



# TICs Empresariales

Refresque su memoria y  
aplíquelos en su  
empresa

*Tovar y Asociados*



# Mapa Estratégico



En la actividad empresarial



# Mapa Estratégico

Cuando una organización ha definido su **Plan Estratégico**, normalmente surgen preguntas del tipo *¿y ahora qué?*, *¿cómo hago para cumplirlo?*, ...





## Mapa Estratégico

En este sentido, existen organizaciones que archivan el documento mientras el tiempo pasa y se desactualiza, otras lo ponen en conocimiento del equipo directivo, pensando que esto es suficiente para trabajar en el cumplimiento del mismo, y otras incluso definen cuáles son las tareas a desarrollar y sus responsables.





# Mapa Estratégico

Pero todo ello es insuficiente mientras no se desarrolle una acción común, dirigida por el “líder” de la organización, decidida a implementar dicho Plan, siendo en este sentido la definición de un Mapa Estratégico alineado con el Plan Estratégico una herramienta muy útil.



# Mapa Estratégico

**Pero..., ¿qué es un Mapa Estratégico?**

Cuando una organización ha desarrollado un Plan Estratégico y quiere implantarlo de una forma eficiente, fácil de comunicar y ágil de medir; con el fin de alcanzar los objetivos planificados de una manera eficiente y rentable, debe definir su Mapa Estratégico.







## Mapa Estratégico

Un Mapa Estratégico es una poderosa herramienta que permite alinear a todos los miembros de la organización hacia la consecución de los objetivos descritos en su Plan Estratégico, a comunicarlos y a definir que es lo que tiene que hacer para alcanzarlos.



# Mapa Estratégico

## ¿Para qué sirve un Mapa Estratégico?

Si una organización cuenta con un Mapa Estratégico, éste le va a permitir a ella y a sus miembros concentrar en un solo documento, a modo de hoja de ruta, lo que se debe hacer para alcanzar los objetivos planteados en el Plan Estratégico, con el fin de facilitar el entendimiento y compromiso de sus miembros y por ende, el desarrollo de las estrategias de una forma precisa, clara y medible hacia el logro de dichos objetivos.





Mediante el diseño del Mapa Estratégico se clarifica la cadena lógica de los objetivos de la empresa, y a modo de ejemplo podemos ilustrar el siguiente:

## Tovar y Asociados



### ¿Cómo es un Mapa Estratégico?

Mediante el diseño del Mapa Estratégico se clarifica la cadena lógica de los objetivos de la empresa, y a modo de ejemplo podemos ilustrar el siguiente:



## ¿Cómo se elabora un Mapa Estratégico?

El Mapa Estratégico se construye en 4 niveles:

- 1) El primer nivel es la **“Perspectiva Financiera”**: cuyo fin es identificar los objetivos financieros de la empresa para un período determinado, deben ser objetivos cuantificables y por tanto medibles.
- 2) El segundo nivel es la **“Perspectiva del Cliente”**: cuyo fin es identificar qué tenemos que hacer para conseguir los objetivos financieros teniendo en cuenta la satisfacción de nuestros clientes; es decir, lograr satisfacer los clientes con la venta de productos y/o prestación de servicios para facilitar alcanzar las metas planteadas en la perspectiva financiera (objetivos financieros).



## ¿Cómo se elabora un Mapa Estratégico?

El Mapa Estratégico se construye en 4 niveles:

3) El tercer nivel es la “**Perspectiva Interna**”: cuyo objetivo es definir qué tenemos que hacer de manera interna para satisfacer la perspectiva de nuestros clientes y alcanzar nuestra perspectiva financiera.

4) El cuarto nivel es la “**Perspectiva de Aprendizaje**”: con el fin de definir cual es el conocimiento y/o capacidades a desarrollar para cumplir la “Perspectiva Interna”.





## Observaciones:

La definición del Mapa Estratégico puede ser relativamente fácil, dependiendo del tamaño de la organización y del número de participantes en el equipo de trabajo. Normalmente en 2 ó 3 sesiones de trabajo entre las personas claves para la implantación y dirección del mismo, se logran definir, tanto los objetivos (que deben ser concretos y medibles), como las tareas y acciones que se tendrá que realizar para alcanzarlos.







## Observaciones:

En este sentido, el equipo de trabajo debe tener siempre presente durante el proceso de definición del Mapa Estratégico la perspectiva de los clientes, es decir, lo que realmente el cliente desea obtener de la organización; la perspectiva interna que ayude a la organización a definir cuales son las actuaciones a realizar para cumplir el compromiso hacia el cliente y la perspectiva de aprendizaje, para identificar las carencias internas en materia de recursos humanos y de infraestructura.



# *Tovar y Asociados*

*Asesores y Consultores Empresariales*



# ¡Hasta Pronto!



# *Tovar y Asociados*

*Asesores y Consultores Empresariales*



Contactos:

Calle 50 No. 94-32 Oficina B-204

Teléfono: 555 68 52 Celular: 311 311 4565

Correo: [ttovar94@gmail.com](mailto:ttovar94@gmail.com)

Web: [tovaryasociados.jimdo.com](http://tovaryasociados.jimdo.com)

Cali - Colombia