

Universidad de Los Andes
Departamento de Sistemas y Computación
ISIS3702 – Motivadores Arquitecturales

1. Objetivo

Proponer un esquema de documentación para especificar los motivadores de una arquitectura de software, teniendo en cuenta: Restricciones de Negocio, Restricciones de Tecnología, Motivadores de Negocio, Escenarios Operacionales y Atributos de Calidad.

2. Restricciones de Negocio y de Tecnología

Las restricciones de negocio y de tecnología se refieren a decisiones en firme, tomadas antes del comienzo de la fase de diseño de la Arquitectura

A nivel de restricciones de tecnología se tiene la utilización de sistemas legados, integración con sistemas existentes, uso mandatorio de tecnologías particulares, protocolos o estándares de obligatorio cumplimiento, etc.

A nivel de las restricciones de negocio se encuentra el público objetivo, costo y beneficios esperados, vida útil esperada del sistema, disponibilidad y conocimientos requeridos por el personal que usará el sistema, estrategias de amortización del sistema a construir, etc.

Para documentar las restricciones sugerimos el siguiente formato:

ID Restricción	Tipo: Tecnología () Negocio ()	Nombre
Descripción:		
Establecida por:		
Alternativas:		
Observaciones:		

3. Motivadores de Negocio

Esta sección busca identificar los motivadores de negocio de la organización. Normalmente estos motivadores son encontrados, respondiendo a las preguntas:

- Cómo genera utilidad la organización
- De dónde provienen las utilidades de la organización?
- Cuáles son los elementos claves del negocio?

En resumen, un motivador de negocio es una descripción corta que define clara y específicamente los resultados deseados de negocio de una organización así como las actividades necesarias para lograrlos. Los motivadores de negocio deben ser: Específicos, Medibles, Agresivos pero viables, Orientados al resultado y limitados en el tiempo.

El objetivo es hacer una lista priorizada de motivadores de negocio.

Ayuda para su uso:

- **El nombre del motivador:** Sigue en general la regla: <verbo> + <elemento a medir> + <área de énfasis>
 - o Ejemplo: Incrementar ventas en las áreas metropolitanas
- **La descripción del motivador:** Sigue en general la regla: <Retorno esperado del negocio>+ Mediante+ <Actividad planeada de negocio>
 - o Ejemplo: Incrementar ventas en 15 % mediante la apertura de nuevas oficinas
- **La medida:** Define en una frase como valorar el impacto en el negocio del motivador. Se organiza por rangos y se determina para cada rango, la unidad de medida del impacto. Adicionalmente, se definen los valores mínimos y máximos para cada rango de impacto.
 - o Ejemplo:
 - o Medida: Crecimiento de las ventas en áreas metropolitanas medido en millones de pesos
 Ninguna : 0 – 0.9 millones
 Bajo: 1 millón – 99 millones
 Moderado: 100 y 499 millones
 Fuerte: 500 y 899 millones
 Muy Fuerte: 900 millones o más
- La asociación con el negocio define el motivador a que área organizacional pertenece:
 - o Ejemplo:
 - o Definido Por: Gerente de Ventas
 - o Ejecutado Por: Director y Ejecutivos de Ventas
 - o Ubicación en el portafolio: Servicios persona a persona

Nombre del Motivador de Negocio	Descripción del Motivador de Negocio	
Medida del Impacto		
Rangos	Cota Mínima	Cota Máxima
Ninguno		
Bajo		
Moderado		
Fuerte		
Muy Fuerte		
Asociación del Motivador con el Negocio	Definido Por:	
	Ejecutador Por:	
	Ubicación en el Portafolio del negocio	

Nombre del Motivador de Negocio	Descripción del Motivador de Negocio	
Medida del Impacto		
Rangos	Cota Mínima	Cota Máxima
Ninguno		
Bajo		
Moderado		
Fuerte		
Muy Fuerte		
Asociación del Motivador con el Negocio	Definido Por:	
	Ejecutador Por:	
	Ubicación en el Portafolio del negocio	

Nombre del Motivador de Negocio	Descripción del Motivador de Negocio	
Medida del Impacto		
Rangos	Cota Mínima	Cota Máxima
Ninguno		
Bajo		
Moderado		
Fuerte		
Muy Fuerte		
Asociación del Motivador con el Negocio	Definido Por:	
	Ejecutador Por:	
	Ubicación en el Portafolio del negocio	