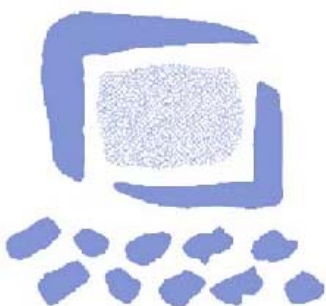


CUADRO DE MANDO INTEGRAL CMI



REGISTRO S.A.
1983 - 2004



El cuadro de mandos integral es una herramienta de gestión muy útil para la dirección de empresas en el corto y en el largo plazo.

En primer lugar, porque al combinar indicadores financieros y no financieros permite adelantar tendencias y realizar una política estratégica proactiva.

En segundo lugar, porque ofrece un método estructurado para seleccionar los indicadores guía que implica a la dirección de la empresa.

CMI

CMI permite adoptar una *visión global* de la empresa, esto se logra gracias a que podemos observar a la empresa desde 4 perspectivas:

- Financiera: Consecuencias económicas anteriores.
- Clientes: Relación empresa-cliente/mercado.
- Procesos Internos: actividades claves.
- Aprendizaje y Crecimiento: capacidad de cambio e innovación que aseguren el crecimiento a largo plazo.

Registro, S.A. a desarrollado un ***CMI Balance Global***, que le permite implantar, controlar y comunicar la estrategia diseñada.



CMI

METODOLOGIA





- ✓ *Diseñar el mapa estratégico de su organización.*
- ✓ *Asignar Responsables por objetivos e indicadores.*
- ✓ *Elaborar informes y gráficos.*
- ✓ *Visualizar el Cuadro de Mando Integral.*
- ✓ *Enviar informes por e-mail.*
- ✓ *Simular escenarios.*



- ✓ *Instrumento potente e innovador para la planificación y el control de gestión.*
- ✓ *Adopta una visión global de la empresa, incorporando mediciones cualitativas.*
- ✓ *Ofrece la información que precisa en forma resumida.*
- ✓ *Altamente flexible y adaptable a las necesidades de su empresa.*
- ✓ *Permite gestionar a nivel operativo y estratégico.*
- ✓ *Brinda informes y análisis de actuación.*



CUADRO DE MANDO INTEGRAL

OBJETIVOS:

OBJETIVO 1 AUMENTAR EL INGRESO COMERCIAL 15%		OBJETIVO 2 AUMENTAR LA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO		OBJETIVO 3 MEJORAR EL SISTEMA PRODUCTIVO		OBJETIVO 4 POTENCIAR LAS HABILIDADES PROFESIONALES		OBJETIVO 5 AUMENTAR LA SUELTURA DE RECLAMOS	
AUMENTAR LA CIPA DE RESOLUCIONES		INCREMENTAR LA SATISFACCIÓN DE CLIENTES							

INDICADORES:

PERSPECTIVA FINANCIERA		PERSPECTIVA CLIENTE		PERSPECTIVA PROCESO INTERNO		PERSPECTIVA APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO	
F2. INGRESO COMERCIAL PROCESO	0.9	C2. INCREMENTO IN CLIENTES	0.9	P1. TASA DEFECTOS	0.9	A2. PRODUCTIVIDAD	0.9
F3. OBTENCIÓN DE OBRAS	0.9	C3. COTA MERCADO SECTOR	0.9	P4. ENTREGAS FUERA PLAZO	0.9	A3. SATISFACCIÓN EMPLEADOS	0.9
F4. REDUCCIÓN DE PERDIDAS	0.9	C1. SATISFACCIÓN CLIENTES	0.9	C1. TASA DE DEFECTOS	0.9	A4. FORMACIÓN	0.9
F1. INCREMENTO RENTAS	0.9	C4. Nº RECLAMACIONES	0.9	P3. RETRACCION EVENTOS	0.9	A1. INICIACIÓN TECNOLOGÍA	0.9

EJEMPLO
CUADRO DE
MANDO
INTEGRAL



Contactar

Oficinas: C/Capitán Haya, 51
Madrid

Centralita: 91.571.24.25

Fax: 91.571.59.82

Web: www.registro-sa.com

E-mail: comercial@registro-sa.com