



# Plan Estratégico TICA

Tecnologías Información, Comunicación, Automatización

Cada momento dedicado a la planificación ahorra tres o cuatro en la ejecución.

Quintan Gil  
ex presidente de DuPont Co.

## Definición

Un Plan Estratégico para el área TICA es un documento que detalla los procesos integrales de gestión empresarial, habilitados por la tecnología que una organización utiliza para guiar sus operaciones. Sirve como guía para la toma de decisiones relacionadas con TICA, para la priorización e implementación de tareas utilizándolo como marco de referencia.



## ¿Por qué el Plan Estratégico TICA es Importante?

Analizar los objetivos estratégicos de la organización para alinear al área TICA con ellos.



Posibilita la delegación de la toma de decisiones, por medio de la participación de los ejecutivos y colaboradores en su generación.



Es una respuesta sistemática al cambio.



Provee parámetros para el pensamiento creativo.



Es una forma de abordar la Computación en Sombra /Shadow IT.



Ayuda al área TICA en la comunicación con la Alta Dirección.

## Características

### Crea Capacidades



El producto de una estrategia para TICA es definir sus capacidades: las crea, modifica, alinea, define, prioriza, no solo las **tecnologías** o los **sistemas**, si no también los procesos de negocios y establece metas. Sin embargo, estas capacidades de TICA son un **medio** para un fin: generar valor.

### Genera Valor



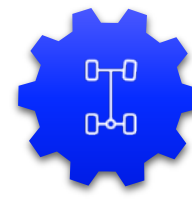
El fin o el objetivo de una estrategia de TICA es **crear** valor, para el accionista, los stakeholders o el negocio. Este objetivo no se cumple a menos que se **maximice** el valor, es decir, usar la menor cantidad de recursos y activamente crear la mayor cantidad de beneficios. Esto también requiere que este valor sea **sostenible**; el valor a corto plazo o **efímero** no es el objetivo de una estrategia. Por el contrario, simboliza un fracaso de la estrategia.

### Existe por Definición



La estrategia de TICA utiliza un proceso **iterativo** para crear y alinear la capacidad de TICA con los requisitos del negocio. Es un proceso, no un evento. El Plan Estratégico TICA es la estrategia **analizada, consensuada y formalizada**, que se actualiza periódicamente.

### Alineación



La clave es la **alineación de la capacidad empresarial y de TICA**, en lugar de diseñar TICA para abordar los requerimientos específicos de cada área de la organización. La primera opción supone que ambas capacidades se conducen mutuamente. La segunda supone que TICA atiende requisitos específicos de cada área; es decir, mantiene vigentes los silos de información..

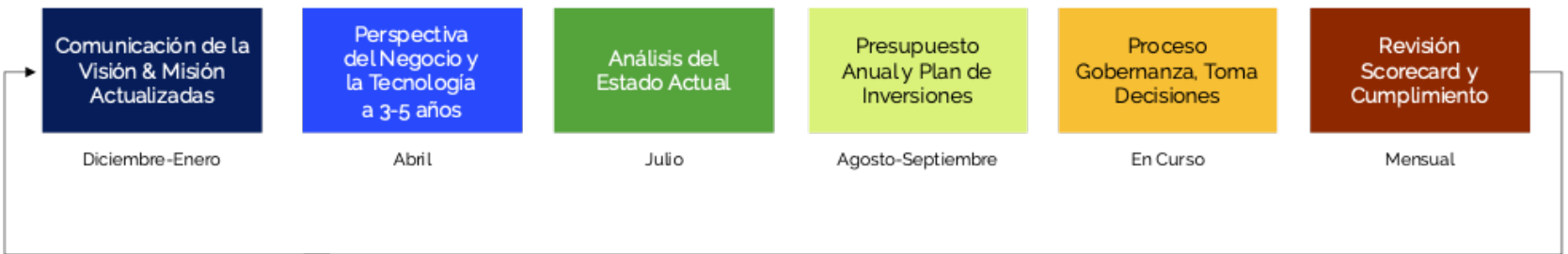
### Foco



La estrategia de TICA **establece la dirección** para la función de TICA en una organización. Asegura que se gaste el presupuesto TICA en actividades de **creación de valor** para el negocio. Asegura que el presupuesto se emplee para crear el **máximo valor posible**.

## Modelo Iterativo

Este modelo se realiza permanente durante el año, asumiendo que el ambiente del negocio y de las tecnologías que utiliza la empresa están en cambio continuo.



## Componentes del Plan

Los elementos principales del Plan Estratégico TICA son:

- **Declaración de Misión.** La declaración de misión es una expresión general e intemporal del propósito y aspiración de la organización, que aborda tanto lo que busca obtener como la forma de lograrlo. Es una declaración de por qué existe como organización.
- **Declaración de Visión.** Esta declaración breve y concisa del futuro de la organización responde a la pregunta de cómo se verá la empresa dentro de cinco años o más.
- **Declaración de Valores.** Estas declaraciones son creencias fundamentales duraderas, apasionadas y distintivas. Son principios rectores que nunca cambian y son parte de la base estratégica.
- **SWOT.** Es una vista resumida de su posición actual, específicamente sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.
- **Ventaja Competitiva.** La ventaja competitiva incluye aquello en lo que la organización es mejor en comparación con la competencia.
- **Objetivos Estratégicos a Largo Plazo.** Estos elementos del enfoque estratégico a largo plazo abarcan un horizonte temporal de tres años (o más). Responden la pregunta de en qué debes concentrarte para lograr tu visión.
- **Estrategias.** Las estrategias son los métodos generales –formas de hacer– que se utilizan para alcanzar la Visión.
- **Objetivos / Prioridades / Iniciativas a Corto Plazo.** Estos elementos convierten los objetivos estratégicos en objetivos de rendimiento específicos que se encuentran dentro del horizonte temporal de uno a dos años. Indican qué, cuándo y quién, y son medibles.
- **Elementos / Planes de Acción.** Estas declaraciones específicas explican cómo se logrará un objetivo. Son los artefactos que mueven la estrategia a las operaciones y generalmente son ejecutadas por equipos o individuos dentro de uno o dos años.
- **Cuadro de Mando.** Se utiliza un cuadro –*dashboard*– de mando para informar los datos de los indicadores clave de rendimiento (KPI) y realizar un seguimiento de su rendimiento en relación con los objetivos mensuales.
- **Evaluación Financiera.** Basada en el registro histórico y las proyecciones futuras, esta evaluación ayuda a planificar y predecir el futuro, lo que le permite obtener un control mucho mejor sobre el rendimiento financiero de la organización[7].