



Managed secure IT | no matter what

A background image showing two hands shaking in a firm grip, symbolizing agreement or partnership. The hands are positioned in the center of the frame, with one hand from the left and one from the right. The background is a soft, out-of-focus grey.

RELACIÓN ENTRE EL CIO Y EL CFO TRAE GRANDES FRUTOS, PERO REQUIERE COMUNICACIÓN Y LIDERAZGO

Conocer los objetivos de negocios y cómo la tecnología se enfoca en lograrlos puede ayudar a construir puentes entre los CIO y los CFO

¿Pueden los directores de tecnologías de la información y los directores de finanzas trabajar juntos para llevar a sus organizaciones hacia la digitalización y la consecución de sus objetivos comerciales? Por supuesto, pero hace falta trabajo y estrategias.

Security

“Hay mucha afinidad entre los financieros y los ingenieros de TI, y el nivel de negocio es más grande [actualmente], pero no hemos llegado a una unión total. Creo que ha faltado una mayor relación entre nosotros. [En términos de la transformación digital] estamos rezagados, y hay que dar pasos adelantados. Los retos implican cambiar paradigmas. Las profesiones requieren nuevas competencias”, indicó Iván García Repper, director de finanzas para América Latina de BIC.

Alonso Yáñez, VP y CIO de Pepsico México, estuvo de acuerdo, afirmando que hoy “nos enfrentamos a retos que no se habían visto antes, y que no se pueden resolver desde un solo frente para los negocios, sociedades y comunidades. Por eso hay que conectar, aprender y ver el mundo como un mundo de retos que solo se resuelven en red”.

Yáñez explicó que la comunicación es el factor principal entre los CIO y los CFO. “La tecnología entrega diferentes parámetros de valor, que no se expresan en casos de negocios o retorno de beneficio. Si aplico caso de negocios tradicionales, tengo que forzar las variables para que den el número. Se requiere parámetros de inversión que consideren tecnologías que pueden volverse ‘el próximo correo electrónico’. A veces es difícil predecir beneficios, pero se requiere invertir para no quedarse atrás”, arguyó.



El ejecutivo resaltó que se debe construir un lenguaje común entre la gente de TI; que se necesita hablar de negocio y finanzas, que deben entender las tecnologías que afectan al negocio para interactuar entre sí y ver el valor en los proyectos. “Se necesita construir un conocimiento de negocio distinto, mucho más profundo”, dijo Yáñez.

La ecuación de valor que puede ofrecer TI a los CFO sería que el valor de TI es igual a lo que entrega (los habilitadores del negocio, la excelencia operativa, la satisfacción del cliente y las capacidades exponenciales), entre lo que eso cuesta, describió.

El CIO de Pepsico México explicó que los habilitadores del negocio pueden ser fundamentos de infraestructura, que son la base para que todo funcione; soluciones transaccionales; y herramientas avanzadas. Los tres son necesarios. “Es importante tener la visión de negocio de la necesidad de alinear estos habilitadores, y considerar el ecosistema digital completo para saber dónde hay que invertir dinero”, declaró.

En cuanto a la excelencia operativa, Yáñez dijo que implica tener los niveles de servicio correctos, operar con eficiencia, usando los menores recursos necesarios. Esto se apoya con habilidades y prácticas de negocios, como administración de proyectos, y requiere método, infraestructura, plan de operaciones y equipo.



“La satisfacción del cliente depende del diferencial que existe entre las expectativas y la realidad. Las expectativas siguen subiendo a medida que el mundo evoluciona. Los habilitadores son muy fáciles en la vida cotidiana, y eso pone el nivel del juego muy arriba. Por eso, es importante tener muy en claro cuál es la expectativa, para saber los parámetros que son importantes satisfacer. Hay que evolucionar las métricas con las que se miden el beneficio, para que reflejen el valor que aportan las soluciones en las que se invierte”, manifestó.



Yañez expresó que lo que cuesta TI debe definirse con un perfil financiero, que considere la relación entre inversiones y línea de base. “Hay que tratar de reducir el baseline para que crezca la inversión en los proyectos. El reto ahí es ejecutar esos proyectos, y las capacidades de administración de proyectos”. Sus recomendaciones fueron:

- No perder de vista cuál es la misión. El común denominador es hacer que mi organización trabaje mejor, que crezca el valor del negocio. Y para eso hay que entender el negocio.
- Entender los conceptos básicos financieros y técnicos. Y también conceptos básicos de las principales áreas de negocio, porque esto ayuda al desarrollo del conocimiento del negocio.
- Generar juntos nuevos conceptos de valor. Donde conceptos novedosos financieros confluyan con conceptos innovadores tecnológicos, para convencer a la organización de invertir en habilitadores exponenciales. Como el blockchain.
- No olvidar que la etiqueta sigue siendo importante. Crear relaciones productivas entre ambas áreas y salirse del área de confort.

*Fuente de información
<https://searchdatacenter.techtarget.com>*

Síguenos en nuestras redes sociales:



MexisMX



Servicios
Administrados
Mexis, S.A. de C.V.



Mexis TI



Servicios
Administrados
Mexis, S.A. de C.V.