**Proyecto de software I**

**Sistema Gestor de Créditos para Calzado GARES**

**Ingesoft**

**Integrantes:** María Fernanda Osorio Giraldo

Pablo Alejandro Aguirre Ocampo

Anderson Felipe Peña Ocampo

Cristian camilo Buitrago hola

Sebastián Montoya

**Universidad de caldas**

**Manizales**

**2017**

**Contenido**

1. Información general del equipo
   1. Nombre del equipo
   2. Nombre y rol de cada integrante
   3. Framework y herramientas seleccionadas
   4. Cuenta principal del proyecto en GitHub
2. Visión
   1. Información general
   2. Introducción
   3. Posicionamiento
   4. Descripción de los interesados
   5. Diagrama de contexto
   6. Restricciones
3. Glosario
4. Diagrama de actividades
5. Evidencia de la entrevista

**Sistema gestor de créditos para Calzado GARES**

1. **Información general del equipo** 
   1. **Nombre del equipo**

INGSOFT

* 1. **Nombre y rol de cada integrante**

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre integrante | Rol |
| María Fernanda Osorio Giraldo | Administrador de proyecto |
| Pablo Alejandro Aguirre Ocampo | Ingeniero del proceso |
| Anderson Felipe peña Ocampo | Especialista de herramientas |
| Cristian camilo Buitrago | Arquitecto |
| Sebastián Montoya | Escritor técnico |

* 1. **Framework y herramientas seleccionadas**
  2. **Cuenta principal del proyecto en GitHub**

**Usuario:** UIngSoft

**Correo:** u.ing.soft@gmail.com

1. **Visión**

**Sistema Gestor de Créditos para Calzado**

|  |  |
| --- | --- |
| **Empresa o Dependencia** | Calzado GARES |
| **Cliente** | Anny Katherine Osorio - Alexander Quintero |
| ***Administrador del proyecto*** | María Fernanda Osorio |
| ***Ingeniero del proceso*** | Pablo Aguirre |
| ***Especialista de herramientas*** | Anderson Peña |
| ***Escritor técnico*** | Sebastián Montoya |
| ***Arquitecto*** | Cristian Camilo Buitrago |
| **Fecha de última actualización** | 21 de Septiembre de 2017 |

* 1. **Introducción**

Los dueños del almacén Calzado GARES desean implementar un sistema de créditos buscando mejorar el volumen de sus créditos, la organización de los datos de clientes y productos de la empresa.

Este producto ayudará a la automatización del proceso de crédito ya que en la actualidad se realiza de manera manual la cual lleva mucho tiempo, papel y espacio físico; además este nuevo sistema permitirá tener datos en tiempo real para la toma de decisiones oportunas.

Las personas que soliciten un crédito en el almacén calzado GARES se les creará un perfil donde se registraran todos los datos personales para realizar un estudio verificando si se le otorga o no el crédito y el cupo máximo para este.

Por lo anterior los dueños del Calzado GARES han decidido invertir en la creación de un software que le ayude a automatizar parte de los procesos de la empresa y así tener un mayor control con los datos personales y financieros de sus clientes.

Inicialmente el software será administrado por un solo trabajador por turno, pero en el futuro se piensa implementar en las sucursales nuevas que se abran.

* 1. **Posicionamiento**

**Definición del problema**

|  |  |
| --- | --- |
| El problema de | La pérdida de clientes, tiempo, baja cantidad de ventas, gastos en papel, falta de espacio físico para almacenar todos los desprendibles. |
| Afecta a | La empresa Calzado GARES y a sus empleados. |
| Lo cual tiene como impacto | Baja cantidad de ventas, el poco reconocimiento del calzado,  poca confiabilidad en el almacenamiento de la información del cliente. |
| Una solución exitosa sería | Contar con un software que mejore la organización y manejo de la información de las personas para agilizar los créditos. |

**Posicionamiento del producto**

|  |  |
| --- | --- |
| Para | Los dueños de Calzado GARES. |
| Quienes | Desean agilizar el proceso en el estudio y asignación de créditos para los clientes. |
| El producto | Sistema Gestor de créditos para almacén de calzado GARES. |
| Que | Facilita la organización de los datos de los clientes para una respuesta oportuna del crédito que solicitan |
| A diferencia de | Sistecredito |
| Nuestro producto | No requiere un pago mensual a terceros, el estudio de la asignación de crédito es realizado directamente por el almacén. |

**Objetivos del negocio**

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | **Descripción del objetivo de negocio** |
| ON-1 | Optimizar y automatizar la recolección y almacenamiento de los datos de los clientes |
| ON-2 | Aumentar el número de clientes nuevos |
| ON-3 | Disminuir en un 80% el gasto en papel |

* 1. **Descripción de los interesados**

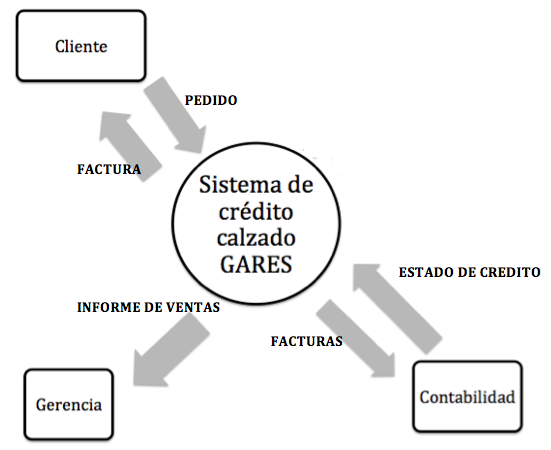
**Resumen de interesados**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nombre** | **Descripción** | **Responsabilidades**  **(con respecto al sistema)** |
| Dueños | Visión general de la empresa | Representante legal, gestión de las finanzas y analizador de resultados. |
| Administrador programa (almacén) | Participan en la recolección de la información del cliente | obtendrá, almacenará y validará la información que le brinde el cliente cuando solicite el crédito. |
| Cliente | Solicita el crédito y proporciona la información personal. | brindar información verídica para ser almacenada en el software |
| Administrador del equipo | Realiza la configuración del equipo donde se instalará el software | Define los recursos físicos para la instalación final del sistema. |
| Equipo de desarrollo | Desarrollarán el software, aplicando la ingeniería de software | Desarrollarán el software, comprendiendo y traduciendo los requerimientos del usuario, creando un modelo preciso y completo que cumpla con estándares de calidad. |

**Entorno de los usuarios**

En el almacén se contará con un equipo de cómputo que cuenta con los navegadores google chrome y mozilla firefox para interactuar con el software.  Actualmente se usará en un solo almacén, pero en un futuro se piensa expandir a cada sucursal

* 1. **Diagrama de contexto**



* 1. **Restricciones**
* Se necesita un dominio.
* Uso de recursos públicos y dependientes

[ORACLE - BOOTSTRAP - NAVEGADOR WEB - IDEs  de Desarrollo etc...].

* Debe ser un sistema *Web*.
* El sistema se debe visualizar correctamente en navegadores Mozilla Firefox (versión 46 o superior) o Google Chrome (versión 50 o superior).
* Costo ????????.
* Debe ser en lenguaje PHP.
* Uso de Github para el trabajo de versiones.
* Base de Datos.
* Debe ser escalable y prestar una respuesta oportuna.

1. **Glosario**

* **Crédito:** es una operación [financiera](https://es.wikipedia.org/wiki/Finanzas) en la que una persona (el acreedor) o almacén realiza un préstamo por una cantidad determinada de [dinero](https://es.wikipedia.org/wiki/Dinero)  o en efecto producto a otra persona (el deudor) y en la que este último, el deudor, se compromete a devolver la cantidad solicitada (además del pago de los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera) en el [tiempo](https://es.wikipedia.org/wiki/Tiempo) o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas para dicho préstamo.
* **Cuotas:** son aquellas en que el precio del producto o servicio se abona en distintas etapas por medio de una cantidad mensual o quincenal que se paga en el almacén producto de un crédito.
* **Estudio de crédito:** es un estudio que se realiza previo a otorgar un crédito con el propósito de evaluar que tan factible es que la persona o institución pague el crédito que se otorga.
* **Asignación de cupo:** se calcula según la capacidad de endeudamiento de la persona se toma el valor de lo que hacienden las obligaciones y se divide sobre el valor del sueldo.
* **Producto:** es un objeto que se ofrece en un mercado con la intención de satisfacer aquello que necesita o que desea un consumidor.
* **Kardex:** Formato para Registro de información de manera organizada para un crédito y también para la mercancía que se tiene en un almacén.
* **Referencias de productos:** es un código único que se asigna a un producto para identificarlo. Sirve para hacer un seguimiento de su inventario.
* **Perfil de cliente**: es un perfil creado para cada cliente en el cual se va a registrar la información personal para poder hacer un estudio y asignación de crédito.
* **Ventas:** La venta es acción y efecto de vender, la venta es la entrega de productos o servicios a cambio de dinero.
* **Representante legal:** de una empresa es una persona que actúa en nombre de esa empresa para realizar diversos trámites. Puede asumir compromisos y tomar decisiones que serán atribuidas a la empresa como persona jurídica.

La representación legal otorga a quien la ejerce la facultad de ocuparse de negocios, obligaciones y hasta derechos de su representado, de acuerdo con las condiciones acordadas en el momento de crearse la representación.

* **Vendedor:** Es aquella persona que tiene encomendada la venta o comercialización de productos o servicios de un almacén.
* **Intereses:** Dada una cantidad de dinero y un plazo o término para su depósito o devolución, el tipo de interés indicará qué porcentaje de ese dinero se obtendría como beneficio, o en el caso de un crédito o un préstamo, qué porcentaje de ese dinero habría que pagar.
* **Referencias:** son datos propiciados por terceros que faciliten la información de una persona o sobre una investigación realizada, son las informaciones que permiten adquirir conocimientos una determinada cuestión de interés personas, empleos, lugares, métodos, etc.; para cualquier punto que se desee conocer se necesita buscar y obtener referencias.
* **Carta laboral:** también denominada genéricamente constancia laboral es aquella carta o escrito que es redactada exclusivamente por una empresa en la que se confirma la prestación por parte de un empleado o empresa contratada de ciertos servicios laborales.
* **Vida crediticia:** se trata de una carta de presentación en la que se muestra el comportamiento que usted ha tenido cuando ha adquirido deudas u obligaciones financieras. Esto le ayuda a que, a futuro, le den más dinero o cupo en sus tarjetas o que pueda acceder a un crédito de cualquier tipo.
* **Capacidad de endeudamiento:** Es un balance consciente de los ingresos, gastos actuales y deudas vigentes, así como de los intereses que habrá que pagar por el nuevo crédito adquirido. Este cálculo permite determinar la “capacidad de pago”, es decir la cuota máxima que se puede pagar por un crédito. Dicho de otra forma, es la capacidad que se tiene para endeudarse sin caer en la morosidad y atendiendo las necesidades del hogar. Para estimar dicha capacidad de pago, es necesario determinar el ingreso mensual y restarle todos los gastos, de manera que el resultado sean los ingresos libres de cualquier obligación.
* **Garantía:** tiempo determinado frente a la falta de conformidad o a los defectos existentes en el momento de la compraventa.

1. **Diagrama de actividades**
2. **Evidencia de la entrevista**