**Propuesta de Solución**

**MarketPlace de los Alpes Internacional**



**Realizado por:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Persona** | **Rol** | **CódigoUniandes** |
| Carlos Ernesto González Vargas | Líder del Grupo | 200819123 |
| Sandra Milena Gómez Ríos | Líder de Planeación | 201110951 |
| Andrés Mauricio Erazo Benavides | Líder de Soporte | 201110949 |
| David Pérez Chibuque | Líder de Calidad | 201117818 |
| Willian Alejandro Idrobo Luna | Líder de Desarrollo | 201110544 |
| Erik Fernando Arcos Franco | Líder de Desarrollo | 201110856 |

**Control de versiones**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Versión** | **Fecha** | **Autor** | **Descripción del Cambio** |
| 1.00 | 20 de Julio de 2011 | Ingenium | Creación del documento |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Contenido**

Pag.

[**1.** **Introducción** 1](#_Toc299177184)

[**2.** **Objetivos** 1](#_Toc299177185)

[**2.1.** **Objetivos Específicos** 1](#_Toc299177186)

[**3.** **Proceso de negocio a extender** 2](#_Toc299177187)

[**3.1.** **Proceso de contrato entre partes** 2](#_Toc299177188)

[**4.** **Arquitectura de referencia** 3](#_Toc299177189)

[**4.1.** **Arquitectura As-Is** 3](#_Toc299177190)

[**4.1.1.** **Vista funcional** 3](#_Toc299177191)

[**4.1.2.** **Vista de despliegue** 3](#_Toc299177192)

[**5.** **Planeación Market Place Internacional** 4](#_Toc299177193)

[**6.** **Lecciones Aprendidas** 4](#_Toc299177194)

[**7.** **Conclusiones** 5](#_Toc299177195)

[**8.** **Referencias** 6](#_Toc299177196)

[**9.** **Bibliografía** 6](#_Toc299177197)

**Índice de Figuras**

Pag.

[**Figura 1. Arquitectura de Tecnología 6**](#_Toc295581763)

[**Figura 2. Proyectos para cerrar la brecha 13**](#_Toc295581764)

[**Figura 3. Relación entre los proyectos de las diferentes vistas 14**](#_Toc295581765)

**Índice de Tablas**

Pag.

[**Tabla 1. Actividades proceso de Contrato Entre Partes 2**](#_Toc299178144)

[**Tabla 2. Modelo de Descomposición 3**](#_Toc299178145)

[**Tabla 3. Catálogo de Módulos 4**](#_Toc299178146)

[**Tabla 4. Modelo de Nodos de Ejecución 4**](#_Toc299178147)

**Propuesta de Solución**

**Market Place de los Alpes Internacional**

1. **Introducción**

Como parte del análisis necesario para llevar al **Market Place de los Alpes** a mercados internacionales se realiza el estudio de la arquitectura de solución de referencia, de modo que se pueda conocer de manera más cercana como será el desarrollo de la solución para la arquitectura To-be del **Market Place de los Alpes Internacional**.

Dentro de este documento se presenta, el proceso que se implementó con el fin de apropiarse de la arquitectura actual, el estudio hecho sobre la arquitectura de solución de referencia, las vistas que permiten conocer la arquitectura de solución, y finalmente la planeación para el desarrollo de la arquitectura objetivo del MPLA internacional, ajustada de acuerdo a lo descubierto en la arquitectura de referencia y la familiarización de las herramientas.

1. **Objetivos**

El objetivo general de este documento es presentar la planeación de la arquitectura objetivo del **Market Place de los Alpes Internacional,**  ajustada de acuerdo a lo encontrado en el estudio de la arquitectura de referencia.

* 1. **Objetivos Específicos**
* Mostrar el proceso que se extendió de la arquitectura de referencia.
* Presentar el estudio de la arquitectura de solución de referencia.
* Presentar las vistas que permiten conocer de la arquitectura solución de referencia.
* Presentar la planeación ajustada de acuerdo a lo descubierto en la arquitectura de referencia.
* Presentar las conclusiones y lecciones aprendidas del estudio de la arquitectura de referencia y la experiencia obtenida.

1. **Proceso de Contrato Entre Partes**

La implementación de este nuevo proceso de negocio dentro del escenario actual, fue enfrentada con la aplicación de la arquitectura empresarial de manera parcial en cada una de sus dimensiones, haciendo énfasis en el proceso de negocio que se quiere extender.

A continuación se define el proceso que ha sido extendido del escenario actual, con el fin de cumplir los objetivos de estudiar en detalle la arquitectura de referencia, apropiarse de la misma y estudiar los productos sobre los cuales se hace su implementación.

* 1. **Arquitectura de Negocio**

Se completo el mapa de procesos en cada uno de los niveles incluyendo lo relacionado al proceso de contrato entre partes.

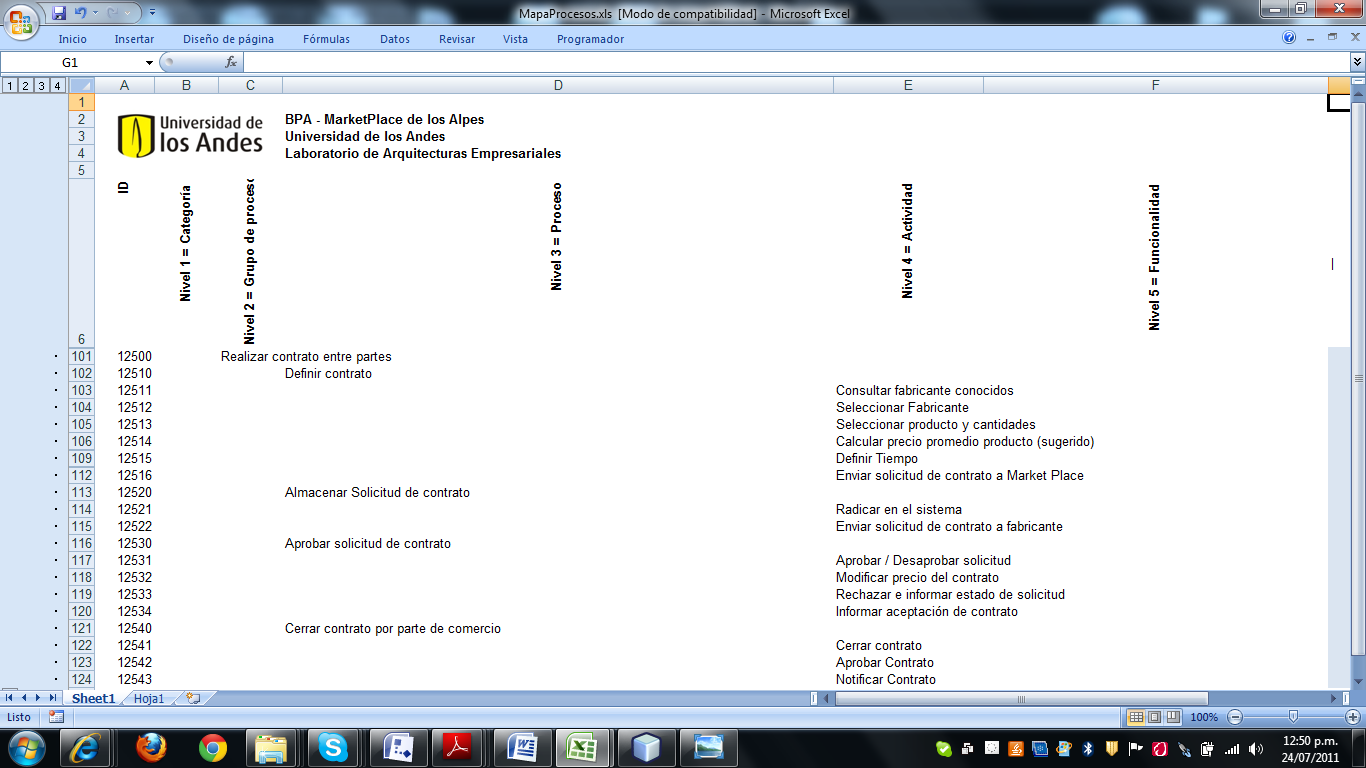


Ilustración 1. Mapa de procesos

A continuación se encuentra el proceso de negocio de contrato entre partes en notación BPMN, en donde un comercio puede seleccionar a uno de los fabricantes con el cual haya realizado transacciones anteriormente, para realizar un contrato con una periodicidad y duración definida.

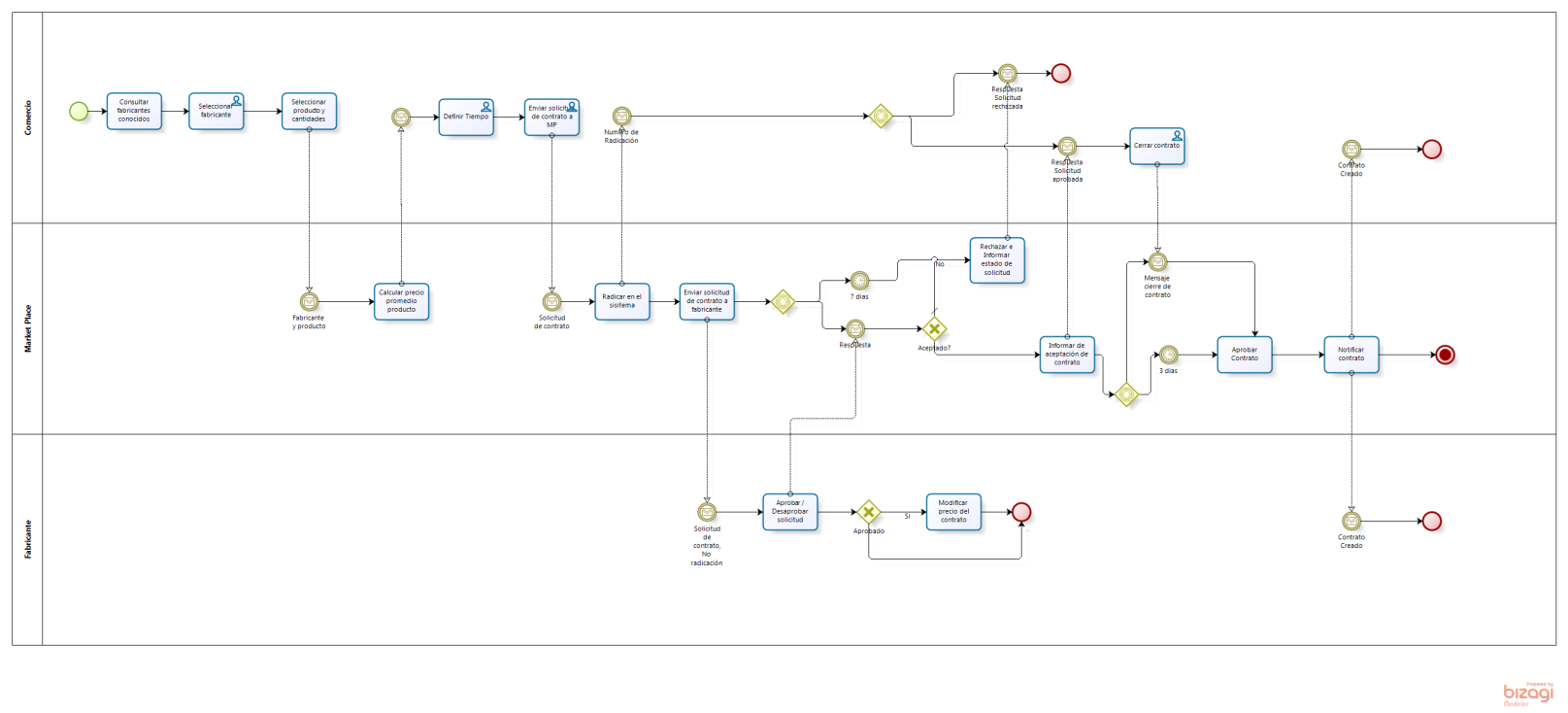
****

Ilustración 2. Proceso de Contrato Entre Partes

A continuación se describe cada una de las actividades del proceso extendido contrato entre partes, mostrando su acción y su interacción entre el Market Place, el comercio y el fabricante.

Tabla 1. Actividades proceso de Contrato Entre Partes

| **Nombre** | **Descripción** |
| --- | --- |
| Consultar fabricantes conocidos | Buscar todos aquellos fabricantes con los que se han realizado operaciones de órdenes de compra. |
| Seleccionar fabricante | El comercio selecciona el fabricante de la lista de fabricantes conocidos. |
| Seleccionar producto y cantidades | EL comercio selecciona el producto de los productos ofrecidos por el fabricante y la cantidad requerida de este producto |
| Calcular precio promedio producto | Se calcula el precio promedio como el promedio de los precios ofrecidos por el fabricante en las diferentes órdenes de compra de las operaciones realizadas. |
| Definir tiempo | El comercio especifica la periodicidad y la fecha en la que inicia el contrato |
| Enviar solicitud de contrato a MP | Se envía la solicitud de contrato con los datos seleccionados anteriormente para ser radicada en el Market Place. |
| Radicar en el sistema | Se crea la solicitud de contrato en el CRM |
| Enviar solicitud de contrato a fabricante | Se comunica al fabricante de la creación de la solicitud de contrato |
| Aprobar / Desaprobar solicitud | EL fabricante escoge si aprobar o desaprobar la solicitud de contrato |
| Modificar precio del contrato | El fabricante puede modificar el precio del contrato mientras no se haya aprobado el contrato |
| Rechazar e informar estado de solicitud | Se rechaza la solicitud de contrato en el Market Place y se informa al comercio |
| Informar aceptación de contrato | Se informa al comercio que se ha aprobado su solicitud |
| Cerrar contrato | Se hace la confirmación del cierre del contrato. |
| Aprobar Contrato | Se hace la creación del contrato en el Market Place |
| Notificar Contrato | Se notifica a la creación del contrato al fabricante y comercio |

* 1. **Arquitectura de Datos**

Arquitectura de datos

* 1. **Arquitectura de aplicaciones**

Ilustración 3. Aplicaciones contra actividades

Arquitectura de aplicaciones

* 1. **Arquitectura de Tecnología**

Servicios de arquitectura necesarios

1. **Arquitectura de referencia**

A continuación se hizo la búsqueda de cada una de las actividades dentro de la arquitectura de referencia, con el fin de encontrar si se exponían las funcionalidades que representan están actividades, dentro de los servicios del portafolio de servicios definido, en el caso de que la funcionalidad no se estuviera expuesta dentro de las aplicaciones De esta manera se construyo el proceso de contrato entre partes

Para desarrollar este proceso de negocio se han realizado modificaciones dentro de cada parte de la arquitectura de referencia, basándonos en el patrón de arquitectura SOA y haciendo uso de las funcionalidades y productos existentes.

Resumen del trabajo desarrollado

Servicios SOA

Ilustración 4. Portafolio de servicios

* 1. **Vistas Arquitecturales**

Descripción arquitectura de referencia

* + 1. **Vista funcional**

Tabla 2. Modelo de Descomposición

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | | **Familia**  Module ( X )  C&C ( )  Allocation ( )  **Estilo Arquitectural** |
| **Convención**  Relación |
| **Título:**  Modelo estático de descomposición | | **ID:**  PV01 | **Nivel Profundidad:**  Nivel 1 | | **Nomenclatura:**  Paquetes |
| **Arquitecto:**  David Perez | **Grupo:**  INGENIUM | | | **Fecha:** | **Versión:**  1.0 |

Tabla 3. Catálogo de Módulos

|  |  |
| --- | --- |
| Modulo | Responsabilidades |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

* + 1. **Vista de despliegue**

Tabla 4. Modelo de Nodos de Ejecución

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | | **Familia**  Module ( )  C&C ( X )  Allocation ()  **Estilo Arquitectural** |
| **Convención**  Relación |
| **Título:**  Modelo de plataforma de ejecución | | **ID:**  PV01 | **Nivel Profundidad:**  Nivel 2 | | **Nomenclatura:**  UML |
| **Arquitecto:**  Mauricio Erazo | **Grupo:**  INGENIUM | | | **Fecha:** | **Versión:**  1.0 |

* + 1. **Dependencia tecnológica**

1. **Planeación Market Place Internacional**

Lo desarrollado anteriormente en el análisis de arquitectura del Market Place permitió encontrar el ROAD MAP con los proyectos que cubren las brechas entre la arquitectura actual y la arquitectura objetivo, priorizados de acuerdo a las relaciones entre los diferentes proyectos y la opinión de cada uno de los integrantes del grupo, asumiendo un rol dentro del problema y haciendo uso de los criterios de priorización.

Una vez estudiada la arquitectura de referencia en ejecución, Este ROAD MAP con los proyectos priorizados ha sido reevaluado con el fin de mejorar esta planeación de acuerdo a la experiencia obtenida. Además se ha detallado la planificación, utilizando una metodología iterativa incremental para realizar el desarrollo, estableciendo un tiempo límite de manera clara (Fecha Inicio, Fecha fin) y enmarcando los diferentes proyectos dentro de los tiempos y la metodología seleccionada.

A continuación se detalla la planificación inicial, para después mostrar las modificaciones a esta planificación de acuerdo a la experiencia obtenida y establecer la nueva planificación basados en la metodología de desarrollo y los tiempos definidos.

* 1. **Planificación Inicial**

La arquitectura empresarial genero un conjunto de proyectos que cubrían las brechas de cada una de las diferentes dimensiones, en la figura a continuación están estos proyectos y las relaciones entre ellos.



Figura 1. Relación entre los proyectos de las diferentes vistas Arquitecturales

En la arquitectura de solución se analizaron las relaciones de los diferentes proyectos para generar los proyectos consolidados. A continuación se listan los proyectos consolidados identificados al asociar los proyectos de cada dimensión:

Tabla 17. Proyecto Consolidado PC01

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Proyecto 1: Órdenes de Compra** | | | |
| **Arq. Negocio** | **Arq. Datos** | **Arq. Aplicaciones** | **Arq. Tecnología** |
| PN02, PN08 | PD01, PD02, PD03, PD06 | PA01, PA03, PA04, PA07 | PT01, PT02 |
| **Descripción** | Este proyecto se enfoca en la gestión de las órdenes de compra de manera internacional, gestionando los overead necesarios. | | |

Tabla 18. Proyecto Consolidado PC02

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Proyecto 2: Subasta Inversa** | | | |
| **Arq. Negocio** | **Arq. Datos** | **Arq. Aplicaciones** | **Arq. Tecnología** |
| PN04, PN08 | PD02, PD06 | PA03 | PT01, PT02 |
| **Descripción** | Permite gestionar el proceso de subasta inversa, al manejar el sistema TRM y adaptar el sistema PO Manager. | | |

Tabla 19. Proyecto Consolidado PC03

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Proyecto 3: Facturación** | | | |
| **Arq. Negocio** | **Arq. Datos** | **Arq. Aplicaciones** | **Arq. Tecnología** |
| PN05, PN08 | PD02, PD04, PD06 | PA02, PA03, PA06, PA08, PA09 | PT01, PT02 |
| **Descripción** | Modifica el comportamiento del marketplace para permitir los requerimientos de facturación internacional considerando el TRM y overead. | | |

Tabla 20. Proyecto Consolidado PC04

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Proyecto 4: Registro de Entidades** | | | |
| **Arq. Negocio** | **Arq. Datos** | **Arq. Aplicaciones** | **Arq. Tecnología** |
| PN01, PN03, PN06, PN08 | PD01, PD03, PD06 | PA01, PA07, PA04 | PT01, PT02 |
| **Descripción** | Modifica el registro de entidades ante el marketplace permitiendo que estas sean internacionales a la vez que puedan seleccionar sus preferencias. | | |

Tabla 21. Proyecto Consolidado PC05

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Proyecto 5: PQRS** | | | |
| **Arq. Negocio** | **Arq. Datos** | **Arq. Aplicaciones** | **Arq. Tecnología** |
| PN08, PN09 | PD05, PD06 | PA05 | PT01, PT02 |
| **Descripción** | Crea el sistema de Peticiones, Quejas y Reclamos para permitir crear una aplicación más enfocada al cliente. | | |

Tabla 22. Proyecto Consolidado PC06

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Proyecto 6: Calificaciones** | | | |
| **Arq. Negocio** | **Arq. Datos** | **Arq. Aplicaciones** | **Arq. Tecnología** |
| PN07, PN08 | PD05, PD06 | PA05 | PT01, PT02 |
| **Descripción** | Implementa el sistema de calificaciones. | | |

Con el fin de presentar como se alcanzan los motivadores definidos en la arquitectura empresarial se realizó el cruce entre los proyectos identificados y los motivadores de negocio, mostrando como cada proyecto aporta en un porcentaje al cumplimiento de los motivadores:

Tabla 11. Cumplimiento de los motivadores

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PC01**  **O. Compra** | **PC03**  **Facturación** | **PC02**  **Sub. Inversa** | **PC04**  **Reg. Entidad** | **PC05**  **PQRS** | **PC06**  **Calificaciones** | **Total** |
| **M1**  **PostVenta** | 10% | 5% | 5% | 10% | 50% | 20% | 100% |
| **M2**  **Pago Online** | 10% | 65% | 10% | 5% | 5% | 5% | 100% |
| **M3**  **C. Clientes** | 15% | 5% | 5% | 15% | 15% | 45% | 100% |
| **M4**  **Com. Directa** | 30% | 5% | 10% | 30% | 10% | 15% | 100% |
| **M5**  **Informes** | 15% | 10% | 10% | 25% | 20% | 20% | 100% |
| **M6**  **Extender MP** | 25% | 25% | 15% | 25% | 5% | 5% | 100% |
| **M7**  **Estandarizar** | 25% | 35% | 10% | 20% | 5% | 5% | 100% |

La siguiente grafica muestra cómo la ejecución de cada proyecto aporta al cumplimiento de los motivadores:



Figura 21. Cumplimiento de los Motivadores

Para realizar la priorización de los proyectos cada uno de los integrantes de Ingenium, asumió el rol de cada uno de los stakeholders, la siguiente tabla muestra la distribución realizada para dicha priorización.

Tabla 24. Simulación de Stakeholders

| **ID** | **Nombre** | **Representante** | **Rol Ingenium** |
| --- | --- | --- | --- |
| **S1** | MarketPlace | Carlos Ernesto González Vargas | Líder del Grupo |
| **S2** | Junta directiva del MarketPlace | Sandra Milena Gómez Ríos | Líder de Planeación |
| **S3** | Vicepresidentes departamentales y jefes del MarketPlace | Andrés Mauricio Erazo Benavides | Líder de Soporte |
| **S4** | Clientes | David Pérez Chibuque | Líder de Calidad |
| **S5** | Bancos | Willian Alejandro Idrobo Luna | Líder de Desarrollo |
| **S6** | Grupo de desarrollo | Erik Fernando Arcos Franco | Líder de Desarrollo |

Se identificaron los siguientes criterios de priorización:

Tabla 25. Criterios de Priorización

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ID** | **Criterio** | **Descripción** | **Peso** |
| **C1** | Nivel de Inversión | Costo del desarrollo. | 10% |
| **C2** | Ventaja Competitiva | Característica diferencial respecto a sus competidores. | 20% |
| **C3** | Alineación Estratégica | Apoyo a los objetivos del negocio. | 15% |
| **C4** | Retorno de inversión | Beneficio o la utilidad obtenida en relación a la inversión realizada. | 15% |
| **C5** | Adaptación al cambio | Consecuencias derivadas del cambio en los procesos. | 15% |
| **C6** | Percepción de los Clientes | Nivel de satisfacción de los clientes. | 10% |
| **C7** | Complejidad Técnica | Complejidad de procesos de negocio y tecnologías involucradas. | 15% |

Cada uno de los integrantes de Ingenium asumió el rol de cada uno de los stakeholders y calificó cada proyecto teniendo en cuenta los criterios de priorización establecidos dando para cada criterio una calificación entre 1 y 5, donde 1 significa prioridad baja, y 5 prioridad alta. La siguiente tabla muestra los resultados obtenidos:

Tabla 26. Priorización realizada por cada uno de los stakeholders

|  |  | **Criterios** | | | | | | | **10%** | **20%** | **15%** | **15%** | **15%** | **10%** | **15%** |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **C1** | **C2** | **C3** | **C4** | **C5** | **C6** | **C7** | **C1** | **C2** | **C3** | **C4** | **C5** | **C6** | **C7** | **Total** | **#** |
| **S1** | **PC01** | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 0,40 | 0,60 | 0,45 | 0,60 | 0,75 | 0,40 | 0,75 | 3,95 | 4 |
|  | **PC02** | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 0,50 | 1,00 | 0,45 | 0,75 | 0,75 | 0,50 | 0,75 | 4,70 | 1 |
|  | **PC03** | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 0,50 | 1,00 | 0,75 | 0,60 | 0,60 | 0,40 | 0,45 | 4,30 | 2 |
|  | **PC04** | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 0,50 | 1,00 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,40 | 0,45 | 4,15 | 3 |
|  | **PC05** | 4 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 0,40 | 0,60 | 0,45 | 0,75 | 0,75 | 0,50 | 0,45 | 3,90 | 5 |
|  | **PC06** | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 0,50 | 0,80 | 0,45 | 0,60 | 0,45 | 0,30 | 0,75 | 3,85 | 6 |
| **S2** | **PC01** | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 5 | 0,50 | 0,80 | 0,60 | 0,60 | 0,75 | 0,30 | 0,75 | 4,30 | 2 |
|  | **PC02** | 5 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 0,50 | 0,60 | 0,75 | 0,60 | 0,60 | 0,30 | 0,45 | 3,80 | 4 |
|  | **PC03** | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 0,30 | 0,80 | 0,60 | 0,60 | 0,45 | 0,30 | 0,45 | 3,50 | 6 |
|  | **PC04** | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 3 | 5 | 0,50 | 1,00 | 0,60 | 0,75 | 0,45 | 0,30 | 0,75 | 4,35 | 1 |
|  | **PC05** | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 0,50 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,50 | 0,60 | 4,00 | 3 |
|  | **PC06** | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0,50 | 1,00 | 0,60 | 0,45 | 0,45 | 0,30 | 0,45 | 3,75 | 5 |
| **S3** | **PC01** | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 0,40 | 0,60 | 0,75 | 0,60 | 0,45 | 0,50 | 0,75 | 4,05 | 3 |
|  | **PC02** | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 0,50 | 1,00 | 0,60 | 0,45 | 0,60 | 0,50 | 0,75 | 4,40 | 2 |
|  | **PC03** | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 0,50 | 1,00 | 0,60 | 0,75 | 0,75 | 0,40 | 0,75 | 4,75 | 1 |
|  | **PC04** | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 0,50 | 0,80 | 0,60 | 0,45 | 0,60 | 0,40 | 0,45 | 3,80 | 5 |
|  | **PC05** | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 0,30 | 0,80 | 0,45 | 0,60 | 0,75 | 0,40 | 0,60 | 3,90 | 4 |
|  | **PC06** | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 5 | 0,40 | 0,80 | 0,45 | 0,45 | 0,60 | 0,30 | 0,75 | 3,75 | 6 |
| **S4** | **PC01** | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 0,30 | 0,80 | 0,60 | 0,75 | 0,60 | 0,50 | 0,75 | 4,30 | 1 |
|  | **PC02** | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 0,30 | 0,60 | 0,60 | 0,60 | 0,45 | 0,50 | 0,45 | 3,50 | 5 |
|  | **PC03** | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 0,40 | 1,00 | 0,60 | 0,60 | 0,45 | 0,50 | 0,75 | 4,30 | 2 |
|  | **PC04** | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 0,40 | 1,00 | 0,75 | 0,60 | 0,45 | 0,30 | 0,60 | 4,10 | 4 |
|  | **PC05** | 5 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 5 | 0,50 | 0,80 | 0,60 | 0,75 | 0,45 | 0,30 | 0,75 | 4,15 | 3 |
|  | **PC06** | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 0,30 | 0,80 | 0,45 | 0,45 | 0,60 | 0,40 | 0,45 | 3,45 | 6 |
| **S5** | **PC01** | 4 | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 0,40 | 1,00 | 0,45 | 0,75 | 0,75 | 0,40 | 0,75 | 4,50 | 1 |
|  | **PC02** | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 0,30 | 0,80 | 0,45 | 0,75 | 0,60 | 0,30 | 0,45 | 3,65 | 4 |
|  | **PC03** | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 5 | 0,50 | 0,60 | 0,75 | 0,60 | 0,45 | 0,30 | 0,75 | 3,95 | 2 |
|  | **PC04** | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 0,40 | 0,60 | 0,45 | 0,45 | 0,75 | 0,40 | 0,60 | 3,65 | 5 |
|  | **PC05** | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 0,50 | 0,60 | 0,45 | 0,45 | 0,60 | 0,50 | 0,45 | 3,55 | 6 |
|  | **PC06** | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 0,30 | 0,60 | 0,45 | 0,75 | 0,75 | 0,50 | 0,45 | 3,80 | 3 |
| **S6** | **PC01** | 3 | 5 | 5 | 3 | 5 | 3 | 3 | 0,30 | 1,00 | 0,75 | 0,45 | 0,75 | 0,30 | 0,45 | 4,00 | 1 |
|  | **PC02** | 5 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 0,50 | 0,80 | 0,75 | 0,45 | 0,45 | 0,30 | 0,60 | 3,85 | 3 |
|  | **PC03** | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 0,40 | 0,80 | 0,60 | 0,45 | 0,60 | 0,40 | 0,60 | 3,85 | 4 |
|  | **PC04** | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 0,30 | 0,60 | 0,60 | 0,45 | 0,60 | 0,40 | 0,45 | 3,40 | 6 |
|  | **PC05** | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 3 | 4 | 0,30 | 0,80 | 0,75 | 0,45 | 0,75 | 0,30 | 0,60 | 3,95 | 2 |
|  | **PC06** | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 0,40 | 0,60 | 0,75 | 0,60 | 0,60 | 0,40 | 0,45 | 3,80 | 5 |

Toda esta información fue tabulada de manera que se identificara el orden de implementación de los proyectos, a continuación se muestra el resultado final de la priorización:

Tabla 27. Priorización final de proyectos

| **ID** | **Nombre del Proyecto** | **S1** | **S2** | **S3** | **S4** | **S5** | **S6** | **Total** | **Prioridad** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| PC01 | Órdenes de Compra | 3,95 | 4,30 | 4,05 | 4,30 | 4,50 | 4,00 | 4,18 | 1 |
| PC02 | Subasta Inversa | 4,70 | 3,80 | 4,40 | 3,50 | 3,65 | 3,85 | 3,98 | 3 |
| PC03 | Facturación | 4,30 | 3,50 | 4,75 | 4,30 | 3,95 | 3,85 | 4,11 | 2 |
| PC04 | Registro de Entidades | 4,15 | 4,35 | 3,80 | 4,10 | 3,65 | 3,40 | 3,91 | 4 |
| PC05 | PQRS | 3,90 | 4,00 | 3,90 | 4,15 | 3,55 | 3,95 | 3,91 | 5 |
| PC06 | Calificaciones | 3,85 | 3,75 | 3,75 | 3,45 | 3,80 | 3,80 | 3,73 | 6 |

Tras la priorización el ROAD MAP con los proyectos definidos en la arquitectura de solución se ve de la siguiente manera:



Figura 22. Roadmap de Proyectos Consolidados

* 1. **Planificación Modificada**

Tras la implementación del proceso de negocio que se quiere

**TSP**

Resumen del trabajo desarrollado

1. **Lecciones Aprendidas**
2. **Conclusiones**
3. **Referencias**

MP: Market Place

1. **Bibliografía**

* [1] KENDRICK, TOM PMP. Identifying and Managing Project Risk. 2008