

# <S.I.A.E.R.>

■ SISTEMA INTEGRADO DE ALINEACIÓN ESTRATEGICA,  
EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO Y RENDICIÓN DE CUENTAS

## ¿QUE ES EL <S.I.A.E.R.>?

▫ Es un sistema integrado que hace posible:

- 1) Instrumentalizar el proceso de ALINEACIÓN ESTRATEGICA, esto es, “conectar” o “vincular” el DESEMPEÑO ESTRATÉGICO de la organización como un todo, con el DESEMPEÑO DE CADA AREA FUNCIONAL O UNIDADES DE LA ORGANIZACIÓN; para con ello llegar hasta el nivel del DESEMPEÑO INDIVIDUAL: las personas.

2) Evaluar el desempeño en sus tres (ámbitos):

a) Estratégico: ¿Qué se está logrando y que se está haciendo del plan estratégico?  
¡(Resultados)!

b) De áreas funcionales o unidades organizacionales: ¿Cómo están trabajando las áreas?; ¿Qué aporte está haciendo cada área funcional a la estrategia?.

c) El individuo (las personas): ¿Cómo las personas están aportando a su área o unidad y a la estrategia de la organización?.

• Establecimiento de un SISTEMA DE RENDICION DE CUENTAS en todos los ámbitos y niveles de la organización; para con ello, crear y fortalecer una CULTURA ORGANIZACIONAL ORIENTADA A RESULTADOS.

## ¿COMO OPERA EL <S.I.A.E.R.>?

- Partiendo del -PLAN ESTRATEGICO- de la organización (u otro tipo de plan que de el marco rector de la gestión), se establece el despliegue del mismo por cada área funcional o unidad organizacional; para luego llegar a precisar la conexión con el trabajo a nivel individual o personal dentro de la organización.
- El proceso antes señalado se hace mediante la aplicación del llamado METODO VISION, el cuál opera en dos (2) fases:
  - 1) Fase preparatoria: creación de la llamada “Red de nervios” dentro de la organización, que no es otra cosa que el establecimiento de los hilos conectores entre plan estratégico con el plan de trabajo de las personas involucradas en la estrategia.
  - 2) Fase -de puesta en marcha- ejecutar y evaluar la ejecución de todos los planes previamente identificados, pero atendiendo también a la ejecución de REQUERIMIENTOS EMERGENTES, los cuales no fueron previstos en los planes establecidos.
- El método hace uso de dos (2) herramientas de software: a) STRATEGOS® y b) PMS VERNIER® los cuales se -integran- para dar apoyo total a la aplicación del método.

## ¿COMO SE COMERCIALIZA EL <S.I.A.E.R.>?

- Como un proyecto de SERVICIOS DE CONSULTORIA -llave en mano- el cuál incluye el otorgamiento de las licencias (de uso) tanto del STRATEGOS® como PMS VERNIER® como herramientas indispensable para el funcionamiento pleno y cabal del sistema.
- Como proyecto -llave en mano- implica un apoyo total al cliente, desde la fase de formular (si fuese el caso) el plan estratégico u otro plan que cumpla el rol de rector de la gestión de la organización; con el despliegue en las áreas funcionales o diferentes unidades de la organización (red de nervios) hasta la conexión con el desempeño individual. El apoyo continua durante la FASE DE EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO e incluso hasta la materialización de un EJERCICIO DE RENDICIÓN DE CUENTAS con el cliente para garantizar la transferencia del KNOW-HOW requerido para hacer SOSTENIBLE el sistema por el propio cliente, sin muletas o dependencias del grupo consultor.

## ¿EN QUE TIPO DE ORGANIZACIÓN ES APLICABLE EL <S.I.A.E.R.>?

- EN CUALQUIER TIPO DE ORGANIZACIÓN, sea esta pública o privada; e incluso en aquellas que por su naturaleza se práctica la formulación de ESTRATEGIAS o (planes) -emergentes o coyunturales-, de horizontes temporales no mayores a -6- meses o un año. En tales casos, el PLAN DE LA ORGANIZACIÓN, serian los <COMPROMISOS> de la misma como un todo. De estos <COMPROMISOS> globales (de toda la organización) se derivan los compromisos de las áreas funcionales; para con ello derivar a su vez los llamados <COMPROMISOS INDIVIDUALES>.
- El método VISION, utilizado en la implantación del <S.I.A.E.R.> es INDEPENDIENTE del método o lenguaje de planeación que utilice la organización. En este sentido SE RESPETA EL LENGUAJE DE LA CULTURA DE PLANEACION DE LA ORGANIZACION (Balanced Scorecard, Morrisey, Marco lógico, Backward Plannig, X, etc.)
- Su flexibilidad y versatilidad se basa en tres (3) principios fundamentales:
  - (i) Generar resultados
  - (ii) Ser realista: considerando lo previsto (planeado) y lo no-previsto (las urgencias y las emergencias).
  - (iii) Ser “prácticos”.

## ¿QUE OBTIENE EL CLIENTE AL DECIDIR LA IMPLANTACIÓN DEL <S.I.A.E.R.>?

- Transferencia del KNOW-HOW en la APLICACIÓN DEL METODO DE TRABAJO, que hace posible la implantación del <S.I.A.E.R.>.
- Las licencias de uso de los sistemas STRATEGOS® y PMS VERNIER® en un # de licencias que sean lo suficiente para garantizar la implantación del sistema al nivel o ámbito que decida el cliente.
- Capacitación en el uso de los sistemas adquiridos.
- Documento de las normas y procedimientos que regularán tanto la evaluación del desempeño como la rendición de cuenta.
- Un sistema de evaluación del desempeño tanto organizacional como individual orientado -TOTALMENTE- a resultados; más otro de carácter convencional para aquellas personas que no tienen vinculación significativa con la estrategia.
- Un sistema integrado de PLANEACION, CONTROL DE LA GESTION y desempeño de las personas.
- El desarrollo de sus CAPACIDADES para manejar un equilibrio entre lo previsto vs. lo no previsto, de lo planeado vs. lo no planeado.

## ¿CUANTO CUESTA ADQUIRIR EL <S.I.A.E.R.>?

- Su costo es variable (escalable), dependiendo de:

- a) Tamaño de la organización (# de trabajadores, # de áreas funcionales, unidades de negocio, unidades organizacionales, etc).
- b) Ambitos en el establecimiento del sistema de evaluación del desempeño y rendición de cuentas.
- c) “STATUS” del sistema de planeación de la organización.
- d) Herramientas de tecnología de la información ya existentes.

- La duración de su implantación está entre 6 meses a un año como máximo.