

UNIVERSO MULTIMEDIA

Enrique Dans

Director del Área de Sistemas y TI del Instituto de Empresa

El informático bilingüe

El mercado de trabajo relacionado con las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) es como para no vivir tranquilo. Nos pasamos unos años a la caza y captura del profesional con experiencia en una serie de tecnologías determinadas, llámense éstas ERP, Internet o CRM. Y, de repente, le damos una patada al péndulo y nos vamos al lado contrario, a ese en el cual los sufridos candidatos deben prácticamente eliminar de su currículum todo aquello que recuerde a una serie de temas "proscritos" so pena de parecer trasnochados, disminuyendo su empleabilidad. ¿Se imaginan una situación semejante en alguna otra área de la empresa? ¿Es que los profesionales de las TIC tienen que ser los raros hasta para eso?

¿Qué se plantea una empresa cuando ficha a un director para un área funcional? ¿En qué piensa cuando busca a un director comercial, de marketing, de finanzas o de operaciones? Seguramente, tiene dos tipos de cosas en su cabeza. Algunas de estas suelen provenir, de alguna manera, de la formación previa del candidato, mientras que otras, en cambio, proceden de sus habilidades, experiencia y factores relacionados. Para director de marketing, por ejemplo, buscamos a un profesional con la formación adecuada, seguramente con una carrera superior, con algún tipo de postgrado, con experiencia en productos o servicios similares a los de nuestra compañía. También buscamos una empatía determinada, dado que el candidato, una vez incorporado, tendrá que interactuar con el director general y el comité de dirección. No es fácil encontrar un buen director comercial, y es que esto del marketing es una ciencia muy difícil. La empresa se juega mucho en ello, y no nos lo podemos tomar a la ligera. Lo mismo ocurre, por ejemplo, con un director financiero.

De repente, salimos al mercado buscando un profesional del mundo de la tecnología. Y, por supuesto, llenos de razón, asumimos que este principio, que veíamos con tanta lógica en otras áreas, ya no se aplica. Aquí lo que busca-



Los "profesionales bilingües" son capaces de entender a la vez negocio y tecnología

mos es un profesional que sepa, exclusivamente, de una tecnología en concreto. No es fácil, porque no tenemos ni la más ligera idea de tecnología, con lo cual acabamos fichando al que dice más cosas raras y acrónimos ininteligibles por minuto, eso sí, con una gran seguridad en sí mismo. ¿Postgrado? ¿Empatía? ¿Habilidades? ¿Para qué? Si sólo estamos buscando un tecnólogo... Después de todo, nuestra empresa se la juega en el marketing, en las finanzas, pero ¿la tecnología? Si eso no son más que cosas raras que no hay quien entienda... dejémoslas a los tecnólogos. Así, llegamos a la llamada Ley de Pitt: "la tecnología suele estar diseñada por los que no la gestionan, y gestionada por los que no la diseñan".

Ventaja competitiva

En recientes investigaciones realizadas en el *Information Management Research Center (IMRC)*, una iniciativa conjunta del Instituto de Empresa y Accenture, se empezó a percibir una cuestión interesante: las empresas que mejor gestionan su tecnología, que mejor saben extraer a ésta una verdadera ventaja competitiva, cuentan con "profesionales bilingües", personas capaces de entender a la vez negocio y tecnología. No crean que es fácil. En Estados Unidos se les llama, por ejemplo, CIOs (*Chief Information Officer*), reportan directamente al director general y forman parte del comité de dirección. Mientras tanto, en España, CIOs tenemos más bien pocos, y lo que reina son "los informáticos".

Para más información
www.ie.edu/enrique_dans