

EN ESAS ESTAMOS

El número precedente de esta sección comenzaba así: "En esta misma columna, en su anterior edición, un servidor auguraba grandes movimientos entre el colectivo de profesionales de nuestra área de interés y así ha sido". Es decir, corren los meses, estamos ya en abril y ¡caramba!, el baile de primeros ejecutivos de compañías informáticas no cesa. Este fenómeno, con pinta ya de dilatarse en extremo, también ha impactado –ivaya que sí lo ha hecho!– en el grupo específico de actores de la industria con foco exclusivo en la seguridad TIC o, en su caso, que también la abordan en algún apartado.

Al respecto, me vienen a la memoria los recientes finiquitos aplicados a los directores gerentes de BMC Software, Enterasys y Trend Micro, tres compañías con mucho salero en nuestro sector en áreas como la gestión de accesos e identidades, la protección de las redes y la lucha contra el código malicioso. También es de justicia recordar –y por eso se trae a colación– que los citados, en sintonía con el halagüeño contexto, venían cosechando favorables resultados y aportando generosos incrementos porcentuales en los últimos ejercicios de sus empresas madre.

No se trata aquí de escrutar y juzgar el particular pedigrí de ninguno de ellos ni mucho menos de cuestionar el legítimo derecho de las multinacionales de contratar a quienes consideren conveniente para encomendarles el mando de sus filiales, pero sí tal vez de apuntar un par de reflexiones en cierto sentido sinérgicas.

La primera de ellas deriva del término 'discrepancia', sin duda el argumentario preferido para dar por zanjada una relación contractual. Sucede a menudo y normalmente no procede objetar ya que por todos es sabido quién tiene la sartén por el mango. La segunda tiene otra cariz. Me refiero a esos casos, molestamente crecientes, de algunas multinacionales que han decidido suprimir o prescindir –ahora o desde hace algún tiempo– de la figura usualmente conocida como *country manager* en alguna de sus filiales –por ejemplo, la española– y delegar la gestión de la mismas a 'mandaos' de ciertas subáreas geográficas, acotándose su interlocución a merca desde la distancia con los mayoristas y socios para la venta locales, por sectores verticales, etc.

El "vaya usted a saber por qué" mucho me temo que pueda esconder desagradables desatinos como el de constatar que el talento ibérico es ya peligrosamente competitivo para nuestros vecinos, o considerar al mercado español –8ª potencia del mundo, recuérdese– simplemente como una demarcación regional de tres al cuarto.

Todos los que desde aquí conformamos el mundillo estaremos muy atentos a estas prácticas, poco acordes con la pujanza y merecido reconocimiento del sector en nuestro país, para, si procede, obrar en consecuencia. A quien le concierna, que entone el EMEA culpa... ●



LUIS G. FERNÁNDEZ
Editor
lfernandez@codasic.com