

The background features a futuristic, abstract digital landscape. A large, glowing blue ring is centered in the upper half of the image. Below it, a grid floor extends towards the horizon, reflecting the ambient light. The scene is illuminated with a mix of blue and purple hues, creating a sense of depth and digital space. On the right side, a large, dark, curved shape overlaps the main scene, serving as a backdrop for the title and year.

# SISTEMAS DE INFORMACIÓN

2023

# Sistema de Información

2023



# Antes de comenzar



Temas complementarios



Control  
Lectura U2



EntregaTP2



Internet, Intranet, Extranet.  
Modelos de negocios.  
Procesos claves de negocios.

TEMA 2C COMPLEMENTO



Internet – Intranet - Extranet

- SI -

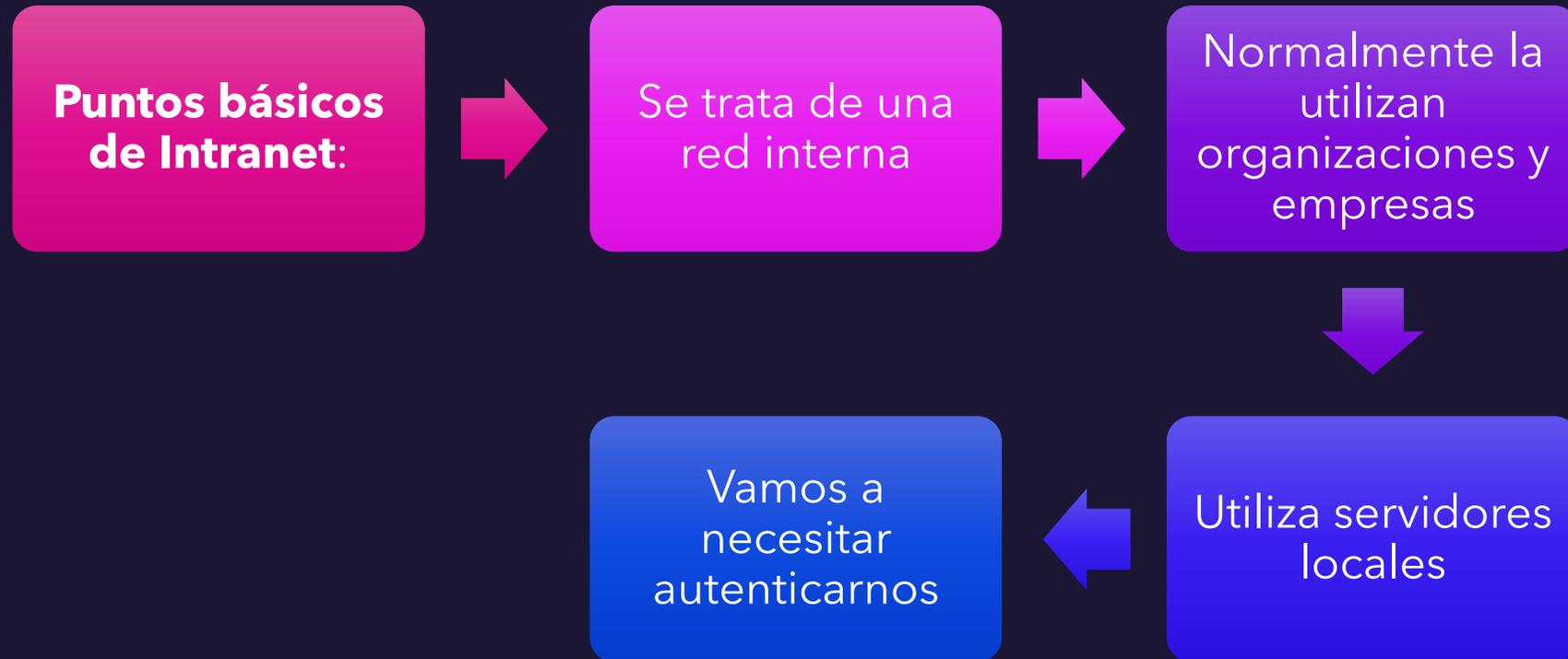


# Sistema de Gestión

- ▶ Personal de la Empresa
- ▶ Proveedor / Cliente
- ▶ Cualquier persona.



# Intranet





# Extranet

---

## **Puntos básicos de Extranet:**

---

Sirve para ampliar los límites de la Intranet

---

Útil para empresas

---

Puede tener un uso semiprivado



# Internet

---

**Puntos básicos de Internet:**

---

**Gran conjunto de redes de comunicación**

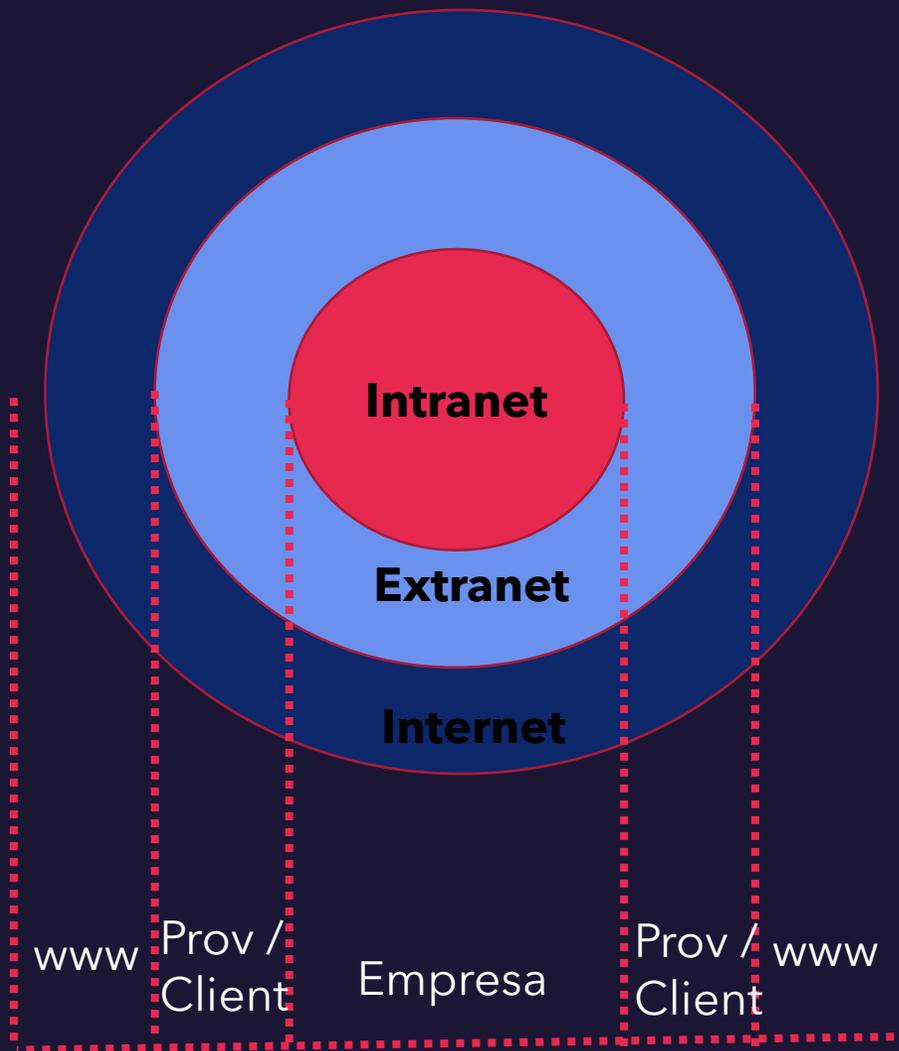
---

**Abierto a todo el mundo**

---

**Gran abanico de opciones**

---



Internet -  
Extranet -  
Intranet



# Modelos de Negocios

Sistemas de información -



# Modelo de Negocio

The background features a dark blue-grey gradient with several faint, semi-transparent financial charts. At the top, there is a candlestick chart with white outlines. Below it, a line chart with a solid white line and a dotted white line is visible. At the bottom, a bar chart with white outlines is partially shown. The overall aesthetic is professional and data-oriented.

▶ **B2B**

▶ **B2C**

MODELO	NEGOCIACIÓN	PÚBLICO OBJETIVO
<b>B2B</b>	Empresa ➤ Empresa	Mercado corporativo
<b>B2C</b>	Empresa ➤ Consumidor final	Personas físicas
<b>B2B2C</b>	Empresa B2B ➤ Empresa B2C	Empresas que venden para personas físicas
<b>D2C</b>	Fabricante ➤ Consumidor final	Personas físicas (sin la intervención de distribuidores o proveedores, como tiendas y supermercados)



B2B

Proceso de venta lento.

Ticket promedio mayor.

Planificación a largo  
plazo





B2C

Proceso de venta más rápido y fácil

Mayor volumen de clientes. Ticket menor

Corto Plazo / Stock / Logística





# Procesos del Negocios

sistemas de información -



# Deming

- SI NO PUEDES DESCRIBIR LO QUE HACES COMO UN PROCESO, PUES NO SABES LO QUE ESTÁS HACIENDO.
- TODOS LOS PROCESOS SE CARACTERIZAN POR SER VARIABLES Y CUANTO MENOR SEA LA VARIABILIDAD MAYOR SERÁ LA CALIDAD DEL PRODUCTO RESULTANTE





# Qué es un proceso de negocio?

sistemas de información -





# Proceso de Negocio

- Los procesos de negocios son aquellos que las compañías hacen para entregar un producto o servicio al cliente
- 



# Procesos Claves

- Son aquellos que añaden valor al cliente.
  - Aquellos que son necesarios para lograr la satisfacción del cliente.
- 



# Procesos Claves

- Proceso de compras.
  - Proceso de fabricación.
  - Proceso de entrega
  - Proceso con proveedores.
  - Procesos logísticos.
- 

# Entorno de Procesos

## Nivel 1

### Nivel Descriptivo

- **Contenido:** Alcance y funcionalidad
- **Objetivo:** Comprensión Rápida
- **Semántica:** Lógico - abstracto

## Nivel 2

### Nivel Operativo

- **Contenido:** Flujo Operativo
- **Objetivo:** Coordinación en el tiempo
- **Semántica:** Físico - Concreto

Negocio  
(Business)

Técnico  
(TI)

## Nivel 3

### Nivel Técnico

## Nivel 1

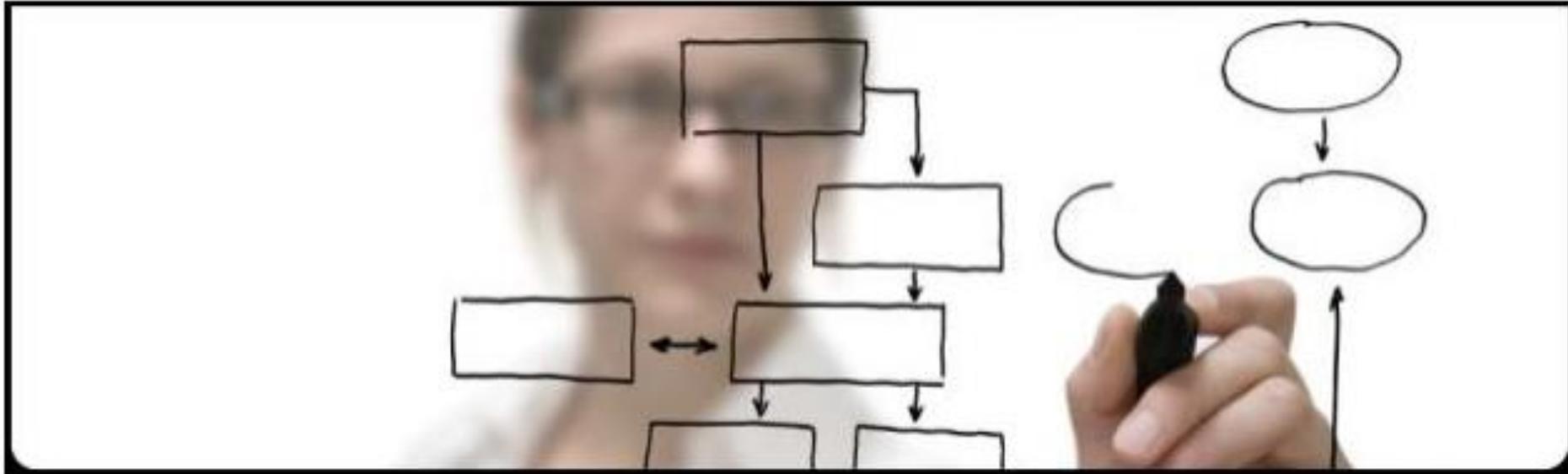
- La audiencia del nivel descriptivo son principalmente los “Process Owners” y “Process Managers”. En este nivel describimos el flujo normal del proceso, tal y como queremos que ocurra, sin considerar casos de excepción o errores.

## Nivel 2

- En este nivel se desarrolla toda la lógica de los procesos en su máximo detalle, incluyendo los casos de excepción, fallas e interrupciones que pueden ocurrir a nivel de negocios, su audiencia es a nivel de analista de procesos y es un entregable para la implementación.

Este nivel es la representación del modelo operacional en un Proceso ejecutable, pero adaptando el proceso de negocio a un modelo ejecutable y añadiéndolo con aspectos técnicos.

Un modelo de procesos en el primer nivel describe la lógica de negocio de manera compacta posible. El objetivo principal en este nivel es describir el alcance de los procesos de principio a fin.



El primer nivel sirve como introducción y definición de alcance a todos los niveles, principalmente a los responsables de áreas o procesos en el nivel de Business Manager o Process Owner.

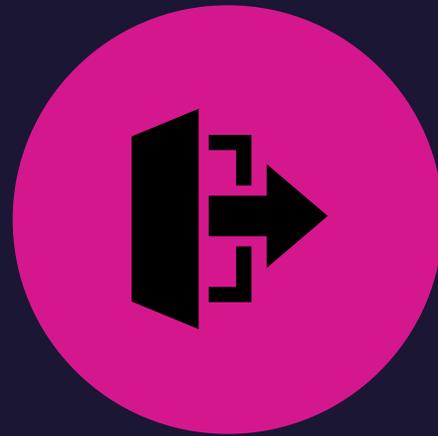
La recomendación es no incluir más de 10 objetos de flujo y 8 artefactos en este nivel descriptivo.



Sabiendo de antemano que este modelo será poco preciso, ya que se deberá desistir de completitud en cuanto a representación de la lógica o de la semántica completa del proceso.

admite el compromiso de permitir inconsistencias en este

FIN



SISTEMAS DE  
INFORMACIÓN

# Entrega TP2 – Exp

TP1  
INTRO E  
INFOR

TP2  
RELEVAMIENT  
Y ANALISIS

TP3  
PROPUESTAS  
DE MEJORAS  
Y ALTS DE  
SOLUCIÓN

TP4  
INFORME  
FINAL