

Tendencias Tecnológicas

INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

Profesor: César Angulo Calderón



Alineando las Ti con la Estrategia del Negocio

Es paradójico, pero cada vez más frecuente, que mientras las Tecnologías de la Información (TI) se vuelven indispensables y están en manos de todos, las áreas de Sistemas pierdan oportunidades de apoyar de manera innovadora al resto del negocio (Aldama Andrés, 2014)



Las TI como Soporte del Negocio

El nuevo enfoque radica en que las TI también pueden generar negocios y aportar valor sustancial a la compañía. Entre otros temas, las TI ayudan a que las compañías logren:

Vender más

Reducir inventarios, mermas y faltantes

Transparentar el flujo de mercancías

Identificar clientes críticos

Reducir costos

Mejorar el rendimiento de la fuerza de ventas



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

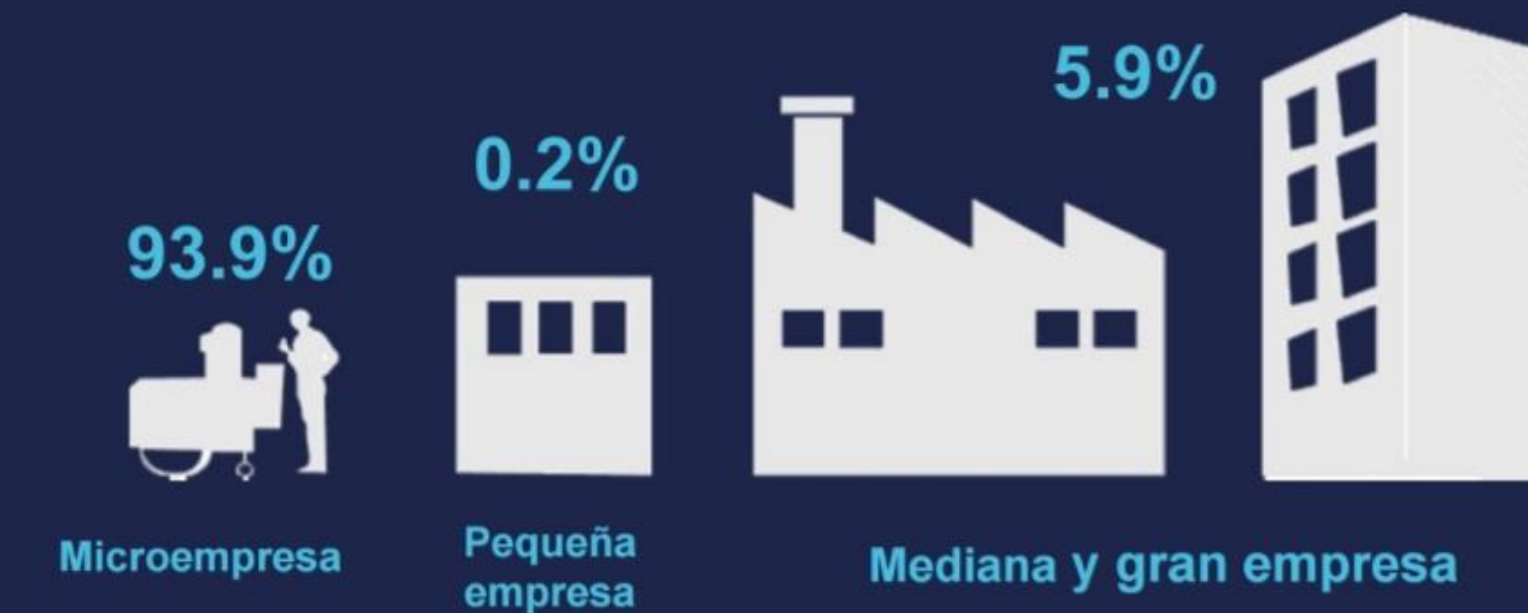
¿Tecnología para la estrategia o estrategia basada en tecnología?



- Ambas... ni lo uno ni lo otro
- Es posible crear nuevas estrategias a partir de la implementación de ciertas tecnologías

INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

EMPRESAS EN EL PERÚ SEGÚN TIPO (%)



Las MYPE aportan el **21.6%** de la producción total en el Perú.



Y el **30.4%** está ubicado en Lima Metropolitana.

Fuente: Enaho 2015 / Elaboración: COMEXPERÚ.

INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

En el Perú, 5.3 millones de pequeñas y medianas empresas (PYMEs) – que representa el 94% del total de empresas – padecen la informalidad. Pese a que estas generan el 21.6% del PBI, cuatro de cinco de estas empresas (83.1%) son informales (Diario Gestión, 04 Set 2017)

Según el tipo de empresa (definido por nivel de ventas), el pico llega con el 93.9% que son microempresas, le sigue un régimen plano de medianas empresas (5.9%) y las pequeñas (0.2%).

“La gran empresa genera los reales motores, pero no solo es darle incentivos. La finalidad tiene que ser que esta micro y pequeña empresa se convierta en mediana empresa, que es la que va a contratar a las pequeñas empresas”.



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

APEC: Perú y China planean firmar un acuerdo para impulsar comercio electrónico ((Diario Gestión, 2016).

El gobierno peruano y China firmarán en el marco del foro APEC un memorándum de entendimiento para impulsar cooperación económica en comercio electrónico.

“Lo que busca ese memorándum es potenciar el comercio electrónico en el Perú. Ningún otro país en la región ha visto esta gran oportunidad que es el comercio electrónico”.



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

Diagnóstico: el principio de la solución en el negocio

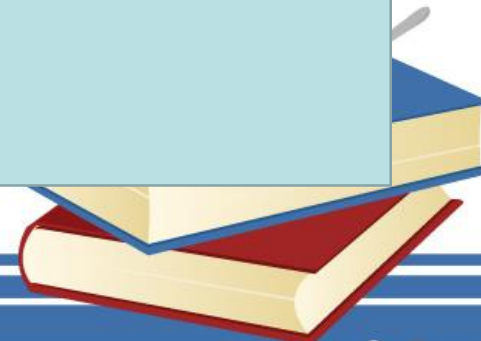
El primer gran paso para resolver las diferencias del área de TI dentro de la organización, se da a través de la consultoría del diagnóstico del modelo de servicio de TI.

El propósito es estudiar, conocer y dimensionar la situación del área de TI, respecto del camino estratégico del negocio.

Evaluación de Tecnologías de Información

El análisis del ambiente tecnológico se fundamenta en tres pasos básicos:

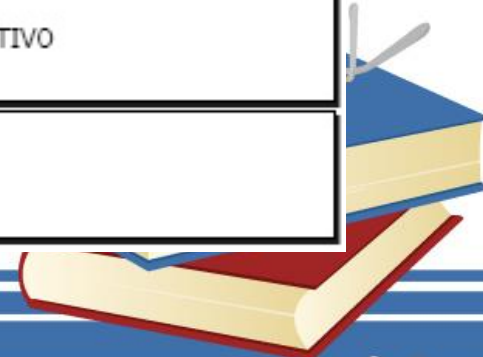
1. Evaluación del grado de madurez de los componentes de TI en la organización
2. Desarrollo de procesos, seguridad y controles
3. Evaluación de TI para dirigir los cambios en el negocio



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

1. BENEFICIOS DE LAS TI EN LOS NEGOCIOS

AREAS	APLICACIONES TI
LOGÍSTICA	<ul style="list-style-type: none">• SISTEMAS DE LOCALIZACIÓN – GESTIÓN DE ALMACENES
CLIENTES	<ul style="list-style-type: none">• SISTEMAS CRM – USO DE TPV – COMERCIO ELECTRÓNICO (B2B,B2C) – E-FACTURACIÓN
PROVEEDORES	<ul style="list-style-type: none">• SISTEMAS SCM – USO EDI – MARKETPLACES – APROVISIONAMIENTO EN LA RED
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	<ul style="list-style-type: none">• E- ADMINISTRACIÓN – CERTIFICADOS DIGITALES – B2A
PERSONAL	<ul style="list-style-type: none">• E- LEARNING - PORTALES DEL EMPLEADO – TELETRABAJO -
DELEGACIONES	<ul style="list-style-type: none">• RED PRIVADA VIRTUAL – HERRAMIENTAS DE TRABAJO COLABORATIVO
GESTIÓN INTERNA	<ul style="list-style-type: none">• ERP'S – CAD- CAM -CAE BASES DE DATOS- REDES,....



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

1. BENEFICIOS DE LAS TI EN LOS NEGOCIOS

- **Ahorro de Costes** (tiempo, comunicaciones, distribución, “oficina sin papel”...)
- **Mejorar la Gestión de la empresa** (almacén, contabilidad, facturación, ventas...)
- Aumento de **Productividad**
- Lograr **ventajas competitivas**
- Mejorar el **Marketing** (SMS, Web 2.0...)
- Mejorar la **formación** y la gestión de los **RRHH**
- Aumentar y **fidelizar clientes**
- Aumentar y mejorar las ventas: “**vender más y mejor**”
- **Conciliar** vida laboral y personal (movilidad, teletrabajo...)

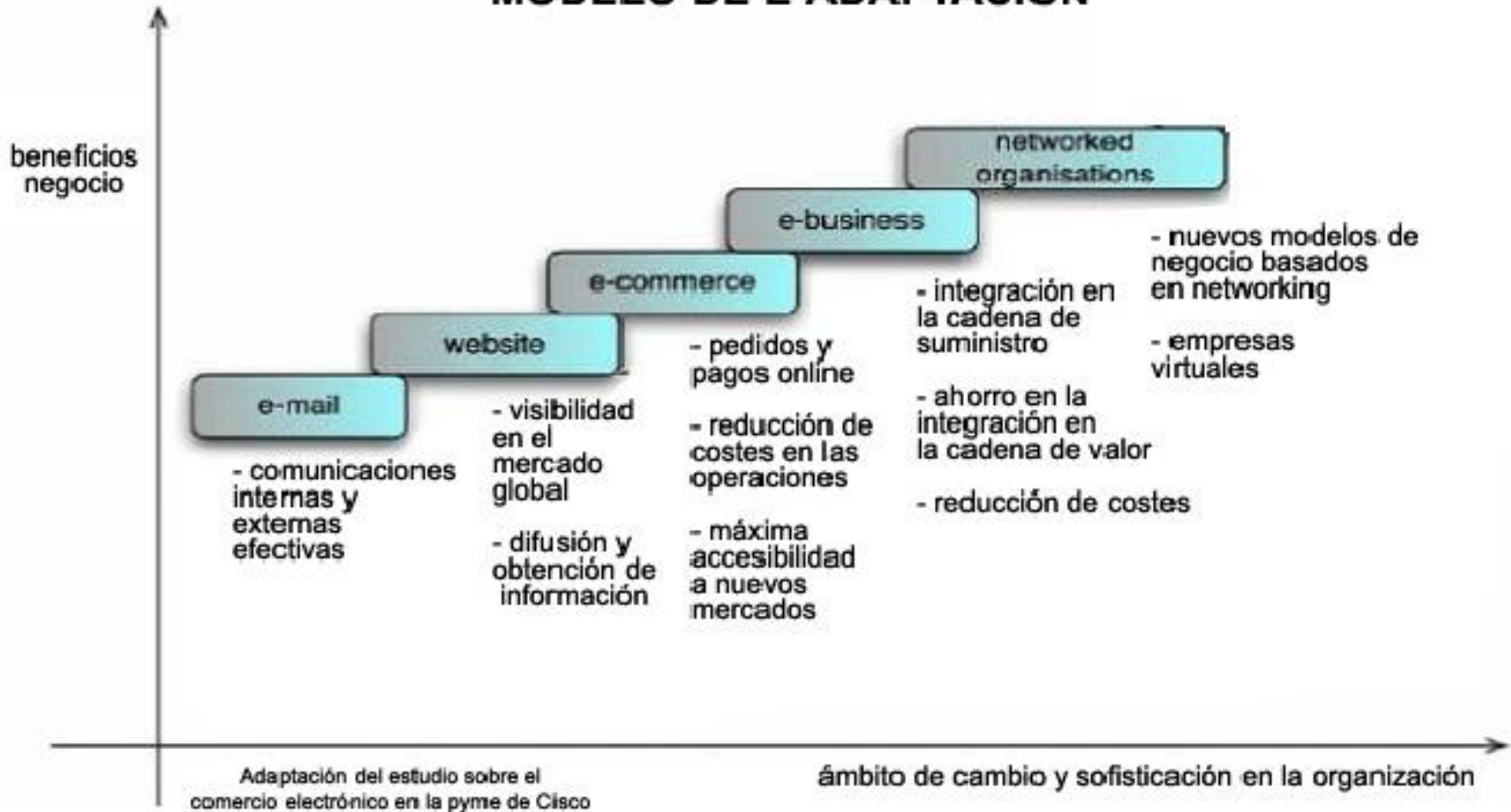
**La tecnología no es un fin en si misma, es un medio.
El uso de las TI debe planificarse estratégicamente.**



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

1. BENEFICIOS DE LAS TI EN LOS NEGOCIOS

MODELO DE E-ADAPTACIÓN



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

1. BENEFICIOS DE LAS TI EN LOS NEGOCIOS

Integración

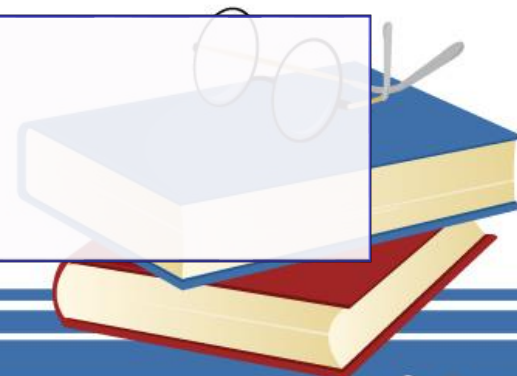
- Articulación total de los procesos de negocio. Automatización de operaciones.
- La empresa como una unidad. No islas.

Competitividad

- Capacidad para conquistar nuevos mercados. Atención a nuevas oportunidades. No fronteras.
- Empresa de categoría global.

Productividad

- Eficiencia + Efectividad
- Hacer las cosas bien con uso optimo de recursos.
- Hacer mas con menos.



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

1. BENEFICIOS DE LAS TI EN LOS NEGOCIOS

Control

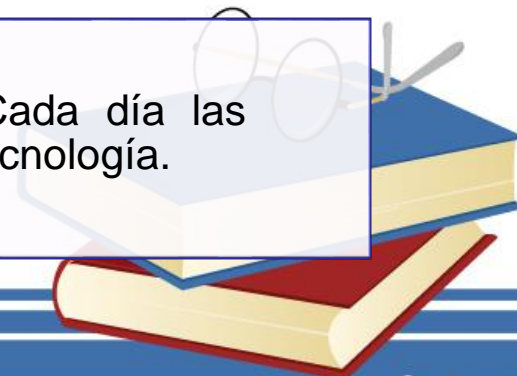
- Cuadro de mando integral: saber lo que está ocurriendo en todo momento.
- Organización y orden.

Diferenciación

- Ser diferente frente a competidores. El mercado exige estándares de gestión.
- Pensamiento global

Estratégicas

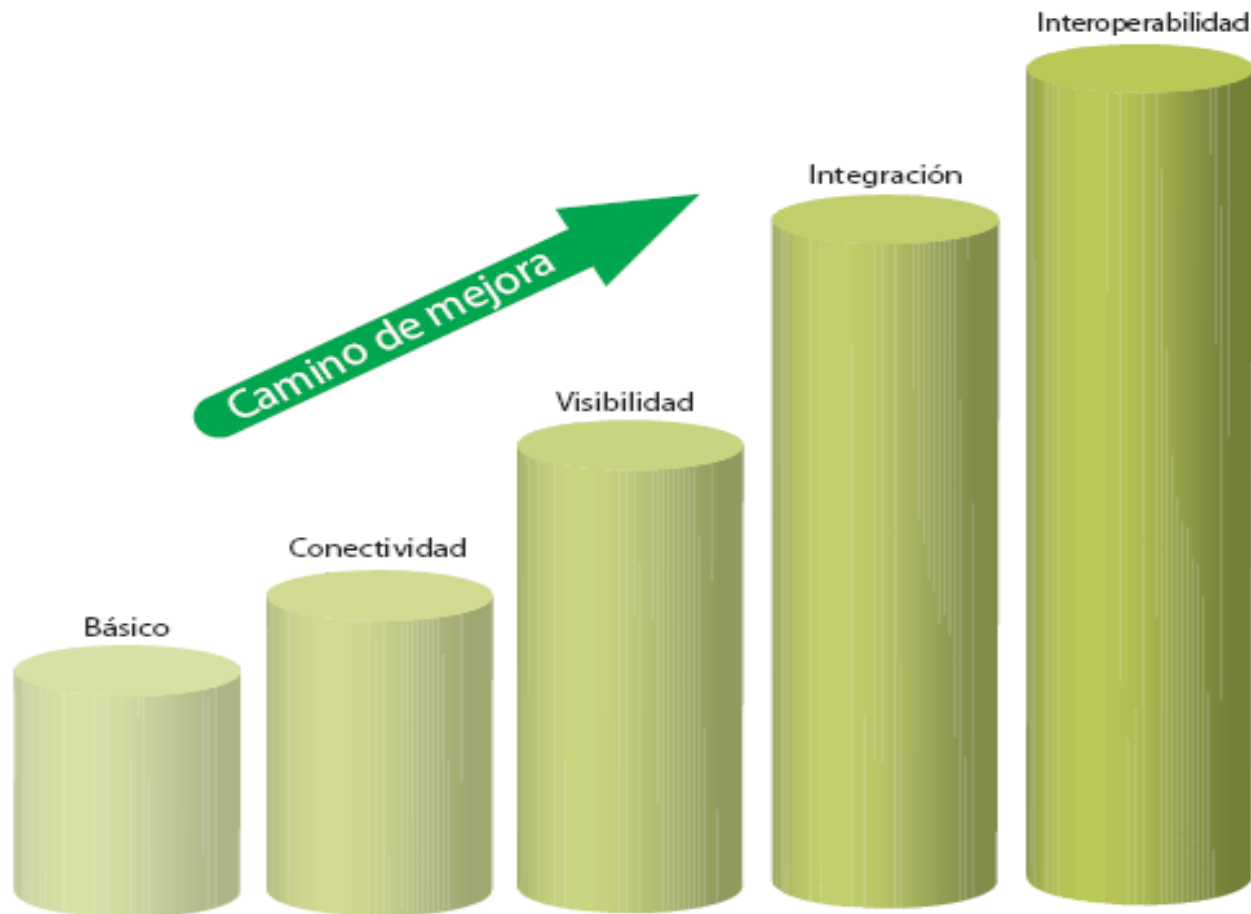
- La tecnología apalanca los objetivos de negocio. Cada día las empresas y sus procesos dependen mas y mas de la tecnología.
- Pensamiento estratégico.



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

NIVELES DE APROPIACIÓN DE LAS TI EN LA EMPRESA

Nivel de Madurez Digital de la Empresa



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

NIVELES DE APROPIACIÓN DE LAS TI EN LA EMPRESA

Nivel de Madurez Digital de la Empresa

Camino de mejora

1. BÁSICO:

- ✓ La empresa dispone de sistemas y tecnología básicos, fundamentalmente computadores y aplicaciones ofimáticas (Microsoft Office, Open Office).
- ✓ Las comunicaciones se realizan por medio de tecnologías clásicas (teléfono, fax, correo tradicional).
- ✓ Las actividades comerciales, de administración y gestión hacen uso de estas tecnologías básicas.



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

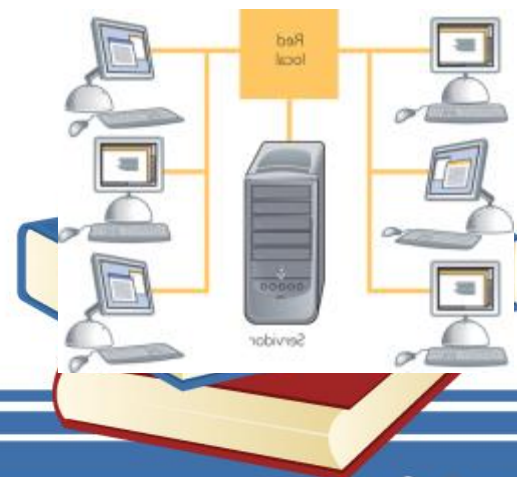
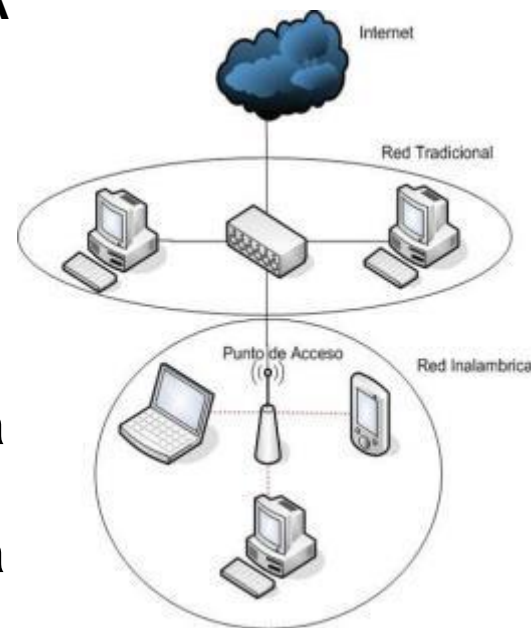
NIVELES DE APROPIACIÓN DE LAS TI EN LA EMPRESA

Nivel de Madurez Digital de la Empresa

Camino de mejora

2. CONECTIVIDAD:

- ✓ Las acciones de este nivel giran en torno a la conexión entre sistemas
- ✓ Conexión a red local o inalámbrica, Conexión a Internet
- ✓ Uso del correo electrónico
- ✓ Protección de los sistemas de información de los riesgos que surgen de estar interconectados.
- ✓ Software específico de Gestión (Contabilidad, nómina)
- ✓ Servicios de Consultoría y formación



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

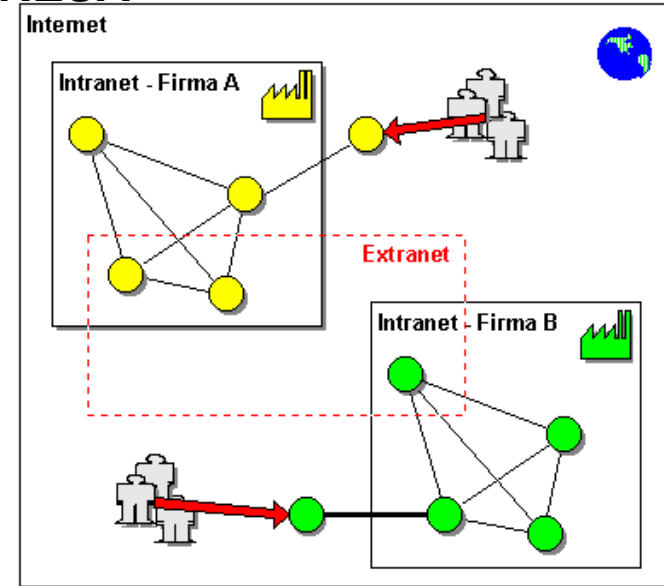
NIVELES DE APROPIACIÓN DE LAS TI EN LA EMPRESA

Nivel de Madurez Digital de la Empresa

Camino de mejora

3. VISIBILIDAD:

- ✓ La empresa se hace visible a través de Internet para ofrecer sus productos y servicios.
- ✓ Intranet, acceso remoto
- ✓ Portal Web con gestor de contenidos, Extranet
- ✓ Promoción y marketing on-line
- ✓ Aplicaciones de diseño, producción, y distribución de productos y servicios
- ✓ Auditorías de seguridad de la información, conexiones y sistemas de acceso remoto seguros; gestión de la continuidad del negocio (planes de contingencia).
- ✓ Servicios de Consultoría y formación
- ✓ Software de gestión documental



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

NIVELES DE APROPIACIÓN DE LAS TI EN LA EMPRESA

Nivel de Madurez Digital de la Empresa

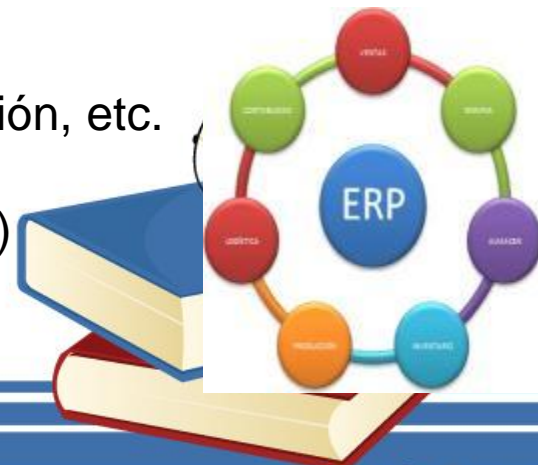
Camino de mejora

4. INTEGRACIÓN:

- ✓ Comercio electrónico
- ✓ Sistemas integrados de gestión (ERP)
- ✓ Sistemas de gestión de la relación con el cliente (CRM)
- ✓ Logística: Sistemas de gestión de la cadena de suministros (SCM)
- ✓ Sistemas de explotación de datos para la toma de decisiones y evaluación de los indicadores de negocio (Business intelligence).
- ✓ Aplicaciones específicas para la mejora de los procesos de producción, aplicaciones para control estadístico de la producción, etc.
- ✓ Sistemas de gestión del conocimiento
- ✓ Integración con operaciones externas (bancos, pagos on-line)
- ✓ Servicios de Consultoría y formación



ORACLE®



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

NIVELES DE APROPIACIÓN DE LAS TI EN LA EMPRESA

Nivel de Madurez Digital de la Empresa

Camino de mejora

5. INTEROPERABILIDAD:

- ✓ Modelo de negocio Multiweb
- ✓ La empresa se caracteriza por tener automatizada la relación con las entidades externas (proveedores, distribuidores, clientes, socios)
- ✓ Todos los procesos de la cadena de valor se gestionan de forma integrada y en tiempo real.
- ✓ Software como servicio (SAS), computación en la nube (cloud computing)
- ✓ Teletrabajo, oficina virtual
- ✓ Servicios de Consultoría y formación

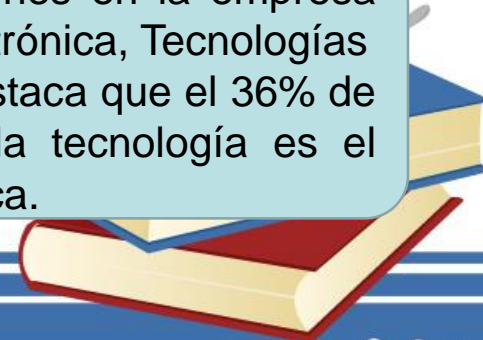


2. BARRERAS EN EL ACCESO A LAS TI

Para las PYMES

- Precio
- Falta de formación
- Falta de Información
- Resistencia a los cambios
- Dificultad en anticipar los resultados
- Falta de compromiso del usuario o de apoyo de la Dirección, de la definición clara de los requerimientos, una planificación adecuada y la fijación realista de expectativas

El informe “Las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones en la empresa Española, 2008”, elaborado por la Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones de España (AETIC) destaca que el 36% de las empresas españolas afirma que el desconocimiento hacia la tecnología es el principal motivo por el que no se hace un mayor uso de la informática.



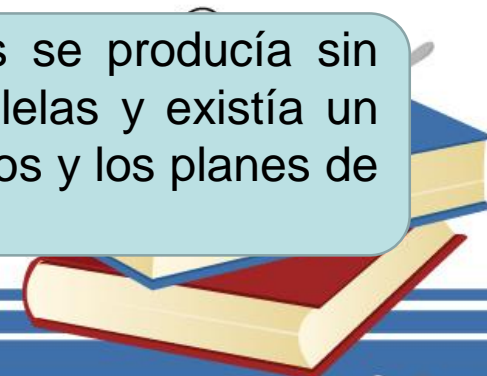
INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

3. ESTRATEGIAS Y TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN



La idea fundamental es que las **TI** han de estar al **servicio de una organización y de su estrategia.**

Inicialmente, su introducción dentro de las organizaciones se producía sin conexión con la estrategia. Caminaban en carreteras paralelas y existía un verdadero muro entre la estrategia y los objetivos corporativos y los planes de TI



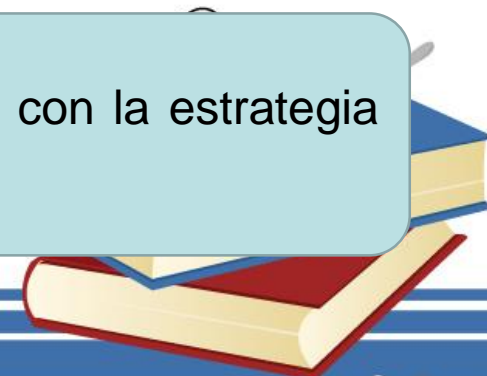
INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

3. ESTRATEGIAS Y TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN



Los modelos más evolucionados y con mejores resultados empresariales nos llevan a utilizar la **tecnología como parte de la estrategia de la empresa.**

Hay que integrar absolutamente las posibilidades de las TI con la estrategia de la compañía en el mismo momento de formularla.



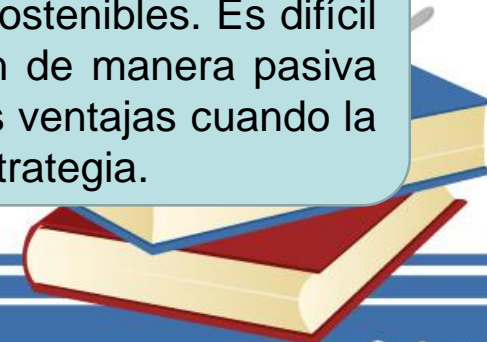
INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

3. ESTRATEGIAS Y TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN



Por otra parte ha de ser un objetivo de la implantación de TI el **conseguir para las empresas ventajas competitivas sostenibles** para cada unidad del negocio.

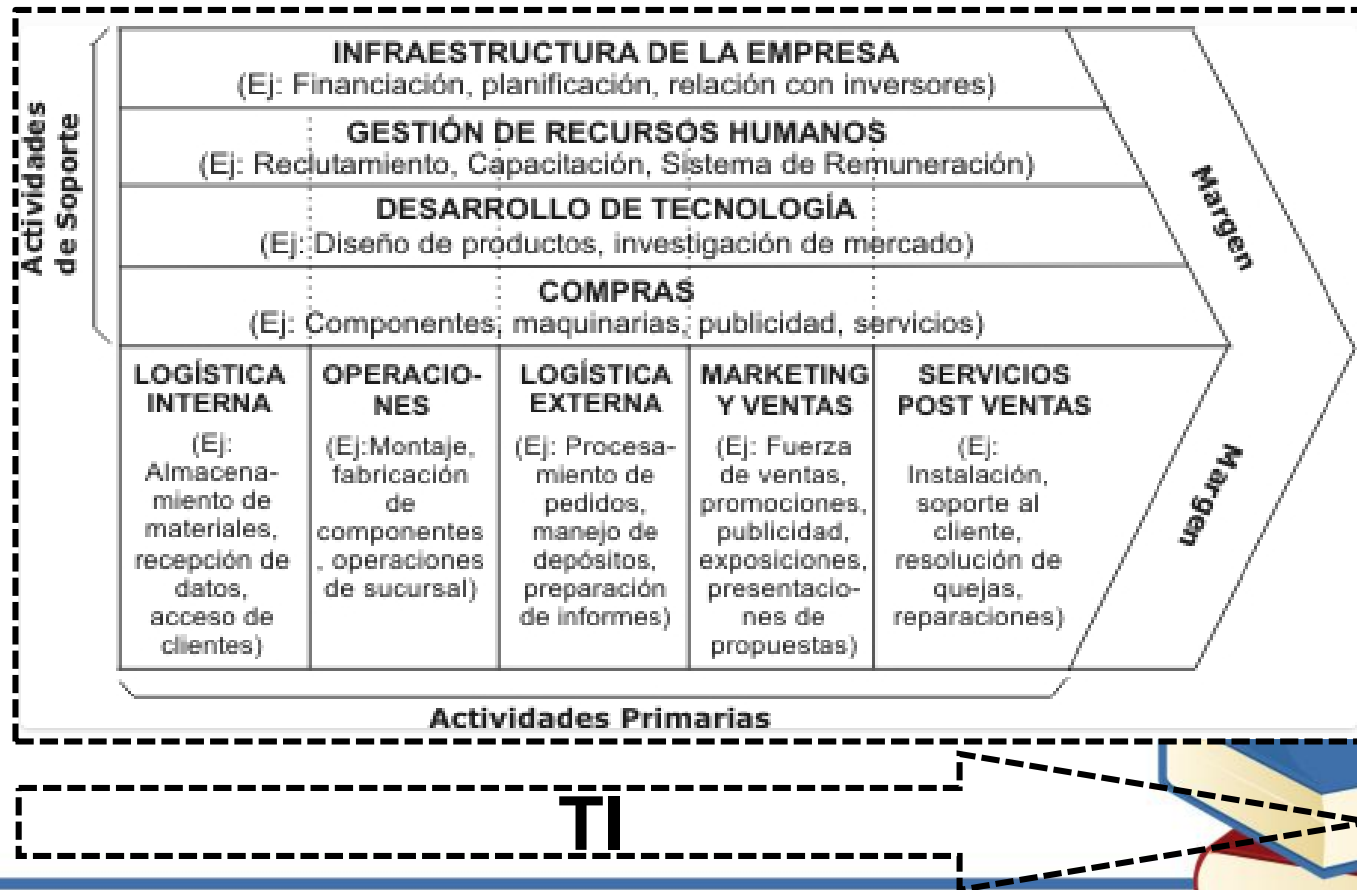
Es evidente que en muchos sectores aparecen compañías que con un uso adecuado y novedoso de dichas tecnologías consiguen ventajas competitivas sostenibles. Es difícil este tipo de ventajas en incorporaciones de TI que se desarrollan de manera pasiva dentro de la organización. Se consiguen mejores y más sostenibles ventajas cuando la introducción de tecnología se realiza de manera integrada con la estrategia.



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

3. ESTRATEGIAS Y TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN

El concepto de Cadena de Valor popularizado por Porter es útil para acabar de describir el papel de las TI en la empresa, sobre todo en lo tocante a su interacción con las distintas actividades que se llevan a cabo en a misma.



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

4. MODELOS DE NEGOCIO

La sostenibilidad de los modelos de negocio basados en Internet (y por extensión, de cualquier actuación en Internet) depende de la participación activa del usuario

No todas las actuaciones son rentables o generan otros beneficios que aseguren el éxito del negocio. El éxito dependerá del número de usuarios activos o de las acciones realizadas por el usuario.



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

4. MODELOS DE NEGOCIO

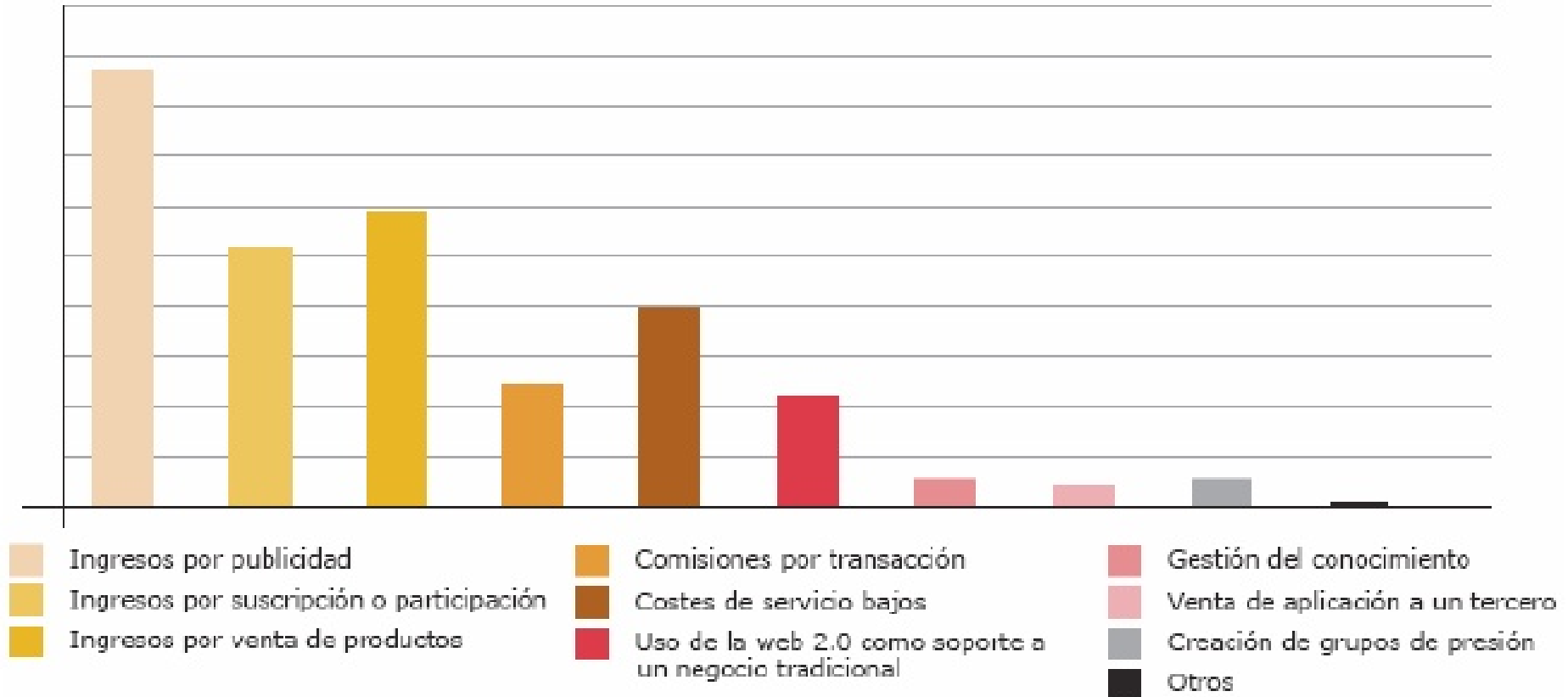
- **Basados en publicidad** Ej: Google, Youtube, Studyprint...
- **Basados en suscripción** Ej: Suscripción Premium a determinados servicios (Axesor, Einforma, New York Times...)
- **Basados en ingresos por ventas y servicios** Ej: Descarga de contenidos, (Softonic, Lulu...)
- **Basados en comisiones** Ej: E-bay, Banca social (P2P loans)...
- **Basados en donaciones** Ej: Descargas de software libre y uso de servicios online



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

4. MODELOS DE NEGOCIO

Principales modelos de negocio en Europa



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

4. MODELOS DE NEGOCIO

Éxito del Modelo de Negocio

La dificultad en el éxito de un modelo de negocio en Internet proviene de resolver la rentabilidad y sostenibilidad de los servicios ofrecidos.

Para garantizar la sostenibilidad del modelo se debe:

- Conseguir el “efecto red”, ofrecer un servicio útil para los usuarios que además incrementa su valor conforme aumenta el número de conexiones
- Crear un producto o servicio que utilice el usuario
- Tener una gran base de usuarios al tener un margen muy escaso



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

4. CASOS DE ÉXITO




Categorías:	Historia	Red Social
<ul style="list-style-type: none">› Caballero› Damas› Juniors› Accesorios	<p>ACRIMETAL S.A.C. Es una empresa manufacturera nacional, localizada en el parque industrial de Villa el Salvador PERÚ, que brinda a sus clientes innovadores productos con calidad de exportación en los rubros de maniquies, artículos de fibra de vidrio, muebles de oficina, así como accesorios diversos a base de metal.</p>	  
Ubicanos	<p>Acrimetal , surgió como una microempresa en 1988. Progresivamente , gracias a su puntualidad, calidad , eficiencia en costos , agresividad , innovación y compromiso con su cliente, Acrimetal al logrado constituirse en el lider nacional en el segmento de maniquies de fibra de vidrio. Sus principales clientes incluyen a compañías locales y extranjeras lideres en sus respectivas industrias como son las cadenas de retails.</p>	Catálogo 
<p>E-mail: ventas@acrimetal.com.pe Acrilicos y Metales S.A.C. Parcela II,MZ H-1 - LT 7C, Parque Industrial Villa el Salvador - Lima</p>		


www.acrimetal.com.pe




INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA


4. CASOS DE ÉXITO




nuestros planes


promociones




cómo funciona



casos de éxito

 [Comprar en Línea](#)




[Crea un sitio WiX](#)

711-0011

 [Pedir](#)

Opciones para Clientes


-  [Intranet getUP!](#)
-  [getUP! Tv](#)
-  [Consultores getUP!](#)




REVOLUTION
PIERDE 6 KILOS EN 18 DÍAS
El único plan inspirado en las dietas más famosas y efectivas del mundo.

BODY RENOVATION	PIERDE 12 KILOS EN 8 SEMANAS
smart diet	PIERDE 5 KILOS EN 4 SEMANAS
DIET REVOLUTION	PIERDE 6 KILOS EN 3 SEMANAS
PALEO DIET	PIERDE 5 KILOS EN 2 SEMANAS

Otras formas de Vivir Sano

 Nueva Ruta

 Este sitio fue creado con WIX.com. Crea tu página web GRATIS >>

<http://vivegetup.wix.com/getup-comida-sana>



fppt.com

INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

4. CASOS DE ÉXITO

KR
PIENSA EN GRANDE

KR
¡Piensa en Grande!

Perfil de marca
Juvenil y moderna. Bebida refrescante creada especialmente para personas joviales y dinámicas.
Fabricada con estrictos controles de calidad, bajo las normas ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001.

250 ml	300 ml	500 ml	1300 ml	2L	2650 ml	3150 ml

ISO 9001
ISO 14001
OHSAS 18001

<http://www.kr.com.pe/>

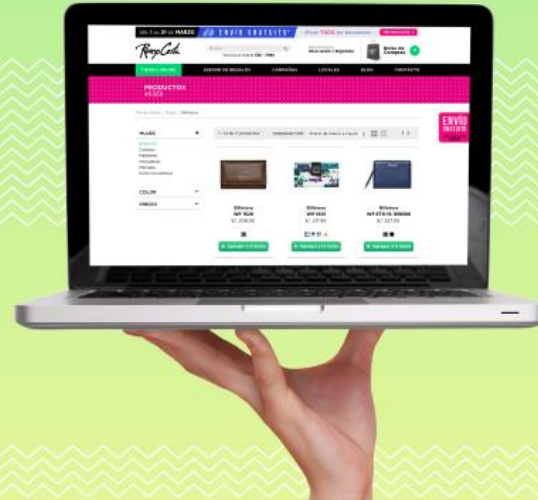
INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

4. CASOS DE ÉXITO



¿CÓMO COMPRAR EN
RENZOCOSTA.COM?

Ver aquí >



**ENVÍO
GRATUITO**
DEL 1 AL 31
DE MARZO



LOS MÁS *BUSCADOS*



<https://www.renzocosta.com/>



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

4. CASOS DE ÉXITO

<http://destinonegocio.com/pe/casos-de-exito-pe/aron-prado-una-historia-de-superacion-hacia-el-exito/>

<http://destinonegocio.com/pe/casos-de-exito-pe/get-up-tu-aliado-para-una-vida-saludable/>

<http://destinonegocio.com/pe/casos-de-exito-pe/la-trazabilidad-una-garantia-de-los-nectares-organic-premium-peru-sac/>



INTEGRACION DE LAS TI Y LAS ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

4. CASO PRÁCTICO

1. En grupos de 4-5 personas, definir un conjunto de acciones usando las TI para (duración: 30 min.):
 - Captar y/o fidelizar clientes
 - Reducir costes
 - Mejorar algún proceso (almacén, pedidos, ventas, compras, atención al cliente, comunicación...)
 - Posicionar un producto o una marca en Internet
 - Mejorar la conciliación de vida laboral y personal (movilidad, conectividad...)
2. Exposición de la acciones (duración: 10 min.)
3. Valoración de la exposición (duración: 5 min) de acuerdo a criterios de originalidad, viabilidad, coste y exposición
4. Elección de la mejor exposición.

