**Actividad: Caso Ferretería**



Toda empresa, independientemente del sector económico al que pertenezca, trabaja día a día en pro de un incremento sustancial de su productividad y ventaja competitiva, lo cual indiscutiblemente se consigue cuando la alta gerencia logra a través de una información que facilite la gestión estratégica, la determinación del curso a seguir para su negocio al aprovechar la información que a diario es almacenada en sus bases de datos transaccionales.

Sin embargo, la utilización de la información de las bases de datos operativas para que los administrativos de una empresa pueden tenerlas en cuenta para tomar decisiones, presenta varios problemas, dentro de los cuales cabe destacar la existencia de excesiva información no compacta y poco ajustada para las diferentes áreas interesadas en tomar decisiones, de la cual difícilmente se podría sacar conclusiones.

La empresa le contrata a usted, dado que considera que es necesario implementar un sistema en el departamento de ventas de la *Ferretería* debido a que en la actualidad la empresa cuenta con un módulo estadístico que no se ajusta a las necesidades de la alta gerencia; con relación al establecimiento de planes estratégicos para el beneficio de la compañía.

Se ha identificado que el área administrativa-comercial se encuentra limitada por los resultados imprecisos obtenidos en este módulo, el cual requiere realizar cálculos complejos para analizar la información y resumirla, de tal manera que le resulta muy difícil tomar decisiones. Además, el departamento de sistemas debe modificar el módulo permanentemente para materializar los nuevos requisitos del área administrativa-comercial y simular una herramienta dinámica; esta situación incide en el aumento innecesario del esfuerzo por parte del gerente comercial al momento de obtener información adecuada que le ayude a tomar decisiones acertadas y del departamento de sistemas en calidad de proveedor de datos operacionales.

Gran parte del trabajo administrativo-comercial de la *Ferretería* tiene que ver con la toma de decisiones. El gerente comercial de la empresa con mucha frecuencia tiene que manejar grandes cantidades de datos, sintetizarlos para obtener solo la información relevante y tomar decisiones que beneficien a la organización respecto a las estrategias orientadas al departamento de ventas.

Por lo anterior la solución propuesta se orienta en brindar a los ejecutivos de la empresa información adecuada y en el momento oportuno, es decir, cuando ellos lo requieran. De igual manera se permite a los ejecutivos acceder a la información relevante y actualizada sin entrenamiento previo y sin intervención del personal de sistemas.

Esto indica que la propuesta debe enfocarse en:

• Mejorar la mayor cantidad de información relevante de la Ferretería respecto a las ventas en el menor tiempo posible, con el objetivo de que se le facilite decidir lo más adecuado.

• Apoyar el trabajo de los tomadores de decisiones a través del uso de este sistema, mejorando el proceso de toma de decisiones y las decisiones resultantes.

• Convertir el conjunto de datos existentes en la empresa en información útil para la toma de decisiones.

• Motivar a una mejora de la calidad y completitud de los datos capturados por los sistemas transaccionales y concientizar en el efecto positivo que esto tiene en el sistema estratégico.

• Facilitar la comunicación de información relevante hacia los niveles operativos y viceversa a través de gráficas.

Analicemos:

1. Fuentes de requisitos:
2. Identifique y documente quiénes son los implicados (*stakeholders*) para la toma de requerimientos (Puede ser necesario adicionar roles a los ya mencionados en el contexto).
3. Sistemas en operación. Identifique las fuentes primarias y las fuentes secundarias.
4. Indique las técnicas de recolección adecuadas para la toma de requisitos. Razone su respuesta.
5. Diseñe de manera adecuada los instrumentos correspondientes para las técnicas de recolección seleccionadas.
6. Documento con especificación de requerimientos.
   1. Determine posibles requerimientos funcionales que obtendría luego de aplicar los instrumentos.
   2. Establezca posibles requisitos NO funcionales que obtendría luego de aplicar los instrumentos.

* Se deben seguir las normas básicas de presentación de un documento escrito, es decir el documento debe tener como mínimo una portada, introducción, alcance, lista de requerimientos y versión del documento. Los requerimientos serán redactados usando el modelo IEEE830 y también el modelo de descripción de requisitos por medio de historias de usuario.
* Respecto a lista de requerimientos el aprendiz deberá agregar una sección donde se describa cada requisito usando los siguientes elementos del estándar IEEE 830.
* Perspectiva del producto.
* Funciones del producto.
* Características de los usuarios.
* Restricciones.
* Requisitos funcionales (formato de casos de uso).
* Requisitos no funcionales.
* Respecto a la lista de requerimientos el aprendiz deberá agregar una sección donde se describa cada requisito usando la estructura de historias de usuario con los siguientes elementos por historia:
* Número de historia (priorizada).
* Nombre de la historia.
* Usuario.
* Puntos estimados de esfuerzo.
* Descripción de la historia de usuario.
* Observaciones.
* Criterios de aceptación.

1. Alternativas de solución:
   1. Explique cuáles podrían ser las alternativas de solución a este caso.
   2. Indique qué tipo de sistema considera el equipo desarrollador que debe realizase para dar solución óptima a dicho problema. Justifique su respuesta.