



## SERVICIO DE CONSULTORIA INTEGRAL DEL CLUB TABLERO DE COMANDO

Formación de profesionales y directivos y asistencia para la creación, implementación y ejecución de modelos de Planeación Estratégica diseñados a medida para resolver los desafíos a los que se enfrenta su organización.

Nuestro servicio de consultoría comprende dos etapas:

1. Elaboración del Plan Estratégico con rigor científico
2. Ejecución Integral del Plan Estratégico

### 1. Elaboración del Plan Estratégico con rigor científico

Nuestra propuesta consiste en ayudar a **elaborar el Plan Estratégico** de la organización dándole al proceso una base matemática para lograr el **rigor científico** que le otorga más profesionalismo.

El trabajo consiste en:

- Relevamiento, evaluación y diagnóstico
- Análisis de necesidades y determinación del objetivo de la consultoría
- Formación (incluye teoría y práctica en workshops con uso de software aplicado)
- Coaching posterior

A través de la consultoría, compartimos conocimientos teóricos y prácticos para realizar:

- Diagnóstico estratégico
- Identificación de Factores Críticos de Éxito (FCE)
- FODA Matemático
- Validación matemática de la Visión y Misión del Plan Estratégico

El foco de nuestras consultorías está en la **transformación individual** de cada profesional o directivo como paso imprescindible para lograr una **transformación en la organización**.

Cada etapa del proceso de consultoría, desde el diagnóstico hasta el coaching posterior, cuenta con la conducción personal del **Prof. Mario Héctor Vogel** –director del Club Tablero de Comando- y comprende un trabajo conjunto entre la organización y su tutor para lograr un resultado eficiente y profesional.

Si la organización convocante ya tuviera su Plan Estratégico elaborado, nosotros podemos revisarlo para realizar las sugerencias pertinentes antes de pasar a su ejecución.



## 2. Ejecución Estratégica Integral del Plan Estratégico

Si la organización es un sistema, la ejecución del Plan Estratégico también debe ser sistémico.

Bajo este enfoque, nuestra propuesta consiste en ayudar a **ejecutar de un modo integral el Plan Estratégico** de la organización mediante las siguientes acciones:

- Vinculación del Plan Estratégico al Balanced Scorecard (BSC)
- Vinculación del Plan Estratégico y el BSC al Plan Operativo Anual (POA)
- Vinculación del Plan Estratégico, el BSC y el POA al Presupuesto

Para lograr esta ejecución integral, realizamos las siguientes actividades:

- Creación de un Balanced Scorecard o Tablero de Comando dinámico
- Desarrollo del Plan Operativo Anual (POA)
- Organización del Presupuesto
- Alineamiento y sincronización de los procesos con la estrategia
- Creación de Indicadores de gestión y Tablero de gestión
- Desarrollo de la Gestión por competencias
- Creación del modelo IPER (Identificación de Peligros y valoración matemática de riesgos)
- Coaching posterior





## Beneficios particulares

El servicio de consultoría del Club Tablero de Comando está destinado a empresas o instituciones –públicas o privadas- de cualquier país de América Latina.

En todos los países hay excelentes profesionales, con muy buena currícula, que pueden ofrecer servicios similares a los que nosotros ofrecemos y quizá con honorarios y gastos más reducidos o aún mayores.

Sin embargo, nuestro servicio cuenta con los siguientes beneficios:



**Sin costo de pasajes aéreos** desde Buenos Aires hasta la capital del país de destino. Solo se solicitan los traslados desde la capital hasta la ciudad en donde se ofrecerá el servicio (si fuera el caso), desde el aeropuerto hasta el hotel y viceversa y el alojamiento en un hotel por el tiempo de permanencia, con pensión completa.



El **Prof. Mario Héctor Vogel** se formó personalmente con el **Dr. Robert Kaplan** en la metodología del Balanced Scorecard y en sus consultorías, conferencias, seminarios y cursos utiliza la metodología base del modelo nacido en Harvard.



Como especialista, el Prof. Mario Héctor Vogel ya ha dictado más de **200 seminarios** de formación, en la mayoría de los cuales los participantes dejaron su testimonio en video y por escrito, expresando que sus expectativas se vieron superadas y resolviendo de qué manera implementarían lo visto en la capacitación.



Si al finalizar la primera jornada de trabajo, la mayoría de los participantes no queda satisfecha, se suspende la actividad **y la organización no abona suma alguna en concepto de honorarios**, reteniendo todos los materiales recibidos hasta ese momento. Esto significa que es un **servicio sin riesgo** para la organización contratante.

**Para ver experiencias:**

<http://www.tablerodecomando.com/seminarios>

**Para solicitar una consultoría:**

<http://www.tablero-decomando.com/socios/formularios.asp?f=530>

---

### Club Tablero de Comando

Av. Corrientes 5143 - 1ºB – Ciudad Autónoma de Buenos Aires – CP 1414 – República Argentina  
Tel.: 54-11-4855-1189 – [tablero@tablerodecomando.com](mailto:tablero@tablerodecomando.com) – [mario@vogel.com.ar](mailto:mario@vogel.com.ar)  
[www.tablerodecomando.com](http://www.tablerodecomando.com)



## Algunos compran precio. Otros, calidad de servicio.

Cuando una empresa o institución solicita presupuestos para una acción de consultoría, generalmente se presentan tres. Uno de ellos siempre es el más económico.

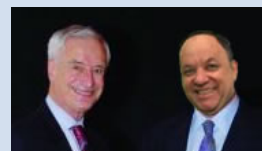
El Prof. Mario Héctor Vogel, además de su formación profesional y su experiencia como docente e investigador, ofrece en cada consultoría a cada participante:

- **La misma presentación** en PowerPoint que él utiliza para dictar la capacitación
- **Una demo del software** necesario para practicar la metodología a implementar

El siguiente cuadro tal vez aporte ideas para comparar **precio** y **calidad de servicio** en función de lo que se quiera ofrecer a los profesionales de la organización al momento de tomar una consultoría.

### Formación en Balanced Scorecard

El Balanced Scorecard nació en Harvard y el Prof. Vogel tuvo la oportunidad de formarse personalmente con su creador, el Dr. Robert Kaplan.



### Modelo de Balanced Scorecard



Dado que la organización es un sistema, se debe aplicar la Teoría General de los Sistemas. Nuestra metodología de Ejecución Estratégica Integral (EII) integra el Plan Estratégico con el Balanced Scorecard, ambos con el Plan Operativo Anual (POA) y todo con el Presupuesto.

Hemos visto que en algunas organizaciones no se trabaja bajo el concepto sistémico de integrar todo y limitan la creación del Balanced Scorecard a elaborar el Mapa Estratégico, los Indicadores y los Planes de Acción.

### Modelo de Mapa Estratégico

Hemos desarrollado el modelo de Mapa Estratégico Dinámico, en el cual -mes a mes- cambian los colores de cada uno de los objetivos del mapa en forma automática y de acuerdo a cómo se comporte cada indicador. Esta información ayuda a la alta dirección a mejorar la calidad de la toma de decisiones en relación a causas y efectos.

Hemos observado que la mayoría de los Mapas Estratégicos son estáticos. Esto es que, una vez creados, siempre se verán igual, salvo que se pinte cada uno de los objetivos en forma manual mes a mes. Esta forma impide analizar relaciones causa-efecto cambiantes.



<p><b>Temas Estratégicos</b></p>	<p>Si un Mapa Estratégico tiene 3 ó más temas, automáticamente se desdobra en 3 o más sub-mapas, para que los miembros de la alta dirección analicen el comportamiento mensual de los objetivos dentro de cada tema.</p>	<p>La mayoría de los temas estratégicos insertados en los Mapas Estratégicos son rígidos y no permiten su desdoblamiento en forma automática.</p>
<p><b>Indicadores de la Visión</b></p>	<p>Sabemos que lograr la Visión es muy importante y, por eso, desarrollamos la metodología que permite crear indicadores de su avance mensual para que los miembros de la alta dirección puedan tomar sus decisiones.</p>	<p>La mayoría de las organizaciones no elabora indicadores de avance mensual de la Visión.</p>
<p><b>KPI Key Performance Indicators</b> Indicadores de desempeño</p>	<p>Desarrollamos un modelo completo, útil para medir el avance mensual de los objetivos estratégicos y los del POA, los proyectos y planes de acción.</p>	<p>No hemos visto modelos completos que midan, además de los objetivos, cada uno de los planes de acción.</p>
<p><b>Avance mensual del logro de cada objetivo por cada responsable</b></p>	<p>Hemos incorporado la función de emitir automáticamente un reporte que informa cuál es el porcentaje de avance mensual en cada objetivo de cada gerente o responsable.</p>	<p>No hemos visto desarrollos similares.</p>
<p><b>Plan Estratégico sincronizado con el POA</b></p>	<p>Agregamos a la metodología del BSC la opción para que cada objetivo del Plan Estratégico sea sincronizado con el o los objetivos del POA para dar un seguimiento sistémico a la ejecución de los mismos.</p>	<p>No hemos visto desarrollos similares.</p>
<p><b>Vinculación al Presupuesto</b></p>	<p>Cada objetivo, cada plan, actividad o tarea está vinculado al presupuesto. Nuestra metodología emite reportes del costo de ejecución de cada objetivo en forma automática.</p>	<p>No hemos visto desarrollos similares que vinculen automáticamente cada objetivo, proyecto, actividad y tarea con el presupuesto.</p>



<b>Software</b>	Desarrollamos el software en Excel y lo entregamos a cada participante en nuestros seminarios.	La mayoría de las organizaciones no han desarrollado software de BSC.
<b>Caro o barato</b>	Nuestros honorarios son fijos y guardan relación con el servicio brindado.	Hay organizaciones que seleccionan consultores por precio aunque aporten menos y no ofrezcan calidad de servicio.
<b>Testimonios</b>	Ofrecemos el nombre de las organizaciones a la cuales les prestamos servicio y también el nombre de cada profesional que hemos formado, su foto y su testimonio.	Algunas organizaciones se conforman solo con el logo o nombre de las organizaciones a las cuales el consultor contratado prestó servicio.

**Para ver experiencias:**

<http://www.tablerodecomando.com/seminarios>

**Para solicitar una consultoría:**

<http://www.tablero-decomando.com/socios/formularios.asp?f=530>