

### FACULTAD DE INGENIERÍA

# Gestión tecnológica y buenas prácticas en COBIT5, ITIL e ISO 27000 para Almera Information Management S.A.S

Juan José Vega Tapasco; Rubén D. Cárdenas (Asesor L. Semillero ) UNIVERSIDAD DE CALDAS; Ingeniería Informática

### RESUMEN

El objetivo es desarrollar una propuesta de gestión Tecnológica y buenas prácticas de Tecnologías de Información en el marco de COBIT5, ITIL e ISO 27000, a partir de la gestión tecnológica analizada en Almera Information Management S.A.S La metodología empleada corresponde a una investigación experimental con un enfoque analítico y descriptivo desarrollado en 4 fases: Análisis, Planeación, Diseño y Ejecución. Este proyecto sirve de línea base para aplicar en la región según las tendencias de procesos tecnológicos y de innovación del Siglo XXI.

#### PALABRAS CLAVE

Gestión Tecnológica, COBIT5, ITIL, ISO27000, Buenas Prácticas TI.

### 1

#### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La empresa Almera IM SAS enfrenta una posible disminución en su exposición ante actuales y potenciales clientes debido a la pérdida de identidad en las redes sociales. Esta situación puede acarrear un deterioro en los ingresos, al no contar con la misma visibilidad que su competidor Playvox

La pregunta de investigación es ¿Cómo desarrollar una propuesta de gestión Tecnológica y buenas prácticas de Tecnologías de Información TI en el marco de COBIT5, ITIL e ISO 27000, en la Almera Information Management S.A.S?

# 2 OBJETIVOS

#### **OBJETIVO GENERAL:**

Desarrollar una propuesta de gestión Tecnológica y buenas prácticas de Tecnologías de Información TI en el marco de COBIT5, ITIL e ISO 27000, en Almera Information Management S.A.S

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- 1. Analizar los puntos débiles actuales de Almera IM S.A.S, que propicien un ambiente de cambio en la dirección utilizando el marketing Tecnológico.
- 2. Definir el alcance de la propuesta de gestión tecnológica y buenas prácticas a partir del modelo COBIT 5 (Mapeo de metas empresariales, TI y procesos asociados a TI, Objetivo de Mejora).
- 3. Diseñar un plan de acción para las soluciones prácticas que contemplen los cambios para la implementación de la propuesta definida, a partir de las métricas COBIT 5, ITIL e ISO 27000.
- 4. Presentar la propuesta de buenas prácticas a corto y largo plazo a partir de los referentes analizados en el benchmarking tecnológico.

### 3 METODOLOGÍA

Investigación Experimental con trabajo de campo, enfoque analítico y descriptivo desarrollada en 4 fases: Análisis, Planeación, Diseño y Ejecución desde el Semillero de Investigación TECSIS como proyecto de aula de la asignatura Gestión Tecnológica y Buenas Prácticas TI, utilizando instrumentos como Benchmarking, la Guía metodológica COBIT5, ITIL y la norma ISO27000 sobre seguridad informática.

Para la Implementación del Modelo COBIT se realiza el siguiente procedimiento en 4 fases:

Fase 1 Revisión documental donde presenta la plataforma Estratégica (Misión, Visión, Valores, Objetivos Estratégicos de la Empresa), Revisión Legal: El sistema de gestión de Calidad que emplea o si no tiene cual debería considerarse.

Fase 2 Diagnóstico La Estructura Organizacional de la Empresa e Información de las TIC con que cuenta y cómo funciona.

Fase 3 Implementación aquí primero se Identifica el Objetivo de cambio donde articule TI con los objetivos de la organización que genere una cambio y buena práctica (Qué y para qué); Luego, a partir del objetivo de cambio determino qué voy a medir y cómo, es decir, cómo verifico el cumplimiento del objetivo y lo mido; después Organizo plan de Acción donde presento Objetivo, las Actividades, tareas, responsables y metas (Indicadores con base en la ficha Técnica de los Indicadores COBIT 5), Matriz RACI Responsible (Comprometido)(R), Accountable (Responsable)(A), Consulted (Consultado)(C), Informed (Informado)(I).

Fase 4 Evaluación: Se desarrolla informe en el que presento la buena práctica cómo sería y en qué beneficia a la organización, a partir del Benchmarking Tecnológico elaborado.

#### Fig. 1. Implementación Modelo COBIT 5. Fuente (Propia)

#### Semillero de Investigación



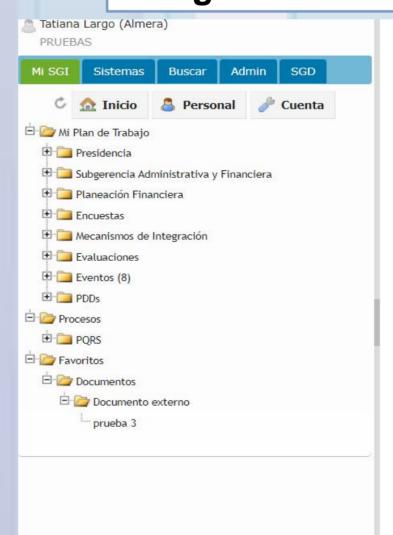
# RESULTADOS ESPERADOS

ANÁLISIS DE COMPETENCIA - Juan Jose Vega T							
	Almera IM SAS	Playvox	Seguridad, Automatización, y Control S.A.	MEDIA COMPETIDORES	Conclusiones	Oportunidad	Amenaza
REDES SOCIALES					Redes Sociales		
Fans Facebook	0	903	0	452		Por medio de las Redes Sociales, evidencia que se debe comparar las estrategias de los competidores Playvox para mejorar el posicionamiento de la marca que permita aumento de ingresos para la empresa Almera IM SAS.	8A8 mediante las redes sociales ante los ac y posibles nuevos clientes; lo que puede lie
Seguidores Twitter	0	1732	0	866	La promoción de marca para la empresa Almera IM 8A 8 y su		
Seguidores Google+	0	6	0	3	posicionamiento ante las redes sociales en comparación con las		
Seguidores LinkedIn	98	15.554	1750	8652	empresas Playvox y 8AC muestra una competencia directa ya que no contamos con redes sociales como Playvox; se debe generar		
Seguidores Instagram	0	1698	0	849	mas contenido comercial llamativo al público para crecer en las		
Suscriptores Youtube	0	245	0	123	redes sociales como Twitter,Facebook, Instagram y Linkedin.		
Etc.	0	0	0	0			
WEB					Web	El posicionamiento de la marca mediante la	
Visitas mensuales	197700	289500	0	144750		incrementar el consumo de servicios y los	El nuevo desarrollo de la página Web de Empresa Almera IM 8A 8 no genera el aum de la visibilidad de la marca ante los clien actuales, se convertiría en un decrecimiento inversión del nuevo desarrollo Tecnológic
% visitas de tu país	89%	6%	0%	3%	El análisis de la WEB de Almera IM 8A 8 según los indicadores		
Tiempo en página	7:18	9:42	0	0,2	evaluados en comparación de los resultados de los competidores;		
Tasa de rebote	53%	28.85%	0%	0%	muestra que la empresa esta muy similar del promedio de <b>Playvox</b> .		
Etc.	0	0	0	0		ingresos de la Almera IM SAS.	
\$EO					\$EO		
Autoridad de dominio	0	40	0	20	En relación a los motores de busqueda (8EO) y como ayudan a	nuevos clientes en pro de aumentar el reconocimiento, posicionamiento e ingresos de la	estudio de Marketing digital actualizado, lo conduce a declinar negociaciones y/o venta:
Enlaces entrantes	8	7	0	4	mejorar el consumo de las consultas hacia la pagina WEB de Almera IM 8A8, las palabras claves muestran una excelente opcion consumators la visibilidad del diseño y explorar el consumo de la		
Keywords posicionadas	194	215	0	108	para maximizar la visibilidad del cliente y mejorar el consumo de la página web; también indica que se debe generar conexiones externas como publicidad en otras portales web que pueda llevario a		
Etc.	0	0	0	0	visitar la página WEB aumentando el posicionamiento de la merca.	the figure and the fi	

Benchmarking Tecnológico Competitivo de Almera Information Management SAS						
NOMBRE	Almera Information Management 8A 8	Playvox	Seguridad, Automatización, y Control 8.A.			
Ventaja Competitiva	Mejora el proceso de toma de decisiones, permite crear una base de datos compartida con más información y de mayor calidad. Planificación realista de los escenarios futuros.	Sistema implementado en varios países	N/A			
Belección y diseño de producto	Almera Information Management es una compañía con amplia experiencia en modelos de sostenibilidad y de gestión, orientados a garantizar el cumplimiento de las estrategias organizacionales, apoyados en sistemas de información que garanticen la perdurabilidad y constante crecimiento, alineando la estrategia organizacional y corporativa con el día a día, facilitando la incorporación y contribución de los colaboradores, garantizando y orientando a las organizaciones a una gestión basada en el control y en la medición de resultados.	Experiencia del cliente (CX) mejorada. Un sistema de Quality Assurance para interacciones de chat, tickets de soporte y de texto, que te permite automatizar y mejorar los procesos de QA con funciones como puntuación flexible, retroalimentación	Sistema de gestión Integral			
Calidad	AWS Partner Gold Certified, ISO 900	Aseguramiento de calidad y gestión de la fuerza laboral, sin extuerzo. Motivación, coaching y entrenamiento simplificado para los agentes. Obtén retroalimentación de los clientes. Mide lo que importa. Todo a velocidad de la nube.	N/A			
Proceso	Cuenta con áreas especializadas de gestión de Calidad, Marketing Ventas, Comerciales y seguridad informática.	Playvox la Optimización de Agentes de servicio al cliente que permite evaluar, mejorar e inspirar el desempeño. Realiza control de calidad de la comunicación, monitorea su desempeño, realiza sesiones de coaching y training.	N/A			
Programación	En la operación tecnológica 100% propio.	N/A	N/A			
Recursos humanos	La rotación del personal es poca, pues es una empresa muy estable y sus contratos siempre son a termino indefinido.	N/A	N/A			
Capacitación	Genera capacitaciones internas en pro de la integración del personal según sus funciones a las áreas específicas. También apoya economicamente a sus empleados para la educación superior	No hay procesos de capacitación	No hay procesos de capacitación			

Matriz RACI	Actividades	Lider Soporte	Gerente Comercial	QA	Líder tecnología
Responsable (R)	Identificar a los competidores potencia	Α	ı	R	С
Aprobador (A)	Diseñar el plan de gestión tecnológica	R		Α	С
Consultado ( C )	Implementar las actualizaciones del co	1	С	Α	R
Informado (I)	Evaluar el impacto del nuevo contenido	R	I	Α	С

#### Fig. 2. Análisis Benchmarking Tecnológico. Fuente (Propia)



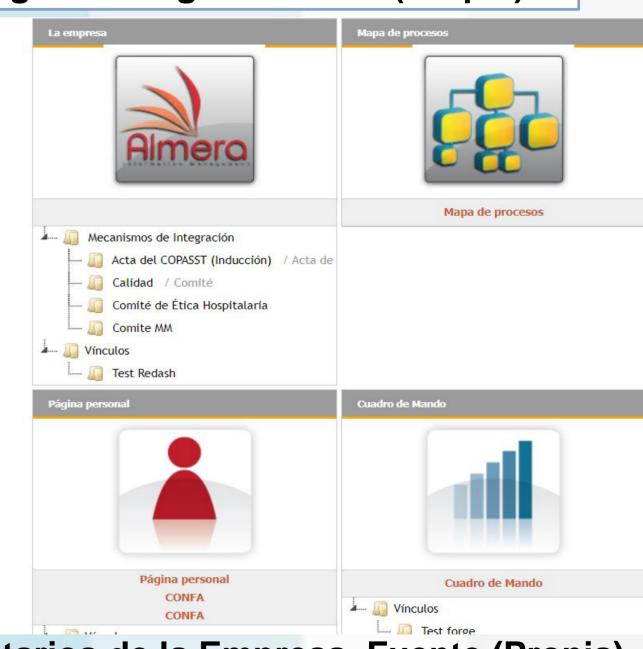


Fig. 3. Software Gestión de Inventarios de la Empresa. Fuente (Propia)

# REFERENCIAS

Gutiérrez C. (2013). "ITIL, un compendio de mejores prácticas", Seguridad Corporativa, Recuperado

de: https://www.welivesecurity.com/la-es/2013/06/05/itil-compendio-mejores-practicas/ ISACA, (2012) COBIT 5 for Information Security, United States of America, pp 27-31. ISACA, (2012) COBIT 5 para Seguridad de la Información. Madrid: ISACA Framework, pp 17-22

Krajewski, J, R, M, M. (2014) Administración de operaciones "Procesos y Cadenas de Valor" Pradino, Py Szuter, R (Segurinfo, 2012) ISACA Buenos Aires Chapter, Buenos Aires. Quezada-Sarmiento P., Chango-Cañaveral P., Benavides-Cordova M., Jumbo-Flores