Documento de Visión y Alcance

para

<SIGERA – Sistema Integral de Gestión Educativa y Reportes Automáticos>

Versión 1.0 aprobada

Elaborado por <John Deibys Gutiérrez Morales, Yeimer Rene Requene Madrigal, Ciany Yisley Amador Solís y Allan Robinson Parkinson>

<Liceo Cuatro Esquinas>

<19/04/2025>

Tabla de contenidos

1. Introducción 1

1.1. Descripción de la empresa 1

1.2. Propósito 1

1.3. Alcance 1

2. Requisitos comerciales 1

2.1. Problema u Oportunidad de Negocio 2

2.2. Objetivos de negocio 2

2.3. Métricas de éxito 2

2.4. Declaración de Visión 2

2.5. Riesgos empresariales 3

3. Alcance y limitaciones 3

3.1. Características principales 3

3.2. Alcance general 3

3.3. Limitaciones y exclusiones 3

4. Contexto empresarial 4

4.1. Perfiles de los grupos de interés (Stakeholders) 4

4.2. Consideraciones sobre la implementación 4

Historial de revisiones

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Autor (es)** | **Fecha** | **Motivo de los cambios** | **Versión** |
| Ciany Amador | 20/04/2025 | Se empezó a redactar la introducción de este documento. |  |
|  |  |  |  |

# Introducción

En este documento se van a abordar toda la información de nuestro proyecto a realizar, así como nuestras metas a alcanzar con el sistema que se va a crear al Liceo Cuatro Esquinas. También se explicarán los requisitos comerciales que se obtendrán del Liceo para solventar las necesidades que se van a tratar de resolver con el sistema. Se va a hablar sobre los problemas con los cuales contamos y las posibles soluciones, así como también los requisitos comerciales que no se van a poder solventar.

## Descripción de la empresa

El Liceo Cuatro Esquinas es una institución educativa de educación media, la cuál se encuentra ubicada en Limón, Pococí, Cariari, Cuatro Esquinas, frente a la delegación policial. La institución ofrece el servicio a la educación a estudiante de colegio por lo que se cuenta con una directora que es la encargada de dirigir la institución, los administrativos los cuales poseen la información de los estudiantes, profesores, horarios, etc.... Y los profesores que imparten las clases a los estudiantes, así como la asistencia a sus lecciones.

## Propósito

En el colegio en el cual vamos a realizar el proyecto, poseen la necesidad de un sistema para tener una mejor comunicación con los padres de familia, ya que no siempre se pueden estar convocando a reuniones y cuando se convocan muchos padres de familia no asisten, por ende, no se enteran de las situaciones de sus hijos. Es por esto, que el sistema facilitará esa comunicación brindando alertas automáticas a los padres o encargados de los estudiantes, así como otras notificaciones importantes que deben comunicarse con los encargados.

## Alcance

El sistema incluirá la autenticación y gestión de usuarios, esto con el fin de poder llevar un control de las personas que van a tener acceso al sistema y que partes del programa van a poder acceder y modificar. También se va a contar con la gestión de los datos, tanto para los estudiantes como para los docentes y el control de asistencia.

Como el producto va a ofrecer el envío de alertas y notificaciones a los padres o encargados del estudiante se deberá tener un registro con la información personal de los estudiantes incluyendo los datos de contactos de los familiares o encargados. Así como la información de los docentes a cargo de las lecciones de los estudiantes, así como el registro de la asistencia para que cuando el docente pase las ausencias se envíe inmediatamente la alerta a los encargados del estudiante.

# Requisitos comerciales

<Los requisitos comerciales proporcionan la base y la referencia para todo el desarrollo detallado de requisitos. Puede recopilar los requisitos comerciales de la alta gerencia del cliente o de la organización de desarrollo, un patrocinador ejecutivo, un visionario del proyecto, el propietario del producto, el gerente del producto, el departamento de marketing u otras partes interesadas que tengan una idea clara de por qué se está llevando a cabo el proyecto y el valor final que proporcionará, tanto a la empresa como a sus clientes>

## Problema u Oportunidad de Negocio

En estos tiempos, la comunicación entre instituciones y padres de familia es muy limitada, esto sin contar las veces que, el colegio convoca a reuniones y los encargados de los estudiantes no se presentan. A esto le sumamos que aún se encuentran colegios que la asistencia la toman en algún cuaderno de notas, provocando un retraso en la información y usualmente estos reportes solo aparecen en las notas de los estudiantes que se dan al final de cada trimestre.

El problema es que los padres descubren las ausencias días e incluso semanas después por lo que muchos estudiantes no reciben las reprimendas inmediatas y por eso las sigue cometiendo. Todo esto sin contar que, en la actualidad, muchos padres culpan a los colegios de la falta de comunicación, y no poder hacer algo al respecto al obtener esa información semanas después.

Todo esto implica que, si esto sigue de la misma forma aumentaría el promedio de ausencias, afectando el rendimiento académico y la integridad tanto de los estudiantes como de la institución. Es por esto que el sistema beneficiaría en que los padres estarían pendientes de sus hijos y si hay alguna ausencia injustificada puedan enterarse ese mismo día, así como también generar más confianza con la institución y poder tener la seguridad de que sus hijos si están en clases si las notificaciones no les llega.

El colegio al final obtendría el sistema que les facilitaría la comunicación con los padres y se quitarían toda responsabilidad de los estudiantes, que se suponen están en clases pero que no están adentro de las instalaciones, con las notificaciones enviadas automáticamente en el momento en el que se pasa asistencia.

## Objetivos de negocio

* Mejorar la comunicación entre la institución y los padres de familia.

La idea es lograr que los padres/encargados puedan recibir los reportes de ausencia de sus hijos el mismo día en que se pasó asistencia.

* Reducir las ausencias.

Con el conocimiento previo de que los padres recibirán un reporte con sus ausencias injustificadas los estudiantes dejarán de faltar a sus respectivas clases.

* Ahorrar el tiempo.

El ahorro al tiempo invertido en pasar la asistencia del registro en papel al sistema a última hora, como tienen por costumbre algunos profesores, así que al realizarlo en plena clase ya poseerá el registro y además enviará el reporte a los padres de familia.

## Métricas de éxito

<Determine cómo se definirá y medirá el éxito de este producto. Describa los factores que probablemente tengan el mayor impacto en el logro de ese éxito. Incluya las cosas que están bajo el control de la organización, así como los factores externos. Establecer criterios medibles para evaluar si los objetivos de negocio se han cumplido o si las tendencias se están moviendo en la dirección deseada hacia la meta.>

## Declaración de Visión

Nuestro proyecto logrará transformar la gestión educativa mediante un sistema que va a generar reportes sobre las ausencias de los estudiantes. Estos reportes se les enviará a los padres de familia y esto aumentará la comunicación entre la institución y los encargados. Cuando ya esté completamente implementado la institución operará de forma más eficiente e incluirán a los padres en el seguimiento académico de sus hijos.

## Riesgos empresariales

Los riesgos empresariales con los que contamos son: la posible resistencia al cambio de modalidad, ya que muchos profesores están acostumbrados a pasar asistencia en cuadernos o hojas y después los pasan al sistema, la idea es que al saber que los reportes se van a mandar automáticamente a los padres ellos lo van a realizar directamente desde el sistema el mismo día para poder informar a los encargados. Se podría realizar una capacitación previa al lanzamiento y pruebas con usuarios reales.

# Alcance y limitaciones

*<El alcance del proyecto define el concepto y el alcance de la solución propuesta. También es útil definir lo que no se incluirá en el producto. Aclarar el alcance y las limitaciones ayuda a establecer expectativas realistas de las diversas partes interesadas. También proporciona un marco de referencia con el que se pueden evaluar los cambios propuestos en las características y los requisitos. Los requisitos propuestos que están fuera del alcance del producto previsto deben rechazarse, a menos que sean tan beneficiosos que el alcance deba ampliarse para acomodarlos (con los cambios correspondientes en el presupuesto, el cronograma y/o los recursos)>*

## Características principales

<Incluya una lista numerada de las principales características del nuevo producto, haciendo hincapié en las características que lo distinguen de los productos anteriores o de la competencia. Los requisitos específicos del usuario y los requisitos funcionales desarrollados posteriormente pueden remontarse a estas características.>

## Alcance general

<Describa las características principales previstas que se incluirán en la versión inicial del producto. Considere los beneficios que el producto está destinado a aportar a las diversas comunidades de clientes y, en general, describa las características del producto y las características de calidad que le permitirán proporcionar esos beneficios. Evite la tentación de incluir todas las características posibles que cualquier categoría de cliente potencial pueda querer algún día. Concéntrese en aquellas características y características del producto que proporcionarán el mayor valor, al costo de desarrollo más aceptable, a la comunidad más amplia. Un árbol de características o una tabla de características es una forma útil de representar este ámbito>

## Limitaciones y exclusiones

<Identifique cualquier característica o característica del producto que una parte interesada pueda anticipar, pero que no se planea incluir en el nuevo producto>

# Contexto empresarial

*<Esta sección resume algunos de los problemas comerciales relacionados con el proyecto, incluidos los perfiles de las principales categorías de clientes, las suposiciones que se incluyeron en el concepto del proyecto y las prioridades de gestión para el proyecto.>*

## Perfiles de los grupos de interés (Stakeholders)

<Las partes interesadas son individuos, grupos u organizaciones que participan activamente en un proyecto, se ven afectadas por su resultado o pueden influir en su resultado. Los perfiles de las partes interesadas identifican a los clientes de este producto y a otras partes interesadas, y establecen sus principales intereses en el producto. Caracterice a los clientes de nivel empresarial, los segmentos de mercado objetivo y las diferentes clases de usuarios, para reducir la probabilidad de que surjan requisitos inesperados más adelante. Para cada categoría, el perfil incluye el valor o los beneficios principales que recibirán del producto, sus actitudes probables hacia el producto, las principales características y características de interés, y cualquier restricción conocida que deba adaptarse. Algunos ejemplos de valor para las partes interesadas son:

* Mejora de la productividad
* Reducción de errores y retrabajos
* Ahorro de costes
* Procesos de negocio optimizados
* Automatización de tareas previamente manuales
* Capacidad para realizar tareas o funciones completamente nuevas
* Conformidad con las normas o reglamentos vigentes
* Mejora de la usabilidad o reducción del nivel de frustración en comparación con las aplicaciones actuales

Hay muchas formas de registrar los perfiles de las partes interesadas. Aquí hay una plantilla:>

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Stakeholder** | **Rol en el proyecto** | **Intereses / Expectativas** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## Consideraciones sobre la implementación

<Resumir la información y las actividades necesarias para garantizar una implementación eficaz de la solución en su entorno operativo. Describa el acceso que los usuarios necesitarán para poder utilizar el sistema, por ejemplo, si los usuarios están distribuidos en varias zonas horarias o ubicados cerca unos de otros. Si se necesitan cambios en la infraestructura para satisfacer la necesidad de capacidad, acceso a la red, almacenamiento de datos o migración de datos del software, describa esos cambios. Registre cualquier información que necesiten las personas que prepararán la capacitación o modificarán los procesos comerciales junto con la implementación de la nueva solución>