**Práctica 1**

**Integrantes del equipo:**

* **David Arnal García**
* **Josep Molina Martínez**
* **Víctor Fayos Momparler**
* **Ángel Pérez González**

1. **¿Qué perfiles de la dimensión 1 (C) se ven en la empresa saliente de Dilbert? (indicando por qué)**

La empresa de Dilbert tiene las siguientes competencias:

* **C2:** **Change Support.** La empresa de Dilbert, al enterarse de que hay una filtración de información, rápidamente cambia su sistema de operación implementando nuevos sistemas de control, como monitores y cámaras para vigilar a todos sus trabajadores, vigilancia de seguridad adicional, escáneres biométricos, etc.
* **C4: Problem Management.** La empresa implementa los sistemas expuestos anteriormente para intentar solucionar los diversos problemas de filtraciones de datos de la empresa.

1. **¿Qué perfiles de la dimensión 1 (D y E) se ven en la empresa Nirvana? (indicando por qué)**

* **D4: Purchasing.** Nirvana tiene provistos a todos los empleados de suficiente material e instalaciones para todas sus necesidades y, por esto, tratará continuamente de buscar distintas áreas de satisfacción para atraer y dar placer a sus empleados.
* **D5: Sales Development.** Al enterarse Nirvana de que la empresa de Dilbert está desarrollando un producto, se esparce el rumor de que mejoran el nombre original para que genere un mayor interés en la gente y para que el valor de la empresa aumente. Finalmente, se descubre que era una filtración periodística falsa y que Nirvana no tiene ningún departamento de ventas.
* **D6: Sales Management.** La empresa antes de que llegue Dilbert no tiene necesidades de venta, pero después de que llegue, se crea un departamento de márketing, lo que acaba destruyendo la empresa y, como aprendizaje, se debe valorar cuidadosamente qué efectos tiene en una empresa tal departamento.
* **D9: Personal Development.** La empresa Nirvana trabaja bien haciendo que los empleados trabajen bien de forma solitaria, al igual que conjunta, y poniéndose de acuerdo al hacer los proyectos.
* **D10: Information and Knowledge Management.** Los distintos departamentos de la empresa componen todo su centro de información, es decir, son la fuente de conocimiento y desarrollo de todas sus áreas de Investigación y Desarrollo. Por ejemplo: finanzas, contabilidad, informática, publicidad, etc.
* **D12: Digital Marketing.** ¿Qué área en la actualidad no es importante si no ha sido renovada para ser compatible con la era digital? Por esto, es crucial contar con un márketing digital para vender sus productos no solo a través de sus tiendas físicas, sino también a través de la red que aborda todas las áreas: el Internet. Es normal inducir que Nirvana, a su vez de introducir el márketing *físico* con la llegada de Dilbert, introdujese también el digital, siendo una de las grandes tecnológicas de la serie, lo único es que no tendría tiempo a prosperar debido a la destrucción de la empresa.
* **E1: Forecast Development.** Para triunfar empresarialmente, es necesario que la empresa sea consciente de lo que es necesario para sus clientes y de su capacidad para conseguir producir unos productos que cumplan las expectativas, por esto, a pesar de que Nirvana no cuenta a priori con un departamento de márketing, es lógico pensar que un exhaustivo análisis del mercado será producido indefinidamente en dicha empresa de una forma indirecta.
* **E4: Relationship Management.** Esto se observa en el ambiente de la empresa. Encontramos un ambiente totalmente acogedor, y con la capacidad de otorgar muchas facilidades para el máximo bienestar de los empleados durante su jornada laboral, incluso asemejándose en diversas ocasiones al *paraíso*.
* **E5: Process Improvement.** Como se observa, Nirvana es una empresa que está al día de las últimas tecnologías y, por tanto, para conseguir esta finalidad, debe supervisar a menudo los sistemas informáticos para que estén en perfecto estado y perfeccionarlos, pero no solo eso, también contará con un departamento de desarrollo que haga aún mejores sus productos y tecnologías, lo que conseguirá una informática muy desarrollada, como se puede observar en el capítulo.
* **E6: ICT Quality Management.** Como en todas sus áreas, nos encontramos con una informática muy desarrollada en la empresa, pudiéndose comparar con la empresas reales *Google o Apple.* Es un área fundamental para el crecimiento de una empresa actual y, entre otra cosas, Nirvana se ve de tal calidad en cuanto a este aspecto tecnológico.
* **E7: Business Change Management.** Evidentemente, la era digital tiene diversas implicaciones, como por ejemplo, saber adaptarse a las novedades que introduce Internet para realizar compras y ventas. Siendo una empresa desarrollada en relación a la tecnología y a la ingeniería, es normal que Nirvana sepa cómo vender y cómo promocionar sus productos a través de la red, así como realizar cambios internos en la empresa para un beneficio interno (por ejemplo, a través de sus departamentos, quienes desarrollarán las estrategias adecuadas). Y si se desarrollara una nueva área más allá del Internet, probablemente, Nirvana también sería capaz de adaptarse a las necesidades del mercado debido a su poder empresarial ya adquirido.
* **E8: Information Security Management.** Una de las claves para cualquier empresa innovadora, si se considera como tal, es proteger sus valiosas ideas que lo diferencian de la competencia. Por esto, no es de extrañar que Nirvana esconda hasta el final sus proyectos para luego sorprender tanto a sus competidores, como a los compradores potenciales de sus productos. Durante el capítulo, no se observa ninguna filtración de seguridad real de Nirvana, únicamente de la empresa de Dilbert.
* **E9: Information Systems Governance.** Una empresa importante como Nirvana no solo debe centrarse en crecer, sino también en cumplir todas las leyes del lugar donde resida la compañía y no crear un gran impacto medioambiental para empeorar el planeta indirectamente. Esto podría ser a través de energía renovable, solar, etc.

1. **Crear un perfil de Dilbert según el modelo e-CF. Los resultados deben entregarse.**

* **A**
  + **A3: Business Plan Development.** Dilbert propone ideas creativas, al igual que critica las que pueden salir mal.
  + **A4: Product/Service Planning**. Dilbert sabe y se adapta al tiempo de ejecución de los proyectos que se le encargan.
  + **A5: Architecture Design**. Sabe definir satisfactoriamente las propiedades de su producto desarrollado.
  + **A7: Technology Trend Monitoring**. Sabe analizar y cómo exponer lo que los consumidores quieren.
  + **A9: Innovating.** Es capaz de desarrollar productos novedosos.
* **B**
  + **B1: Application Development.** Los productos que crea Dilbert, a priori, tienen lo que los clientes necesitan.
  + **B4: Solution Deployment.** Dilbert propone nuevas ideas para mejorar sus productos.
  + **B6: Systems Engineering**. Dilbert sigue unas metodologías adecuadas acorde a sus proyectos desarrollados.
* **C**
  + **C1: User Support.** Sabe los posibles fallos que puede tener su producto y, por tanto, sería capaz de darle soporte o soluciones a problemas que fueran surgiendo.
  + **C2: Change Support.** Sabría adaptar sus productos a los cambios y, por tanto, de crear solucionar con errores mínimos y eficientes.
* **D**
  + **D5: Sales Proposal Development.** Propone ideas para mejorar la empresa.
  + **D7: Sales Management.** Sabe cómo vender sus ideas.
  + **D10: Information and Knowledge Management.** Sabe aplicar sus conocimientos.
* **E**
  + **E1: Forecast Development.** Sabe analizar el mercado, al igual de qué quieren los consumidores.
  + **E2: Project and Portfolio Management.** Sabe organizarse durante el trabajo de un proyecto, así como cumplir los plazos establecidos para su lanzamiento.
  + **E5: Process Improvement.** Es capaz de detectar incongruencias en los proyectos y corregirlos, al igual que saber analizarlos con las herramientas adecuadas.