

Auto evaluación sobre *Balanced Scorecard* (Cuadro de Mando Integral) (Para empresas que aun no han implementado el BSC)

- 1.- La empresa no cumple con este criterio
- 2.- La Empresa está iniciándose en el cumplimiento de este criterio
- 3.- La empresa ha iniciado a implementar este criterio pero aún está en etapa de madurez
- 4.- La empresa cumple con el criterio pero existen oportunidades de mejora
- 5.- La empresa cumple a satisfacción con este criterio

No	Criterio a Evaluar	1	2	3	4	5
1	La empresa cuenta con una Visión claramente definida, motivadora, conocida y seguida por todos los colaboradores de la Empresa.					
2	La Misión define con claridad cuál es la razón de ser de la empresa y se entiende en que negocio está.					
3	Los temas estratégicos muestran con claridad en que se sustenta la estrategia y cómo estos temas se encuentran relacionados.					
4	La estrategia de la Empresa es entendida por todos los involucrados y se encuentra descrita en forma clara y concisa. (mapa estratégico)					
5	Se entiende con claridad la relación causa efecto entre los temas estratégicos definidos.					
6	Se identifica con claridad como la empresa mejorará su productividad.					
7	Se ha definido cual es la estrategia de crecimiento en cuanto a productos, clientes, tanto nuevos como actuales.					
8	La empresa ha definido con claridad los distintos segmentos de clientes que busca atender como mercado meta.					
9	Existe una clara propuesta de diferenciación por parte de la empresa para cada uno de los segmentos de clientes atendidos.					
10	Se han definido los atributos básicos y de diferenciación para la propuesta hecha a los clientes.					
11	Se han identificado los procesos críticos para la administración de las operaciones para el logro de la estrategia.					
12	Se han identificado los procesos críticos para la administración de las relaciones con los clientes según la estrategia definida.					
13	Se han identificado los procesos críticos relacionados con la gestión de las innovaciones indispensables para el logro de la estrategia.					
14	Se han identificado las familias de puestos claves para los procesos críticos identificados, relacionados con la estrategia.					
15	Se han identificado las competencias, habilidades y formación del personal necesaria para mejorar el desempeño de los procesos críticos.					
16	Se ha identificado la Información crítica, así como los programas y tecnología informática necesarias para cada uno de los procesos críticos.					

No	Criterio a Evaluar	1	2	3	4	5
17	Se ha identificado los elementos necesarios en el Cambio Organizacional que la empresa requiere tales como Trabajo en Equipo, Liderazgo, Valores a desarrollar, Estructura etc.					
18	Existe clara relación entre los temas estratégicos definidos y los objetivos para cada una de las partes interesadas: Accionistas, Clientes, Procesos, Recurso Humano y Comunidad.					
19	Se han identificado las variables críticas que muestren el éxito en cada objetivo planteado.					
21	Se ha definido y formalizado los indicadores de resultado para cada objetivo: qué, quien, cómo, cuándo, y fuente de los datos.					
20	Se han identificado los inductores de actuación (indicadores de desempeño, o indicadores de proceso), para cada indicador de resultado.					
22	Se ha hecho una validación estadística de la correlación de indicadores.					
23	Se ha hecho un Análisis de las metas establecidas.					
24	Existen metas de mediano y largo plazo para cada indicador.					
25	Se ha realizado una sincronización entre los objetivos generales y los procesos sustantivos de la empresa.					
26	Se ha realizado una validación de los proyectos (iniciativas) por objetivo (Análisis vertical por Objetivo).					
26	Se ha definido los actores claves para cada proyecto (Responsable, apoyo).					
27	Se ha desarrollado una priorización de las iniciativas planteadas.					
28	Se ha analizado la relación entre proyectos e iniciativas buscando crear sinergias o bien eliminar las que chocan entre sí. (uso del QFD).					
29	Se ha definido los límites de control para cada una de las metas establecidas. (Sistemática de cumplimiento de indicadores).					
30	Se ha definido la forma gráfica en que se evaluará el grado de cumplimiento (semaforización: colores).					
32	El cuadro de mando, muestra la relación entre los diferentes objetivos, así como entre sus indicadores.					
33	Se ha operativizado la estrategia hasta los últimos niveles de la organización.					
34	Existen cuadros de mando para cada nivel de la organización.					
35	El personal de base cuenta con indicadores relacionados con la estrategia.					
36	Los planes de incentivos están relacionados con el logro de la estrategia.					

Una vez completado, envíe este documento a consultora@estrategiza.com.ar y reciba retroalimentación sobre cómo implementar los aspectos que marca con un NO. Como un beneficio a los que respondan nuestra Consultora contestará gratuitamente las consultas que le hagan al respecto.