



Grupo Social y Empresarial
de la Defensa

.....
Por nuestras Fuerzas Armadas, para Colombia entera.

CUADRO DE MANDO ESTRATÉGICO 2013 (Diciembre)

INDUSTRIA MILITAR DE COLOMBIA

CUADRO DE MANDO ESTRATÉGICO

PERSPECTIVAS	OBJETIVOS	INDICADORES	LINEA DE BASE	META	DICIEMBRE		
					RESULTADO	EVALUACIÓN	ESTADO
RESPONSABILIDAD SOCIAL	R1. Contribuir al desarrollo del País	R1.1 Participación estatal	\$194,217 Millones	\$170,000 Millones	\$186.431,0	109,67%	
FINANCIERA	F1. Incrementar ventas	F1.1 Tasa Crecimiento de ventas	0% (\$403,308 millones)	25% (\$500,000 millones)	\$473.630,0	94,73%	
		F2.1 Mejorar la rentabilidad	7,2%	8%	7,3%	91,25%	
	F2. Lograr mayor rentabilidad	F2.2 %EBITDA	12,3%	14%	10,9%	80,15%	
		F2.3 EVA	17.513 millones	\$19,700 millones	\$16.500,0	83,76%	
		F2.4 Margen de Costo de ventas	79,2%	77%	80,6%	80,60%	

■ Superior a la meta
 ■ Cerca a la meta
 Resultado programado para un periodo posterior al mes de reporte
■ Igual a la meta
 ■ Inferior a la meta

CUADRO DE MANDO ESTRATÉGICO

PERSPECTIVAS	OBJETIVOS	INDICADORES	LINEA DE BASE	META	DICIEMBRE		
					RESULTADO	EVALUACIÓN	ESTADO
CLIENTES	C1. Entrar a nuevos mercados	C1.1 Aumentar exportaciones	USD 8.044.114	USD 9.067.135	USD 5.540.092	61,10%	Inferior a la meta
		C1.2 Aumentar las ventas de nuevas líneas de productos y servicios	N/A	\$17,342 millones	\$23.723,5	136,80%	Superior a la meta
		C1.3 Aumentar ingresos por nuevos clientes en todas las líneas	N/A	0,5% del total de ingresos (2,500 millones)	\$10.212,4	408,50%	Superior a la meta
		C1.4 Asumir el mercado de la exportación y comercialización de Detonadores sísmicos.	N/A	10,000 unidades	10.000	100,00%	Igual a la meta
		C1.5 Ampliar la gamma de proveedores de Detonadores Electrónicos.	N/A	2 marcas nuevas	1	50,00%	Inferior a la meta
		C1,6 Reactivar el mercado de nitrocelulosa	N/A	77,000 KG	62.312	80,92%	Cerca a la meta

■ Superior a la meta
 ■ Cerca a la meta
 □ Resultado programado para un periodo posterior al mes de reporte

■ Igual a la meta
 ■ Inferior a la meta

PERSPECTIVAS	OBJETIVOS	INDICADORES	LINEA DE BASE	META	DICIEMBRE		
					RESULTADO	EVALUACIÓN	ESTADO
PROCESOS INTERNOS	P1. Mejorar la contratación en la empresa	P1.1 Ajustar e implementar los procedimientos de contratación.	0%	I trimestre (100%)	90%	90,00%	■
		P1.2 Ahorrar costos en compras de Materias Primas	5%	8%	3,6%	44,38%	■
		P1.3 Nuevos proveedores por elemento crítico	NA	45	41	91,11%	■
	P2. Mejorar Competitividad	P2.1 Disminuir los gastos en ventas (cadena de abastecimiento)	0%	-5%	-12,3%	246,97%	■
		P2.2 Asegurar la calidad de los productos y servicios.	0,77%	0,70%	1,19	58,82%	■
	P3. Estructurar un sistema de costeo efectivo.	P3.1 Cumplir el programa de verificación de costos	N/A	100%	90%	90,00%	■
	P4. Registrar Patentes, marcas y diseños industriales	P4.1 Número de patentes, marcas y diseños presentados	N/A	15	15	100,00%	■

PERSPECTIVAS	OBJETIVOS	INDICADORES	LINEA DE BASE	META	DICIEMBRE		
					RESULTADO	EVALUACIÓN	ESTADO
APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO	A1 Mejorar la Calidad de Vida de los Colaboradores	A1.1 Disminuir el índice de rotación del recurso humano.	0%	-90%	-18,4%	20,39%	Inferior a la meta
		A1.2 Estudio de Planta de personal y nivelación salarial implementado en el I semestre	0%	100%	50%	50,00%	Inferior a la meta
		A1.3 Mejorar el índice de ambiente laboral.	59,8%	65%	41%	63,38%	Inferior a la meta
	A2. Innovar y desarrollar nuevos productos y procesos	A2.1 Desarrollo de nuevos productos	4 productos	6 productos	84,5%	84,50%	Cerca a la meta
		A2.2 Mejora de procesos de manufactura	4 procesos	5 procesos	81,60%	81,60%	Cerca a la meta

■ Superior a la meta
 ■ Cerca a la meta
 □ Resultado programado para un periodo posterior al mes de reporte
■ Igual a la meta
 ■ Inferior a la meta