

TORGRIM TAKLE, CEO DEL GRUPO CRAYON

“Si no tienes control sobre tus costes y tu TI, no puedes pensar en nuevas inversiones”

La evolución natural de las empresas en el mundo de los negocios actuales parece llevarlas hacia la Transformación Digital, la digitalización de activos, procesos y demás elementos que confirman la compañía, con el objetivo de estar preparadas para responder a los retos que plantea el negocio. Pero ¿realmente están las empresas preparadas para iniciar este camino? ¿Conocen y controlan sus activos TI?

En Crayon se definen a sí mismos como “expertos en optimizar el ROI del cliente en sus inversiones en tecnologías complejas”. Para conocer en qué se traduce esta filosofía y ver cómo pueden ayudar a las empresas, hemos conversado con el CEO del grupo, Torgrim Takle, que recientemente ha visitado nuestro país.

¿Cómo se traslada esa filosofía de compañía a términos de negocio, de propuesta para las empresas? Si echamos un primer vistazo a cualquier compañía, vemos que



“Antes era complicado reducir los costes de la tecnología año a año, pero ahora, con unos consumos más flexibles, es menos complicado conseguir la financiación para invertir en una mejora del negocio, en la reducción de costes o en el incremento de la satisfacción de los clientes, incluso en momentos de recesión”

tiene una serie de gastos, de inversiones de TI, que crecen de forma acelerada por los procesos de Transformación Digital, modernización de las aplicaciones o evolución a cloud. Todas estas tendencias generan un incremento de los consumos de TI. El reto es obtener valor para el negocio de todo ello, eliminar complejidad en la gestión de todo y optimizar los gastos que siguen incrementándose. Por ejemplo, un proveedor como AWS cuenta con 60.000 productos o versiones diferentes en su oferta. Si tienes que manejar una gran compañía, cuentas con clouds privadas, servidores o incluso tu propio centro de datos, y nube pública, con diferentes proveedores, es realmente muy complicado manejar los costes. De hecho, es imposible para alguien externo a la industria tomar el control y optimizar los gastos. Y ése es el terreno donde nosotros ayudamos a los clientes, porque sabemos que el 99,9 por ciento de las organizaciones

necesitan esta optimización. Gastan demasiado dinero en TI en comparación con el valor de negocio que obtienen de esta inversión.

Y en la práctica, ¿qué supone?

En realidad, son varios elementos. Primero, nos aseguramos de que la inversión es la adecuada, y de que va destinada a las soluciones y los procesos correctos. El segundo paso es ayudar a las organizaciones a usar de la forma adecuada esta tecnología en la que están invirtiendo. Por ejemplo, si nos fijamos en aplicaciones típicas de productividad como Office 365, nos aseguramos de que las empresas están aprovechando todas las funcionalidades que les ofrecen estas herramientas. Si eres el responsable de una gran empresa, quieres saber por qué se están incrementando los gastos de TI en infraestructura, quieres saber cuál es el valor que obtienes por este incremento. Así que la primera pregunta



es, por qué está creciendo, y en las organizaciones es muy difícil contestar a esta pregunta, porque hay muchas razones. Primero, la evolución de un modelo de CAPEX a OPEX, la migración de tecnología on-premise a la nube, las aplicaciones requieren más capacidad de almacenamiento, modernización de aplicaciones de negocio, la configuración de nuevos productos, la modernización de los equipos... Y la segunda pregunta que surge es qué valor de negocio obtengo, cómo formo a mi personal para que saque todo el partido a las funcionalidades de las aplicaciones para mejorar su productividad. De hecho, en las empresas se aprovecha menos de la mitad de las funcionalidades por las que se paga en las aplicaciones.

¿Y cuál es su recomendación para las empresas?

Nuestra recomendación es que paren de gastar dinero hasta que tengan un control sobre lo que están gastando hoy en día. Segundo, que se aseguren de que sus empleados obtienen toda la funcionalidad de las aplicaciones por las que están pagando antes de invertir en nada más. Con estos dos pasos, ya nos encontramos una empresa con la dimensión y los gastos adecuados de TI. Tras eso, el tercer paso es comenzar a invertir en nuevas tecnologías: IoT, IA, Machine Learning... y todas aquellas que realmente puedan aportar valor al negocio, ya sea a nivel de productividad, mejora de la experiencia de usuarios, mejora de los ratios de conversión en ventas si hablamos de un retailer, optimización de los modelos de entre-

ga de soluciones. Ahí podemos realizar recomendaciones, pero el core de nuestra propuesta está en los dos primeros pasos, ayudarles a controlar los gastos y ayudarles a aprovechar más las herramientas que ya tienen.

Pero quizá es más sencillo en las empresas convencer a los responsables de realizar inversiones “de moda” ligadas a posibilidades de negocio que a optimizar la TI existente...

Es posible, pero si no controlas tu organización y sus gastos hoy, se crearán agujeros que no te permitirán invertir lo que podrías llegar a invertir en nuevas tecnologías, lo que acaba provocando que el retorno de la inversión sea bajo. Es un proceso, es parte de una educación, porque no puedes invertir en IA si no tienes el control de tu

organización, porque la inversión no funcionaría. Para nosotros es importante conocer el negocio del cliente y cuál es el valor de ese negocio, para poder ayudarles sin importar la tecnología que precise. Lo importante es ayudar al cliente a llevar su negocio donde tiene que estar.

¿Cuál es su aproximación a estos clientes?

Es doble. Por una parte, saber cuáles son sus gastos de TI y, por otra, cuál es el valor que necesita su negocio. Si pensamos en ello como un gráfico, las inversiones de los clientes están creciendo en línea con la evolución de las tendencias tecnológicas. Gastando cada vez más, pero sin obtener todo el valor para su negocio. Y ésta es una de las razones de lo que está ocurriendo, muchas organizaciones deciden que tienen que invertir en tendencias de moda sin pararse a saber lo que realmente le aportan a su negocio, con lo que lo único que obtienes es un mayor gasto. Y lo que nosotros les decimos es deja de invertir de esta forma, da un par de pasos atrás, y descubre el valor real que esto te puede aportar. Trabajamos con ellos en redimensionar sus gastos de TI, en ayudarles a entender y controlar lo que realmente tienen, antes de que den el paso a otras inversiones. En resumen, el primer paso es controlar los costes. El segundo, optimizar el uso de la tecnología por la que ya estás pagando, hacer que estas aplicaciones y herramientas se aprovechen de forma más efectiva. Y, entonces, el tercer paso es compro-





¿Te avisamos
del próximo
IT User?

meterse con las nuevas inversiones en función del valor de negocio que aportan, poner en marcha proyectos pensando en tu propio negocio. Pero para dar este paso, es necesario tener un profundo conocimiento del negocio y del valor que nos aporta cada tecnología, cada inversión. Porque no podemos olvidar que, si un proyecto es muy valioso para una compañía en términos de negocio, es más sencillo comprometerse con las inversiones para ponerlo en marcha. No se trata de seguir las tendencias del mercado por seguirlas.

Pero estos pasos suponen retomar el control de todas las inversiones en tecnología en una empresa, y en los últimos años ha ido creciendo el presupuesto de TI fuera del control del CIO, con lo que supone un cambio importante en las organizaciones, y no solo un cambio tecnológico...

Si eres un CIO en una empresa de 5.000 empleados, por ejemplo, seguro que tienes la tentación de pensar que todos ellos tienen las capacidades tecnológicas que necesitan a la hora de dar el paso a una inversión en tecnologías como IA, pero lo que hacemos nosotros es darte un aviso sobre si realmente estás preparado. Por ejemplo, puedes tener una gran inversión on-premise que está sobredimensionada 10 meses al año, con lo que el paso lógico es migrar a cloud. Por tanto, no estás

realmente preparado ni controlas los costes ni los procesos para dar este paso. Queremos ayudar a los clientes a invertir en muchos proyectos, pero asegurándonos de que tienen el control de su propio negocio. Además, contamos con soluciones para ayudar a las empresas a asegurarse de que cuando hacen una inversión, los empleados reciben la capacitación adecuada para aprovechar todas las posibilidades que tienen a su alcance. Por ejemplo, la sustitución de tareas manuales por automatizaciones basada en algoritmos de IA puede aportar a una empresa ahorros del 50 o el 60 por ciento, y nosotros queremos asegurarnos de que realmente aprovechan esta inversión realizada.

¿A qué tamaño de clientes se dirigen con esta propuesta?

Esta propuesta puede ser aplicable a empresas de todo tamaño, pero si realmente quieres aprovechar las posibilidades de nuestras soluciones, esto es más razonable en empresas de más de 500 empleados, porque quizá para empresas menores el ahorro que puedes obtener de la optimización de tus gastos no es mayor que el de los costes de los servicios de consultoría. Evidentemente, hay perfiles de empresas de menor tamaño cuyos costes de TI suponen un alto porcentaje de sus costes totales y que sí pueden aprovecharse de esto, pero nuestro cliente tipo es una em-



presa con altos costes en TI y un escenario tecnológico complejo.

Pero sus clientes pueden pertenecer a cualquier vertical...

Sí, el vertical en el que se sitúe el cliente es igual para nosotros. Tenemos mayor presencia en Sanidad y Servicios Financieros, pero en realidad el vertical de la compañía solo es importante al llegar al tercer paso, mientras que se encuentra en los dos primeros da igual el sector. En el caso de España, sectores importantes son el Sector Público y Educación.

“Trabajamos con las empresas en redimensionar sus gastos de TI, en ayudarles a entender y controlar lo que realmente tienen, antes de que den el paso a otras inversiones”

Pero ¿alguno de los sectores está más preparado en este sentido que otros? ¿Alguno va por delante del resto?

Podemos verlo desde el punto de vista contrario, y quizá los menos preparados son el sector Finanzas, la Sanidad y el Sector Público. No conozco al detalle el caso de España, pero a nivel global son quizá los menos preparados. Quizá en la parte positiva hay segmentos como el del e-commerce o, independientemente del sector, empresas cuyos ingresos proceden en más de un 50% de canales digitales. Ellos han potenciado el negocio alrededor de los datos, de la nube, tienen más preparación en este sentido. Quizá no específicamente en el control de costes, pero sí en la optimización de la TI para el negocio.

El ahorro de costes fue un mensaje muy eficiente en tiempos de crisis, y parece que ahora se ven algunas nubes oscuras en los próximos

¿Te gusta este reportaje?

Compártelo en redes



meses. ¿Cómo ven la evolución del mercado en los próximos meses?

Realmente, no podemos saber lo que va a ocurrir en los próximos meses, pero sea lo que sea vamos a tener que trabajar con ello. Desde el punto de vista de TI, creo que vamos a seguir viendo incrementos en las inversiones, porque pese a que el entorno económico no sea bueno, no puedes dejar de invertir en un elemento crítico para el negocio. Pero lo que es muy interesante es cómo han cambiado estas inversiones, pasando de adquisiciones de hardware a una apuesta por la nube y servicios sobre ella. Y si hablamos de inversiones de las empresas para controlar y reducir costes, no creo que un propietario de un negocio les ponga límites. Antes era complicado reducir los costes de la tecnología año a año, pero ahora, con unos consumos más flexibles, es menos complicado conseguir la financiación para invertir en una mejora del negocio, en la reducción de costes o en el incremento de la satisfacción de los clientes, incluso en momentos de recesión. En todo caso, no creo que esto se vaya a producir a nivel global, creemos que el negocio va a presentar buena salud, sobre todo en nuestro segmento. Tendencias como la transición al cloud o la migración de los centros de datos no

se van a parar ya, van a seguir siendo un motor de inversión de las empresas”.

Tendencias como IA o ML ¿van a tener más impacto que, por ejemplo, IoT?

IoT, en realidad, es solo una forma de recolectar datos, no hay nada nuevo, salvo los costes de los dispositivos y los chips. Las inversiones en IoT tienen sentido para muchas empresas, pero lo realmente importante es cómo sacan valor de los datos.

Por último, ¿qué valoración nos puede hacer del negocio en España?

España es un mercado muy interesante. Si miras los datos de crecimiento de inversión es uno de los altos en Europa, pero si ves el indicador de inversiones per cápita, uno de los datos que reflejan la penetración de la TI, España se sitúa en un punto medio en Europa. Quizá ha estado un poco atrás en el pasado, pero está acelerando realmente ahora, lo que nos ha llevado a duplicar el equipo e incrementar las inversiones en España, y somos muy optimistas. Además, estamos haciendo un gran trabajo con los clientes, y seguiremos invirtiendo para ayudar a las empresas españolas a optimizar sus costes y controlar mejor su TI. ■

 **MÁS INFORMACIÓN**

 [Crayon](#)