clientes	Fidelización de los clientes	(No. Clientes con valoración mayor a neutro o satisfactorio) / (total clientes encuestados) * 100%	Porcentaje	8%
4	Procesos	Incrementar eficiencia del proceso	(Unidades producidas) / (Costo producción) * 100%	Porcentaje	9%
5	Procesos	Control de calidad para reducción de defectos	(No. Fallas) / (Total de servicios) * 100%	Porcentaje	7%
6	Procesos	Reducir tiempo de ciclo	Sumatoria de operaciones (minutos)	Porcentaje	7%
7	Aprendizaje y Desarrollo	Capacitación total del personal	(No. Capacitaciones ejecutadas) / (No. Capacitaciones planificadas) * 100%	Porcentaje	5%
8	Aprendizaje y Desarrollo	Índice de rotación menor	Rotación neta / Número empleados * 100%	Porcentaje	5%
9	Aprendizaje y Desarrollo	Incrementar inversión en herramientas para los departamentos e inversión en investigación	Valor de la inversión (Millones o miles)	Porcentaje	8%

Introducción

Etapa 1. Análisis Ext. e Int.

Etapa 2. Mapa estratégico

Etapa 3. Objetivos Relevantes

Etapa 4. Tablero de control

Etapa 5. Seguimiento

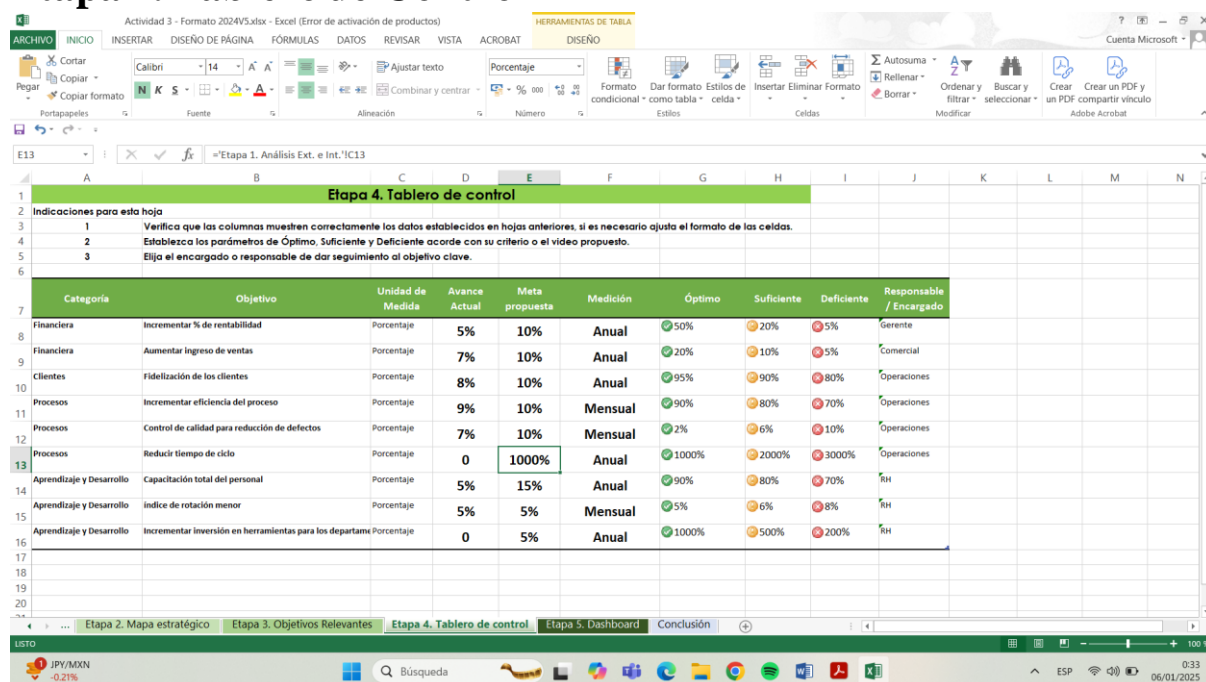
GBP/MXN
+0.23%

Búsqueda

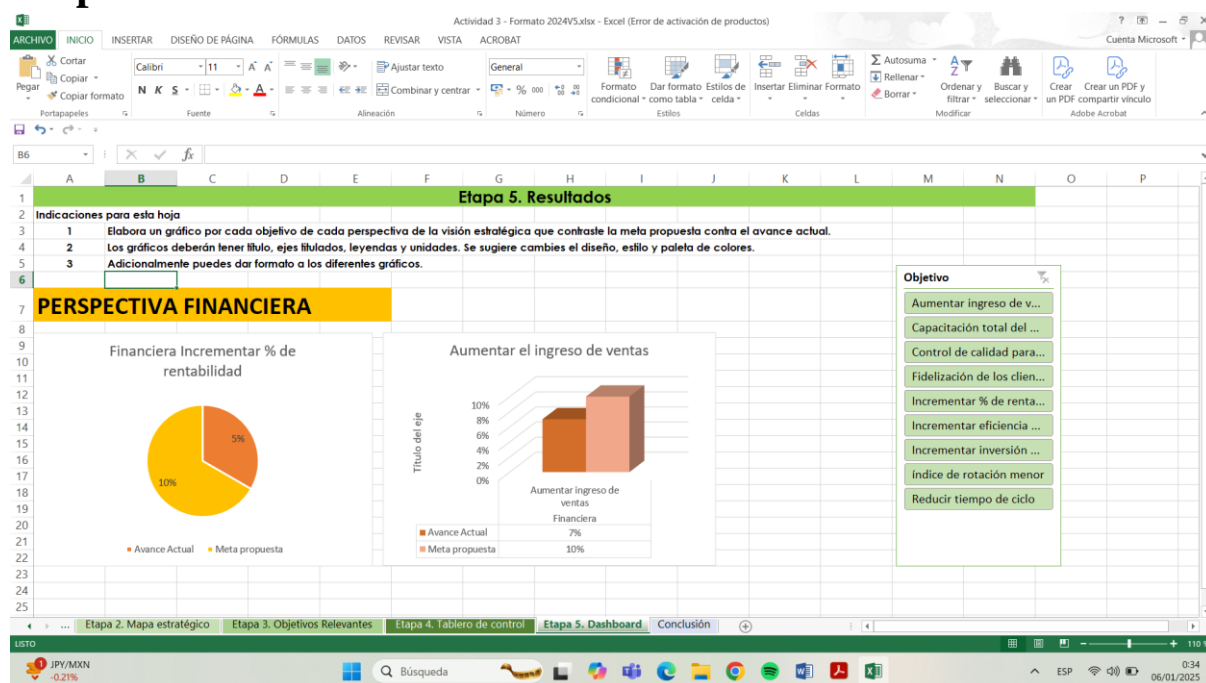
ESP

06/01/2025

Etapa 4. Tablero de Control



Etapa 5. Dashboard



Conclusión

La aplicación de cuadros de mando en proyectos de innovación es fundamental para asegurar que estos proyectos se desarrollen de manera eficiente, alineada con los objetivos estratégicos y con un monitoreo constante de su progreso. Los cuadros de mando ofrecen una visión integral del desempeño del proyecto,

permitiendo una toma de decisiones informada basada en datos objetivos y actualizados.

Su capacidad para medir indicadores clave, identificar desviaciones tempranas y facilitar la comunicación entre equipos permite gestionar la incertidumbre y los riesgos inherentes a los proyectos innovadores. Además, favorece el alineamiento de los esfuerzos del equipo, fomenta la mejora continua y asegura la optimización de los recursos.

En proyectos de innovación, donde la flexibilidad y adaptabilidad son esenciales, el cuadro de mando actúa como una brújula que orienta a los equipos hacia el éxito, maximizando el valor de las iniciativas innovadoras y contribuyendo a la sostenibilidad de la organización en el largo plazo. Su implementación se convierte, por tanto, en una práctica indispensable para impulsar la innovación de manera controlada, eficiente y estratégica.

Referencias

1. Martins, J. (2024, 27 enero). ¿Qué es la gestión de cambios? 6 pasos hacia el éxito [2024] • Asana. Asana. <https://asana.com/es/resources/change-management-process>
2. Emprendedores, R. (2024, 15 julio). Factibilidad de un proyecto: Qué es, ventajas y cómo aplicarlo. *Emprendedores*. <https://emprendedores.es/gestion/factibilidad-de-un-proyecto/#:~:text=en%20las%20operaciones,-.%C2%BFQu%C3%A9%20es%20un%20estudio%20de%20factibilidad%3F,aspectos%20legales%2C%20y%20an%C3%A1lisis%20financiero>
3. Qué es la factibilidad de un proyecto, cómo se estudia y ejemplos. (2024, 18 abril). *HubSpot*. <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-factibilidad#:~:text=descartarlo%20por%20completo,-.Qu%C3%A9%20es%20un%20estudio%20de%20factibilidad,para%20alcanzar%20las%20metas%20trazadas>