



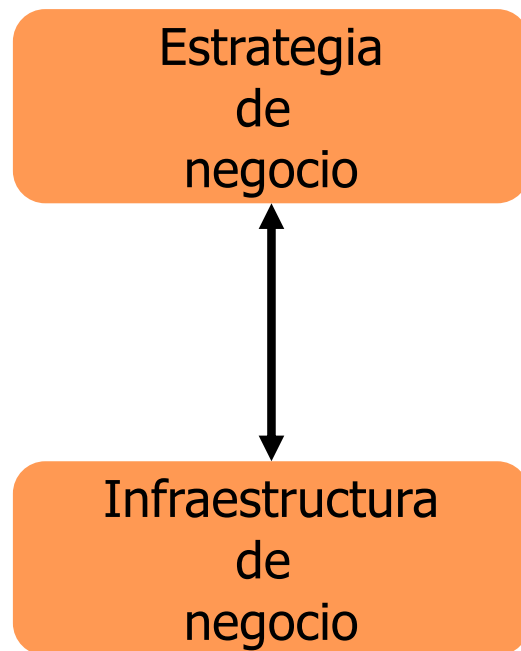
Alineación de negocio y SI/TI

Llanos Cuenca

Andrés Boza



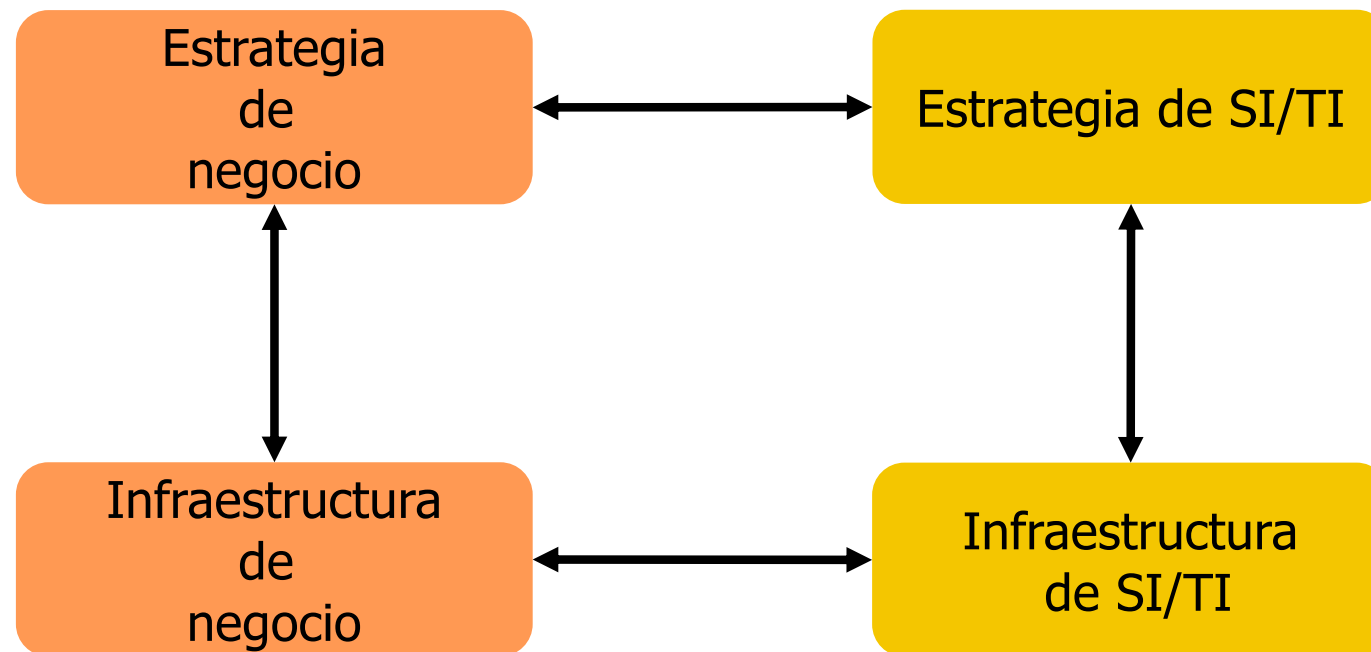
- La estrategia del negocio se va concretando creándose así una infraestructura del negocio



- La estrategia de SI/TI igualmente se concreta creándose una infraestructura de SI/TI



- Surge la necesidad de alinear el negocio con SI/TI



Alineación entre negocio y SI/TI

El riesgo de incorporar los sistemas y tecnología de información en las organizaciones se ha incrementado, debido principalmente, a que la planificación estratégica de esta no existe.

La influencia de SI/TI es determinante ya que puede dar un valor añadido a servicios, productos y competencia, cambiando la manera en como se llevan a cabo los negocios

Es importante por tanto:

- Determinar la estrategia de SI/TI, y
- Que esté de acuerdo con la estrategia de negocio



Alineación entre negocio y SI/TI

El problema de poner de acuerdo la estrategia de SI/TI con la estrategia de negocio, se aborda desde dos perspectivas:

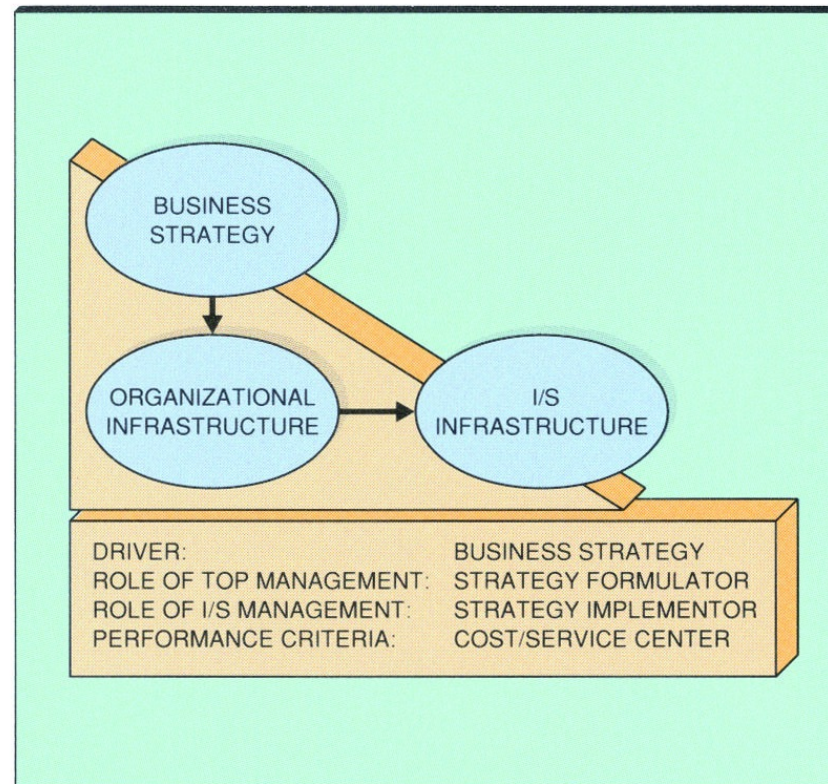
	Descripción
Planificación estratégica de SI/TI	Hace referencia a cómo incorporar la TI en las organizaciones.
Alineación	Grado en el cual la estrategia de SI/TI soporta y es soportada por la estrategia de negocio , mediante un proceso dinámico , en el cual los cambios en alguno de los elementos del proceso implican cambios en algún otro componente



- El Modelo de alineamiento estratégico (SAM- Strategic Alignment Model) de Henderson y Venkatraman describe las relaciones entre la estrategia de la organización y la de SI/TI.
- Distingue 4 perspectivas:
 - Ejecución estratégica
 - Transformación tecnológica
 - Potencial competitivo
 - Nivel de servicio



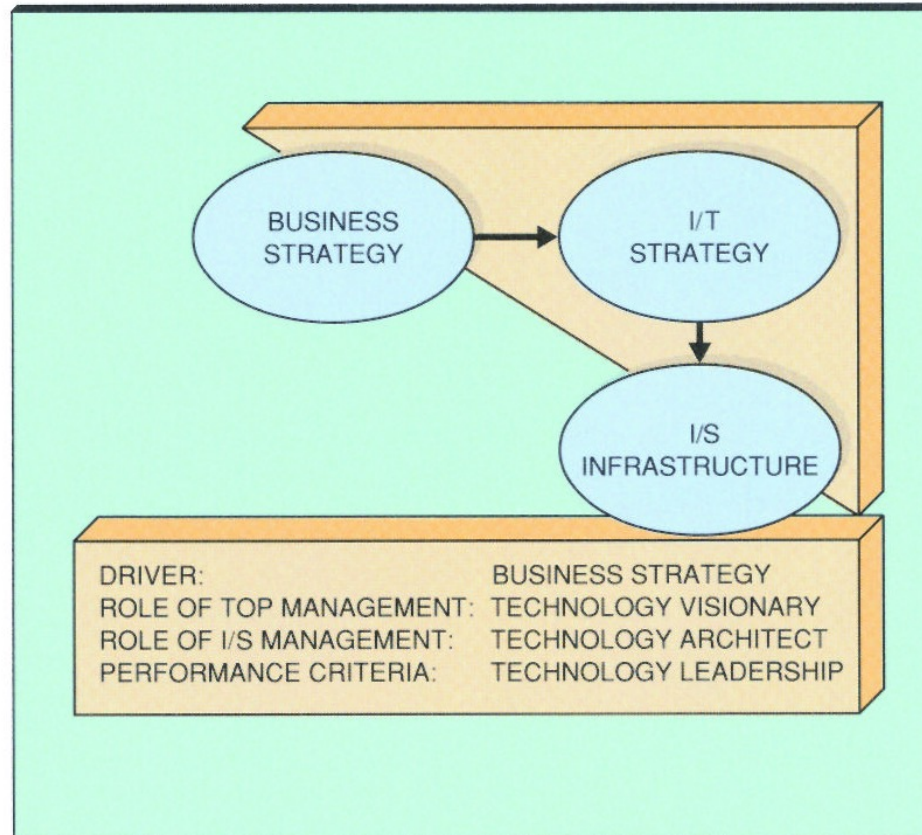
Strategy execution alignment perspective



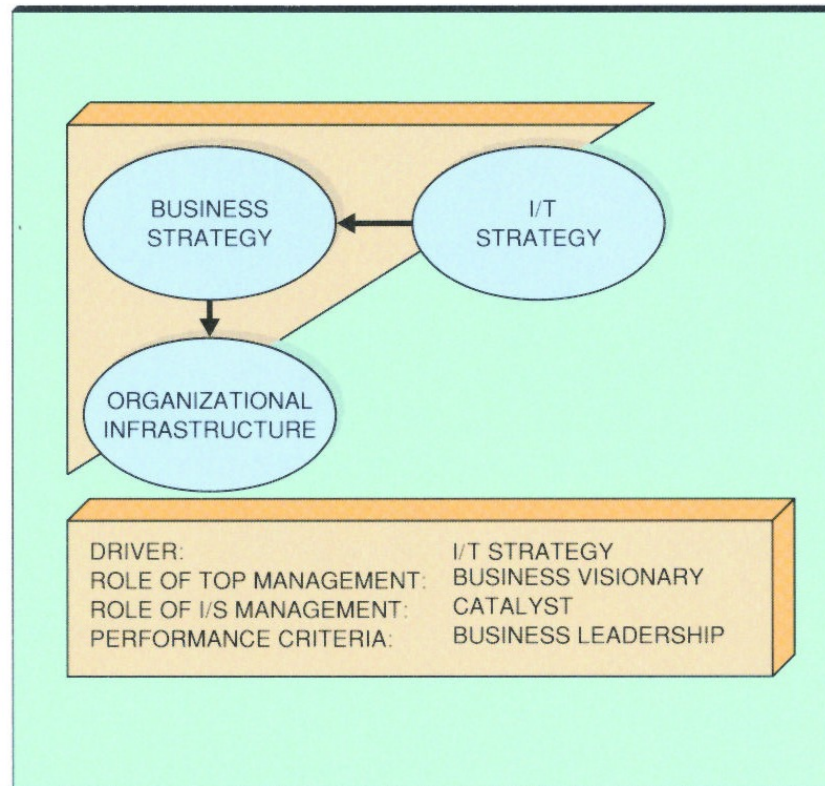
Nota: Similar a la
planificación
estratégica de SI/TI



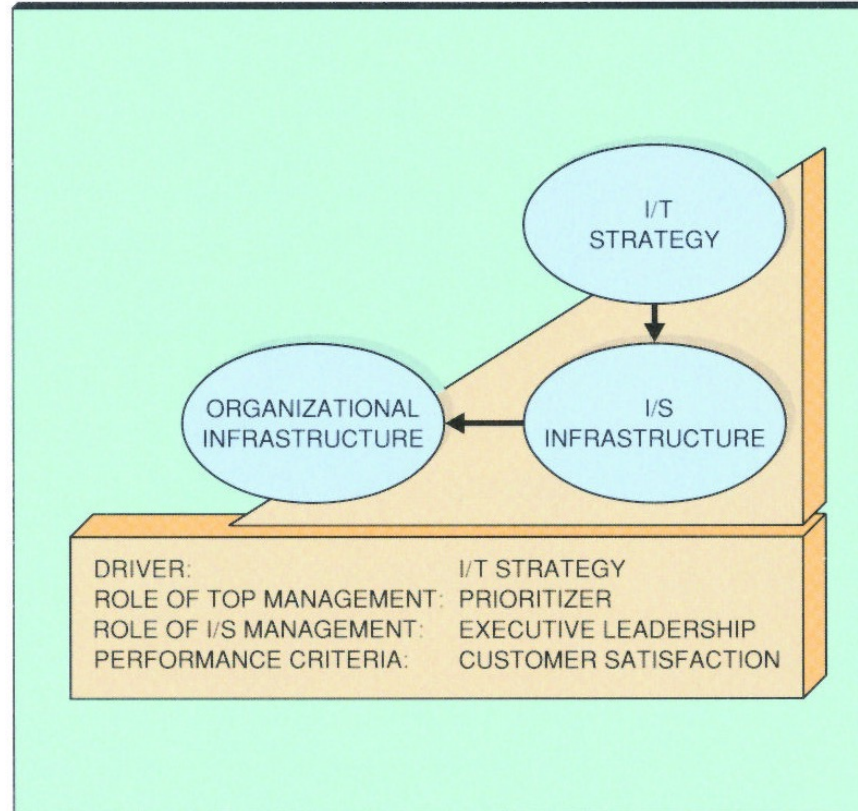
Technology transformation alignment perspective

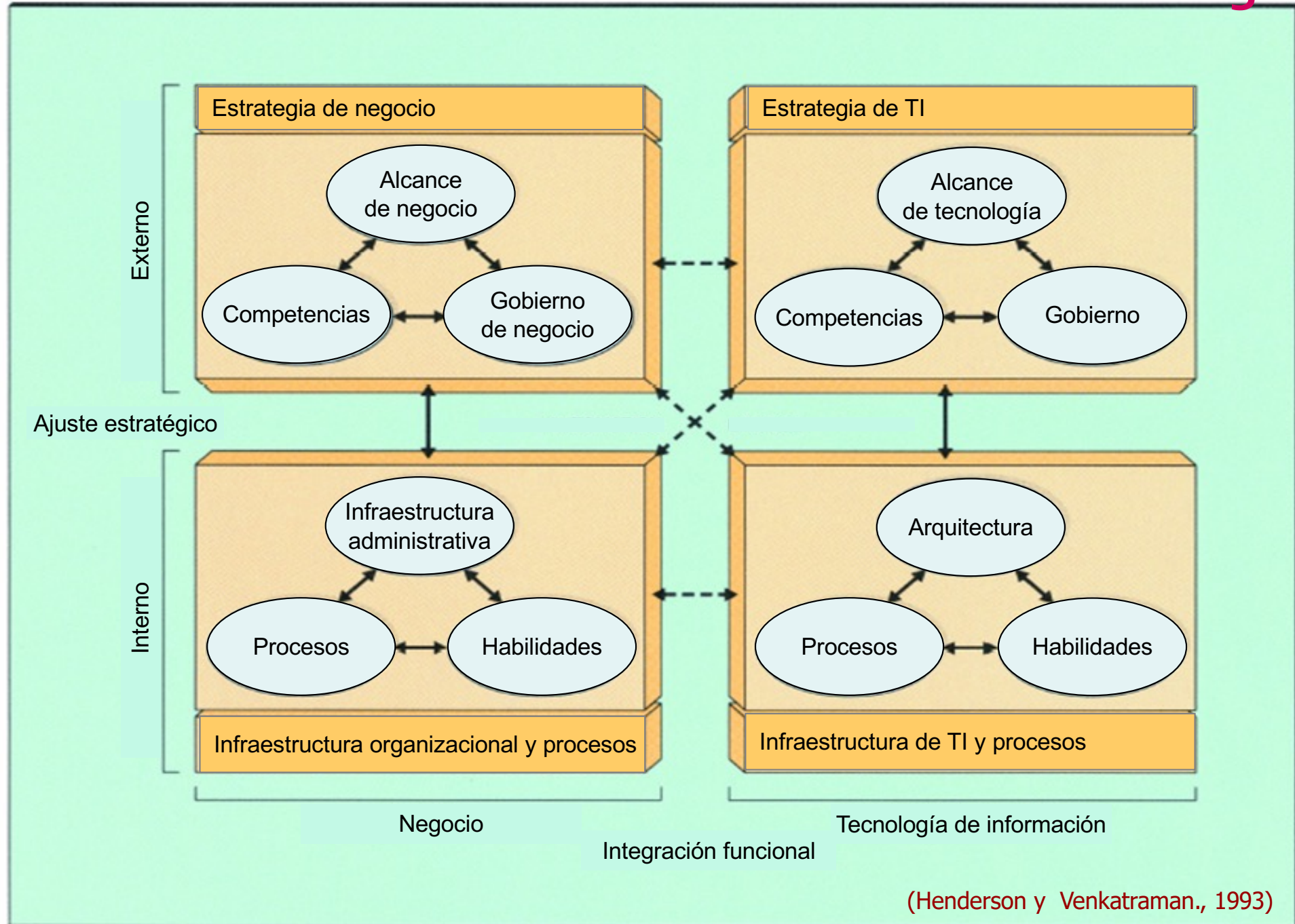


Competitive potential alignment perspective



Service level alignment perspective





(Henderson y Venkatraman., 1993)



- Las organizaciones utilizan múltiples herramientas para la definición de su estratégica de negocio.

Estrategia
de
negocio

- Análisis DAFO
- Análisis PESTEL
- Fuerzas de Porter
- ...



- Las organizaciones utilizan múltiples herramientas para la definición de su estratégica de negocio.

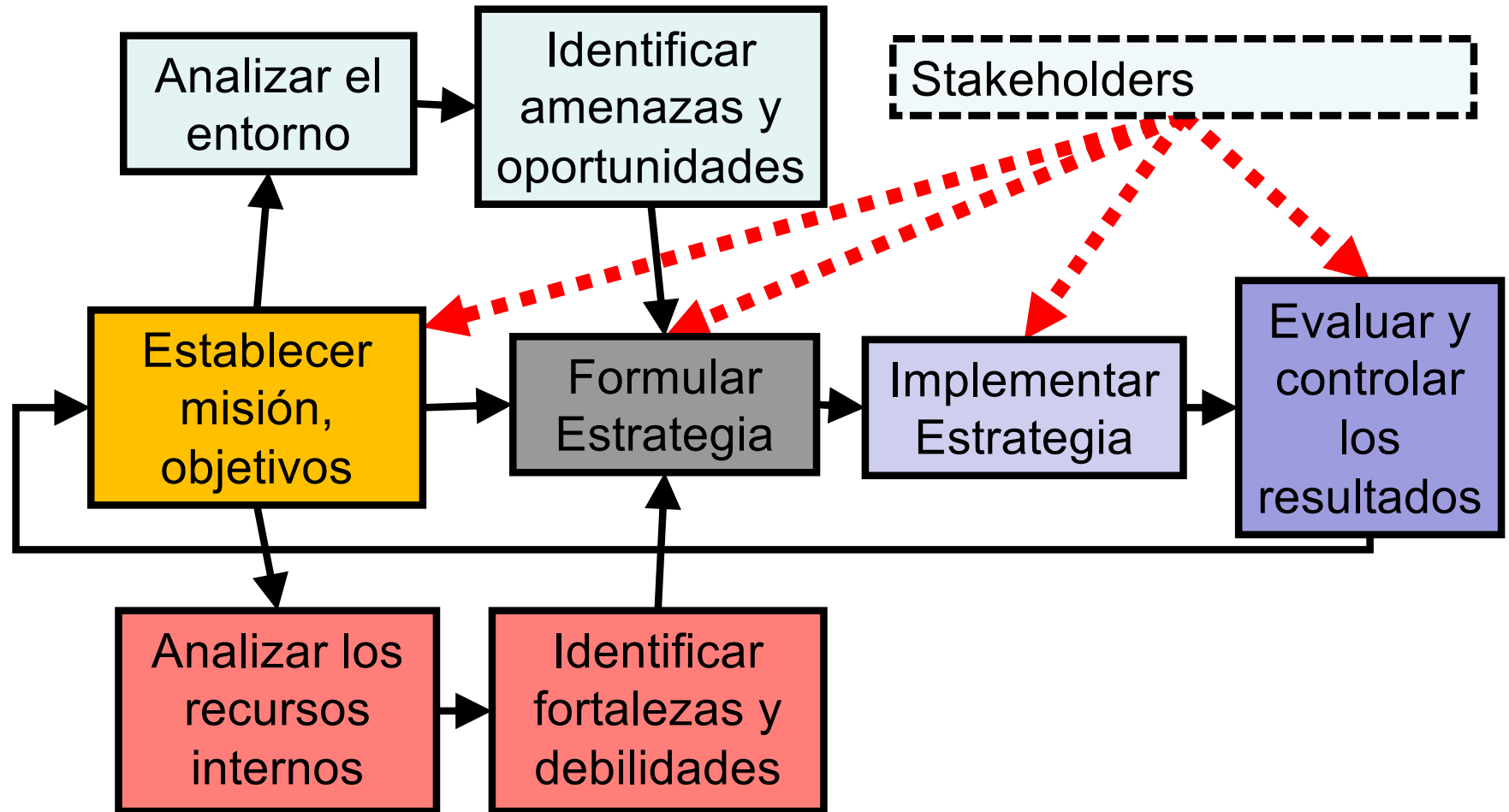
Estrategia
de
negocio

- Análisis DAFO
- Análisis PESTEL
- Fuerzas de Porter
- ...

» Pueden ser utilizadas para la estrategia de SI/TI

Estrategia de SI/TI





Establecer
misión,
objetivos

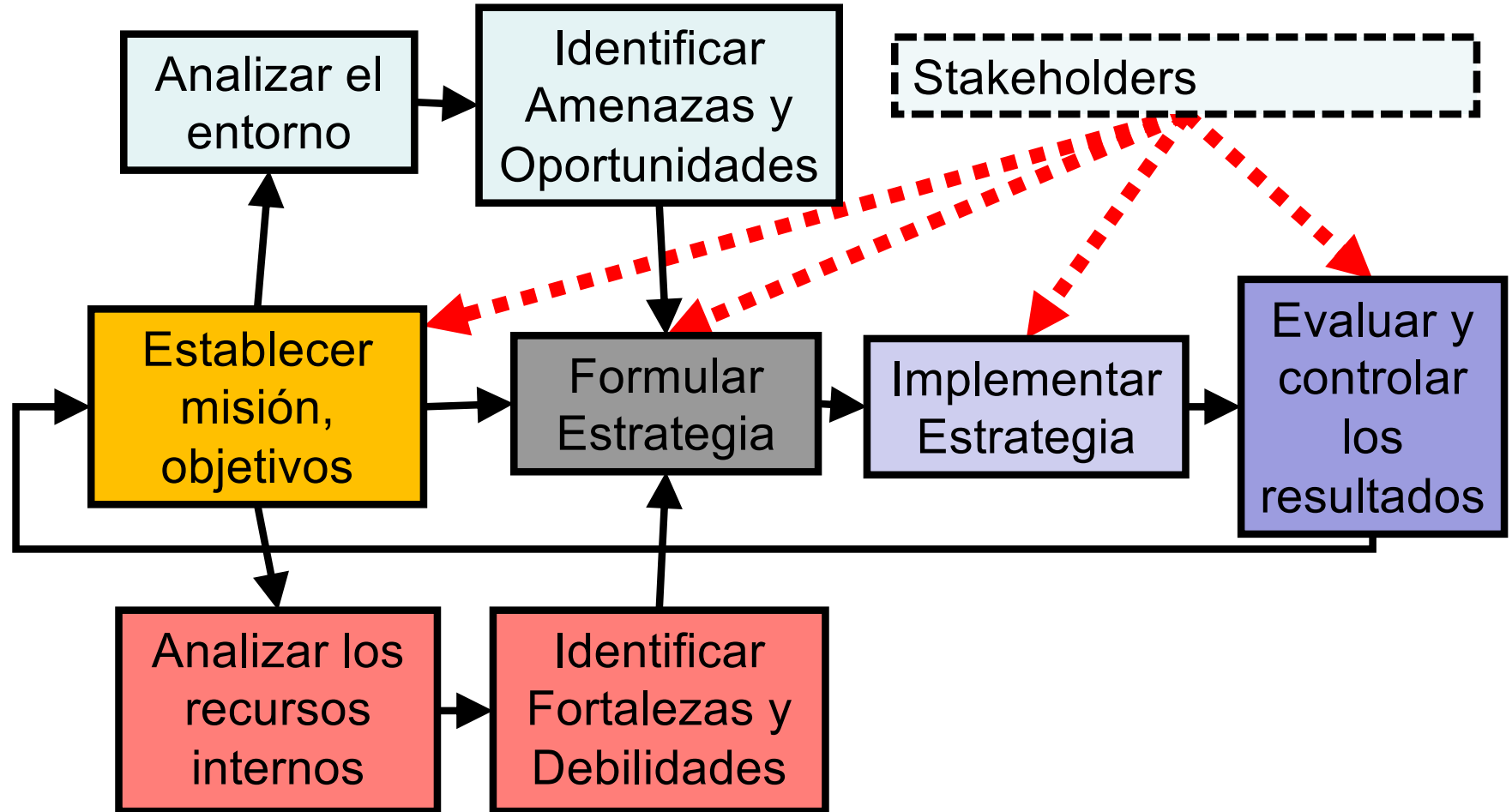
■ Misión:

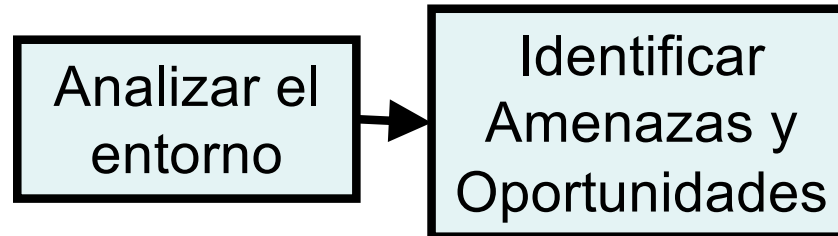
- La declaración de misión trata creencias fundamentales e identifica **mercados objetivos** y **productos fundamentales**.
- Es la razón de la existencia de la empresa.

■ Visión:

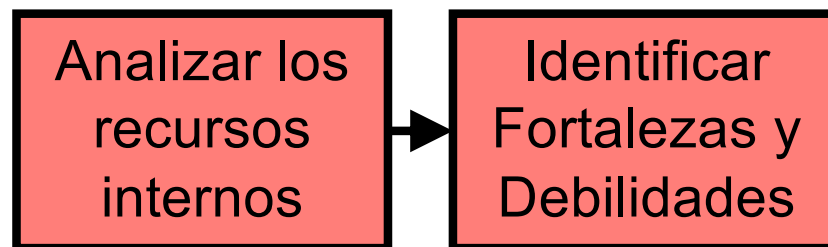
- Define los **objetivos** a medio y largo plazo (de 3 a 10 años). Debe orientarse al mercado.





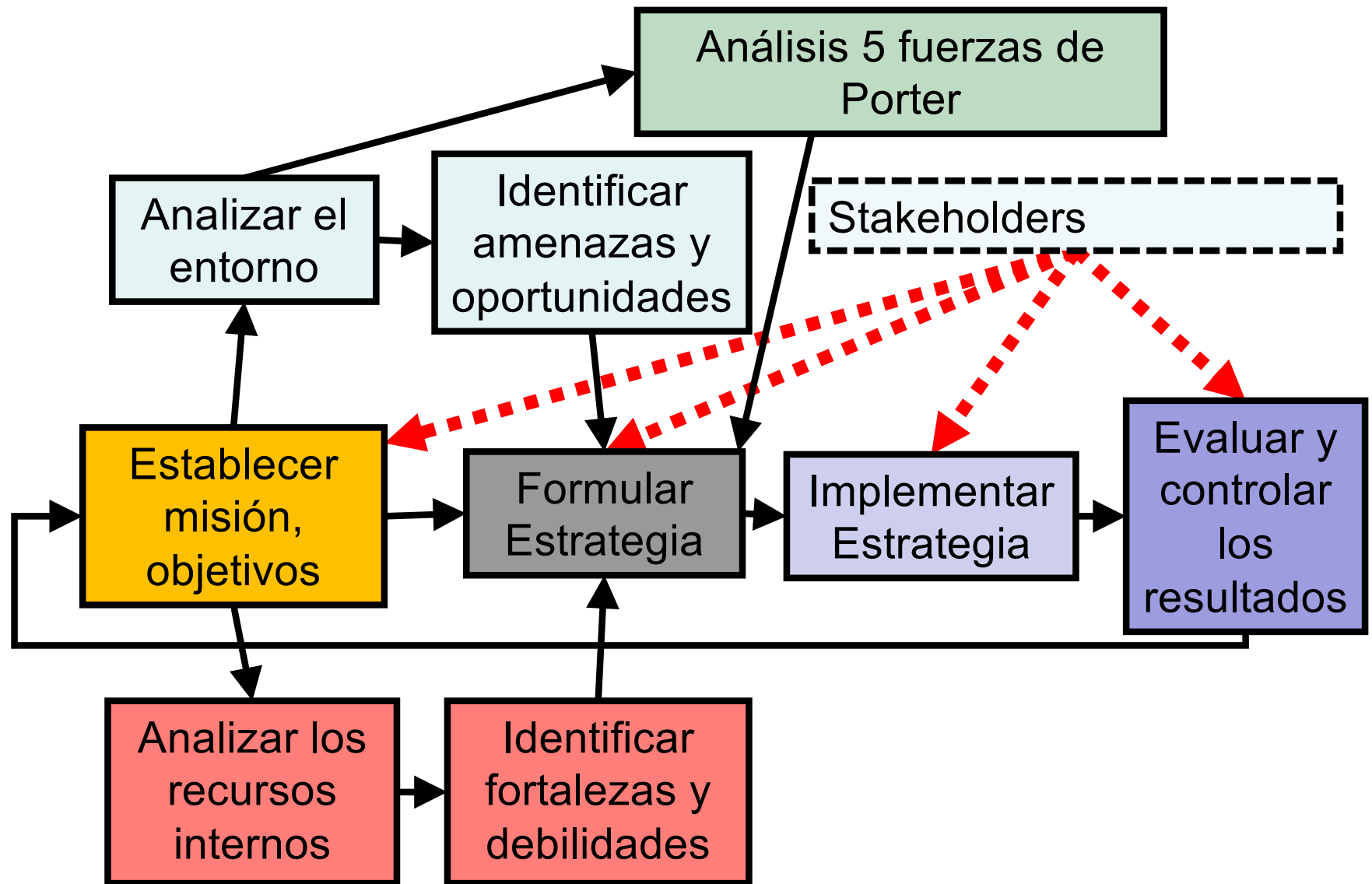


Análisis DAFO



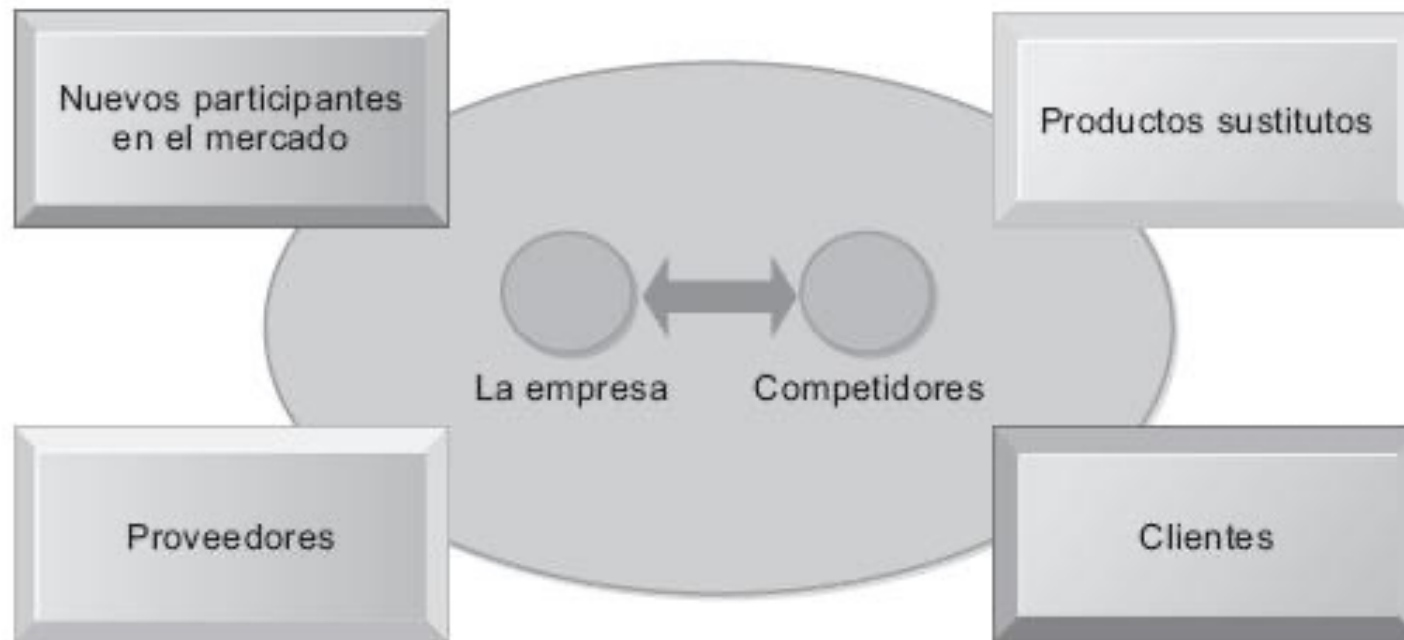
- **Análisis DAFO** (SWOT - Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)





Análisis 5 fuerzas de Porter

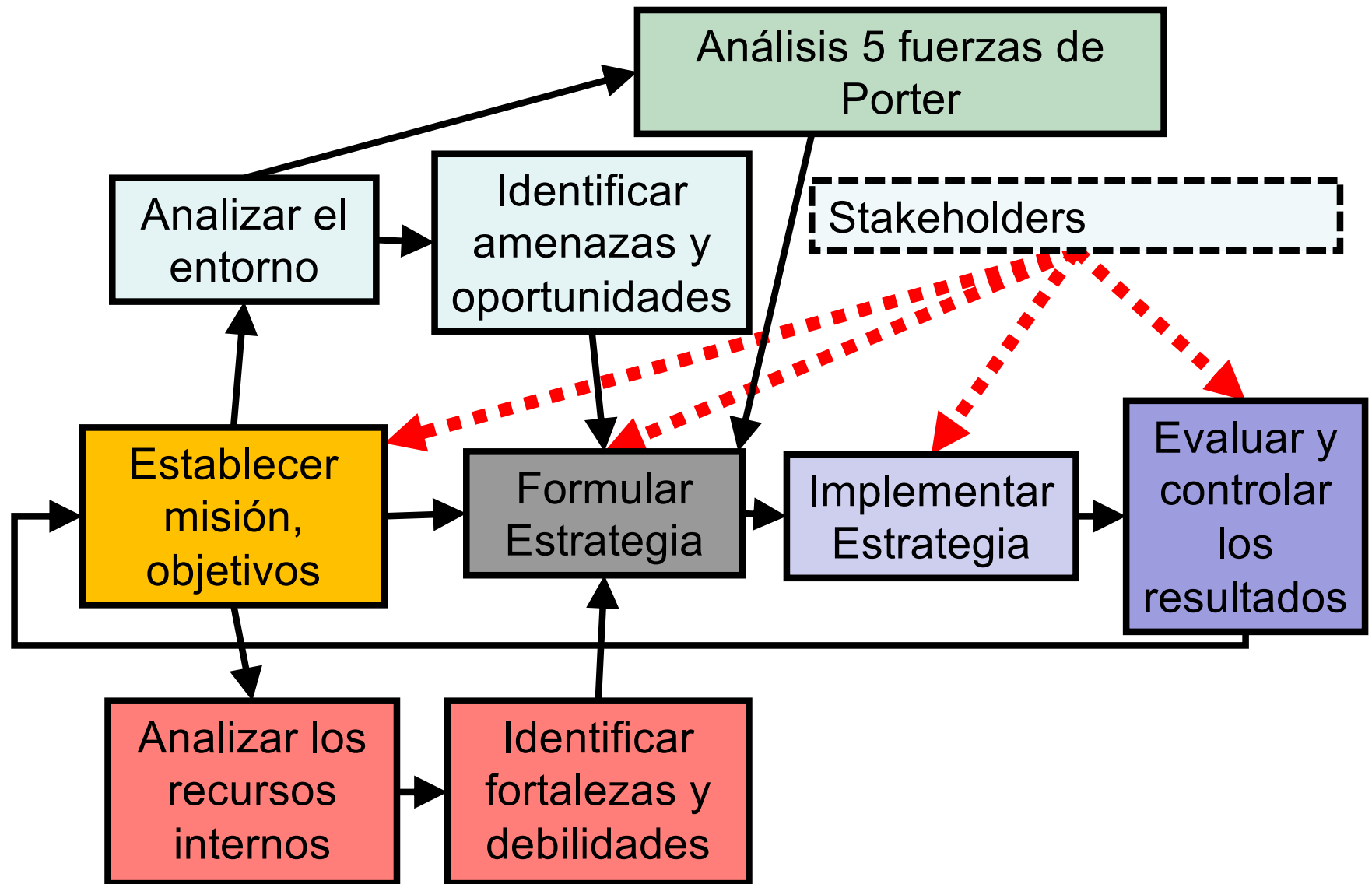
FIGURA 3-10 **MODELO DE FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER**



En el modelo de fuerzas competitivas de Porter, la posición estratégica de la empresa y sus estrategias se determinan no sólo por la competencia con sus competidores directos tradicionales sino también por cuatro fuerzas en el entorno de la industria: nuevos participantes en el mercado, productos sustitutos, clientes y proveedores.

Análisis 5 fuerzas de Porter

- Las fuerzas competitivas según M.Porter:
 1. El poder negociador de los **proveedores**
 2. El poder negociador de los **clientes**
 3. La entrada de **nuevas empresas**
 4. La aparición de **productos sustitutivos**
 5. El **posicionamiento de los competidores**



Recordad que la alineación entre negocio y SI/TI

Permite:

- Determinar la estrategia de SI/TI, y
- Que esté de acuerdo con la estrategia de negocio





Alineación de negocio y SI/TI

Llanos Cuenca

Andrés Boza

