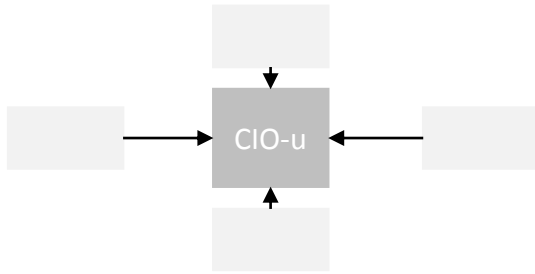


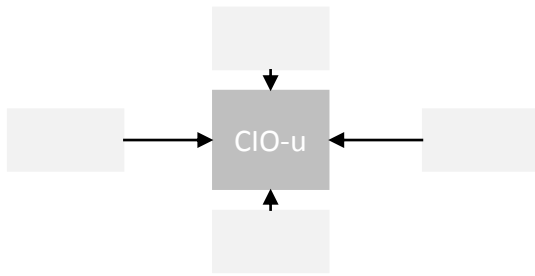
# El CIO universitario entre las 5 fuerzas de Porter



## Análisis del entorno

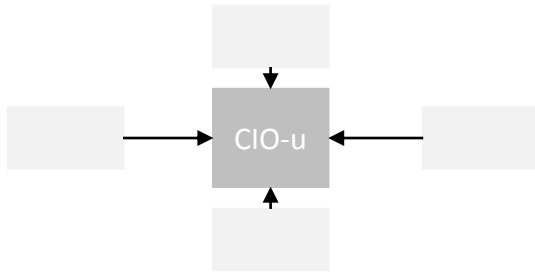
*“The state of competition in an industry depends on five basic forces. The collective strength of these forces determines the ultimate profit potential of an industry”*

(Michael Porter, 1979)



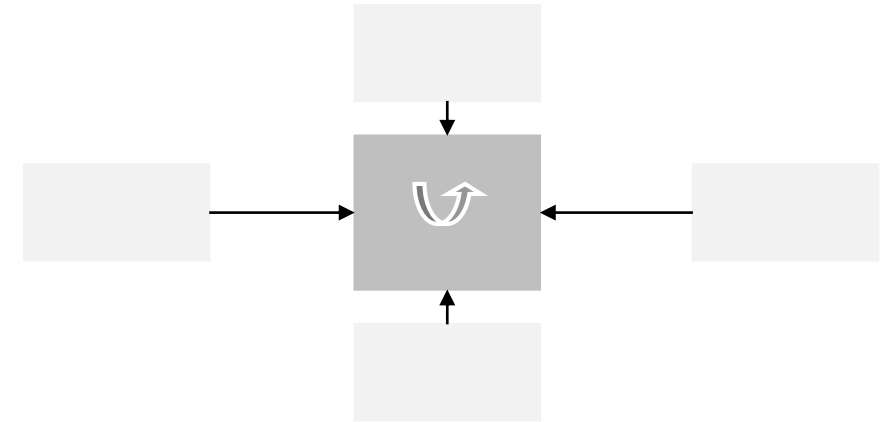
# 5 fuerzas Michael Porter

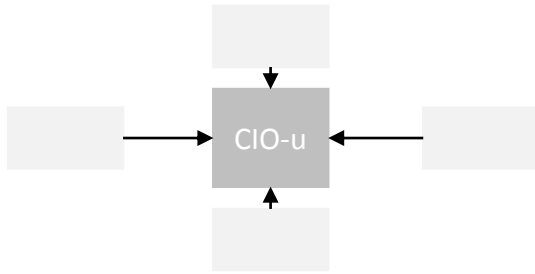




# Rivalidad Competidores

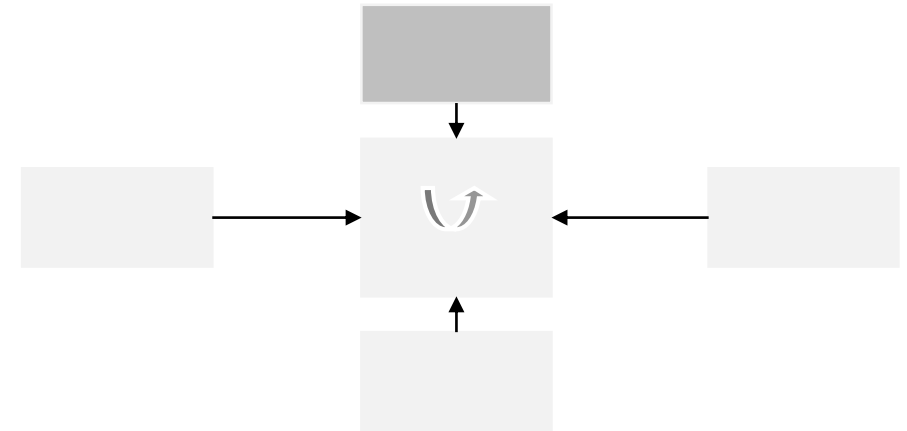
- “Mayor competencia – Menor atractivo”
  - Las TIC en la universidad son atractivas
- Factores clave.
  - “Fragmentación”
    - Impulso hacia la consolidación y colaboración desde CRUE-TIC (Grupo Dirección)
  - “Nivel de Demanda”
    - Las TIC como impulsoras de la transformación digital
- Barreras de Salida
  - “Especialización del Activo”
    - El CIO-u creado a sí mismo
  - “Coste de salida”
    - ¿Cuál es el impacto del cambio en el rol del CIO?
  - “Fidelidad a marca”
    - La fidelidad del CIO a la institución

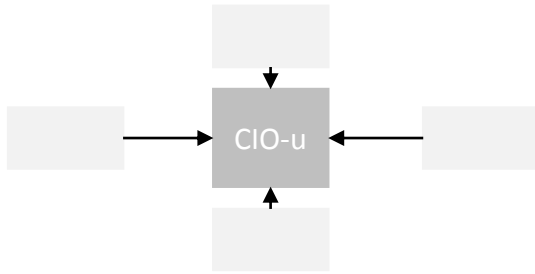




# Potenciales Competidores

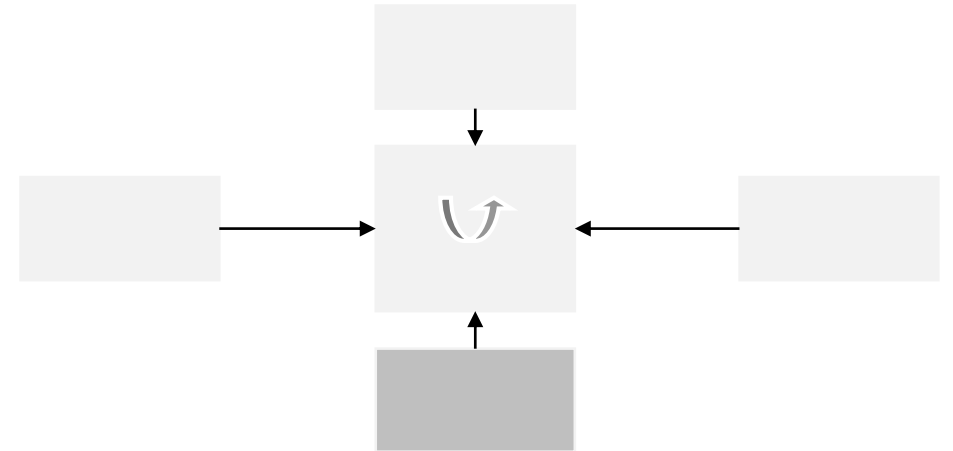
- “Mayor atractivo – Mayor potencial”
- Barreras de Entradas Absolutas
  - “Nivel de regulación del entorno”
    - Mínima regulación profesional
- Barreras de Entrada Relativas
  - “Costes Producción”
    - Habitualmente no medidos
- Pero ¿hay nuevos agentes?
  - CxO
    - Chief Innovation Officer
    - Chief Data Officer
    - Chief Digital Officer
  - Gobierno Corporativo vs. Gestión TIC

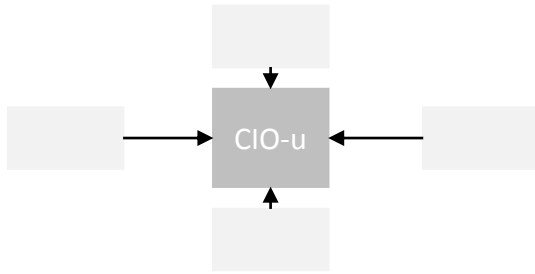




# Productos Sustitutivos

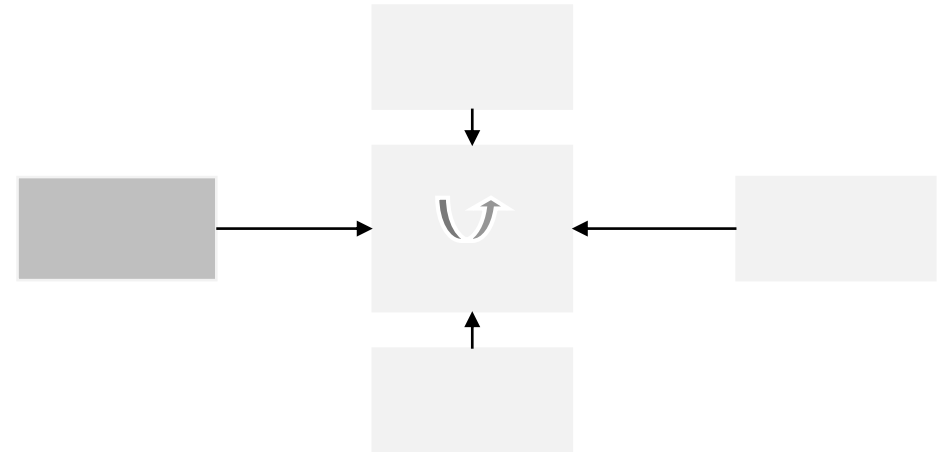
- “Amenaza desde otras industrias”
- Factores
  - “Grado sustitución”
  - “Nivel de Obsolescencia”
  - “Costes de Cambio”
- Pero ¿desde dónde?
  - Las TIC como una utility a consumir desde cualquier área de la institución
  - Del “Shadow IT” a la desaparición del CIO-u

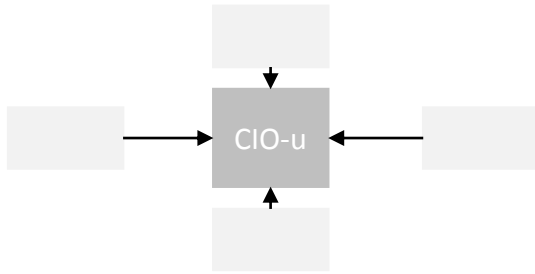




# Poder Negociador Proveedores

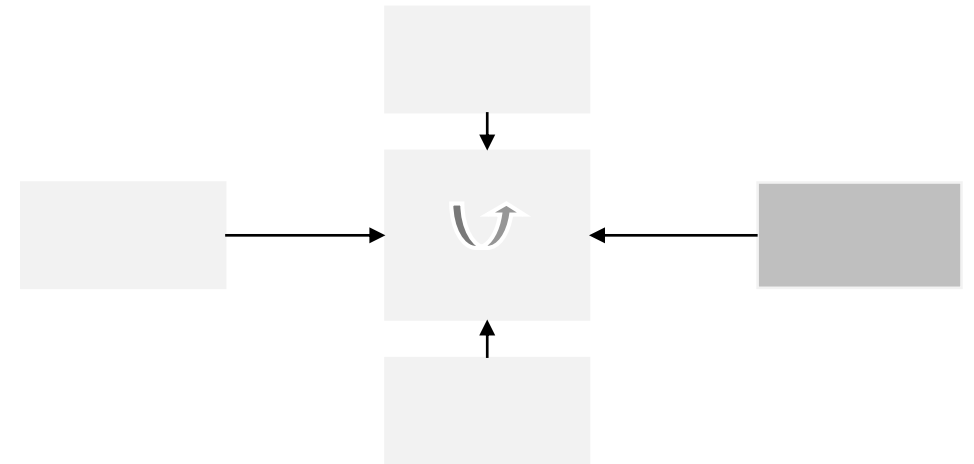
- “Mayor Poder – Menor Atractivo”
- Factores
  - “Grado concentración”
    - El sector TIC en concentración
  - “Costes Cambio proveedor”
  - “Nivel de Obsolescencia”
  - “Posible Integración adelante”
    - Posicionamiento de proveedores TIC como proveedores de contenidos educativos
- ¿Cómo afrontar la relación?
  - Trabajo desde el Grupo de Relación con Proveedores de CRUE-TIC



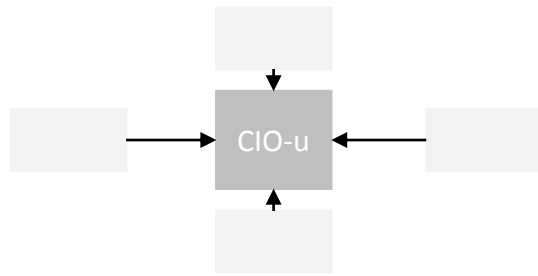


# Poder Negociador Clientes

- “Mayor Poder – Menor Atractivo”
- Factores
  - “Grado concentración”
    - Colectivos muy diferenciados en las universidades
  - “Posible Integración hacia atrás”
    - Riesgo de contemplar al CIO-u como un papel no profesional sujeto a ser asumido desde la visión del cliente
- ¿Cómo afrontar la relación?
  - Visión TIC360
    - Formación e Información a clientes
    - Alineación institucional bidireccional
    - Formación y Profesionalización CIO-u (EXDSTIU)

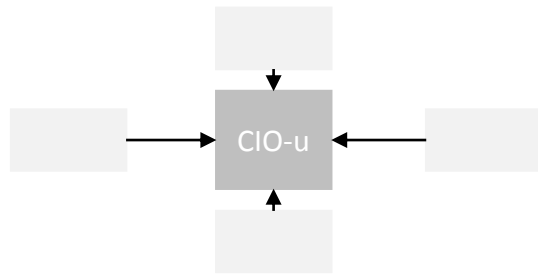






# Conclusiones a debatir

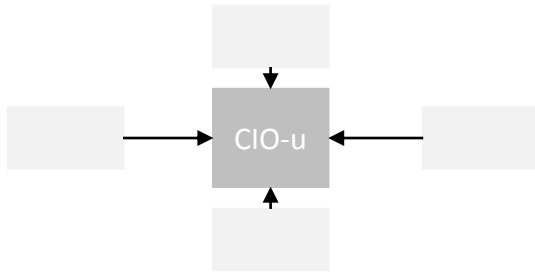
**STAR**  
**THE FORCE AWAKENS**  
**WARS**



## Conclusiones a Debatir

*Hacia la transformación digital de la universidad con la transformación y profesionalización del CIO universitario*





*“May the Force be with you, university CIO ”*