



Tabla de Contenido

Especificación Arquitectura Empresarial	1
Tabla de Contenido	2
Introducción	4
Objetivos	5
Objetivos Específicos	5
DOCUMENTO DE VISIÓN	6
Modelo Operacional Actual (AS-IS): UNIFICADO	6
Modelo Operacional deseado (TO-BE): UNIFICADO	6
Motivadores de negocio	6
Alcance Vertical	7
Alcance Horizontal	7
Dominio	7
SOLUTION DIAGRAM	8
ARQUITECTURA DE NEGOCIO	9
Arquitectura de Modelo de Negocios	9
Modelos de Procesos de Negocio	9
Análisis de Brechas de Negocio	9
RoadMap de Proyectos generados	11
ARQUITECTURA DE DATOS	12
Inventario de Entidades	12
Modelo Ontológico y Semántico	13
Entidades por Proceso	13
Entidades por Sistema de Información	13
Análisis de Brechas	13
Key Performance Indicators	13
ARQUITECTURA DE APLICATIVOS	14
Inventario de Aplicaciones	14
Matriz de Aplicaciones vs Funcionalidades de Negocio	14
Matriz de Integración	14
Análisis de Brechas	14
ARQUITECTURA DE TECNOLOGÍA	16
Technical Reference Model	16
Matriz de Integración entre Aplicativos	16
Matriz de Aplicaciones vs Infraestructura	16
Análisis de Brechas	16
Conclusiones	17
Lecciones Aprendidas	17
Especificación Arquitectura de Solución	18
Definición de Portafolio de Proyectos	19
• Primer Programa de Proyectos:	19
• Segundo Programa de Proyectos:	20
• Tercer Programa de Proyectos:	21



• Cuarto Programa de Proyectos:	21
• Quinto Programa de Proyectos:	21
Puntos de Vista por Programa de Proyecto	23
Punto de Vista de Integración de Market Places para CEO	23
Punto de Vista de Comunicación entre Market Places para CTO	25
Punto de Vista de Motivador para CEO	26
Punto de Vista de Plataforma para CTO	28
Punto de Vista de Tecnología para CEO	30
Punto de Vista de Infraestructura para CTO	32
Definición del Portafolio de Servicios.....	34
Descubrimiento de Servicios por TopDown.....	34
IDENTIFICACIÓN DE SERVICIOS BOTTOM UP	40
BluePrint Nivel 1	46
Modelo Canónico	46
BluePrint Nivel 2	48
CONCLUSIONES.....	51
LECCIONES APRENDIDAS.....	51



Introducción

Hoy en día la visión de las empresas está cambiando a un enfoque globalizado debido a los mercados electrónicos que permiten a los diferentes fabricantes ofrecer sus productos en otros países y de igual manera a los comerciantes encontrar diversidad para sus negocios; por esta razón el MarketPlace Los Alpes desea implementar dentro de su herramienta de comercio electrónico los estándares internacionales que le permitan cumplir esta visión de globalización.

iTera entregará una serie de soluciones de arquitectura empresarial teniendo en cuenta los nuevos motivadores de negocios que promueven la internacionalización de sus ventas y el servicio al cliente, cumpliendo las expectativas que tiene la junta directiva para el 2011.

Se generarán vistas de arquitectura empresarial para dar una solución efectiva:

- Arquitectura de Negocio
- Arquitectura de Datos
- Arquitectura de Aplicaciones
- Arquitectura de Tecnología

Este documento pretende dar a entender la solución que mejor se adapta a las necesidades que presenta el negocio en el contexto actual.

Inicialmente se explica la Arquitectura Empresarial desde las vistas anteriores para entender la motivación del negocio y lo que se espera solucionar. Una vez el QUÉ está claro se continúa con la Arquitectura de Solución que intenta dar una respuesta al CÓMO se planea implementar. Desde una vista de alto nivel, la Arquitectura de Solución permite aclarar el camino a recorrer y tomar decisiones importantes en la etapa temprana de ejecución del proyecto en medio de conceptos técnicos y funcionales.



Objetivos

Ofrecer una solución a los motivadores de negocio que se han planteado por parte de la junta directiva del MarketPlace Los Alpes en su plan estratégico para el año 2011, generando como resultado una Arquitectura Empresarial que proponga una solución que satisfaga a los StakeHolders del MPLA, según su visión del negocio y acorde al presupuesto asignado al proyecto

Objetivos Específicos

- Efectuar el análisis y planeación de la arquitectura de negocio describiendo los pasos a seguir para suplir los motivadores desde el punto de vista del proceso
- Crear una arquitectura de datos que describa las entidades de negocio que se deben contemplar para dar solución a los motivadores de negocio
- Crear una arquitectura de aplicaciones que refleje el modelo de la solución actual y proponer aplicaciones que puedan ofrecer soluciones a los motivadores de negocio
- Crear una arquitectura de tecnología que permita dar soporte a los aplicativos planteados en la arquitectura de aplicaciones y que facilite su intercomunicación de manera rápida y efectiva
- Finalmente, y teniendo como base la Arquitectura Empresarial, determinar y sustentar la solución que mejor se adapta a las necesidades y al entorno tecnológico actual describiéndola bajo la Arquitectura de Solución.



DOCUMENTO DE VISIÓN

Modelo Operacional Actual (AS-IS): UNIFICADO

El modelo operacional del MarketPlace actualmente es UNIFICADO ya que es trascendental la estandarización de procesos; esto permite que se establezcan criterios de gobernabilidad de las entidades que se trabajan, trazabilidad de actividades, hablar un mismo idioma en común en toda la organización y manejo de excepciones a través de todos los procesos de la compañía.

Modelo Operacional deseado (TO-BE): UNIFICADO

Según los motivadores del negocio especificados en el plan estratégico del 2011, el modelo operacional del MarketPlace debe seguir siendo UNIFICADO, alineándose con los requerimientos del modelo operacional actual.

Se hace necesario seguir siendo UNIFICADO porque ahora toda la compañía debe reaccionar con más prontitud a las exigencias del mercado, ya que se espera competir a nivel internacional. Adicional a esto, la necesidad de conocer en todo momento el estado de cada actividad es un prerequisite para estar orientados al cliente y ganar confiabilidad, factor clave para ser competitivos al nivel mundial.

Motivadores de negocio

Debido al TLC que se ha firmado con Chile, Canadá y Estados Unidos (Pronto), se ha visto una oportunidad de negocio por parte de las directivas del Market Place Los Alpes, lo cual genera los siguientes motivadores de negocio plasmados en su plan estratégico 2011:

1. Mejorar la estrategia de orientación al cliente: Se hace necesario realizar un mejor nivel de servicio prestado al Cliente. Esto conlleva a los siguientes retos:
 - a. Permitirle manejar al Cliente sus preferencias de selección sobre un Fabricante en especial.
 - b. Permitir la administración de las Peticiones, Quejas y Reclamos que realicen los Clientes, de manera que se haga una correcta trazabilidad y solución a cada una de ellas.
 - c. Gestionar reclamos de facturación, Órdenes incompletas, Órdenes tardías, comisiones mal calculadas y anulaciones de Órdenes de venta que aún no han sido despachadas.
 - d. Implementar acuerdos de nivel de servicio que presta el Market Place a sus clientes, en cuanto a la atención y solución de reclamos.
2. Permitir a los Clientes (Comercio y Fabricante) realizar Pagos en línea a través del portal del Market Place
3. Ofrecer una comunidad virtual para que los Clientes puedan expresar sus preferencias de los productos que ofrece el Market Place. Esto se deriva en modificaciones de los procesos de subasta inversa, calificación el servicio recibido, integrándose con el sistema de PQR.
4. Permitir a los clientes de tipo comercio (tanto nacionales como internacionales), realizar compras directamente a un fabricante en especial, sin tener que pasar por la subasta inversa.
5. Implementar una vista 360° del cliente, para poder entregarle una información más efectiva sobre el estado de sus PO, DA y RMA.



6. Extender los procesos de registro de clientes, PO, RMA, DA y propagación de PRICAT para que funcionen para Market Places internacionales. Tener en cuenta en el proceso de subasta inversa con clientes internacionales el cambio de moneda y el tiempo de entrega.
7. Crear la forma de comunicación con los Market Places internacionales por medio de mensajería estándar basado en XML/EDIFACT

Alcance Vertical

Modificación de portal empresarial motivados por la firma de los TLCs; utilización de un ESB para la orquestación de servicios, motor de BPEL para el despliegue que procesos, BAM para seguimiento de los procesos desplegados; Desarrollo y Adaptación de 14 aplicaciones legado que soportan los procesos en la cual se adicionara un modulo de manejo de Queja y Reclamos (PQRS). Todos los procesos de los 14 proyectos serán especificados a nivel 5 con entradas, salidas y excepciones.

Alcance Horizontal

Diseño e implementación de los siguientes procesos:

1. Modulo de PQRS
2. Ampliación de los procesos en donde intervienen: Subasta Inversa, Comisiones, Descuentos, PRICAT, PO, DA y RMA, para que estos soporten market place internacionales y se tenga en cuenta los retrasos por envío.
3. Procesar PO para fabricantes preferentes
4. Implementar el pago en línea en MPLA y automatizar las notificaciones exitosas de los pagos para la generación de los DA.
5. Ampliación de la funcionalidad de la VISTA 360 del cliente, para generar un tablero de control más completo.

Dominio

Se desarrollará la arquitectura empresarial comprendiendo los dominios arquitecturales de negocio, datos, aplicaciones y tecnología. La arquitectura de solución comprenderá las zonas de despliegue y el portafolio de servicios correspondiente.





ARQUITECTURA DE NEGOCIO

Arquitectura de Modelo de Negocios

En el documento adjunto "MapaProcesosToBe.xls", se puede encontrar el análisis que se hizo de los procesos que fueron modificados y que surgieron como nuevos.

Modelos de Procesos de Negocio

Los procesos modificados y nuevos que surgen en el TO-BE se pueden encontrar en la carpeta adjunta llamada BPMN.

Análisis de Brechas de Negocio

Se ha realizado el ejercicio de análisis de brechas con las funcionalidades nuevas y modificadas según el BPA descrito anteriormente. Para visualizar este ejercicio, ver anexo "Análisis de Brechas de Negocio.xls".

Además, se han identificado los siguientes proyectos, los cuales han sido priorizados utilizando la metodología DELPHI (ver anexo CriteriosDeDecision.xls). Los criterios que se tuvieron en cuenta para esta priorización fueron:

- **Importancia:** Este criterio indica el grado de necesidad de incluir este proyecto dentro de la solución integral que requiere el plan estratégico. La evaluación considera un rango de 1 a 5, donde 1 indica que es posible, pero no recomendado, no ejecutar este proyecto y 5 supone que su inclusión es obligatoria aunque no sea crítico para la realización del plan estratégico.
- **Complejidad:** Este criterio evalúa el grado de dificultad que supone ejecutar el proyecto y cumplir con su objetivo. El rango de evaluación está entre 1 y 5, donde 1 indica que no se presentan mayores inconvenientes en la ejecución y 5 considera que su desarrollo presenta dificultades tanto técnicas, como de transferencia de conocimiento.
- **Criticidad:** Este criterio evalúa el impacto que generaría al plan estratégico en caso que el proyecto no sea realizado. Su evaluación está calificada en un rango de 1 a 5, donde 1 indica que el proyecto no afecta considerablemente el alcance del plan estratégico y 5 significa que no realizar el proyecto podría hacer fracasar la meta establecida.
- **Riesgo:** Este criterio indica la probabilidad de encontrar inconvenientes durante la realización de este proyecto. Se puede entender como inconvenientes, la no disponibilidad de StakeHolders, dificultades ambientales (externas al proyecto), resistencia al cambio y fracaso. Está evaluado en un rango de 1 a 5, donde la probabilidad de encontrar dificultades es mínima, y que el proyecto es fácilmente realizable. 5, por otro lado indica que la exposición al riesgo es máxima y que se deben establecer estrategias para superarlas.

El resultado de la priorización de dichos proyectos es el siguiente:

1. **Proyecto para modificar transacciones de PRICAT incluyendo los catálogos de otros MP:**
Con este proyecto se pretende adaptar los procesos de generación, envío y recepción de PRICAT's para que sea extendido a clientes internacionales a través de otros Market Place integrándose, además, a lo que ya está definido y que su implementación no afecte las operaciones que se realizan actualmente.



2. **Proyecto para la adecuación de subasta inversa incluyendo fabricantes internacionales:** El objetivo de este cambio es agregar la participación de los clientes internacionales a través de la oferta de su market place.
3. **Proyecto de modificar la oferta en el proceso de subasta inversa:** Con este proyecto se pretende incluir en el valor de la oferta el over-head que se genera en las transacciones internacionales
4. **Proyecto para implementar Peticiones, Quejas y Reclamos:** Con este proyecto se pretende realizar el seguimiento a las Peticiones, Quejas y Reclamos que hace el cliente para atenderlas por el Grupo de Apoyo encargado de atender a dicho cliente y luego poderlas enrutar dentro del Market Place y darle una pronta solución.
5. **Proyecto para actualizar el método de cálculo de costos y comisiones en las transacciones incluyendo las operaciones internacionales:** Los costos que se generan a los fabricantes incluye el cálculo de comisiones de acuerdo a históricos y comportamiento, estos valores deben ser adaptados a los fabricantes de otros Market Place. El objetivo de este proyecto es lograr establecer el cálculo de comisión entre Market Place correcto que permita generar ganancia de las transacciones que se efectúen desde otros sistemas de MP específicamente donde se ejecutan operaciones de Fabricantes y que requieran la participación del MPLA.
6. **Proyecto ampliar pagos con funcionalidad de pago en línea:** Por medio del portal de la empresa pagos en línea, donde el cliente (comercio o fabricante) puede seleccionar las facturas a pagar, el banco por medio del cual efectuara el pago y el medio de pago. Además se notificara al cliente el éxito o fracaso de la transacción.
7. **Proyecto de adaptación del proceso de procesamiento de aviso de devolución:** Se debe modificar el proceso devolución mercancía para direccionar los avisos de despacho a los clientes tanto nacionales como internacionales (comercio y fabricantes), y generar los descuentos asociados a devolución teniendo en cuenta el cambio de moneda mas los over-head de transporte para los clientes internacionales.
8. **Proyecto de adecuación para procesamiento de órdenes incluyendo los movimientos internacionales:** Este proyecto pretende realizar la integración de los sistemas de ordenes de compra de los diferentes market place.
9. **Proyecto para incluir en las preferencias los fabricantes y productos de otros Market Places:** Con este proyecto se pretende extender el procesamiento de PRICAT a comercios internacionales, a través de otros Market Places



- 10. Proyecto de ampliación a la vista 360° del cliente:** Con este proyecto se pretende crear una forma en que el Cliente pueda generar un estado integral de todas sus POs, RMAs, y DAs, así como el estado de pago de todas las facturas que han sido generadas para él.
- 11. Proyecto para modificar la creación de cuentas de facturación incluyendo entidades internacionales:** En este proyecto se debe tener en cuenta el cambio de moneda para los clientes internacionales (comercios, fabricantes) y el envío de factura para los clientes nacionales e internacionales (comercio y fabricante)
- 12. Proyecto para modificar el aviso de despacho generado por fabricantes nacionales para que se adecue al los mercancía desde y hacia el exterior:** Con este proyecto se pretende realizar la funcionalidad para enviar y recibir los avisos de despacho de acuerdo a la ubicación geográfica sea nacional o internacional, teniendo como factor importante el over-head de tiempo de entrega.
- 13. Proyecto para modificar los cálculos de comisiones y descuentos:** Los costos que se generan a los comerciantes incluye el cálculo de comisiones de acuerdo a históricos y comportamiento; estos valores deben ser adaptados a los comercios de otros Market Place. El objetivo de este proyecto es lograr establecer el cálculo de comisión entre Market Place correcto que permita generar ganancia de las transacciones que se efectúen desde otros sistemas de MPLA específicamente donde se ejecutan operaciones de Comercio y que requieran la participación del MPLA.
- 14. Proyecto para la selección individual de fabricante:** Su objetivo principal es saltar la realización de subasta inversa permitiendo a los comerciantes realizar una orden de compra de forma inmediata. Debido a que la operación actual es estable, la implementación de esta brecha no es crítica dentro del plan estratégico tal como se observa en el resultado de la priorización en las encuestas a los StakeHolders.

RoadMap de Proyectos generados

Los proyectos que cierran el gap de la solución completa hacia el To-Be, se ven reflejados en el roadmap del anexo "EcosToBe.mmp".



ARQUITECTURA DE DATOS

Inventario de Entidades

Para poder dar solución a las necesidades derivadas de los motivadores de negocio, se continuarán con las entidades existentes en el AS-IS y además se identificaron las siguientes entidades:

Entidad	Descripción
Market Place	Identifica los Market Places que interactúan con el MPLA
País	Permite relacionar los diferentes MP geográficamente.
Comisión	Especifica los parámetros de comisión que se deben tener en cuenta para el proceso de cálculo de las comisiones de otros MarketPlaces
Grupo de Apoyo	Identifica el grupo de personas que permitirán recibir y procesar una petición, queja o reclamo de los clientes que lo requieran.
Petición	Identifica una Petición que hace un Cliente sobre un tema en específico ante el MPLA
Solución Queja o Reclamo	Respuesta que se da de los entes encargados a través del Grupo de Apoyo a las peticiones de queja o reclamo generadas por los clientes.
FeedBack Petición	Retroalimentación otorgada por los clientes a la calidad del servicio y de la respuesta otorgada a través del grupo de apoyo a su petición.
FeedBack Queja o Reclamo	Retroalimentación otorgada por los clientes a la calidad del servicio y de la respuesta otorgada a través del grupo de apoyo a su queja o reclamo.
SLA	Acuerdos de nivel servicio establecidos para medir la calidad del servicio prestado a los clientes. Este acuerdo es general y servirá de base para los indicadores de satisfacción.
Queja o Reclamo	Identifica a una Queja o Reclamo que hace un Cliente frente al MPLA, que luego será atendida por el Grupo de apoyo encargado de atender a dicho Cliente
FeedBack post venta	Identifica una retroalimentación que se le solicita al Cliente sobre un servicio PostVenta, o una opinión que da el Cliente frente a su experiencia de un servicio prestado en el MPLA



Comentarios sobre FeedBack	Identifica la interacción que hacen los demás clientes sobre las retroalimentaciones u opiniones de experiencias de servicios postventa
Solución Petición	Identifica una solución que ha sido desarrollada por el personal operativo del MPLA ante una petición solicitada por un Cliente
Pago	Representa una transacción ejecutada a través de un Banco para registrar los abonos a los cobros generados por los diferentes servicios ofrecidos por el MPLA.
Notificación	Identifica un registro de transacción exitosa o fallida sobre un pago que se hace en línea ante el MPLA
Banco	Identifica una Entidad con la cual se tiene convenio de Pago en Línea por medio de PSE
Mensaje PSE	Identifica una respuesta otorgada por un Banco respecto al Pago en Línea que ha realizado un Cliente, en donde se especifica su nivel de éxito.

Modelo Ontológico y Semántico

Las entidades que se identificaron en el proceso anterior pueden verse relacionadas con las entidades actuales en el documento Data Model.jpg, PQR Semantico.jpg y Pago Electrónico Semantico.jpg

Entidades por Proceso

Tanto las entidades que se identificaron anteriormente como los procesos identificados en la arquitectura de negocio, se relacionan como se observa en el documento “Entidades por Proceso.xls”

Entidades por Sistema de Información

Las entidades que se identificaron anteriormente se relacionan con los sistemas de información actuales, como se observa en el documento “EntidadesVsApps.xls”

Análisis de Brechas

En el documento “InventarioEntidades.xls”, en la hoja “Análisis de Brechas” se visualiza el análisis de brechas realizado con las entidades identificadas anteriormente; de igual forma, en la hoja “Proyectos Detectados”, se asocian las entidades detectadas a los proyectos definidos en la arquitectura de negocio. De esta forma hemos concluido que no se deben generar nuevos proyectos, sino que para cerrar la brecha de la arquitectura de datos, se utilizarán los mismos proyectos definidos para la arquitectura de negocio.

Key Performance Indicators

Se han propuesto 6 KPIs, los cuales se describen en el documento anexo llamado “KPIs.docx”

ARQUITECTURA DE APLICATIVOS

Inventario de Aplicaciones

Las aplicaciones detectadas para el cumplir con los motivadores de negocio, son detalladas en el documento anexo llamado "Catalogo de Aplicaciones.xls"

Matriz de Aplicaciones vs Funcionalidades de Negocio

En el documento anexo llamado "Aplicativos vs Funcionalidades BPA.xls", se detallan las funcionalidades detectadas en el BPA de la arquitectura de negocio y se especifican los aplicativos que las soportan

Matriz de Integración

Los mecanismos de comunicación empleados entre aplicaciones pueden ser observados en el documento anexo llamado "Matriz Integración Aplicaciones.xls".

Análisis de Brechas

En el documento llamado "Aplicativos vs Funcionalidades BPA.xls", se pueden visualizar las brechas detectadas en esta arquitectura de aplicaciones, los proyectos que han resultado de dichas brechas y la forma como se han priorizado dichos proyectos. De esta manera, los proyectos propuestos son:

Nombre	Descripción	Brechas
P1 - Adaptación del CRM	Modificar CRM para poder procesar la preferencia sobre un fabricante en especial en el procesamiento de un PO	B1, B2, B3, B4
P8 - Módulo PQR	Creación del módulo para la administración de Quejas y reclamos	B35 hasta B73
P3 - Adaptación al sistema de Facturación	Modificación del sistema de facturación para clientes internacionales.	B6, B7, B8
P2 - Adaptación de TransactManager	Modificar el procesamiento de una PO para cuando un comercio indica preferencias sobre un fabricante en especial. Además modificar las formas como se procesan	B5

	las transacciones de los MarketPlaces internacionales	
P5 - Adaptación del BAM para vista 360°	Ampliar la visualización 360 del cliente para contemplar aspectos de sus quejas peticiones y reclamos	B10, B11, B12
P4 Adaptación del PO Manager, (Fabricante Ganador)	Agregar el manejo de fabricante ganador para aquellos que sean internacionales. Además adaptar la funcionalidad para procesar órdenes de compra de MarketPlace Internacionales	B9
P7 - Adaptación del Backup	Modificación para tener en cuenta los nuevos sistemas que entran a funcionamiento en el MPLA	B25, B26, B27, B28, B29, B30, B31, B32, B33, B34
P6 - Adaptación de Auditoria	Adicionar funcionalidades para registra las diferentes transacciones en los módulos nuevos del MPLA	B13, B14, B15, B16, B17, B18, B19, B20, B21, B22, B23, B24

Nota: El método y los criterios de priorización empleados coinciden con lo definido para la priorización de los proyectos en la arquitectura de negocio (ver [Priorización Arquitectura de Negocio](#))

ARQUITECTURA DE TECNOLOGÍA

Tecnical Reference Model

Para cumplir con los atributos de calidad de los aplicativos planteados en la arquitectura de aplicaciones, se ha propuesto continuar con las tecnologías con las que actualmente cuenta el MarketPlace y además se han incluido otras adicionales. Dichas tecnología se pueden visualizar en el documento llamado “TRM - ToBe.xls”

Matriz de Integración entre Aplicativos

Los aplicativos que se ha propuesto en la arquitectura de aplicaciones, se integran entre ellos y con los aplicativos existentes actualmente en el Market Place. Dicha integración se ve reflejada en el documento llamado “Matriz Integración Aplicaciones.xls” y en la gráfica llamada “Diagrama Integración Aplicativos.JPG”.

Matriz de Aplicaciones vs Infraestructura

En esta matriz se analiza las aplicaciones con la infraestructura que existe actualmente y en la hoja del TO-BE se propone la nueva aplicación y que infraestructura va a usar. El documento de este análisis se denomina “InfVsApps.xls”

Análisis de Brechas

Debido a que ha surgido nuevas integraciones con los aplicativos que actualmente contempla de Market Place, han surgido varias brechas de integración, las cuales pueden ser identificadas en el documento llamado “Matriz Integración Aplicaciones.xls”, en la hoja llamada “Brechas”; además, se encontrarán los 3 proyectos que se proponen y su priorización. Dichos proyectos son:

Nombre	Descripción	Brechas
P1	Integración del Sistema de Peticiones, Quejas y Reclamos por medio de WebServices	B1, B2, B3, B4
P2	Integración del sistema PQR con el BAM	B5
P3	Intercambio de XML/EDIFACT con otros MarketPlaces	B6

Nota: El método y los criterios de priorización empleados coinciden con lo definido para la priorización de los proyectos en la arquitectura de negocio (ver [Priorización Arquitectura de Negocio](#))



Conclusiones

- Es importante tener documentadas las funcionalidades y requerimientos del proyecto lo más detallado posible, para evitar inconsistencias en su implementación y llevarlo a buen término.
- El hecho de levantar arquitecturas iniciales y luego proyectarlas a un futuro, teniendo en cuenta los objetivos de la organización y los análisis de las fuerzas externas (drivers), hace que la organización tenga un rumbo definido en donde se mitigan todos los riesgos organizacionales y hace que la vida de estas sea prolongada.
- La arquitectura empresarial requiere de la colaboración y compromiso del cliente en cada uno de los proyectos, ya que expone las debilidades en los procesos de negocio que le interesará superar.

Lecciones Aprendidas

- Una buena estrategia de priorización que hemos aprovechado es el uso de Delphi, la cual nos ayudó a realizar el RoadMap de la mayoría de los proyectos de las diferentes arquitecturas.
- La estrategia de levantar una Arquitectura Empresarial ha ofrecido una mejor comprensión previa y una vista más globalizada de toda la solución antes de empezar a realizar directamente un Análisis, Diseño y posterior Implementación de un proyecto como este, ofreciendo la posibilidad de prever problemas que se pueden generar en estas fases de desarrollo de software



Especificación Arquitectura de Solución



Definición de Portafolio de Proyectos

A continuación se propone el portafolio de proyectos que fue obtenido agrupando los proyectos resultantes de los diferentes niveles en la arquitectura empresarial dentro de los motivadores de negocio. El orden obtenido corresponde a la priorización dada en su momento por los proyectos contenidos:

- **Primer Programa de Proyectos:** Extender los procesos PO, DA, RMA y Pricat para MPLA Internacional - XML/EDIFACT
 - (Negocio) Proyecto ampliar pagos con funcionalidad de pago en línea: Por medio del portal de la empresa pagos en línea, donde el cliente (comercio o fabricante) puede seleccionar las facturas a pagar, el banco por medio del cual efectuara el pago y el medio de pago. Además se notificara al cliente el éxito o fracaso de la transacción.
 - (Negocio) Proyecto de adaptación del proceso de procesamiento de aviso de devolución: Se debe modificar el proceso devolución mercancía para direccionar los avisos de despacho a los clientes tanto nacionales como internacionales (comercio y fabricantes), y generar los descuentos asociados a devolución teniendo en cuenta el cambio de moneda mas los over-head de transporte para los clientes internacionales.
 - (Negocio) Proyecto para modificar el aviso de despacho generado por fabricantes nacionales para que se adecue al envío de mercancía desde y hacia el exterior: Con este proyecto se pretende realizar la funcionalidad para enviar y recibir los avisos de despacho de acuerdo a la ubicación geográfica sea nacional o internacional, teniendo como factor importante el over-head de tiempo de entrega.
 - (Negocio) Proyecto para actualizar el método de cálculo de costos y comisiones en las transacciones incluyendo las operaciones internacionales: Los costos que se generan a los fabricantes incluye el cálculo de comisiones de acuerdo a históricos y comportamiento, estos valores deben ser adaptados a los fabricantes de otros Market Place. El objetivo de este proyecto es lograr establecer el cálculo de comisión entre Market Place correcto que permita generar ganancia de las transacciones que se efectúen desde otros sistemas de MP específicamente donde se ejecutan operaciones de Fabricantes y que requieran la participación del MPLA.
 - (Negocio) Proyecto de adecuación para procesamiento de órdenes incluyendo los movimientos internacionales: Este proyecto pretende realizar la integración de los sistemas de ordenes de compra de los diferentes market place.
 - (Negocio) Proyecto para modificar la creación de cuentas de facturación incluyendo entidades internacionales: En este proyecto se debe tener en cuenta el cambio de



moneda para los clientes internacionales (comercios, fabricantes) y el envío de factura para los clientes nacionales e internacionales (comercio y fabricante)

- (Aplicaciones) Adaptación al sistema de Facturación. En este sistema se adaptaran los procesos de cobro y comisiones para los market places internacionales los cuales tengan convenios con MPLA.
- (Aplicaciones) Adaptación de TransactManager: Adaptar los procesos de PriCat, DA y RMA para que se adapten a los eventos que ocurren en los market places internacionales
- (Aplicaciones) Adaptación del PO Manager, (Fabricante Ganador): Adaptar el software de PO manager, tanto para el envío, como en los proceso de subasta inversa y de fabricante preferente.
- (Tecnología) Intercambio de XML/EDIFACT con otros MarketPlaces: crear un servicio que traduzca los diferentes mensajes de transacciones con los demás market places internacionales, de manera que se intercomunicen por medio del estándar industrial llamado XML/EDIFACT
- (Negocio) Proyecto para modificar transacciones de PRICAT incluyendo los catálogos de otros MP: Con este proyecto se pretende adaptar los procesos de generación, envío y recepción de PRICAT's para que sea extendido a clientes internacionales a través de otros Market Place integrándose, además, a lo que ya está definido y que su implementación no afecte las operaciones que se realizan actualmente.
- (Negocio) Proyecto de modificar la oferta en el proceso de subasta inversa: Con este proyecto se pretende incluir en el valor de la oferta el over-head que se genera en las transacciones internacionales

- **Segundo Programa de Proyectos:** Orden de Compra Fabricante Preferencia

- (Negocio) Proyecto para la selección individual de fabricante: Su objetivo principal es saltar la realización de subasta inversa permitiendo a los comerciantes realizar una orden de compra de forma inmediata. Debido a que la operación actual es estable, la implementación de esta brecha no es crítica dentro del plan estratégico tal como se observa en el resultado de la priorización en las encuestas a los StakeHolders.
- (Negocio) Proyecto para incluir en las preferencias los fabricantes y productos de otros Market Places: Con este proyecto se pretende extender el procesamiento de PRICAT a comercios internacionales, a través de otros Market Places



- (Aplicaciones) Adaptación del CRM. Ampliar la funcionalidad para el registro de Market Places internacionales y así poder generarles una comunicación segura por medio de firmas digitales
- **Tercer Programa de Proyectos: PQR - Comunidad Virtual**
 - (Negocio) Proyecto para implementar Peticiones, Quejas y Reclamos: Con este proyecto se pretende realizar el seguimiento a las Peticiones, Quejas y Reclamos que hace el cliente para atenderlas por el Grupo de Apoyo encargado de atender a dicho cliente y luego poderlas enrutar dentro del Market Place y darle una pronta solución.
 - (Aplicaciones) Módulo PQR: Crear un software de PQR que permita registrar y hacer seguimiento de las Quejas de los Clientes, tanto nacionales como internacionales, de manera que se pueda ofrecer una solución a sus quejas, atendiendo así uno de los drivers para el año 2011
 - (Tecnología) Integración del Sistema de Peticiones, Quejas y Reclamos por medio de WebServices. Crear web services que le permitan a sistemas como el B.A.M. actualizar sus datos para que se complemente la vista 360 del cliente con los reclamos y peticiones que ha presentado y con el estado de sus soluciones.
- **Cuarto Programa de Proyectos: Vista 360°**
 - (Negocio) Proyecto de ampliación a la vista 360° del cliente: Con este proyecto se pretende crear una forma en que el Cliente pueda generar un estado integral de todas sus POs, RMAs, y DAs, así como el estado de pago de todas las facturas que han sido generadas para él.
 - (Aplicaciones) Adaptación del BAM para vista 360°. Adaptar el software del BAM para que posibilite visualizar el estado de los clientes internacionales en cuanto a sus operaciones realizadas en el MPLA y las peticiones, quejas y reclamos que ha presentado frente al Market Place.
 - (Tecnología) Integración del sistema PQR con el BAM. Ampliar la funcionalidad del aplicativo B.A.M para que reciba las transacciones del modulo PQRS, el cual permitirá tener una vista 360 mas integral.
- **Quinto Programa de Proyectos: Atributo de Calidad: Backup**
 - (Aplicaciones) Adaptación del Backup: Ampliar la funcionalidad del aplicativo de BackUp para que tenga en cuenta las nuevas tablas creadas en los sistemas de PQR y las tablas que permiten adaptar la inclusión de negocios con los demás market places internacionales
 - (Aplicaciones) Adaptación de Auditoria: Ampliar la funcionalidad del aplicativo de Auditoría, para que tenga en cuenta las transacciones que ahora se hacen con los



demás market places internacionales con los que se tiene convenio; además contemplar la auditoría de las transacciones que se hacen en el sistema de PQR.



Puntos de Vista por Programa de Proyecto

Punto de Vista de Integración de Market Places para CEO

Objetivo: Mostrar como se integran los procesos de negocios de los diferentes Market Places internacionales con el MPLA incluyendo los flujos de peticiones entre ellos.

Nombre de la Zona	Objetivos	Responsabilidades	Elementos estructurales
Zona Clientes Locales	Identificar los proveedores y comercios que reciben las transacciones con el MPLA	Realizar transacciones de Orden de Compra, Devoluciones, Avisos de Despacho, Propuestas de subasta y publicación de Pricat	Clientes inscritos en el MPLA, ya sean de Comercio o Fabricantes
Zona Canal MPLA	Identificar los medios por los cuales los clientes locales realizan sus transacciones en el MPLA	Brindar medios tecnológicos para permitirles a los clientes locales realizar sus transacciones en MPLA	Portal de Internet: Sitio web por medio del cual se soportan las operaciones de los clientes locales frente al MPLA.
Zona Negocio MPLA	Dar a entender que los procesos de negocio dentro de la comunicación y flujo de la información son totalmente necesarios	Identifica o da la idea de que allí se encuentran los procesos de negocio que interactuarán	Preparación Subasta (12110) Confirmar Transacción (12130) Procesamiento de resultado de subasta (12120) Subasta desde Fabricante (12140) Despacho de Mercancía (12150)
Zona Intercomunicación B2B	Definir los estándares que permitirán comunicación entre los Market Place internacionales y MPLA	Incluir los medios de tecnología que permitirán el intercambio de mensajes que describen las transacciones entre los diferentes Market Place's	XML / EDIFACT: Lenguaje canónica de comunicación con los demás MP Internacionales
Zona Market Place Internacional	Determinar quienes se comunican con el MPLA	Identificar los actores internacionales con los cuales el MPLA realiza transacciones.	Market Places de otros países con los cuales se ha hecho un convenio de comercio. Actualmente solo Canadá y Chile

Gráfico: Referirse a imagen anexa "Punto de Vista Integración entre MPs para CEO.jpg"



Relaciones entre Zonas

- **Comunicación entre “Zona Market Places Internacional” con “Zona Intercomunicación B2B”:** las peticiones de las transacciones fluyen en un lenguaje canónico, estándar de la industria, llamado XML / EDIFACT.
- **Comunicación entre “Zona Intercomunicación B2B” con “Zona Negocio MPLA”:** cada mensaje de transacción con los otros Market Places está siendo adaptado, transformado y trabajado por un proceso específico dentro del MPLA
- **Comunicación entre “Zona Negocio MPLA” con “Zona Canal MPLA”:** El portal de internet se basa en cada proceso construido a la medida para trabajar las diferentes transacciones que generan los clientes locales
- **Comunicación entre “Zona Canal MPLA” con “Zona Clientes Locales”:** todos los clientes locales pueden realizar transacciones con el MPLA por medio del uso del portal de internet.
-

Requerimientos no Funcionales

- **Seguridad:** Cada transacción que se genere entre el MPLA y cualquier MP Internacional es consistente y segura entre las partes, permitiendo así la realización exitosa de la transacción en cuestión. Para ello, el MPLA contemplará aplicaciones de auditoría para todas las transacciones.
- **Disponibilidad:** Se asegura que los clientes locales e internacionales siempre deben tener disponibilidad para el procesamiento de las transacciones. El MPLA contempla en su arquitectura, herramientas tecnológicas que soportan dicha disponibilidad.
- **Rendimiento:** Se asegura que los tiempos de respuestas para el procesamiento de las transacciones de los clientes locales e internacionales, estarán acordes con las necesidades del negocio.
- **Interoperabilidad:** Se asegura un total acoplamiento con los otros MP internacionales, para así permitir el procesamiento adecuado de las transacciones que se originan entre los market places. EL MPLA dispone de un portafolio de servicios el cual está disponible para los demás market places, para permitir la intercomunicación de transacciones con ellos.

Punto de Vista de Comunicación entre Market Places para CTO

- **Objetivo:** Brindar una perspectiva mas clara de como interactúan los procesos de comunicación entre los Market Places's internacionales y el Market Place de los Alpes

Nombre de la Zona	Objetivos	Responsabilidades	Elementos estructurales
Zona Canal MPLA	Establecer el o los canales mediante los cuales los clientes locales del Market Place de Los Alpes establecen comunicación para hacer las diferentes transacciones.	Definir los canales de comunicación mas eficientes según las características del negocio del Market Place de los Alpes	Portal de Internet: Sitio web por medio del cual se soportan las operaciones de los clientes locales frente al MPLA
Zona Negocio MPLA	Determinar los procesos de negocio del Market Place de los Alpes que necesitan soportar comunicación para las diferentes transacciones de los clientes locales y de los Market Place Internacionales	Brindar medios tecnológicos para permitirles a los clientes locales realizar sus transacciones en MPLA	Preparación Subasta (12110) Confirmar Transacción (12130) Procesamiento de resultado de subasta (12120) Subasta desde Fabricante (12140) Despacho de Mercancía (12150)
Zona Portafolio de Servicios	Establecer el conjunto de servicios que soportaran la comunicación entre los procesos de negocio y el estándar de comunicación	Seleccionar el estándar de comunicación (Canónico) por medio del cual el Market Place los Alpes establecerá intercambio de información con los Market Places Internacionales.	ESB: Portafolio de servicios que soportaran la comunicación de la zona de Negocio con el estándar de comunicación.
Zona Intercomunicación MPLA	Definición del estándar de comunicación por el cual el Market Place de los Alpes establecerá intercambio de información con los Market Places Internacionales.	Incluir los medios de tecnología que permitirán el intercambio de mensajes que describen las transacciones entre los diferentes Market Place's	XML/EDIFACT: Estándar canónico de comunicación entre los Market Places Internacionales

Gráfico: Referirse a imagen anexa “Punto de vista de Comunicación entre MPs para CTO.jpg”

Relaciones entre Zonas

- **Comunicación entre “Zona Canal MPLA con Zona Negocio MPLA”:** El portal de internet se basa en cada proceso construido a la medida para trabajar las diferentes transacciones que generan los clientes locales



- **Comunicación entre “Zona Negocio MPLA con Zona Portafolio de Servicios”:** Cada proceso de negocio envía un mensaje de la transacción realizada el cual va ser transformado a un lenguaje canónico
- **Comunicación entre “Zona Portafolio de Servicio con Zona Intercomunicación MPLA”:** Cada transacción es transformada en el lenguaje canónico XML / EDIFACT para realizar intercambio de información con los diferentes Market Places Internacionales

Requerimientos no Funcionales

- **Seguridad:** Cada transacción que se genere entre el MPLA y cualquier MP Internacional es consistente y segura entre las partes, permitiendo así la realización exitosa de la transacción en cuestión. Para ello, el MPLA contemplará aplicaciones de auditoría para todas las transacciones.
- **Disponibilidad:** Se asegura que los clientes locales e internacionales siempre deben tener disponibilidad para el procesamiento de las transacciones. El MPLA contempla en su arquitectura, herramientas tecnológicas que soportan dicha disponibilidad.
- **Rendimiento:** Se asegura que los tiempos de respuestas para el procesamiento de las transacciones de los clientes locales e internacionales, estarán acordes con las necesidades del negocio.
- **Interoperabilidad:** Se asegura un total acoplamiento con los otros MP internacionales, para así permitir el procesamiento adecuado de las transacciones que se originan entre los market places. EL MPLA dispone de un portafolio de servicios el cual está disponible para los demás market places, para permitir la intercomunicación de transacciones con ellos.

Punto de Vista de Motivador para CEO

Objetivo: Mostrar como se relacionan los diferentes elementos de la tecnología hasta los procesos de negocio, para suplir un motivador interno de negocio. Para este caso vamos a analizar el motivador de fabricante de preferencia.

Nombre de la Zona	Objetivos	Responsabilidades	Elementos estructurales
Zona Tecnología	Identificar los frameworks utilizados para generar las transacciones entre las capas y así ejecutar una transacción de fabricante de preferencia supliendo los diferentes atributos de calidad	Realizar transacciones de Fabricante de Preferencia, en donde cada framework suple los atributos de calidad: Seguridad y Encriptación- provisto por el framework de S.S.O y de Encriptación Transaccionabilidad - provisto por el framework de Spring Servicios - provisto por SOA	Son los frameworks utilizados en la transacciones generadas por el MPLA, para este caso son S.S.O, Spring, SOA y encriptación
Zona Aplicativos	Determinar los Aplicativos involucrados, para poder generar las diferentes	Debido a que este motivador tiene que ver con los clientes y la elección de alguno de estos,	Son las aplicaciones involucradas en la transaccionalidad de la

	funcionalidades que requiere adaptar el motivador de Fabricante de Preferencia	entonces se involucra el aplicativo de CRM, al igual que se debe auditar para lo cual debemos involucrar el aplicativo de auditoria, como también los aplicativos de backups. Finalmente como este es un insumo importante para poder generar la vista 360 del cliente, debemos también involucrar los aplicativos de B.A.M	elección del Fabricante de Preferencia, acá se encuentran los aplicativos de CRM, Auditoria, Backup y B.A.M
Zona Datos	Identificar todas las entidades las cuales se involucran en la obtención de un Fabricante de Preferencia	Aquí la responsabilidad de cada una de las entidades involucradas es poder ofrecerle al proceso toda la información que se requiera para elegir un Fabricante de Preferencia, bien sea información existente por medio de consultas o guardar información para que perdure en el tiempo y así permitir otros procesos como el de la vista 360	Son las entidades involucradas para poder elegir un Fabricante Preferente, estas entidades son: Fabricante, Producto, Ítem, Catalogo, País, MP, Oferta, Comercio, Cuanta, PO, DA, Subasta
Zona Negocio	Identificar los procesos que involucran la elección de un fabricante de preferencia.	En esta zona se identifica como se suple el motivador que estamos analizando, ya que este tiene un proceso prerequisite que es Procesar el PRICAT, para luego generar el proceso de obtención del Fabricante Preferente.	Son los procesos los cuales involucran esta elección, acá se evidencian como se genera un procesamiento de PRICAT y luego como se realiza el Fabricante Preferente
Zona Motivador	Son las Necesidades de Negocio, las cuales son determinadas por la Junta Directiva. Estas necesidades modifican o crean procesos de negocio, que estén acordes a la estrategia y objetivos de este.	Es una necesidad de alguna manera propuesta por la Junta Directiva, la cual genera cambios en los procesos, subprocesos, actividades, tareas y requerimientos al interior del Market	El motivador es el de Fabricante Preferente , el cual es propuesto por la Junta directiva

Gráfico: Referirse a imagen anexa "Punto de vista de Motivador para CEO.jpg"

Relaciones entre Zonas



- **Comunicación entre “Zona Tecnología” con “Zona Aplicativos”:** La comunicación entre estos dos canales se realiza por medio de un acoplamiento a nivel lenguaje de programación, en algunos casos cada framework intercepta la transacción y le coloca una envoltura de su tarea por ejemplo encriptación, en otros casos el framework esta embebido en cada aplicativo y este es programado para realizar su tarea, como lo es SOA.
- **Comunicación entre “Zona Aplicativos” con “Zona Datos”:** Cada mensaje de transacción está siendo adaptado, transformado y trabajado por un proceso específico de alguno de los aplicativos, cada una de estas transacciones debe utilizar webservices y en el caso del propietario de la entidad debe utilizar algún driver de conexión a estos.
- **Comunicación entre “Zona Datos” con “Zona Negocio”:** Esta comunicación es abstracta, ya que el negocio logra entender como cada aplicativo manipula las entidades.
- **Comunicación entre “Zona Negocio” con “Zona Motivador”:** Esta comunicación es abstracta, ya que el motivador logra generar cambios en los procesos de negocio para que estos suplan sus necesidades.

Requerimientos no Funcionales

- **Seguridad:** Cada transacción que genere Fabricante de Preferencia es consistente y segura entre las partes, permitiendo así la realización exitosa de la transacción en cuestión. Para ello, el MPLA contemplará aplicaciones de auditoría para todas las transacciones.
- **Disponibilidad:** Se asegura que los clientes siempre deben tener disponibilidad para el procesamiento de las transacciones. El MPLA contempla en su arquitectura, herramientas tecnológicas que soportan dicha disponibilidad.
- **Rendimiento:** Se asegura que los tiempos de respuestas para el procesamiento de las transacciones de los clientes, estarán acordes con las necesidades del negocio.
- **Interoperabilidad:** Se asegura un total acoplamiento con la tecnología, para así permitir el procesamiento adecuado de las transacciones que se originan en el market place. EL MPLA dispone de un portafolio de servicios el cual está disponible para los demás market places, para permitir la intercomunicación de transacciones con ellos.
- **Flexibilidad y Desacoplamiento:** El MPLA es concebido con una arquitectura orientada a servicios, el cual los garantiza la Flexibilidad y el desacoplamiento

Punto de Vista de Plataforma para CTO

Objetivo: Mostrar como se integran las diferentes plataformas en el MPLA.

Nombre de la Zona	Objetivos	Responsabilidades	Elementos estructurales
Zona Canal	Muestra los diferentes canales de comunicación	Recibir las peticiones que sirven de entrada a las plataformas	Portal de Internet: Sitio web por medio del cual se soportan las operaciones de los clientes locales frente al MPLA
Zona Procesos	Encapsula toda la lógica de	Procesar las entradas de los	Procesos de negocio y

	procesos usada para el trabajo del MPLA	canales y realizar las peticiones necesarias al bus de servicios para satisfacer las necesidades del negocio	transaccionales
Zona Servicios	Ofrece todos los canales de comunicación de datos o de proceso para proveer de información a la capa de procesos	Enrutar la peticiones a las diferentes plataformas y así proveer la información solicitada	Administrador de clientes Administrador de facturas Auditoria
Zona Aplicativos	Aquí se encuentra ubicados todos las aplicación que prestan servicio de información y proceso a las diferentes actividades de negocio del MPLA	Enviar, consulta o procesar información pertinente a las peticiones hechas por el bus de servicios y almacenar y administrar información de su dominio	CRM. Audit APP. Backup manager. BAM.
Zona Tecnología	Diferentes herramientas de tecnología del MPLA	Proveer de servicios de transacciones, comunicación y procesamiento a las aplicaciones de la capa de aplicativos	S.S.0 Spring TX JBoos

Gráfico: Referirse a imagen anexa “Punto de vista de Plataforma para CTO.JPG”

Relaciones entre Zonas

- Comunicación entre “Zona Canal” con “Zona Procesos”:** Envío de peticiones de proceso mediante el canal las cuales serán validados en el ESB
- **Comunicación entre “Zona Procesos” con “Zona Servicios”:** las peticiones de las transacciones fluyen en un lenguaje canónico, estándar de la industria, llamado XML / EDIFACT.
- **Comunicación entre “Zona Servicios” con “Zona Aplicativos”:** Se realiza el llamado de las operaciones de servicios de acuerdo a la petición realizada a las aplicaciones las cuales se transformaran en lenguaje propietario de cada aplicativo.
- **Comunicación entre “Zona Aplicativos” con “Zona Tecnologías”:** Solicitudes de servicios de tecnología a los diferentes proveedores.

Requerimientos no Funcionales

- **Seguridad:** Cada transacción que se genere entre el MPLA y cualquier MP Internacional es consistente y segura entre las partes, permitiendo así la realización exitosa de la transacción en cuestión. Para ello, el MPLA contemplará aplicaciones de auditoría para todas las transacciones.
- **Disponibilidad:** Se asegura que los clientes locales e internacionales siempre deben tener disponibilidad para el procesamiento de las transacciones. El MPLA contempla en su arquitectura, herramientas tecnológicas que soportan dicha disponibilidad.
- **Rendimiento:** Se asegura que los tiempos de respuestas para el procesamiento de las transacciones de los clientes locales e internacionales, estarán acordes con las necesidades del negocio.



- **Interoperabilidad:** Se asegura un total acoplamiento con los otros MP internacionales, para así permitir el procesamiento adecuado de las transacciones que se originan entre los market places. EL MPLA dispone de un portafolio de servicios el cual está disponible para los demás market places, para permitir la intercomunicación de transacciones con ellos.

Punto de Vista de Tecnología para CEO

Objetivo: Mostrar como se relacionan los diferentes elementos de la tecnología hasta los procesos de negocio, utilizando el canal de Call Center de Clientes para el modulo de PQRS.

Nombre de la Zona	Objetivos	Responsabilidades	Elementos estructurales
Zona Tecnología	Identificar los frameworks utilizados para generar las transacciones entre las capas y así ejecutar una petición de un cliente que ingresa por el Call Center. Supliendo los diferentes atributos de calidad.	Realizar transacciones de peticiones de clientes que ingresan por el Call Center, en donde cada framework suple los atributos de calidad: Seguridad y Encriptación- provisto por el framework de S.S.O Transaccionabilidad - provisto por el framework de Spring Servicios o Flexibilidad - Provisto por el Framework de SOA Loggeo - provisto por el framework de LOG4J Integración - Provisto por el framework de Oracle Integrator	Son los frameworks utilizados en la transacciones generadas por el Cliente a través del Call Center, para este caso son S.S.O, Spring, SOA, LOG4J, Oracle Integrator
Zona Aplicativos	Determinar los Aplicativos involucrados, para poder generar las diferentes funcionalidades del PQRS, el cual es petitionado por el Call Center	El PQRS tiene que ver con las PQRS de los clientes, entonces se involucra el aplicativo de PQR, al igual que se debe auditar para lo cual debemos involucrar el aplicativo de auditoria, como también los aplicativos de backups. Finalmente como este es un insumo importante para poder generar la vista 360 del cliente, debemos también involucrar los aplicativos de B.A.M	Son las aplicaciones involucradas en la transaccionalidad de la elección del Fabricante de Preferencia, acá se encuentran los aplicativos de PQR, Auditoria, Backup y B.A.M
Zona Datos	Identificar todas las entidades las cuales se involucran en la PQRS de los Clientes	Aquí la responsabilidad de cada una de las entidades involucradas es poder ofrecerle al proceso toda la información que se requiera para manipular las PQR de los clientes, bien	Son las entidades involucradas para poder elegir un Fabricante Preferente, estas entidades son: Fabricante, Producto,

		sea información existente por medio de consultas o guardar información para que perdure en el tiempo y así permitir otros procesos como el de la vista 360	Item, Catalogo, País, MP, Oferta, Comercio, Cuanta, PO, DA, Subasta
Zona Procesos de Negocio	Identificar los procesos que involucren los procesos de un PQR de un cliente	En esta zona se identifica todos los procesos que involucra un PQR de un cliente como establecer un SLA, gestionar una Queja o Reclamo, o medir su satisfacción	Son los procesos los cuales involucran esta elección, acá se evidencian como se genera un procesamiento de PRICAT y luego como se realiza el Fabricante Preferente.
Zona Canal	Permitir tener una entrada de las peticiones, quejas, etc. de los clientes y el MPLA	Ingreso al sistema MPLA de las necesidades del cliente	Call center: quienes reciben las peticiones, quejas reclamos y las redireccionan

Gráfico: Referirse a imagen anexa “Punto de Vista De Tecnología para CEO.jpg”

Relaciones entre Zonas

- **Comunicación entre “Zona Tecnología” con “Zona Aplicativos”:** La comunicación entre estos dos canales se realiza por medio de un acoplamiento a nivel lenguaje de programación, en algunos casos cada framework intercepta la transacción y le coloca una envoltura de su tarea por ejemplo encriptación, en otros casos el framework esta embebido en cada aplicativo y este es programado para realizar su tarea, como lo es SOA.
- **Comunicación entre “Zona Aplicativos” con “Zona Datos”:** Cada mensaje de transacción está siendo adaptado, transformado y trabajado por un proceso específico de alguno de los aplicativos, cada una de estas transacciones debe utilizar webservices y en el caso del propietario de la entidad debe utilizar algún driver de conexión a estos.
- **Comunicación entre “Zona Datos” con “Zona Negocio”:** Esta comunicación es abstracta, ya que el negocio logra entender como cada aplicativo manipula las entidades.
- **Comunicación entre “Zona Negocio” con “Zona Motivador”:** Esta comunicación es abstracta, ya que el motivador logra generar cambios en los procesos de negocio para que estos suplan sus necesidades.

Requerimientos no Funcionales

- **Seguridad:** Cada transacción que genere Fabricante de Preferencia es consistente y segura entre las partes, permitiendo así la realización exitosa de la transacción en cuestión. Para ello, el MPLA contemplará aplicaciones de auditoría para todas las transacciones.
- **Disponibilidad:** Se asegura que los clientes siempre deben tener disponibilidad para el procesamiento de las transacciones. El MPLA contempla en su arquitectura, herramientas tecnológicas que soportan dicha disponibilidad.



- **Rendimiento:** Se asegura que los tiempos de respuestas para el procesamiento de las transacciones de los clientes, estarán acordes con las necesidades del negocio.
- **Interoperabilidad:** Se asegura un total acoplamiento con la tecnología, para así permitir el procesamiento adecuado de las transacciones que se originan en el market place. EL MPLA dispone de un portafolio de servicios el cual está disponible para los demás market places, para permitir la intercomunicación de transacciones con ellos.
- **Flexibilidad y Desacoplamiento:** El MPLA es concebido con una arquitectura orientada a servicios, el cual los garantiza la Flexibilidad y el desacoplamiento

Punto de Vista de Infraestructura para CTO

Objetivo: Una vista simple de la comunicación a nivel de infraestructura

Nombre de la Zona	Objetivos	Responsabilidades	Elementos estructurales
Zona Portafolio de servicios	Muestra la lista de servicios prestados por el ESB	Proveer la información necesaria para las capas que lo soliciten	Portal de Internet: Sitio web por medio del cual se soportan las operaciones de los clientes locales frente al MPLA.
Zona Aplicativos	Encapsula toda la lógica de procesos usada para el trabajo del MPLA	Procesar las entradas de los canales y realizar las peticiones necesarias al bus de servicios para satisfacer las necesidades del negocio	Son las aplicaciones involucradas en la transaccionalidad de la elección del Fabricante de Preferencia, acá se encuentran los aplicativos de PQR, Auditoria, Backup y B.A.M
Zona Tecnología	Ofrece todos los canales de comunicación de datos o de proceso para proveer de información a la capa de procesos	Enrutar la peticiones a las diferentes plataformas y así proveer la información solicitada	S.S.O. Spring JBOSS LOG4J ORACLE CRM

Gráfico: Referirse a imagen anexa “Punto de vista de Infraestructura para CTO.JPG”

Relaciones entre Zonas

Comunicación entre “Zona portafolio de servicio” con “Zona Aplicativos”: Envío de peticiones de proceso mediante el canal las cuales serán validados en el ESB

- **Comunicación entre “Zona Aplicativos” con “Zona Tecnología”:** las peticiones de las transacciones fluyen en un lenguaje canónico, estándar de la industria, llamado XML / EDIFACT.



Requerimientos no Funcionales

- **Seguridad:** Cada transacción que se genere entre el MPLA y cualquier MP Internacional es consistente y segura entre las partes, permitiendo así la realización exitosa de la transacción en cuestión. Para ello, el MPLA contemplará aplicaciones de auditoría para todas las transacciones.
- **Disponibilidad:** Se asegura que los clientes locales e internacionales siempre deben tener disponibilidad para el procesamiento de las transacciones. El MPLA contempla en su arquitectura, herramientas tecnológicas que soportan dicha disponibilidad.
- **Rendimiento:** Se asegura que los tiempos de respuestas para el procesamiento de las transacciones de los clientes locales e internacionales, estarán acordes con las necesidades del negocio.
- **Interoperabilidad:** Se asegura un total acoplamiento con los otros MP internacionales, para así permitir el procesamiento adecuado de las transacciones que se originan entre los market places. EL MPLA dispone de un portafolio de servicios el cual está disponible para los demás market places, para permitir la intercomunicación de transacciones con ellos.



Definición del Portafolio de Servicios

Descubrimiento de Servicios por TopDown

Servicio	Gestión de Comunicación
Descripción	Permite enviar mensajes entre los actores de la aplicación de negocio
Justificación	Las operaciones de este servicio son utilizadas en las diferentes actividades de negocio, entre las cuales están: Registrar Información MP Internacional, Procesamiento de PO, DA y RMA y Replicación de PriCat
Taxonomía	Funcionalidad
Clasificación	Infraestructura

Operaciones

Nombre	Descripción	Entradas	Salidas	Excepciones
SendMail	Envío de Correo Electrónico por medio de SMTP	Información requerida para el envío de correo electrónico	Confirmación de la operación d envío de correo.	SMTPException
ComunicarConMPInt	Se encarga de la comunicación de información con otro MarketPlace, por medio del estándar XML/EDIFACT	Información requerida para establecer una comunicación entre diferentes marketplace usando un lenguaje canónico como el propuesto por Edifact	Resultado de la operación para asegurar que el mensaje haya sido recibido.	TransferenciaXMLException

Atributos por Operación

Mensajes de Entrada de SendMail

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Contacto	correoElectronico	Dirección electrónica al cual desea enviar este mensaje	String



	Mensaje	Contiene la información que será visualizada por el receptor del mensaje	String
--	---------	--	--------

Mensajes de Salida de SendMail

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Contacto	Boolean	Indica el resultado de la operación; true en caso de éxito y false en caso contrario.	Boolean

Mensaje de entrada ComunicarConMPInt

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
MarketPlace	IdMPInt	Identificador del Market Place internacional contra el cual se efectúa la comunicación	Integer
EdiFact	idXML	Identificador del formato XML que se usa para el vto del mensaje. Modelo canónico asociado a la vertical de negocio, en este caso: Retail.	Integer
	idFact	Indica el formato que se usará para el modelo Edi empleado	Integer
	Mensaje	Incluye la información que se desea enviar a través de EdiFact	String

Mensaje de salida ComunicarConMPInt

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de dato
Edifact	Boolean	Indica el resultado de la operación. Si bien el mensaje es asegurado a través de excepciones en la operación retorna el resultado final de la	Boolean



		comunicación	
--	--	--------------	--

Servicio:	Gestión de Facturación
Descripción:	Ofrece operaciones para gestionar procesos de facturación
Justificación:	Las operaciones de este servicio son reutilizadas en diferentes actividades, a saber: Procesamiento PO y DA y Procesamiento PriCat
Categoría:	Funcionalidad
Clasificación:	Proceso de Negocio

Operaciones

Nombre	Descripción	Entradas	Salidas	Excepciones
ConsultarComisionMPInt	Consulta las Comisiones que se han parametrizado para cada MP Internacional	Información sobre el Market Place a consultar	Valor de la Comisión	MPIntNoExisteException
RegistrarCargoMPInt	Registra una transacción a un MP Internacional	Información general de la transacción, tales como: Cargos, Cuenta del MP Internacional y el MarketPlace	Éxito de la operación de registro	RegistroException

Atributos por Operación

Mensajes de Entrada de "ConsultarComisionMPInt"

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
MarketPlace	idMarketPlace	Código del MarketPlace Internacional al cual se le desea realizar la consulta de comisión	Integer

Mensajes de Salida de "ConsultarComisionMPInt"

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
MarketPlace	Comisión	Valor de la comisión consultada para este MarketPlace	Double

Mensajes de Entrada de "RegistrarCargoMPInt"



Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Transacción	Descripción	Describe los cargos que se relacionan con esta transacción	String
CuentaFacturacion	numReferencia	Código de la Cuenta a la cual se registrará esta Transacción	String
MarketPlace	IdMarketPlace	Código del MarketPlace al cual se le registrará esta transacción	Integer

Mensajes de Salida de "RegistrarCargoMPInt"

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Transaccion	boolean	Éxito del Registro de esta Transacción	Boolean

Servicio	Gestión de Transacciones
Permite	Permite la recepción de los mensajes de PriCat, PO, RMA y DA
Justificación	Las operaciones de este servicio son utilizadas en las diferentes actividades de negocio, entre las cuales están: Recepción de PO desde otro MP int, Procesamiento de PO y DA, Recepción PriCats desde otros MP Int
Taxonomía	Funcionalidad (Servicio de Negocio)
Clasificación	Procesos de Negocio

Operaciones

Nombre	Descripción	Entradas	Salidas	Excepciones
RecibirMensajePriCat	Envío de mensajes hacia los MarketPlace Internacionales	Información requerida para establecer una comunicación entre diferentes marketplace usando un lenguaje canónico como el propuesto por Edifact, como lo es idMP, idXML,	Mensaje de salida el cual nos confirma la recepción del mensaje. boolean	TransferenciaXMLException



		idEDI, Mensaje		
RecibirMensajeRMA	Envío de mensajes hacia los MarketPlace Internacionales	Información requerida para establecer una comunicación entre diferentes marketplace usando un lenguaje canónico como el propuesto por Edifact, como lo es idMP, idXML, idEDI, Mensaje	Mensaje de salida el cual nos confirma la recepción del mensaje. boolean	TransferenciaXMLException
RecibirMensajePO	Envío de mensajes hacia los MarketPlace Internacionales	Información requerida para establecer una comunicación entre diferentes marketplace usando un lenguaje canónico como el propuesto por Edifact, como lo es idMP, idXML, idEDI, Mensaje	Mensaje de salida el cual nos confirma la recepción del mensaje. boolean	TransferenciaXMLException
RecibirMensajeDA	Envío de mensajes hacia los MarketPlace Internacionales	Información requerida para establecer una comunicación entre diferentes marketplace usando un lenguaje canónico como el propuesto por Edifact, como lo es idMP, idXML, idEDI, Mensaje	Mensaje de salida el cual nos confirma la recepción del mensaje. boolean	TransferenciaXMLException

Atributos por Operación

Mensajes de Entrada de RecibirMensajePriCat, RecibirMensajeRMA, RecibirMensajePO, RecibirMensajeDA

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
---------	----------	-------------	--------------



MarketPlace	IdMPInt	Identificador del Market Place internacional contra el cual se efectúa la comunicación	Integer
EdiFact	idXML	Identificador del formato XML que se usa para el vto del mensaje. Modelo canónico asociado a la vertical de negocio, en este caso: Retail.	Integer
	idFact	Indica el formato que se usará para el modelo Edi empleado	Integer
	Mensaje	Incluye la información que se desea enviar a través de EdiFact	String

Mensajes de Salida de RecibirMensajePriCat, RecibirMensajeRMA, RecibirMensajePO, RecibirMensajeDA

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
	Mensaje Booleano	Existo o Fracaso	boolean



IDENTIFICACIÓN DE SERVICIOS BOTTOM UP

Servicio	Administración de Clientes
Descripción	Servicio que provee de funcionalidades básicas de administración de clientes
Justificación	Proveer una interfaz única para la administración de operaciones con el cliente debido a que varios procesos del market place intercambian operación entre las aplicaciones
Taxonomía	Funcionalidad
Clasificación	Procesos de Negocio

Operaciones

Nombre	Descripción	Entradas	Salidas	Excepciones
ConsultarCliente	Permite consultar la información de un cliente Registrado.	idCliente	Información Requerida del cliente	ClienteException
CrearCliente	Almacena la información requerida para la creación de un cliente en el sistema.	Información del cliente necesaria para su creación	Información persistida en la BD	DatosClientesException
ConsultarPorcentaje de Comision	Permite consultar el porcentaje de comisión que se le va a efectuar	idCliente sobre el cual se va a efectuar la consulta de porcentaje	Información del porcentaje a cobrar	ClienteException

Atributos por Operación

Mensajes de Entrada de ConsultarCliente

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Cliente	idCliente	Identificación única del cliente sobre el cual va ser la consulta	Integer



Mensajes de Salida de Consultar Cliente

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Cliente	Datos requeridos del cliente consultado	Retorna la información del cliente si existe	XML

Mensaje de entrada CrearCliente

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Cliente	idCliente	Identificador único del cliente	Integer
	Atributos 1...n	Atributos necesario para la creación del cliente	XML

Mensajes de Salida de Crear Cliente

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Cliente	Mensaje de operación exitosa	Una vez almacenada la información retorna un mensaje de éxito o fracaso	xml

Mensaje de entrada ConsultarPorcentajeComision

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Cliente	idCliente	Identificador único del cliente sobre el cual se va a realizar la consulta	Integer

Mensajes de Salida ConsultarPorcentajeComision

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Cliente	Porcentaje de Comisión	Retorna el porcentaje de comisión que se le esta cobrando por transacción	Int

Servicio	Administración de Facturas
-----------------	----------------------------



Descripción	Servicios mediante los cuales se transfiere información para los diferentes procesos que necesitan obtener información de “BillingCharges-System”
Justificación	Se requiere una interface única para el registro de facturas en el sistema “BillingCharges-System” que provea diferentes servicios a las aplicaciones que requieren realizar este proceso
Taxonomía	Funcionalidad
Clasificación	Procesos de Negocio

Operaciones

Nombre	Descripción	Entradas	Salidas	Excepciones
RealizarDescuento	Se aplican descuentos con base a los históricos de fabricantes y comercios.	Información del cliente	Descuento Aplicado	ErrorOperacionException
RealizarFacturacion	El sistema genera los cargos por el servicio a cada entidad dentro del sistema de facturación.	Información del cliente	Confirmación de la ejecución de la facturación	ErrorOperacionException

Atributos por Operación

Mensajes de Entrada de RealizarDescuento

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Cliente	identificador cliente	Numero único de identificación del cliente	String

Mensajes de Salida de RealizarDescuento

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Booleano	Booleano	Confirmación de la transacción	Boolean

Mensaje de entrada RealizarFacturacion

Entidad	tributo	Descripción	Tipo de Dato
Cliente	Identificador del cliente	Cliente al cual se le va a realizar le facturación	



Servicio:	Administrador Log de Auditoria
Descripción:	Servicio que provee de funcionalidades para registrar en el log todas las transacciones.
Justificación:	Proveer una interfaz registrar las diferentes transacciones realizadas frente al MPLA
Taxonomía	Funcionalidad
Clasificación:	Negocio

Operaciones

Nombre	Descripción	Entradas	Salidas	Excepciones
RegistrarTransaccion	Permite registrar una transacción en el log para su registro	Información relevante para registrar la transacción	Registro de la transacción	TransaccionException
ConsultarTransaccion	Retorna la Información de transacción.	Fecha de la transacción	Información de las transacciones realizadas	TransaccionException

Atributos por Operación

Mensajes de Entrada de RegistrarTransaccion

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Log	Transaccion	Datos de la transacción realizada	xml

Mensajes de Salida de RegistrarTransaccion

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
Log	Mensaje de éxito o fracaso de registro de la transacción	Envía un mensaje si existió alguna anomalía por la cual no se pudo hacer el registro en el log	XML

Servicio:	Administrador Orden de Compra
------------------	-------------------------------



Descripción:	Este servicio debe ofrecer a diferentes aplicaciones la notificación del envío de una PO y la verificación de una PO y un DA
Justificación:	Estas funcionalidades están siendo utilizadas o deben notificar a los aplicativos AP_POM, AP_BAM, AP_AUD, AP_BMS
Categoría:	Funcionalidad
Clasificación:	Sistemas de Información

Operaciones

Nombre	Descripción	Entradas	Salidas	Excepciones
Enviar PO	Envío de mensajes PO	Información requerida para establecer una Orden de Compra de tal forma que la PO este representada en forma canónica	Mensaje de salida el cual nos confirma la recepción del mensaje. PO	EnvioPOException
Verificar PO y DA	Verifica los PO y DA	Información requerida para verificar un PO o una DA	Mensaje de salida el cual nos confirma la recepción del mensaje. PO o DA	EnvioPOException

Atributos por Operación

Mensajes de Entrada de Enviar PO, Verificar PO y DA

EdiFact	idXML	Identificador del formato XML que se usa para el vio del mensaje. Modelo canónico asociado a la vertical de negocio, en este caso: Retail.	Integer
	idFact	Indica el formato que se usará para el modelo Edi empleado	Integer
	Mensaje	Incluye la información que se desea enviar a través de EdiFact	Sring

Mensajes de Salida de Enviar PO, Verificar PO y DA

Entidad	Atributo	Descripción	Tipo de Dato
EdiFact	idXML	Identificador del	Integer



		formato XML que se usa para el vio del mensaje. Modelo canónico asociado a la vertical de negocio, en este caso: Retail.	
	idFact	Indica el formato que se usará para el modelo Edi empleado	integer
	Mensaje	Incluye la información que se desea enviar a través de EdiFact	String

BluePrint Nivel 1

Los servicios propuestos anteriormente se pueden ver reflejados en una arquitectura integral SOA, en el documento anexo llamado "BluePrintNivel1.jpg"

En la Zona SOA se ha identificado un lenguaje canónico, el cual se detalla a continuación:

Modelo Canónico

Entidad	Atributo	Tipo de dato
OC	numSeguimiento	String
	fechaMaximaEntrega	Date
	estado	String
	fechaMaximaSubasa	Date
	prioridad1	String
	prioridad2	String
	fecha	Date
	cantidad	Double
	valor	Double
	IdMarkePlace	Integer
	IdComercio	Integer
	idFabricante	Integer
	idItem	Integer
Cliente	Nit	String
	Nombre	String
	Direccion	String
	Email	String
	Tipo	String
	Clasificación	String

	Razon Social	String
	Ciudad	String
	Pais	String
	IdMP	Integer
Pais	IdPais	Integer
	Nombre	String
CuentaFacturacion	NumReferencia	String
Transaccion	Referencia	String
	Fecha	Date
	Descripción	String
	Valor	Double
	TRM	Double
MarketPlace	IdMarketPlace	Integer
	Nombre	String
Producto	idProducto	Integer
	referencia	String
	estado	String
	tipo	String
	categoria	String
	Nombre	String

	Cantidad	Integer
	Valor	Double
Item	Cantidad	Integer
	Valor	Double
Comision	fabricante	String
	valor	Double
	ordenCompra	String

BluePrint Nivel 2

Al detallar el blueprint anterior, se propone una capa de conectores y adaptadores, los cuales se pueden visualizar en el documento anexo llamado "BluePrintNivel2.jpg"

- **Requerimientos NO Funcionales**

A partir de la propuesta del blueprint nivel 2, se pueden identificar los siguientes atributos de calidad

- **Multicanalidad:** El proceso de negocio Gestionar Ordenes recibe peticiones de dos canales diferentes: Portal y MP Internacional. Para ello, se han desarrollado los siguientes dos adaptadores:
 - **Adaptador Gestionar Órdenes Portal:** Ofrece servicios que se pueden consumir por el Portal, para poder transcribir las ordenes al lenguaje canónico trabajado en la zona SOA.
 - **Adaptador Gestionar Ordenes de Compra MP Internacional:** Ofrece servicios que se pueden consumir por el MP Internacional, de manera que inicia procesos BPEL en la Zona SOA y convierte las solicitudes XML/EDIFACT en lenguaje canónico MPLA de la zona SOA.
- **Gestión de Excepciones:** Cada operación de un servicio requiere informar el estado de completitud por medio del seguimiento de sus excepciones. Para este caso, todos los adaptadores maneja un contrato de servicio en donde se ofrecen operaciones que lanzan las excepciones.
- **Seguridad:** La ejecución de cada operación es realizada dentro de un contexto seguro, de manera que solo se permite invocar si el consumidor tiene las credenciales suficientes para poderlas ejecutar. Además se hace una auditoría de cada ejecución de operación. Para ello, se tiene en cuenta un adaptador llamado "Adaptador Audit", el cual ofrece un contrato cuya funcionalidad permite realizar auditoría a cada una de las acciones que se ejecutan dentro del MPLA

- **Consideraciones de decisiones de Arquitectura:**



- Para la definición de los servicios incluidos en el blue print, se usó los servicios descubiertos en los enfoques Top Down y Bottom Up, tal que al hacer merge se obtiene el portafolio resultante.
- Se crearon adaptadores para cada una de las aplicaciones de manera que estos se encargaran de convertir el lenguaje canónico a las operaciones correspondientes de la aplicación a la cual representan; de esta manera se consiguió gobernar y reusar funcionalidades que estaban siendo directamente accedidas por los servicios de la zona SOA.



Riesgos de Alcance

1. Los requerimientos se entienden de manera diferente por las partes interesadas
2. Si no existen los recursos suficientes, no se podrían implementar nuevos grupos de proceso.
3. Si la priorización de los proyectos no están correctamente definidas, se pueden detener las operaciones y generar tiempos muertos.
4. El software que existe actualmente, sobre el cual se realizarán las adaptaciones que permitan cumplir con los motivadores de negocio, no está completamente terminado, lo que implica un tiempo extra de desarrollo para terminar dichas funcionalidades, lo que finalmente afecta al cronograma.
5. Nuevas funcionalidades de negocio se plasmaron o aclararon en posteriores reuniones con los interesados, esto implica un rediseño para hacer las adaptaciones necesarias
6. La funcionalidad de “opiniones sobre productos” está siendo mal utilizada, por parte de los clientes, ya que no hay un moderador de lo que se comenta y se ha vuelto más en un chat.
7. Que el equipo de desarrollo implemente inadecuadamente los requerimientos.

CONCLUSIONES

1. Debido a que muchos de los servicios encontrados son reutilizables la propuesta de arquitectura SOA trae con síg una solución eficiente para las características del negocio.
2. El diseño de las vistas permite dar un panorama mas detallado hacia donde esta dirigida la solución.
3. Es bastante interesante poder hacer una trazabilidad de las brechas de negocio de todas las arquitecturas y poder hacer un análisis de los proyectos que se van a realizar.

LECCIONES APRENDIDAS

- Plantear una Arquitectura de Solución, nos ha permitido tener una perspectiva más aterrizada de cómo se va a desarrollar la solución final, lo que ha hecho que nos preguntemos sobre decisiones que hemos tomado en el pasado en las arquitecturas empresariales
- En el desarrollo de sus entregables, el grupo iTERA no se percató de auditar los entregables dados por el programa ECOS, los cuales perjudicaron el análisis de las diferentes arquitecturas, ya que en tiempos posteriores se modificaron documentos, tales como el BPA - AS-IS. Esto influyo en interpretaciones erradas y generó retrabajo en cada entrega presentada.
- El desarrollo de la arquitectura de Solución, contempla un análisis bastante meticuloso, esto hace visualizar todo el panorama propuesto por las demás arquitecturas. Aunque esto es bastante retador y muy apasionante. los tiempos dados hace que el trabajo no quede con la completitud esperada por cada uno de los integrantes.
- Se debe analizar mejor aun los modelos canónicos que nos provee la Industria para poder implementar una arquitectura SOA más eficiente.
- Debemos tener en cuenta las brechas de proyectos de las arquitecturas anteriores para hacer un encadenamiento más fácil y óptimo.
- Se debe implementar un documento específico para el manejo de la trazabilidad de los proyectos en las diferentes arquitecturas, para así tener una mejor vista de tamaño del proyecto.

Bibliografía

- United Nations Directories for Electronic data interchange for administration, Commerce and transport: <http://www.unece.org/trade/untdd/welcome.htm> (consultado por última vez el 18 de mayo del 2011)
- The open group architecture framework: <http://www.opengroup.org/togaf/> (Consultado por última vez el 18 de mayo de 2011)