



Hoy nos encontramos en una situación en la que las conversaciones que el CEO tiene con cada una de sus gerencias es clave para el éxito del negocio. Es decir, el nivel de participación que tengan éstos en la definición de los objetivos y diseño de la estrategia es una variable fundamental en los resultados de la organización. En el caso de las áreas TI, la relación de su gerente o CIO con el CEO, por mucho tiempo ha sido básicamente de soporte, o como prestador de servicios de informática, solucionadores de problemas o proveedores de hardware. Hoy la situación es distinta, las tecnologías han penetrado las empresas a tal grado, que han dejado de cubrir solo lo operativo y se han instalado en los espacios críticos de la organización, otorgándole al CIO la oportunidad de estar presente en conversaciones centradas en dar mayor valor al negocio.

En este sentido, el CIO debe salir del área de costos y cambiar de lenguaje, compartir su idioma, prioridades y la ambición por el éxito del negocio. Tiene que dejar de hablar solo de sistemas, procesos, operaciones y agregar a su léxico la innovación, las oportunidades, la estrategia e incluso el marketing.

El CIO tiene mucho que decir dentro de la organización, aportando datos sobre tendencias, controlar y medir el cumplimiento de metas, establecer mecanismos que permitan generar las desviaciones o retorno de la inversión y administrar el riesgo relacionado con las TI. Valiosa información que debe ser transmitida al CEO para que con ella dirija e implemente planes de acuerdo a la necesidad de negocio.

Por su parte, es el momento que el CEO le abra la puerta al CIO, que lo deje entrar a su círculo de confianza, que comparta sus conversaciones y aspiraciones, que lo convierta en un transformador.

Cuando la conversación entre el CEO y el CIO está en la misma sintonía, con la mirada puesta en el negocio, es cuando las adquisiciones en tecnología se transforman en inversiones, los objetivos transitan por el mismo camino y el compromiso se traduce en entrega de valor y desarrollo de talentos.

En definitiva, para lograr el éxito de una organización y destacar en el negocio, ambos líderes deben trabajar de la mano, estar abiertos a la comunicación, aportar a una estrategia común y dejar de ser solicitador y tomador de perdidos solamente.

***Mario Araya***

***Gerente General de Kibernum***