La realización del proyecto está basada en la siguiente metodología

1. ACTIVIDADES Y CRONOGRAMA

* Definir cinco situaciones en la definición de requerimientos de proyectos de software B2B en las cuales sea necesario la toma de decisiones dado que los actores tienen diferentes percepciones de éxito del proyecto.
* Para cada una de las situaciones planteadas en el punto anterior, definir si es posible abordar la toma de decisiones por medio de la TJ y llevarlo a un modelo de juego estático.
* Para los modelos que puedan resultar, apoyarse en la TJ para realizar planteamientos matemáticos como la búsqueda del equilibrio de Nash que permitan dar una solución a los modelos.
* Determinar si se encontraron soluciones a las situaciones de toma de decisiones planteadas por medio de la TJ y si las soluciones permiten definir la mejor solución que satisfaga a ambas partes.
* Elaboración de conclusiones.
* Elaboración de documento final.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **#** | **Actividad** | **Duración (dias)** | **Fecha inicio** | **Fecha fin** |
|
| 1 | Definir cinco situaciones de toma de decisiones en la definición de requerimientos | 14 | 01/07/2016 | 22/07/2016 |
| 2 | Definir modelos para situaciones en la definición de requerimientos | 20 | 25/07/2016 | 22/08/2016 |
| 3 | Planteamiento matemático y definición de solución para modelos en la definición de requerimientos | 25 | 23/08/2016 | 26/09/2016 |
| 4 | Determinar si las soluciones permiten definir la mejor solución que satisfaga a ambas partes en la definición de requerimientos | 15 | 27/09/2016 | 18/10/2016 |
| 5 | Elaboración de conclusiones. | 5 | 19/10/2016 | 25/10/2016 |
| 6 | Elaboración de documento final. | 10 | 26/10/2016 | 10/11/2016 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Semanas** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Actividad** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** | **19** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. Definición de situaciones en la definición de requerimientos de proyectos de software B2B en las cuales sea necesario la toma de decisiones dado que los actores tienen diferentes percepciones de éxito del proyecto.

En un proyecto software B2B se pueden presentar diferentes tipos de relaciones entre las partes que integran la elaboración de un proyecto de software de un lado se encuentra cada empresa que tiene un interés particular en la realización del proyecto y del otro lado se presenta posiblemente una casa de software que es la encargada de la gestión del proyecto y de llevar a cabo la integración de las partes.

Es de esta forma que la casa de software se convierte en un ente que debe procurar y buscar que las partes queden satisfechas (incluyendo la casa de software )