



| | | | |
|---------------------------------|-----------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| buscar empresas | fotos | publicar empresa | acceso usuarios |
|---------------------------------|-----------------------|----------------------------------|---------------------------------|

Notas de prensa

“Usted, responsable de informática, está despedido.” – Parte 2

Vizcaya - 2012-10-22

A pesar de que pueda parecer “antiguo” el término de responsable de informática, este artículo pretende llegar a todos aquellos CIO a los que les cayó como regalo envenenado tan alta responsabilidad o aquellos a los que lo urgente no les permite pensar en lo importante.

* Este texto es la segunda parte de un artículo, la primera puede leerse aquí: “Usted, responsable de informática, está despedido.” – Parte 1

¿Conoce la cuantía económica de las inversiones propuestas?

Tanto las derivadas de la estrategia, las requeridas para mantener el nivel de riesgo en los niveles establecidos por la organización, las propias de la explotación de lo actual, o las necesarias para que una contingencia grave no suponga impacto en el negocio, todas las propuestas de inversión deberán cuantificarse económicamente, y esa es su labor.

Si su respuesta es sí, enhorabuena, estará evidenciando a la dirección su preocupación por un recurso escaso como es el económico, más allá de los aspectos puramente tecnológicos.

Si sus propuestas y argumentaciones ante las alternativas de inversión se apoyan únicamente en aspectos tecnológicos, sin tener en cuenta costes, retornos, amortizaciones, tiempos, no se preocupe: otro lo hará por usted. Tal vez de una manera más aséptica, y claro está sin considerar las bondades tecnológicas que supondría la inversión propuesta.

¿Y el ROI esperado?

Usted es un gestor de recursos de la organización con un fin último sobre los mismos, rentabilizarlos. Para cada una de las propuestas que se presenta se debería incluir el retorno previsto, no únicamente desde el punto de vista económico sino del riesgo, impacto etc.

Si no lo hace, usted únicamente es un mantenedor de recursos de la organización en un ámbito considerado centro de coste. Preocúpese ya que en otros ámbitos de la organización se estará considerando rentabilizar las TIC. Muchos directivos están sucumbiendo a los cantos de sirena que está suponiendo el “cloud” y es normal, se emplean argumentos de venta que el negocio entiende (VAN, TIR, ROE...), para los que en muchos casos no hay contra argumento por parte de los CIOs actuales.

¿Conoce los servicios que presta su departamento de TI al resto de la organización?

Asombrosamente muchos departamentos de TIC no tienen claro qué hacen. Y esto no ocurre en micro pymes, sino en grandes organizaciones en las que cuesta meses ponerse de acuerdo sobre los servicios TIC que se prestan a la organización (cuando la prestación se hace al cliente final, normalmente se sabe...)

Si usted sabe los servicios que presta al negocio y este tiene claro qué puede esperar del ámbito TIC, enhorabuena. El negocio protegerá a las TIC en la misma proporción que a los servicios/ productos para los que trabaja. Usted podrá alinear su prestación a la estrategia de la organización.

Si usted no tiene claro qué servicios/productos de negocio está soportando el ámbito del que es responsable, nunca podrá argumentar en el idioma del negocio, todas sus peticiones de recursos serán eso: peticiones, gastos, inversiones en cacharros que hacen cosas que únicamente los de TIC entienden. No podrá argumentar que una saturación del circuito de Internet hará disminuir un 30% la venta online, o que la avería en la electrónica de red no redundada de la planta parará la producción de la misma durante 12 horas con unas pérdidas económicas de X cientos o miles de euros.

¿Dispone de SLA’s en relación a los servicios de TI?

Todas las organizaciones del mundo disponen de recursos limitados (económicos, de personal,

[Operaciones e Innovación](#)

[Operaciones-Innovación.esade.edu](#)

Executive Master en Operaciones e Innovación de ESADE ¡Infórmate!



Gestión anuncios ▶

[Configuration, Not Coding](#)

[Nimsoft.com/configure-not-coding](#)

Speeds Deployment and Time to Value For Today's IT. Free White Paper.



Gestión anuncios ▶

infraestructuras...) esto hace que las capacidades sean limitadas, también para el ámbito TIC, esto lo entiende perfectamente la dirección. En este entorno de recursos finitos, establecer hasta dónde llega la prestación de servicios TIC es fundamental. Si usted dispone de una descripción de los servicios que ofrece desde el ámbito TIC junto con valores cuantitativos de los mismos que permitan su medición y mejora, enhorabuena. Podrá entregar valor a su organización y evidenciar la eficiencia en la gestión de los recursos que le han sido asignados.

Si no tiene acotado hasta dónde llegan los servicios que presta al negocio, esto se convierte en una relación entre TIC – resto negocio regulada por las “sensaciones” y la “barra libre”. Nunca se alcanzarán las expectativas que cada uno tenga, ni las suyas como responsable del ámbito TIC ni las del negocio. No se podrán aportar datos, ni gestionar, ni mejorar la percepción, ni la calidad del servicio.

¿Dispone de indicadores que evidencien su alineación con la estrategia?

Volvemos al inicio. Evidenciar que el ámbito TIC, sigue la ruta marcada por la estrategia de la organización y aporta valor facilitando información que permita una corrección en el rumbo o la velocidad en función de las variables del entorno que se manejan, es su labor fundamental. Optimización de los recursos de que se disponen para obtener el mayor beneficio al menor coste (sin olvidar misión, visión y valores, es decir, no de cualquier manera).

Al hilo del título del artículo, no hay pretexto, si usted no considera, no tiene tiempo, no sabe o no quiere saber sobre los interrogantes que se plantean en este documento, no se preocupe, algún avisado identificará su organización como idóneo para una externalización en la nube. Lo que les propongo es que esa decisión sea suya, es decir, en base a la estrategia, el análisis interno de su organización y del entorno, en base a la gestión y la buena decisión del CIO, que externalizará los servicios que no aportan valor adicional a sus servicios TIC, para centrarse en los nuevos retos tecnológicos. Fórmese en los ámbitos que desconoce y apóyese en partners, (aléjese de los paracaidistas), para que le ayuden a enfrentar este nuevo paradigma.

Autor: José Ramón Concha, Responsable de Gobernanza y Gestión TI de Nextel S.A.

* Este texto es la segunda parte de un artículo, la primera puede leerse aquí: “Usted, responsable de informática, está despedido.” – Parte 1

Autor: Nextel S.A.

[meneame](#) [del.icio.us](#) [fresqui](#) [twitter](#)
[facebook](#) [iGoogle](#) [yahoo](#) [reporter MSN](#)

[volver](#)

Noticias relacionadas

- OCT 22** [El consorcio FASyS cierra con éxito su tercer año de andadura](#)
Los prototipos y las pruebas realizadas confirman la viabilidad tecnológica del nuevo modelo de ...
- OCT 22** [El camino hacia la Gestión TI en el desayuno TI de Nextel S.A. y ProactivaNET](#)
Aforo completo en el evento que organizaron ambas empresas en Bilbao El pasado miércoles 10 de ...
- OCT 22** [Nextel S.A. firma un acuerdo con ProactivaNET para reforzar su oferta de soporte integral de Servicios TI](#)
Nextel S.A. y ProactivaNET®, Software ITSM, han firmado un acuerdo de colaboración para reforzar su ...
- OCT 22** [“La Ciberseguridad: un elemento clave para el futuro de nuestra sociedad”, lema del encuentro ENISE6](#)
Sexto encuentro internacional de seguridad de la información en León los días 23 y 24 de ...
- OCT 22** [“Usted, responsable de informática. Está despedido” - Parte 1](#)
A pesar de que pueda parecer “antiguo” el término de responsable de informática, este artículo ...

[buscar empresas](#)

[publicar empresa](#)

[acceso usuarios](#)



info@vulka.es | © 2009-2012 Vulka.es

servicios empresa:

Anuncia tu empresa gratis
Acceso Usuarios
Contacto

acerca del buscador:

Aviso legal
Protección de datos
Condiciones de uso

empresas en:

Empresas en Madrid
Empresas en Barcelona
Empresas en Valencia

lo mas buscado:

Hoteles
Seguros
Vehiculos
Despachos