



Gestión de Costos TI

Especificación Servicio



Descripción

Para muchos líderes de negocio, el gasto en TI es una caja negra: una partida presupuestaria masiva y creciente, cuyo valor real es difícil de cuantificar. Nuestro servicio de consultoría en **Gestión de Costos de TI**, basado en la disciplina de **Technology Business Management (TBM)**, está diseñado para brindar una transparencia que transforma la manera en que su organización planifica, gestiona y comunica el valor de la tecnología.

Este enfoque consiste en una construcción inteligente de la visión financiera de TI. El objetivo es cambiar la conversación de "¿cuánto cuesta TI?" a "¿qué valor de negocio obtenemos por cada dólar invertido?". Para lograrlo, TBM establece un lenguaje común que une a Finanzas, TI y las unidades de negocio, permitiendo un diálogo basado en datos y no en suposiciones.

Nuestro proceso se inicia unificando fuentes de datos dispares: el libro mayor de finanzas, los inventarios de activos, los datos de consumo de la nube y la información de proyectos. Luego, construimos un **modelo de costos TBM** que funciona como un prisma, descomponiendo el gasto general en "torres de TI" (infraestructura, aplicaciones, servicios) y asignándolo a los servicios de negocio que realmente lo consumen.



Descripción (cont.)

De esta forma, podemos determinar con precisión el Costo Total de Propiedad (TCO) de cada aplicación crítica o el costo unitario de un servicio, como "el soporte a una transacción de venta".

Con esta nueva inteligencia financiera, la toma de decisiones se transforma. Se pueden identificar aplicaciones sobre-provisionadas y de bajo uso, justificar migraciones a la nube con datos de ROI sólidos, facilitar conversaciones de "desarrollar vs. comprar" y, si se desea, implementar modelos de showback / chargeback* justos y transparentes.

En definitiva, damos pasos hacia un diálogo estratégico sobre valor, rendimiento y optimización continua. El resultado es un área de TI que no solo controla sus costos, sino que demuestra su valor en cada inversión, convirtiéndose en un verdadero socio y catalizador del crecimiento empresarial.

* Ver definiciones en lámina 5





Gestión de Costos TI

Especificación Servicio



Fase 1: Descubrimiento y Configuración del Acelerador TBM

Objetivo: Implementar y configurar rápidamente el MVP (Minimum Value Program) TBM low-code, conectándolo a las fuentes de datos del cliente para generar una visión inicial y validada del Costo Total de Propiedad (TCO) de las torres de TI.

Estimación de Tiempo: 4 - 6 semanas



Kick-off y Alineamiento Estratégico

Tareas:

- Reunión de inicio con sponsors (CIO, CFO).
- Demostración del MVP para alinear expectativas.
- Definición de los objetivos y el alcance de la configuración.

Entregable:

- Acta de Constitución del Proyecto TBM (Project Charter).

Mapeo de Fuentes de Datos y Taxonomía

Tareas:

- Taller para identificar y mapear las fuentes de datos clave del cliente (libro mayor, inventario, nube, etc.) a traspasar al MVP.
- Definición conjunta de la taxonomía TBM inicial (cost pools, torres de TI).

Entregable:

- Mapa de Fuentes de Datos.
- Taxonomía TBM (modelo de datos estándar).

Configuración, Parametrización y Ajustes del MVP

Tareas:

- (Actividad Clave) Configuración de los mecanismos de carga de datos y reglas de ingesta en la aplicación low-code.
- Parametrización y Ajustes del modelo TBM dentro del MVP con la taxonomía definida.
- Ejecución del primer ciclo de carga y validación de datos.

Entregable:

- VP Low-Code configurado y operativo con los datos del cliente.

Construcción del Modelo de Costos Básico

Tareas:

- Asignación de los "Piscinas Costos" a las "Torres de TI" (ej: redes, servidores, almacenamiento, aplicaciones).
- Generación de los primeros informes de TCO por torre tecnológica.

Entregable:

- Primer Informe de Costos por Torre de TI.
- Dashboard Básico del TCO de TI.





Gestión de Costos TI

Especificación Servicio



Fase 2: Asignación a Servicios y Análisis de Valor

Objetivo: Utilizar la sólida base de datos del MVP para asignar costos a los servicios de negocio y empezar a generar insights de optimización..
Estimación de Tiempo: 6 - 8 semanas



Implementación del Modelo de Asignación en el MVP

Tareas:

- Definición de los "drivers" de consumo para cada servicio.
- (Actividad Clave) Configuración de las reglas de asignación directamente en el modelo del MVP TBM.

Entregable:

- Modelo de Asignación de Costos a Servicios configurado en el MVP.



Generación Automatizada de Informes de Showback

Tareas:

- Configuración de los informes de Showback en el MVP para que se generen de forma recurrente.
- Taller de validación con los líderes de negocio.

Entregable:

- Ciclo de Informes de Showback Automatizados.



Análisis de Optimización Asistido por el MVP

Tareas:

- Utilización de las capacidades analíticas del MVP para identificar oportunidades de optimización.
- Construcción de casos de negocio para las iniciativas de ahorro.

Entregable:

- Informe de Oportunidades de Optimización (basado en datos del MVP).





Showback / Chargeback

Característica	Showback (Visibilidad de Costos)	Chargeback (Débito Interno)
Mecanismo	Informativo, reporte de costos.	Transaccional, factura interna.
Transferencia de Fondos	No, el presupuesto de TI es central.	Sí, los fondos se mueven entre centros de costos.
Impacto en Comportamiento	Influencia a través de la conciencia.	Obliga a la acción a través de la responsabilidad financiera.
Complejidad	Moderada. Requiere un buen modelo de costos.	Alta. Requiere un modelo de costos preciso y defendible, y procesos financieros robustos.
Resistencia Cultural	Baja. Se percibe como útil y transparente.	Alta. Puede generar conflictos si el modelo de costos no es percibido como justo.
Nivel de Madurez	Paso inicial ideal. Es el "entrenamiento".	Modelo avanzado. Requiere alta madurez en TBM y confianza en los datos.

¿Cuál Elegir y Por Qué?

La mejor práctica es casi siempre empezar con **Showback**. Es la forma perfecta de introducir la transparencia de costos sin generar una gran resistencia cultural. Permite a la organización acostumbrarse a la idea, validar que el modelo de costos es preciso y justo, y empezar a tomar mejores decisiones de forma voluntaria.

Una vez que el modelo de Showback está maduro y es aceptado por todos, la organización puede decidir evolucionar hacia un modelo de **Chargeback** para llevar la responsabilidad financiera al siguiente nivel.

