



# Entrega de Valor



- No existe una definición totalmente aceptada de valor de TI



# Valor de los Proyectos TI

COD	PROYECTOS	Aumentar las ventas			Mejorar los procesos Operacionales			Gestionar de forma eficiente los activos			Mejorar la imagen de la empresa				Sumatoria	
		Mejora de la Gestión de la Demanda y de la cadena de suministros	Campañas de Marketing	Retener Clientes	Nuevos productos y servicios	Gestionar de forma eficiente los proyectos	Centralización de servicios y funciones	Mejorar la eficiencia de los procesos	Mejoras en los ciclos de cobro y de pago	Mejoras en la gestion de inventarios	Mejoras en la gestión de plantas y edificios	Mejorar de la marca	Establecer alianzas	Mejorar las habilidades de los trabajadores		Mejorar el gobierno coorporativo
P1	Implementar la oficina de gestión de proyectos					1	3	3						1	3	11
P2	Reestructurar la oficina de IT Manager					1	3	3				0		1	3	11
P5	Proyecto de Implementación de un ERP para las áreas de ventas, logística, marketing,	3					3	3	1	1						11
P3	Elaborar el catalogo de servicios					1	3	3							3	10
P6	Proyecto de implementación de un CRM		3	3							3					9
P8	Proyecto de implementación de plataforma de eCommerce		3	3							3					9
P9	Gestionar las redes sociales		3	3							3					9
P4	Implementar una oficina de Seguridad de Información							3		1			1	3		8
P7	Proyecto de estabiización plataforma de BI			3				3								6
P13	Adquirir nuevas terminales red de ventas(nuevas tablets para ventas)		3						1	1						5
P10	Contratar el Servicio de ADSL para las oficinas de Madrid							3		1						4
P12	Renovar los dispositivos móviles de Black Berry a Android							3					1			4

- Para IT Governance Institute (ITGI) en un documento denominado “Reunión Informativa sobre Gobernabilidad TI”, los principios básicos del **valor de la TI** son:
  - entregar a tiempo,
  - dentro del presupuesto y
  - con los beneficios prometidos



- **ITIL 4** define valor como:

*"Los beneficios , utilidad e importancia percibidos de algo"*

La gestión de **servicios** de ITIL 4 consiste en *"un conjunto de **capacidades** organizadas especializadas **para proporcionar valor a los clientes** en forma de servicios"*



- El primer principio de ITIL es “centrarse en el valor”.
- Para ello se recomienda:
  - **Conocer** como utilizan los consumidores los servicios
  - Incentivar al personal a concentrarse en el valor
  - Centrarse en el **valor** durante las **actividades operacionales** normales, así como durante las iniciativas de mejora
  - Incluir el foco en el **valor** en cada paso de cualquier **iniciativa de mejora**.





- El marco ValIT del ITGI





- El marco ValIT del ITGI tiene como **objetivo** facilitar la **creación de valor de negocio a partir de** las inversiones basadas en las TSI
- Los **principios** de ValIT se pueden agrupar en dos grandes bloques:
  - *Las inversiones basadas en las TSI: Cartera de inversiones*
  - *Prácticas para la entrega de valor: Monitorización de métricas clave de las inversiones*





- —Definition of Key Terms Used in Val IT

**Value**—The end business outcome(s) expected from an IT-enabled business investment where such outcomes may be financial, non-financial or a combination of the two

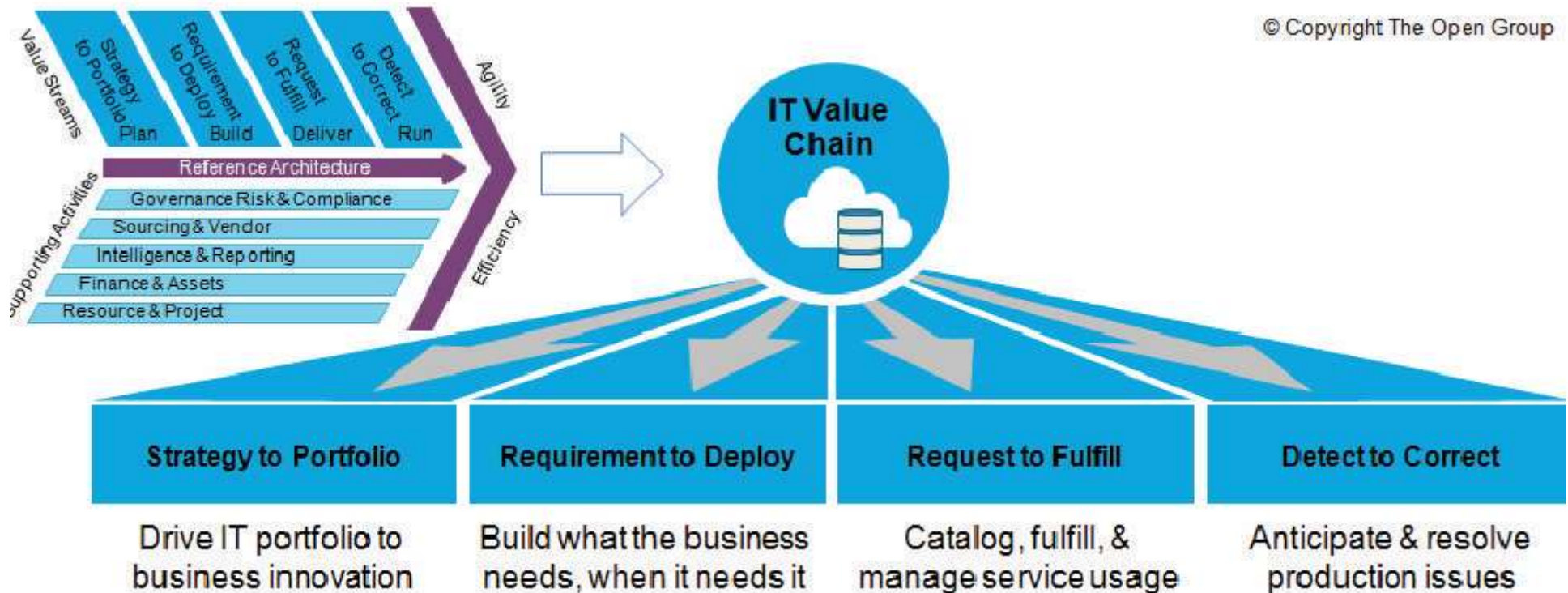
**Portfolio**—A grouping of programmes, projects, services or assets selected, managed and monitored to optimise business return (Note that the initial focus of Val IT is primarily interested in a portfolio of programmes. CoBIT is interested in portfolios of projects, services or assets.)

**Programme**—A structured group of interdependent projects that are both necessary and sufficient to achieve the business outcome and deliver value. These projects could include, but are not limited to, changes to the nature of the business, business processes, the work performed by people, as well as the competencies required to carry out the work, enabling technology and organisational structure. The investment programme is the primary unit of investment within Val IT.

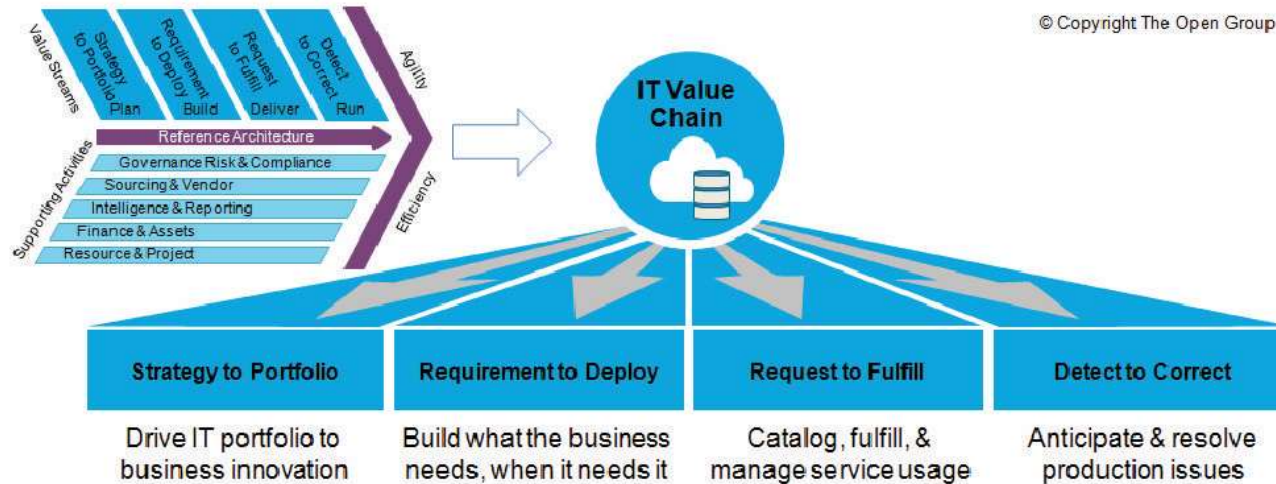
**Project**—A structured set of activities concerned with delivering to the enterprise a defined capability (that is necessary but NOT sufficient to achieve a required business outcome) based on an agreed schedule and budget



- El marco ValIT del ITGI tiene como **objetivo** facilitar la **creación de valor de negocio a partir de** las inversiones basadas en las TSI



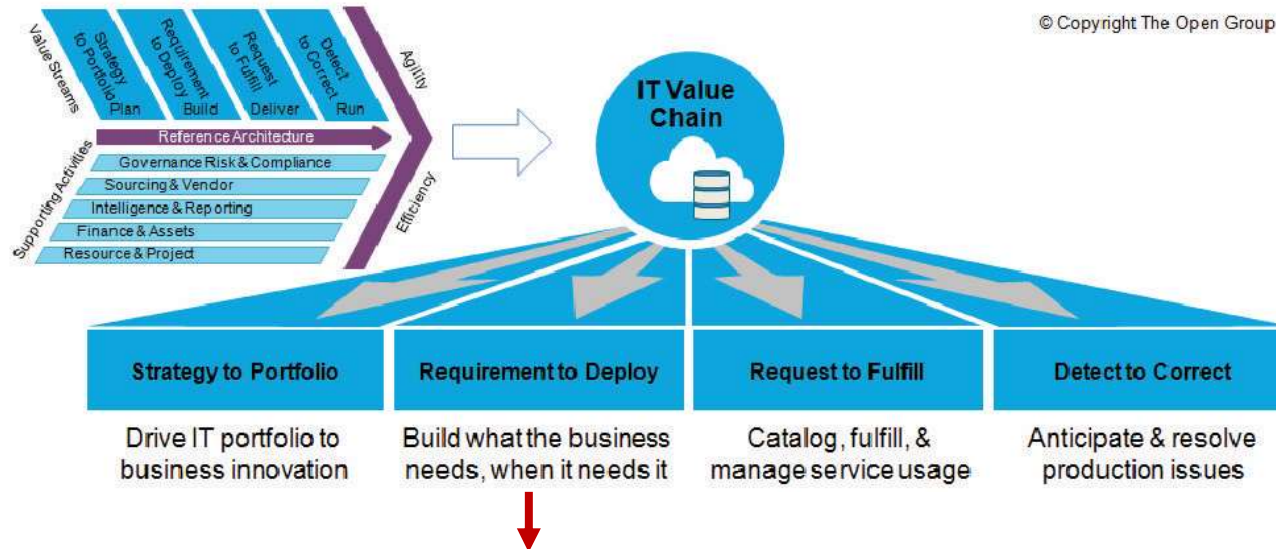
- El marco ValIT del ITGI tiene como **objetivo** facilitar la **creación de valor de negocio a partir de** las inversiones basadas en las TSI



- recibe demandas estratégicas y desarrolla el modelo conceptual del servicio para representar el servicio de TI o empresarial nuevo o mejorado que se solicita. El modelo conceptual del servicio es el puente entre la empresa y TI, ya que proporciona el contexto empresarial para el servicio junto con los atributos arquitectónicos de alto nivel.



- El marco ValIT del ITGI tiene como **objetivo** facilitar la **creación de valor de negocio a partir de** las inversiones basadas en las TSI

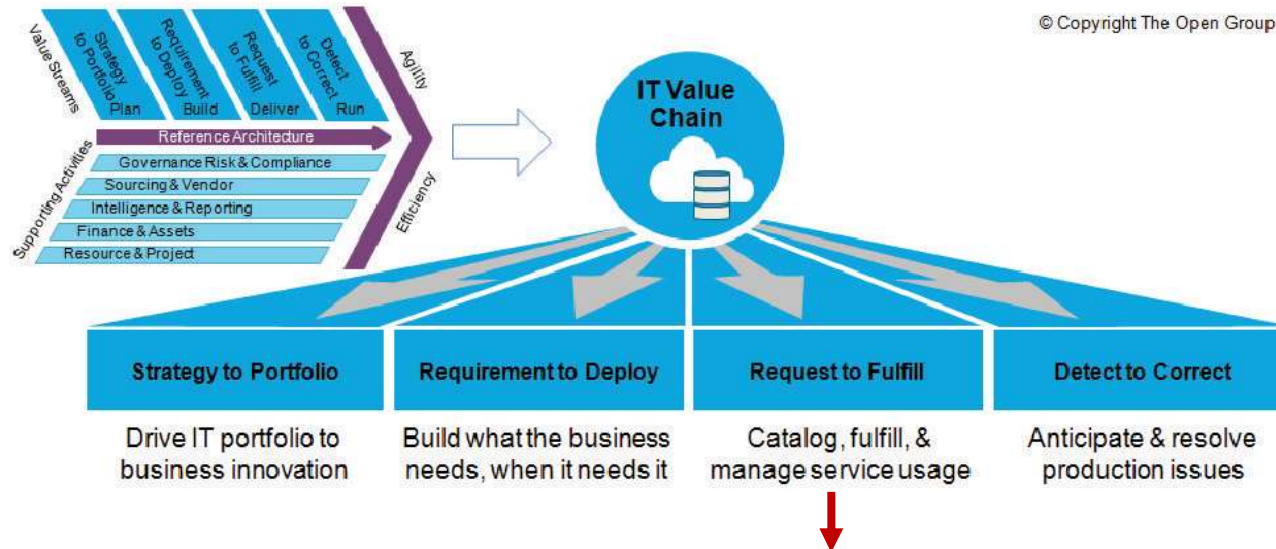


- recibe el modelo conceptual del servicio y diseña y desarrolla el modelo lógico del servicio con requisitos más detallados que describen cómo se diseñará el servicio de TI o empresarial recientemente solicitado y sus componentes. El modelo lógico del servicio puede considerarse como lo que tradicionalmente se expresa en términos de TI como el "diseño del sistema".





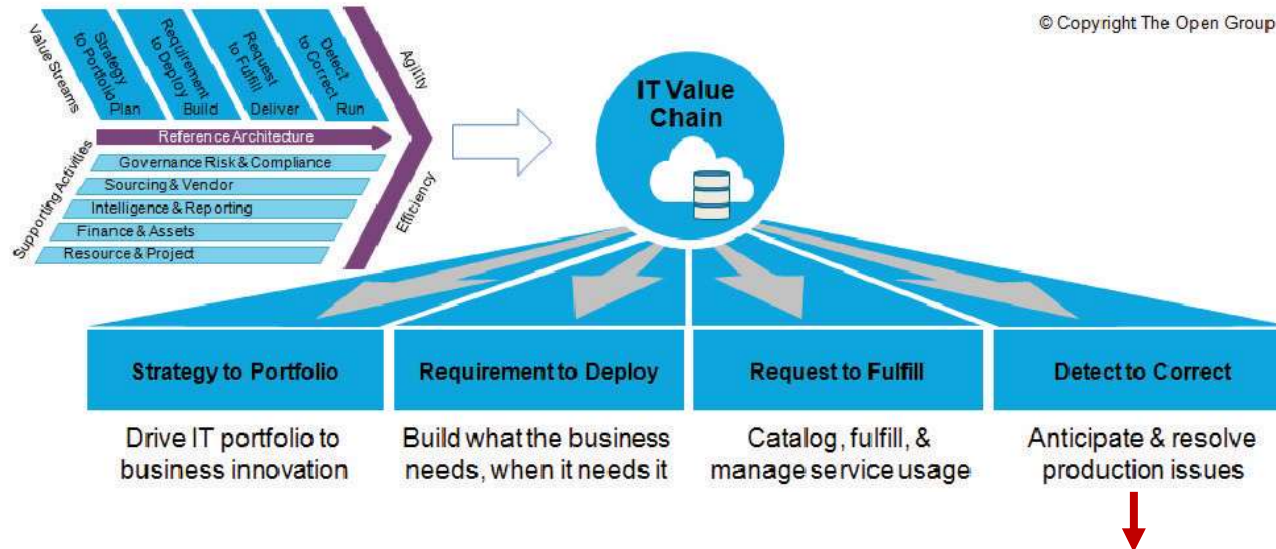
- El marco ValIT del ITGI tiene como **objetivo** facilitar la **creación de valor de negocio a partir de** las inversiones basadas en las TSI



- recibe el plano lógico del servicio después de que haya pasado por el proceso de desarrollo, prueba y aprobación de lanzamiento. Es responsable de las tareas para realizar la transición del servicio a la producción y hacerlo consumible por la empresa, incluida la creación de la entrada del catálogo de servicios.



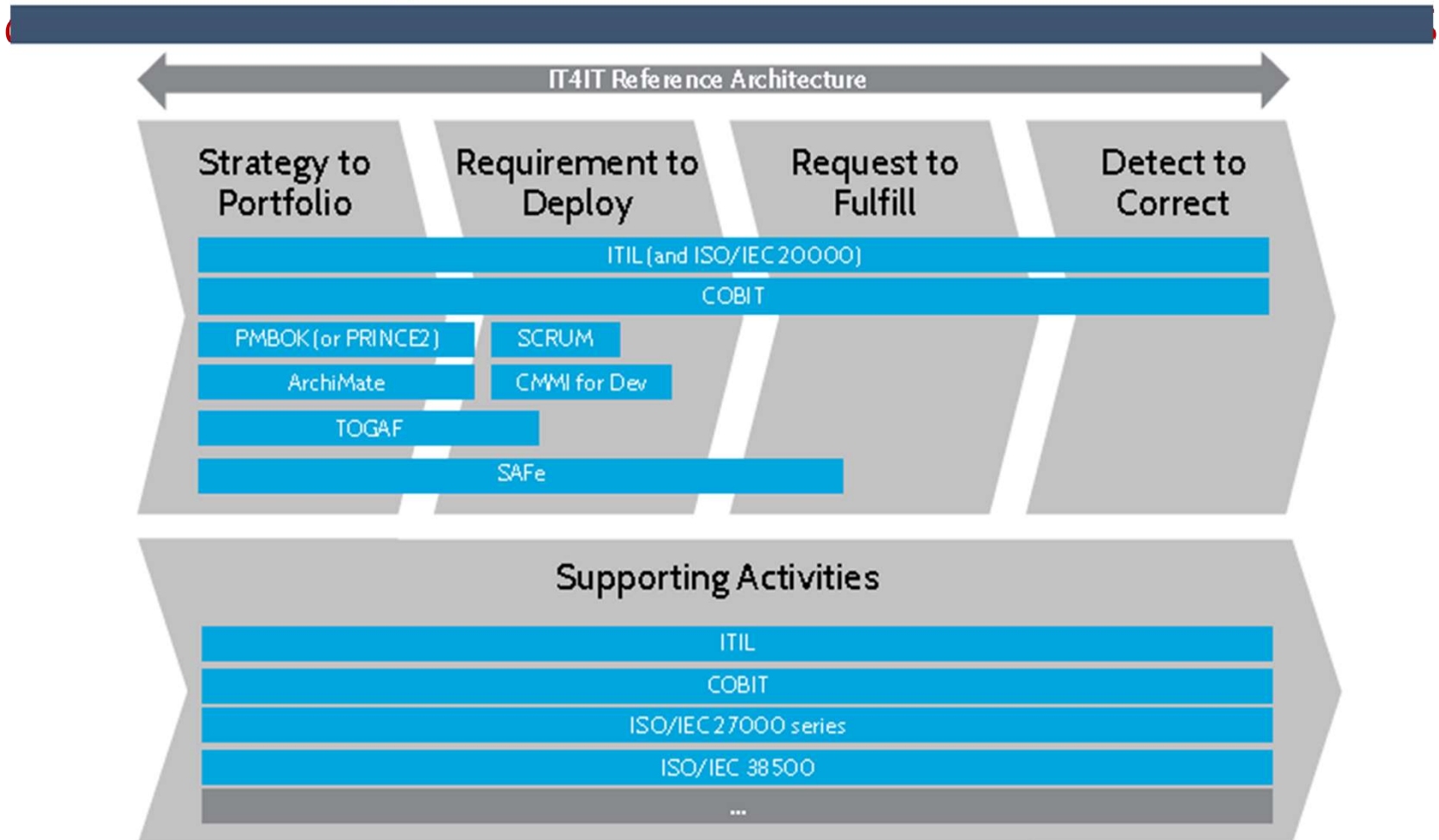
- El marco ValIT del ITGI tiene como **objetivo** facilitar la **creación de valor de negocio a partir de** las inversiones basadas en las TSI



- proporciona un marco para integrar la monitorización, la administración, la resolución y otros aspectos operativos asociados con los servicios realizados y/o aquellos en construcción. También proporciona una descripción general integral del negocio de las operaciones de TI y los servicios que prestan estos equipos.



## Positioning of ITIL and Other Key Practices Against the IT4IT Value Streams





- El marco ValIT del ITGI tiene como **objetivo** facilitar la **creación de valor de negocio a partir de** las inversiones basadas en las TSI

Gobierno



1. Objetivo: **Embeber en la organización las prácticas** de gestión de valor logrando el valor óptimo a partir de las inversiones de TSI

Gestión



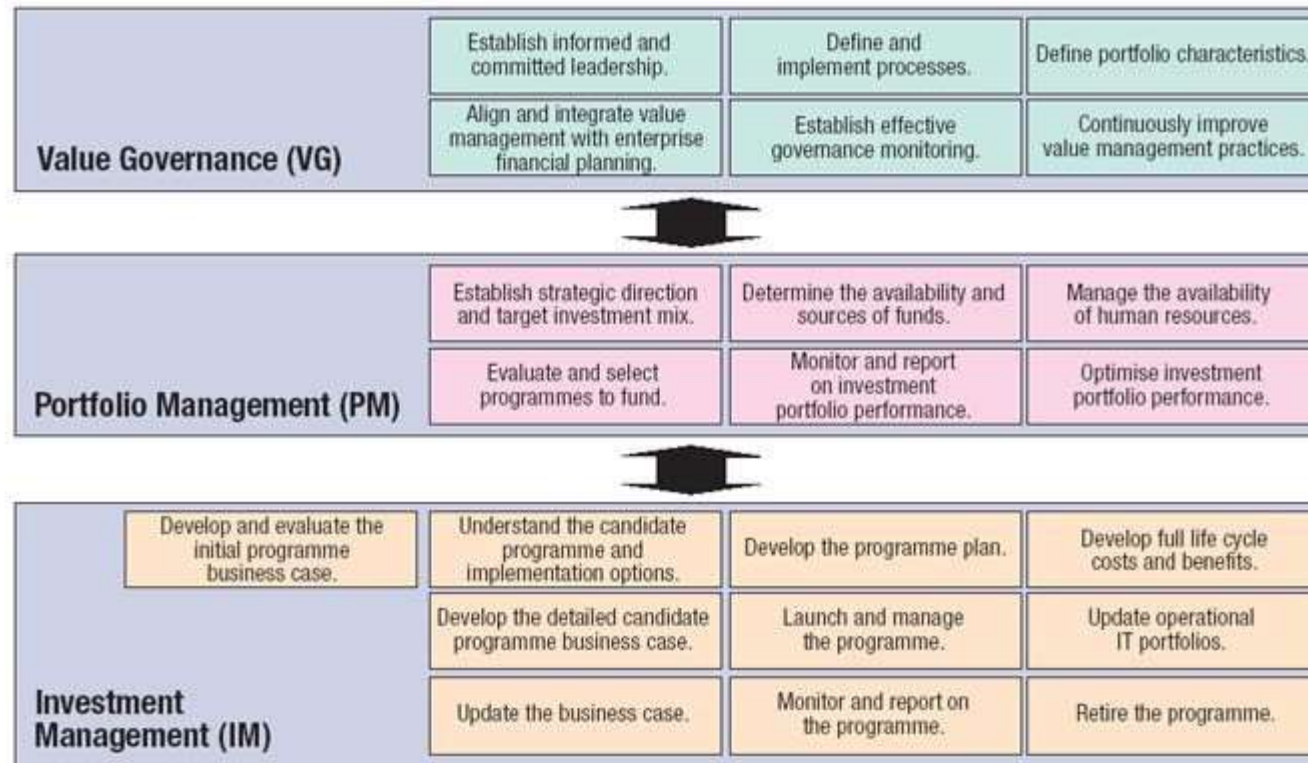
3. Objetivo: Asegurar **valor** en **inversiones individualizadas** basadas en TSI

2. Objetivo: Asegurar el **valor** óptimo a lo largo de la **cartera de inversiones** en TSI



- El marco ValIT del ITGI tiene como **objetivo** facilitar la **creación de valor de negocio a partir de** las inversiones basadas en las TSI

Figure 1—Interrelationship of Val IT Framework 2.0 and Processes



- El marco ValIT del ITGI tiene como **objetivo** facilitar la **creación de valor de negocio a partir de** las inversiones basadas en las TSI
- **ValIT** se centra en la **decisión de invertir** (¿estamos haciendo lo correcto?) **y la realización de beneficios** (¿estamos obteniendo beneficios?),
- mientras que **COBIT** está enfocado en la **ejecución** (¿lo estamos haciendo correctamente, y lo estamos logrando bien?).



- 4 pasos para demostrar el valor de TI para el negocio

*Mary Pratt, CIO.com, 2022*

- Primero, asegure la alineación entre el negocio y la TI
- Entregue resultados comerciales, no proyectos de TI
- Identificar métricas de TI que demuestren el éxito empresarial
- Comparta la historia del impacto de TI



- 6 steps to measure the business value of IT

*Wolfgang Herrmann CIO.de, 2023*

- 1. Analysis of business goals and business environment
- 2. Analysis of stakeholders
- 3. Modeling the business capabilities
- 4. Model the business-IT relationships
- 5. Measure the value proposition
- 6. Planning the communication





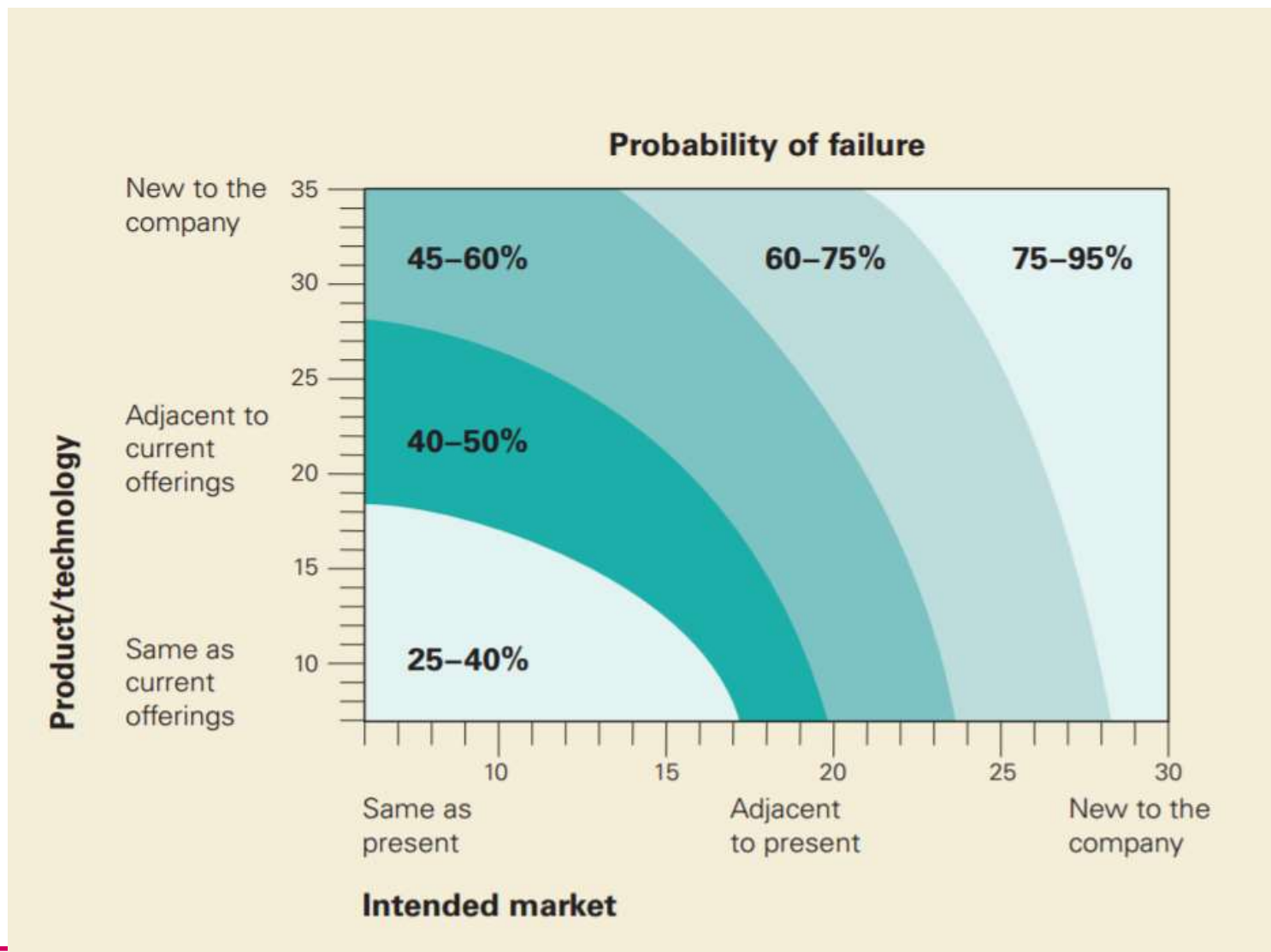
	Intended Market					
	...be the same as in our present market		...partially overlap with our present market		...be entirely different from our present market or are unknown	
Customers' behavior and decision-making processes will...	1	2	3	4	5	
Our distribution and sales activities will...	1	2	3	4	5	
The competitive set (incumbents or potential entrants) will...	1	2	3	4	5	
	...highly relevant		...somewhat relevant		...not at all relevant	
Our brand promise is...	1	2	3	4	5	
Our current customer relationships are...	1	2	3	4	5	
Our knowledge of competitors' behavior and intentions is...	1	2	3	4	5	
TOTAL (x-axis coordinate)						



	Product/Technology					
	...is fully applicable		...will require significant adaptation		...is not applicable	
Our current development capability...	1	2	3	4	5	
Our technology competency...	1	2	3	4	5	
Our intellectual property protection...	1	2	3	4	5	
Our manufacturing and service delivery system...	1	2	3	4	5	
	...are identical to those of our current offerings		...overlap somewhat with those of our current offerings		...completely differ from those of our current offerings	
	1	2	3	4	5	
The required knowledge and science bases...	1	2	3	4	5	
The necessary product and service functions...	1	2	3	4	5	
The expected quality standards...	1	2	3	4	5	
<b>TOTAL</b> (y-axis coordinate)						









# Entrega de Valor

