

# FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

GUÍA DE CLASE PRÁCTICA				
Carrera a la que pertenece:	Tecnología Superior Universitaria en Desarrollo de Software			
Nombre oficial de la asignatura:	Ingeniería de Software II			

I. DATOS GENERALES DE LA CLASE PRÁCTICA				
Forma organizativa docente:	Laboratorio de computación			
Título:	Acta de Constitución del Proyecto			
Tiempo de duración:	1 Hrs			
Objetivo:	Crear el acta de constitución del proyecto de software seleccionado.			
Contenido:	Acta de constitución del proyecto.			
Materiales y/o recursos requeridos:	Editor de textos.			
Forma de evaluación:	Producto terminado. Rubrica de evaluación.			

## II. INTRODUCCIÓN

Bienvenidos a esta actividad práctica dedicada a la "Acta de Constitución del Proyecto". En esta sesión de dos horas de duración, elaboraremos el acta de constitución del proyecto de software seleccionado. Este documento es crucial para establecer el alcance, objetivos y compromiso del proyecto desde sus primeras etapas.

## III. ORIENTACIONES PARA EL DESARROLLO DE LA PRÁCTICA DE AULA

Durante el espacio de la clase práctica y mediante la guía del profesor, el estudiante debe realizar el siguiente ejercicio:

#### **Actividad 1:**

- Elabore el acta de constitución del proyecto de software aprobado previamente. El documento debe incluir:
  - Propósito del proyecto.
  - o Objetivos.
  - Alcance.
  - o Partes interesadas.
  - Entregables.
  - o Cronograma.
  - o Riesgos.

## Acta de Constitución del Proyecto de Software

Nombre del Proyecto: Sistema Integral de Gestión de Artículos Deportivos y Bases de Datos Departamentales

Fecha: 23/06/2024

Preparado por: Dario Flores

## Propósito del Proyecto

El propósito de este proyecto es desarrollar un sistema integral de gestión de artículos deportivos y bases de datos departamentales para nuestra empresa de deportes. Este nuevo sistema abordará las problemáticas actuales de ineficiencia y fragmentación en los procesos de ventas, almacenes, envíos, recursos humanos, logística, contabilidad, facturación y marketing. El objetivo es optimizar y automatizar estos procesos, mejorando así la eficiencia operativa, la satisfacción del cliente y la capacidad de la empresa para adaptarse a las demandas del mercado.

## Objetivos

- 1. Integrar y optimizar los procesos de ventas: Mejorar la gestión y seguimiento de pedidos a través de un CRM, una aplicación móvil para comerciales y una plataforma ecommerce robusta.
- 2. Centralizar la gestión de almacenes: Implementar un WMS para la gestión de pedidos, stock, incidencias y consultas en tiempo real.

- 3. Optimizar la gestión de envíos: Implementar un TMS para mejorar la eficiencia en las rutas y tiempos de entrega.
- 4. Mejorar la administración de recursos humanos: Implementar un HRMS para la gestión de la plantilla y la asignación de destinos de trabajo.
- 5. Centralizar la logística: Gestionar de manera eficiente el almacén centralizado y la reposición automática de stocks.
- 6. Simplificar la contabilidad y facturación: Implementar un ERP para la gestión contable y de facturación, incluyendo la gestión de nóminas y comisiones.
- 7. Modernizar el marketing: Desarrollar herramientas para la creación de catálogos y gestión de políticas de ventas alineadas con las estrategias de marketing.

#### Alcance

El sistema integral de gestión de artículos deportivos y bases de datos departamentales incluirá los siguientes módulos:

#### 1. Gestión de Ventas:

- CRM para ventas telefónicas.
- Aplicación móvil para comerciales a domicilio.
- Plataforma e-commerce optimizada.

#### 2. Gestión de Almacenes:

- WMS para la gestión de nuevos pedidos, stock y preparación.
- Automatización de incidencias y gestión de pedidos.
- Portal de clientes para consultas y cancelaciones.

#### 3. Gestión de Envíos:

- TMS para la optimización de rutas y tiempos de entrega.
- Módulo de recibos para seguimiento de entregas.

#### 4. Recursos Humanos:

- HRMS para la administración de la plantilla y seguimiento de desempeño.

#### 5. Logística:

- Plataforma para la gestión centralizada de stocks y reabastecimiento.

#### 6. Contabilidad y Facturación:

- ERP para la gestión contable y de facturación.

#### 7. Marketing:

- Herramienta para la creación de catálogos y gestión de políticas de ventas.

#### **Partes Interesadas**

- **1. Equipo de Desarrollo de Software:** Responsables de la implementación técnica del sistema.
- 2. Gestores de Proyectos: Beneficiarios directos del sistema para mejorar la gestión de proyectos.
- **3. Recursos Humanos:** Uso del módulo de gestión de recursos para asignación y seguimiento.
- **4. Departamento de Ventas:** Utilización del CRM, la aplicación móvil y la plataforma ecommerce.
- **5. Departamento de Logística:** Utilización del WMS y TMS para la gestión de almacenes y envíos.
- **6. Departamento de Marketing:** Uso de herramientas para la creación de catálogos y gestión de políticas de ventas.
- **7. Clientes Finales:** Recibirán productos de mayor calidad y a tiempo, mejorando su satisfacción.

### **Entregables**

- **1. Documentación del Proyecto:** Incluyendo el plan de proyecto, especificaciones técnicas y manuales de usuario.
- 2. Sistema Integral de Gestión de Artículos Deportivos: Incluyendo todos los módulos descritos en el alcance.
- **3. Informe de Pruebas y Control de Calidad:** Resultados de las pruebas y acciones correctivas implementadas.
- **4. Capacitación y Manuales de Usuario:** Formación para los usuarios finales y documentación de soporte.

## Cronograma

- 1. Fase de Planificación: 1 semana
- 2. Fase de Diseño: 1 semana
- 3. Fase de Desarrollo: 3 semanas
- 4. Fase de Pruebas: 2 semanas
- 5. Fase de Implementación y Capacitación: 1 semana

## Riesgos

- 1. Riesgo de Retrasos en el Desarrollo: Mitigado mediante una planificación detallada y un seguimiento continuo del progreso.
- 2. Riesgo de Resistencia al Cambio: Mitigado con un programa de capacitación y comunicación efectiva sobre los beneficios del nuevo sistema.
- **3. Riesgo de Integración de Sistemas:** Mitigado mediante pruebas exhaustivas y un plan de integración detallado.
- **4. Riesgo de Sobrecostos:** Mitigado con un presupuesto bien definido y control de costos riguroso.

## **Aprobaciones**

Firma del Sponsor del Proyecto:

Firma del jefe de Desarrollo:

Fecha: 23/06/2024

## IV. ORIENTACIONES PARA LA EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

- Para desarrollar la actividad propuesta, es necesario que se consulten las fuentes indicadas en la preparación previa con el propósito de profundizar en el tema. Acto seguido, debe seguir los siguientes pasos:
- Redactar el acta de constitución en un editor de textos.
- Subir el documento en formato PDF a la plataforma.
- Tipo de evaluación: Individual.
- Instrumento de evaluación y su ponderación a través de rúbrica.
- Entrega o envío de la tarea en la plataforma EVA.
- Valor: 20 puntos.

V. BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA							
TIPO DE DOCUMENTO	AUTOR	AÑO	TÍTULO	EDICIÓN	UBICACIÓN		
BÁSICA							
Libro digital	IAN, SOMMERVI LLE	2011	INGENIERÍA DE SOFTWARE	PERASO N EDUCA CION, S.A.	ELIBRO		

COMPLEMENTARIA							
Libro digital	ROGER S. PRESSMAN	2010	INGENIERÍA DE SOFTWARE UN	McGRA W-HILL INTERA	ELIBRO		

		ENFOQUE	MERICA	
		PRÁCTICO	NA, S.A.	