

# Documento de Vision v.3.2

José Arturo Zamudio Peña CoAutor: Ernesto Ramon Ocejo Cisneros *Ibero, Software, CDMX*

**Abstract—**

**Index Terms—**IEEEtran, journal, L<sup>A</sup>T<sub>E</sub>X, paper, template.

## I. HISTORIAL DE REVISION

Versión	Fecha	Tipo Documento
Verison 1	1/09/2017	Documento vision
Verison 2	14/10/2017	Documento vision
Verison 3	17/04/2018	Documento vision

## II. FICHA DE DOCUMENTO

Versión	Tipo Cambios
José Arturo Zamudio Peña	Cambios en general
Ernesto Ramon Ocejo Cisneros	Resumen Stakeholders

## III. I. TABLA DE CONTENIDOS

1.1 Introducción.....	1
1.1 Propósito.....	1
1.2 Alcance.....	2
1.3 Definiciones, Acrónimos, y Abreviaciones.....	2
1.4 Referencias.....	2

## IV. 2. POSICIONAMIENTO

2.1 Oportunidad de Negocio.....	2
2.2 Sentencia que define el problema.....	2
2.3 Sentencia que define la posición del Producto..	3

## V. 3. DESCRIPCIÓN DE STAKEHOLDERS (PARTICIPANTES EN EL PROYECTO) Y USUARIOS

3.1 Resumen de Stakeholders.....	3
3.2 Resumen de Usuarios.....	3
3.3 Entorno de usuario.....	4
3.4 Perfil de los Stakeholders.....	4
3.4.1 Representante del área.....	4
3.5 Perfiles de Usuario.....	4
3.5.1 Medico Nutrición.....	4
3.5.2 Jefe de Ventas.....	4
3.5.3 Contable.....	4
3.5.4 Empleado Marketing.....	4
3.5.5 Jefe de Recursos Humano. . . . .	5
3.5.6 Empleado de Recursos Humanos.....	5

## VI. 4. DESCRIPCIÓN GLOBAL DEL PRODUCTO

4.1 Perspectiva del producto.....	5
4.2 Resumen de características.....	5

## VII. VISIÓN

### A. 1.Introducción

En el presente documento se indican los aspectos pertinentes a la visión y alcance del proyecto Sistema de Gestión de Clina de Nutrición, el cual pretende facilitar, automatizar los procesos de la clínica, y así poder tener un mejor control de la administración Clínica. Así mismo se describen las necesidades de la clínica y aquellas susceptibles de considerar en el Sistema de Información.

### B. 1.1 Propósito

El propósito de este documento es recoger, analizar y definir las necesidades de alto nivel y las características del sistema de gestión de Clínicas de Nutrición. El documento se centra en la funcionalidad requerida por los participantes en el proyecto y los usuarios finales. Esta funcionalidad se basa principalmente en la administración de clínicas de notición que la empresa tiene repartidos por las distintas zonas en las que actúa, de forma que dichas clínicas sean capaces de atender los distintos pedidos que les son realizados. Los detalles de cómo el sistema cubre los requerimientos se pueden observar en la especificación de los casos de uso y otros documentos adicionales.

### C. 1.2 Alcance

Se indica el alcance del proyecto en sus diferentes etapas, describiendo y relacionando la información de contexto de la Institución. El documento Visión se ocupa, como ya se ha apuntado del Sistema de Gestión de Clínica de Nutrición. Dicho sistema será desarrollado por el grupo de desarrollo de software. El sistema permitirá una administración de empleados, administración de inventarios, administración de control más a detalle de lo ya mencionado anteriormente, emitir recibos de pago, emitir facturas, administrar recetas de los pacientes, administración de medicamentos o productos, administración. La finalidad es mantener administrada las clínicas fácilmente, automatizar los procesos más complejos de las clínicas y dedicar más tiempo a la generación de valor del negocio. Se podrán agendar las citas, acceder rápidamente a la historia clínica de los pacientes, dietas, alergias, pagos, y más.

### D. 1.3 Definiciones, Acrónimos, y Abreviaciones

RUP: Son las siglas de Rational Unified Process. Se Trata de una metodología para describir el proceso de desarrollo de software.

## VIII. 1.4 REFERENCIAS

- Glosario.
- Plan de desarrollo de software.
- RUP (Rational Unified Process).
- Diagrama de casos de uso.
- IEEE 830, 1471.
- ShareLAtex
- Diseño UML

## IX. 2.POSICIONAMIENTO

### A. 2.1 Oportunidad de Negocio

Este sistema permitirá a la empresa informatizar el control de todas sus actividades (gestión de stock en cada almacén, gestión de pedidos, etc.), lo cual supondrá un acceso rápido y sencillo a los datos, gracias a interfaces gráficas sencillas y amigables. Además, los datos accedidos estarán siempre actualizados, lo cual es un factor muy importante para poder llevar un control centralizado de las distintas clínicas. El sistema también permite a los clientes acceder a los servicios de la clínica a través de web, de forma rápida y sencilla y sin necesidad de intermediarios.

### B. 2.2 Sentencia que define el problema

El problema de..	Controlar la gestión en las distintas clínicas, de forma que se puedan organizar las citas que reciben dichas clínicas. Administrar los controles de dieta, rutinas de ejercicio, recetas, etc. realizadas por los clientes. Gestionar la facturación de la empresa.
------------------	--

Afecta a..	Jefes de Clínica, Medico en nutrición, Gerentes de ventas, Departamento de contabilidad / facturación, Departamento de recursos humanos, Departamento de marketing.
------------	---

El impacto asociado es..	Toda la información referente a la administración, facturación, recetas y citas, y que esta información esté al instante accesible y actualizada en lugares visibles para el usuario, es un proceso prácticamente imposible de realizar en el caso de que no esté informatizado.
--------------------------	--

Una solución adecuada sería ..	Consultar los datos de manera mas dinamica y segura por el uso de una aplicaion como lo es Power of Nutrition, ya que es mas facil reunir todos los datos y traerlos a la vista del sistema y que asi se puedan ver los calculos totales de ventas pagos a empleados, prestamos materiales con los que contemos actualmete y productos medicos.
--------------------------------	---

### C. 2.3 Sentencia que define la posición del producto

Para ..	Jefes de Clínica Medico en nutrición, Gerentes de ventas, Departamento de contabilidad / facturación, Departamento de recursos humanos, Departamento de marketing
---------	---

Quienes ..	Controlan las dietas, inventarios, recetas, medicamentos, etc
------------	---

Que ..	Almacena la información necesaria para gestionar una clínica de nutrición.
--------	--

No como ..	El Sistema Actual
------------	-------------------

Nuestro Producto ..	Permite gestionar las distintas actividades de la empresa mediante una interfaz gráfica sencilla y amigable. Además, proporciona un acceso rápido y actualizado a la información desde cualquier punto que tenga acceso a la base de datos.
---------------------	---

## X. 3.DESCRIPCIÓN DE STAKEHOLDERS (PARTICIPANTES EN EL PROYECTO) Y USUARIOS

Para proveer de una forma efectiva productos y servicios que se ajusten a las necesidades de los usuarios, es necesario identificar e involucrar a todos los participantes en el proyecto como parte del proceso de modelado de requerimientos.

También es necesario identificar a los usuarios del sistema y asegurarse de que el conjunto de participantes en el proyecto los representa adecuadamente. Esta sección muestra un perfil de los participantes y de los usuarios involucrados en el proyecto, así como los problemas más importantes que éstos perciben para enfocar la solución propuesta hacia ellos. No describe sus requisitos específicos ya que éstos se capturan mediante otro artefacto. En lugar de esto proporciona la justificación de por qué estos requisitos son necesarios.

## A. 3.1 Resumen de Stakeholders

Nombre	Descripción	Responsabilidades
Héctor Martínez Hernández	Representante Global de la empresa Nutrition life	El Stakeholder realiza: Representa a todos los usuarios posibles del sistema. Seguimiento del desarrollo del proyecto. Aprueba requisitos y funcionalidades

## B. 3.2 Resumen de Usuarios

Nombre	Descripción	Stakeholder
Jefe de Clínica	Responsable de la Clínica, encargado de la administración central, del aprovisionamiento del resto de almacenes y del contacto con los proveedores.	Gerente
Medico en Nutrición	Medico encargado de diagnosticar una buena dieta a seguir, y recomendaciones a los pacientes	Nutrición
Gerente de ventas	Responsable de ventas del producto a los clientes. Informa de las ofertas y confecciona las órdenes de pedido.	Ventas
Gerente de ventas	Responsable de ventas del producto a los clientes. Informa de las ofertas y confecciona las órdenes de pedido.	Ventas
Contador	Encargado de la facturación y cobranzas, política de cobro de los clientes.	Finanzas

Empleado de Marketing	Responsable de ofertas de lanzamiento, publicidad, política de ventas y otros aspectos relacionados con el marketing.	Marketing
Jefe de Recursos Humanos	Responsable de la gestión de personal, es decir, contratos y despidos, y también encargado de la redistribución de la plantilla.	Recursos Humanos
Empleado de Recursos Humanos	Responsable de realizar las entrevistas de trabajo para el nuevo personal y por tanto acceso a la base de datos de currículos. También encargado de la gestión de nóminas.	Recursos Humanos

## C. 3.3 Entorno de usuario

Los usuarios entrarán al sistema identificándose sobre un ordenador y tras este paso entrarán a la parte de aplicación diseñada para cada uno según su papel en la empresa. Este sistema es similar a cualquier aplicación Windows y por tanto los usuarios estarán familiarizados con su entorno.

## XI. 3.4 PERFIL DE LOS STAKEHOLDERS

## A. 3.4.1 Representante del área técnica y sistemas de información

Representante	Héctor Martínez Hernández
Descripción	Representante Global de la empresa Nutrition life
Tipo	Experto de Sistemas.
Responsabilidades	Encargado de mostrar las necesidades de cada usuario del sistema. Además, lleva a cabo un seguimiento del desarrollo del proyecto y aprobación de los requisitos y funcionalidades del sistema.
Crédito de Éxito	A definir por el cliente
Grado de Participación	Revisión de requerimientos, estructura del sistema
Comentarios	Ninguno

## XII. 3.5 PERFILES DE USUARIOS

A. 3.5.1 *Medico en Nutrición*

Representante	Dr. Alejandro Guevara Carpio
Descripción	Jefe de Nutrición
Tipo	Medico en nutrición
Responsabilidades	Encargado de Administrar a todos los demás médicos a su cargo, y proporcionar materiales
Crédito de Éxito	A definir por el cliente
Grado de Participación	Revisión de requerimientos, estructura del sistema
Comentarios	Ninguno

B. 3.5.2 *Jefe de Ventas*

Representante	Hugo Pérez Alcantar
Descripción	Jefe del Departamento de Ventas de una región determinada.
Tipo	Usuario Experto
Responsabilidades	Supervisor del Departamento de Ventas, encargado de otorgar incentivos y del control de estadísticas.
Crédito de Éxito	A definir por el cliente
Grado de Participación	Revisión de requerimientos, estructura del sistema
Comentarios	Ninguno

C. 3.5.3 *Contador*

Representante	Víctor Martínez Pérez
Descripción	Empleado del Departamento de Contabilidad y Facturación.
Tipo	Usuario Experto
Responsabilidades	Encargado de la facturación y cobranzas, política de cobro de los clientes.
Crédito de Éxito	A definir por el cliente
Grado de Participación	Revisión de requerimientos, estructura del sistema
Comentarios	Ninguno

D. 3.5.4 *Empleado de Marketing*

Representante	Rafael García Pastranaz
Descripción	Empleado del Departamento de Marketing.
Tipo	Usuario Experto marketing
Responsabilidades	Responsable de ofertas de lanzamiento, publicidad, política de ventas y otros aspectos relacionados con el marketing.

Crédito de Éxito	A definir por el cliente
Grado de Participación	Revisión de requerimientos, estructura del sistema
Comentarios	Ninguno

E. 3.5.5 *Jefe de Recursos Humanos*

Representante	Alfredo Chávez Ortega
Descripción	Jefe del Departamento de Recursos Humanos.
Tipo	Usuario Experto RH
Responsabilidades	Responsable de la gestión de personal, es decir, gestión de contrataciones y gestión de despidos. También es responsable de la redistribución de la plantilla.
Crédito de Éxito	A definir por el cliente
Grado de Participación	Revisión de requerimientos, estructura del sistema
Comentarios	Ninguno

F. 3.5.6 *Empleado de Recursos Humanos*

Representante	Recursos Humanos
Descripción	Empleado del Departamento de Recursos Humanos
Tipo	Usuario casual.
Responsabilidades	Responsable de las entrevistas de trabajo y registra los datos de las mismas, incluyendo la gestión de una base de datos de currículos de trabajadores en potencia. También realiza la gestión de contratos y nóminas del personal
Crédito de Éxito	A definir por el cliente
Grado de Participación	Revisión de requerimientos, estructura del sistema
Comentarios	Ninguno

## XIII. 4 DESCRIPCIÓN GLOBAL DEL PRODUCTO

A. 4.1 *Perspectiva del producto*

El producto a desarrollar es un sistema global para la empresa Nutrition Life, con la intención de agilizar su funcionamiento. Las áreas a tratar por el sistema son: gestión de recursos humanos, contabilidad y marketing.

B. 4.2 *Resumen de características*

A continuación, se mostrará un listado con los beneficios que obtendrá el cliente a partir del producto:

Benefico al cliente	Características que lo apoyan
Mayor agilidad en los pedidos dando la posibilidad de hacerlo vía servicios web	Aplicación web desde la cual poder realizar los pedidos
Mayor facilidad para la gestión de los recursos humanos.	Base de datos centralizada con la información de todo el personal y clientes.
Mayor Posibilidad de cancelación de órdenes por parte del cliente dando la posibilidad de hacerlo vía servicios web.	Aplicación web desde la que poder cancelar citas
Mayor facilidad para el control e catálogos para el área de marketing.	Base de datos con acceso remoto desde la que poder controlar ofertas y políticas de ventas.
Automatización del sistema de nóminas	Sistema automático de generación de nóminas
Gestionar de una manera mas adecuada los inventarios de producto interno como externo asi como lo es el producto de materiales que pudieran ocupar los doctores	Sistema de gestio de inventarios y gestion de citas.

