



# Arquitectura Objetivo MPLA



# Agenda

- **Marco metodológico**
- ¿Por qué cambiar?
- Contexto estrategias.
- ¿Cómo cambia la arquitectura de negocio?
- ¿Cómo cambian las demás vistas arquitecturales?
- Arquitectura de solución
- Proyectos
- Impacto y Riesgos

# Marco metodológico

Líder de soporte

Líderes de  
implementación



Líder del equipo

Análisis  
AS-IS

Diseño TO-  
BE

Análisis de  
brecha

Definición  
de  
proyectos  
(Roadmap)

Diseño  
Arquitectura  
de solución

Líder de calidad

Líder de Planeación



# Agenda

- Marco metodológico
- **¿Por qué cambiar?**
- Contexto estrategias.
- ¿Cómo cambia la arquitectura de negocio?
- ¿Cómo cambian las demás vistas arquitecturales?
- Arquitectura de solución
- Proyectos
- Impacto y Riesgos

# ¿Por qué cambiar?

- Motivador principal: Enfocar la operación de la empresa hacia las necesidades de los clientes.
- Plan estratégico MPLA 2013: Proveer a los clientes de nuevas funcionalidades que satisfagan sus necesidades e inciten a utilizar más la plataforma que se les ofrece
- Características de la nuevas funcionalidades:
  - Brindar nuevos medios transaccionales a sus clientes
  - Ofrecer a los clientes mayor control sobre las transacciones



# Agenda

- Marco metodológico
- ¿Por qué cambiar?
- **Contexto estrategias.**
- ¿Cómo cambia la arquitectura de negocio?
- ¿Cómo cambian las demás vistas arquitecturales?
- Arquitectura de solución
- Proyectos
- Impacto y Riesgos

# Estrategias (Oportunidades de mejora)



# Agenda

- Marco metodológico
- ¿Por qué cambiar?
- Contexto estrategias.
- **¿Cómo cambia la arquitectura de negocio?**
- ¿Cómo cambian las demás vistas arquitecturales?
- Arquitectura de solución
- Proyectos
- Impacto y Riesgos



# Funcionalidades actuales MPLA



Registrar entidad

Procesar orden de compra

Procesar retorno mercancía (RMA)

Replicar catálogo productos (PRICAT)

Facturación

Actualizar cuenta cliente

Realizar subasta inversa

# Funcionalidades MPLA identificadas



Registrar entidad

Procesar orden de compra

Procesar retorno mercancía (RMA)

Replicar catálogo productos (PRICAT)

Facturación

Actualizar cuenta cliente

Realizar subasta inversa

Gestionar y controlar campañas

Gestionar acuerdos de servicio



# Funcionalidades actuales Clientes



Entidad  
comercio

Generar orden de compra y aviso de  
despacho

Retorno de mercancía (RMA)

Solicitar replicación catálogo productos  
(PRICAT)

Fabricante

# Funcionalidades identificadas Clientes



Entidad  
comercio



Solicitar cotización

Solicitar subasta

Registrar intención de compra/venta

Retorno de mercancía (RMA)

Monitorear transacciones

Calificar transacciones (Retroalimentación)

Solicitar replicación catálogo productos (PRICAT)



Procesar orden de  
compra y aviso de  
despacho



Fabricante

NUEVO

MODIFICADO

NO MODIFICADO

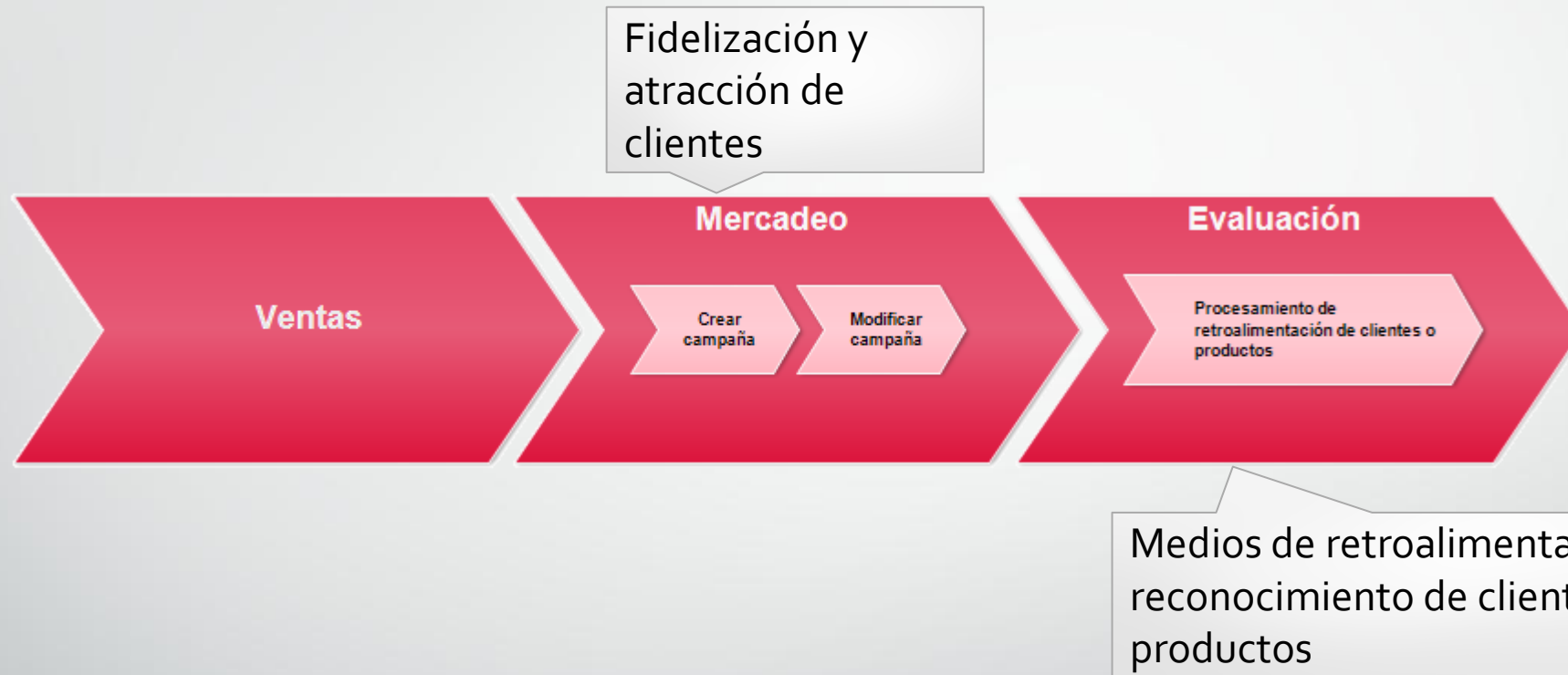
# Impacto cadena de valor



NUEVO

MODIFICADO

# Macro procesos modificados



NUEVO

MODIFICADO

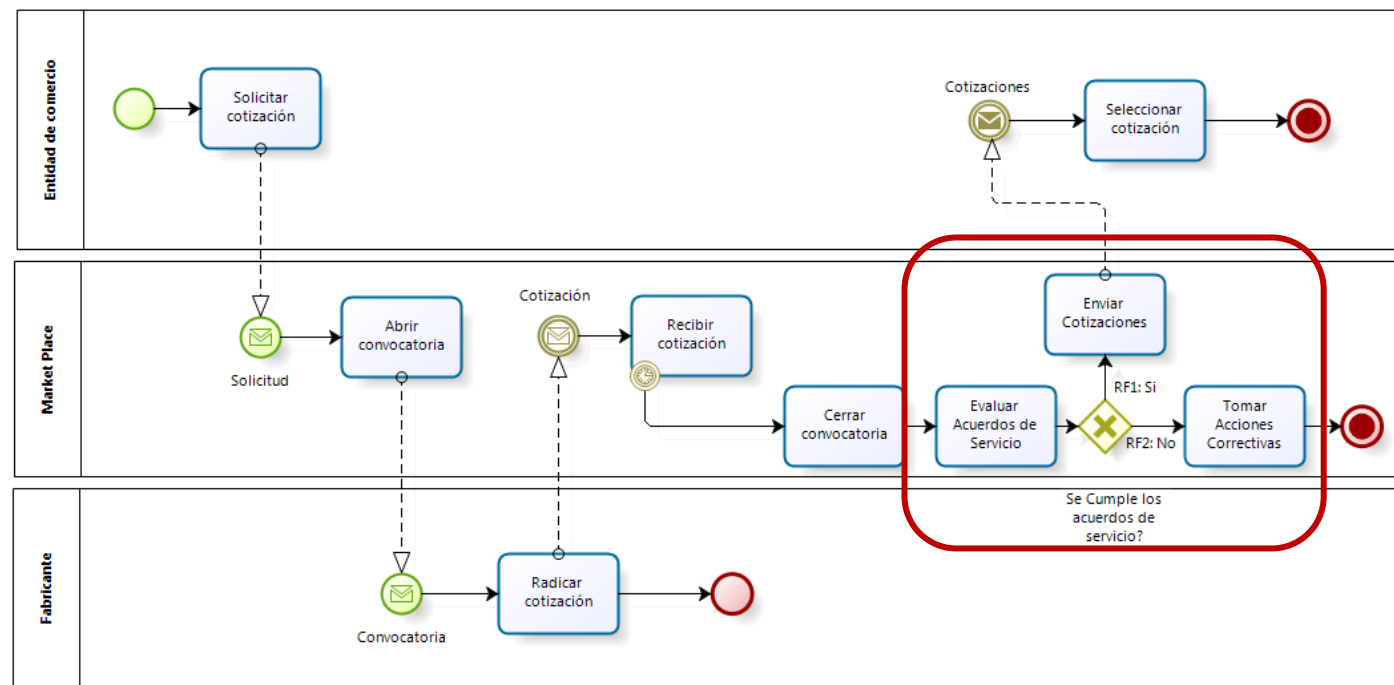
NO MODIFICADO

# Macro proceso de ventas

Nuevos procesos de mediación de transacciones



## Gestión automática de acuerdos de servicio

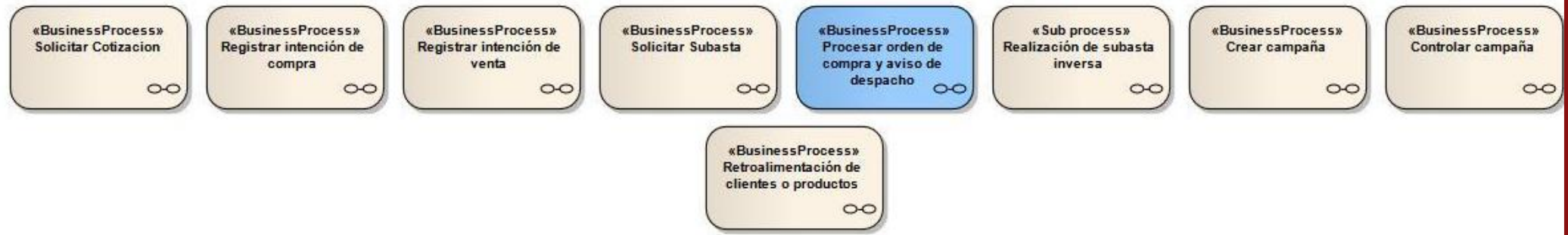




# Agenda

- Marco metodológico
- ¿Por qué cambiar?
- Contexto estrategias.
- ¿Cómo cambia la arquitectura de negocio?
- **¿Cómo cambian las demás vistas arquitecturales?**
- Arquitectura de solución
- Proyectos
- Impacto y Riesgos

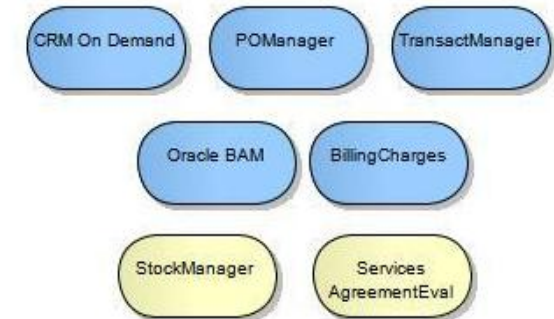
### Arquitectura de negocio



### Arquitectura de datos



### Arquitectura de aplicaciones



### Arquitectura infraestructura

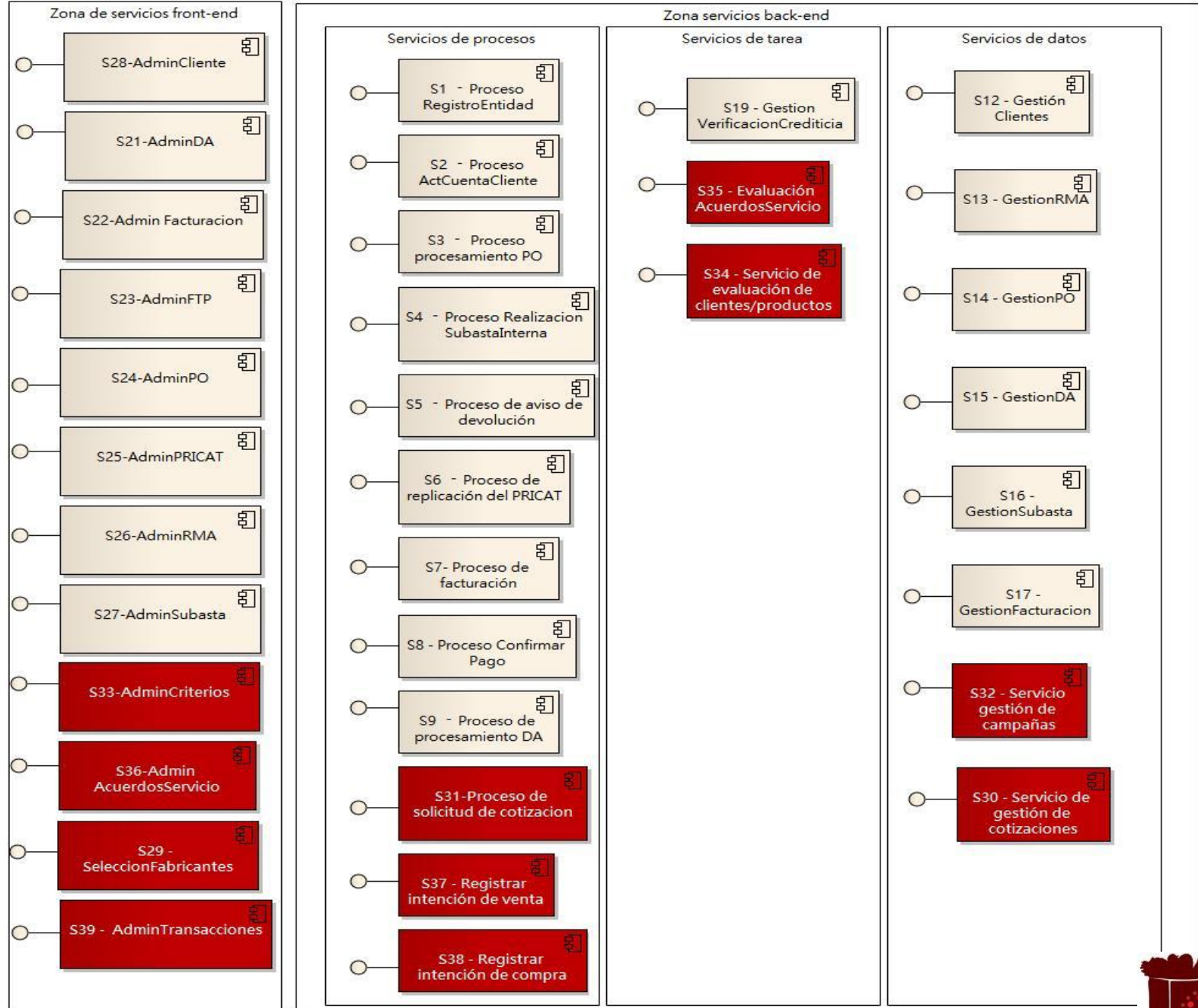


# Agenda

- Marco metodológico
- ¿Por qué cambiar?
- Contexto estrategias.
- ¿Cómo cambia la arquitectura de negocio?
- ¿Cómo cambian las demás vistas arquitecturales?
- **Arquitectura de solución**
- Proyectos
- Impacto y Riesgos

# B L U E P R I N T

cmp Components



# Atributos de calidad

Seguridad

Confiabilidad

Manejo de errores

Multiplataforma

Interoperabilidad

Integración

Usabilidad

# Agenda

- Marco metodológico
- ¿Por qué cambiar?
- Contexto estrategias.
- ¿Cómo cambia la arquitectura de negocio?
- ¿Cómo cambian las demás vistas arquitecturales?
- Arquitectura de solución
- **Proyectos**
- Impacto y Riesgos

# Proyectos

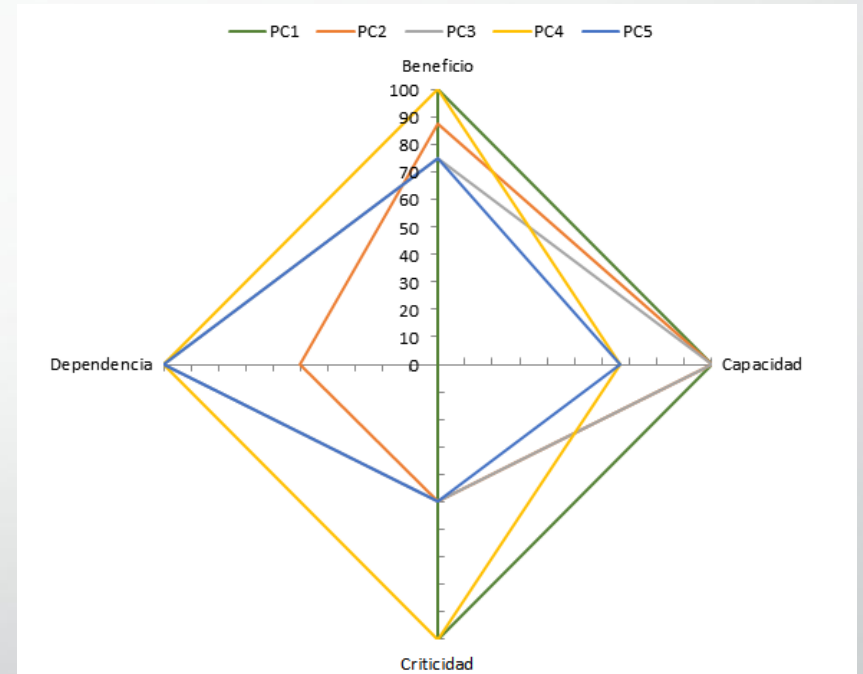
| Arquitectura    | Proyectos |
|-----------------|-----------|
| Negocio         | 9         |
| Información     | 7         |
| Aplicaciones    | 8         |
| Infraestructura | 2         |
| Total           | 26        |

| Id  | Proyectos  | Proyectos |       |            |                 |
|-----|--|-----------|-------|------------|-----------------|
|     |  | Negocio   | Datos | Aplicación | Infraestructura |
| PC1 | Automatización de procesos Transaccionales                       | 4         | 4     | 2          | 1               |
| PC2 | Automatización de campañas                                       | 2         | 2     | 3          | 1               |
| PC3 | Automatización proceso retroalimentación de clientes o productos | 1         | 1     | 1          | 1               |
| PC4 | Monitor de Transacciones   | 0         | 4     | 2          | 1               |
| PC5 | Evaluación de acuerdos de servicio                               | 1         | 0     | 1          | 2               |



# Priorización

| Criterio           |        | PC1 |      | PC2 |      | PC3 |      | PC4 |      | PC5 |      |
|--------------------|--------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|-----|------|
| Beneficio          | [0-40] | 4   |      |     |      |     |      |     |      |     |      |
|                    |        | 0   | 100% | 35  | 88%  | 30  | 75%  | 40  | 100% | 30  | 75%  |
| Capacidad          | [0-30] | 3   |      |     |      |     |      |     |      |     |      |
|                    |        | 0   | 100% | 30  | 100% | 30  | 100% | 20  | 67%  | 20  | 67%  |
| Criticidad         | [0-10] | 1   |      |     |      |     |      |     |      |     |      |
|                    |        | 0   | 100% | 5   | 50%  | 5   | 50%  | 10  | 100% | 5   | 50%  |
| Dependencia        | [0-20] | 0   | 0%   | 10  | 50%  | 20  | 100% | 20  | 100% | 20  | 100% |
| Prioridad Proyecto |        | 80% |      | 60% |      | 45% |      | 50% |      | 35% |      |
|                    |        | 1   |      | 2   |      | 4   |      | 3   |      | 5   |      |





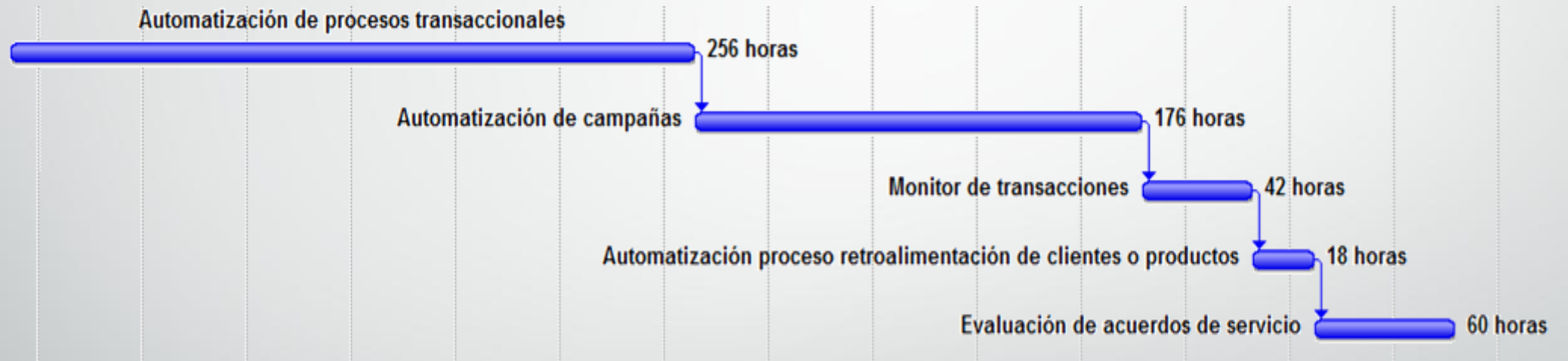
# Estimación de tiempo

| Prioridad | Proyecto |     | Proceso/Entidad   | Tamaño | Complejidad |       |      | Tiempo Estimado |          |
|-----------|----------|-----|---|--------|-------------|-------|------|-----------------|----------|
|           |          |     |   |        | Baja        | Media | Alta | Proxy           | Proyecto |
| 1         | PC1      | PN4 | Orden de Compra por Subasta   | 9      | 7           | 2     | 0    | 58              | 256      |
|           |          | PN1 | Gestión de Orden de Compra y Aviso de Despacho                        | 7      | 3           | 4     | 0    | 50              |          |
|           |          | PN2 | Solicitar Cotización  | 9      | 3           | 6     | 0    | 66              |          |
|           |          | PN9 | Intención de Compra   | 11     | 7           | 2     | 2    | 82              |          |
| 2         | PC2      | PN5 | Crear Campaña   | 9      | 4           | 4     | 1    | 68              | 176      |
|           |          | PN6 | Controlar Campaña   | 12     | 4           | 3     | 5    | 108             |          |
| 4         | PC3      | PN7 | Retroalimentación de Clientes o Productos                             | 3      | 3           | 0     | 0    | 18              | 18       |
| 3         | PC4      | PD1 | OrdenCompra (1 Entidad/4 Procesos)                                    | 1      | 0           | 0     | 1    | 12              | 42       |
|           |          | PD2 | Subasta(1 Entidad/1 Proceso)  | 1      | 1           | 0     | 0    | 6               |          |
|           |          | PD3 | SolicitudCotización, Convocatoria, Cotización (3 Entidades/1 Proceso) | 1      | 0           | 0     | 1    | 12              |          |
|           |          | PD4 | Intención, IntenciónCompra, IntenciónVenta(3 Entidades/1 Proceso)     | 1      | 0           | 0     | 1    | 12              |          |
| 5         | PC5      | PN8 | Intención de Venta  | 2      | 2           | 0     | 0    | 12              | 60       |
|           |          | PN8 | Intención de Compra   | 2      | 2           | 0     | 0    | 12              |          |
|           |          | PN8 | Orden de Compra por Subasta   | 2      | 0           | 0     | 2    | 24              |          |
|           |          | PN8 | Gestión de Orden de Compra y Aviso de Despacho                        | 2      | 2           | 0     | 0    | 12              |          |
| Total     |          |     |   | 72     | 38          | 21    | 13   | 552             | 552      |

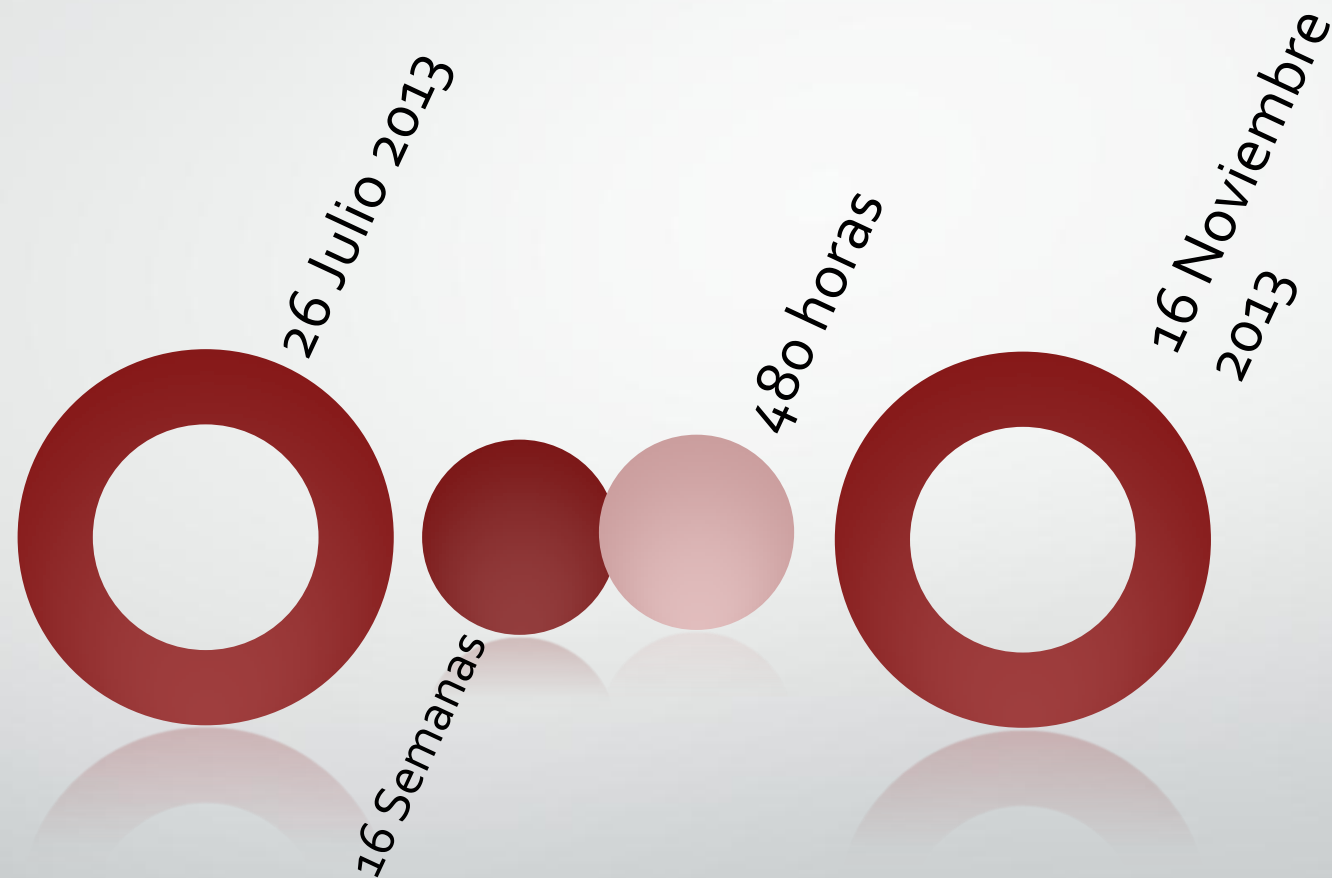
# Estimación de costos

| Costo Estimado de Mano de Obra / Hora |  | 43,500.00       |                |
|---------------------------------------|--|-----------------|----------------|
| Proyecto                              |  | Horas Estimadas | Costo Estimado |
| PC <sub>1</sub>                       | Automatización de procesos transaccionales                       | 256             | 11,136,000.00  |
| PC <sub>2</sub>                       | Automatización de campañas                                       | 176             | 7,656,000.00   |
| PC <sub>3</sub>                       | Automatización proceso retroalimentación de clientes o productos | 18              | 783,000.00     |
| PC <sub>4</sub>                       | Monitor de transacciones   | 42              | 1,827,000.00   |
| PC <sub>5</sub>                       | Evaluación de acuerdos de servicio                               | 60              | 2,610,000.00   |
| Total Solución                        |  | 552             | 24,012,000.00  |

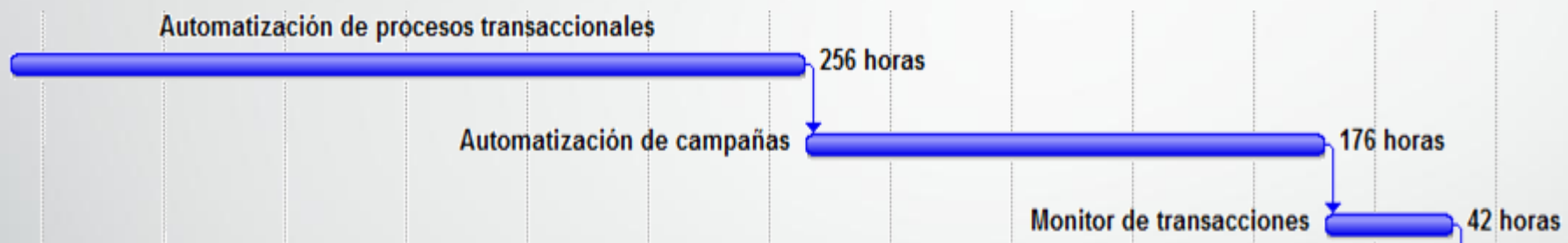
# Mapa de ruta



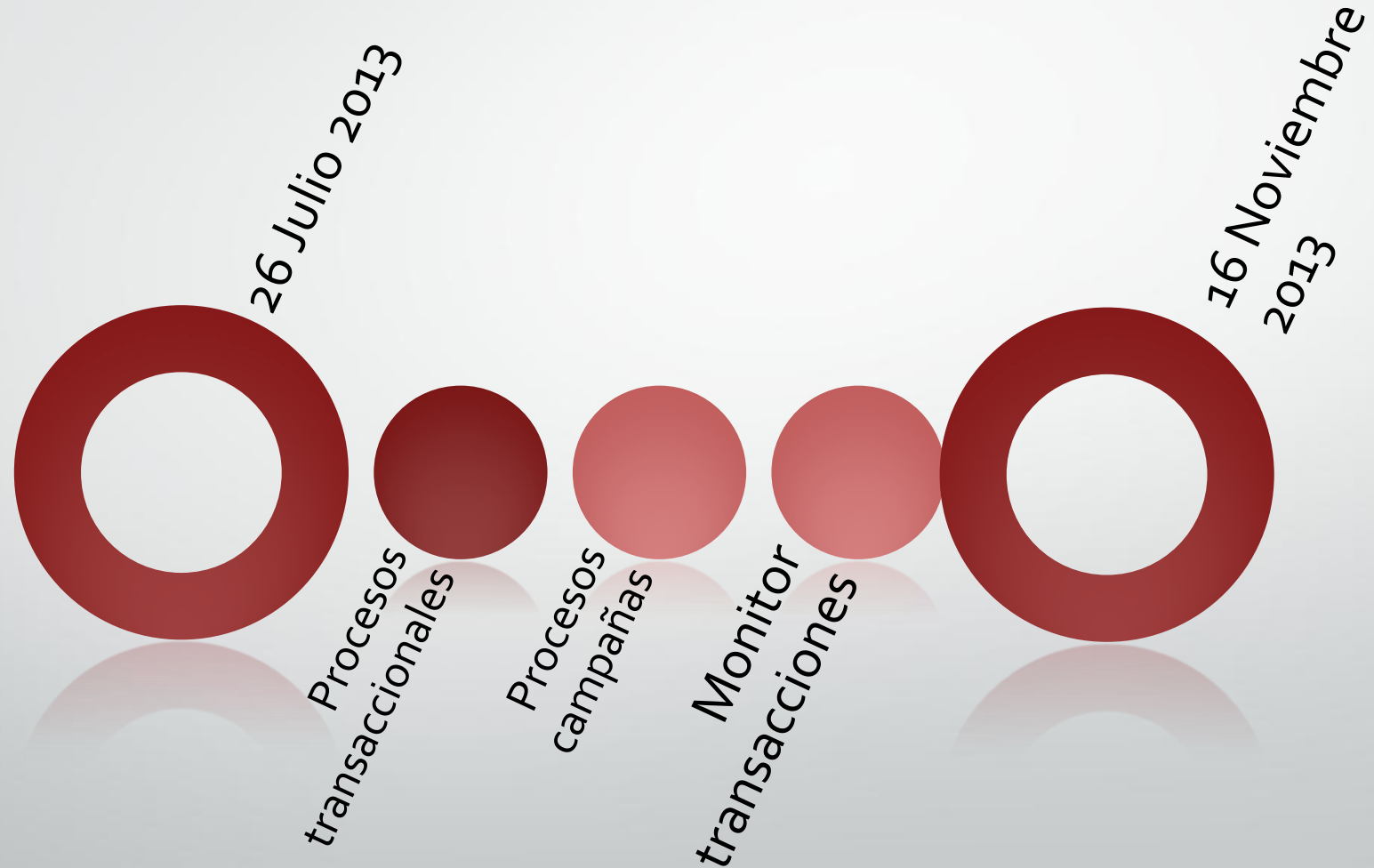
# Horizonte de tiempo



# Alcance



# Alcance



# Agenda

- Marco metodológico
- ¿Por qué cambiar?
- Contexto estrategias.
- ¿Cómo cambia la arquitectura de negocio?
- ¿Cómo cambian las demás vistas arquitecturales?
- Arquitectura de solución
- Proyectos
- **Impacto y Riesgos**

# Riesgos

## Alcance

Después de que el proyecto fue "completado", muchos cambios fueron requeridos antes de la aprobación del cliente

Cambios "menores" fueron agregados y aceptados tarde en el proyecto. Esto duplico el trabajo en la etapa final y retraso la entrega

El sistema complejo fue diseñado en partes, cuando la integración falló fue necesario rediseñar todo

Una solución del proyecto fue considerada como la "mejor" con muy pocos detalles del trabajo

Impacto 0.8

Impacto 0.4

0,72

P  
R  
O  
B  
A  
B  
I  
L  
I  
D  
A  
D

0,2



# Preguntas

