# TI, "el patito feo" de los corporativos

Los corporativos mexicanos sienten que sus equipos y soluciones de TI se han depreciado rápidamente, por lo que invertir en tecnología de vanguardia ya no tiene mucho sentido.



Productos relacionados

La nueva frontera de la innovación
**Estrategia, management**

Web services, hacia nuevas cadenas productivas
**Tecnología**

Sala de juntas: Cd's, American Express y Superman
**Economía, empresas, tendencias**

Software, hacia un modelo mexicano competitivo
**Tecnología**

¿Alguna vez ha entrado a una maquina del tiempo? No, no se trata de un delirio como creer en fantasmas o en ideas propias de la ciencia ficción. Casi todos, de hecho, han ingresado a una maquina del tiempo en algún momento de su vida laboral; a una oficina cuya infraestructura tecnológica luce salida de un época remota. En algunos casos, esa maquina del tiempo parece estar descompuesta: no sólo las computadoras y las soluciones de software son anacrónicas, sino que tampoco operan con la eficacia que alguna vez tuvieron... el equipo es el mismo, pero en estado decadente.

En años recientes, los grandes corporativos de México realizaron un destacable esfuerzo por dejar atrás la obsolescencia y entrar de lleno a la modernización vanguardista. Compra del hardware más sofisticado, inversiones millonarias en soluciones, gasto constante en servicios de consultoría, en fin, lo que fuera por estar presentes en la nueva era digital. Los días del desparpajo, empero, han finalizado: hoy, en un contexto dibujado por una marcada recesión económica y una creciente desconfianza a todo lo que suene a "solución tecnológica", las grandes empresas han recortado drásticamente sus gastos. De ser el chico cool del vecindario, el sector de las Tecnologías de la Información (TI) ha pasado a ser el apestado de la fiesta. Los proveedores de hardware, así como aquellos que venden soluciones tecnológicas, temen las empresas mexicanas entren de nuevo a la "maquina del tiempo". Por ello, ya comienzan a desarrollar una doble estrategia: por una lado, están tomando medidas para recuperar la confianza de la gran empresa y, por otro, planean expandir la venta de soluciones tecnológicas al otrora despreciado sector de la Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes).

**Corporativos decepcionados**

Es lugar común atribuir la reticencia de los empresarios a invertir en tecnología a la deprimida situación económica. No obstante, los proveedores de TI deben de reconocer que, así fuera de manera inconsciente, fabricaron expectativas entre el empresariado que eran imposibles de satisfacer.

De acuerdo con Javier Cordero, vicepresidente comercial de Oracle, los corporativos han generado un sentimiento generalizado de decepción porque las expectativas en torno a los beneficios no se han cumplido, o por lo menos, no se cumplieron de la manera esperada: "Cuando se contrata una solución tecnológica se espera que contribuya a un buen Retorno de la Inversión (ROI), a un aumento en la rotación de inventarios y a una mayor satisfacción al cliente. La trampa es que se esperaba que sucediera todo esto a los pocos meses de implementar la solución, cuando, en realidad, una buena aplicación empieza a rendir frutos en un tiempo que va de 10 a 15 meses. Algunos proveedores nunca les dijeron esto y el resultado es el desencanto."

El sector de TI no es el único culpable. José Moreno, analista de Chein Consultores, apunta que ante el frenesí por estar a la vanguardia, muchos ejecutivos se comportaron como niños en dulcería y cometieron el error de cambiar por el simple hecho de cambiar: "Hay que renovar equipo cuando la empresa en realidad lo requiera así, y no cuando en el mercado ya existan versiones más adelantadas de las existentes. Todo

los procesos de sustitución de equipo deben ser de manera planificada. Se debe evitar que la sustitución de equipos o sistemas se dé al cuarto para la una o sólo cuando se presente una situación críticas, sino prever el momento en que con lo que contamos va a dejar de ser funcional y programar estos procesos."

Existe, además, una frustración adicional, el precio. Moreno explica: "Si hoy una empresa compran una computadora nueva y de alta capacidad de computo, el mismo modelo valdrá la mitad al años siguiente. También los precios se ven afectados por la variación de los costos de las componentes: la memoria RAM se vendía a precio de oro y hoy esta mas barata que nunca. Es un asunto complejo que resulta difícil de entender a la hora de pensar en nuevas inversiones."

Por otra parte, Gilberto Romero, analista de software de Select, cree que muchos ejecutivos mexicanos fueron artífices de su propia decepción, pues en su afán de seguir las modas de las empresas norteamericanas y europeas, gastaron en equipos y soluciones tecnológicas que ni siquiera necesitaban. Romero apunta que, por lo general, "las empresas mexicanas no tienen procesos tan bien definidos como sus pares extranjeras Y definir esos procesos eleva mucho el costo de implementación de las soluciones. Y es que en este aspecto hay una confusión: lo que cuesta no es la solución tecnológica, sino los servicios de consultoría para implementarla. Así que no es que éstas aplicaciones no funcionen, simplemente no se acomodan a las necesidades particulares de estas empresas."

Ahora bien, ¿recobrará el mundo corporativo la fe en las inversiones destinadas a actualizar su infraestructura tecnológica? El panorama luce difícil y los entrevistados coinciden en que el mercado de las grandes empresas no va a realizar ninguna inversión sustancial en el corto plazo. Aún así, flota en el ambiente la sensación de que las grandes empresas mexicanas cederán y tomarán conciencia de que su simple tamaño no les garantiza la supervivencia si no actualizan sus procesos. "Los días en los que se afirmaba que el pez grande se comía al pequeño ya no operan, ahora el pez rápido es el que se come al lento; y la velocidad está relacionada de manera intrínseca con la eficacia tecnológica", acota Cordero.

**Al abordaje de las Pymes**

Ahora que las grandes empresas se muestran renuentes a invertir en TI, el mercado está volteando hacia el sector de las Pymes, al cual, cosa curiosa, le habían hecho el feo durante mucho tiempo. El motivo era simple: con los peces gordos dispuestos a gastar cantidades multimillonarias en TI, las Pymes fueron víctimas del descuido de los grandes proveedores, en especial aquellos relacionados con el mundo de las soluciones empresariales como la Administración de los Recursos Empresariales (ERP) y sistemas de Administración de Relación con el Cliente (CRM).

Hoy, firmas como Oracle, SAP y JD Edwards, entre otras, se disponen a atacar el mercado de las Pymes, que goza de un jugoso potencial (ver gráficas) . ¿La estrategia? Cada empresa cuanta con tácticas particulares, pero el punto en común parece ser una combinación de reducción de precios y soluciones preempaquetadas.

Javier Cordero explica el plan de ataque de Oracle: "La mejor manera de hacer atractivos nuestros productos es preconfigurando las soluciones por industria, con elementos compatibles y de fácil manejo. Para abatir los costos de la consultoría, en Oracle estamos implementado consultas automatizadas mediante servicios remotos ASP. Así, el cliente de una Pyme no requiere gastar dinero en consultoría, sino que vía Internet, puede obtener orientación, sea de Oracle o de cualquiera de sus asociados. Los costos, de esta manera, son menores."

Las firmas trasnacionales no van a tener una labor sencilla. Gilberto Romero enfatiza que el descuido de estas compañías hacia las Pymes ha sido cubierto por distribuidores independientes que han elaborado, de manera casi casera, soluciones para las pequeñas empresas. El analista de Select concluye: "a menos de que las soluciones sean de un precio sumamente accesible, la penetración de estas firmas al mercado de las

Pymes va a ser más lenta de lo que piensan."

Intermanagers 2002/Mauricio González Lara

| Tips para una buena actualización |
| --- |
| Tips para una buena actualización ¿Va a actualizar su equipo tecnológico? La Racionalidad, la generación de valor y un distanciamiento razonado del frenesí de la carrera tecnológica deben ser los principios rectores. Una buena regla es cambiar un cierto porcentaje del equipo cada año (un tercio al año, si esto es financieramente posible) y escalarlo a lo largo de toda la organización en función de la capacidad de cómputo que requiere cada usuario. Una secretaria no necesita 10 Ghz y 300 GB en disco para usar Word. Lo mejor es hacer un análisis del costo del escalamiento y compararlo con el costo de sustitución.<br><br>Aquí le ofrecemos unos tips:<br><br>1.- Evalúe cada organización por separado (no hay recetas universales).<br>2.- Evite caer en la loca carrera tecnológica.<br>3.- Cambie de equipo cuando se demuestre el valor del cambio para la organización, o el equipo tenga más de cinco años y no pueda o no convenga escalar.<br>4.- Si tiene una posición financiera cómoda, evite la obsolescencia por medio de cambios anuales de equipo y reasigne los equipos dependiendo de la capacidad de computo necesaria para cada función dentro de la organización. |
| |

ENVIAR FAVORITO IMPRIMIR

Acuerdo con el usuario . Ayuda
Contacto . Nuestra empresa . Sponsors

Mejor visualizado en 800x600
Internet Explorer 5

HSM GROUP HSM SEMINARIOS INTERNACIONALES HSMeducation e-learning EXPO MANAGEMENT GESTION

© 2000-2001 Intermanagers.com

diseño