



# Emprendimiento

## **Unidad 2**

Bienvenid@s!

Trabajo en  
Grupo

grup□e

Participación  
individual



# Contrato social

Moderar el lenguaje: **Somos tod@s profesionales**

**Todas las ideas** son bienvenidas

Mantener **nuestras cámaras encendidas**

Mantener los **micrófonos apagados**

Usar los **íconos gestuales** de Teams

No interrumpir

**Participar** activamente





# AGENDA PARA HOY

## 2.3 Modelos de negocio en la industria tecnológica y de desarrollo de software

- 1 Modelos
- 2 Practiquemos
- 3 Anuncios



# AGENDA PARA HOY

## 2.3 Modelos de negocio en la industria tecnológica y de desarrollo de software

- 1 Modelos
- 2 Practiquemos
- 3 Anuncios



# MODELOS DE SERVICIO: Servicios vs. Consultoría

Los servicios de TI tienen dos enfoques principales:

1 **Mejorar las operaciones** al maximizar el uso de la tecnología para la automatización de tareas repetitivas y optimizaciones en la operación.

2 **Mejorar el acceso a la información** a través de procesos claros, plataformas y herramientas que acercan las personas a la tecnología

La consultoría de TI tiene dos enfoques principales:

1 **Mejorar las operaciones comerciales del cliente** al maximizar el uso de la tecnología colocándola en el centro del negocio

2 **Mejorar el acceso a la información** para la toma de decisiones estratégicas en el C-Level



## Por localización

### FULLY OFF-SHORE

Pocos roles estarán on-shore para ayudar con la coordinación  
Aplicable a escenarios donde los procesos del negocio del cliente están bien entendidos y todos los sistemas se pueden acceder remotamente

### DISTRIBUTED (Nearshore Nearshore+Off-shore Nearshore+Off-shore+On- Shore)

Se requiere un alto nivel de interacción ya que todo el equipo está distribuido  
Fuertes y sólidas habilidades de Gestión de Equipos  
Aplicable a escenarios donde no se puede acceder remotamente a todos los sistemas

### MOSTLY ON-SHORE

La solución aún es muy borrosa y se requiere al equipo en sitio  
Pueden haber regulaciones que obliguen a este tipo de configuración



## Por tipo de equipo

<b>EQUIPO MULTI-FUNCIONAL (Total ownership)</b>	Todo el equipo y todos los roles están el lado del proveedor con sus respectivas contrapartes en el cliente
<b>EQUIPO MULTI-FUNCIONAL (Partial ownership)</b>	Algunos roles podrían estar en el cliente
<b>STAFF AUGMENTATION</b>	Roles muy específicos para ser asignados generalmente en solitario (desde la perspectiva del proveedor) a un equipo maduro y conformado en el lado del cliente



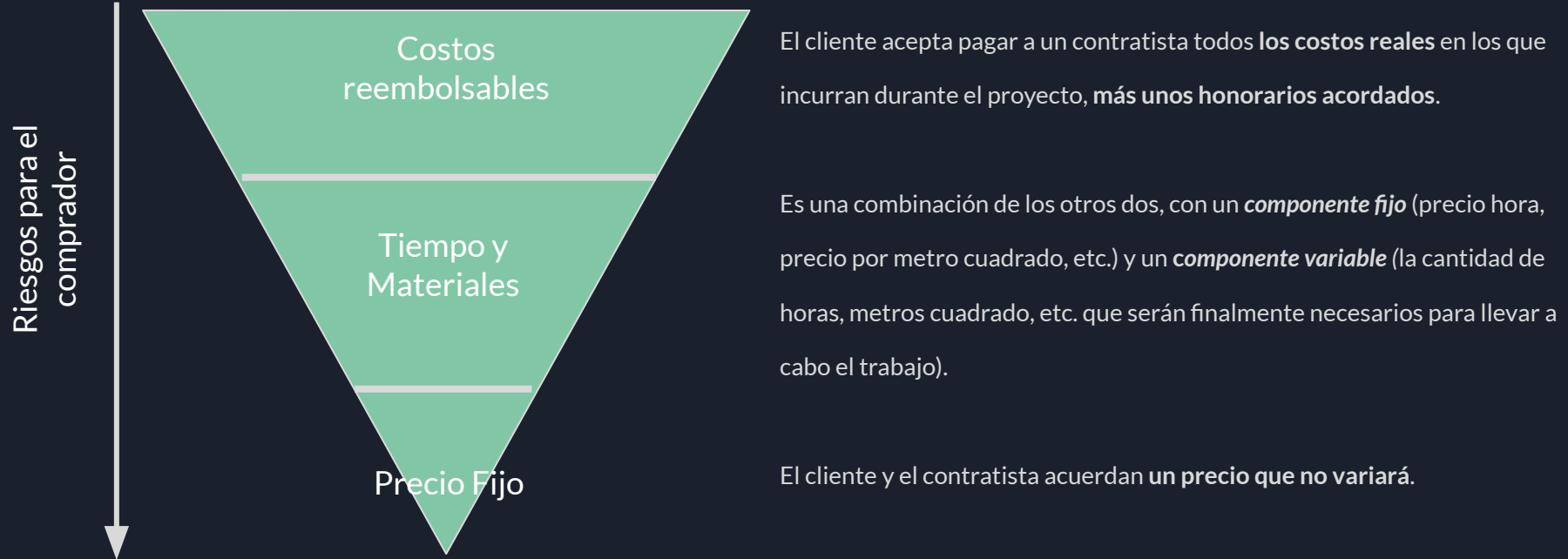
## Por la naturaleza del servicio

- TI gestionada
- Servicios en la nube
- Consultoría en Redes Sociales
- TI bajo demanda
- Gestión y almacenamiento de datos
- Servicios de reparación
- Configuración y seguridad de la red
- Desarrollo de aplicaciones

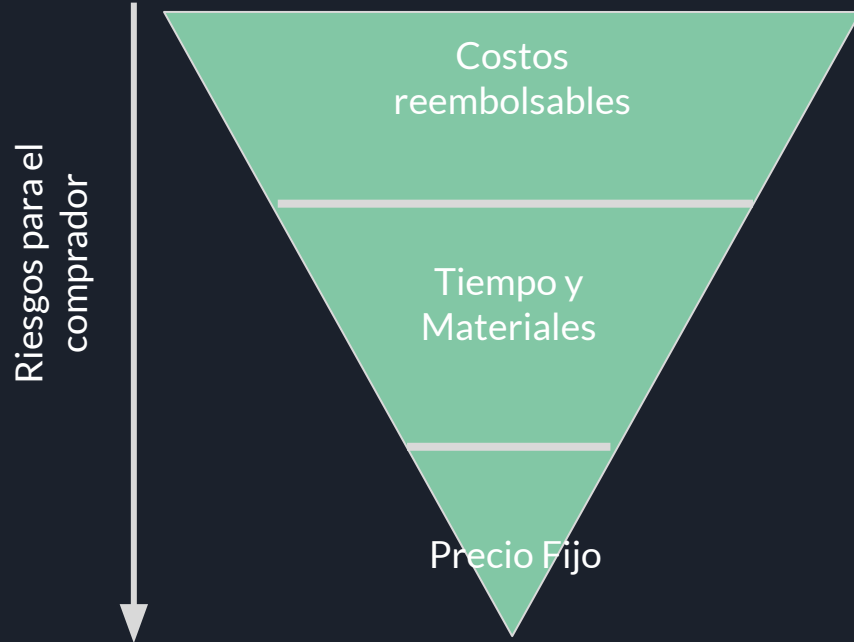


# MODELOS DE CONTRATOS:

## Tipología



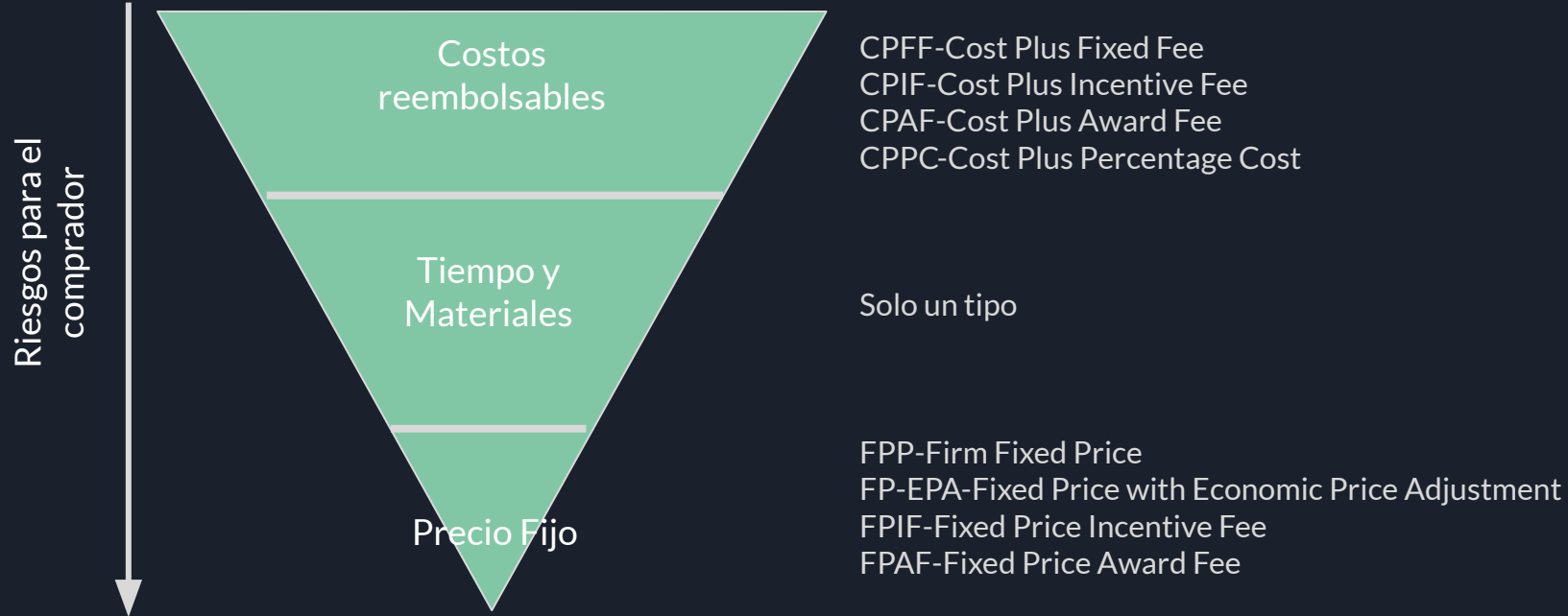
# Modelos de Contratos Tipología



¿qué tipo de preguntas o factores  
consideraríamos para elegir uno u  
otro?

Ejercicio en grupo 7 min

# Modelos de Contratos Tipología





# Detalles por tipo de contrato

CPFF-Cost Plus Fixed Fee	Además del pago de los costos el vendedor/proveedor recibe un honorario fijo que se calcula como un porcentaje de los costes estimados del proyecto y que no varía con los costes reales a menos que se modifique el alcance del proyecto.
CPIF-Cost Plus Incentive Fee	Además de los costes permitidos por realizar el trabajo del contrato, un honorario predeterminado y una bonificación como incentivo en función de que logre ciertos niveles de rendimiento establecidos de antemano.
CPAF-Cost Plus Award Fee	Se reembolsan sus costes a los que se añaden honorarios basados en la satisfacción de determinados criterios de subjetivos de rendimiento definidos e incorporados al contrato
CPPC-Cost Plus Percentage Cost	El vendedor recibe en este caso los costes permitidos por realizar el trabajo del contrato y además se le abona un honorario calculado como un porcentaje de los costes
FPP-Firm Fixed Price	Entrega en una fecha específica con un precio específico y un alcance específico
FP-EPA-Fixed Price with Economic Price Adjustment	Cláusula para cambiar solo ante condiciones específicas. Ej. Inflación
FPIF-Fixed Price Incentive Fee	Cláusula para cambiar solo ante cumplimiento de objetivos. Ej. Reducción de costos por entrega anticipada
FPAF-Fixed Price Award Fee	Cláusula para cambiar ante cumplimiento de objetivos y percepción de satisfacción del cliente



1

TIME AND MATERIALS: Valor fijo (costo por hora) valor variable (número de horas)

PROS	CONTRAS
El más adecuado para proyectos donde se usen metodologías ágiles	Dificultad para dar una estimación de finalización o precio total
Gracias a ciclos cortos de feedback, permite que se construya el producto correcto	Se requiere alta participación de los usuarios y clientes
Se puede iniciar de inmediato ya que no requiere tener todo definido	



**Práctica de mercado:** Iniciar con un Fixed Bid (análisis y definición de alcance) y luego T&M para la construcción

## FPP FIRM FIXED PRICE Precio fijo - alcance fijo

PROS	CONTRAS
Adecuado para proyectos con un alcance muy bien definido y en el que el equipo tenga dominio y expertise en la materia	Poca flexibilidad dada por el presupuesto y las estimaciones iniciales
Flexibilidad para jugar con los márgenes (puede ser negativo)	Mayor esfuerzo/costo para gestionar cambios
	Mayor riesgo de reclamos
	Mayor riesgo de baja calidad en los resultados
	Mayor tiempo para iniciar hasta tener las definiciones

## FIXED CAPACITY Capacidad Fija - Costo Fijo

PROS	CONTRAS
Se puede entregar personal que no necesariamente es experto	Algunos de los Consultores podrían permanecer sub-utilizados ya que son entregados al cliente para que haga uso de sus horas
Flexibilidad para jugar con los márgenes (puede ser negativo)	Las reglas para reposición de personal suelen ser muy estrictas
Ayudan a garantizar la ocupación del personal por más de un año	Es complejo negociar tarifas nuevas ya que generalmente se firman por más de un año



# AGENDA PARA HOY

## 2.3 Modelos de negocio en la industria tecnológica y de desarrollo de software

- 1 Modelos
- 2 Practiquemos
- 3 Anuncios





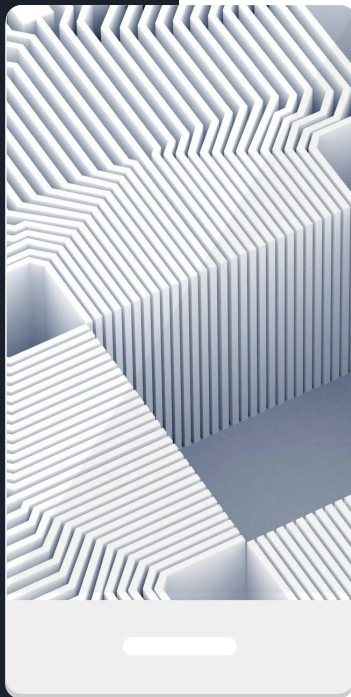
# Taller grupal

Imagina que el:

- Grupo 1 es contratado por el Emprendedor 1*
- Grupo 2 es contratado por el Emprendedor 2*
- Grupo 3 es contratado por el Emprendedor 3*
- Grupo 4 es contratado por el Emprendedor 4*

## Información adicional

1. Todos los emprendedores desean que le desarrollen una plataforma web
2. Cada emprendedor tiene un presupuesto referencial que no pueden superar excepto el **Emprendedor 4** que ha conseguido fondos del BID
3. El **Emprendedor 3** desea que su plataforma esté alojada en la nube de Amazon AWS
4. El **Emprendedor 1** cuenta con un pequeño equipo de desarrolladores “in-house” que desea agregar al equipo de la empresa consultora
5. El **Emprendedor 2** abrirá su negocio en Colombia
6. Todos los emprendedores quieren tener una primera versión para ser lanzada en el primer semestre de 2026



## Instrucciones para cargar en el aula virtual:

1. Dependiendo del emprendimiento que le tocó a tu grupo, elabora una propuesta que:
  - a. Indique el tipo de servicio por localización que propones (1 pto)
  - b. Indique el tipo de equipo que usarás (1.5 ptos)
  - c. El tipo de contrato que firmarás con el emprendedor (1.5 ptos)
2. El/la Líder del grupo deben subir el archivo
3. El archivo debe contener una sola propuesta
4. El archivo debe ser extensión PDF, cualquier otro formato será descartado y recibirá una nota de **CERO**
5. Las demás personas del grupo solo deben colocar una nota como sigue:
  - a. Nombre Apellido
  - b. Pertenezco al grupo #
6. Las personas que no coloquen la nota descrita en el punto 5, obtendrán **CERO** automáticamente
7. **No se aceptarán** cargas posteriores a la fecha indicada, ni entregas individuales



# AGENDA PARA HOY

## 2.3 Modelos de negocio en la industria tecnológica y de desarrollo de software

- 1 Modelos
- 2 Practiquemos
- 3 Anuncios



## IMPORTANTE: Parcial 2!

P2826

30 de Junio de 2025  
Desde las 6am hasta las 23h00  
2 horas

P2441

2 de Julio de 2025  
Desde las 6am hasta las 23h00  
2 horas

**No es necesario conectarse.**

**De no presentar el parcial, deben hacer la solicitud correspondiente.**



# Gracias!

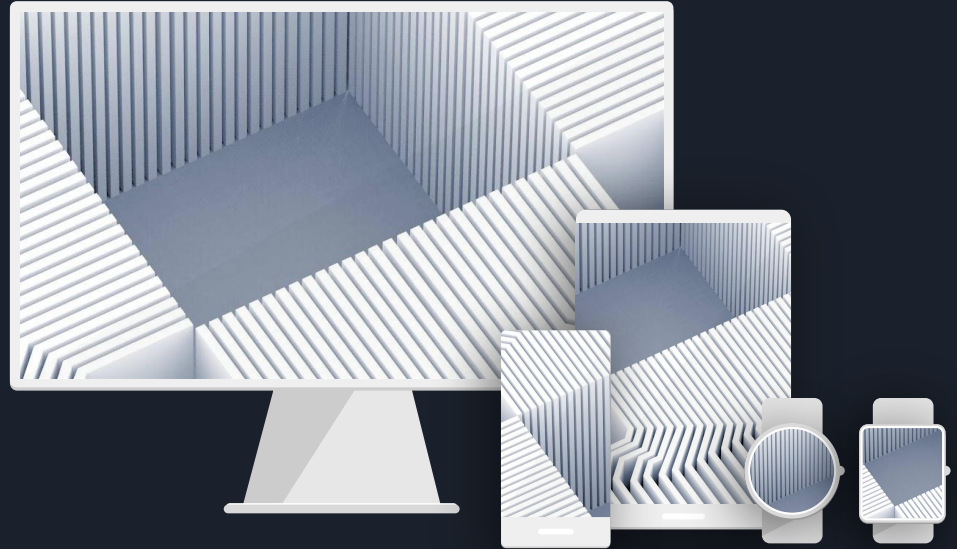
**Mafer** | Maria Fernanda Escudero L., PMP  
[MESCUDERO779@puce.edu.ec](mailto:MESCUDERO779@puce.edu.ec)



+593 99502 64 68



<https://www.linkedin.com/in/maferescudero/>





# Apéndice

# Grupos de Trabajo - 2441

## GRUPO 1

ALEJANDRO MUQUIS MICHAEL ANTHONY

BARRIONUEVO CAIZA ALEJANDRO PAÚL

CAILLAGUA JIMENEZ EDGAR ANDRÉS

CARRIÓN HIDALGO ALISON LIZBETH

## GRUPO 2

CHÁVEZ PÉREZ JOSÉ LUIS

LÓPEZ NOBOA JHOSUÉ ISRAEL

MARIN LOZANO JEREMY

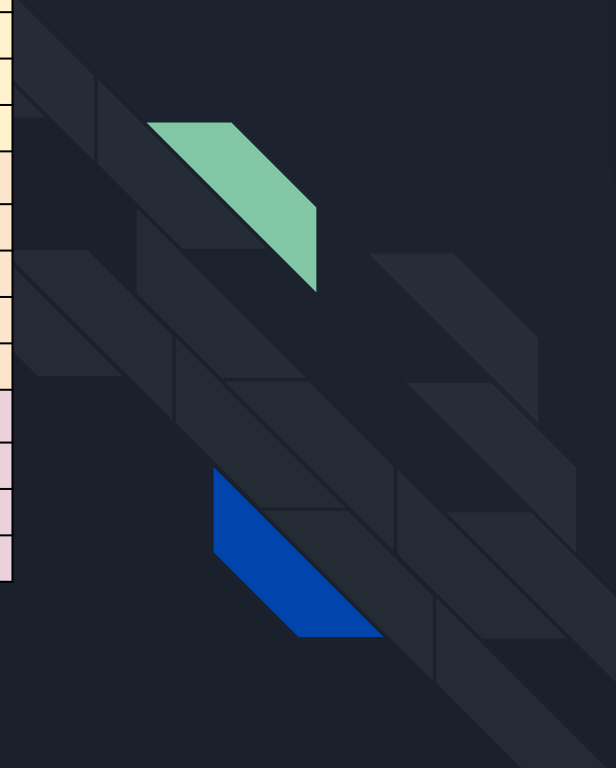
MONTIEL SANCHEZ ANGELO ALBERTO

## GRUPO 3

NAVAS PÉREZ KEVIN ANDRÉS

PAVÓN ALVAREZ ALEXANDER FRANCISCO

TIPAN BOLAÑOS JOSUÉ ANTHONY



# Grupos de Trabajo - 2826

## GRUPO 1

ACUNA ESTRADA ADRIAN SAMUEL  
ALMEIDA CRIOLLO JEFFERSON BRYAN  
ALTAMIRANO TUQUERRES CRISTIAN SANTIAGO  
ARTEAGA PAZMINO ESTEBAN DAVID  
BRITO ALAVA DAVID ANDRES  
CABRERA CEVALLOS BRYAN MARCELO

## GRUPO 2

CARRION VILLARREAL RICARDO RODRIGO  
CEPEDA PERALTA LUIS FELIPE  
CIFUENTES CRISTOPHER FABIAN  
GALINDO SARANGO DIEGO FERNANDO  
GOMEZ VIVAR MARCO ANTONIO  
GUAMAN CEDENO ELKIN DEVISON

## GRUPO 3

GUERRERO INTRIAGO VICTOR FERNANDO  
JORDÁN TORRES PABLO MATEO  
LÓPEZ BONILLA KLUIVERT OSWALDO  
MARQUEZ MUNOZ GABRIEL SEBASTIAN  
MUZO TIPUANO JOSÉ FRANCISCO  
PESANTEZ CHOI ISABELA MEI

## GRUPO 4

RODAS BOMBON JUAN SEBASTIAN  
SAN MARTIN JOHN ALEXI  
TAMAYO PASTUNA PEDRO ANDRES  
UMATAMBO LLUMIQUINGA VICTOR ARIEL  
VINUEZA CHILUISA CRISTIAN STALIN  
ZAMBRANO ZAMBRANO JOAB JOSUE



# Recursos adicionales

[Empathy map](#)

