



Consejo Profesional de Ciencias Económicas



Nueva Metodología de Planeamiento Estratégico del Consejo Profesional

Gerencia de Auditoría y Control de Gestión

Responsable: Dr. Juan Pablo Guerrero

Sector Control de Gestión

Responsable: Srta. Mariana Zucconi

Agenda

- Situación Inicial (Matriz 0 - Estrategia Institucional del Consejo)**
- Indicadores de Gestión de la Mesa Directiva.
- Situación Inicial (Matriz 1 - Directivas Estratégicas)
- Situación Inicial (Matriz 2 - Unidades Funcionales y Estrategias Funcionales)
- Critical Success Factors (Factores Críticos de Éxito)
- Tasks (Grupos de Actividad)
- Steps (Procesos)
- Operational Objectives (Objetivos Operacionales)
- Resumen Matrices – Matriz 4
- Proceso de definición de Estrategias.
- Anexo (Presentación Dr. Juan Pablo Guerrero).

Misión

ESTRATEGIA INSTITUCIONAL	Visión
<p style="text-align: center;">Valores</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Integridad y Objetividad ✓ Rigor científico y académico ✓ Comportamiento ético ✓ Búsqueda de la Excelencia ✓ Compromiso Social 	<p style="text-align: center;"></p> <p>Lograr el reconocimiento de las profesiones y del profesional en Ciencias Económicas, en su ámbito de actuación como en la sociedad toda, y en el exterior, por su idoneidad y capacidad, respaldado por una institución consolidada como referente obligado en la opinión pública, que lo enorgullezca y represente por su compromiso académico y social.</p>
<p style="text-align: center;"></p> <p>Jerarquizar nuestras profesiones en un marco ético y técnico, desarrollando y cumpliendo con las previsiones legales y técnicas que regulan nuestro accionar y garantizando una mejora continua en todas las áreas de desarrollo profesional y personal, aportando al bienestar de la sociedad.</p>	<p style="text-align: center;"><u>ESTRATEGIA INSTITUCIONAL</u></p> <p>Asegurar la jerarquización de nuestras profesiones en un marco ético y técnico, desarrollando y cumpliendo con las previsiones legales y técnicas que regulan nuestro accionar, mediante la implementación de innovadoras metodologías de gestión, la optimización de procesos actuales, la continua actualización académica y la gestión eficiente de los fondos del Consejo logrando un punto de equilibrio económico en cada uno de los servicios ofrecidos.</p>
Responsable: Consejo Directivo	 CMI (Cuadro de Mando Integral)

Agenda

- Situación Inicial (Matriz 0 - Estrategia Institucional del Consejo)
- Indicadores de Gestión de la Mesa Directiva.**
- Situación Inicial (Matriz 1 - Directivas Estratégicas)
- Situación Inicial (Matriz 2 - Unidades Funcionales y Estrategias Funcionales)
- Critical Success Factors (Factores Críticos de Éxito)
- Tasks (Grupos de Actividad)
- Steps (Procesos)
- Operational Objectives (Objetivos Operacionales)
- Resumen Matrices – Matriz 4
- Proceso de definición de Estrategias.
- Anexo (Presentación Dr. Juan Pablo Guerrero).



Situación Inicial – Indicadores de Gestión de la Mesa Directiva.

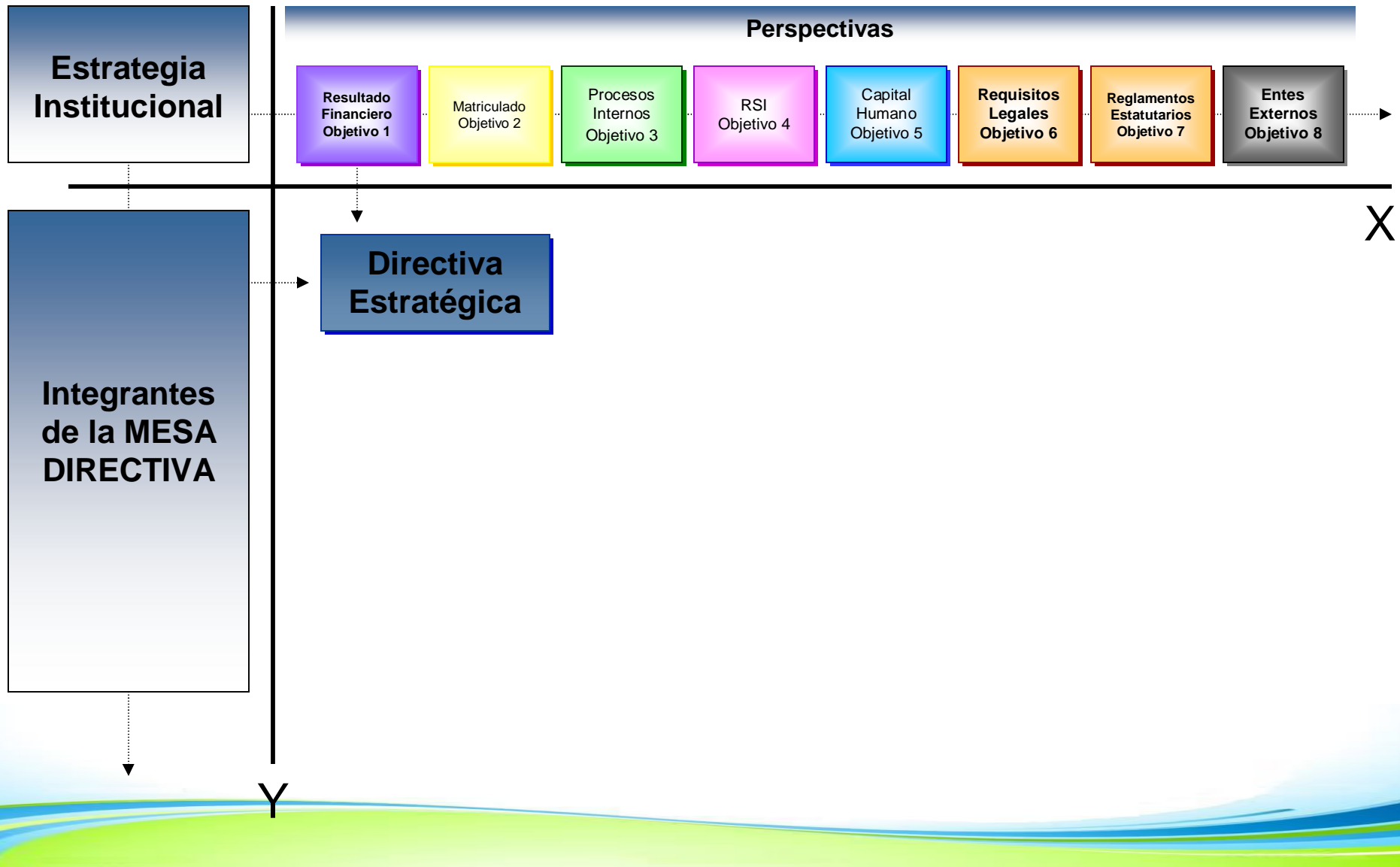
Indicadores	Método de Medición (Cálculo del Indicador)	Objetivo (Medible)		Resultado	Variación	Tendencia	Frecuencia	Área	Fuente	
		Meta	Índice							
Cumplimiento del presupuesto	$\frac{\text{Gastos reales}}{\text{Cantidad total de gastos presupuestados por la MD}}$	100	%				Trimestral		Presupuesto	1
Situación Patrimonial. (Solvencia)	$\frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}}$	2	\$ (MIN)				Trimestral	Gcia. de Administración	Balance	2
Situación Financiera. (Liquidez Seca)	$\frac{\text{Activo cte.} - \text{Bs. Cambio}}{\text{Pasivo corriente}}$	1	\$ (MIN)				Trimestral	Gcia. de Administración	Balance	3
Situación patrimonial (Endeudamiento).	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$		\$ (MIN)				Trimestral	Gcia. de Administración	Balance	4
Eficiencia Inversiones (Rend. Inversiones).	$\frac{\text{Resultados financieros}}{\text{Inversiones}}$		\$				Trimestral	Gcia. de Administración	Balance	5
Flujo de Fondos.	[Ingresos de Caja – Egresos de Caja]		\$				Trimestral	Gcia. de Administración	Balance	6
Rentabilidad.	$\frac{\text{Ingresos}}{\text{Activos totales}}$		\$				Trimestral	Gcia. de Administración	Balance	7
Volúmenes a cobrar a corto plazo (30 y 60 días).	-		\$				Trimestral	Gcia. de Administración	Balance	8
Volúmenes a pagar a corto plazo (30 y 60 días).	-		\$				Trimestral	Gcia. de Administración	Balance	9
Ingresos por Legalizaciones.	Σ Ingresos por Legalizaciones		\$				Trimestral	Gcia. de Administración	Balance	10
Ingresos por Dcho. Ejercicio Profesional y Matricula	Σ Ingresos por DEP									
Ingresos por Simeco.	Σ Ingresos por SIMECO		\$				Trimestral	Gcia. de Administración	Balance	11
Ingresos por Fondo Editorial.	Σ Ingresos por Fondo Editorial		\$				Trimestral	Gcia. de Administración	Balance	12
Ingresos por Turismo.	Σ Ingresos por Turismo		\$				Trimestral	Gcia. de Administración	Balance	13
Satisfacción Global de los Matriculados.	% de percepción del Matriculado (Punto 6 - Calidad de Servicio)	80%	% (MIN)				Anual	Gestión de la Calidad	Encuestas de medición del nivel de preparación (Matriculados)	14
Alcance del Servicio de Asesoramiento.	$\frac{\text{Cantidad de Matriculados que se asesoraron}}{\text{Cantidad total de Matriculados}}$	-	%				Anual	Gcia. Técnica	Gcia. Técnica	15
Relación entre los Graduados en Ciencias Económicas y los Matriculados del Consejo (LA, LE, AC).	$\frac{\text{Cantidad de Graduados}}{\text{Cantidad de Matriculados}} \times 100$	-	%				Anual	Marketing RRII	Marketing RRII	16
Quejas y Reclamos	Cantidad de Quejas y Reclamos	0	Cant (MAX)				Mensual	Gcia. Administración	Notas de Quejas y Reclamos	17

balanced scorecard (CMI)

INDICADORES

Agenda

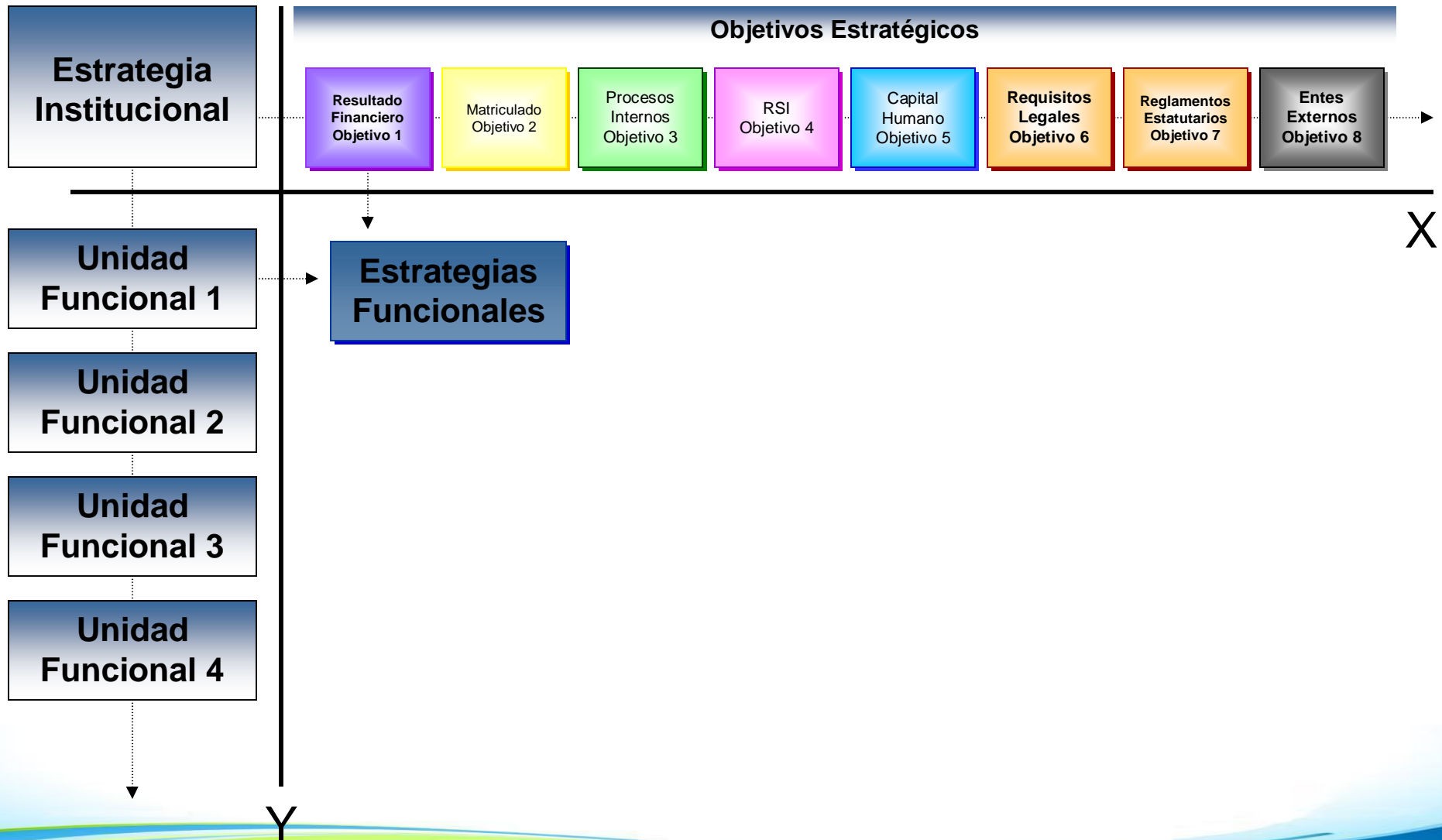
- Situación Inicial (Matriz 0 - Estrategia Institucional del Consejo)
- Indicadores de Gestión de la Mesa Directiva.
- Situación Inicial (Matriz 1 - Directivas Estratégicas)**
- Situación Inicial (Matriz 2 - Unidades Funcionales y Estrategias Funcionales)
- Critical Success Factors (Factores Críticos de Éxito)
- Tasks (Grupos de Actividad)
- Steps (Procesos)
- Operational Objectives (Objetivos Operacionales)
- Resumen Matrices – Matriz 4
- Proceso de definición de Estrategias.
- Anexo (Presentación Dr. Juan Pablo Guerrero).



Agenda

- Situación Inicial (Matriz 0 - Estrategia Institucional del Consejo)
- Indicadores de Gestión de la Mesa Directiva.
- Situación Inicial (Matriz 1 - Directivas Estratégicas)
- Situación Inicial (Matriz 2 - Unidades Funcionales y Estrategias Funcionales)**
- Critical Success Factors (Factores Críticos de Éxito)
- Tasks (Grupos de Actividad)
- Steps (Procesos)
- Operational Objectives (Objetivos Operacionales)
- Resumen Matrices – Matriz 4
- Proceso de definición de Estrategias.
- Anexo (Presentación Dr. Juan Pablo Guerrero).

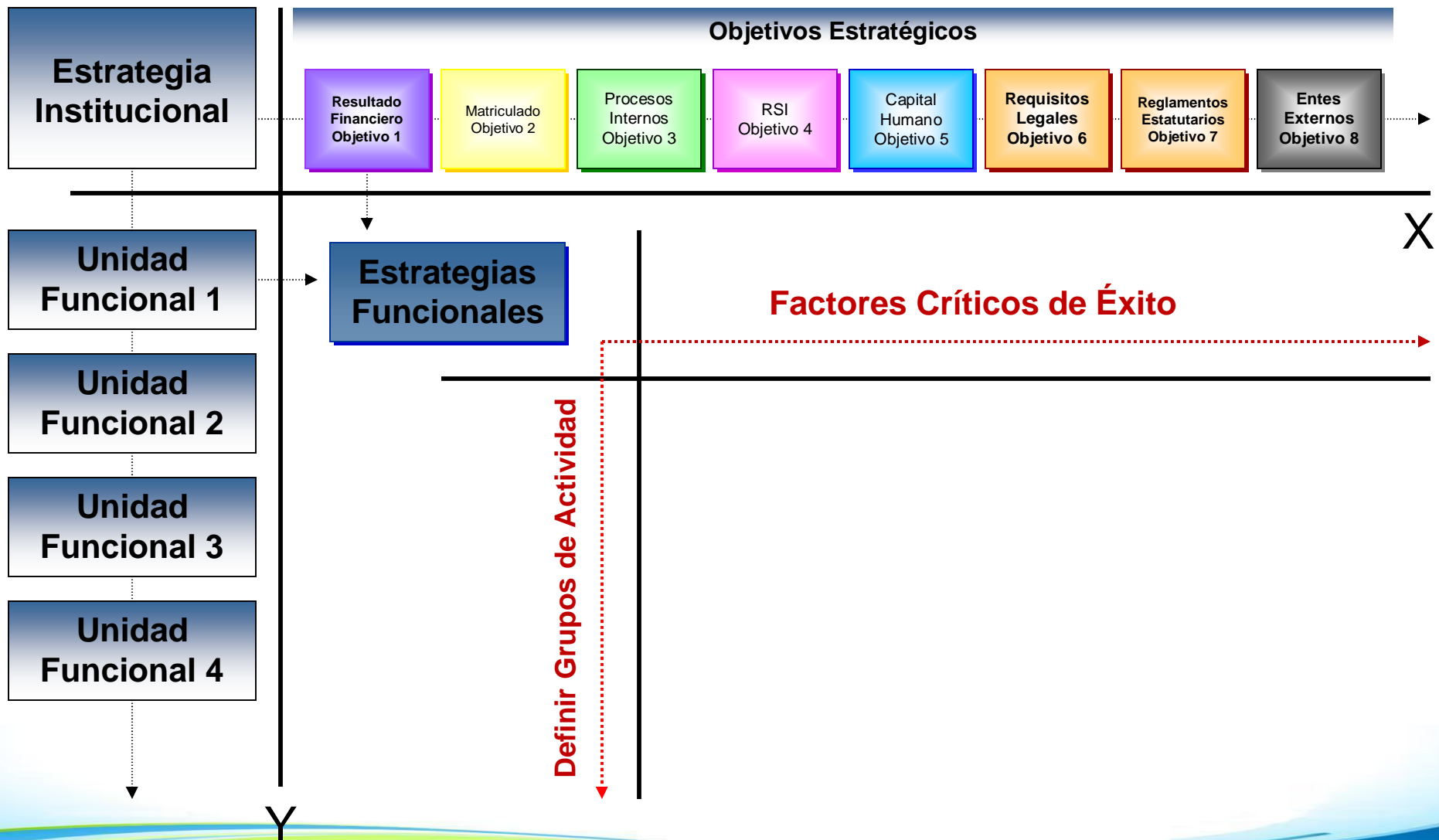
Situación Inicial – Matriz 2



Agenda

- Situación Inicial (Matriz 0 - Estrategia Institucional del Consejo)
- Indicadores de Gestión de la Mesa Directiva.
- Situación Inicial (Matriz 1 - Directivas Estratégicas)
- Situación Inicial (Matriz 2 - Unidades Funcionales y Estrategias Funcionales)
- Critical Success Factors (Factores Críticos de Éxito)**
- Tasks (Grupos de Actividad)
- Steps (Procesos)
- Operational Objectives (Objetivos Operacionales)
- Resumen Matrices – Matriz 4
- Proceso de definición de Estrategias.
- Anexo (Presentación Dr. Juan Pablo Guerrero).

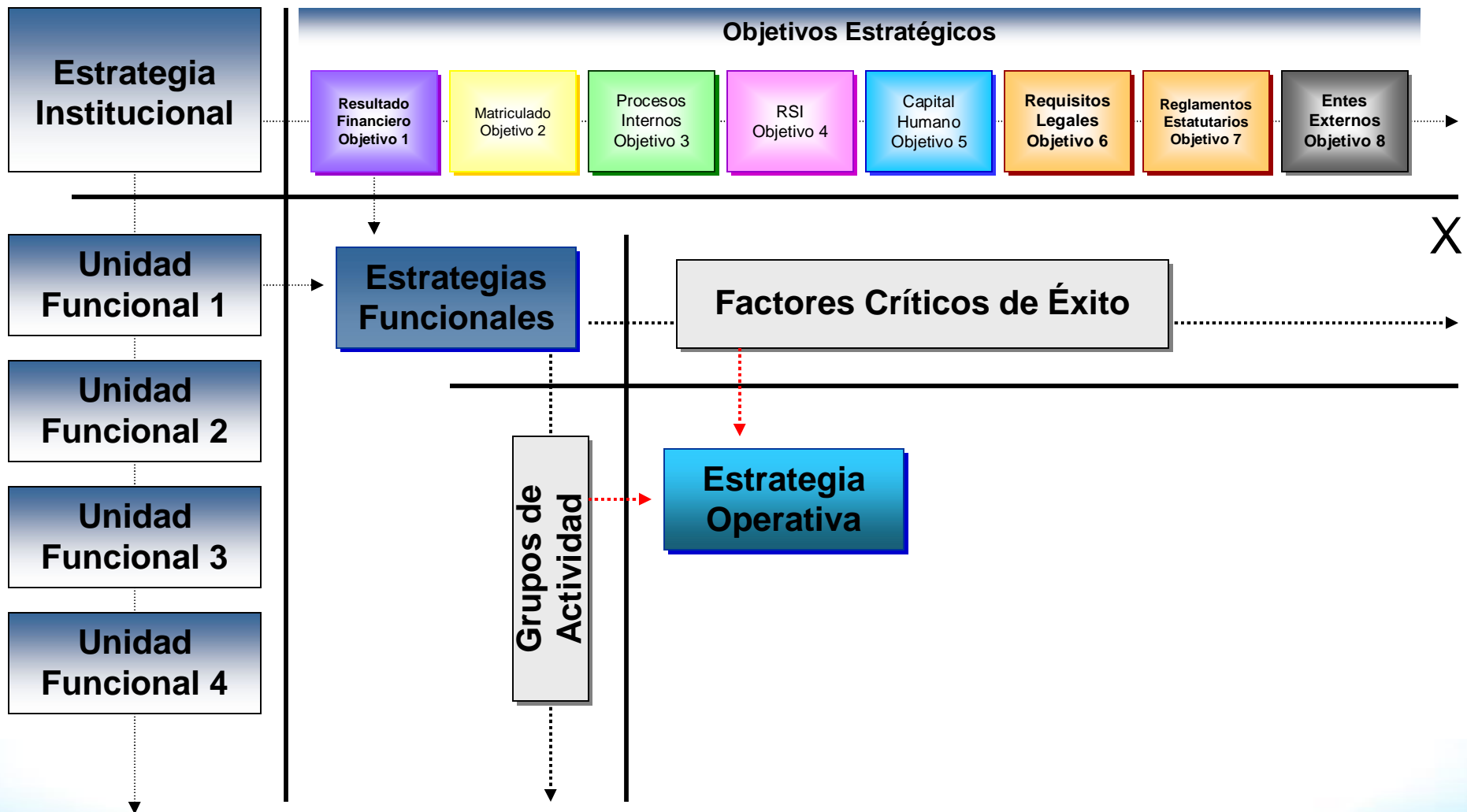
Critical Success Factors (Factores Críticos de Éxito)



Agenda

- Situación Inicial (Matriz 0 - Estrategia Institucional del Consejo)
- Indicadores de Gestión de la Mesa Directiva.
- Situación Inicial (Matriz 1 - Directivas Estratégicas)
- Situación Inicial (Matriz 2 - Unidades Funcionales y Estrategias Funcionales)
- Critical Success Factors (Factores Críticos de Éxito)
- Tasks (Grupos de Actividad)**
- Steps (Procesos)
- Operational Objectives (Objetivos Operacionales)
- Resumen Matrices – Matriz 4
- Proceso de definición de Estrategias.
- Anexo (Presentación Dr. Juan Pablo Guerrero).

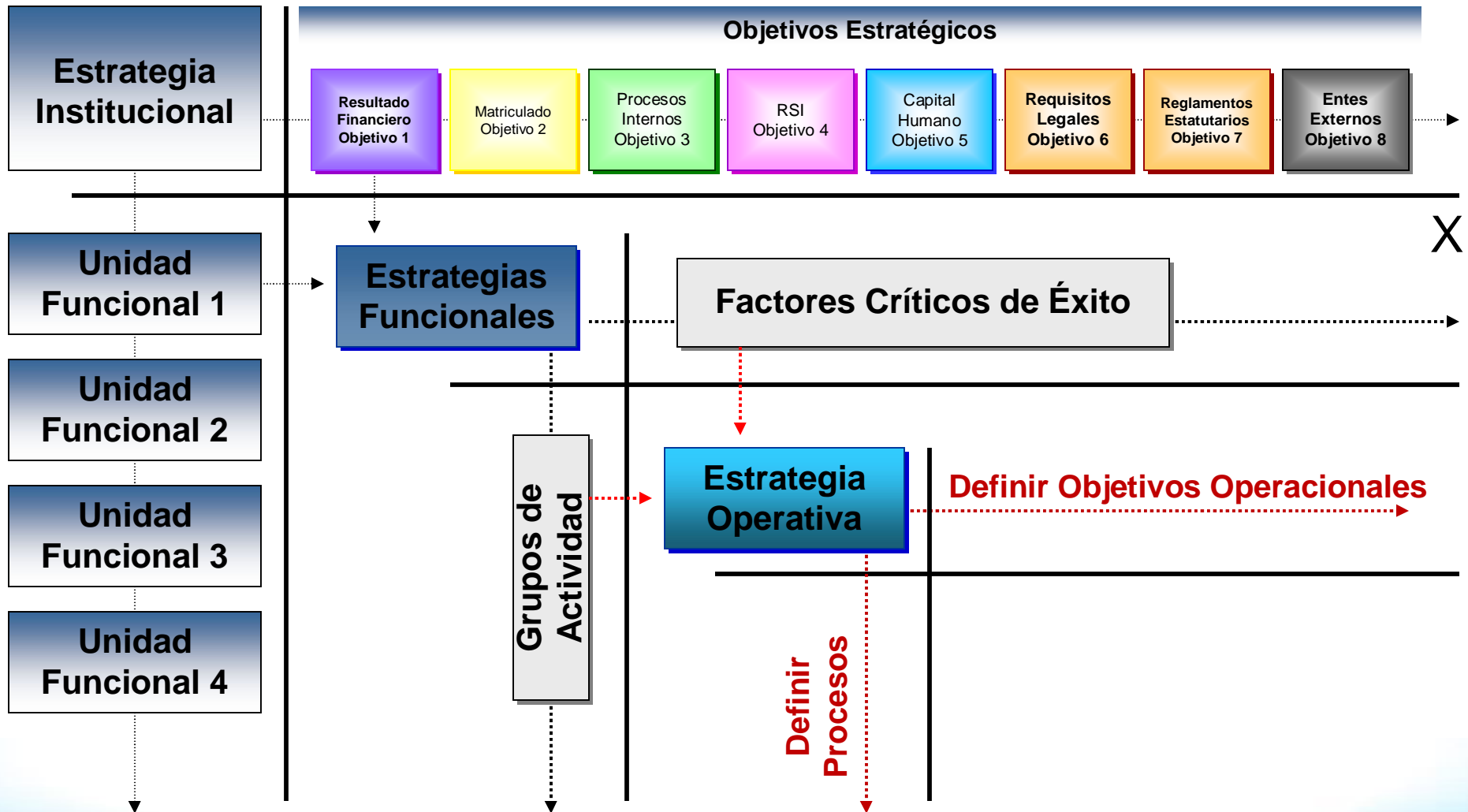
Tasks (Grupos de Actividad) – Matriz 3



Agenda

- Situación Inicial (Matriz 0 - Estrategia Institucional del Consejo)
- Indicadores de Gestión de la Mesa Directiva.
- Situación Inicial (Matriz 1 - Directivas Estratégicas)
- Situación Inicial (Matriz 2 - Unidades Funcionales y Estrategias Funcionales)
- Critical Success Factors (Factores Críticos de Éxito)
- Tasks (Grupos de Actividad)
- Steps (Procesos)**
- Operational Objectives (Objetivos Operacionales)
- Resumen Matrices – Matriz 4
- Proceso de definición de Estrategias.
- Anexo (Presentación Dr. Juan Pablo Guerrero).

Steps (Procesos)



Agenda

- Situación Inicial (Matriz 0 - Estrategia Institucional del Consejo)
- Indicadores de Gestión de la Mesa Directiva.
- Situación Inicial (Matriz 1 - Directivas Estratégicas)
- Situación Inicial (Matriz 2 - Unidades Funcionales y Estrategias Funcionales)
- Critical Success Factors (Factores Críticos de Éxito)
- Tasks (Grupos de Actividad)
- Steps (Procesos)
- Operational Objectives (Objetivos Operacionales)**
- Resumen Matrices – Matriz 4
- Proceso de definición de Estrategias.
- Anexo (Presentación Dr. Juan Pablo Guerrero).

Operational Objectives (Objetivos Operacionales)

Los Objetivos Operacionales pueden clasificarse en:

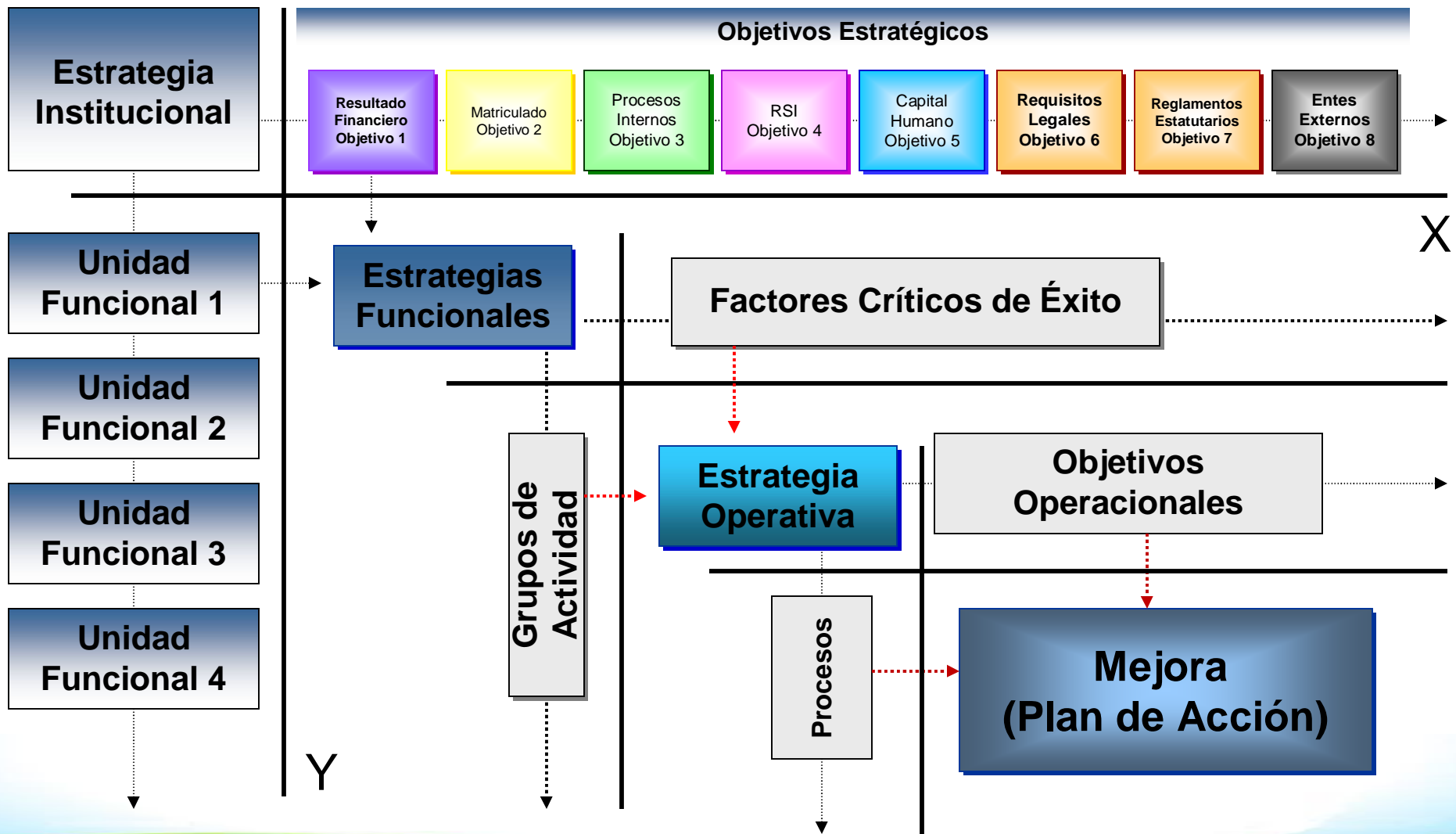
- Cost (costo):** Hacer las cosas con el menor costo posible.
- Time (tiempo):** Hacer las cosas con el timing adecuado.
- Quality (calidad):** Hacer las cosas para satisfacer las expectativas de los clientes

Nos fijan **como debe ser el proceso** para ser exitoso. Deben ser **medibles.**

Agenda

- Situación Inicial (Matriz 0 - Estrategia Institucional del Consejo)
- Indicadores de Gestión de la Mesa Directiva.
- Situación Inicial (Matriz 1 - Directivas Estratégicas)
- Situación Inicial (Matriz 2 - Unidades Funcionales y Estrategias Funcionales)
- Critical Success Factors (Factores Críticos de Éxito)
- Tasks (Grupos de Actividad)
- Steps (Procesos)
- Operational Objectives (Objetivos Operacionales)
- Resumen Matrices – Matriz 4**
- Proceso de definición de Estrategias.
- Anexo (Presentación Dr. Juan Pablo Guerrero).

Resumen Matrices – Matriz 4



Agenda

- Situación Inicial (Matriz 0 - Estrategia Institucional del Consejo)
- Indicadores de Gestión de la Mesa Directiva.
- Situación Inicial (Matriz 1 - Directivas Estratégicas)
- Situación Inicial (Matriz 2 - Unidades Funcionales y Estrategias Funcionales)
- Critical Success Factors (Factores Críticos de Éxito)
- Tasks (Grupos de Actividad)
- Steps (Procesos)
- Operational Objectives (Objetivos Operacionales)
- Resumen Matrices – Matriz 4
- Proceso de definición de Estrategias.**
- Anexo (Presentación Dr. Juan Pablo Guerrero).

□ Reglas para las Estrategias Funcionales, operativas y Mejoras

Cada **Estrategia Funcional** puede alinearse con una o mas Estrategias Operativas.

Cada **Estrategia Operativa** puede alinearse con una o mas Mejoras.

Las **Estrategias** pueden quedarse en el nivel que fueron definidas y ser Monitoreadas por un Plan de Acción.

Las **Mejoras** son **Estrategias** de menor nivel.

Todas las **Mejoras o Estrategias que se quedan en el nivel que fueron definidas**, deben ser formalizadas, ya sea por medio de un **Planning** o a través de un formulario.

❑ Indicadores de Gestión

Todas las **Estrategias**, de los diferentes niveles del Planeamiento Estratégico, deben ser **controladas por Indicadores de Gestión** que midan el grado de avance del **Plan de Acción** y aseguren el cumplimiento eficiente del mismo.

Todos los Indicadores de Gestión del Planeamiento Estratégico deben ser formalizados por medio de un formulario denominado “**Planilla de Descripción del Indicador**”.

Reglas a tener en cuenta en la Metodología

- ***Lo que NO se mide, NO se puede controlar (no hay forma);***
- ***Lo que NO se controla, NO se puede gestionar (está fuera de la vista);***
- ***Lo que NO se gestiona, NO puede ser estratégico (no está en el camino);***
- ***Lo que NO es estratégico, NO agregará valor a la Organización (y nos costará caro);***
- ***Lo que NO agrega valor es inútil, y debe suprimirse.***

Agenda

- Situación Inicial (Matriz 0 - Estrategia Institucional del Consejo)
- Indicadores de Gestión de la Mesa Directiva.
- Situación Inicial (Matriz 1 - Directivas Estratégicas)
- Situación Inicial (Matriz 2 - Unidades Funcionales y Estrategias Funcionales)
- Critical Success Factors (Factores Críticos de Éxito)
- Tasks (Grupos de Actividad)
- Steps (Procesos)
- Operational Objectives (Objetivos Operacionales)
- Resumen Matrices – Matriz 4
- Proceso de definición de Estrategias.
- Anexo

Conceptos Básicos

El esquema de matrices permite alinear sobre el eje de las X los objetivos en los diferentes niveles Organizacionales que derivan de la VISIÓN. Del mismo modo del eje de las Y se alinean los diferentes niveles de MISIONES que existen en las unidades funcionales de la Organización. La conjunción de ambas determinará la estrategia que deberán llevar adelante las diferentes unidades funcionales (Y) para poder cumplir con sus objetivos (X).

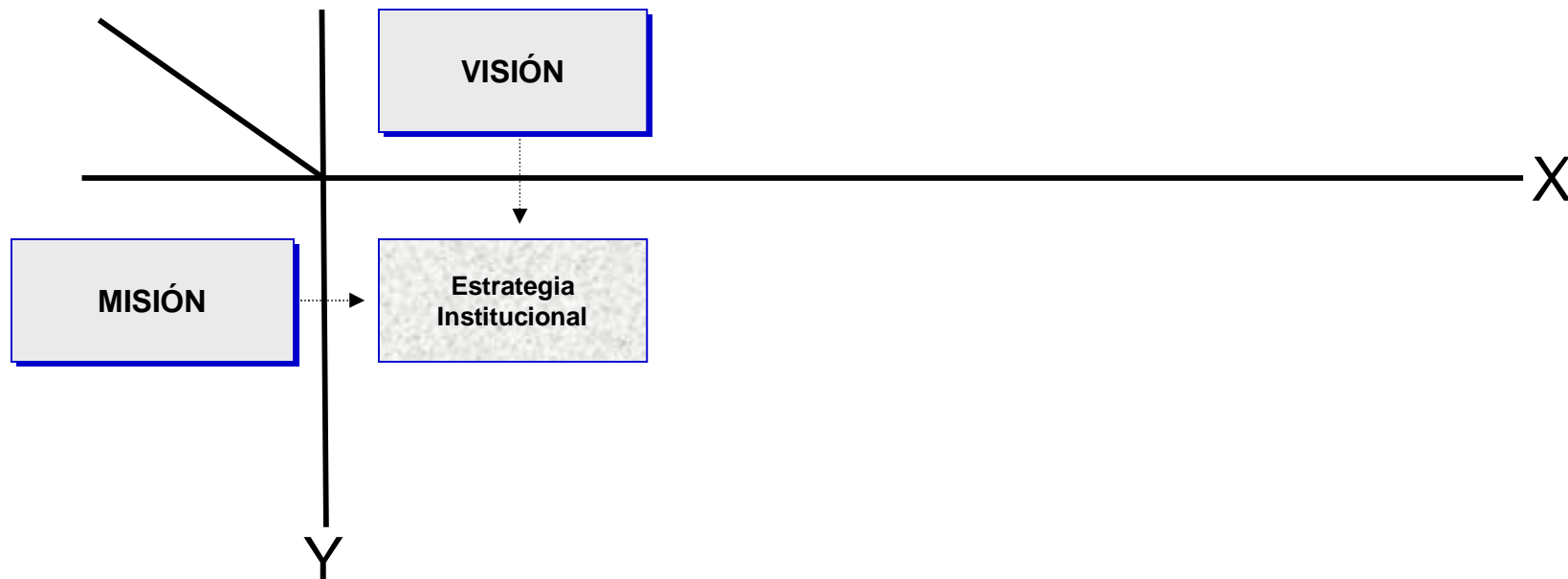
De las diferentes Estrategias cuelgan indicadores de gestión que miden el grado de cumplimiento de las mismas, y a las MISIONES de las diferentes matrices se le asignarán Responsables quienes tendrán que llevarlas adelante.

ESTRATEGIA (X mediante Z)



Corresponde al objetivo buscado (qué) + (mediante) la manera en que se llevará a cabo (cómo).

Situación Inicial



VISIÓN (X)



Lograr el reconocimiento de las profesiones y del profesional en Ciencias Económicas, en su ámbito de actuación como en la sociedad toda, y en el exterior, por su idoneidad y capacidad, respaldado por una institución consolidada como referente obligado en la opinión pública, que lo enorgullezca y represente por su compromiso académico y social.

MISIÓN (Y)



Jerarquizar nuestras profesiones en un marco ético y técnico, desarrollando y cumpliendo con las previsiones legales y técnicas que regulan nuestro accionar y garantizando una mejora continua en todas las áreas de desarrollo profesional y personal, aportando al bienestar de la sociedad.

ESTRATEGIA INSTITUCIONAL



Asegurar la jerarquización de nuestras profesiones en un marco ético y técnico, desarrollando y cumpliendo con las previsiones legales y técnicas que regulan nuestro accionar, mediante la implementación de innovadoras metodologías de gestión, la optimización de procesos actuales y la continua actualización académica.

Definición de Conceptos ...

OBJETIVOS CLAVE



Son objetivos que derivan de la VISIÓN, siendo los mismos las metas de las Unidades Funcionales.

UNIDAD FUNCIONAL



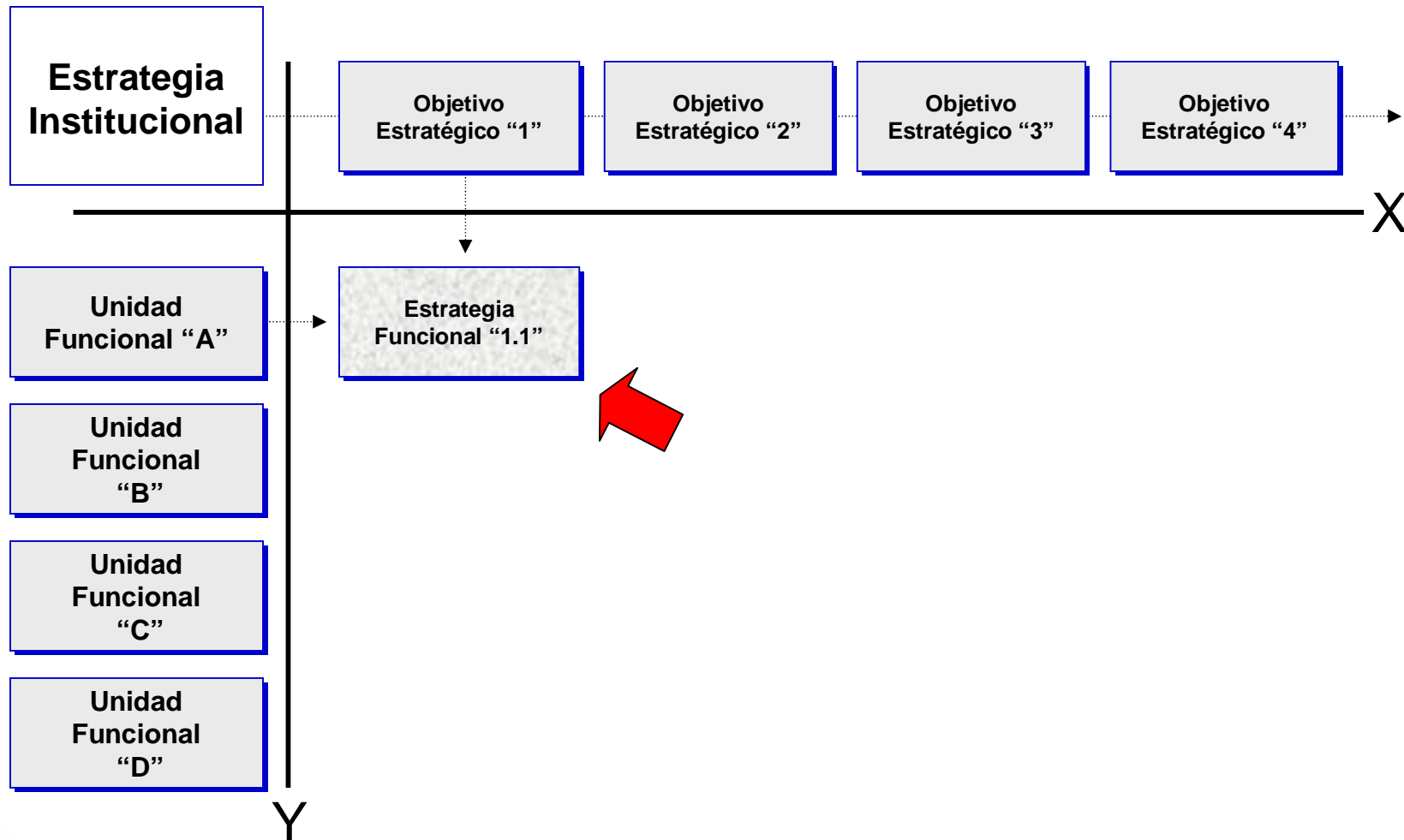
Estructura Organizacional que comprende los principales Sectores incluidos en el Organigrama Institucional.

ESTRATEGIA FUNCIONAL



Es aquella que define cómo se debe hacer las cosas y cómo se deben utilizar y aplicar los recursos, permitiendo así alinearse a la Estrategia Corporativa.

Objetivos Estratégicos



Definición de Conceptos ...

FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO



Número limitado de factores donde los resultados deben ser satisfactorios para asegurar el cumplimiento de la estrategia funcional.

GRUPO DE ACTIVIDADES (TASKS)



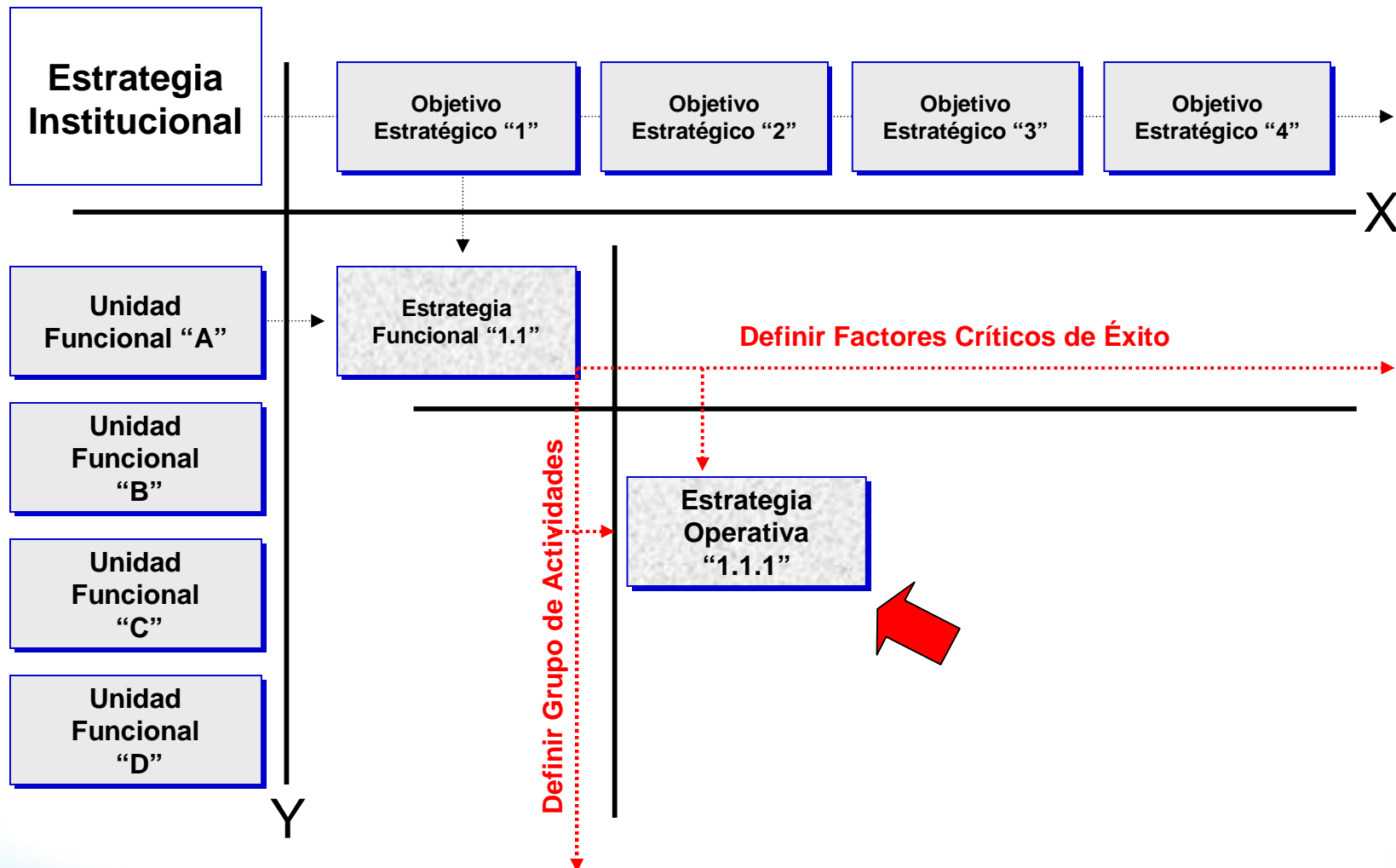
Las Tasks son áreas de responsabilidad dentro de la unidad funcional que derivan de la Misión de la Estrategia Funcional y aseguran el cumplimiento de las mismas.

ESTRATEGIA OPERATIVA



Es aquella que define como se debe hacer las cosas y como se deben utilizar y aplicar los recursos, permitiendo así alinearse a las Estrategias Funcionales.

Factores Críticos de Éxito



Mejora de Procesos

