

Nuestra Etica

BR Consulting & Nuestra Misión Nuestra Misión: Desarrollar software y mejorar la utilidad y productividad de las TIC (Tecnologías de Información y Comunicaciones). Ayudar a las organizaciones a mejorar sus capacidades tecnológicas y a ser mas costo-efectivas. El software debe ayudar a la gente: Casi todo el mundo debe usar TIC por un motivo u otro. Cada vez que preguntamos a alguien si esta contento con la tecnología, casi invariablemente la usa a disgusto. Muchas veces ésta no fue diseñada con el usuario en mente, para hacer su vida mas fácil. La tecnología debe ser tan fácil de usar que sea hasta divertido usarla, tan fácil de usar que no se interponga. Que hace a la tecnología productiva? Tiene que trabajar correctamente, no debería pedirse al usuario otros conocimientos distintos a los del "buen sentido"; no debería tener múltiples interfases confusas que permitan múltiples interpretaciones. Debería tener un foco específico, es decir, debe solucionar un problema concreto y evidente y hacerlo bien, y debe trabajar bien con otras tecnologías (ser buena vecina). Deberían poder hacerse tareas fáciles de manera rápida y sencilla y la curva de aprendizaje debería ser corta, sin embargo no por eso imposibilitaría realizar tareas complejas, dedicando suficiente tiempo. La mayoría de las tecnologías no son productivas. Alguna vez trató de hacer que una PC con Windows no se colgara (o alguno de sus programas principales) por un tiempo, digamos, un mes? No vale dejarla apagada. Nos hace sentir tontos, pero si nuestros autos se comportaran como la Tecnología Informática de "última generación" terminaríamos viajando en tren al tercer día de intentos frustrados. Para mucha gente, esa es la única experiencia con la que cuenta: días, meses y años de frustración tras frustración. De virus, de worms, de reformateos, de reinstalaciones y de "colgadas". Bueno, nosotros pensamos que esto no debe ser así, que no es una ley natural que la tecnología deba ser frágil, vulnerable, débil y difícil. El problema es que muchas veces no se hace una aproximación a la tecnología como cuando uno se aproxima a la mayoría de las cosas que cuestan "buen dinero". Por ejemplo, no se compra tecnología de TIC como se encara el comprar un auto para la familia. Cuando uno encara la compra de un bien que costará una buena parte de su capital disponible, obviamente muchas veces usa el "sentido común" o "buen sentido" como es mejor llamarlo. Si uno tiene una familia numerosa comprará una familiar, si vive en el campo, será una 4X4, si lleva mucha carga será una camioneta y si le gusta el viento, será un descapotable, y luego de la compra, uno sabe que esperar de su elección. Si uno compró un auto pequeño de baja tecnología, este no brindará las mismas prestaciones que un Audi A8. En general las cosas regaladas tienen siempre segundos sentidos. Sin embargo, allí vemos a quién concienzudamente comparó durante meses en agencias distintos modelos y leyó especificaciones como el consumo de combustible, y luego compró su auto, con el cual estará probablemente contento; y lo vemos comprar tecnologías TIC preguntando cual es la solución mas barata posible a un problema, y no esperando a que le expliquen los trade-offs. El "Buen Sentido" para hacer productivas y eficientes a las tecnologías TIC. Primero, estar empapados en las últimas novedades y conocimientos respecto de las tecnologías TIC. Segundo, saber separar "la paja del trigo", respecto de cuales son los avances importantes y cuales son las "guerrillas de comunicados de prensa". Tercero, hay ciertos conceptos que no cambian con el tiempo (en la ciencia son llamados "invariantes") y estos son los conceptos mas importantes. Cuarto, nunca perder el "Buen sentido" y hacer las tareas encargadas por los clientes y socios, con al menos tanto empeño como uno las haría para uno mismo, pero nunca menos que lo razonable. Cinco, ser fanáticos "locos" de las tecnologías TIC, esta es la única manera de poder convivir 24 horas al día con una actividad y salir ilesos (en realidad realimentados). Nuestra Filosofía de Trabajo Nuestra filosofía de trabajo tiene varias partes en orden de importancia decreciente: 1. Crear buen software o resolver adecuadamente problemas a través de tecnologías TIC viendo el tema y su entorno ("the big picture"). 2. Ser realmente útiles. 3. Hacer dinero con esta actividad, y en la medida de lo posible, vivir bien. 4. Aprender y mejorar continuamente. 5. Divertirnos. Divertirnos Puede parecer poco serio, pero para nosotros es muy importante que nos guste lo que hacemos, ya que si se hace una actividad a disgusto, tarde o temprano se hace insostenible. Esto que significa para clientes y socios? Que los empleados aman su trabajo de forma que siempre harán un poco mas de lo que se les pide, y serán siempre pro-activos en su aproximación al mundo. También significa que nuestros mejores recursos no se irán en la primera de cambio, y de esta forma nuestra gente es la mejor disponible en el rubro. Aprendizaje y mejora continua El "quedarse" en el tiempo, en el mundo de las tecnologías TIC, es perder competitividad y perder "reflejos". La única manera de sobrevivir en este "mundo global" es mejorar continuamente. Hacer dinero y vivir bien No seamos pretenciosos. Nuestra empresa es un negocio y los negocios para sobrevivir deben hacer dinero. Tenemos la mejor gente y la mas experimentada. Esto tiene su costo, nuestro lema es "vivir y dejar vivir". Es sabido que mas de la mitad de los proyectos empresarios complejos fallan o quedan muy desfasados de sus estimaciones de costos iniciales (que es otra manera de fallar), por supuesto también es sabido que las estadísticas demuestran lo que las estadísticas pretenden demostrar. Sin embargo de acuerdo a múltiples fuentes, esta es la realidad. Una ganancia razonable promueve relaciones de largo plazo con los clientes y asociados. "Cortar esquinas" y ganancias irrazonables son el preámbulo de la rotura de contratos. El problema es que cualquiera puede descolgarse y decir "JA, nosotros también somos expertos en tecnologías TIC…" Y si no hay una experiencia de trabajo común anterior, como se supone que un gerente puede saber diferenciar a "ellos" de "nosotros"? Cien mil pesos después el gerente que "cortó esquinas" termina con una gran pila de tecnología tipo "plato de fideos", y pensando que la tecnología es un gigantesco agujero negro donde el dinero desaparece. Allí es generalmente donde nos llaman. Somos llamados a veces "nuestros últimos recursos". Al final el problema se soluciona mucho mas rápido y mejor que cuando se paga al valor de hora mas bajo. El problema es que el costo-hora es solo una parte de la ecuación: Es el costo-hora por la cantidad de horas que cuesta hacer el proyecto, mas los negocios que se pierden por no haber terminado el proyecto bien, en tiempo y forma. Ser útiles Pero no nos sirve de nada sólo hacer dinero.

Debe ser una retribución por un trabajo bien hecho. Esto significa que los problemas deben ser resueltos “on-time”; el software que creamos debe funcionar mejor que bien y debe servir a los efectos de “crear valor”; para nuestros clientes y asociados. Crear buen software o resolver adecuadamente problemas a través de tecnologías TIC con “the big picture”; en la mente. Todo especialista quiere crear buen software y resolver los problemas tecnológicos de la manera mas simple y elegante posible. Para ello nosotros usamos las mejores metodologías de desarrollo (eXtreme Programming) y de evaluación de tecnologías (VITAL). Pero fundamentalmente no “cortamos esquinas”; somos siempre francos desde el principio y no dudamos en perder un negocio si consideramos que a largo plazo existen amenazas no manejables. Siempre priorizamos nuestra relación de largo plazo con clientes y asociados y no el negocio puntual; y desde ese punto de vista evaluamos los proyectos. Nunca subestimamos el valor del “buen sentido”; respecto del análisis de los problemas y eso nos reporta – agregado a nuestra experiencia de decenas de años en TIC – generalmente buenos resultados. El problema es que a veces competimos contra el corto plazo, y dado que a veces el “hacer las cosas mal y pronto”; a corto plazo reporta ganancias, no es ésta una comparación favorable. Sin embargo, lo que buscamos son clientes y asociados de largo plazo, y esto nos permite crear un ambiente propicio a nuestra filosofía. Nuestra prioridad mas grande es realizar buen software y resolver problemas de tecnologías TIC con una visión de largo plazo. Es cierto que a veces se hace mas dinero a corto plazo escribiendo software malo y “atando con alambre”; las cosas de manera salir andando rápido. Pero al final, se pierde en esos acuerdos: se pierde credibilidad, se pierde el sentido de honor, y se pierden los clientes y asociados de largo plazo, que son los mas importantes. Nuestra Ética De acuerdo a nuestra filosofía, tenemos tres valores que gobiernan nuestras acciones: 1. Honestidad 2. Honorabilidad 3. Respeto Estas pueden aparecer como redundantes o evidentes, pero son importantes para nosotros y cada una es ortogonal a las demás.

Honestidad Ser honesto es fácil. Nosotros no queremos mentir. Ni entre nosotros ni a nuestros clientes o asociados. Básicamente, nosotros no mentimos. Algunos dicen “Casi estamos terminando el proyecto”; pero sin embargo recién acaban de empezar, esto es tan común que la gente casi lo espera. No espere eso de nosotros. Si decimos algo, lo cumplimos, a veces a nuestro costo. Si nosotros somos contratados por un asociado para un cliente de él, nosotros no mentimos, nuestro asociado no debe pedirnos mentir, ya que si mentimos por él, podríamos mentirle también a él, no? No queremos que se nos pida elegir entre lealtad y honestidad.

Honorabilidad Honorabilidad significa para nosotros lo siguiente: Nos adherimos a nuestros valores, no comprometeremos nuestros valores sólo porque es mas fácil, porque hay menos problemas, o porque habrá mas dinero a corto plazo.

Respeto Definimos el respeto como una acción moral que nos permite hablar de igual a igual y dar crédito a quién lo merece. Eso es todo. Parece simple, no? Bueno, a veces no es tan simple de seguir, este decálogo de conducta. Pero la vida no es fácil a veces, y eso la hace entretenida. Pensamos que la honestidad, la honorabilidad y el respeto es lo que mantiene a nuestros clientes y asociados, leales a nosotros. Algunos segmentos adaptados de: THE OMNI Group: <http://www.omnigroup.com> Javier Blanqué – Director