



Cisco Systems


Carlos Alberto Arias Prada
Gerente de Ventas

Factores de Exito

- Hacer prevalecer la calidad sobre el precio.
- Arquitectura vs Proyectos.
- Transferencia de conocimiento.
- Contratación de soluciones integrales – Productos + Servicios.
- Modelos de contratación que minimicen obsolescencia. Arrendamiento y Servicios administrados.
 - Actualización tecnológica periódica
 - Green: Manejo de activos de compleja destrucción, manejando certificación
- Recursos humanos y técnicos de alta calidad por parte del contratante y del proveedor.
- Certificaciones de experiencias locales y/o regionales.

Riesgos

- Tener clara visión de los beneficios de negocios. Alineación entre objetivos de negocios y tecnología.
- Definición de procesos efectivos de medición en la implantación, puesta en marcha y mantenimiento de los proyectos contratados.
- Situación financiera del proveedor.
- Rotación del personal.
- Falta de experiencia con la tecnología.
- Demoras en proceso de toma de decisiones en la organización.
- Cambios en el alcance del proyecto.
- Resistencia al cambio.