

# Integradora 1

Docente:

Ing. José Denys Hernández Espinoza

# 1.1. Estructuración de un proyecto de T.I.

La gestión de proyectos de TI incluye la supervisión de los proyectos de desarrollo de software, instalaciones de hardware, actualizaciones de red, despliegues de computación en nube y virtualización, proyectos de gestión de datos y análisis de negocios, y la implementación de servicios de TI.

El PMI (Project Management Institute) define un proyecto como un "*Esfuerzo temporal acometido para crear un único servicio o producto*".

Existen otras definiciones, pero en cualquiera de ellas podemos identificar los siguientes elementos característicos de un proyecto:

- Conjunto de actividades.
- Con un objetivo.
- Una duración, un inicio y un final.
- Es único e irrepetible.

# 1.1. Estructuración de un proyecto de T.I.

Estos cinco grupos de procesos comprenden el ciclo de vida de la gestión de proyectos y son universales para todos los proyectos. Las fases específicas dentro de un proyecto, sin embargo, son únicas para cada proyecto y representan el ciclo de vida del proyecto.

Iniciación	Planificación	Ejecución	Seguimiento y control	Cierre
Se identifica el objetivo del proyecto, necesidad o problema. El director del proyecto es asignado al proyecto y se crea la carta del proyecto.	El director del proyecto y el equipo del proyecto trabajan en conjunto para planificar todos los pasos necesarios para llegar a una conclusión exitosa del proyecto.	Una vez que se ha creado el plan del proyecto, el equipo busca ejecutar el plan de proyecto para crear los entregables. El proyecto puede pasar por la fase de planificación según sea necesario a lo largo de la ejecución del mismo.	Conforme el proyecto es ejecutado por el equipo, el gerente de proyecto monitorea y controla el trabajo para evaluar los factores de tiempo, costo, alcance, calidad, riesgo y otros relacionados. El seguimiento y control es también un proceso continuo para asegurar que el proyecto alcanza las metas para cada objetivo del proyecto.	Al final de cada fase y al final de todo el proyecto, el cierre del proyecto garantiza que todo el trabajo se ha completado, es aprobado, y finalmente se transfiere la propiedad del equipo del proyecto al de operaciones.

## 1.2. Paradigmas del comercio electrónico.

El rápido desarrollo del e-commerce ha permitido la formación de distintos tipos de comercio electrónico, como son:

- B2A (Business to Administration).
- B2B (Business to Business).
- B2C (Business to Consumer).
- B2E (Business to Employee).
- B2G (Business to Government).
- C2B (Consumer to Business).
- C2C (Consumer to Consumer).
- C2G (Citizen to Government).
- G2B (Government to Business).
- G2C (Government to Consumer).



## 1.2. Paradigmas del comercio electrónico.

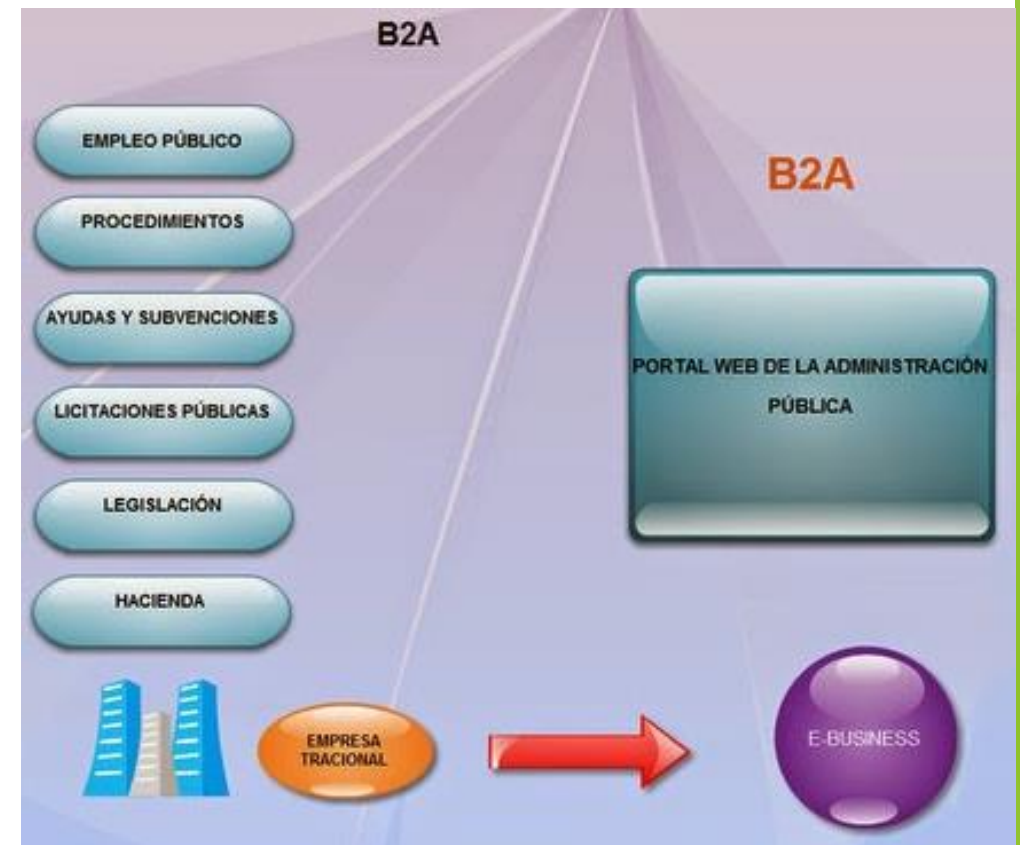
### ➤ B2A (Business to Administration).

Este servicio ofrece la administración a empresas y ciudadanos con el fin de facilitar la realización de tramites administrativos a través de el Internet.

A pesar de que no es una auténtica relación comercial, si existen pagos de impuesto y tramites que las empresas deben realizar con el Gobierno es por ello que estas herramientas tecnológicas han ayudado a optimizar dichos procesos.

Ésta relación se dará fundamentalmente con:

- Agencia Tributaria.
- Seguridad Social.
- Ayuntamientos.



## 1.2. Paradigmas del comercio electrónico.

### ➤ B2B (Business to Business).

Se refiere a las empresas que comercian con otras empresas u organizaciones. B2B es la abreviación de *Business to Business* (Negocio a Negocio), y es aquel en donde la transacción comercial únicamente se realiza entre empresas que operan en Internet, lo que quiere decir que no intervienen consumidores.

Utilizado desde los años 70 para el envío electrónico de documentos como facturas o pedidos de compra. Dentro del comercio electrónico B2B se pueden distinguir tres modalidades:

- El mercado controlado por el vendedor en busca de compradores.
- El mercado controlado por el comprador que busca proveedores.
- El mercado controlado por intermediarios que persiguen el acuerdo entre vendedores y compradores.



## 1.2. Paradigmas del comercio electrónico.

### ➤ B2C (Business to Consumer).

Se refiere a las empresas que comercian con consumidores. Es el más habitual. Es el tipo de estrategias desarrollados y utilizados por las empresas comerciales con la finalidad de llegar directamente al consumidor final.

Es aquel que se lleva a cabo entre el negocio o, en este caso tienda virtual, y una persona interesada en comprar un producto o adquirir un servicio. Así que si tú tienes tu tienda online y clientes fieles que adquieren tus productos. Tipos de B2C:

- Intermediarios Online: Son compañías encargadas de facilitar la transacción entre el comprador y el vendedor, recibiendo una contra prestación económica.
- Modelos basados en Publicidad: Es cuando las empresas tienen sitios web con publicidad de algún inventario y que sirve para ser vendido a los clientes interesados.



## 1.2. Paradigmas del comercio electrónico.

- Modelos basados en la Comunidad: Es cuando las empresas se encargan de facultar a los usuarios para interactuar a nivel mundial en áreas de similar interés.
- Modelos basados en Tarifas: Tan simple como la empresa cobrando determinada tarifa de suscripción para poder permitir la vista de su contenido.

Aquí es donde participan los intermediarios online y se incluye a todas las plataformas de comercio electrónico. Esto se trata principalmente cuando se integran compañías que facilitan las compras entre los clientes y las tiendas virtuales, a cambio de un pago. Las empresas facilitan a los usuarios que interactúan en áreas similares de interés, y que además incluyen un sistema de pago.





## 1.2. Paradigmas del comercio electrónico.

### ➤ B2E (Business to Employee).

Esta clase de comercio electrónico trata de la relación comercial Empresa a Empleado. Se centra principalmente entre una empresa y sus empleados. Es decir, son las ofertas que la propia empresa puede ofrecer a sus empleados directamente desde su tienda online o portal de Internet, con ofertas atractivas que servirán de impulso para una mejora en el desempeño laboral. Este tipo de comercio electrónico se ha convertido en un tema novedoso entre empresas para generar competencia entre sus empleados.

Pero para lo que se utiliza esta clase de comercio comúnmente es para permitir una gestión remota del empleado de los procesos de negocios de la misma empresa tales como la introducción de datos como compras y ventas, comisiones, facturaciones, etc. En pocas palabras, es una especie de portal para las empresas y la utilización de los recursos de la misma por parte del personal que labora en la misma empresa.

## 1.2. Paradigmas del comercio electrónico.

A través de la intranet el empleado puede ejercer parte de sus funciones de los procesos de negocio de la empresa. El comercio electrónico B2E ofrece ventajas significativas:

- Menores costes y burocracia.
- Formación en línea.
- Mayor calidad en la información interna.
- Fidelización y motivación del empleado.
- Equipos de colaboración en el entorno web.



## 1.2. Paradigmas del comercio electrónico.

### ➤ B2G (Business to Government).

Esta clase de comercio electrónico trata de empresas que comercian con instituciones del gobierno. Consta de la búsqueda de una mejora y optimización de procesos de negociación entre las empresas y el gobierno. Específicamente destinado a sitios o portales que se especializan en la administración pública, teniendo las instituciones oficiales (ayuntamientos, diputaciones, etc.), un contacto con sus proveedores. Además ayuda a las Administraciones Públicas a ahorrar tiempo

y dinero por medio de una mayor transparencia de mercado, accediendo eficientemente a la oferta de los proveedores, comparando productos y realizando pedidos por medio de un proceso simple y estandarizado. Es el comercio donde las empresas especializadas en Proyectos de Ingeniería, Sistemas, Marketing, Servicios o asesorías brindan a los Gobiernos.



## 1.2. Paradigmas del comercio electrónico.

### ➤ C2B (Consumer to Business).

Esta clase de comercio electrónico trata de consumidores que venden a negocios, muy popular en productos de segunda mano.

Es un modelo empresarial en el cual los consumidores (individuos) crean el valor y las empresas comerciales consumen aquel valor. Por ejemplo, cuándo un consumidor escribe reseñas o cuando da una idea útil para el desarrollo de un producto nuevo; entonces el consumidor está creando valor para el empresario si el negocio adopta esa idea o entrada.

El modelo C2B, también llamado subasta inversa o modelo de colección de la demanda, habilita a los compradores para nombrar o reclamar su propio precio, el cual a menudo está vinculado a un bien concreto o a un servicio. El sitio web recoge las ofertas de la demanda y entonces ofrece esas ofertas a los vendedores o empresas participantes.



## 1.2. Paradigmas del comercio electrónico.

### ➤ C2C (Consumer to Consumer).

Es el tipo de comercio que se lleva a cabo entre consumidores, bien sea mediante el intercambio de correos electrónicos o a través de tecnologías P2P (peer to peer).

Cuando una persona ya no utiliza algún producto y busca ofrecerlo en venta, puede utilizar el comercio electrónico como medio para realizar esta transacción con otro consumidor. Como por ejemplo eBay, sirviendo la empresa como mera intermediaria y cobrando por sus servicios. Esto es una evolución de las tradicionales y ya conocidas ventas de garaje que está tomando fuerza en Internet.

El consumidor final le adquiere al consumidor primario los productos que él ya no quiere o necesita y a los que les podrá dar una nueva utilidad a precios muy accesibles. Se sigue el mismo proceso de compra del comercio electrónico tradicional.





## 1.2. Paradigmas del comercio electrónico.

### ➤ C2G (Citizen to Government).

Es el tipo de comercio que se encarga de relacionar a los consumidores con el gobierno, logrando así una fácil transacción; es básicamente de interactividad entre consumidores (ciudadanos) y los gobiernos donde el consumidor está informado a través del Internet acerca de los servicios que brindan los gobiernos en las diferentes actividades administrativas, públicas y judiciales, postales y sectores económicos. Los servicios más habituales que se relacionan a este tipo de comercio son tales como:

- Participación del ciudadano.
- Información.
- Sugerencias y reclamos.
- Suscripción a la notificación telemática.
- Pagos como Tasas e Impuestos.
- Registros.
- Empleo.
- Sanidad.
- Educación.





## 1.2. Paradigmas del comercio electrónico.

### ➤ G2B (Government to Business).

Se refiere a todas las transacciones llevadas a cabo entre el gobierno y las diferentes compañías. Mediante este esquema el gobierno genera interacción con diferentes organizaciones de forma electrónica.

Permite a las empresas participar en numerosas licitaciones no solo de su localidad sino de otras entidades federativas, además de minimizar la posibilidad de la asignación dudosa de contratos.

Su aplicación se destina a los sitios o portales especializados en la administración pública. En ellos las instituciones oficiales tienen la posibilidad de contactar con sus proveedores, pudiendo estos agrupar ofertas o servicios. Por ejemplo: las compras del Estado a través de la Internet por medio de licitaciones, concurso de precios, etc.



## 1.2. Paradigmas del comercio electrónico.

### ➤ G2C (Government to Consumer).

Es un modelo de negocios que enlaza la comunicación entre el gobierno y los ciudadanos mediante las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC), también puede incluir correo electrónico y campañas en los medios. Se refiere a todas las transacciones que se realizan entre el Gobierno y el ciudadano de manera electrónica. Los portales institucionales que proveen información, formatos sobre trámites. Como ejemplos tenemos informaciones del gobierno central y sus instituciones, participación del ciudadano, suscripciones, pago de tasas e impuestos, sugerencias, reclamaciones y empleos.

Entre las facilidades que el Gobierno proporciona a los ciudadanos a través de la web están:

- Información acerca de todos los departamentos de Gobierno.
- Esquemas de bienestar social.
- Aplicaciones para ser utilizadas por los ciudadanos.

