



Seminario de Balanced Scorecard

Un Enfoque Dinámico para la Ejecución de la Estrategia

CDEN Introducción

- **Formato:** Tipo modular, dos días (16 horas de duración).
- **Dirigido a:** Directores y gerentes generales, directores y ejecutivos de Planeación y Finanzas, ejecutivos de Planeación y Desarrollo de Negocios, ejecutivos de Administración y Recursos Humanos, ejecutivos de Mercadotecnia, ejecutivos de Operaciones, así como, profesionistas y personal en desarrollo.
- **Objetivo:** Al finalizar el seminario, los participantes contarán con los conocimientos y habilidades para administrar el desempeño actual y futuro de la compañía.
- **Beneficios Particulares del Seminario:**
 - Comprender las tres generaciones del Balanced Scorecard.
 - Entendimiento de las perspectivas que integran un Balanced Scorecard (BSC).
 - Conocer las principales metodologías y herramientas sobre BSC.
 - Compartir experiencias y vivencias en su construcción e implementación.
- **Beneficios para el Desarrollo de Competencias Dominantes:**
 - Mejores prácticas para trasladar la estrategia en acción.
 - Mejores prácticas sobre alineación organizacional.
 - Habilidades de planeación y ejecución.
- **Instructor:** Ing. José Antonio Venegas Q. (*Ver curriculum vitae*).

CDEN Programa: Primer Día

▪ **Balanced Scorecard: 1^{era}. Generación**

- ¿Qué es exactamente un Balanced Scorecard?
- ¿Por qué el Balanced Scorecard y por qué ahora?
- Fundamentos del Balanced Scorecard:
 - Perspectiva Financiera
 - Perspectiva del Cliente
 - Perspectiva de Procesos Internos
 - Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento

▪ **Balanced Scorecard: 2^{da}. Generación**

- ¿Qué es Estrategia?
- ¿Qué es un Mapa de Estrategia?
- Desarrollo de Objetivos Estratégicos por Perspectiva
- Vinculando el BSC con la Estrategia

CDEN Programa: Segundo Día

- **Balanced Scorecard: 3^{era}. Generación**
 - Evolución del Balanced Scorecard
 - Componentes del BSC de 3^{era}. Generación
 - Beneficios
- **Proyecto de Balanced Scorecard**
 - Metodología
 - Desarrollo de un ejemplo (Consumer Bank)
- **Temas Especiales**
 - Balanced Scorecard vs. Tablero
 - BSC: Niveles de Madurez
 - La Ecuación de la Rentabilidad

Ingeniero Químico egresado de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL) en 1976, con maestría en Desarrollo Organizacional por la Universidad de Monterrey (UDEM) en 1982, con especialización de Alta Dirección en Administración por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) en 1988.

Con más de 37 años de experiencia profesional y docente en las áreas de Planeación Estratégica, Administración, Finanzas, Diseño Organizacional, Desarrollo Organizacional y Dirección de Negocios, colaboró 14 años como ejecutivo para las empresas de HYLSA, GRUPO VISA, Grupo Protexa, Grupo Corporativo HC y Grupo HB. Ha sido catedrático a nivel profesional y maestría, en tres universidades importantes del estado de Nuevo León (UANL, ITESM y UDEM).

Ha colaborado como consultor para las siguientes empresas: ALFA, Grupo Vitro, Grupo IMSA, Grupo Chapa, Grupo Industrial Saltillo, Grupo Financiero PROBURSA, Grupo HERMES, GRUPO LAMOSA, Transportes Quintanilla, Grupo GUSI, GRUPO QUIMMCO, FEMSA Insumos Estratégicos, Integradora de Insumos del Noreste, Embotelladoras ARCA, CAPRICO, Municipio de San Pedro Garza García y el Gobierno del estado de Nuevo León.

También ha colaborado como instructor en módulos y seminarios de planeación estratégica (Modelo Delta, estrategia y competencia), organización (compitiendo por diseño), transformación de finanzas, transformación de recursos humanos y administración estratégica de costos en Consultoría de Negocios (CDEN).

De diciembre de 1990 a la fecha, es consultor de negocios con áreas de apoyo en Estrategia y Plan de Crecimiento, Estudios y Proyectos de Organización y Programas y Proyectos de Transformación con la firma CDEN.