# Introduccion

Con el fin de mejorar la productividad y el rendimiento de una organización competitiva, **es fundamental evaluar las técnicas actuales y la tecnología disponible para desarrollar** [sistemas que brinden eficiencia y eficacia](http://www.informatica-hoy.com.ar/informatica-tecnologia-empresas/La-importancia-de-los-sistemas-de-informacion-en-la-empresa.php) de la gestión de la información relevante.   
  
La implementación de sistemas de información en una compañía, **brindan la posibilidad de obtener grandes ventajas, incrementar la capacidad de organización de la empresa**, y tornar de esta manera los procesos a una verdadera competitividad.   
  
Para ello, **es necesario un sistema eficaz que ofrezca múltiples posibilidades**, permitiendo acceder a los datos relevantes de manera frecuente y oportuna.   
  
Por eso, **quienes deseen convertir su emprendimiento en una verdadera empresa competitiva** insertada en el mercado actual, deberán analizar detalladamente la implementación necesaria de sistemas de información precisos.   
  
**Este concepto ha invadido en los despachos de los encargados de la gerencia de compañías en los últimos años**, ya que hace un par de décadas atrás la información no era considerada un bien tan útil [dentro de los procesos productivos](http://www.informatica-hoy.com.ar/software-erp/Las-necesidades-de-ERP-en-las-industrias-de-proceso.php) y las tomas de decisiones.

## CASO DE ESTUDIO

## Iglesia Comunidad Cristiana

La iglesia como toda organización debe ser consciente de la importancia del manejo de la información para la toma de decisiones, es por esta razón que los sistemas de información y la administración eclesiásticas son las temáticas principales en el desarrollo de este proyecto.

En las Iglesias Cristianas, al igual que cualquier organización, el éxito o el fracaso depende de varios factores, en su mayoría referidos al recurso humano, esto conlleva la necesidad de almacenar información referente al seguimiento que se realiza con cada persona en particular, es allí donde el manejo de dicha información juega un papel importante. Cada actividad que se realiza genera información que puede apoyar al buen funcionamiento de las distintas tareas que se llevan a cabo. Cualquier empresa que no registra sus actividades se puede ver envuelta en un mismo error constantemente hasta que no se percate de dicho error y lo documente para utilizarlo en situaciones futuras.

Desafortunadamente aun cuando la mayoría de los pastores se consideran capacitados para dirigir espiritualmente a su comunidad, son muy pocos los que tienen la preparación suficiente como para dirigir una organización. Esto se debe a que probablemente las directivas cristianas asistieron a programas educativos que solo hacen énfasis en cursos como homilética, eclesiología, escatología, exegesis, soteriología, hermenéutica, griego y hebreo, olvidando preparar a la persona para administrar o dirigir a una organización o grupo.

A nivel organizacional, las iglesias deben seleccionar personas idóneas para desempeñarse en los diferentes cargos (pastores, diáconos, miembros de comités, maestros, líderes, directores, entre otros.). La administración de los recursos financieros debe contar con una documentación de respaldo, en caso de que se presenten fraudes.

Por tal motivo y muy a pesar, la mayoría de las iglesias no llevan un registro de información de todas sus actividades ni del seguimiento específico de cada miembro, su estado actual o si está cumpliendo con sus aportes legales, solo se tiene información de su vida antes de ingresar a la organización, esto gracias a los testimonios narrados por la misma persona. Aunque existen mínimas excepciones donde se recurre a hojas físicas o en el mejor de los casos a hojas de Excel para llevar el registro y control de los miembros; aun así la información no está disponible en cualquier momento y desde cualquier lugar, creando limitaciones de disponibilidad.

# Flujo de Trabajo: Captura de Requisitos

## Identificar Actores

* Pastor
* Líder de red
* Líder de Célula
* Miembro
* Administrador del sistema

## Identificar Casos de Uso

* CU1 : Gestionar Líder de Red
* CU2:Gestionar Líder de célula
* CU3 : Gestionar Miembros
* CU4 : Gestionar Red
* CU5 : Gestionar célula
* CU6 : Administrar Eventos
* CU7 : Reservar Eventos
* CU8 : Recepción de Diezmo

## Detalle de Casos de Uso

## CU1 Gestionar Cliente

|  |  |
| --- | --- |
| **Caso de Uso** | **Gestionar Líder de Red** |
| **ID** | **CU1** |
| **Descripción** | Permite el manejo de los datos necesarios para gestionar los Lideres de Red |
| **Actores primarios** | Administrador del sistema |
| **Actores secundarios** | ninguno |
| **Precondición** | ninguna |
| **Flujo Principal** | **1. Listar o ver.-**Se Podrá Visualizar la lista de líderes de red.  **2.** **Registrar nuevo.-** Cuando el administrador hace click en el botón registrar, el sistema desplegará una ventana de diálogo para que se introduzcan los datos necesarios del cliente:   * CI * Nombre * Apellido * Teléfono * Correo   **3. Modificar.-** Cuando el administrador hace click en un cliente de la lista clientes, el sistema desplegará una ventana de diálogo con los datos del cliente seleccionado listo para ser modificado.  **4. Eliminar.-**  Cuando el administrador hace click en un cliente de la lista clientes, el sistema desplegará una ventana de diálogo con los datos del cliente seleccionado y en la sección de abajo, se mostrará un botón eliminar para eliminar el cliente seleccionado. |
|  |
| **Flujo alternativo y/o Excepciones** | **2.** **Registrar nuevo.-** Los tipos de datos insertados no son válidos. Por ejemplo al insertar letras o números como carnet de identidad del cliente, solo debe ser números.  **3. Modificar.-** Los tipos de datos a modificar no son válidos. Por ejemplo al insertar letras o números como carnet de identidad del cliente, solo debe ser números. |
| **Post Condición** | **2. Registrar nuevo.-** El sistema avisará al administrador que se agregó exitosamente un nuevo cliente.  **3. Modificar.-** El sistema avisará al administrador que se modificó exitosamente el cliente seleccionado.  **4.-Eliminar.-** El sistema avisará al administrador que se eliminó exitosamente el cliente seleccionado. |
| **Requisitos Especiales** | Se requerirá de una autorización de la organización para la correcta gestión de clientes por parte del administrador al sistema. |