

Algunas nociones para entender el “discurso” económico – financiero de las organizaciones

FING

1

La **CONTABILIDAD** es el registro sistemático de las operaciones económicas y financieras de un negocio y/o empresa en un periodo determinado.

Es un registro HISTÓRICO (pasado), cronológico y “preciso”.

El **PRESUPUESTO**, en cambio, es una proyección de las operaciones económicas y financieras de lo que se supone habrá de suceder en el futuro.

Es, por lo tanto, una estimación, sujeta al cumplimiento de determinadas premisas de planificación.

2

2

Percibido: este criterio se centra en los flujos de efectivo, es decir, en el dinero que entra y sale de una organización (VISIÓN FINANCIERA).

Devengado: este criterio se centra en el momento en que se produce el hecho “principal” (ej.;comprar, vender) independientemente de cuando se produce el movimiento de dinero (VISIÓN ECONÓMICA)

Ejercicio económico-financiero: período de 12 meses

3

Gasto: es un desembolso de dinero que se realiza para adquirir bienes o servicios que se consumen en el presente o en un corto plazo (dentro del ejercicio económico)
(OpEx = Operational Expenses).

Inversión: es una aplicación de fondos con el objetivo de obtener un beneficio económico en el ejercicio presente y futuro
(CapEx = Capital Expenses)

4

Hablá en Términos de Retorno de la Inversión (ROI)

ROI: El Retorno de Inversión (ROI, por sus siglas en inglés) es una métrica que se utiliza para evaluar la eficiencia de una inversión. Básicamente, mide como se beneficia la empresa en comparación con lo que gastó.

Es importante transmitir los costos y los beneficios técnicos en términos económico-financieros.

Hay beneficios muy difíciles de estimar en términos monetarios, pero se puede intentar cuantificarlos hablando con los ejecutivos del negocio o presentarlos de forma que se muestre su relevancia (p.e. satisfacción de los clientes, evitar pérdida de imagen, etc.)

Por ejemplo, en lugar de decir: "Este firewall mejora la seguridad", di "Este dispositivo puede evitar brechas que podrían costar millones en pérdidas".

5

Céntrate en los Objetivos Estratégicos

Alineación con los Objetivos de la Empresa: Relaciona la tecnología de seguridad con los objetivos estratégicos de la empresa.

Por ejemplo, si la empresa quiere expandirse regionalmente, muestra cómo la tecnología asegurará la protección de datos sensibles en nuevas regiones.

Muestra Casos de Éxito

Ejemplos del Sector: Presenta ejemplos de otras empresas en la misma industria que han implementado tecnología similar y han visto un retorno positivo, ya sea en términos de protección o ahorro.

6

Caso de negocio (Business Case)

Un **business case** es un documento o presentación que justifica la inversión en un proyecto o compra, mostrando cómo esta inversión aportará beneficios a la empresa. Es armar un argumento sólido para convencer a los directores de que un proyecto vale la pena.

Un **business case** es un documento que justifica una inversión, en este caso, en tecnología. No se trata solo de decir que la nueva herramienta es genial, sino de demostrar que traerá beneficios tangibles a la empresa.

7

¿Qué incluir en un business case?

- **Resumen ejecutivo:** Una breve descripción del proyecto y sus principales beneficios.
- **Objetivos:** Qué se quiere lograr con el proyecto.
- **Alcance:** Qué está incluido y qué no.
- **Análisis de costos:** Detalle de todos los costos asociados al proyecto.
- **Análisis de beneficios:** Cuantificación de los beneficios tangibles e intangibles.
- **Análisis de riesgos:** Identificación de los posibles riesgos y cómo se mitigarán.
- **Plan de implementación:** Cronograma y recursos necesarios.
- **ROI:** Cálculo del retorno de la inversión

8

COSTOS

Costo Total de Propiedad (TCO): Explica que este concepto incluye todos los costos asociados con la compra y el uso de una tecnología a lo largo de su vida útil, no solo el precio de compra inicial. Es importante para entender el gasto total a largo plazo.

Costo de oportunidad: es el beneficio que se deja de obtener al elegir otro curso de acción. Es el costo que refleja el sacrificio de otra alternativa para la toma de decisión de la analizada

Costos relevantes En un análisis incremental, los únicos factores a ser considerados son los costos e ingresos que difieren entre alternativas. Los otros pueden ser ignorados en el proceso de decisión.

Costo hundido: Son costos del pasado. Costos que se han incurrido y no se pueden recuperar. Estos costos no deben influir en la toma de decisiones hacia futuro.

VAN (Valor Actual Neto): es la actualización de los valores de costos y beneficios futuros al momento presente.

9

Para calcular el ROI de una inversión en seguridad

● **Costos directos:**

- Licencias de software.
- Hardware.
- Servicios de implementación.
- Capacitación del personal.

● **Costos indirectos:**

- Tiempo dedicado a la gestión de la adquisición.
- Pérdida de productividad durante la implementación.

● **Beneficios:**

- Reducción de costos por incidentes de seguridad (pérdida de datos, tiempo de inactividad, multas).
- Aumento de la eficiencia operativa.
- Mejora de la reputación de la empresa.
- Cumplimiento normativo.

10

¿Cómo calcular el ROI de un proyecto de concientización?

1. Identifica los costos

- **Desarrollo de materiales:** Creación de presentaciones, videos, simulaciones, etc.
- **Capacitación de instructores:** Si es necesario.
- **Plataformas de e-learning:** Licencias y mantenimiento.
- **Eventos y campañas:** Organización de eventos, envío de comunicaciones, etc.
- **Tiempo del personal:** Dedicado a la planificación, ejecución y seguimiento del proyecto.

11

2. Cuantifica los beneficios

- **Reducción de incidentes de seguridad:**
 - **Costos directos:** Pérdida de datos, tiempo de inactividad, multas.
 - **Costos indirectos:** Daño a la reputación, pérdida de clientes.
- **Aumento de la detección de amenazas:**
 - **Tiempo de respuesta:** Reducción del tiempo para detectar y responder a incidentes.
- **Mejora de la cultura de seguridad:**
 - **Mayor conciencia:** Los empleados son más conscientes de los riesgos y cómo protegerse.
 - **Mayor colaboración:** Los empleados están más dispuestos a reportar incidentes.

12

3. Métricas clave

- Número de empleados capacitados (valor relativo)
- Puntuación en evaluaciones de conocimiento
- Número de incidentes reportados por los empleados
- Tiempo promedio para reportar un incidente
- Costo por incidente
- Costo de las brechas de datos
- Satisfacción de los empleados con el programa

13

Métricas Clave para Medir el Éxito de un Programa de Concienciación

Al evaluar la eficacia de un programa de concienciación, es importante considerar una combinación de métricas cualitativas y cuantitativas.

Métricas Cualitativas:

- **Satisfacción de los empleados:** Las encuestas de satisfacción pueden revelar si los empleados perciben el programa como valioso y relevante.
- **Cambio de comportamiento:** Observar cambios en el comportamiento de los empleados, como el uso de contraseñas más seguras o la verificación de enlaces antes de hacer clic, es un indicador clave de éxito.
- **Cultura de seguridad:** Evaluar si se ha creado una cultura de seguridad en la organización, donde la seguridad es una prioridad para todos.

14

Métricas Cuantitativas:

- **Tasa de clics en simulaciones de phishing:** Esta métrica nos indica qué porcentaje de empleados ha caído en los engaños de phishing. Una tasa baja es un indicador positivo de que la capacitación está funcionando.
- **Tasa de reportes de incidentes:** El número de incidentes reportados por los empleados puede reflejar un aumento en la conciencia de seguridad y una mayor disposición a reportar actividades sospechosas.
- **Tiempo promedio para reportar un incidente:** Un tiempo de respuesta más corto indica una mayor agilidad en la detección y respuesta a incidentes.
- **Puntuación en evaluaciones de conocimiento:** Las evaluaciones periódicas permiten medir la retención de conocimientos y la comprensión de los conceptos clave.
- **Costo por incidente:** Al comparar los costos de los incidentes antes y después de la implementación del programa, podemos evaluar el impacto financiero de la concienciación.

15

Consejos para una presentación exitosa:

- **Practica:** Ensaya la presentación varias veces para asegurarte de que fluye de manera natural.
- **Sé conciso:** Evita la información redundante y céntrate en los puntos clave.
- **Sé claro:** Utiliza un lenguaje sencillo y evita la jerga técnica.
- **Sé entusiasta:** Transmite tu pasión por la seguridad y convence a los directores de la importancia de la inversión.

16