



Presentación del curso

- **Rafael Hasbun J.**
 - Ingeniero Civil Industrial, Universidad de Chile
 - Magíster en Ingeniería en Negocios con Tecnologías de Información, Universidad de Chile
 - **TATA Consultancy Services**, Business Development. Propuestas Offshoring, Desarrollo de nuevos negocios, venta consultiva en el ámbito BPO, diseño e implementación de servicios con valor agregado. Principales Proyectos desarrollados en: Ambev, Alcoa, Nielsen, AFPs, Cencosud, LAN.
 - Trabajos realizados:
 - **2006- Telerad Medica Chile S.A.**, Gerente de Administración y Finanzas.
 - **Principales aportes:**
 - » Reestructuración de toda la compañía que implicó mejoras en la operación, aumentado el margen operacional en más de un 40%
 - » Diseño e implementación de un modelo operativo en plataforma Web para el apoyo a la toma de decisiones operativas.

IN 579

Presentación del curso

- **2005 - Matrix Consulting**, Analista de Proyectos.
 - **Principales proyectos:**
 - » Modelo financiero para evaluar la fusión de dos compañías del rubro de envases
 - » Estudios de mercado para implementar servicios financieros en las Cooperativas de Ahorro y Crédito
 - » Estudio de mercado para estudiar la factibilidad de ofrecer un servicio de oxigenoterapia a las Isapres
- **2003/2005 - Telefónica Empresas**, Jefe de Proyecto.
 - **Principal proyecto:**
 - » Diseño, construcción e implementación de un e-business para gestionar el conocimiento emanado de las licitaciones y propuestas complejas en el área de E-solutions, con el objetivo de aumentar la tasa de éxito de los proyectos adjudicados.

IN 579

Presentación del curso

- **Juan Francisco Sainz**
 - Ingeniero Civil Industrial, Universidad de Chile
 - Project Manager, NCR Corporation: Gerencia de proyectos de diseño e implementación de soluciones transaccionales para la industria retail. Clientes: Falabella (Gerente de proyectos POS corporativo), Johnson's y Forus.
 - Consultor y Jefe de proyectos IT especializado en retail, BBR e-commerce and retail: Diseño, implementación y análisis de soluciones a problemáticas críticas del negocio: Puntos de venta, Distribución, Quiebres de Stock, Pronósticos de demanda, Integración con ERP y Rediseño de procesos.
- **2007 - Consultor – Supermercados Rendic**: Consultoría en rediseño de procesos y operación de sistema de reposición automática.
- **2007 - Consultor – Perfumerías Rote Rose**: Diseño e implementación de sistema de reposición automática de locales. Integración con BackOffice

IN 579

Presentación del curso

- **2006 - Jefe de Proyecto - Plataforma de Retail para Bata Chile S.A.:** Point-Of-Sales, Sistema de Cuadratura & Recaudaciones, Sistema de Abastecimiento, Concentración de transacciones, Plataforma web de concentración y consulta de señales, Interfaces de comunicaciones e integración con ERP y consultoría de rediseño de procesos.
 - **2005 - Consultor - Arcoprime (Pronto Copec):** Interfaces e integración con SAP R/3, Concentración de transacciones, Sistema de Cuadratura & Recaudaciones, Sistema de Abastecimiento.
 - **2005 - Consultor - Centro de Proyectos Easy:** Workflow de la cotización, pago y post-venta de los proyectos en plataforma web.
 - **2005 - Consultor - Banco de Chile:** Desarrollo y evaluación de modelos de detección de fraude utilizando técnicas de Data Mining.
- Socio fundador de IDETEC UAV, compañía chilena proveedora de sistemas y servicios aéreos no-tripulados (www.uav.cl)

IN 579

Presentación del curso

- **Lo que esperamos del curso:**
 - Discutir modelos de negocio TI, identificando sus principales componentes. Relación con la estrategia del negocio y cadena de valor (B2B, Datamining, CRM, ERP, B2C, E-Commerce)
 - Lograr un acercamiento real con la gestión de proyectos de implementación de tecnologías de información, a través de:
 - Nociones de Project Management
 - Diseño de una estructura organizacional de proyectos
 - Identificación de principales problemáticas en la implementación de soluciones TI
 - Charlas dirigidas por consultores, emprendedores y gerentes de compañías reconocidas a nivel nacional
 - Presentar, discutir y poner en práctica nociones para diseñar y articular de manera estructurada propuestas de negocio en el ámbito TI (técnica y económica)

IN 579

Presentación del curso

- **Lo que esperamos de los alumnos:**

- Que asistan a todas las clases
- Participación en clases: opiniones, discusiones, información, dando a conocer sus inquietudes y aportando con sus experiencias (emprendimientos, prácticas profesionales, trabajo, etc.)
- Que aprovechen las instancias de conversación y charlas a realizar

- **Sistema de evaluación:**

- Un CTP por clase. En base a lectura y charla de eventual invitado.
- Un trabajo final grupal (3 alumnos)
- Aprobación del curso
 - Promedio CTP ≥ 4 (no se considera el CTP de nota más baja)
 - Trabajo Final ≥ 4
 - Nota del curso = $60\% * \text{PromedioCTP} + 40\% * \text{NotaTrabajoFinal}$

IN 579

Presentación del curso

- **Principales fuentes de información**

- MIT SLOAN Management Review >> <http://sloanreview.mit.edu/smr/>
- The McKinsey Quarterly >> <http://www.mckinseyquarterly.com>
- Red Herring >> <http://www.redherring.com/>
- Wired >> <http://www.wired.com/>
- Business 2.0 >> www.business2.com
- Business Week >> www.businessweek.com
- National Retail Federation >> www.nrf.com
- Wharton Business School >> <http://knowledge.wharton.upenn.edu>

IN 579

Ejemplos de modelos de negocio en el ámbito TI

Compañía	Modelo de Negocio	Tecnología	Estructura de Ingresos
	• Buscador de contenidos (oficial) • Servicios en Internet (Earth, Adwords, Maps, Gmail,...)	Internet, Algoritmos de búsqueda , Bases de datos, Software	• Publicidad (95%) • Licencias
	• Marketplace on-line	Internet, Bases de datos, Data Mining , Aplicaciones	• Publicación • Publicidad extra • Comisión por venta
	• E-Commerce	Internet, Bases de datos, Algoritmos de marketing Directo	• Venta de productos
	• Compartir y ver videos en la Web	Plataforma Web 2.0 , Base de Datos, Algoritmos de búsqueda	• Espacios publicitarios

IN 579

Ejemplos de modelos de negocio en el ámbito TI

Compañía	Modelo de Negocio	Tecnología	Estructura de Ingresos
	• Acceso a mercados globales a través de su red de cadena de suministro, transporte, negocios e información relacionada.	Medios de transporte, Dispositivos inalámbricos, Automatización de procesos, Plataforma Web	• Distribución de carga
	• Apoyo a la toma de decisiones a través de servicios de Data Mining On-Line	Softwares estadísticos, modelos data mining, bases de datos, integración de sistemas	• Fee mensual por servicio y/o transacciones • Licencias
	• Proveer plataformas tecnológicas para análisis de datos.	Desarrollo de software, Integración de sistemas	• Licencias (anuales)
	• Venta y armado de computadores a través de Internet	Plataforma Web, Bases de datos, Plantas de ensamble, Integración de aplicaciones	• Venta de desktop, laptop, servers, monitores y otros dispositivos

IN 579

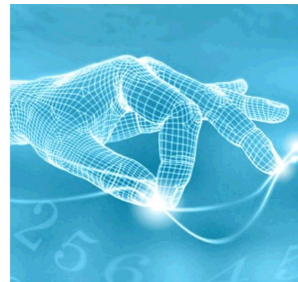
Ejemplos de modelos de negocio en el ámbito TI

Compañía	Modelo de Negocio	Tecnología	Estructura de Ingresos
	Venta de pasajes a través de plataforma Web	Plataforma Web, Bases de datos, Integración de sistemas.	Venta de pasajes y servicios asociados
	Venta no-presencial y despacho de mercadería	Plataforma web, integración de sistemas, bases de datos, Logística de despacho	Venta de productos
	Servicios bancarios en línea	Plataforma web, integración de sistemas, bases de datos, call center, sucursales BCI	Venta de productos y servicios bancarios
	Venta-Arriendo de productos con distribución a domicilio (películas, regalos, comida, vinos, otros)	Plataforma web, integración de sistemas, bases de datos Logística de reparto	Venta - Arriendo de productos
	Venta de productos a través de Portal Web	Plataforma Web, Integración de Sistemas, manejos de inventarios, Logística de reparto, bases de datos	Venta de productos

IN 579

Factores en el diseño de un modelo de negocio TI

- **Definición del modelo de negocio**
 - Idea inicial
 - Identificar necesidades en el mercado
 - Factores de Innovación
 - Definición de la estrategia del negocio
 - Descripción general del producto/servicio
 - Fuentes de ingresos, estructura de costos
 - Inversión y financiamiento
- **Competencias e Infraestructura**
 - Arquitectura tecnológica
 - Competencias internas y externas
 - Factibilidad técnica
 - Cultura organizacional
 - Integración (ERP, BackOffice, FrontOffice, Proveedores,...)



IN 579

Factores en el diseño de un modelo de negocio TI

- **Operaciones**

- Diseñar los procesos de negocio de acuerdo a la estrategia definida
- Estructura de soporte, operaciones y mantenimiento (interno, externo)
- Indicadores de niveles de servicio y performance
- Seguimiento y control de los procesos de negocio (BPM)
- Procesos de modificación y customización de la plataforma TI



IN 579

Trabajo del Curso

- **Objetivos del trabajo**

- Diseñar una propuesta técnica y económica acerca de la aplicación de una tecnología de información en una empresa en particular para enfrentar una problemática u oportunidad de negocio.

- **Evaluación**

- Métricas y método de evaluación: Presentación del equipo de trabajo ante un comité directivo del cliente.

- Se evaluarán los siguientes aspectos:

- **Generales**

- Redacción y ortografía
 - Capacidad de entendimiento de la problemática del negocio
 - Consistencia en todos los ámbitos de la propuesta

- **Propuesta Técnica**

- Diseño de la solución ligada a la propuesta
 - Factibilidad de implementación de la tecnología
 - Competencias del cliente
 - Incorporación de partners (software, hardware, consultoría, otros)
 - SLAs
 - Plan de implementación: Prácticas, Puesta en marcha, Definición de plazos y Gestión del cambio

IN 579

Trabajo del Curso

- Propuesta Económica:
 - Fundamentación del uso de la tecnología desde el punto de vista comercial.
 - Argumentos en la evaluación económica. Definición de estructura de costos del cliente.
 - Estimación del beneficio económico para el cliente, ROI, inversión, etc.
 - Estructura de financiamiento del proyecto.
 - Factores legales: confidencialidad, exclusividad, boletas de garantía, contratos.
 - Hitos de facturación.
- Project Management:
 - Definición de objetivos y alcance.
 - Identificación de stakeholders del proyecto.
 - Identificación de tareas y carta gantt del proyecto.
 - Definición de recursos y tasas de utilización.
 - Control de costos y facturación del proyecto.
 - Factores de riesgo y plan de acción.
 - Establecer métodos de control y seguimiento del proyecto. Tareas internas, partners y cliente.
- Trabajos destacables del semestre anterior:
 - RFID – LAN Airlines – Minimizar pérdida de maletas
 - Webmining – Santander – Segmentación de clientes y Análisis de navegación

IN 579

Trabajo del Curso

	Minería	Retail	Banca	Telecom.	Salud	Gobierno
RFID	X	X			X	
Data Mining Data Warehouse		X	X	X	X	
B2C, B2B	X	X			X	X
CRM			X	X	X	
Tracking GPS	X	X				
Dispositivos inalámbricos	X	X			X	
Plataformas de coordinación (workflow, groupware)				X	X	X
ATM & Self-Service		X	X	X	X	X
Contactless Payment		X	X			
Biometría		X	X		X	X

Wal Mart, RFID
ANZ Bank, Credit Scoring & Basilea II
ChileCompra, B2B
BBVA, SAP CRM

IN 579

Innovación

- **Accelerating Innovation: People, Processes, & Technology**
 - On March 14, 2006, Jack Shaw, Vice President of Commercial Systems for Applied Systems Intelligence, gave the Keynote Speech to over 2000 executives attending SAP Brazil's 2006 User Forum in Sao Paulo -- the largest annual IT conference in South America. In this hour-long presentation, Jack discusses topics ranging from Innovation to Dynamic Business Process Management to Cognitive Systems.
 - Video - http://www.youtube.com/watch?v=_rF2xzsC3zc

IN 579

Próximo CTP

- **Accelerating Innovation: People, Processes, & Technology**
 - http://www.youtube.com/watch?v=_rF2xzsC3zc
- **Transform Customer Data Into Profit – White Paper SAS**
 - U-Cursos
- **Innovative Services Need Innovative Fraud Detection – White Paper Fair Isaac**
 - U-Cursos
- **Artículos y noticias publicadas en la página web del curso (hasta el Jueves)**

IN 579

