



CORPORACION UNIVERSITATIRA IBEROAMERICANA

LIBRO ELECTRÓNICO PARA GESTIÓN DE CRÉDITOS DE CLIENTES EN TIENDAS DE BARRIO

PROYECTO DE SOFTWARE

MICHELL ESTEBAN ESCARRAGA RIVERA

ID:100170716

TATIANA CABRERA 25082025_C12_202534

Octubre de 2025

BOGOTA D.C



1. Contextualización de la necesidad

En los entornos comerciales de pequeña escala como tiendas de barrio y minimercados es habitual la venta a crédito (“fiado”), donde los clientes acumulan saldos que cancelan posteriormente. Históricamente, la administración del crédito se ha llevado en libretas o cuadernos físicos. Este mecanismo, aunque sencillo, introduce problemas de trazabilidad, pérdida de datos por deterioro o extravío, errores de cálculo manual y dificultad para obtener indicadores básicos de gestión (por ejemplo, morosidad, rotación de cartera o frecuencia de pago).

La digitalización de procesos en micro y pequeñas empresas (MYPES) ofrece una oportunidad para evolucionar del registro manual al control sistemático mediante aplicaciones web. Un libro electrónico de créditos puede centralizar los datos, proveer seguridad y respaldo, y facilitar reportes que permitan al comerciante tomar decisiones rápidas basadas en evidencia (por ejemplo, pausar créditos a clientes con mora crónica o incentivar pronto pago con descuentos).

2. Planteamiento del problema

Las tiendas de barrio suelen carecer de una solución digital estandarizada para administrar las cuentas por cobrar. Esto conlleva: (1) riesgo de pérdida de información; (2) inconsistencias en el cálculo de saldos; (3) inexistencia de historial y auditoría de movimientos; y (4) dificultad para comunicar a los clientes su estado de cuenta. La problemática se agrava cuando múltiples personas atienden la tienda, dado que cada una puede registrar de forma distinta.



Problema central: ¿Cómo puede una tienda de barrio gestionar de manera eficiente, segura y accesible las cuentas de crédito de sus clientes mediante una solución web sencilla e intuitiva, que reduzca errores, mejore la trazabilidad y ofrezca reportes oportunos?

3. Alcance del proyecto

3.1 Alcance funcional

El proyecto desarrollará el sistema web “Libro Electrónico de Créditos” con los módulos:

Clientes, Créditos, Reportes y Administración (roles y auditoría).

3.2 Restricciones

Sin pasarelas de pago, ni contabilidad NIIF en el MVP. Requiere Internet. Backups diarios.

3.3 Supuestos

Tienda con hasta 10.000 movimientos/año. Zona horaria América/Bogotá. Base de datos relacional.

3.4 Criterios de aceptación del proyecto

- CRUD de clientes y movimientos;
- Reportes exportables;
- Autenticación y RBAC;

- Manuales;
- $\geq 90\%$ pruebas aprobadas;
- 0 defectos críticos al cierre.

4. Estructura de Desglose del Trabajo (EDT)

ID	Entregable	Descripción	Criterio de aceptación
1.0	Proyecto Libro Electrónico	Producto final integrado	MVP aprobado
1.1	Levantamiento y	Entrevistas,	Requisitos firmados



	Análisis	encuestas, dominio	
1.2	Diseño	Arquitectura, ERD, prototipos UI	Aprobación PO
1.3	Desarrollo	Clientes, Créditos, Reportes	HU1–HU12 listas
1.4	Pruebas	Plan, casos, UAT	≥90% passed, 0 P0/P1
1.5	Despliegue	Hosting, DB, backup	URL y respaldo diario
1.6	Documentación	Manual usuario y técnico	En repositorio

5. Objetivos

5.1 Objetivo general

Desarrollar un sistema web de libro electrónico para la gestión de créditos en tiendas de barrio que mejore la trazabilidad, reduzca errores humanos y brinde reportes oportunos para la toma de decisiones.

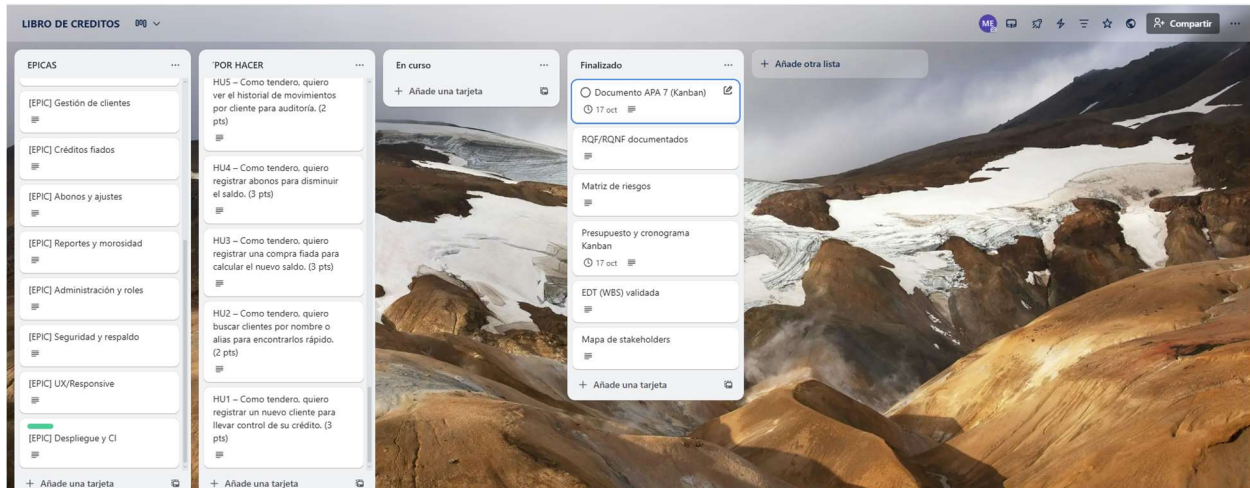
5.2 Objetivos específicos

- Analizar y documentar los requerimientos funcionales y no funcionales del sistema.
- Diseñar la arquitectura y el modelo de datos para clientes, créditos y abonos.
- Implementar los módulos de Clientes, Créditos y Reportes con control de acceso por roles.
- Construir reportes de cartera y morosidad con exportación a CSV.
- Validar el sistema con pruebas funcionales, de seguridad básica y UAT con tenderos.



6. Metodología ágil seleccionada (KANBAN)

Se adopta Kanban por su enfoque de flujo continuo, ideal para trabajo individual. No hay sprints ni lotes fijos; el trabajo fluye con límites WIP explícitos y políticas visibles.



<https://trello.com/b/JZf1gJXP/libro-de-creditos>

7. Justificación y respuesta a stakeholders

7.1 Corto plazo

Digitalizar la libreta, reducir errores y pérdidas.

7.2 Mediano plazo

Añadir reportes de comportamiento y alertas de morosidad.

7.3 Largo plazo

Mover a móvil e integrar inventario/facturación.

7.4 Respuesta a stakeholders

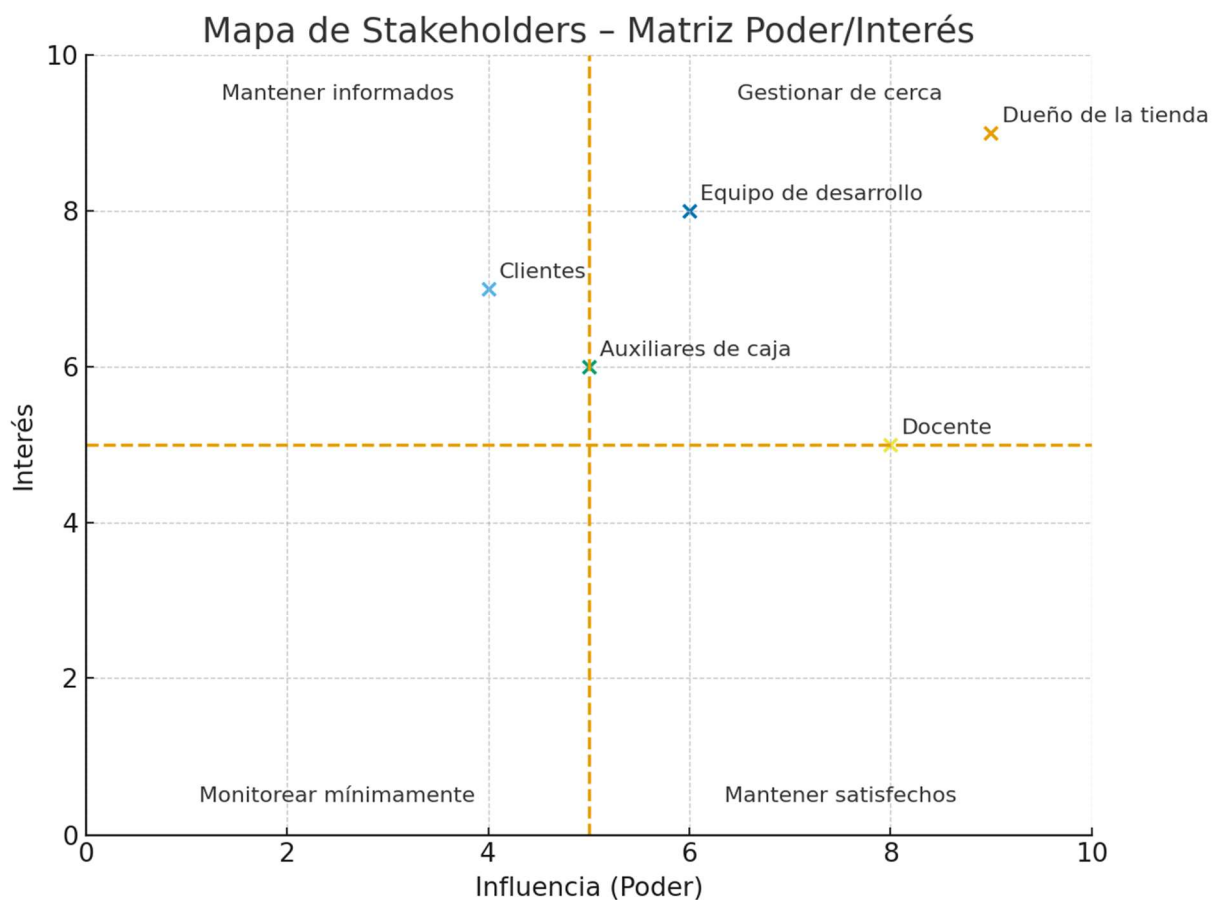
- Dueño: control de cartera y reportes.
- Clientes: transparencia de saldos y abonos.



- Docencia: evidencia de buenas prácticas de ingeniería.
- Equipo: aprendizaje con impacto real.

8. Mapa de stakeholders y clasificación

Stakeholder	Rol	Interés	Influencia	Clasificación
Dueño de la tienda	Usuario principal	Alto	Alto	Clave
Clientes	Usuarios secundarios	Medio	Bajo	Apoyo
Auxiliares de caja	Operadores	Medio	Medio	Involucrados
Docente	Supervisor	Medio	Alto	Clave
Equipo de desarrollo	Técnico	Alto	Medio	Involucrado



9. Matriz de riesgos

Riesgo	Prob.	Impacto	Severidad	Estrategia	Mitigación	Responsable
Pérdida de datos	Media	Alta	Alta	Prevención	Backups diarios y	Líder técnico



					versionado	
Brechas de seguridad	Baja	Alta	Media	Mitigar	RBAC, contraseñas fuertes, HTTPS	DevOps
Retraso de tareas	Media	Media	Media	Evitar	Plan semanal y dailies	Scrum Master
Caídas del hosting	Baja	Media	Baja	Transferir	Proveedor con SLA	PO

Matriz de riesgos — Documento inicial

Riesgo	Prob.	Impacto	Severidad	Estrategia	Mitigación	Responsable
Pérdida de datos	Media	Alta	Alta	Prevención	Backups diarios y control de versiones	Líder técnico
Brechas de seguridad	Baja	Alta	Media	Mitigar	RBAC, contraseñas fuertes, HTTPS	DevOps
Retrasos del equipo	Media	Media	Medio	Evitar	Plan semanal y dailies efectivas	Scrum Master
Disponibilidad del hosting	Baja	Media	Baja	Transferir	Proveedor con SLA documentado	PO

10. Presupuesto

Concepto	Cantidad	Costo estimado (COP)
Dominio .com / .co (1 año)	1	\$60.000



Hosting básico (12 meses)	1	\$180.000
Certificado SSL (incluido)	1	\$0
Mano de obra (3 devs x 40 h x \$7.500/h)	120 h	\$900.000
Conectividad y pruebas	—	\$50.000
Contingencias 10%	—	\$119.000
TOTAL	—	\$1.309.000

11. Repositorio del proyecto

Repositorio: <https://github.com/arleking-off/PROYECTO-SOFTWARE-IBERO>

12. Levantamiento de información (herramientas y conclusiones)

12.1 Objetivo del levantamiento

Identificar necesidades reales, dolores y expectativas de los tenderos respecto a la gestión de créditos ('fiar') para derivar requerimientos funcionales y no funcionales del sistema 'Libro Electrónico de Créditos', así como prioridades de producto y criterios de aceptación.

12.2 Alcance y sujetos de estudio

Unidad de análisis: tiendas de barrio/minimercados que registran fiado en libreta. Sujetos: propietarios y/o auxiliares de caja responsables del registro de deudas y abonos. Contexto: operación diaria en mostrador (horarios pico y valle), uso de libreta y/o Excel básico.

12.3 Metodología y técnicas aplicadas

Enfoque mixto (cualitativo—cuantitativo) con triangulación: 1) Entrevistas semiestructuradas (15–20 min); 2) Observación directa con lista de chequeo (30–45 min por punto); 3) Encuesta corta (Likert 1–5, 10 ítems); 4) Análisis de libretas físicas.

12.4 Instrumentos de recolección



Incluye: Guion de entrevista, Lista de chequeo de observación, Encuesta (Likert), y plantilla de consentimiento informado. Ver anexos adjuntos en este paquete.

12.5 Muestra y plan de trabajo

Muestreo intencional (6–10 comercios, 1–2 personas por comercio). Día 1–2: entrevistas; Día 3: observación; Día 4: encuesta y consolidación; Día 5: análisis y conclusiones.

12.6 Consideraciones éticas y de seguridad

Consentimiento informado; anonimato (T1..T10); no registrar datos sensibles de clientes; almacenamiento privado/cifrado de transcripciones; eliminación si se solicita.

12.7 Procesamiento y análisis

Cuantitativo: promedios, desviaciones, distribución Likert. Cualitativo: codificación abierta (rapidez, búsqueda, confiabilidad, reportes, móvil). Herramientas: Google Forms/Sheets o Excel, exportes CSV.

12.8 Resultados (piloto)

Rapidez: fiado 31 s, abono 26 s; errores: montos/fechas (4/8); 75% usa alias; saldo inmediato 4,7/5; morosidad solicitada 7/8; exportación 5/8; móvil 4,3/5; backups 4,6/5.

12.9 Trazabilidad hallazgo→requerimiento→módulo→HU→criterio

Se documenta la cadena completa para asegurar alineación: ver tabla en el documento base. Ejemplos: saldo inmediato→RF→Créditos→HU5→<1 s; búsqueda por alias→RF→Clientes→HU2→P90 < 500 ms; morosidad>30 días→RF→Reportes→HU6→CSV.

12.10 Conclusiones del levantamiento

Priorizar rapidez y saldo visible; búsqueda por alias; reporte de cartera con exportación; backups automáticos; UI móvil.

12.11 Implicaciones para el diseño

Flujo corto (un formulario), saldo/últimos movimientos visibles, búsqueda incremental, reporte de cartera con filtros, backups programados, UI responsiva.



12.12 Limitaciones

Muestra pequeña, horarios limitados, sesgo de auto-reporte; se recomienda validar con 3–5 tenderos adicionales.

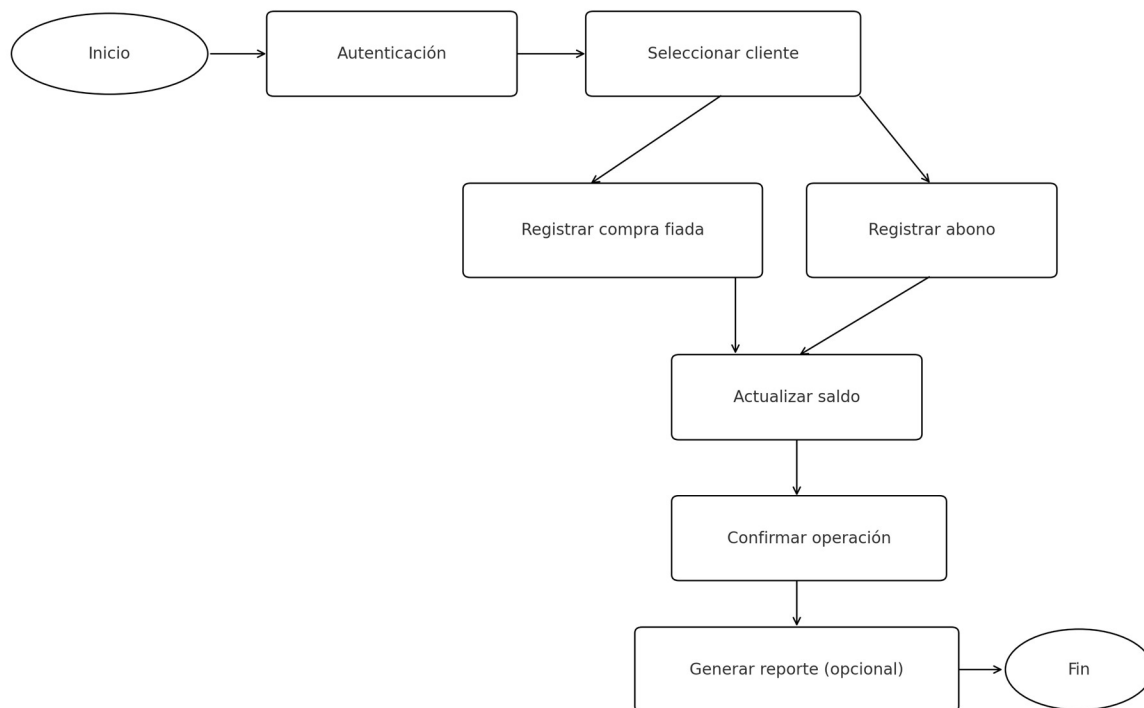
Entrevista – Tenderos (15–20 min)

Objetivo: comprender el proceso actual de fiado/abonos, dolores, expectativas y reportes críticos.

1. ¿Cómo registran hoy las ventas fiadas y los abonos? Muéstreme el proceso típico.
2. ¿Qué errores son más frecuentes (olvidos, montos, fechas, cliente equivocado)?
3. ¿Qué información necesita ver primero en su 'libreta' digital?
4. ¿Cada cuánto le piden los clientes su estado de cuenta? ¿Cómo se lo entrega?
5. ¿Qué haría que un sistema web le resulte fácil y rápido en hora pico?
6. ¿Qué reportes le ayudarían a cobrar mejor (morosidad, top de deudores, abonos del día)?
7. ¿Qué le preocupa de digitalizar (perder datos, no saber usarlo, costo)?
8. ¿Usa el celular en mostrador? ¿Qué tamaño/tipo de interfaz prefiere?
9. Si tuviera que elegir solo tres funciones para el MVP, ¿cuáles serían? ¿por qué?
10. ¿Hay alguien más que registra? ¿Cómo coordinan para evitar errores?

13. Diagrama de flujo de la solución

Inicio → Autenticación → Seleccionar cliente → (Compra fiada | Abono) → Actualizar saldo → Confirmar → Reporte → Fin.



14. Historias de Usuario (KANBAN) y criterios de aceptación

ID	Historia de usuario	Criterios de aceptación (Gherkin)
HU1	Como tendero, quiero registrar un nuevo cliente para llevar control de su crédito.	Dado que ingreso a 'Clientes', cuando completo nombre y contacto, entonces se crea y confirma.
HU2	Como tendero, quiero buscar clientes por nombre o alias para encontrarlos rápido.	Dado un texto de búsqueda, cuando presiono 'Buscar', entonces se listan coincidencias en <500 ms.
HU3	Como tendero, quiero	Dado un cliente activo,



	registrar una compra fiada para calcular el nuevo saldo.	cuando registro el monto fiado, entonces el sistema suma al saldo y guarda.
HU4	Como tendero, quiero registrar abonos para disminuir el saldo.	Dado un saldo pendiente, cuando registro un abono válido, entonces el saldo disminuye y se audita.
HU5	Como tendero, quiero ver historial de movimientos por cliente para auditoría.	Dado un cliente, cuando abro 'Historial', entonces veo lista por fecha con totales.
HU6	Como dueño, quiero reportes de saldos y morosidad para priorizar cobro.	Dado 'Reportes', cuando elijo 'Cartera', entonces obtengo saldos por cliente y exportación CSV.
HU7	Como administrador, quiero roles y permisos para proteger operaciones críticas.	Dado 'Administración', cuando asigno rol 'auxiliar', entonces se restringe eliminar movimientos.
HU8	Como tendero, quiero editar datos de cliente para mantenerlos actualizados.	Dado un cliente, cuando edito y guardo, entonces se versiona el cambio y queda auditado.
HU9	Como tendero, quiero anular un movimiento por error para corregir saldos.	Dado un movimiento reciente, cuando lo anulo con motivo, entonces se crea un reverso controlado.
HU10	Como tendero, quiero ver alertas de morosidad para clientes con atraso.	Dado 'Reportes', cuando filtro por 'mora > 30 días', entonces obtengo la lista con



		contacto rápido.
HU11	Como administrador, quiero backups diarios automáticos para proteger la información.	Dado la programación diaria, cuando se ejecuta el backup, entonces se almacena en ubicación segura por 7 días.
HU12	Como usuario, quiero una interfaz responsiva para usarla en el celular.	Dado el acceso móvil, cuando abro la app, entonces los componentes se adaptan a pantalla.

15. Definición de RQF y RQNF

15.1 Requerimientos funcionales (RQF)

ID	Descripción	Prioridad (MoSCoW)	Criterio de aceptación
RF-01	CRUD de clientes	Alta	Se gestiona ciclo de vida completo con validaciones.
RF-02	Registro de compras fiadas	Alta	Monto, fecha, usuario; afecta saldo.
RF-03	Registro de abonos y notas	Alta	Abono válido, descuento automático y auditoría.
RF-04	Historial por cliente	Media	Filtro por fechas y exportación CSV.
RF-05	Reportes de cartera	Alta	SalDOS, morosidad, totales.
RF-06	Gestión de usuarios y	Alta	RBAC: propietario y



	roles		auxiliar.
--	-------	--	-----------

15.2 Requerimientos no funcionales (RQNF)

ID	Atributo de calidad	Especificación	Verificación
RNF-01	Rendimiento	Búsqueda < 500 ms (P90)	Pruebas de rendimiento
RNF-02	Disponibilidad	SLA 99,5% mensual	Monitoreo
RNF-03	Seguridad	TLS, hash, RBAC y logs	Pruebas/pentest básico
RNF-04	Usabilidad	UI responsiva y accesible	Pruebas con usuarios
RNF-05	Mantenibilidad	Cobertura $\geq 70\%$	CI con reportes
RNF-06	Portabilidad	Contenedores Docker	Guía de despliegue

16. Arquitectura propuesta y modelo de datos

Stack sugerido: Frontend (bootstrap), Backend (Node.js + PHP + laravel), Base de datos

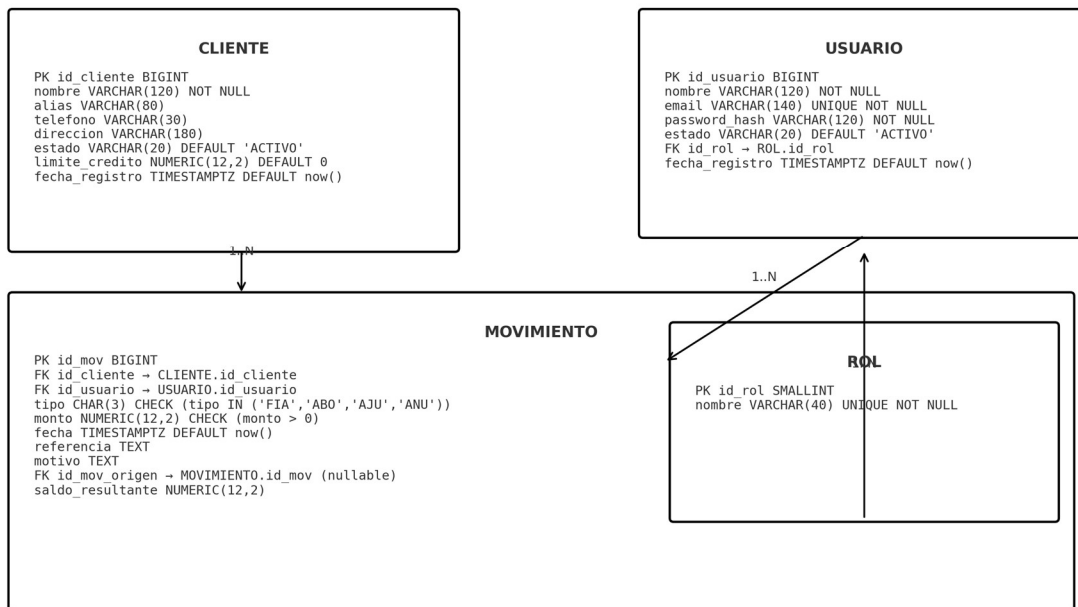
(MYSQL). Control de versiones con Git; CI opcional con GitHub Actions. Modelo ER: Cliente(id,

nombre, alias, contacto, estado); Movimiento(id, cliente_id, tipo, monto, fecha, usuario_id,

referencia); Usuario(id, nombre, rol). Vista saldo_por_cliente.



Modelo Entidad-Relación - Libro Electrónico de Créditos



Notas: FIA=Fiado, ABO=Abono, AJU=Ajuste, ANU=Anulación (reverso). 'saldo_resultante' es útil para auditoría rápida; el saldo por cliente se deriva en una VISTA.

17. Plan de pruebas

ID Prueba	Caso	Traza (RF)	Entrada	Resultado esperado
PF-01	Crear cliente válido	RF-01	Datos correctos	Cliente creado y listado
PF-02	Registrar compra fiada	RF-02	Monto > 0	Saldo aumenta
PF-03	Registrar abono	RF-03	Abono ≤ saldo	Saldo disminuye
PF-04	Reporte de	RF-05	Datos existentes	CSV con totales



	cartera			
PF-05	Permisos de rol	RF-06	Rol auxiliar	No elimina movimientos

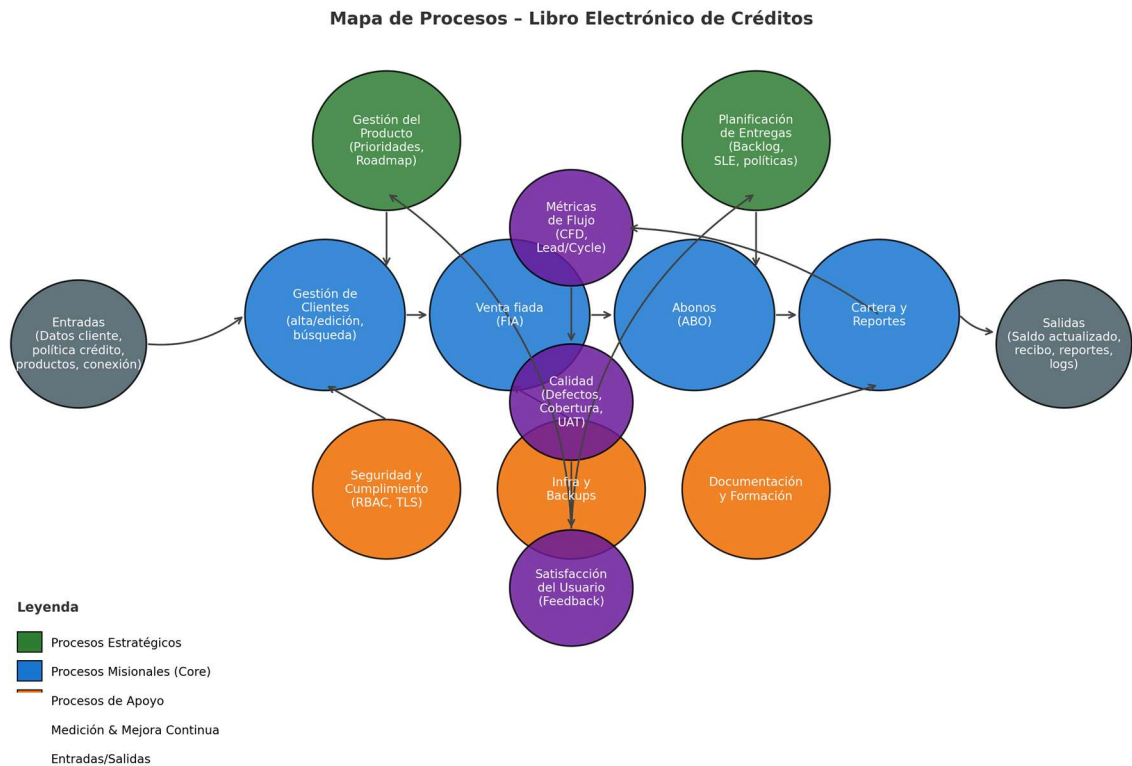
18. Plan de comunicación y cronograma

actualización del tablero; issues y PR en el repositorio; chat del equipo y correo. Cronograma 8 semanas: S1 (Análisis), S2 (Diseño), S3 (Desarrollo MVP), S4 (Pruebas y despliegue).

19. Conclusiones

La propuesta resuelve la problemática de gestión de créditos con un enfoque ágil, priorizando facilidad de uso, trazabilidad y seguridad básica, y habilitando decisiones con reportes de cartera.

20. MAPA DE PROCESOS





SIPOC – Proceso principal (Venta fiada / Abonos)

S (Suppliers / Proveedores)	I (Inputs / Entradas)	P (Process / Proceso)	O (Outputs / Salidas)	C (Customers / Clientes)
Tendero (dueño/aux.) Cliente Proveedor de hosting/DB	Datos del cliente Política de crédito Productos y montos Conexión y credenciales	1) Autenticación 2) Seleccionar cliente 3) Registrar FIA/ABO 4) Actualizar saldo 5) Emitir recibo 6) (Opcional) Reporte	Saldo actualizado Recibo de operación Reporte de cartera Logs/Auditoría	Tendero (dueño/aux.) Cliente (recibo) Docente/stakeholders (reportes)

SEGUNDO CORTE

Casos de uso:

<https://github.com/arleking-off/PROYECTO-SOFTWARE-IBERO/blob/main/DOCUMENTACION/CASOS%20DE%20USO.svg>

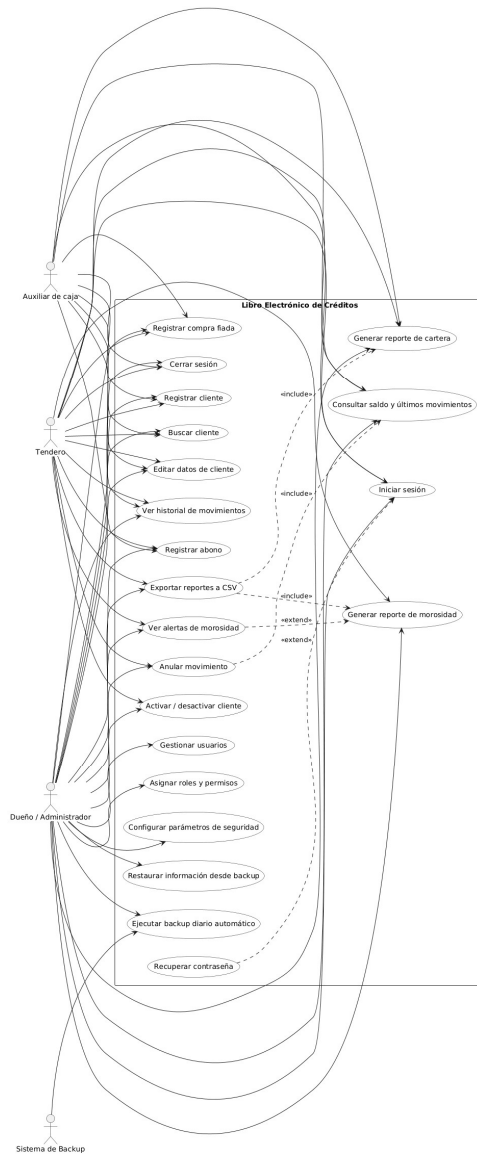




Diagrama de clases:

<https://github.com/arleking-off/PROYECTO-SOFTWARE-IBERO/blob/main/DOCUMENTACION/DIAGRAMA%20DE%20CLASES.svg>

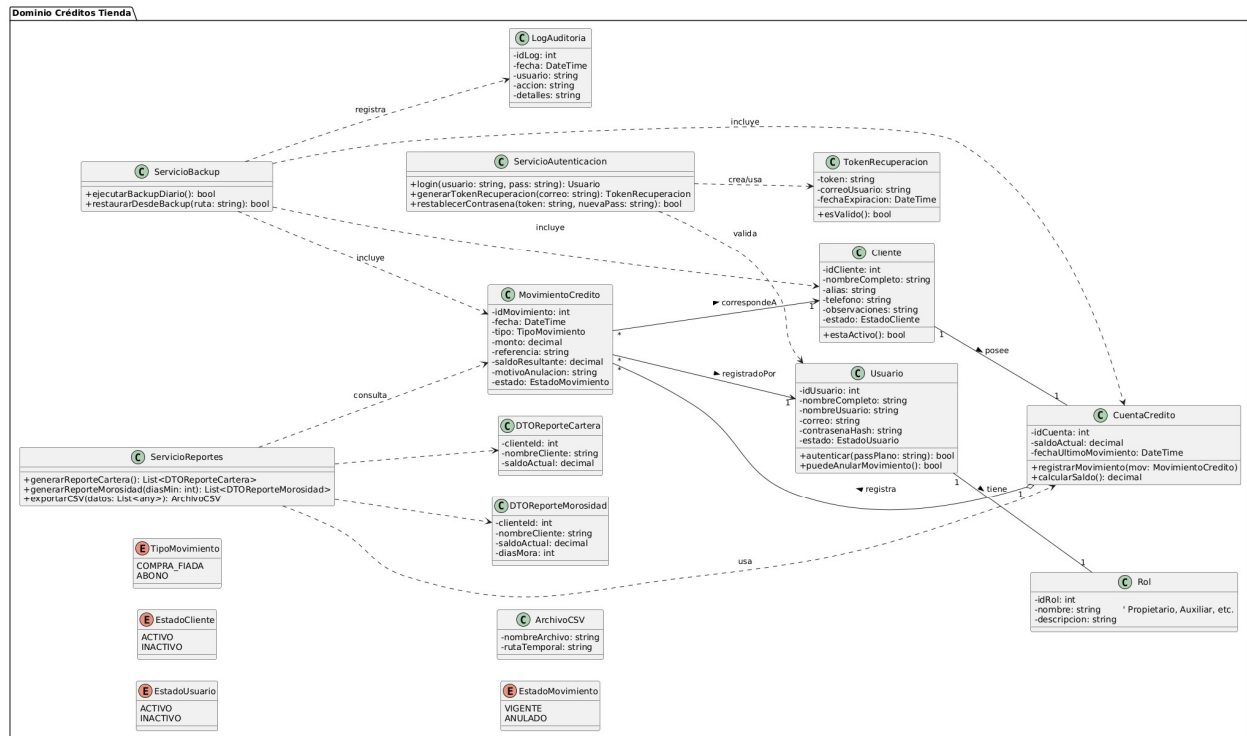


DIAGRAMA DE COMPONENTES:

<https://github.com/arleking-off/PROYECTO-SOFTWARE-IBERO/blob/main/DOCUMENTACION/Diagrama%20de%20componentes.svg>



Diagrama de Componentes - Libro Electrónico de Créditos

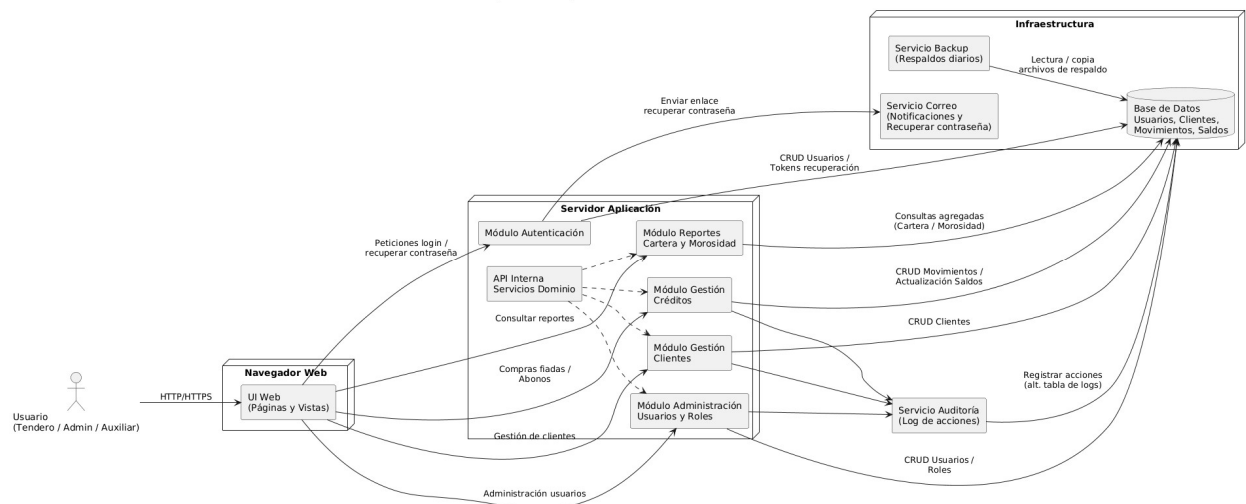
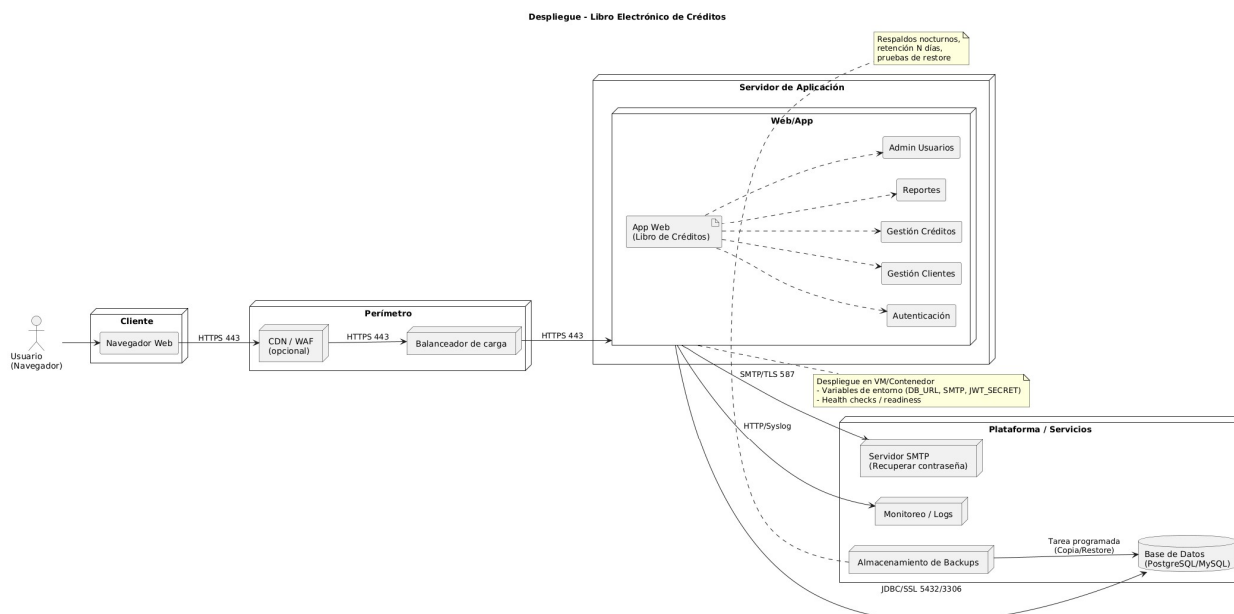




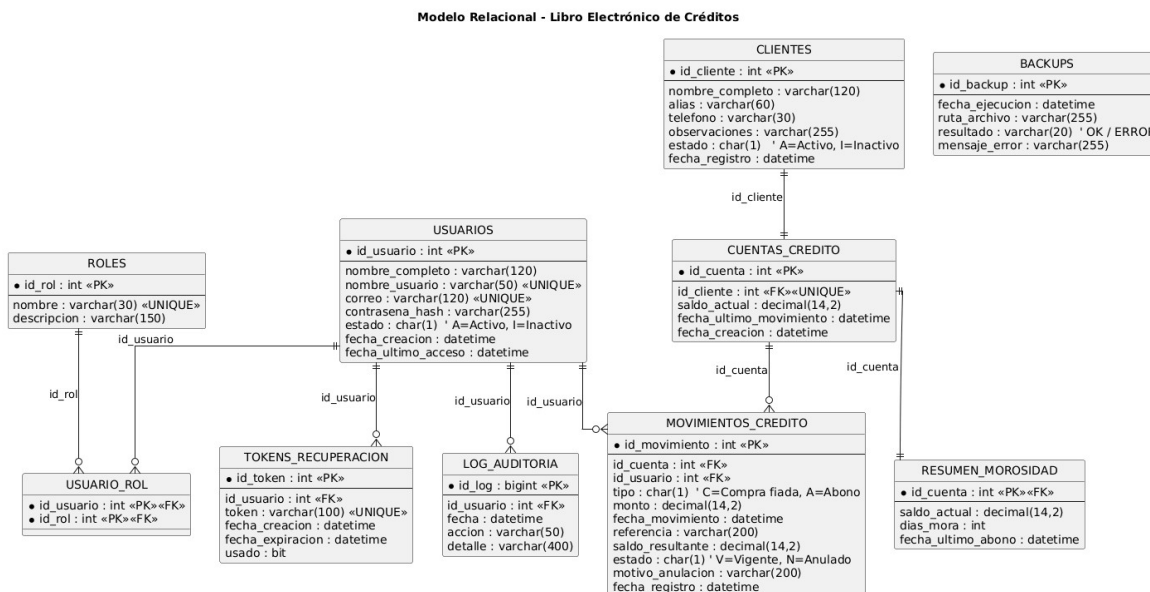
DIAGRAMA DE DESPLIEGUE:

<https://github.com/arleking-off/PROYECTO-SOFTWARE-IBERO/blob/main/DOCUMENTACION/diagrama%20de%20despliegue.svg>



MODELO RELACIONAL:

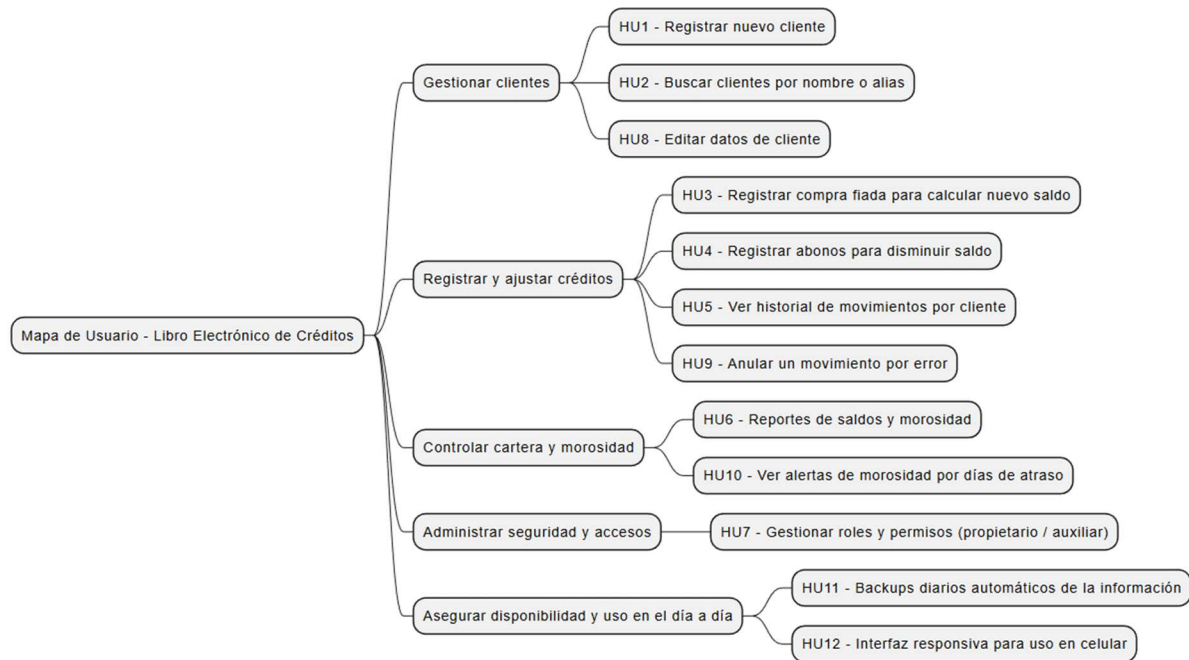
<https://github.com/arleking-off/PROYECTO-SOFTWARE-IBERO/blob/main/DOCUMENTACION/DIAGRAMA%20RELACIONAL.svg>





USER MAP:

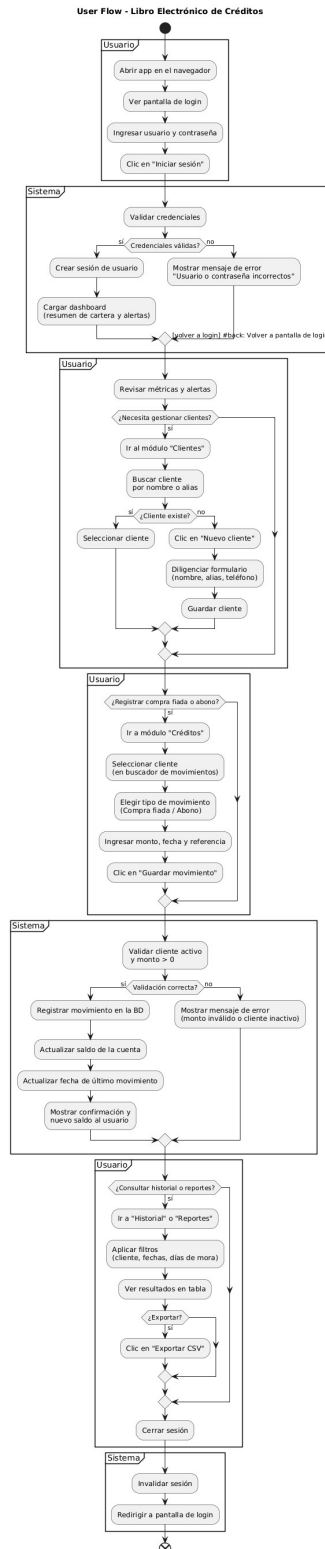
<https://github.com/arleking-off/PROYECTO-SOFTWARE-IBERO/blob/main/DOCUMENTACION/usermap.svg>





USER FLOW:

<https://github.com/arleking-off/PROYECTO-SOFTWARE-IBERO/blob/main/DOCUMENTACION/User%20flow.svg>





PROTOTIPO BAJA FIDELIDAD:

<https://github.com/arleking-off/PROYECTO-SOFTWARE-IBERO/blob/main/DOCUMENTACION/PROTOTIPOS%20BAJA%20FIDELIDAD%20PROYECTO%20SOFTWARE.pdf>

Herramienta: balsamic

<https://github.com/arleking-off/PROYECTO-SOFTWARE-IBERO/blob/main/DOCUMENTACION/mkups%20proyecto.bmpr>

PROTOTIPO ALTA FIDELIDAD:

<https://github.com/arleking-off/PROYECTO-SOFTWARE-IBERO/blob/main/DOCUMENTACION/PROTOTIPOS%20ALTA%20FIDELIDAD%20PROYECTO%20SOFTWARE.pdf>

Herramienta Figma:

<https://www.figma.com/design/8zVbvJhtMCSyoQe9DSdJ3v/PROYECTO-SOFTWARE?node-id=0-1&t=JyoOdZ3M28LHojkh-1>

PRUEBA EN MAZE:

https://laiberocol-my.sharepoint.com/:v:/g/personal/mescarr1_estudiante_iberco_educatco/ERmEv8Je_bxEjHT-egl4Q1QBq-8HthCx376aAl3TgzMoCg?nav=eyJyZWZlcnJhbEluZm8iOnsicmVmZXJyYWxBcHAiOiJtdHJlYW1XZWJBcHAiLCJyZWZlcnJhbFZpZXciOiJTaGFyZURpYWxvZy1MaW5rliwicmVmZXJyYWxBcHBQbGF0Zm9ybSI6IldlYiIsInJlZmVycmFsTW9kZSI6InZpZXcifX0%3D&e=jAB3AO

REPORTERIA MAZE:

<https://github.com/arleking-off/PROYECTO-SOFTWARE-IBERO/blob/main/DOCUMENTACION/REPORTE%20MAZE%20INICIAR%20SESION.pdf>



Bibliografía

Figma. (s. f.). *Test your Figma prototypes with Maze*. Figma Help Center.

Maze.co. (2025). *Figma prototype testing with Maze*. Maze.

UI From Mars. (2024). *Cómo hacer prototipos en Figma*. UI From Mars.

Sparx Systems. (s. f.). *Database modeling with UML*. Sparx Systems.

Universidad Autónoma de Madrid. (s. f.). *Estilo APA 7ª ed.: Citas y elaboración de bibliografía*. Biblioteca de la UAM.

The Hong Kong Polytechnic University. (2025). *APA 7th edition referencing guide*. PolyU Library.

Martínez Benavides, A. (2021). *Fiado y trabajo relacional en un pequeño negocio en Cali*. *SciELO*.

García Saltos, M. B. (2018). *La realidad crediticia para las pequeñas y medianas empresas*. *SciELO*.

Muñoz, L. A. (2021). *El sistema de crédito digital para microempresarios en...* *Repositorio académico*.