

## TABLA DE CONTENIDO

<b>1</b>	<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>FUNDAMENTOS.....</b>	<b>2</b>
2.1	ANTECEDENTES.....	2
2.2	OBJETIVOS.....	3
2.2.1	OBJETIVO GENERAL.....	3
2.2.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	3
2.2.3	HIPÓTESIS.....	3
2.2.4	ALCANCE .....	3
2.2.5	METODOLOGIA.....	4
<b>3</b>	<b>TRANSFORMACIÓN DIGITAL.....</b>	<b>4</b>
3.1	TRANSFORMACIÓN DIGITAL.....	4
3.2	QUÉ ES LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL .....	5
3.3	POR QUE LAS EMPRESAS DEBEN TRANSFORMARSE .....	7
3.4	PILARES HABILITADORES PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL .....	11
<b>4</b>	<b>ESTRATEGIAS PARA LA TRANSFORMACION DIGITAL.....</b>	<b>13</b>
4.1	CONSUMIDORES .....	13
4.1.1	ESTRATEGIA DE ACCESO .....	15
4.1.2	ESTRATEGIA DE PARTICIPACIÓN .....	16
4.1.3	ESTRATEGIA DE PERSONALIZACIÓN.....	16
4.1.4	ESTRATEGIA DE COLABORACIÓN .....	16
4.1.5	ESTRATEGIA DE CONEXIÓN.....	17
4.1.6	HERRAMIENTA PARA GENERAR ESTRATEGIA DE RED DE CLIENTES.....	18
4.1.7	DEFINICIÓN DEL IMPACTO .....	20
4.2	RETOS ORGANIZACIONALES PARA LA RED DE CLIENTES .....	20
4.2.1	HABILITACIÓN DE UNA RED INTERNA.....	20
4.2.2	AGREGAR NUEVAS HABILIDADES Y REEMPLAZAR VIEJOS HÁBITOS.....	21
4.2.3	PUENTEANDO LOS SILOS .....	21
4.3	CONVERTIR LOS DATOS EN ACTIVOS.....	21
4.3.1	DATOS COMO ACTIVOS INTANGIBLES .....	22
4.3.2	CADA EMPRESA NECESITA UNA ESTRATEGIA DE DATOS .....	22
4.3.3	RECOPILAR DIVERSOS TIPOS DE DATOS .....	22
4.3.4	DÓNDE ENCONTRAR LOS DATOS QUE NECESA.....	23
4.3.5	CONVERTIR LOS DATOS DEL CLIENTE EN VALOR COMERCIAL.....	24
4.3.6	HERRAMIENTA PARA EL GENERADOR DE VALOR DE DATOS .....	25
4.3.7	RETOS ORGANIZACIONALES PARA LOS DATOS .....	27
4.4	UNA ESTRATEGIA CON UNA MIRADA PRÁCTICA Y DE CONOCIMIENTO EN EL NEGOCIO	28
4.4.1	ESTRATEGIA Y OBJETIVOS DE NEGOCIOS .....	29

4.4.2	EXPERIENCIA DE CLIENTES .....	29
4.4.3	DATOS .....	30
4.4.4	INTEGRACIÓN EN PROCESOS .....	31
<b>5</b>	<b>CAMINANDO A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL.....</b>	<b>32</b>
<b>5.1</b>	<b>RESEÑA HISTORICA DE RETAIL FINANCIERO .....</b>	<b>32</b>
<b>5.2</b>	<b>DEFINICION ESTRATEGICA DE RETAIL FINANCIERO .....</b>	<b>33</b>
5.2.1	LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS .....	34
<b>5.3</b>	<b>REPLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO .....</b>	<b>36</b>
<b>5.4</b>	<b>ALINEAMIENTO ESTRATÉGICO .....</b>	<b>37</b>
5.4.1	FOCOS ESTRATÉGICOS:.....	38
5.4.2	FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO:.....	38
5.4.3	RIESGOS Y LIMITACIONES .....	39
5.4.4	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.....	40
5.4.5	PORFOLIO DE PROYECTOS E INICIATIVAS CLAVES .....	41
<b>6</b>	<b>OBSERVACION DE RETAIL FINANCIERO CON UNA MIRADA HACIA LA TRANSFORMACION DIGITAL.....</b>	<b>44</b>
<b>6.1</b>	<b>FOCO EN LOS CLIENTES.....</b>	<b>45</b>
<b>6.2</b>	<b>SOLUCIONES TECNOLÓGICAS, MODELO TECNOLÓGICO Y OPERATIVO .....</b>	<b>46</b>
6.2.1	SOLUCIONES TECNOLÓGICAS .....	46
6.2.2	CLIENTES .....	47
6.2.3	DATOS .....	48
<b>6.3</b>	<b>ADHERENCIA AL MARCO REGULATORIO .....</b>	<b>48</b>
<b>6.4</b>	<b>MODELO TECNOLÓGICO Y OPERACIÓN.....</b>	<b>50</b>
<b>6.5</b>	<b>ARQUITECTURA EMPRESARIAL.....</b>	<b>51</b>
<b>6.6</b>	<b>MARCO DE GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN .....</b>	<b>54</b>
6.6.1	GOBIERNO DE TI .....	54
6.6.2	GESTION DE LA DEMANDA.....	56
6.6.3	PMO.....	56
6.6.4	GESTION Y CONTROL .....	57
6.6.5	COMPLIANCE .....	57
6.6.6	CONTINUIDAD OPERATIVA .....	57
6.6.7	ANALYTICS, BI Y BIGDATA .....	58
6.6.8	SEGURIDAD .....	58
<b>6.7</b>	<b>ORGANIZACIÓN .....</b>	<b>59</b>
<b>6.8</b>	<b>CULTURA .....</b>	<b>60</b>
<b>6.9</b>	<b>COSTOS Y BENEFICIOS ESPERADOS .....</b>	<b>60</b>
<b>7</b>	<b>DISCUSIÓN SOBRE LAS HIPÓTESIS DE LA TESIS Y RECOMENDACIONES... 61</b>	<b>61</b>
<b>7.1</b>	<b>DISCUSIÓN DE LA HIPÓTESIS 1.....</b>	<b>61</b>

7.2	DISCUSIÓN DE LA HIPÓTESIS 2.....	63
7.3	RECOMENDACIONES.....	64
8	CONCLUSIÓN .....	65
9	BIBLIOGRAFÍA .....	68
10	ANEXOS .....	70