

<b>Sigla Asignatura</b>	BPY5101	<b>Nombre de la Asignatura</b>	BPM	<b>Tiempo</b>	<b>2 Horas Totales</b>
<b>Experiencia de Aprendizaje N° 1</b>	Clasificación y modelamiento de procesos de negocio (As Is)				
<b>Actividad N° 1.2</b>	Desarrollo mapa de procesos				
<b>Nombre del Recurso Didáctico</b>	1.2.4_Guia_Actividad_1.2				

### 1. Aprendizajes e indicadores de logro

Resultado de Aprendizaje	Indicadores de logro
Caracteriza los procesos de negocios en función de su relevancia dentro de la organización para determinar su estado actual generando una situación diagnóstica.	<p>Reconoce qué es un proceso de negocio de acuerdo a sus características y funcionalidad, identificando de estos qué procesos son estratégicos, de negocio y de apoyo dentro de la organización, para determinar la estructura de procesos claves de la organización.</p> <p>Modela mediante mapa de procesos la funcionalidad actual de la estructura de procesos negocios de la empresa para identificar la secuencia de actividades en un proceso de negocio.</p>

### 2. Descripción de la actividad

En esta actividad, el docente en conjunto con el curso deberá identificar los procesos de negocio para el Caso N°2 de la Empresa VProcess. Se deberá identificar el problema o necesidad del negocio, los actores del negocio y sus perfiles relacionados en la actividad anterior.

Ahora debes:

Identifica los requerimientos asociados a la problemática presentada en el caso. Luego, realiza el modelado del **Mapa de Procesos** de toda la organización. Para esto utiliza Bizagi y destaca los procesos de negocios estratégicos, operativos y de apoyo destacando los actores de cada proceso. Y finalmente, distribuye los procesos de acuerdo a lo presentado en la experiencia.

#### Caso N°2

La Gerencia General de la empresa VProcess en sus objetivos estratégicos ha decidido aumentar su negocio de venta de computadores por una plataforma digital a través de Internet. Para ello el área de Marketing ha estudiado el mercado y definido su plan de negocio de forma muy detallada. Con el análisis han determinado que, para entregar a sus clientes una oferta competitiva y segura, necesitan considerar la implementación de un sistema informático que permita gestionar los procesos relacionados con la plataforma digital. Como una primera etapa, se le ha solicitado al área

Informática diseñar un levantamiento de procesos que permita identificar mejor las necesidades de información en los distintos procesos de negocio.

El modelo de negocio de la empresa está definido de la siguiente manera:

- Para que un cliente realice una compra por internet, deberá crear una cuenta con su RUT y password que contenga 4 números. Luego ingresar nombres, apellidos, teléfono, dirección, región y correo electrónico. Además, el cliente deberá definir la forma de pago al momento de cancelar la compra del producto, las habilitadas son Débito, Tarjeta de Crédito y Transferencias (depósitos), por otra parte, deberá indicar si el despacho será a domicilio o bien retiro en local, si elige la opción despacho, deberá cancelar valor adicional.
- El cliente tendrá la opción de contratar un seguro por la compra de algún artículo, este seguro tendrá una vigencia de un año, y podrá ser renovado con el consentimiento del cliente. El valor del seguro será un valor único en pesos.
- El cliente al momento de elegir uno o varios productos de compra se generará automáticamente un “carrito de compra”. Este carrito tendrá los siguientes datos relacionados al cliente y su compra: Número de compra (se genera por defecto), nombres, apellidos, teléfono, dirección, correo electrónico, Código de Producto, nombre producto, unidades compradas, valor unidad y valor total, forma de pago, despacho (retiro en tienda o despacho a domicilio con cobro adicional de \$5.000) y la opción de tomar seguro al producto, agregando el costo del seguro al valor total de la compra.
- Los Productos que ofrece la empresa, son ventas de computadores de diferentes tipos: Tablets, PC de escritorios, mainframe y Notebooks. Los productos tienen códigos de productos, nombre del producto, valor unitario. Su diferencia será por el tipo de producto y características técnicas: Pantallas táctiles, portátiles y escritorios.

El sistema deberá ser capaz de llevar un registro de los pagos que cada cliente (rut, nombres y apellidos) ha realizado por concepto de compra. Se debe conocer la fecha en que se realizó el pago, el monto pagado y el producto comprado.

## ESCALA DE VALORACIÓN

SIGLA	LEYENDA
CL (a)	Completamente Logrado
L (b)	Logrado (algunas dificultades)

Docente Diseñador	Mario García Romero	Revisor metodológico	M. Cecilia Godoy
-------------------	---------------------	----------------------	------------------

PL (c) Parcialmente Logrado (varias dificultades)

NL (d) No Logrado

	a	b	c	d	OBS
Clasifica los Procesos estratégicos.					
Clasifica los Procesos de Negocios					
Clasifica los Procesos de apoyo.					
Identifica los actores involucrados en los procesos.					
Describe los componentes del proceso en términos de entrada, salida, objetivo					
Modela los procesos identificados a través de la metodología BPM teniendo como referencia el programa Bizagi.					
TOTAL					