

ALINEANDO ESTRATEGIA Y SISTEMAS

Por **Adrián F. Ruffinatti***

www.ruffinatti.blogspot.com

LA FUNCIÓN DEL DESEMPEÑO CORPORATIVO

La Administración del Desempeño Corporativo ó Corporate Performance Management (CPM) es un simple sistema de gestión que apoya a los procesos de implementación y ejecución de las estrategias de una empresa. CPM nivela las mejores prácticas tecnológicas con las del negocio para permitirle a los ejecutivos de una empresa responder a las preguntas claves que le ayudan a formular la estrategia corporativa en tiempo real, con total nivel de confianza y de conocimientos.

Además, una solución CPM facilita notablemente la comunicación de la estrategia hacia todos los niveles de la organización. Según la estrategia sea actualizada, la información fluye a través de los planes operativos, presupuestos y sistemas de reporting en toda la empresa.

En cualquier momento, cualquier directivo o persona encargada de tomar las decisiones más estratégicas puede ver las estrategias en curso, cuál es su rol en ella, qué recursos tienen y cómo está evolucionando el progreso de la estrategia.

RESTRICCIONES

Un verdadero sistema de administración del desempeño o la performance tiene una amplia y rica funcionalidad analítica. No es suficiente mostrar las personas involucradas y qué están haciendo, deben decir también cómo están avanzando en sus objetivos y metas concretas y también debe proveer capacidades para comprender por qué determinadas cosas están sucediéndose. Sin embargo, CPM demanda robustas capacidades analíticas para todos los usuarios en pos de comprender los datos, las tendencias y el progreso hacia sus objetivos.

Por otra parte, muchas empresas se dan cuenta de que tienen demasiados datos pero poca información. CPM le permite a las empresas poner un contexto a esos datos y priorizar los análisis. El filtro no debiera sorprendernos: es la estrategia corporativa. CPM permite reducir el volumen de datos e incrementar la relevancia para todos los usuarios.

Dado un framework de implementación de la estrategia, una auténtica solución CPM capacita a los usuarios a investigar su propio progreso hacia objetivos estratégicos claros.

Además, cualquier solución CPM que se precie de ser efectiva debe asistir a las empresas con diferentes características, tales como: planificación estratégica flexible, análisis de inversiones, adecuada configuración de objetivos personales, grupales y organizacionales, modelado multidimensional del negocio (viéndolo desde diferentes perspectivas tales como cliente, proveedor, empleado, producto, mercado, canales de distribución, tiempo y más), análisis what-if (qué pasa si ...), la indispensable posibilidad de visualizar el impacto de nuevos

productos, adquisiciones, objetivos de beneficios y movimientos competitivos, un entorno de colaboración para la creación de presupuestos realistas, la predicción de presupuestos y planes precisos y, por supuesto, un destacable reporting financiero.

EL VALOR AGREGADO

Ahora, ¿cuál es el valor agregado que ofrecen las soluciones CPM?. Bueno, debemos considerar el valor de ser capaz de superar las propias expectativas de los analistas, el valor de ser capaz de tomar ventaja de un crecimiento explosivo en lugar de ser abrumado por él, el valor de tener la información en nuestras manos cuando algo inesperado sucede...

* Ingeniero en Sistemas de Información y Analista de Sistemas (UTN, Universidad Tecnológica Nacional). Premio Mejor Promedio de Ingeniería. Diplomado en Management (Univ. Blas Pascal). Cursando la Maestría en Economía (Univ. Empresarial Siglo 21). Profesor Gerenciamiento Estratégico de los SI/TI (UTN). Consultor Harriague y Asociados - Tarjeta Naranja. Ex Investigador Lab. Software (UTN). Artículos en 7 publicaciones de Argentina, España y Estados Unidos.