

# Documento de Visión y Alcance del Proyecto

## I. Información General

**Nombre del Proyecto:** Sistema de gestión de información de lotes del *Club de Campo La Federala*.

**Grupo 01:**

- Egüen Agustina (33191)
- Pascucci Agostina (33347)
- Perez Nicolas Agustin (33177)
- Smith Justina (33346)
- Talavera Santiago (33167)

**Fecha:** 10/04/2025

**Versión:** v1.0

## II. Resumen Ejecutivo

Se propone desarrollar un sistema para que centralice y gestione la información relacionada con los lotes y propietarios del *Club de Campo La Federala*, con los fines de ser la herramienta principal del club y como servicio de venta para las inmobiliarias asociadas.

## III. Oportunidad de Negocio

**Problema que resuelve:** Actualmente, no existe un sistema de gestión de lotes que utilice el *Club de Campo* ni una base de datos. Cada miembro de la organización que tiene acceso a la información de los lotes la almacena y maneja por separado (utilizando Excel o Documentos propios). La información está totalmente descentralizada. Además, las inmobiliarias no cuentan con un portal de consulta para saber el estado de los lotes, lo que obliga a depender de una comunicación directa con la administración, la cual envía un listado de lotes disponibles y su precio a un grupo de Whatsapp semanalmente.

### **Impacto del problema:**

#### Consecuencias:

- Información dispersa.
- Dificultad para obtener informes.
- Redundancia de información.
- Errores de actualización.
- Inconsistencias.
- Dificultad en el acceso a la información.
- Pérdida en la capacidad de venta.
- Esto afecta también a los procesos diarios, como la venta de Lotes, generando problemáticas a la hora de verificar, por ejemplo, los lotes disponibles para la venta.

**Soluciones actuales y sus limitaciones:** Actualmente no existen soluciones funcionales ante los problemas.

## **IV. Visión del Producto**

**Descripción general:** Sistema de gestión de información de lotes del *Club de Campo La Federala*.

**Propuesta de valor:** Ofrecemos una solución digital moderna, visual e intuitiva que centraliza la gestión de lotes del *Club de Campo La Federala*. A través de un **mapa interactivo** y un sistema de información completo, simplificamos el seguimiento del estado de cada lote, optimizamos la comunicación con inmobiliarias y mejoramos la toma de decisiones comerciales como estructurales.

**Usuarios principales:** Director, administradores, inmobiliarias asociadas, compradores, asesores, técnicos y mantenimiento.

## V. Objetivos del Proyecto

**Objetivo principal:** Gestionar la información de los lotes del *Club de Campo La Federala*.

**Objetivos específicos:**

- a. Centralizar en un sistema el 100% de la información de los 311 lotes y espacios comunes del club.
- b. Permitir el seguimiento en tiempo real de los estados y subestados de los lotes (disponible a la venta, no disponible a la venta, vendido, etc.).
- c. Implementación de un mapa interactivo de todo el club con la ubicación de cada lote, que al seleccionar muestre la información específica de cada uno.
- d. Desarrollar una interfaz para las inmobiliarias que les permita reservar un lote disponible a la venta.
- e. Incorporar filtros de búsqueda y visualización que permitan consultar lotes por estado, ubicación o características.

**Métricas de éxito:**

- a. Centralización de la información
  - i. Cobertura total: El 100% de los 311 lotes y espacios comunes deben estar correctamente cargados en el sistema, incluyendo información clave (identificador, estado, medidas, superficie, características).
  - ii. Actualización sin errores: Validación de datos exitosa en al menos el 98% de los registros durante las primeras 4 semanas.
- b. Seguimiento en tiempo real de estados/subestados
  - i. Exactitud de estados: El 95% de los cambios de estado y subestado deben reflejarse en el sistema en menos de 1 minuto desde su modificación.
  - ii. Consistencia de datos: No más del 2% de los lotes deben presentar inconsistencias entre el estado mostrado en el sistema y el estado real reportado.
- c. Mapa interactivo
  - i. Accesibilidad total: El 98% de los lotes deben poder seleccionarse desde el mapa sin errores de carga o visualización.

- ii. Despliegue de información: Al seleccionar un lote, su información completa debe cargarse en menos de 5 segundos en el 95% de los casos.
- d. Interfaz para inmobiliarias
  - i. Acceso exitoso: Al menos 4 inmobiliarias deben utilizar la plataforma durante el primer mes sin necesidad de asistencia técnica.
  - ii. Reservas completadas: Al menos 1 reserva debe completarse exitosamente a través del sistema durante los primeros 60 días (en caso de que exista una reserva).
  - iii. Reservas canceladas: Al menos 1 reserva debe poder cancelarse exitosamente a través del sistema durante los primeros 60 días (en caso de existir).
- e. Filtros de búsqueda y visualización
  - i. Funcionamiento de filtros: Al menos el 95% de las consultas realizadas con filtros (estado, superficie, características) deben arrojar resultados correctos y en menos de 5 segundos.
  - ii. Cobertura funcional: El sistema debe permitir combinar al menos tres criterios de filtrado simultáneamente sin errores.

## VI. Alcance del Producto

### VI.I. Dentro del Alcance

- a. Registro, consulta y edición de información de lotes.
- b. Registro, consulta y edición de información de espacios comunes.
- c. Registro de propietarios, inquilinos y grupo familiar.
- d. Registro de estados del lote (disponible, reservado, vendido).
- e. Registro de documentación asociada al lote (plano, boleto, escritura, fotos).
- f. Registro del estado del plano interno del lote.
- g. Gestión de inmobiliarias: consulta de lotes, reservas y ventas.
- h. Control de roles y accesos (administración, inmobiliaria, técnicos, asesores).
- i. Generación de reportes básicos (estado de lotes, ventas, reservas).
- j. Base de datos relacional normalizada, con seguridad básica y respaldos.
- k. Sistema de auditoría para cambios críticos (venta, estado, documentos).

- l. Consulta o descarga de reglamento urbanístico y de convivencia del club.
- m. Aplicación de promociones a lotes específicos.
- n. Aplicación de bonificaciones a las inmobiliarias que cumplan determinados objetivos.
- o. Implementación de un mapa del *Club de Campo La Federala* con la información de todos los lotes.

#### **VI.II. Fuera del Alcance**

- a. Registro de pago de expensas.
- b. Registro de entrada de propietarios y visitas al *Club de Campo La Federala*.
- c. Gestionar reservas de los espacios comunes (canchas de tenis, futbol, salón de eventos y club house).
- d. Integración con sistema “Consortio Abierto”.
- e. Registro de los empleados del Club de Campo.

## **VII. Supuestos y Restricciones**

#### **Supuestos:**

- a. Los usuarios tendrán conocimientos básicos de sistemas de gestión.
- b. Se asume que la administración del club facilitará el acceso a todos los datos actuales en los formatos requeridos.
- c. Se contará con la colaboración del personal del club y las inmobiliarias para validar el diseño funcional.
- d. El mapa actual del Club de Campo proporcionado debe ser preciso y correcto

#### **Restricciones:**

- a. Tiempo limitado de desarrollo.
- b. Equipo de trabajo de nivel principiante.
- c. Presupuesto dispuesto por el club.

## VIII. Stakeholders Clave

**Cliente/Patrocinador:** *Club de Campo La Federala.*

**Usuarios finales:**

1) *Usuario Gestor/Directivo del Club:*

Tanto el Director, Abogado e Intendente tendrían un permiso completo al sistema. Pueden ver y modificar todas las propiedades de los lotes y espacios comunes.

2) *Usuario Comisión técnica:*

La Comisión Técnica solo tendrá acceso a la información relacionada con los lotes vendidos que hayan comenzado un proceso de construcción. Estos se encargan de analizar el plano interno que se presenta de cada futura construcción correspondiente a un lote y de actualizar el estado de este mismo, pudiendo ser: presentado, no presentado, aprobado, observado, rechazado.

3) *Usuario Inmobiliaria:*

La Inmobiliarias solo tendrán acceso a la información relacionada con los lotes disponibles a la venta. Estas podrán consultarlos y realizar búsquedas por filtros. Además, podrán realizar reservas de un lote. Las reservas se realizan por un plazo determinado de tiempo. Una vez cumplido ese plazo, si no se han realizado más acciones en torno al lote, la reserva se da de baja. También podría ser cancelada antes del plazo o rechazada por el Club de Campo. Una reserva podría implicar el pago de una señal por parte del comprador, que debe de registrarse.

4) *Usuario Administrador del Sistema:*

El Administrador del Sistema tendrá accesos a toda la información y funcionalidades del sistema. Será el encargado de crear los distintos perfiles de usuario para las personas que requieran hacer uso del sistema.

**Otros interesados:**

a. Competencia de *Club de Campo La Federala.*

- b. Potenciales compradores de lotes.
- c. Escribano y contadores asociados a los procesos de venta de lotes del *Club de Campo La Federala*.
- d. Sistema Administrativo “Consortio Abierto”.

## IX. Riesgos Iniciales

RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	ESTRATEGIA DE MITIGACIÓN
Datos incompletos o inexactos sobre los lotes	Media	Alto	Coordinar reuniones periódicas con el personal del Club para validar la información y asegurar que los datos estén actualizados antes y durante el desarrollo del sistema.
Cambios en los requerimientos funcionales durante el desarrollo	Alta	Alto	Documentar los requerimientos desde el inicio, hacerlos aprobar por el cliente y establecer un límite claro para cambios estructurales una vez iniciada la etapa de desarrollo.
Dificultades técnicas para implementar el mapa interactivo sobre la imagen del plano	Media	Alto	Realizar una prueba de concepto temprana (prototipo) sobre una sección del plano y evaluar herramientas específicas como SVG o distintas librerías para asegurar la viabilidad técnica desde el inicio.
Falta de experiencia del equipo en tecnologías específicas necesarias	Media	Medio	Dividir tareas según fortalezas del grupo, realizar capacitaciones puntuales (tutoriales, cursos breves) y apoyarse en

			herramientas para resolver las cuestiones.
--	--	--	---