



## GUÍA 1.2

### Actividad Identificando las capas de negocio

Sigla	Asignatura	Experiencia de Aprendizaje
FPY 1101	Integración de Plataformas	EA Levantamiento de componentes sistemáticos
Tiempo	Modalidad de Trabajo	Indicadores de logro
2 h	Parejas o grupal	IL 1.2



#### Antecedentes generales

La actividad consiste en analizar un caso de estudio, “*Integración Organizacional en una Empresa de E-commerce*” a partir del cual tendrán que identificar las capas afectadas y calcular los alcances de la integración y finalmente.



#### Requerimientos para esta actividad

Para el desarrollo de esta actividad deberás disponer de:

- Taller de alto computo TAITE 9



## Actividad

---

### 1. Instrucciones Generales

1. Formar equipos de trabajo de 4 integrantes.
2. Leer y analizar el caso propuesto en el contexto de la actividad.
3. Desarrollar lo solicitado en el documento.
4. Presentar el análisis realizado al grupo curso.
5. Enviar la actividad (en formato Word y la presentación) desarrollada por mensaje interno a través del Ambiente Virtual de Aprendizaje (AVA).
6. Al finalizar esa sesión, responder pauta de coevaluación.



## 2. Instrucciones Específicas

### Caso de Estudio: Integración Organizacional en una Empresa de E-commerce

#### Antecedentes:

La empresa de e-commerce "VentaG" ha adquirido una empresa de logística llamada "LogisTech" con el objetivo de mejorar su cadena de suministro y expandirse a nivel internacional. La integración de LogisTech en VentaG es un proyecto estratégico que abarca múltiples capas de la organización.

#### Desafío:

El desafío principal es asegurar una integración exitosa que permita a VentaG optimizar su cadena de suministro y operaciones logísticas. Esto implica abordar las capas de Presentación, Negocio y Datos para garantizar una transición suave y eficiente.

#### Pasos del Proceso de Integración:

##### Etapa 1: Identificación de Capas Afectadas

En esta etapa, tiene que identificar y enumerar las diversas capas de la organización que se verán impactadas por la integración:

1. **Capa de Presentación:** Se debe evaluar cómo se presentarán los cambios a los empleados, clientes y socios comerciales. La comunicación efectiva es importante para garantizar la aceptación de la integración.
2. **Capa de Negocio:** Se aborda la estrategia de integración, incluyendo la redefinición de procesos operativos y la alineación de objetivos estratégicos. Esto afectará las operaciones diarias y la toma de decisiones.
3. **Capa de Datos:** Es fundamental evaluar cómo se gestionarán y compartirán los datos entre las dos empresas. La integración de sistemas y la migración de datos son aspectos críticos.

##### Etapa 2: Cálculo de Alcances de Integración

En esta etapa, se tiene que determinar cómo cada una de estas capas debe adaptarse o modificarse para cumplir con los objetivos de la organización:

1. **Capa de Presentación:** Se desarrolla un plan de comunicación que incluye la presentación de la integración a los empleados y la creación de mensajes claros para los clientes y socios comerciales.
2. **Capa de Negocio:** Se implementa un nuevo proceso de toma de decisiones que refleja la estrategia de integración y se definen los cambios en las operaciones logísticas y la cadena de suministro.
3. **Capa de Datos:** Se lleva a cabo la integración de sistemas de gestión logística y se establecen flujos de datos eficientes entre las dos empresas.

**Resultados Esperados:** Se espera que la integración permita a VentaG mejorar su cadena de suministro, brindando beneficios tanto a nivel interno como a sus clientes y socios comerciales. La empresa debe



lograr una integración efectiva en las capas de Presentación, Negocio y Datos para garantizar el éxito de la operación logística.

Este caso de estudio proporciona un marco para un proceso de integración organizacional en una empresa de e-commerce que aborda las capas de Presentación, Negocio y Datos. La coordinación y la gestión efectiva en estas capas son fundamentales para el éxito de la integración.

## **Posible respuesta al caso**

Pasos del Proceso de Integración:

### **Etapas 1: Identificación de Capas Afectadas**

1. Capa de Presentación: VentaG reconoció la importancia de la comunicación efectiva y desarrolló un plan de comunicación integral. Se crearon mensajes claros y se llevaron a cabo sesiones informativas para los empleados, clientes y socios comerciales. La capa de Presentación se centró en la aceptación y comprensión de la integración.
2. Capa de Negocio: La estrategia de integración se abordó en esta capa. VentaG redefinió sus procesos operativos relacionados con la cadena de suministro y estableció un nuevo proceso de toma de decisiones que reflejaba la estrategia de integración. La alineación de objetivos estratégicos también se logró.
3. Capa de Datos: Se llevó a cabo una evaluación de los sistemas de gestión logística y se implementó una integración efectiva de sistemas. La migración de datos se realizó, y se establecen flujos de datos eficientes entre las dos empresas para compartir información crítica.

### **Etapas 2: Cálculo de Alcances de Integración**

1. Capa de Presentación: Los empleados se sienten informados y comprometidos, y los clientes y socios comerciales comprendieron los beneficios de la unión.
2. Capa de Negocio: La estrategia de integración se traduce en operaciones más eficientes y en una cadena de suministro optimizada. Los cambios en los procesos operativos se implementaron de manera efectiva y se tomaron decisiones alineadas con los objetivos estratégicos.
3. Capa de Datos: La integración de sistemas de gestión logística permite una coordinación efectiva de las operaciones logísticas. Los flujos de datos eficientes garantizan la gestión de la información de manera efectiva.

## **Actividad**

Para efectuar este trabajo primero deben revisar las presentaciones que se han proporcionado anteriormente. En estas presentaciones se han mencionado algunos tópicos importantes sobre el modelo de negocio. Cuentan con 60 minutos para investigar sobre los diagramas UML vistos y sus elementos. Luego deberán documentar el desarrollo de la actividad y preparar una exposición que incluya una infografía que describa el problema y un análisis del caso.



El docente elegirá a un grupo para realizar una breve muestra de lo efectuado. Los grupos que no expongan podrán contrastar lo realizado con lo de sus compañeros y aportar al trabajo buscando mejoras, proponiendo alternativas frente a problemas o falencias que perciban

**-Posibles procesos involucrados para realizar un bpmn (Si las y los estudiantes no detecta estos procesos, oriente a sus estudiantes presentado esta parte de la pauta de corrección)**

1. Proceso de Comunicación de la Estrategia de Integración:
  - Este proceso podría incluir actividades como "Crear Plan de Comunicación," "Organizar Reuniones Informativas," "Desarrollar Mensajes Claves" y "Recopilar Retroalimentación."
2. Proceso de Planificación Estratégica de la Integración:
  - Este proceso podría comprender actividades como "Alinear Objetivos Estratégicos," "Definir Metas de Integración" y "Desarrollar Plan Estratégico Detallado."
3. Proceso de Revisión y Optimización de Procesos Operativos:
  - Podría incluir actividades como "Revisar Procesos Operativos Actuales," "Redefinir Procesos para Integración" y "Optimizar la Cadena de Suministro."
4. Proceso de Integración de Sistemas de Gestión Logística:
  - Este proceso podría abarcar actividades como "Evaluar Sistemas de Gestión Logística," "Migrar Datos," "Consolidar Sistemas" y "Garantizar Transición Suave."
5. Proceso de Gestión de Flujos de Datos:
  - Este proceso podría incluir actividades como "Gestionar Flujos de Datos Eficientes," "Configurar Sistemas de Transferencia de Datos" y "Mantener Seguridad de Datos."
6. Proceso de Toma de Decisiones Estratégicas:
  - Podría comprender actividades como "Definir Políticas Estratégicas," "Tomar Decisiones Estratégicas" y "Alinear Decisiones con Objetivos Estratégicos."
7. Proceso de Comunicación con Clientes y Socios Comerciales:
  - Este proceso podría incluir actividades como "Informar a Clientes sobre la Integración," "Mantener Comunicación con Socios Comerciales" y "Resolver Inquietudes y Preguntas."