# Alineamiento Estratégico del Negocio y TIC

Preguntas:

1. ¿Cuál de los requisitos mencionados por el autor considera que es el principal para asegurar un alineamiento exitoso? Justifique su respuesta de manera concisa.

2. Indique cuál es el motivo que Ud. identifica como el más importante para la falta de alineamiento que existe en las Organizaciones de nuestro país. Justifique su respuesta.

3. ¿A qué se debe la divergencia entre la expectativa y realidad entre el CEO y el CIO respecto a la contribución que el área de TIC brinda a la Organización?

4. Explique en sus propias palabras la implementación de las buenas prácticas del NIE (Beta Group) a través de un caso práctico en la Empresa en la que labora o en otra Empresa.

5. Determine el grado de Madurez actual de la Empresa en la que labora u otra empresa, a través BVMM

6. Indique si la Organización en la que labora u otra Empresa posee los entregables de la Cadena Valor que el autor menciona

Desarrollo:

1.- Para un buen desarrollo y en general, para desarrollar cualquier proyecto se debe tener una buena base, por ello considero que lo primordial debe ser la planificación y en este caso la planificación del alineamiento, pues con un alineamiento exitoso aseguramos la innovación tanto del área de TI como de la empresa en general, y estos cambios pueden ser a corto, mediano o largo plazo.

2.- Creo que se debe alinear en el orden de pirámide invertida, es decir comenzar por las áreas más pequeñas hasta llegar a toda la empresa, y en ese sentido se puede decir que en el Perú la falta de alineamiento sucede en las áreas pequeñas, ya sea porque no tienen el mismo interés que el área gerencial o porque simplemente vela por sus intereses personales.

3.- El CIO cree que el CEO piensa sólo por las estrategias de gobierno y no se interesa por las estrategias de la empresa, mientras que el CEO cree que el CIO no genera valor tangible puesto que el valor generado por el CIO es intangible.

4.- Implementación de las buenas prácticas del NIE (Beta Group):

* 1. Planificación Estratégica de la demanda/oferta: En la empresa donde laburo necesitaba llevar un control de gestión de clientes para el servicio post-venta.
  2. Innovación: Planteamos crear un sistema de gestión de clientes para facilitar el servicio post-venta y tener al pendiente el servicio personalizado.
  3. Priorización: Se priorizo este desarrollo porque se genera la confianza y fidelización del cliente.
  4. Alineamiento: Se genera la confianza y fidelización del cliente, que es lo que se quiere en una empresa para futuros desarrollos con la misma empresa.
  5. Medición del desempeño: Se pudo observar que la confianza se incrementó en un 40% ya que el servicio post-venta se hace de manera personalizada.

5.- La empresa en la cual laburo, se podría considerar en el nivel 2 ya que cuenta con estrategias pero no se ha plasmado en documentación formal.

6.- En la empresa donde actualmente trabajo contamos con:

-Agenda estratégica de TI

-Plan estratégico de TI

-Plan de negocios

-Medición de desempeño