



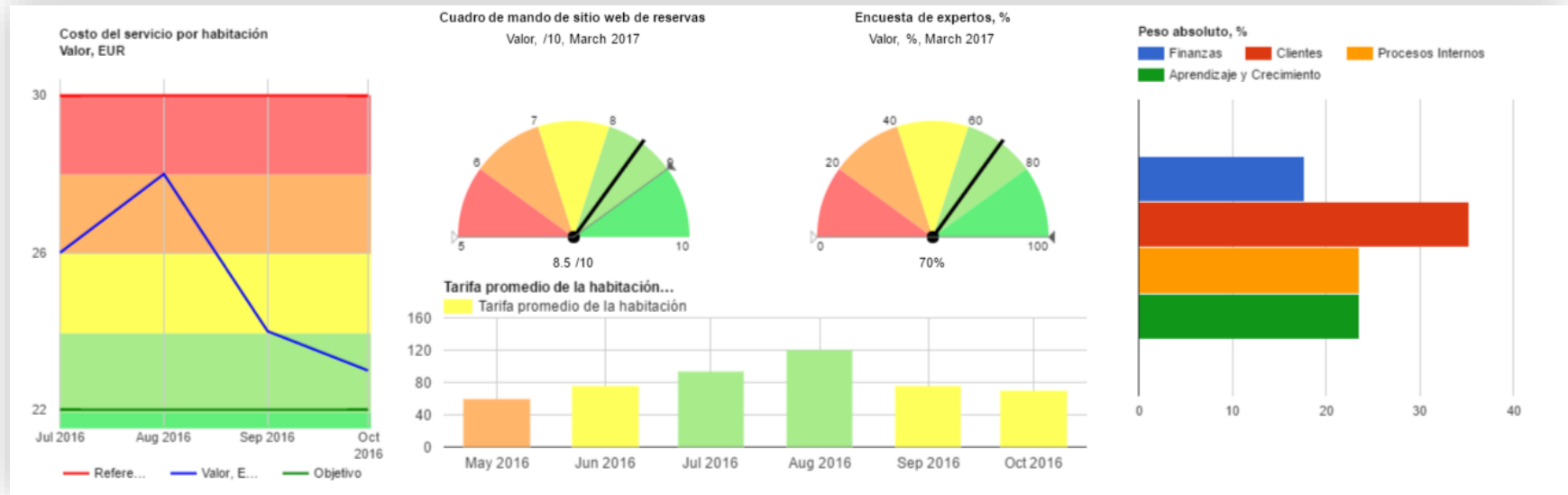
1. ¿Qué es un Cuadro de mando?
2. Diseño de un Cuadro de mando
3. Caso práctico

Cuadro de mando

¿Qué es un Cuadro de mando?

1. ¿Qué es un Cuadro de mando?

- Es un conjunto de indicadores
- Permite conocer tu negocio o parte de él en un solo golpe de vista..



Fuente: bscdesigner.com

TIPOS

OPERACIONALES

TÁCTICOS

DIRECTIVOS

TIPOS

OPERACIONALES

TÁCTICOS

DIRECTIVOS

1. ¿Qué es un Cuadro de mando?

CUADRO DE MANDO OPERACIONAL

- De respuesta rápida.
- Simple y fácil de usar.
- Información detallada.
- Capaz de mostrar alertas.

Resumen de inventario / Productos

Buscar...

Crear Importar

Filtros Agrupar por Favoritos

Referencia interna	Nombre	Valores de atributo	Precio de venta	Coste	Cantidad a mano	Cantidad prevista
FURN_5555	Cable Management Box		100.00	70.00	0.000	0.000
DESK0005	Customizable Desk	Legs: Custom Color: White	750.00	0.00	0.000	0.000
DESK0006	Customizable Desk	Legs: Custom Color: Black	750.00	0.00	0.000	0.000
FURN_8999	Three-Seater Sofa		60.000,00	65.000,00	0.000	-1.000
FURN_6741	Large Meeting Table		40.000,00	45.000,00	0.000	-3.000
FURN_6220	Four Person Desk		23.500,00	25.000,00	0.000	0.000
FURN_9999	Office Design Software		280.00	235.00	0.000	0.000
FURN_7777	Office Chair		70.00	55.00	100.000	257.000
FURN_8888	Office Lamp		40.00	35.00	0.000	-56.000
FURN_8855	Drawer		3.645.00	3.300.00	80.000	80.000
FURN_6666	Acoustic Bloc Screens		2.950.00	2.870.00	16.000	-11.000
FURN_0769	Individual Workplace		885.00	876.00	16.000	16.000
FURN_7886	Desk Stand with Screen		2.100.00	2.010.00	0.000	200.000
FURN_9001	Flipover		1.950.00	1.700.00	0.000	0.000
FURN_8900	Drawer Black		25.00	20.00	0.000	0.000
FURN_1118	Corner Desk Black		85.00	78.00	2.000	-2.000
FURN_0269	Office Chair Black		12.00	18.00	10.000	-17.000
E-COM13	Conference Chair	Legs: Aluminum	22.90	0.00	0.000	0.000
E-COM12	Conference Chair	Legs: Steel	16.50	14.00	26.000	26.000
E-COM11	Cabinet with Doors		14.00	12.50	8.000	118.000
E-COM10	Pedal Bin		47.00	10.00	22.000	22.000
E-COM09	Large Desk		1.799.00	1.299.00	0.000	0.000
E-COM08	Storage Box		79.00	70.00	18.000	18.000
E-COM07	Large Cabinet		320.00	800.00	200.000	80.000

Fuente: odoo.com

TIPOS

OPERACIONALES

TÁCTICOS

DIRECTIVOS

1. ¿Qué es un Cuadro de mando?

CUADRO DE MANDO TÁCTICO

- Históricos, comparativos.
- Con datos agregados.
- Su objetivo es buscar respuestas.



Fuente: atlassbi.com

TIPOS

OPERACIONALES

TÁCTICOS

DIRECTIVOS

1. ¿Qué es un Cuadro de mando?

CUADRO DE MANDO DIRECTIVO

- Históricos, comparativos.
- Orientado a semáforos.
- Con datos agregados.
- Su objetivo es buscar respuestas.
- No es necesario que la respuesta sea muy rápida.



Fuente: atlassbi.com

Diseño de un Cuadro de mando

¿Que hay que medir?

- ¿Cuál es el propósito de mi empresa?
- ¿Qué quiero conseguir en un futuro próximo con mi compañía?
- ¿Qué tengo que hacer para lograrlo?

La respuesta a estas tres preguntas permitirán definir los indicadores (KPIs) a medir.

Recomendaciones

- Se debe agregar la información automáticamente.
- La información debe estar al día.

Tareas a realizar

- Definición de los KPIs.
- Identificar como se va a obtener la información.
- Tipos/s de cuadro de mando.
- Elegir y configurar la herramienta de visualización del cuadro de mando.

Definición de los KPIs

- Depende claramente de tus objetivos y área de actividad.
- Perspectivas de los indicadores:

- Del cliente**

- Financiera

- Procesos internos

- Recursos Humanos

- De aprendizaje y crecimiento**

Ejemplos KPIs del cliente

- Número de clientes
- Ventas anuales por cliente
- Número de clientes perdidos
- Promedio tiempo de la ejecución de un pedido
- Satisfacción del cliente
- Número visitas/contacto con clientes
- Tiempo promedio entre el primer contacto y el acuerdo con el cliente
- Quejas de los clientes

Ejemplos KPIs financieros

- Beneficio neto
- Margen de beneficios netos
- Margen de beneficios netos
- Margen beneficio operativo
- Crecimiento de los ingresos
- Rentabilidad total

Ejemplos KPIs procesos internos

- Peso específico de los gastos administrados dentro de los ingresos totales
- Tasa de órdenes completadas a tiempo
- Tasa promedio de rendimiento de mano de obra y producto
- Tiempo de desarrollo promedio de un nuevo producto
- Tiempo promedio desde que se realiza el pedido hasta que se completa

Ejemplos KPIs de Recursos humanos

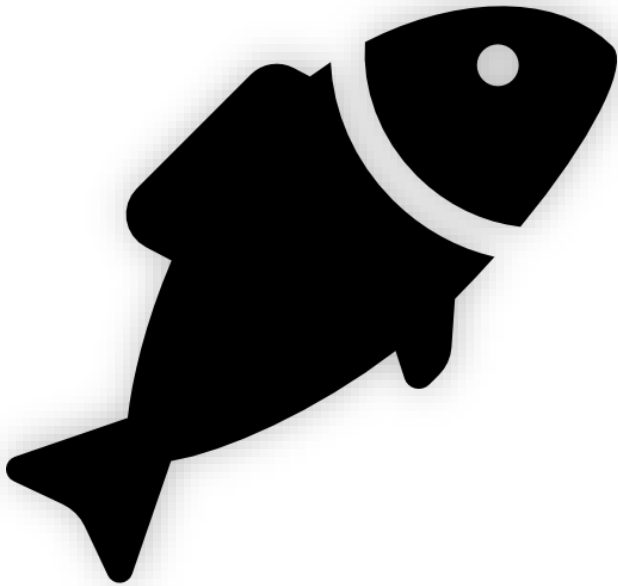
- Número de empleados
- Tasa de rotación de personal
- Tiempo promedio de empleo en la empresa
- Edad promedio de los empleados
- Tiempo dedicado a la educación y capacitación del personal
- Tasa de empleados menores de 40 años

Ejemplos KPIs de aprendizaje y crecimiento

- Gastos por investigación e innovación
- Inversión en formación del personal dedicado a las relaciones con los clientes
- Duración de los proyectos de investigación e innovación
- Costo promedio de capacitación por empleado
- Número de ideas racionales y creativas por empleado

Caso práctico

Definir cuadro de mando PESCADOS LA SALLE SA



- Medir cumplimiento objetivos.
- Centrado en:
Perspectiva Financiera
Perspectiva del Cliente

Objetivos estratégicos PESCADOS LA SALLE SA

Objetivo	KPI
Incrementar el volumen de ventas	
Incrementar las iniciativas de venta exitosas	

KPIs PESCADOS LA SALLE SA

Objetivo	KPI
Incrementar el volumen de ventas	Ventas por mes y producto
Incrementar las iniciativas de venta exitosas	Resultado iniciativas por mes

KPI Ventas por mes y producto

	- Total		
	+ agosto 2019	+ septiembre 2019	
	Total libre de impuestos	Total libre de impuestos	Total libre de impuestos
- Total	3.649,60	2.800,00	6.449,60
- Pescado / Pescado blanco	3.649,60	2.800,00	6.449,60
+ [I0002] Lubina	930,40	1.000,00	1.930,40
+ [I0001] Merluza	2.719,20	1.800,00	4.519,20

KPI Resultado iniciativas por mes

	- Total		
	+ agosto 2019	+ septiembre 2019	
	Ingreso Prorrateado	Ingreso Prorrateado	Ingreso Prorrateado
- Total	148.475,00	1.200,00	149.675,00
+ Nuevo	10.600,00		10.600,00
+ Esperando respuesta	24.520,00		24.520,00
+ Seguimiento	20.555,00		20.555,00
+ Negociación		200,00	200,00
+ Ganado	92.800,00	1.000,00	93.800,00

La información es el aceite del Siglo XXI, y la
analítica es el motor de combustión

Peter Sondergaard

...

