Duoc Uc, sede San Joaquín, ingeniería en informática 2024.

Joudy Valdivia

Erick Fuentes

Moisés Sáez

Anthony Perkins

Acta de constitución

Proyecto Homologación

Contenido

[Acta de constitución 0](#_Toc183308651)

[Propósito y justificación del proyecto 2](#_Toc183308668)

[Descripción del proyecto y entregables 3](#_Toc183308676)

[Objetivos 4](#_Toc183308702)

[Riesgos iniciales de alto nivel 4](#_Toc183308719)

[Cronograma de hitos principales 6](#_Toc183308721)

[Lista de Interesados (stakeholders) 6](#_Toc183308742)

[Asignación del gerente de proyecto y nivel de autoridad 7](#_Toc183308767)

[Aprobaciones 7](#_Toc183308775)

**Acta de Constitución del Proyecto**

# Información del proyecto

## Datos

|  |  |
| --- | --- |
| Empresa / Organización | Jelyb Solutions |
| Proyecto | Homologación de productos médicos |
| Fecha de preparación | 01-08-2024 |
| Cliente | Dolphin Medical |
| Patrocinador principal | Marisol Tapia |
| Gerente de proyecto | Joudy Valdivia |

# Propósito y justificación del proyecto

|  |
| --- |
| El propósito del proyecto es desarrollar un sistema de homologación web para Dolphin Medical, que automatice y optimice el proceso actual de búsqueda, comparación y cotización de productos médicos, mejorando significativamente la eficiencia operativa y reduciendo la dependencia del conocimiento humano en tareas repetitivas.  Este proyecto responde a la problemática que enfrenta la empresa en sus principales canales de venta: licitaciones públicas y ventas directas a través de representantes. Actualmente, el proceso de homologación de productos es tedioso, dependiente de la experiencia individual y propenso a errores, generando demoras que afectan directamente la capacidad de la empresa para competir en el mercado. En casos extremos, este proceso puede tomar días, resultando en la pérdida de oportunidades de venta y licitaciones claves.  El sistema propuesto tiene como objetivo:  Reducir el tiempo promedio de homologación de productos de 5-7 minutos a menos de 1 minuto por producto.  Automatizar la homologación mediante extracción y análisis de datos de catálogos en formato PDF.  Proveer herramientas para la generación de cotizaciones rápidas y precisas, incluyendo módulos específicos para cajas de instrumentales predefinidas.  Mejorar la competitividad de Dolphin Medical al permitir la gestión eficiente de productos y proveedores, minimizando pérdidas por falta de stock y tiempo. |

# 

# Descripción del proyecto y entregables

|  |
| --- |
| El proyecto consiste en el desarrollo de un sistema de homologación web para Dolphin Medical, una empresa dedicada a la comercialización de insumos, instrumentales y equipos médicos. El sistema tiene como objetivo automatizar el proceso de homologación de productos, optimizar la gestión de cotizaciones y mejorar la toma de decisiones en la comparación de productos y proveedores.  El sistema permitirá a los usuarios:   * Ingresar códigos o descripciones de productos para buscar homologaciones de forma automatizada. * Acceda a una base de datos centralizada con información detallada sobre productos, códigos internos y equivalencias entre proveedores. * Gestionar solicitudes de cotización de productos y cajas de instrumentales predefinidas. * Enviar cotizaciones directamente al sistema de gestión interna (SAP) de Dolphin Medical para su procesamiento.   Además, el sistema incluye un módulo de Dashboard para la gerente de ventas y el gerente general, ofreciendo indicadores clave como usuarios activos, productos más solicitados y principales instituciones clientes.  Entregables del proyecto   1. Sistema Web de Homologación:  * Funcionalidad de búsqueda automática de productos mediante códigos o descripciones. * Visualización de equivalencias con proveedores, incluyendo precios, tiempos de entrega e imágenes referenciales.  1. Módulo de Cotización:  * Funcionalidad para crear solicitudes de cotización basadas en resultados de búsqueda o cajas de instrumentales predefinidas. * Formulario para completar información de contacto y envío de la solicitud al sistema interno.  1. Dashboard:  * Accesible para la gerente de ventas y el gerente general. * Visualización de usuarios activos, productos más solicitados e instituciones que más cotizan.  1. Base de Datos Centralizada:  * Almacenamiento de productos, equivalencias entre proveedores y registros de usuarios. * Implementada en PostgreSQL, con seguridad y rendimiento optimizados.  1. Documentación Técnica:  * Manual de usuario para el sistema. * Especificación de requisitos y arquitectura del sistema.  1. Informe Final:  * Resumen del proyecto, objetivos alcanzados, métricas de mejora e impacto en los procesos de Dolphin Medical. |

# Objetivos

|  |  |
| --- | --- |
| **Objetivo** | **Indicador de éxito** |
| **Alcance** | |
| Implementar un sistema que automatice el proceso de homologación, gestione cotizaciones y reduzca el tiempo de gestión por producto a menos de 1 minuto. | Reducción del tiempo de homologación a menos de 1 minuto por producto en el 95% de las búsquedas.  Implementación del módulo de cotización funcional al 100%. |
| **Cronograma (Tiempo)** | |
| Cumplimiento del cronograma establecido, con la entrega del proyecto completo el 06 de diciembre de 2024. | - Cumplimiento de hitos intermedios según el cronograma establecido. |
| **Calidad** | |
| Superar las pruebas funcionales y de usuario con una tasa de éxito del 100% en los módulos clave del sistema. | Retroalimentación positiva de los usuarios clave durante las pruebas UAT (User Acceptance Testing). |
| **Otros (Satisfacción del cliente)** | |
| Retroalimentación positiva por parte de los usuarios de Dolphin Medical, con satisfacción medida por encuestas al equipo de ventas. | Encuestas de satisfacción con una calificación promedio de 8/10 o superior.  Aumento del uso diario del sistema en al menos un 90% de los usuarios registrados durante los primeros tres meses. |

# Riesgos iniciales de alto nivel

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Riesgo** | **Descripción** | **Estrategia de mitigación** | | Retrasos en el cronograma | Retrasos en la entrega por problemas técnicos, cambios en requisitos o falta de recursos. | Seguimiento constante, revisión semanal de avances y priorización de tareas críticas. | | | Incompatibilidad de datos | Los datos en los catálogos PDF pueden estar mal estructurados o incompletos. | Validaciones previas de los datos y desarrollo de herramientas de limpieza robustas. | | | Resistencia al cambio | Los usuarios pueden mostrar baja adopción del sistema por desconocimiento o desconfianza. | Capacitación temprana y continua, junto con materiales claros y soporte. | | | Riesgo de seguridad de datos | Brechas en la seguridad podrían exponer datos sensibles del sistema. | Aplicación de estándares de seguridad (encriptación, autenticación) y auditorías periódicas. | | | Sobrecostos inesperados | Incremento en el presupuesto debido a requerimientos no contemplados inicialmente. | Control estricto del alcance y reuniones de aprobación para cambios significativos. | | | Falta de disponibilidad de recursos humanos | El equipo puede no tener suficiente tiempo o estar sobrecargado. | Planificación de tareas realista y redistribución de responsabilidades si es necesario. | |   Riesgos Positivos (Oportunidades)   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Oportunidad** | **Descripción** | **Estrategia de Aprovechamiento** | | Automatización del proceso | La implementación del sistema puede reducir significativamente el tiempo de homologación y cotización. | Promocionar la mejora de eficiencia como ventaja competitiva ante clientes. | | | Incremento de ventas | Al reducir los tiempos de respuesta, se pueden aprovechar más licitaciones y compras ágiles. | Optimizar el sistema para gestionar grandes volúmenes de solicitudes rápidamente. | | | Diferenciación competitiva | El sistema posicionará a Dolphin Medical como una empresa innovadora en tecnología y procesos. | Comunicar los beneficios del sistema en estrategias de marketing y ventas. | | | Escalabilidad futura | El sistema puede adaptarse para incluir nuevas funcionalidades o módulos según necesidades futuras. | Diseñar el sistema con modularidad para facilitar actualizaciones y expansiones. | | | Capacitación de usuarios | La capacitación inicial puede mejorar las habilidades digitales de los usuarios, incrementando su productividad. | Implementar programas de capacitación interactivos y efectivos para usuarios clave. | | |

# Cronograma de hitos principales

|  |  |
| --- | --- |
| **Hito** | **Fecha tope** |
| Inicio del proyecto | 01 de agosto de 2024 |
| Finalización del análisis de requisitos | 15 de agosto de 2024 |
| Entrega de diseño (mockups y arquitectura) | 30 de agosto de 2024 |
| Desarrollo del módulo de homologación | 30 de septiembre de 2024 |
| Desarrollo del módulo de cotización | 31 de octubre de 2024 |
| Pruebas funcionales e integrales | 15 de noviembre de 2024 |
| Capacitación y pruebas de usuario. | 30 de noviembre de 2024 |
| Entrega final del proyecto | 6 de diciembre de 2024 |

# 

# Presupuesto inicial asignado

|  |
| --- |
| $25.000.000 |

# Lista de Interesados (stakeholders)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nombre** | **Cargo** | **Departamento / División** |
| Marisol Tapia | Gerente de ventas | Ventas |
| Francisco Contreras | Subgerente | Gerencia |
| Representantes de ventas | Usuarios finales del sistema | Ventas |
| Joudy Valdivia | Líder de proyecto | Gestión de proyectos |
| Erick Fuentes | Desarrollador Backend | Desarrollo |
| Moisés Sáez | Desarrollador Frontend | Desarrollo |
| Anthony Perkins | Desarrollador Fullstack | Desarrollo |

# 

# 

# Asignación del gerente de proyecto y nivel de autoridad

## Gerente de proyecto

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nombre** | **Cargo** | **Departamento / División** |
| Joudy Valdivia | Líder de Proyecto | Gestión de proyectos |

## 

# Aprobaciones

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nombre** | **Fecha** | **Firma** |
| Marisol Tapia, gerente de ventas, Dolphin Medical. | 09-08-2024 |  |
| Joudy Valdivia, Líder de proyecto, Jelyb Solutions. | 09-08-2024 |  |