UDLAP

Fuente: Expresiones UDLAP

Fecha: 6 mayo, 2016

¡Balanced Scorecard para todos!

Autor: Dr. Einar Moreno Quezada, Director Académico del Departamento de Finanzas y Contaduría, UDLAP.

Para el mes de septiembre se cumplirán veinte años desde que Robert S. Kaplan y David P. Norton publicarán el primer libro de la metodología Balanced Scorecard (BSC). La metodología obliga a las organizaciones a tener una visión clara a corto, mediano y largo plazo, a través de relaciones causa-efecto; alinea los recursos disponibles rumbo al cumplimiento de dicha visión y, finalmente, mide el impacto de la ejecución de las estrategias. Es una herramienta dinámica que te da oportunidad de reacción ante estrategias que son efectivamente formuladas pero que pudieran no generar el impacto esperado.

Desde hace un par de décadas todo se ha vuelto estratégico por lo que las empresas y organizaciones se confunden al momento de definir, seleccionar y gestionar sus estrategias. Recordemos que una estrategia es aquella acción que hace posible pasar de una situación actual a una situación deseada distinta en el futuro. Pero, ¿cómo saber si la estrategia es la correcta? La única manera es ejecutándola y midiendo su impacto. Si la estrategia da el resultado esperado se habrá validado su relevancia. Pero, ¿qué sucede si por el contrario la estrategia no genera el resultado deseado? Simplemente es momento de cambiarla.

BSC es la herramienta que te permite gestionar estrategias a través de la medición continua de resultados. El modelo trabaja con cuatro perspectivas que van dando sentido a todas las operaciones de la organización: finanzas, clientes, procesos, innovación y aprendizaje. El orden de las perspectivas no es casualidad, los autores entendieron que cualquier organización sigue ese camino natural rumbo a la creación de valor económico. La metodología BSC dibuja dos esquemas para llegar a los resultados financieros: productividad o crecimiento. La productividad se logra a través de mejoras en la estructura de costos o maximizando el uso de los activos de la compañía (capacidad instalada). El crecimiento se logra a través del incremento de las ventas a los clientes actuales o de la realización de ventas a nuevos clientes. Para la perspectiva de clientes se debe tener claro lo que no puede fallar en el producto o servicio ofrecido. Y, para no fallar, se deben tener procesos bien definidos e instalados que cuiden la propuesta de valor. Finalmente, los procesos son ejecutados por personas, capital humano y con el soporte de sistemas de información. Así, BSC alinea todas las actividades de la compañía en un solo documento. A partir de su creación, cientos de empresas han experimentado beneficios tangibles por su aplicación. Las empresas mexicanas, sin importar su tamaño o antigüedad, deben aprovechar las bondades que la metodología BSC les ofrece para maximizar su probabilidad de éxito.

Tags: aprendizaje, Balanced Scorecard para todos, BSC, clientes, Dr. Einar Moreno Quezada,

empresas, estrategias, finanzas, Innovación, procesos, UDLAP.

Acerca del autor: el Dr. Einar Moreno es considerado como parte de la denominada Generación X, ha presenciado los pasos previos a la Economía del Conocimiento. Emprendió su primer empresa a la edad de 6 años, misma que consistía en la producción, distribución y venta de pie de dátil. Con el deseo de seguir los pasos de su padre, se inscribió a la Escuela de Ingeniería para estudiar Ingeniería Mecánica Eléctrica. Este episodio de su formación solo duro un par de semestres cuando encontró su verdadera vocación: el mundo financiero. Graduado de la Licenciatura en Administración Financiera, Maestría y Doctorado en Ciencias Financieras con especialidad en Administración de Riesgos. Sus áreas de especialidad en consultoría son Finanzas, Planeación, Mercadotecnia y Desarrollo Organizacional. Actualmente se dedica a dar cursos a nivel licenciatura y posgrado en temas financieros y de estrategia de negocios.