

U1

PROCESO DE ALINEAMIENTO DE LAS ESTRATEGIAS DE SI/TI

- Es necesario para asegurar que los SI a implementar “van a ayudar” a alcanzar los objetivos de la organización. (Cuando decimos que va a ayudar nos referimos a que estos SI están alineados o son acordes a los objetivos organizacionales y van a garantizar que la información que provea es la requerida por la organización)

FASES DEL ALINEAMIENTO:

1. “Presentación y alineamiento del equipo”

- Formar el equipo de trabajo.
- Toda la compañía debe ser consciente que una planeación de si/ti, el cual es un recurso más de la empresa.
- Formación:
 - Comité si/ti.
 - Equipo de trabajo.
 - Grupo base:
 - Subdirector a cargo de si/ti.
 - Director de si/ti.
 - DOP.

2. “Descripción de la situación actual” ¿Donde estoy?

- Se describe la situación actual de la empresa, se identifican las áreas (funciones y procesos de negocio).
- Descripción de los sistemas existentes. (Para ello se puede utilizar la CARTERA DE APLICACIONES, el cual nos permitirá determinar si los sistemas existentes acompañarán los nuevos planes estratégicos o serán obsoletos).
- Se critican los sistemas existentes.
- Se elabora un informe final. “Qué grado de adecuación tienen los sistemas que tengo actualmente respecto a las estrategias organizacionales”.

3. “Elaborar el plan de SI/TI”

- Se determina cuales son las necesidades de SI que quiero satisfacer (identificadas en la fase 2).
- Se puede utilizar la herramienta CARTERA DE APLICACIONES la cual nos permite realizar una clasificación según los BENEFICIOS que estos nos aportan y facilitará la obtención de la planificación del primer año.

4. “Programación de actividades”

- Se realiza una planificación detallada y la asignación de recursos al plan.
- El resultado de esta etapa es la planificación detallada del primer año.

ALINEAMIENTO DE LOS SI/TI

- **Estrategia organizacional:** Puede enmarcarse en una (posición, expansión, mejora).
 - PALABRAS CLAVES: Facilitar, Mejorar, Optimizar, Fomentar, Unificar, Garantizar...

- ej: “Mejorar la gestión y control de contratistas, personalizables para cualquier rubro ”
- **Estrategia de SI: ¿Qué información y porque?**
 - FRASES CLAVES
 - Conocer... para...
 - Disponer... con el fin de...
 - Brindar información... con el propósito de...
 - ej:”Disponer de la información de proveedores contratistas con el fin de permitir la gestión de los mismos.”
- **Estrategia de TI: Como se implementara la estrategia de SI.(RESPECTO DEL NEGOCIO NO DE LA TECNOLOGÍA)**
 - FRASES CLAVES
 - Implementar un (sistema web, aplicativo....) el cual nos permitirá conocer...
 - ej:”Implementación del SW “Exaction” el cual permitirá el control y gestión de los servicios tercerizados ”.

BENEFICIO GENÉRICO

	AVANCE	EFFECTIVIDAD	EFICIENCIA
ESTRATÉGICO	Ventaja competitiva (estratégico)		
TÁCTICO		Eficiencia de los procesos internos (clave para las operaciones)	
OPERATIVO			Reducir tiempo y/o operatividad (Apoyo)

TIPO DE INVERSIÓN

- **Según el impacto deseado**
 - **Inversión de valor operacional:** “Mejora la productividad”, “Eficiencia del día a día” .
 - **Inversión de valor estratégico:** “Mejora empresarial o disminución de riesgos”.
- **Según su necesidad de inversión**
 - Inversión de umbral: “Inversión inicial para poder operar dentro de la industria”.
 - Inversión de infraestructura: “Tiene horizonte de ganancia a largo plazo”, “Representa la capacidad instaladas”.

CADENA DE VALOR

- **Sistema básico o de infraestructura:** Contiene información la cual es nutrida y distribuida por toda la organización.
- **Sistema circunscripto:** Son sistemas que por alguna decisión estratégica deben atender las actividades concretas dentro de la cadena de valor (La información que maneja solo la necesita el área).

CARTERA DE APLICACIONES: Herramienta que permite tipificar en término de beneficio las aplicaciones.

Demanda	ESTRATÉGICAS <ul style="list-style-type: none"> - Representa una fortaleza. - Sistema Gerencial 	ALTO POTENCIAL <ul style="list-style-type: none"> - Son aquellas que puede generar un gran valor en la empresa pero a priori no lo sabemos.
	CLAVE PARA LAS OPERACIONES <ul style="list-style-type: none"> - Críticas para el funcionamiento de la organización. - Es utilizada por varias áreas de la organización (Sistema de infraestructura) 	DE APOYO <ul style="list-style-type: none"> - Son valiosos pero no críticos. - En muchas ocasiones su uso es una imposición (AFIP). - No está alineada con ninguna estrategia.
Oferta		
	Centralizado	Descentralizado

ESTRATEGIAS GENÉRICAS: Se determina para cada aplicación la forma en la cual la voy a adquirir.

- **Hilo conductor (Alto potencial):** Guiado por el avance de la tecnología. “La implementación de la inteligencia artificial para el análisis de datos”.
- **Planificación centralizada (Estratégica):**
- **Monopolio (Clave para las operaciones):**
 - Centralización e integración de la información.
 - Cuando se crean asociaciones con proveedores a largo plazo. ej: Abastecer de PC's MAC el laboratorio informático.
- **Mercado libre (Apoyo):** Son sistemas aislados y descentralizados (paquete ofimático)
- **Recurso escaso (Apoyo):** Cuando el presupuesto es un limitante.
- **Mal necesario (Apoyo):** Impuestos por disposición.

"ATENCIÓN"

Acá existe una relación entre la CARTERA DE APLICACIONES y las ESTRATEGIAS GENÉRICAS como se los relaciono anteriormente.

Hay que tener en cuenta al momento de analizar el escenario:

- QUE ESTRATEGIA SIGUIERON EN EL ESCENARIO.
- CUAL ES LA ESTRATEGIA QUE SE DEBIÓ SEGUIR.

ej: Si se posee un sistema SAP y algún área requiere otro sistema que no sea SAP para el funcionamiento del área, la clasificación de la aplicación será DE APOYO por lo tanto la estrategia genérica a seguir sera MERCADO LIBRE.

PEROOO si el escenario nos dice que el objetivo fue "centralizar la información" claramente siguieron una estrategia de MONOPOLIO. (esto se contradice con la teoría de Richard, Andreu, Valor y hay que dejar explícito en el examen).

RUO

- **ROL**
 - Hacer algo a ellos (tradicional, en cascada).
 - Hacer algo para ellos (Guiado por BBDD).
 - **Hacer algo con ellos (Grupo de Proyectos funcionales).**
 - Ayudar a que lo hagan por sí mismo (Apoyo para las decisiones).
 - Mantener un depósito de información (Enfoque externo).
- **UBICACIÓN**
 - Centralizado.
 - Descentralizado.
 - Delegado.
- **ORGANIZACIÓN**
 - Enfoque tradicional.
 - Estructura BBDD.
 - **Grupo de proyectos funcionales.**
 - Centro de apoyo y toma de decisiones.
 - Estructura externa.

ENFOQUE DE TAVISTOCK (Sistema Socio-Tecnico)

- Subsistema Gerencial
 - Encargado de definir los objetivos organizacionales (Define metas y presupuestos).
 - Provee la estructura organizativa.
- Subsistema Técnico:
 - Se encarga de la producción del bien o servicio al cual la org. se dedica.
 - Ej: Los laboratorios de informática de la facultad. "El objetivo es la educación del alumno"
 - **CONSTITUYE LA EFICIENCIA POTENCIAL**

- Subsistema Social:
 - Relacionado con la cultura organizacional
 - Relacionado a la organización informal.
 - Aptitudes individuales.
 - Grupos cohesionados.
 - “Las relaciones que se forman en el día a día”
 - TRANSFORMAN LA EFICIENCIA POTENCIAL EN REAL

“Un ejemplo para entender la transformación de eficiencia potencial en eficiencia real”

Supongamos que tenemos una ferrari (la cual constituye al subsistema TÉCNICO),

Tenemos 2 choferes para la ferrari (Lo cual constituye al subsistema SOCIAL).

Un chofer es José Calvano, el otro es SCHUMACHER. Obviamente Jose Calvano convertirá la eficiencia potencial de la ferrari en real de mayor forma que SCHUMACHER.
xD.