Sistema de Facturación para una Empresa de Carburantes

Visión

Versión 0.9

Historial de Revisiones

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 27/04/2012 | 0.9 | Versión preliminar como propuesta de desarrollo. | Paredes Cayo Edgar |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Tabla de Contenidos

[1 Introducción 5](#_Toc323232328)

[1.1 Propósito 5](#_Toc323232329)

[1.2 Alcance 5](#_Toc323232330)

[1.3 Definiciones, Acrónimos, y Abreviaciones 5](#_Toc323232331)

[1.4 Referencias 5](#_Toc323232332)

[2 Posicionamiento 5](#_Toc323232333)

[2.1 Oportunidad de Negocio 5](#_Toc323232334)

[2.2 Sentencia que define el problema 6](#_Toc323232335)

[2.3 Sentencia que define la posición del Producto 6](#_Toc323232336)

[3 Descripción de Stakeholders (Participantes en el Proyecto) y Usuarios 6](#_Toc323232337)

[3.1 Resumen de Stakeholders 7](#_Toc323232338)

[3.2 Resumen de Usuarios 7](#_Toc323232339)

[3.3 Entorno de usuario 7](#_Toc323232340)

[3.4 Perfil de los Stakeholders 7](#_Toc323232341)

[3.4.1 Representante del área técnica y sistemas de información 7](#_Toc323232342)

[3.5 Perfiles de Usuario 8](#_Toc323232343)

[3.5.1 Administrador de la Empresa. 8](#_Toc323232344)

[3.5.2 Vendedor. 8](#_Toc323232345)

[4 Descripción Global del Producto 8](#_Toc323232346)

[4.1 Perspectiva del producto 8](#_Toc323232347)

[El producto a desarrollar es un sistema para la empresa de carburantes XYZ, con la intención de agilizar su funcionamiento. Las áreas a tratar por el sistema son: gestión de recursos humanos, contabilidad y ventas. 8](#_Toc323232348)

[4.2 Resumen de características 8](#_Toc323232349)

[4.3 Suposiciones y dependencias 9](#_Toc323232350)

[4.4 Costo y precio 9](#_Toc323232351)

[5 Descripción Global del Producto 9](#_Toc323232352)

[5.1 Gestión de productos 9](#_Toc323232353)

[5.2 Gestión de vendedores 9](#_Toc323232354)

[5.3 Gestión de ventas 9](#_Toc323232355)

[5.3.1 Gestión de factura 9](#_Toc323232356)

[6 Restricciones 9](#_Toc323232357)

[7 Precedencia y Prioridad 9](#_Toc323232358)

[8 Otros Requisitos del Producto 9](#_Toc323232359)

[8.1 Estándares Aplicables 9](#_Toc323232360)

[8.2 Requisitos de Sistema 9](#_Toc323232361)

[8.3 Requisitos de Desempeño 9](#_Toc323232362)

[8.4 Requisitos de Entorno 10](#_Toc323232363)

[9 Requisitos de Documentación 10](#_Toc323232364)

[9.1 Manual de Usuario 10](#_Toc323232365)

[9.2 Ayuda en Línea 10](#_Toc323232366)

[9.3 Guías de Instalación, Configuración, y Fichero Léame 10](#_Toc323232367)

[A. Atributos de Características 10](#_Toc323232368)

# Introducción

## Propósito

El propósito de éste documento es recoger, analizar y definir las necesidades de alto nivel y las características del sistema de facturación para una empresa de carburantes. 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 emisión automatizada, y digitalizada, de facturas de una empresa de carburantes. De forma que dicho sistema sea capaz de emitir facturas de acuerdo a ventas realizadas.

Los detalles de cómo el sistema cubre los requerimientos se pueden observar en la especificación de los casos de uso y otros documentos adicionales.

## Alcance

El sistema será desarrollado por el grupo de desarrollo de software de la materia de SIS324 de la carrera de Ingeniería de Sistemas de la Facultad de Tecnología.

El sistema permitirá a los encargados de la empresa controlar todas las ventas realizadas por los empleados vendedores, y además gestionar los productos de los que dispone la empresa.

## 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.

## Referencias

* Glosario.
* Plan de desarrollo de software.
* RUP (Rational Unified Process).
* Diagrama de casos de uso.

# Posicionamiento

## Oportunidad de Negocio

Este sistema permitirá a la empresa automatizar, agilizar el control de todas las ventas y su correspondiente facturación, gracias a interfaces gráficas sencillas y amigables. El sistema también permite a los encargados de la empresa acceder a los servicios del sistema a través de una red, de forma rápida y sencilla y sin necesidad de intermediarios, por medio de un dispositivo móvil.

## Sentencia que define el problema

|  |  |
| --- | --- |
| El problema de | El sistema actual, es que la facturación se realiza manualmente.  De igual forma, el control de ventas se realiza manualmente. |
| afecta a | A los administradores de la empresa.  A los clientes de la empresa. |
| El impacto asociado es | Almacenar toda la información referente a las ventas, por medio de facturas, y que esta información esté al instante accesible para el administrador. |
| una adecuada solución sería | Automatizar todo el proceso de facturación y gestión de productos. |

## Sentencia que define la posición del Producto

|  |  |
| --- | --- |
| Para | Administración de la Empresa.  Departamento de ventas. |
| Quienes | Controlan las ventas, stock de productos, y la facturación. |
| El nombre del producto | Es una herramienta de software. |
| Que | Almacena la información de las ventas y productos, necesaria para poder emitir informes periódicos. |
| No como | El sistema actual. |
| Nuestro producto | Permite gestionar las distintas actividades de la empresa mediante una interfaz gráfica sencilla y amigable. |

# 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.

## Resumen de Stakeholders

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nombre** | **Descripción** | **Responsabilidades** |
| Patricio Orlando Letelier Torres | Representante global de la empresa y de todos los usuarios potenciales de la misma | El stakeholder realiza:  Representa a todos los usuarios posibles del sistema.  Seguimiento del desarrollo del proyecto.  Aprueba requisitos y funcionalidades |

## Resumen de Usuarios

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nombre** | | **Descripción** | **Stakeholder** |
| ACT1. Administrador. | Jefe Responsable de la Empresa. Encargado de gestionar productos, vendedores, y controlar las ventas realizadas. | | Patricio Orlando Letelier Torres |
| ACT2.Vendedor. | Encargado de realizar las ventas y su correspondiente emisión de facturas. | | Patricio Orlando Letelier Torres |

## Entorno de usuario

Los usuarios entrarán al sistema identificándose sobre un ordenador con un sistema operativo Windows 7 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.

## Perfil de los Stakeholders

### Representante del área técnica y sistemas de información

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | Patricio Orlando Letelier Torres |
| **Descripción** | Representante Global de la Empresa Deportes LSI 03. |
| **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 |
| **Criterio de Éxito** | A definir por el cliente |
| **Grado de participación** | Revisión de requerimientos, estructura del sistema |
| **Comentarios** | Ninguno |

## Perfiles de Usuario

### Administrador de la Empresa.

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | ACT1. Administrador. |
| **Descripción** | Jefe Administrador de la Empresa. |
| **Tipo** | Experto |
| **Responsabilidades** | Se encarga de la gestión de productos, vendedores, y el control de las ventas. |
| **Criterio de Éxito** | *A definir por el cliente* |
| **Grado de participación** | *A definir por el cliente* |
| **Comentarios** | Ninguno. |

### Vendedor.

|  |  |
| --- | --- |
| **Representante** | Patricio Orlando Letelier Torres |
| **Descripción** | Empleado Vendedor de la Empresa. |
| **Tipo** |  |
| **Responsabilidades** | Se encarga de las ventas del producto, y la emisión de su correspondiente factura. |
| **Criterio de Éxito** | *A definir por el cliente* |
| **Grado de participación** | *A definir por el cliente* |
| **Comentarios** | Ninguno |

# Descripción Global del Producto

## Perspectiva del producto

## El producto a desarrollar es un sistema para la empresa de carburantes XYZ, con la intención de agilizar su funcionamiento. Las áreas a tratar por el sistema son: gestión de recursos humanos, contabilidad y ventas.

## Resumen de características

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Beneficio del cliente** | **Características que lo apoyan** |
| |  | | --- | | Gestión automatizada de los productos. | | Sistema de gestión de productos. |
| |  | | --- | | Gestión automatizada de las ventas. | | Sistema de gestión de ventas. |
| |  | | --- | | Gestión automatizada de los vendedores. | | Sistema de gestión de vendedores. |
|  |  |

## Suposiciones y dependencias

*A definir por el cliente*

## Costo y precio

*A definir por el cliente*

# Descripción Global del Producto

## Gestión de productos

Descripción de una característica software, ámbito y propiedades de la misma

## Gestión de vendedores

Descripción de una característica software, ámbito y propiedades de la misma

## Gestión de ventas

Descripción de una característica software, ámbito y propiedades de la misma

### 5.3.1 Gestión de factura

Descripción de una característica software que deriva de una característica software jerárquicamente superior, ámbito y propiedades de la misma

# Restricciones

A definir por el cliente

# Precedencia y Prioridad

A definir por el cliente

# Otros Requisitos del Producto

A definir por el cliente

## Estándares Aplicables

A definir por el cliente

## Requisitos de Sistema

A definir por el cliente

## Requisitos de Desempeño

A definir por el cliente

## Requisitos de Entorno

A definir por el cliente

# Requisitos de Documentación

## Manual de Usuario

A definir por el cliente

## Ayuda en Línea

A definir por el cliente

## Guías de Instalación, Configuración, y Fichero Léame

A definir por el cliente

# A. Atributos de Características

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Número y nombre de la característica** | **Estado** | **Beneficio** | **Esfuerzo** | **Riesgo** | **Estabilidad** | **Asignación** |
| 5.1 Gestion de productos | Propuesta:  *[Sí / No]*  Aprobada:  *[Sí / No]*  Incorporada:  *[Sí / No]* | *[A definir por el cliente]* | [Alto / Medio / Bajo] | *[A definir por el cliente]* | *[A definir por el cliente]* | [Personal asignado al desarrollo de esta característica] |
| 5.2 Gestion de vendores | Propuesta:  *[Sí / No]*  Aprobada:  *[Sí / No]*  Incorporada:  *[Sí / No]* | *[A definir por el cliente]* | [Alto / Medio / Bajo] | *[A definir por el cliente]* | *[A definir por el cliente]* | [Personal asignado al desarrollo de esta característica] |
| 5.2.1 Gestion de factura | Propuesta:  *[Sí / No]*  Aprobada:  *[Sí / No]*  Incorporada:  *[Sí / No]* | *[A definir por el cliente]* | [Alto / Medio / Bajo] | *[A definir por el cliente]* | *[A definir por el cliente]* | [Personal asignado al desarrollo de esta característica] |