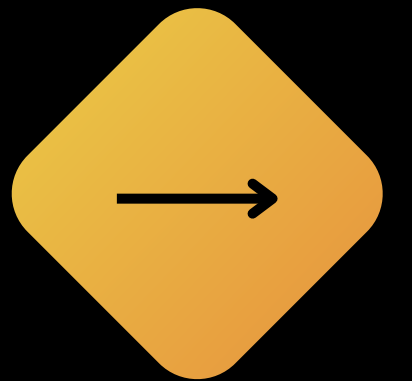


MODELO DE NEGOCIO

Unidad 2.

Lic. Guadalupe Flores Díaz



Modelo de negocio

Realiza el modelado de negocios de una organización para su utilización en el desarrollo de proyectos de software.



Introducción.

- La Ingeniería de Software moderna demanda que los desarrolladores no solo entiendan cómo construir sistemas funcionales, sino también cómo construir sistemas que generen valor económico y estratégico para la organización.
-
- El modelado de negocios constituye la fase fundacional y estratégica que precede a la Ingeniería de Requisitos, sirviendo como el puente esencial entre los objetivos gerenciales y la especificación técnica.

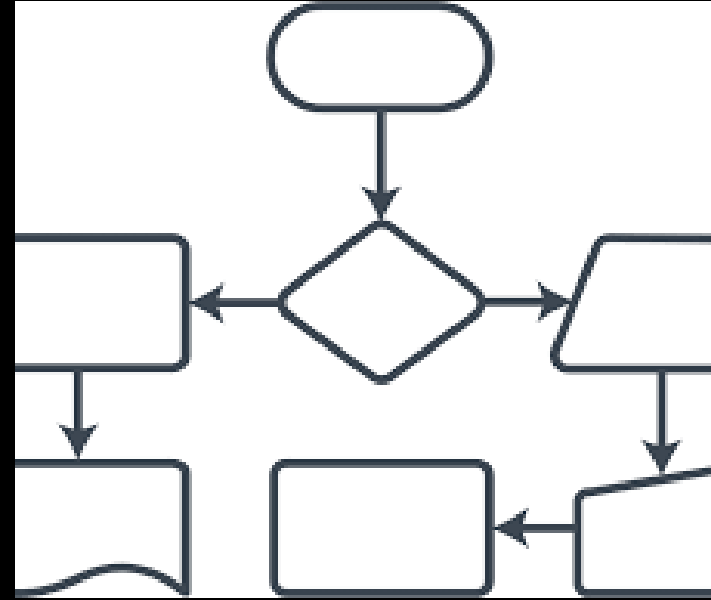


Pros

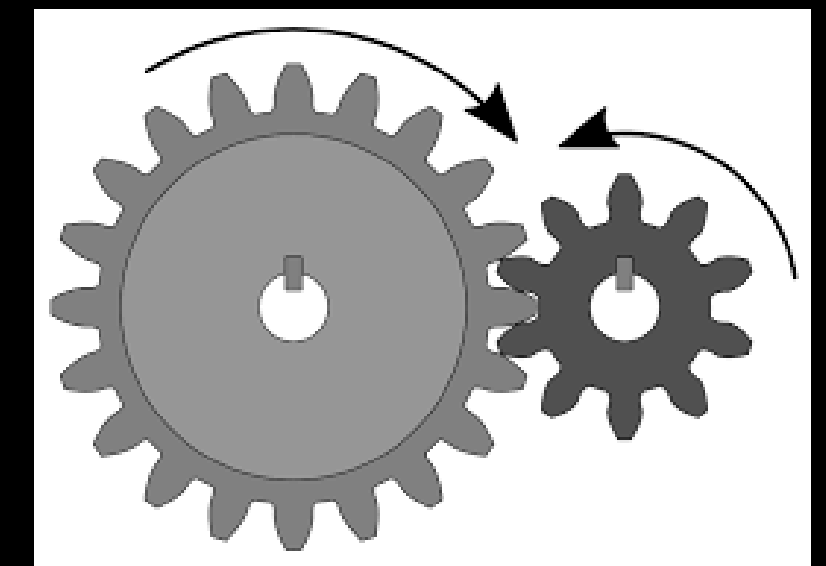
- El éxito de un proyecto de software se mide, en última instancia, por la capacidad de la empresa para crear, distribuir y capturar valor, un proceso que se define inicialmente en el modelo de negocios. Al establecer este marco estratégico desde el principio, se asegura que los esfuerzos de programación estén directamente alineados con la viabilidad comercial y el retorno de la inversión (ROI), evitando la construcción de software que, aunque técnicamente perfecto, sea estratégicamente irrelevante.



El modelado de negocio es una técnica para modelar el funcionamiento de una organización a través de sus procesos de negocio. Es la conformación de la representación de los quehaceres de una empresa.



Está orientada hacia el hecho de que el modelado de negocios debe crear una representación grafica de la empresa, donde se puedan apreciar todos los elementos que lo componen, su interacción, recursos, metas, procesos, la comunicación y relaciones que existen



Los objetivos del modelado de negocio son:

- Entender la estructura y la dinámica de la organización para el cual el sistema va a ser desarrollado.
- Entender el problema actual en la organización objetivo e identificar sus potenciales y mejoras.
- Asegurar que los clientes, usuarios finales y desarrolladores tengan un entendimiento común de la organización objetivo.
- Derivar los requisitos del sistema necesarios para apoyar a la organización objetivo.

El Modelo de Negocio como Artefacto de Ingeniería

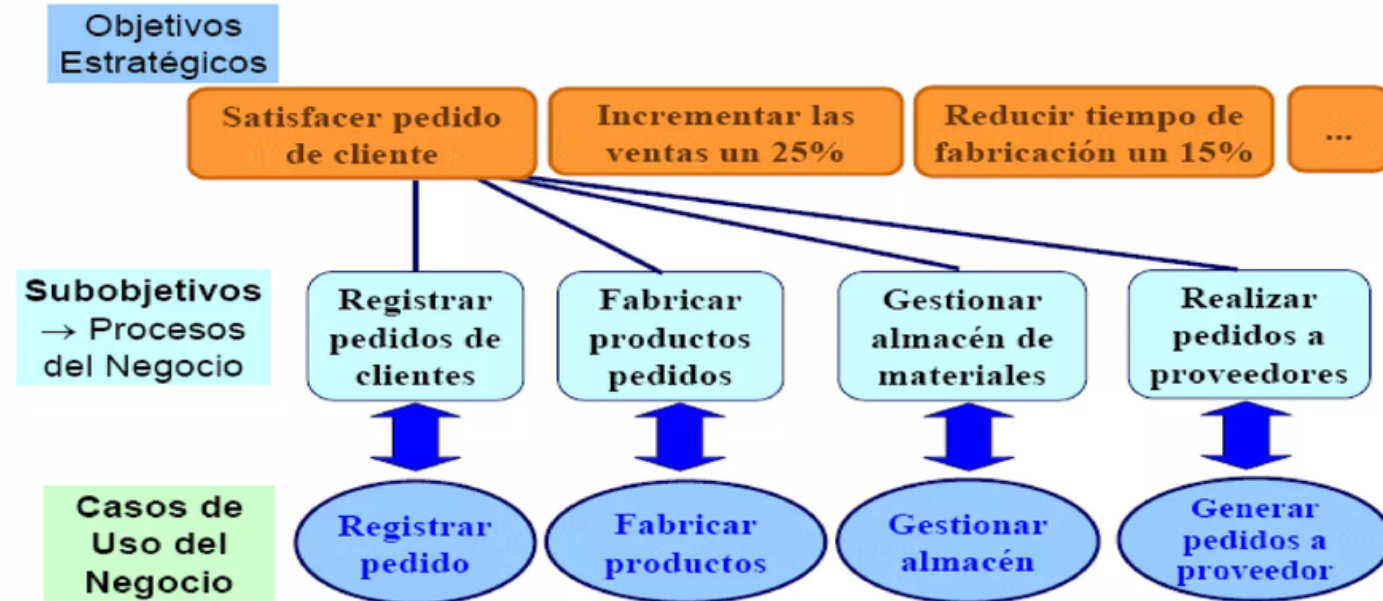
En el contexto de la Ingeniería de Software, un modelo de negocios no es un simple resumen ejecutivo, sino un documento formalmente estructurado. Se compone de un conjunto interrelacionado de submodelos que describen los elementos esenciales de la organización. Estos submodelos se visualizan y formalizan mediante notaciones estandarizadas como el Lenguaje de Modelado Unificado (UML) y la Notación y Modelo de Procesos de Negocio (BPMN).



INGENIERÍA DE SOFTWARE

Ejemplo

Empresa que vende productos bajo demanda



Jorge Sánchez Ruiz

El modelo de negocio es la receta secreta, es lo que hace que el negocio sea único. Un modelo de negocio es la fórmula que se utiliza para ser más listo que la competencia, proveer valor agregado a los clientes, y continuamente hacer crecer el negocio.

El Rol Estratégico en el Ciclo de Vida del Software.

El modelado de negocios se posiciona al comienzo del SDLC, independientemente de si el equipo utiliza un modelo de desarrollo en cascada, iterativo o altamente repetitivo.

Su propósito inicial es definir el alcance y los límites del sistema.

Al realizar un análisis preliminar del mercado meta, los segmentos de clientes y la propuesta de valor, el modelo establece la razón de ser del proyecto.

Este análisis de alto nivel es vital, ya que determina la inversión requerida y la viabilidad económica antes de que se gaste capital significativo en el desarrollo técnico.

Guía para entender el modelo de negocio de una empresa

- **Comprender la lógica del negocio**
 - Identifica quiénes son los clientes y sus necesidades.
 - Define la propuesta de valor: qué problema resuelve la empresa.
 - Conoce cómo genera ingresos la empresa.
 - Reconoce las actividades y recursos clave.
 - Identifica socios estratégicos y riesgos principales.



Guía para entender el modelo de negocio de una empresa

- **Técnicas para conocer el modelo de negocio**

- Entrevistas y reuniones.
 - Habla con directivos y líderes de áreas clave.
 - Pregunta sobre los procesos críticos, métricas de éxito y problemas actuales.
- Observación de procesos
 - Analiza los procesos de ventas, logística, atención al cliente y administración.
 - Identifica oportunidades donde el software puede mejorar eficiencia o calidad.
- Revisión de documentación
 - Examina planes de negocio, manuales de procesos, reportes financieros y diagramas de flujo.
- Benchmarking y estudio de mercado
 - Observa cómo otras empresas del mismo sector operan y qué herramientas usan.



Guía para entender el modelo de negocio de una empresa

- **Herramientas para documentar el modelo de negocio**

- Business Model Canvas (Canvas de Modelo de Negocio): organiza los 9 bloques principales del negocio en un solo cuadro.
- BPMN (Business Process Model and Notation): detalla procesos específicos que el software tendrá que soportar.
- Mapas de valor / Customer Journey: analiza la experiencia del cliente y cómo el software la mejora.



Guía para entender el modelo de negocio de una empresa

- **Alinear el software al negocio**

- Trazar cada requisito a un bloque del modelo de negocio
 - Ejemplo: Si la propuesta de valor es “entregar pedidos rápido”, incluir un módulo de gestión de pedidos y logística.
- Priorizar funcionalidades críticas. Solo desarrollar lo que impacta directamente en la captura de valor o ingresos.
- Evitar desarrollo innecesario. Funcionalidades que no aportan valor al cliente ni a los ingresos pueden posponerse.
- Medir resultados con KPIs.(Indicador clave de desempeño) Definir indicadores para evaluar si el software ayuda a cumplir la estrategia del negocio.

-

-

Ejemplo Práctico:



- **Ejemplo práctico:**
- **Escenario:** Tienda local digitaliza su inventario y ventas.
-
- **Segmento:** Clientes de la tienda.
- **Propuesta de valor:** Compra en línea sin desplazarse.
- **Canal:** Página web con catálogo.
- **Ingreso:** Ventas en línea.
- **Actividad clave:** Gestión de inventario en tiempo real.
- **Requisito de software alineado:** Módulo de inventario en tiempo real.
- **Carrito de compras y pasarela de pago.**
- **Funcionalidades secundarias:** (programa de lealtad) se pueden posponer.
-



Actividad No. 1



Puntos clave

Invertir en tecnología puntera

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut a enim nec nisl ullamcorper eleifend. Praesent risus leo, fringilla et ipsum.

Comprar software original

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut a enim nec nisl ullamcorper eleifend. Praesent risus leo, fringilla et ipsum.

Integrar la tecnología en el equipo

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut a enim nec nisl ullamcorper eleifend. Praesent risus leo, fringilla et ipsum.

Mantenimiento continuo

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut a enim nec nisl ullamcorper eleifend. Praesent risus leo, fringilla et ipsum.

Formar a los trabajadores

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut a enim nec nisl ullamcorper eleifend. Praesent risus leo, fringilla et ipsum.

Renovación de equipos

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut a enim nec nisl ullamcorper eleifend. Praesent risus leo, fringilla et ipsum.