

Guía de Implementación de Competisoft

A continuación, se presenta una respuesta completa a tu consulta, basada en la información detallada del archivo adjunto `texto-guia.md` (que cubre Competisoft en profundidad, junto con modelos relacionados como [MPS.BR](#) y MoProSoft). Primero, abordo tus preguntas directas sobre la implementación de Competisoft en una empresa (niveles inicial vs. avanzado, plantillas y procesos de diagnóstico/implementación para PYMEs vs. grandes empresas). Luego, proporciono una **Guía de Aplicación para Competisoft** completa y adaptada al reto que describiste. Esta guía está diseñada para ser autónoma, de modo que puedas imprimirla o usarla como apuntes para tu presentación en clase. Está estructurada para cubrir todos los puntos del esquema del reto (por ejemplo, nivel de madurez, procesos, cronograma, presupuesto, riesgos, representación BPMN, etc.), mientras es adaptable al caso que te asignen en clase. La he hecho exhaustiva, basándome directamente en el contenido de `texto-guia.md`, para ayudarte a justificar decisiones y proponer planes.

Dado que el caso específico (empresa) aún no está definido, la guía usa marcadores de posición (por ejemplo, "[Nombre de la Empresa]") y ejemplos basados en escenarios típicos de desarrollo de software para PYMEs del texto (por ejemplo, equipos pequeños con procesos ad-hoc, recursos limitados y factores culturales como la flexibilidad en contextos iberoamericanos). Puedes sustituir los detalles del caso real durante la clase. He enfatizado las fortalezas de Competisoft (por ejemplo, adaptabilidad, implementación de bajo costo, enfoque holístico) y lo he comparado con otros modelos ([MPS.BR](#) y MoProSoft) según el reto.

Parte 1: Implementación de Competisoft en una Empresa (Basado en `texto-guia.md`)

Competisoft es un modelo holístico para la mejora de procesos de software, diseñado para PYMEs iberoamericanas pero escalable a grandes empresas. Enfatiza una implementación gradual, adaptabilidad cultural y barreras económicas bajas. Estructura los procesos en tres niveles (Alta Dirección, Gerencia, Operativo) y utiliza un modelo de madurez de 5 niveles (desde Nivel 1: Realizado hasta Nivel 5: Optimizado). La implementación sigue el modelo de mejora inspirado en PDCA (Planear-Hacer-Verificar-Actuar), con fases como Instalación, Diagnóstico, Formulación, Ejecución y Revisión.

Niveles Inicial vs. Avanzado de Implementación

- Nivel Inicial (Niveles 1-2: Realizado a Gestionado):** Enfócate en la ejecución básica y la gestión. Comienza con procesos ad-hoc (Nivel 1) donde el éxito depende de esfuerzos individuales, luego pasa a procesos gestionados (Nivel 2) con planificación, seguimiento, gestión de requisitos, aseguramiento de calidad y gestión de configuración. Esto es ideal para startups o PYMEs con procesos caóticos—la implementación es rápida (3-6 meses) y de bajo costo, enfatizando victorias visibles para generar momentum.
 - Clave: Establecer predictibilidad básica en proyectos y reducir esfuerzos dependientes de "héroes". Por ejemplo, implementa planificación simple en Gestión de Proyectos (A2.2) para manejar problemas reactivos.
- Nivel Avanzado (Niveles 3-5: Establecido a Optimizado):** Construye procesos estándar (Nivel 3), agrega gestión cuantitativa (Nivel 4) para predictibilidad (por ejemplo, controles estadísticos, modelos de riesgos) y habilita optimización continua (Nivel 5) con innovación y prevención de defectos. Esto toma 12-24+ meses y requiere una cultura basada en datos. Por ejemplo, en el Nivel 5, usa métricas de Gestión del Conocimiento (A1.5) para innovar procesos.

- 13/7/25, 10:29 p.m. competisoft-guide
- Proceso A1.5 → Objetivo: Retener conocimiento → Impacto: ~30% rotación

5. Métricas Clave

- ROI: 200% en 12 meses
- Satisfacción Cliente: >8/10
- [Específicas del sector - ej: Fintech: Tiempo transacciones <2s]
- Aplicación Práctica:** Llena cada [corchete] con datos del caso asignado. Para medicina, agrega objetivos de compliance; para fintech, enfócate en seguridad.
- Plantilla de Cartera de Proyectos (para A1.4 - Gestión de Cartera de Proyectos):**
 - Estructura:** Tabla con columnas: Nombre del Proyecto, Descripción, Viabilidad (puntuación 1-10), Recursos Requeridos (humanos, presupuesto), Prioridad (Alta/Media/Baja), Riesgos Potenciales, Alineación Estratégica.
 - Ejemplo Detallado:**

Cartera de Proyectos - [Empresa]

Proyecto	Descripción	Viabilidad	Recursos	Prioridad	Riesgos	Alineación	Estado
[Proyecto Principal]	[Descripción detallada]	8/10	3 devs, \$5K	Alta	Retrasos técnicos	Objetivo 1	En progreso
[Proyecto Secundario]	[Descripción]	6/10	1 dev, \$2K	Media	Cambios requisitos	Objetivo 2	Planificado

Criterios de Priorización

- Impacto en ingresos (40%)
- Alineación estratégica (30%)
- Recursos disponibles (20%)
- Riesgos (10%)

Revisión Mensual

- Fecha próxima revisión: [Fecha]
- Responsable: [Nombre]
- Aplicación:** Para trading, agrega columna 'Riesgos Regulatorios'; para medicina, 'Compliance HIPAA'.
- Plantilla de Definición de Procesos (para A2.1 - Gestión de Procesos):**
 - Estructura:** Diagrama de flujo + Tabla descriptiva con roles, entradas/salidas, métricas.
 - Ejemplo Completo:**

Plantillas Utilizadas

El texto de `texto-guia.md` enfatiza la documentación ligera y práctica, por lo que he inferido y detallado plantillas específicas basadas en los procesos descritos. Cada plantilla incluye una estructura ejemplo con secciones clave, ejemplos de contenido y consejos para usarla de manera sencilla. Puedes crearlas en herramientas como Google Docs, Excel o Notion para PYMEs. El enfoque es mantenerlas visuales y mínimas para evitar sobrecarga.

- Plantilla de Planificación Estratégica (para A1.1 - Planificación Estratégica):**
 - Estructura:**
 - Sección 1: Misión y Visión (1 párrafo cada una).
 - Sección 2: Análisis del Entorno (tabla con Fortalezas, Debilidades, Oportunidades, Amenazas - FODA).
 - Sección 3: Objetivos Estratégicos (lista de 3-5 objetivos SMART: Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes, Temporales).
 - Sección 4: Alineación con Capacidades de Software (cómo los procesos de software contribuyen a objetivos, e.g., "Mejorar eficiencia en desarrollo para reducir tiempos de entrega en 20%").
 - Sección 5: Métricas de Éxito (e.g., ROI, satisfacción del cliente).
 - Ejemplo Detallado de Documento (Aplicable a Cualquier Caso):**

Plan Estratégico - [Nombre Empresa]

1. Misión y Visión

Misión: [Adaptar según sector - ej: Fintech: "Democratizar servicios financieros"; Medicina: "Mejorar acceso a salud digital"; E-commerce: "Facilitar comercio online"]
Visión: [Adaptar - ej: "Líder en [sector] en 3-5 años"]

2. Análisis FODA

Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
[Ej: Equipo ágil]	[Ej: Procesos ad-hoc]	[Ej: Mercado creciente]	[Ej: Competencia]
[Ej: Flexibilidad]	[Ej: Sin métricas]	[Ej: Regulaciones nuevas]	[Ej: Cambios tech]

3. Objetivos SMART (12 meses)

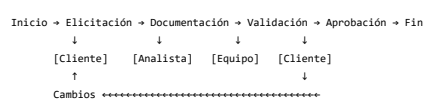
- Específico:** Implementar Gestión de Proyectos (A2.2)
Medible: Reducir retrasos de proyectos en 25%
Alcanzable: Con capacitación y herramientas básicas
Relevante: Mejora predictibilidad y satisfacción cliente
Temporal: 6 meses

4. Alineación Software-Negocio

- Proceso A2.2 → Objetivo: Mejor planificación → Impacto: +15% ingresos

Proceso: Gestión de Requisitos

Diagrama de Flujo (BPMN Simplificado)



Descripción Detallada

Elemento	Descripción
Propósito	Capturar, documentar y gestionar requisitos del software
Alcance	Desde solicitud inicial hasta aprobación final
Roles	Analista (responsable), Cliente (proveedor), Equipo (validador)
Entradas	Solicitudes, documentos existentes, entrevistas
Salidas	Documento de requisitos, matriz de trazabilidad
Métricas	Nº cambios/proyecto, tiempo elicitación, % requisitos implementados

Actividades Paso a Paso

- Elicitación** (2-3 días)
 - Entrevistas con stakeholders
 - Revisión documentos existentes
 - Workshops si es necesario
- Documentación** (1-2 días)
 - Redactar requisitos funcionales/no funcionales
 - Crear casos de uso básicos
 - Definir criterios de aceptación
- Validación** (1 día)
 - Revisión con equipo técnico
 - Verificar factibilidad
 - Estimar esfuerzo inicial
- Aprobación** (1 día)
 - Presentación a cliente/sponsor
 - Incorporar feedback
 - Firma de aprobación

Adaptaciones por Sector

- **Fintech:** Agregar validación de compliance regulatorio
- **Medicina:** Incluir verificación HIPAA/privacidad
- **E-commerce:** Considerar escalabilidad y UX

- **Plantilla de Plan de Mejora (para el Modelo de Mejora - Ciclos PDCA):**
 - **Estructura Completa:**

Plan de Mejora - Ciclo [Número]

1. Objetivos SMART

Objetivo	Específico	Medible	Alcanzable	Relevante	Temporal
Mejorar Gestión Proyectos	Implementar A2.2	Reducir retrasos 30%	Con recursos actuales	Crítico para negocio	4 meses

2. Actividades Detalladas

#	Actividad	Responsable	Inicio	Fin	Recursos	Dependencias
1	Capacitación equipo	Juan Pérez	Sem 1	Sem 2	\$1K, 16h	Ninguna
2	Piloto proyecto X	María López	Sem 3	Sem 8	2 devs	Act. 1
3	Documentar lecciones	Todo equipo	Sem 9	Sem 10	4h	Act. 2

3. Cronograma Visual (Gantt Simple)

Mes 1: ██████████ Capacitación
Mes 2: ██████████ Capacitación + ██████ Piloto
Mes 3: ████████████████████ Piloto
Mes 4: ██████ Documentación

4. Presupuesto

Concepto	Costo	Justificación
Capacitación	\$1,000	Taller externo 2 días
Herramientas	\$500	Licencias Jira/Trello
Tiempo equipo	\$2,000	40h @ \$50/h
Total	\$3,500	

5. Riesgos y Mitigación

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
Resistencia al cambio	Media	Alto	Talleres sensibilización
Falta tiempo equipo	Alta	Medio	Priorizar actividades críticas

6. Criterios de Éxito

- **Cuantitativos:** Reducción retrasos 30%, satisfacción equipo >7/10
- **Cualitativos:** Procesos documentados, equipo capacitado

7. Seguimiento (Revisiones Semanales)

Semana	Progreso	Problemas	Acciones
1	25%	Ninguno	Continuar
2	45%	Retraso capacitación	Reagendar

- **Plantilla de Informe de Evaluación (para Modelo de Evaluación - Niveles de Madurez):**
 - **Estructura Completa:**

Evaluación de Madurez Competissoft - [Empresa]

Resumen Ejecutivo

Nivel Organizacional Actual: Nivel [X] - [Nombre]
Fecha Evaluación: [Fecha]
Evaluadores: [Nombres]
Próxima Evaluación: [Fecha + 3-6 meses]

1. Niveles por Proceso

Proceso	Nivel Actual	Evidencias	Fortalezas	Debilidades
A1.1 Planificación	1	Plan informal	Flexibilidad	Sin métricas
A2.2 Gestión Proyectos	1	Entregas ad-hoc	Equipo comprometido	Sin seguimiento
A3.1 Desarrollo	2	Código en Git	Buenas prácticas	Sin testing formal

2. Análisis Detallado por Nivel

Nivel 1 (Realizado) - Características Observadas

- ☒ Procesos logran su propósito básico
- ☒ Personal competente ejecuta actividades
- ☒ Dependencia de individuos clave
- ☒ Sin planificación formal
- ☒ Resultados impredecibles

Brechas para Nivel 2 (Gestionado)

Brecha	Descripción	Prioridad	Esfuerzo	Impacto
Planificación	Sin planes formales de proyecto	Alta	2 meses	Alto
Seguimiento	Sin métricas de progreso	Alta	1 mes	Alto
Documentación	Requisitos no documentados	Media	3 semanas	Medio

3. Matriz de Priorización

Alto Impacto Medio Impacto Bajo Impacto

Bajo Esfuerzo [Planificación] [Documentación] [Capacitación]
Medio Esfuerzo [Seguimiento] [Herramientas] [Procesos]
Alto Esfuerzo [Cultura] [Certificación] [Consultoría]

4. Recomendaciones Priorizadas

- Inmediato (1-2 meses):** Implementar planificación básica (A2.2)
- Corto plazo (3-4 meses):** Establecer métricas simples
- Mediano plazo (6-12 meses):** Estandarizar procesos desarrollo

5. Plan de Acción Sugerido

Fase	Duración	Objetivo	Procesos	Inversión
1	3 meses	Nivel 2 parcial	A2.2	\$3K
2	6 meses	Nivel 2 completo	A2.1, A3.1	\$5K
3	12 meses	Nivel 3	A1.1, A1.5	\$8K

- **Plantilla para identificar el Nivel de Madurez Competissoft de una Empresa:**
 - **Estructura de Evaluación Rápida:**

Evaluación Rápida de Madurez - [Empresa]

Instrucciones

Para cada proceso, marca el nivel que mejor describe la situación actual.
Usa evidencias concretas (documentos, observaciones, entrevistas).

Matriz de Evaluación

Proceso A2.2 - Gestión de Proyectos

Nivel	Características	¿Aplica?	Evidencias
1	Proyectos se completan pero de forma ad-hoc	[]	
2	Hay planificación y seguimiento básico	[]	
3	Procesos estándar adaptados por proyecto	[]	
4	Gestión cuantitativa con métricas	[]	
5	Mejora continua e innovación	[]	

Proceso A3.1 - Desarrollo de Software

Nivel	Características	¿Aplica?	Evidencias
1	Código funciona pero sin proceso formal	[]	
2	Hay revisiones y testing básico	[]	
3	Estándares de codificación definidos	[]	
4	Métricas de calidad y productividad	[]	
5	Optimización continua de prácticas	[]	

Preguntas Guía por Nivel

- Para identificar Nivel 1:**
- ¿Los proyectos dependen de personas específicas?
 - ¿El éxito es impredecible?
 - ¿No hay documentación formal?
- Para identificar Nivel 2:**
- ¿Hay planes de proyecto escritos?
 - ¿Se hace seguimiento regular?
 - ¿Existe control de versiones?
- Para identificar Nivel 3:**
- ¿Hay procesos estándar organizacionales?

- ¿El personal está entrenado formalmente?
- ¿Los procesos se adaptan por proyecto?

Cálculo del Nivel Organizacional

- Evalúa 3-5 procesos clave
- Promedia los niveles (redondea hacia abajo)
- El nivel más bajo de procesos críticos es el límite

Ejemplo: A2.2=Nivel 2, A3.1=Nivel 1, A1.1=Nivel 1
Resultado: Nivel 1 organizacional

- Plantilla de Gestión del Conocimiento (para A1.5 - Gestión del Conocimiento):
 - Estructura de Repositorio:

Base de Conocimiento - [Empresa]

Estructura del Repositorio

1. Conocimiento Crítico

Área	Conocimiento	Portador	Documentado	Riesgo
Arquitectura	Diseño sistema core	Juan P.	Parcial	Alto
Cliente X	Requisitos específicos	María L.	No	Medio

2. Lecciones Aprendidas

Proyecto: [Nombre]

Fecha: [Fecha]
Equipo: [Miembros]

¿Qué funcionó bien?

- [Ejemplo: Uso de metodología ágil para requisitos cambiantes]

¿Qué no funcionó?

- [Ejemplo: Falta de testing automatizado causó bugs]

¿Qué haríamos diferente?

- [Ejemplo: Implementar CI/CD desde el inicio]

Cuestionario de Diagnóstico Competisoft

Instrucciones

Responde basándote en la situación ACTUAL de la empresa.
Usa evidencias concretas cuando sea posible.

Gestión de Proyectos (A2.2)

- ¿Cómo se planifican los proyectos actualmente?
 - No hay planificación formal
 - Planificación básica en documento
 - Planificación detallada con cronograma
 - Planificación con métricas y seguimiento
- ¿Cómo se hace seguimiento al progreso?
 - Reuniones informales ocasionales
 - Reuniones semanales estructuradas
 - Dashboard con métricas básicas
 - Sistema integrado de métricas

Desarrollo de Software (A3.1)

- ¿Cómo se documentan los requisitos?
 - Solo conversaciones informales
 - Documentos básicos de Word
 - Plantillas estándar utilizadas
 - Herramientas especializadas con trazabilidad

Análisis de Respuestas

- Mayoría (a): Nivel 1
- Mayoría (b): Nivel 2
- Mayoría (c): Nivel 3
- Mayoría (d): Nivel 4+

- Ejemplo de Matriz de Brechas:

Aplicabilidad

- Sectores:** [Fintech, E-commerce, etc.]
- Tamaño proyecto:** [Pequeño/Medio/Grande]
- Tecnologías:** [Lista]

3. Plantillas y Guías

- Plantilla de requisitos por sector
- Checklist de testing
- Guía de arquitectura
- Estándares de codificación

4. Métricas de Uso

Documento	Accesos/mes	Última actualización	Responsable
Guía requisitos	15	[Fecha]	[Nombre]

Proceso de Actualización

- Después de cada proyecto:** Capturar lecciones (30 min)
- Mensual:** Revisar y actualizar documentos críticos
- Trimestral:** Evaluar efectividad del repositorio

Para representaciones BPMN (como en tu reto), usa diagramas simples para modelar procesos como Gestión de Proyectos (por ejemplo, carriles para roles, tareas para planificación/seguimiento).

Proceso de Diagnóstico e Implementación para PYMES vs. Grandes Empresas

El proceso sigue el Modelo de Mejora de Competisoft (ciclos PDCA). Es adaptable; las PYMES se centran en ciclos rápidos y de bajo costo; las grandes empresas agregan escalabilidad y gobernanza formal.

- Proceso de Diagnóstico** (Paso a Paso para Claridad):
 - Sensibilización y Compromiso:** Organiza talleres (1-2 días) para explicar beneficios (e.g., 'Mejora predictibilidad sin burocracia'). Obtén compromiso de la alta dirección firmando un acuerdo simple. Ejemplo: En PYMES, involucra a todos en una reunión grupal para discutir preocupaciones culturales.
 - Evaluación del Estado Actual:** Recopila datos mediante entrevistas (5-10 preguntas estandarizadas, e.g., '¿Cómo se manejan los requisitos?'), revisión de artefactos (e.g., código, planes de proyectos) y observación (e.g., un día en el equipo). Usa el modelo de 5 niveles para calificar cada proceso (e.g., Nivel 1 si es ad-hoc).
 - Análisis de Brechas y Priorización:** Crea una matriz: Columna 1: Estado Actual, Columna 2: Estado Deseado (e.g., Nivel 2), Columna 3: Brecha (e.g., 'Falta seguimiento'), Columna 4: Prioridad (basada en impacto y recursos, e.g., alta si afecta ingresos).
- Ejemplo de Cuestionario de Diagnóstico:**

Matriz de Análisis de Brechas

Proceso	Estado Actual	Estado Deseado	Brecha Específica	Impacto	Esfuerzo	Prioridad
A2.2	Nivel 1 (Ad-hoc)	Nivel 2 (Gestionado)	Sin planificación formal	Alto	Medio	1
A3.1	Nivel 1	Nivel 2	Sin documentación requisitos	Alto	Bajo	2
A1.5	Nivel 0	Nivel 1	Sin gestión conocimiento	Medio	Alto	3

Criterios de Priorización

Impacto: Alto (afecta ingresos/calidad), Medio (afecta eficiencia), Bajo (mejora marginal)
Esfuerzo: Alto (>6 meses), Medio (3-6 meses), Bajo (❤️ meses)
Prioridad: 1 (inmediato), 2 (corto plazo), 3 (mediano plazo)

- Para PYMES:** Limita a 1 semana; usa equipo interno de 2-3 personas; enfócate en 2-3 procesos clave para resultados rápidos.
- Para Grandes Empresas:** Extiende a 4-6 semanas; involucra consultores; analiza datos de múltiples equipos con herramientas como encuestas en línea.
- Consejo Práctico:** Documenta todo en la Plantilla de Informe de Evaluación; si hay resistencia, empieza con fortalezas para motivar.
- Proceso de Implementación** (Paso a Paso para Claridad):
 - Formulación:** Basado en diagnóstico, diseña planes usando la Plantilla de Plan de Mejora. Define objetivos SMART, asigna recursos (e.g., 'Asigna 10% del tiempo de equipo a capacitación') y crea cronograma realista (e.g., Mes 1: Entrenamiento).
 - Ejecución:** Capacita (e.g., talleres prácticos de 4 horas), pilota en un proyecto pequeño (e.g., aplica Gestión de Proyectos en un desarrollo simple), monitorea semanalmente (e.g., reuniones de 30 min).
 - Revisión:** Evalúa con métricas (e.g., antes/después de defectos), captura lecciones en reunión de cierre, ajusta y planifica ciclo siguiente.
- Ejemplo de Plan de Capacitación:**

Plan de Capacitación - Gestión de Proyectos (A2.2)

Objetivo

Capacitar al equipo en planificación y seguimiento básico de proyectos

Agenda (8 horas - 2 días)

Día 1: Fundamentos (4 horas)

- **9:00-10:30:** ¿Por qué gestión de proyectos?
 - Problemas actuales en la empresa
 - Beneficios esperados
 - Casos de éxito similares
- **11:00-12:30:** Planificación básica
 - Definición de alcance
 - Estimación de esfuerzo
 - Creación de cronograma
- **Ejercicio:** Planificar proyecto real

Día 2: Práctica (4 horas)

- **9:00-10:30:** Seguimiento y control
 - Métricas básicas
 - Reuniones de seguimiento
 - Manejo de desviaciones
- **11:00-12:30:** Herramientas
 - Demostración Trello/Jira
 - Configuración para el equipo
- **Ejercicio:** Configurar proyecto piloto

Materiales

- Plantillas de planificación
- Acceso a herramientas
- Casos de estudio

Evaluación

- Quiz básico (70% aprobación)
- Proyecto piloto completado

- **Para PYMES:** Enfócate en ciclos cortos (3 meses); usa herramientas gratuitas (e.g., Google Sheets para tracking); integra con cultura existente (e.g., comunicación informal).
- **Para Grandes Empresas:** Usa fases con hitos formales; integra con sistemas como CRM; escala capacitando trainers internos.
- **Consejo Práctico:** Mide progreso temprano para ajustes; si falla algo, regresa a diagnóstico sin culpas.

En general, Competisoft es amigable para PYMES debido a su enfoque económico, pero escala a grandes empresas agregando elementos cuantitativos en niveles superiores.

Parte 2: Guía Completa de Aplicación para Competisoft

Esta guía está diseñada para tu reto en clase. Úsala como guion/plantilla para la presentación de tu subgrupo. Cubre **todos los puntos** del esquema del reto: diagnóstico, descripción del modelo, propuesta de adaptación, representación BPMN, justificación, nivel de madurez, procesos, cronograma/presupuesto, inicio de implementación, manejo de resistencia, adaptaciones, medición de progreso, por qué Competisoft es mejor, riesgos mitigados, alineación con objetivos empresariales y valor diferencial. La he hecho completa pero concisa para apuntes—adáptala al caso asignado.

1. Diagnóstico Breve del Caso

(Adapta esto al caso asignado; úsalo como plantilla. Para aplicarlo sencillamente: Sustituye [marcadores] con detalles del caso en clase, e.g., si es una PYME con problemas de calidad, enfócate en eso.)

- **Resumen de la Empresa:** [Nombre de la Empresa] es una firma de desarrollo de software [PYME/grande] en [sector, por ejemplo, fintech para mercados iberoamericanos], con [por ejemplo, 20 empleados, procesos ad-hoc, problemas como proyectos retrasados y altas tasas de defectos].
- **Problemas Actuales:** Basado en el caso, los problemas clave incluyen [por ejemplo, falta de predictibilidad (gestión reactiva), pobre aseguramiento de calidad, mala gestión de recursos y resistencia cultural a procesos formales]. Estos provienen de [por ejemplo, dependencia de individuos clave, sin procesos estándar, presupuesto limitado].
- **Análisis de la Situación:** La empresa opera en un nivel bajo de madurez con comunicación informal y flexibilidad, pero esto genera ineficiencias. Existen brechas en alineación estratégica, seguimiento de proyectos y captura de conocimiento.

2. Descripción del Modelo Asignado (Competisoft)

Competisoft es un modelo iberoamericano (desarrollado 2006-2009 vía CYTED, involucrando 13 países) para la mejora de procesos de software en PYMES. Enfatiza implementación integral, adaptable y económica, respetando factores culturales como flexibilidad y comunicación directa. Elementos clave:

- **Arquitectura de Procesos:** 3 niveles—Alta Dirección (estratégico, por ejemplo, Gestión de Negocio), Gerencia (táctico, por ejemplo, Gestión de Proyectos), Operativo (ejecución, por ejemplo, Desarrollo de Software).
- **Modelo de Madurez:** 5 niveles (1: Realizado—ad-hoc; 2: Gestionado—planificación básica; 3: Establecido—procesos estándar; 4: Predecible—cuantitativo; 5: Optimizado—innovación continua).
- **Modelo de Mejora:** Ciclos PDCA (Instalación, Diagnóstico, Formulación, Ejecución, Revisión) para adopción gradual.
- **Fortalezas:** Holístico (cubre negocio, proyectos, operaciones); adaptable culturalmente; de bajo costo; enfocado en gestión del conocimiento y sostenibilidad.

3. Propuesta de Adaptación (Procesos, Roles, Mecanismos de Mejora)

(Para aplicación práctica: Elige 2-3 procesos basados en el caso; asigna roles reales de la empresa.) Adapta Competisoft al caso ajustando procesos a [particularidades del sector/empresa, por ejemplo, amigable con agile para fintech]. Comienza con procesos centrales, asigna roles y usa mecanismos simples.

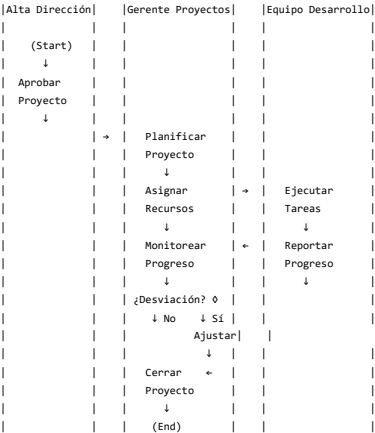
- **Procesos Adaptados:**
 - Alta Dirección: Adapta Gestión de Negocio (A1) para [por ejemplo, planificación estratégica alineada a cambios de mercado].
 - Gerencia: Enfócate en Gestión de Proyectos (A2.2) para predictibilidad.
 - Operativo: Implementa Desarrollo de Software (A3.1) con elementos ágiles.
- **Roles:**
 - Patrocinador: Gerente alto para compromiso.
 - Equipo de Mejora: Multidisciplinario (por ejemplo, 3-5 miembros de desarrollo y gestión).

- Dueños de Procesos: Asigna por proceso (por ejemplo, gerente de proyectos para A2.2).
- **Mecanismos de Mejora:** Usa ciclos PDCA; métricas simples (por ejemplo, densidad de defectos); repositorios de conocimiento para información táctica; revisiones trimestrales.

4. Representación BPMN del Modelo Adaptado al Caso

(Para claridad: BPMN es un diagrama de flujo estándar; dibuja en papel o usa [Draw.io](#). Ejemplo paso a paso: 1. Dibuja carriles verticales para roles. 2. Agrega círculos para eventos inicio/fin. 3. Rectángulos para tareas. 4. Diamantes para decisiones. Adapta agregando elementos del caso, e.g., un gateway para '¿Aprobado por cliente?'.)

- **Ejemplo de Diagrama BPMN Genérico (Gestión de Proyectos A2.2):**



- **Adaptaciones por Sector:**
 - **Fintech:** Agregar gateway "¿Cumple compliance?" antes de deployment
 - **Medicina:** Incluir task "Validar privacidad datos" en paralelo
 - **E-commerce:** Agregar "Probar escalabilidad" antes de producción
- **Resumen del Diagrama BPMN** (para el proceso adaptado de Gestión de Proyectos):
 - **Carriles:** Alta Dirección, Gerente de Proyectos, Equipo de Desarrollo.
 - **Evento de Inicio:** Iniciación del Proyecto.
 - **Tareas:** Planificar Proyecto (A2.2: Definir alcance, recursos) → Monitorear Progreso (Verificar métricas) → Ajustar (Gateway: Si desviación, acción correctiva) → Cerrar Proyecto.
 - **Evento de Fin:** Entrega del Proyecto.
 - **Adaptación:** Agrega rama paralela para [específico del caso, por ejemplo, bucle de retroalimentación del cliente en fintech].
 - (Nota: En clase, dibuja esto en papel—es un diagrama de flujo simple enfatizando flexibilidad.)

5. Justificación: Por Qué Este Modelo Funciona en Este Contexto

Competisoft es ideal para [caso, por ejemplo, PYME con flexibilidad cultural] porque resuelve [problemas, por ejemplo, caos ad-hoc] mediante implementación gradual y de bajo costo. Se adapta a rasgos iberoamericanos (por ejemplo, comunicación directa) mejor que modelos rígidos, asegurando aceptación. Decisiones: Prioriza victorias rápidas como gestión de proyectos para mostrar ROI rápido.

6. Respuestas a Preguntas Clave del Reto

(Para aplicación sencilla: Usa esto como guion de presentación; sustituye ejemplos con el caso real para personalizar.)

- **Nivel de Madurez Actual:** Basado en el diagnóstico, [Nombre de la Empresa] está en Nivel 1 (Realizado)—procesos ad-hoc, dependientes de individuos, con resultados funcionales pero impredecibles.
- **Procesos que Resuelven Problemas Críticos:** Gestión de Proyectos (A2.2) resuelve retrasos/predictibilidad; Gestión de Calidad (Integrada en A2.1) arregla defectos; Gestión del Conocimiento (A1.5) maneja pérdida de conocimiento.
- **Tiempo para Llegar al Siguiente Nivel (Nivel 2: Gestionado):** 3-6 meses para PYME (ciclos rápidos); 6-12 meses para empresa grande (más coordinación).
- **Suficiencia del Presupuesto:** Assume [presupuesto del caso, por ejemplo, \$10K]—sí, Competisoft es de bajo costo (enfoque en capacitación interna, sin consultores caros); asigna 40% a capacitación, 30% a herramientas, 30% a pilotos.
- **Por Dónde Empezar la Implementación y Por Qué:** Comienza con la Fase de Diagnóstico (por ejemplo, autoevaluación en 1 semana) luego Gestión de Proyectos—es fundacional, proporciona visibilidad rápida y aborda problemas centrales sin sobrecargar recursos.
- **Manejo de la Resistencia al Cambio:** Aborda [específico del caso, por ejemplo, aversión cultural a la formalidad] mediante talleres de sensibilización (Fase de Instalación), involucra al personal en planificación para generar ownership y muestra victorias rápidas (por ejemplo, reducción de retrasos) para construir confianza.
- **Adaptaciones al Modelo:** Para [contexto, por ejemplo, equipo pequeño], simplifica documentación (usa plantillas visuales); agrega sprints ágiles a Desarrollo de Software para flexibilidad.
- **Medición del Progreso:** Usa métricas simples (por ejemplo, tasa de proyectos a tiempo, reducción de defectos %); rastrea vía revisiones trimestrales en Fase de Revisión; apunta a 20% de mejora por ciclo.
- **Por Qué Competisoft es Mejor que los Otros Dos Modelos:**
 - Vs. **MPS.BR:** **MPS.BR** es más estructurado (7 niveles, enfocado en certificación) pero demasiado burocrático para [caso, por ejemplo, PYME pequeña]; Competisoft es más simple y adaptable culturalmente.
 - Vs. **MoProSoft:** MoProSoft es práctico pero centrado en México y menos holístico; Competisoft cubre necesidades multinacionales iberoamericanas con mejor gestión del conocimiento.
- **Riesgos Específicos Mitigados:** Mitiga [por ejemplo, escasez de recursos] vía diseño económico; fracaso de proyectos vía predicciones cuantitativas (Nivel 4); pérdida de conocimiento vía A1.5.
- **Cómo Ayuda a Alcanzar Objetivos Empresariales:** Alinea procesos a [por ejemplo, metas de crecimiento] vía planificación estratégica (A1.1), mejorando eficiencia y competitividad en el mercado.
- **Valor Diferencial:** Integración holística (negocio + tecnología), ajuste cultural para Iberoamérica y ruta gradual—entrega mejora sostenible sin altos costos.

Esta guía te debería equipar para el reto—es completa, justificable y basada en `texto-guia.md`. ¡Si se asigna el caso, sustituye los detalles y ensaya la presentación! Avísame si necesitas refinamientos.