

**ANEXO 1**

**ANALISIS DE PREFACTIBILIDAD**

**CENTRO COMERCIAL VIRTUAL COMO SOPORTE PARA EL  
DESARROLLO SOCIOECONOMICO DEL DEPARTAMENTO DEL  
CAUCA**

**JHON EDWIN PRADO PALTA  
WILLINTHON SILVA CAICEDO**

**DIRECTOR: ING. DIEGO MAURICIO LOPEZ GUTIERREZ**

**UNIVERSIDAD DEL CAUCA  
FACULTAD DE INGENIERÍA ELECTRÓNICA Y  
TELECOMUNICACIONES  
POPAYÁN  
2002**

## **CENTRO COMERCIAL VIRTUAL PARA EL PORTAL TAMPU**

### **ANEXO 1.- ANALISIS DE PREFACTIBILIDAD**

#### **TABLA DE CONTENIDO**

	<b>Pág.</b>
Subproducto No.1: Declaración Inicial del Negocio	1
Subproducto No.2: Lista de Características del Servicio	7
Subproducto No.3: Modelo del Negocio	11
Subproducto No.4: Modelo Inicial de casos de Uso del Servicio	15
Subproducto No.6: Lista Inicial de Riesgos	18
Subproducto No.7: Lista de Priorización de Casos de Uso del Servicio	20
Subproducto No.8: Plan Inicial del Proyecto	22
Subproducto complementario No. 1	25
Subproducto complementario No. 2	26

## **ANALISIS DE PREFACTIBILIDAD DEL SERVICIO DEL CENTRO COMERCIAL VIRTUAL**

### **Subproducto No.1: Declaración Inicial del Negocio**

#### **1.1 Declaración del Propósito del Servicio**

El propósito del servicio consiste en proporcionar una herramienta que facilite la participación de las empresas del Cauca en el ventajoso mundo del comercio electrónico, de manera tal que, tanto los suscriptores del servicio podrán promocionar los productos que ofrecen sus empresas y los usuarios o visitantes del lugar podrán conocer y adquirir los bienes y servicios ofrecidos, todo esto bajo las normas y entorno que sugiere el portal Tampu.

#### **1.2 Descripción de Personas que Interactúan con el Servicio**

*Administrador:* Es el encargado de realizar la gestión del Centro Comercial

*Suscriptor:* Es el proveedor de los productos que se ofrecen en el Centro Comercial y el directo responsable de la calidad de los mismos.

*Visitante:* Es el navegante que accede al Centro Comercial solo en función de conocer los productos que se ofrecen, sin realizar ninguna transacción comercial.

*Registrado:* Es el visitante del Centro Comercial registrado en el servicio y que tiene la capacidad de realizar transacciones.

*Distribuidor:* encargado de recibir la información acerca del envío y hacerlo efectivo.

#### **1.3 Requerimientos Iniciales para el Servicio**

Se determinan los requerimientos conociendo y entendiendo las necesidades del negocio para el caso de TAMPU y cuales son los resultados que se espera lograr con el Centro Comercial.

El servicio debe proveer las siguientes prestaciones y facilidades iniciales:

### **Al Usuario Final (visitante y registrado)**

1. Permitir a los usuarios un rápido acceso a la información que ofrece el lugar.
2. Entregar al usuario un entorno que brinde confianza y seguridad con respecto a sus datos y transacciones.
3. Facilitar al usuario el proceso de compras, permitiendo la gestión de estas.
4. Entregar al usuario un seguimiento del estado de sus pedidos.
5. Entregar ofertas al usuario de acuerdo a su perfil de compras.
6. Proveer distintas alternativas de pago.

### **Al Suscriptor del servicio**

1. Mantener información actualizada de los últimos pedidos realizados por los usuarios
2. Facilitar la gestión de la información de los bienes y servicios que ofrece.
3. Presentar al suscriptor la información del cliente necesaria para llevar estadísticas.
4. Soporte para diferentes formas de pago.

### **Al Administrador**

1. Brindar seguridad sobre los datos más importantes para la realización de las transacciones.
2. Facilitar la Gestión de suscriptores.
3. Tener capacidades para crear, modificar o borrar registros de usuario.
4. Permitir la gestión de las categorías
5. Permitir la gestión de impuestos y fletes.
6. Presentar una interfaz de servicio confiable y amigable que permita su correcta operación.

### **Al Distribuidor**

1. Entregar al distribuidor información clara y concisa acerca del envío.
2. Modificar las diferentes tarifas de envío.

### **Para el Cliente del Servicio:**

1. Constituir / ser un servicio altamente competitivo en cuanto a costos, calidad, portable y escalable.

## **1.4 Establecimiento de Beneficios que se desean Lograr**

### **Corto Plazo:**

- Apropiación de tecnologías para el desarrollo de servicios orientados a B2C
- Brindar la oportunidad a las empresas vinculadas al portal Tampu dar a conocer los bienes y servicios que estas ofrecen.
- Servicio de alta calidad.
- Un servicio amigable que permita acceder a todas sus prestaciones y que éstas se provean de forma fácil, rápida y segura.

Se debe tener en cuenta que el servicio se constituye como una construcción de una aplicación para la innovación, apropiando tecnologías, y finalmente generando conocimiento a partir de un mayor uso de los recursos disponibles en la Internet.

### **Mediano Plazo:**

- Un servicio que permita la adición de una buena cantidad de nuevas tiendas.
- Un servicio que se pueda actualizar constantemente en sus contenidos.
- Un servicio configurable que permita realizar cambios en la presentación de contenidos sin que ello implique modificar la configuración o arquitectura del servicio.

### **Largo Plazo:**

- El servicio debe estar diseñado y construido para evolucionar, esto implica que se debe implementar un sistema basado en componentes.
- Implementar una línea de base para el despliegue en el futuro de más y mejores características del servicio.
- Ofrecer una herramienta para promover el desarrollo económico y cultural del departamento del Cauca.

## **1.5 Establecimiento de criterios para Garantizar la Calidad del Servicio.**

La calidad del servicio depende principalmente de los factores que se enumeran a continuación.

- Desde la perspectiva del Usuario Final del Servicio, la calidad depende fundamentalmente:

- a- De La existencia de un ambiente amigable y confiable que le permita acceder a todas las prestaciones del servicio de forma fácil, rápida y segura
  - b- De un buen sistema de localización de productos.
  - c- De un rápido y efectivo sistema de envío de los productos.
- 
- Desde la perspectiva del subscriptor, la calidad depende:
    1. Seguridad y facilidad en las operaciones de gestión de los productos, encontrando, en lo posible, las ayudas necesarias para realizar mencionadas operaciones.
    2. Una propicia exhibición de los productos
- 
- Desde la perspectiva del Administrador, la calidad depende:
    1. De la mantenibilidad del servicio, es decir, la facilidad para adaptarse tanto a los avances de la tecnología, como al crecimiento de la demanda de las empresas subscriptas, así como a los cambios en las necesidades de los Usuarios Finales.
    - 2.- Del cumplimiento de las características sobre seguridad y registro de uso del servicio.
    - 3.- De una buena calidad de la atención al Usuario Final, tener bajas probabilidades de que se deje de prestar el servicio por la falla de alguno de sus componentes.
- 
- Adicionalmente desde la perspectiva del cliente, la calidad depende:
    - 1.- Una entrega oportuna del prototipo inicial.
    - 2.- El logro de costos competitivos.
    - 3.- La escalabilidad del prototipo desarrollado.

## **1.6 Arquitectura Inicial Propuesta por el Cliente**

Los componentes arquitecturales que propone el cliente definen el contexto y el ambiente sobre el cual será desplegado el servicio.

### **1.- Red Internet**

Se utilizará esencialmente como red de transporte, las virtudes de la revolución en esta red han traído consigo diversas maneras de hacer negocios electrónicos ya que ha sido considerada red de redes y esta distribuida en todo el planeta. Es por ello que las necesidades del cambio y las nuevas tecnologías se unen para revolucionar la forma en que se llevan a cabo los negocios.

El comercio electrónico que actualmente se efectúa entre las empresas de todo el mundo, es la nueva forma propia de Internet en la que se realizan transacciones financieras o económicas, y se mantiene relaciones comerciales de manera directa entre comprador y vendedor.

**2.- Servidor:** Soporta centralizadamente el servicio, permite la gestión y mantenimiento del servicio e interactúa con el Administrador del Servicio. Sus componentes lógicos principales son los siguientes:

- a.) Software de soporte de Red.
- b.) Servidor de Base de Datos, que contiene la información necesaria para el préstamo del servicio.
- c.) Software de Gestión y Administración del Servicio.
- d.) Servidor de Aplicaciones.
- e.) Servidor Web.

**3- Cliente (uno o más) :** Soporta el Software final de la aplicación, el cual se encarga de la interacción directa con el Usuario Final del Servicio. Sus componentes lógicos principales son los siguientes:

- a.) Navegador web que permita la interacción del usuario final con el servicio, y le permite a este hacer uso de sus diferentes permisos o atributos.
- b.) Software de Soporte de Red.

## **Subproducto No. 2: Lista de Características del Servicio**

Se toma en cuenta el listado inicial del subproducto 1 del literal 1.2  
Sin estimativo de costos.

### **Referentes al usuario**

1. Facilidades de acceso a información:

Facilitar al usuario la búsqueda de los productos y servicios que ofrecen las empresas.

Estado: Aprobada

Prioridad: Importante

Nivel de riesgo: Ordinario

2. Confiabilidad y seguridad:

Entregar al usuario un entorno que provea confianza y seguridad con respecto a sus datos y transacciones.

Estado: Aprobado

Prioridad: Crítico

Nivel de riesgo: Crítico

3. Simplicidad en el llenado de formularios:

Procurar que la información que entrega el cliente sea la absolutamente necesaria con el fin de evitar largos procesos de llenado de formularios.

Estado: Aprobada

Prioridad: Importante

Nivel de riesgo: Significativo

4. Fácil proceso de compras.

Facilitar al usuario el proceso de compra, permitiendo la gestión de esta.

Estado: Aprobada

Prioridad: Importante

Nivel de riesgo: Ordinario

5. Estado de Pedidos:

Entregar al usuario un seguimiento del estado de sus pedidos.

Estado: Propuesta  
Prioridad: -  
Nivel de riesgo: Ordinario

6. Personalizar ofertas.

Entregar ofertas al usuario de acuerdo a su perfil de compras.

Estado: Propuesta  
Prioridad: -  
Nivel de riesgo: Ordinario

7. Alternativas de pago

Proveer distintas alternativas de pago.

Estado: Aprobado  
Prioridad: Importante  
Nivel de riesgo: Significativo

8. Revisar últimos pedidos

Mantener información actualizada de los últimos pedidos realizados por los usuarios.

Estado: Propuesta  
Prioridad: Importante  
Nivel de riesgo: Significativo

**Referentes al suscriptor**

9. Gestión de bienes y servicios:

Facilitar la gestión de la información de los bienes y servicios que se ofrecen en su tienda. (esencial)

Estado: Aprobada  
Prioridad: Importante  
Nivel de riesgo: Significativo

10. Información del cliente

Presentar al suscriptor la información del cliente necesaria para llevar estadísticas.

Estado: Propuesta  
Prioridad: -  
Nivel de riesgo: Ordinario

11. Distintas formas de pago

Soporte para diferentes formas de pago.

Estado: Aprobado

Prioridad: Crítica

Nivel de riesgo: Crítico

**Referentes al administrador del servicio**

12. Seguridad en los datos

Brindar seguridad sobre los datos más importantes para la realización de las transacciones.

Estado: Aprobado

Prioridad: Crítica

Nivel de riesgo: Crítico

13. Gestión de suscriptores (esencial).

Facilitar la Gestión de suscriptores.

Estado: Aprobada

Prioridad: Importante

Nivel de riesgo: Crítica

14. Registro de usuario (esencial).

Tener capacidades para crear, modificar o borrar registros de usuario.

Estado: Aprobada

Prioridad: Importante

Nivel de riesgo: Ordinario

15. Gestión de categorías.

Permitir la gestión de las categorías (esencial).

Estado: Aprobada

Prioridad: Crítica

Nivel de riesgo: Crítico

16. Impuestos y fletes

Permitir la Gestión de impuestos y fletes.

Estado: Aprobada  
Prioridad: Crítica  
Nivel de riesgo: Crítico

17. Interfaz confiable y amigable.

Presentar una interfaz de servicio confiable y amigable que permita su correcta operación (esencial).

Estado: Aprobada  
Prioridad: Importante  
Nivel de riesgo: Ordinario

18. Información para el envío

Entregar al distribuidor información clara y concisa acerca del envío.

Estado: Aprobada  
Prioridad: Importante  
Nivel de riesgo: Crítico

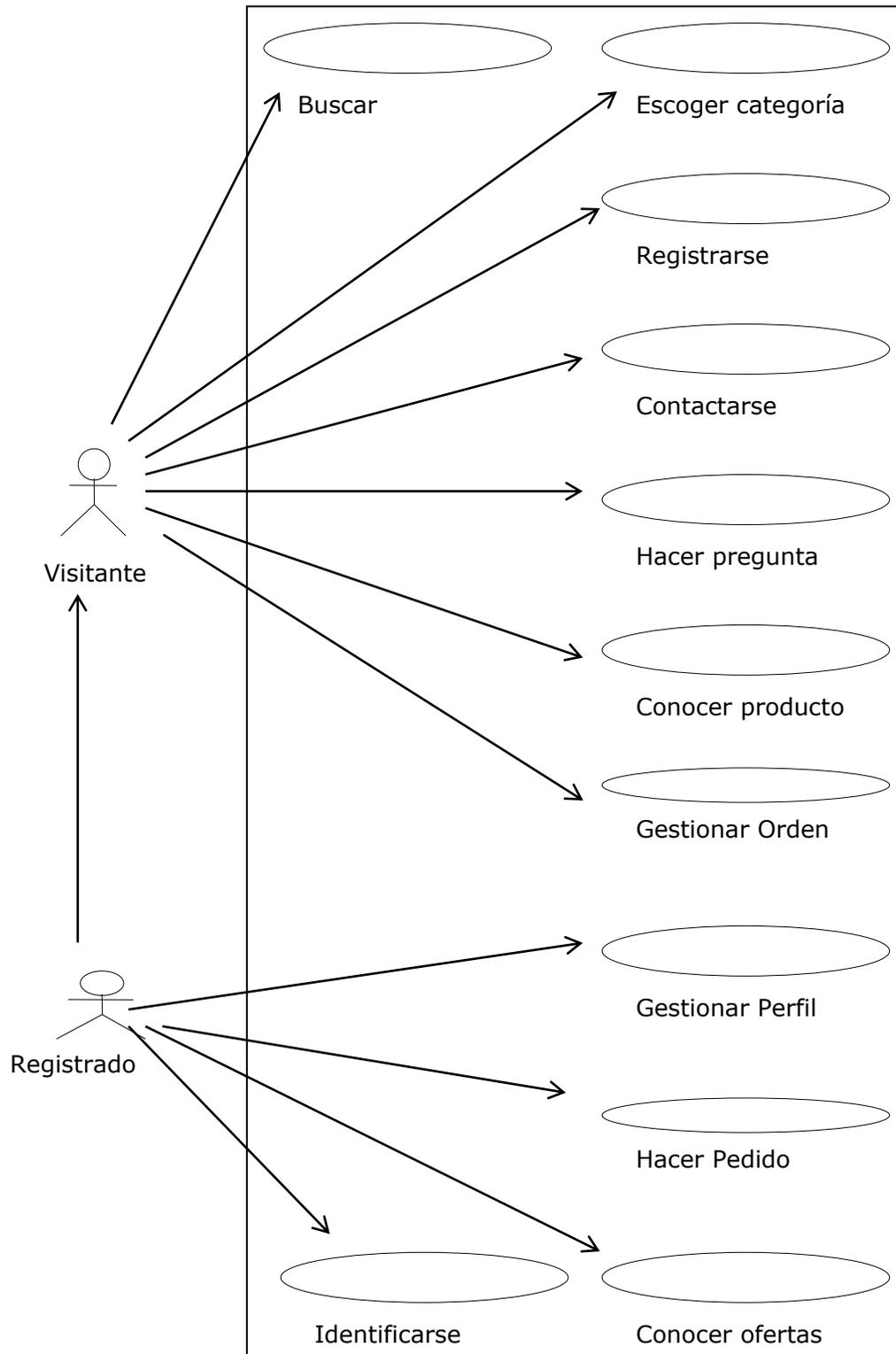
19. Competitividad

Constituir / ser un servicio altamente competitivo en cuanto a costos, calidad, portable y escalable

Estado: Aprobada  
Prioridad: Crítico  
Nivel de riesgo: Crítico

### Subproducto No. 3: Modelo del Negocio

Diagrama De Casos De Uso del Negocio



### **1.1 Actores del Negocio:**

Tomando la definición y declaración desde la perspectiva del usuario se hacen unos ajustes (con el fin de mantener consistencia) a los nombres y teniendo en cuenta el sentido de modelo de negocios tenemos:

**Visitante :** Usuario que no tiene permisos para acceder a todas las facilidades que presta el servicio. El visitante puede conocer las características de los productos, pero no hacer pedido sobre ellos y si lo desea, puede suscribirse al servicio de manera gratuita.

**Suscriptor:** Usuario que tiene derecho a acceder a todas las facilidades para las que fue creado el servicio.

Se utilizará la palabra *usuario* para denotar a los dos actores en el caso que no se necesita hacer distinción sobre ellos.

Cabe aclarar que la palabra producto, hace referencia tanto a un producto como tal o a un servicio, dependiendo del tipo de empresa suscriptora.

### **1.2 Identificación y Descripción de Casos de Uso**

#### **Listado de Casos de uso del Negocio**

##### **Caso del Negocio 1: Buscar Producto**

**Iniciador :** Visitante o Registrado

**Propósito :** Permitir al Usuario determinar si el producto que desea se encuentra disponible.

**Resumen :** El usuario solicita la búsqueda de un producto de acuerdo a una característica de este (palabra clave), el servicio entonces busca el producto y le entrega los resultados de su búsqueda.

##### **Caso del Negocio 2: Gestionar perfil**

**Iniciador :** Registrado

**Propósito :** Revisar, Actualizar o modificar los datos que se tienen de un usuario.

**Resumen :** El Registrado solicita verificar sus datos, si el usuario los actualiza el servicio los incorpora.

### **Caso del Negocio 3: Registrarse**

**Iniciador :** Visitante

**Propósito :** Registrar a un visitante para que este pueda hacer uso de las facilidades que provee el servicio del Centro Comercial

**Resumen :** Un visitante solicita registrarse en el Servicio del Centro Comercial

El servicio le provee de un formulario para que el Visitante ingrese sus datos.

Luego de ingresar los datos de manera correcta el servicio lo registra como Registrado.

### **Caso del Negocio 4: Conocer Producto**

**Iniciador :** Visitante o Registrado.

**Propósito :** Entregar las características de un producto al usuario.

**Resumen :** El usuario solicita la información de un producto el servicio se la proporcionará y preguntará si desea ordenarlo (comprarlo).

### **Caso del Negocio 5: Contactarse**

**Iniciador :** Visitante o Registrado

**Propósito :** Entregar los datos que permitan al usuario comunicarse con el portal.

**Resumen :** El usuario solicita la información de contacto, el servicio se la proporciona, además de entregarle un formulario para la inclusión de preguntas y sugerencias.

### **Caso del Negocio 6: Escoger categoría**

**Iniciador :** Visitante o Registrado

**Propósito :** Entregar al usuario una lista de las diferentes categorías de productos que se exhiben en el servicio.

**Resumen :** La página inicial del servicio entrega la lista de categorías que contiene todos los productos organizadamente, el usuario escoge una de las categorías y se le entregará la lista de productos o un segundo nivel de categorías.

### **Caso del Negocio 7: Hacer pedido**

**Iniciador :** Registrado

**Propósito :** Permitir al Registrado añadir un artículo a su orden.

**Resumen :** El Registrado, después de ver la información sobre un producto solicita adicionarlo a su orden, el servicio le entregará una lista de los productos que ha solicitado adicionar a su orden y una vez confirmada la compra, le entregará el respectivo

formulario de los datos bancarios, el Registrado enviará los datos necesarios para la transacción y se le confirma que esta ha sido llevada a cabo.

### **Caso del Negocio 8: Hacer pregunta**

**Iniciador :** Visitante o Registrado.

**Propósito :** Resolver al usuario dudas y atender a sus sugerencias

**Resumen :** El usuario realiza una pregunta o sugerencia y el servicio responde a la inquietud.

### **Caso del Negocio 9: Gestionar orden**

**Iniciador :** Visitante o Registrado.

**Propósito :** Entregar al Usuario una lista con los productos que ha adicionado a su orden y el estado del envío.

**Resumen :** El usuario solicita ver su orden y el sistema le entrega una lista con los productos solicitados, le permitirá al Registrado modificar las cantidades de estos y le dará asimismo, la opción de calcular el subtotal por la compra de más de una unidad, se podrá revisar el estado en el que se encuentra su pedido a partir del momento en el que se hizo el pedido hasta que llega al lugar de destino.

### **Caso del Negocio 10: Conocer Ofertas**

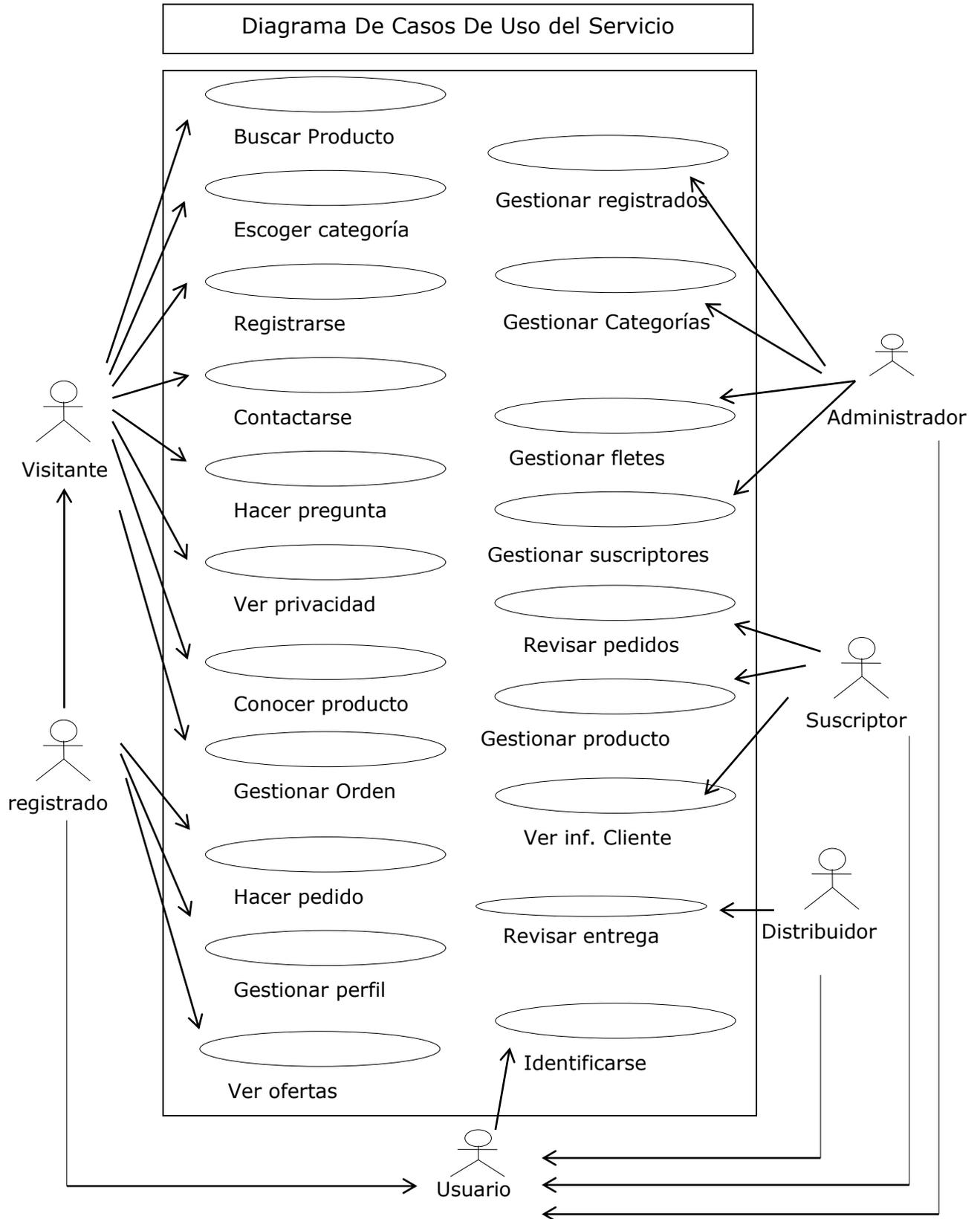
**Iniciador :** Registrado.

**Propósito :** Entregar al Registrado información sobre las ofertas que pueda interesarle.

**Resumen :** El Registrado solicita conocer más acerca de las ofertas que el sistema le ha entregado de acuerdo a su perfil de compras.

El caso de uso identificarse se describe con los casos de uso del servicio.

### Subproducto No. 4: Modelo Inicial de casos de Uso del Servicio



## **2.1 Identificación de Actores**

Se retoma la declaración de personas que utilizaran el servicio, elaborada desde la perspectiva del cliente:

- Visitante
- Registrado
- Administrador
- Suscriptor
- Distribuidor

### **Administrador**

Actor encargado de realizar las labores de gestión y mantenimiento de toda la información del servicio. Tiene acceso a todas las facilidades que brinda el servicio.

### **Suscriptor**

Actor que representa la parte de la empresa que exhibe el producto, tiene algunos derechos sobre la modificación de las características de sus productos.

### **Distribuidor**

Actor que representa dentro del servicio, la empresa encargada de realizar el envío de los productos a los clientes finales.

## **2.2 Lista y descripción de Casos de Uso del Servicio**

En este punto retomamos los casos de uso del negocio y los incorporamos como casos de uso del servicio y adicionamos casos de uso referentes a la interacción del Administrador con el servicio.

Teniendo entonces hasta ahora diez casos de uso y además:

### **Caso De Uso 11: Gestionar Productos**

**Iniciador:** Administrador

**Propósito:** Permitir al administrador incorporar o dar de baja productos para ser accedidos por medio del servicio lo mismo que configurar características propias de los mismos.

**Resumen:** El Administrador accede a la sección del servicio que le sirve para manipular la ubicación y existencia de los productos.

### **Caso De Uso 12: Gestionar Registrados**

**Iniciador:** Administrador

**Propósito:** Permitir al Administrador gestionar(ingresar y eliminar) Registrados, al igual que cambiar datos relacionados.

**Resumen:** El Administrador accede a la sección del servicio que sirve para manipular los registrados y sus datos.

### **Caso De Uso 13: Gestionar categorías**

**Iniciador:** Administrador

**Propósito:** Permitir al Administrador gestionar (ingresar y eliminar) categorías.

**Resumen:** El Administrador accede a la sección del servicio que sirve para manipular las categorías.

### **Caso De Uso 14: Revisar pedidos**

**Iniciador:** Suscriptor

**Propósito:** Permitir al Suscriptor informarse sobre las últimas transacciones realizadas por los registrados

**Resumen:** El Suscriptor accede a la sección del servicio que sirve para revisar los pedidos.

### **Caso De Uso 15: Revisar entregas**

**Iniciador:** Distribuidor

**Propósito:** Informar al Distribuidor sobre los pedidos que se le han hecho al Centro Comercial con el fin de que la empresa pase por el producto.

**Resumen:** El Distribuidor accede a la sección del servicio que sirve para revisar los pedidos con las diferentes características que le conciernen.

### **Caso De Uso 16: Gestionar fletes**

**Iniciador:** Administrador

**Propósito:** Introducir información acerca de los costos de envío e impuestos

**Resumen:** El administrador solicita modificar o adicionar información sobre fletes, el Servicio le entrega un formulario y el administrador confirma la información introducida.

### **Caso De Uso 17: Gestionar Suscriptores**

**Iniciador:** Administrador

**Propósito:** Introducir o modificar información de los Suscriptores al Servicio.

**Resumen:** El administrador solicita modificar o introducir la información de Suscriptores, el Servicio le entrega un listado de los suscriptores y la opción de introducir uno nuevo, de cualquier forma el Servicio le entregará un formulario para la introducción o modificación de la información.

### **Caso De Uso 18: Ver información cliente**

**Iniciador:** Suscriptor

**Propósito:** Adquirir información de los Registrados para llevar estadísticas.

**Resumen:** El Suscriptor solicita ver la información de los Registrados que han adquirido sus productos, el Servicio le entrega un listado de estos y la información absolutamente necesaria para el manejo de sus estadísticas.

### **Caso De Uso 19: Identificarse**

**Iniciador:** Usuario

**Propósito:** Reconocer qué tipo de usuario es el solicitante del Servicio.

**Resumen:** El Usuario solicita identificarse, el Servicio le entrega un formulario donde el usuario coloca su login y password , el servicio verifica la información identificando el tipo de usuarios.

## **Subproducto No. 6: Lista Inicial de Riesgos**

<b>Captura de requerimientos</b>
<b>Descripción:</b> La ausencia de requerimientos necesarios no localizados todavía.
<b>Impacto:</b> Retraso, calidad del servicio, insatisfacción del cliente.
<b>Alternativas:</b> Se recurre a esperar las siguientes fases para manejar esto.

<b>Fecha de entrega</b>
<b>Descripción:</b> El no cumplimiento del limite de entrega estipulado en el anteproyecto.

**Impacto:** Retraso en la entrega.

**Alternativas:** Redefinir la fecha límite.

#### **Requisitos de Uso de herramientas**

**Descripción:** Problemas de utilización de herramientas de desarrollo al cumplirse requisitos técnicos o legales desconocidos hasta el momento.

**Impacto:** Retraso, sanciones legales.

**Alternativas:** Asesorarse mejor de los requerimientos que estas demandan. Explorar alternativas de open SW y Free SW

#### **Soporte de Red**

**Descripción:** El desconocimiento de condiciones específicas de la red que puedan incidir negativamente en la prestación del servicio.

**Impacto:** calidad del servicio, insatisfacción del cliente.

**Alternativas:** Explorar los requerimientos a nivel de red y elaboración.

#### **Metodología de Reutilización**

**Descripción:** El desconocimiento de herramientas que permitan acondicionar la información y módulos software existentes.

**Impacto:** calidad del servicio, insatisfacción del cliente.

**Alternativas:** revisar documentación, modelos, submódulos, clasificar la información existente y elegir la más conveniente para el proyecto.

#### **Falta de alguno de los recursos**

**Descripción:** La falta de asignación de las herramientas necesarias

**Impacto:** Retraso en la entrega, calidad del servicio.

**Alternativas:** Insistir en la pronta asignación de todos los recursos necesarios para el desarrollo satisfactorio del proyecto

<b>Poca de coordinación con las empresas</b>
<b>Descripción:</b> la falta de comunicación y lenguaje común con los representantes de las empresas. Impacto: Retraso, calidad del servicio <b>Alternativas:</b> Compromiso firme con las directivas de las empresas en cuestión.

### **Subproducto No. 7: Lista de Priorización de Casos de Uso del Servicio.**

Teniendo en cuenta los parámetros para la priorización se obtiene lo siguiente.

#### **Casos de uso esenciales a ser desarrollados en iteraciones primarias:**

- Caso de uso 1: Buscar Producto
- Caso de uso 4: Conocer Producto
- Caso de uso 11: Gestionar Productos
- Caso de uso 12: Gestionar registrados

#### **En iteraciones posteriores:**

- Caso de uso 2: Verificar perfil
- Caso de uso 3: Registrarse
- Caso del Negocio 5: Contactarse
- Caso de uso 7: Hacer pedido
- Caso de uso 8: Hacer preguntas
- Caso de uso 9: Ver mi orden
- Caso de uso 10: Conocer ofertas
- Caso de uso 13: Gestionar categorías
- Caso de uso 14: Revisar pedidos
- Caso de uso 15: Revisar entregas
- Caso de uso 16: Gestionar fletes
- Caso de uso 17: Gestionar Suscriptores
- Caso de uso 18: Ver información cliente
- Caso de uso 19: Identificarse

### **Casos de uso complejos**

Caso de uso Ver Información Cliente.

Caso de uso Ver Ofertas.

Caso de uso Gestionar Perfil.

## Subproducto No. 8: Plan Inicial del Proyecto.

### 1. Relación de actividades a realizar y su duración estimada.

Actividad	Duración (días)	Esfuerzo (H-H)
1. Desarrollo del documento de prefactibilidad	30	60
2. Refinación de Requerimientos y arquitectura	45	180
3. Actualización de riesgos	30	60
4. Mitigación de riesgos	15	60
5. Desarrollo del documento de factibilidad	45	180
6. Determinación de factibilidad	3	6
7. Familiarización con tecnología	60	240
8. Construcción de prototipo	75	280
9. Implantación del servicio	30	120
10. Entrega	10	20

### 2. Asignación de responsabilidades.

Estas actividades son responsabilidad del equipo de desarrolladores, parcialmente intervendrán los asesores de ser necesario.

### 3. Descripción de los recursos requeridos y las respectivas ventanas de disponibilidad.

Se encuentran disponibles totalmente para la etapa de prefactibilidad:

#### Logísticos y físicos

Oficina 111 IPET Ambientes de Desarrollo  
2 puntos de red

#### Técnicos

#### Hardware

Computador asignado para el proyecto que será entorno de desarrollo y de ejecución  
**PC1** DELL de 600Mhz, Memoria 128 megas, Tarjeta de red, SO Win 98, office

### **Software**

Php coder

PhpMyAdmin

mysql

Apache Server

Php parser

Documentación disponible en software

Rational Rose (versión de evaluación)

Office 2000

### **Bibliográfica**

Los recursos declarados en el numeral 1 del subproducto complementario 1.

### **Otros**

Papelería

## **5. Estimación inicial de los costos para construcción del servicio.**

Tomando como base las normas de depreciación de los recursos vigente al interior de la universidad y el tiempo estimado para el proyecto tenemos:

49 semanas de duración del proyecto.

Horas estimadas de trabajo:

Desarrolladores 30 horas c/u por semana (1.5 puntos c/u)

Director del proyecto 2 horas por semana (2.5 puntos)

Asesores 2 horas en total por semana

PC1 costo ponderado \$2.000.000, uso 30 horas por semana

Costo punto \$5984 (al momento de creación de este documento)

**Costos:**

Desarrolladores	\$ 26.389.440
Director	\$ 1.446.080
Asesores	\$ 1.446.080
PC1	\$ 660.000
Otros	\$ 150.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 30.131.600</b>

## **SUBPRODUCTOS COMPLEMENTARIOS ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD**

### **Subproducto complementario No. 1 Declaración de Recursos Iniciales del proyecto**

#### **1. Descripción de la información recolectada**

- Proyecto de investigación Centro de Negocios Virtual Tampu Análisis de Software, Lilian Nayibe Chamorro Rojas – Julio Cesar Prado Ramírez.
- Proyecto de investigación Centro de Negocios Virtual Tampu Diseño del Sistema, Lilian Nayibe Chamorro Rojas – Julio Cesar Prado Ramírez.
- Metodología Integral para Construcción de Servicios, Gustavo Adolfo Ramírez – Darío E. Melo

#### **2. Descripción del equipo inicial del proyecto**

El equipo de desarrollo esta conformado por:

Los desarrolladores: John Edwin Prado – Willinthon Silva

El director del proyecto: Ing. Diego M. López

Los asesores: Ing. Mario F. Solarte e Ing. Gustavo A. Ramírez

**Subproducto complementario No. 2**  
**Lista de comprobaciones para el Estudio de Prefactibilidad**

<b>CRITERIO</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
<p><b>1.- Definición clara del alcance del servicio</b></p> <p>1. ¿Se obtuvo una descripción suficientemente clara del servicio y una adecuada declaración de su propósito?</p> <p>2. ¿Se realizó una clara identificación de actores?</p> <p>3. ¿Se tienen un modelo inicial del negocio que representa realmente los procesos de negocio necesarios?</p> <p>4. ¿Se tiene un modelo de casos de uso del servicio adecuado?</p>	<p>3</p> <p>3</p> <p>3</p> <p>3</p>	
<p><b>2.- Resolución de ambigüedades en los requerimientos</b></p> <p>1. ¿Se ha logrado un reconocimiento satisfactorio de requerimientos (funcionales y no funcionales) y en el nivel de detalle adecuado?</p> <p>2. ¿Se han llevado correctamente esos requerimientos a casos de uso?</p> <p>3. ¿Existe coherencia entre los modelos elaborados y la Declaración Inicial del Negocio?</p> <p>4. ¿Se han priorizado convenientemente los casos de uso?</p>	<p>3</p> <p>3</p> <p>3</p> <p>3</p>	
<p><b>3.- Viabilidad de la arquitectura inicial</b></p> <p>1. ¿Satisface la arquitectura propuesta las necesidades del Cliente y de los Usuarios?</p> <p>2. ¿Es factible realizar una implementación del servicio estructurada según la arquitectura propuesta?</p> <p>3. ¿Se han considerado alternativas a ésta?</p> <p>4. ¿La arquitectura propuesta utiliza apropiadamente la tecnología existente?</p> <p>5. ¿Se han evaluado sus criterios de eficiencia, tolerancia a fallas, adaptabilidad y robustez?</p> <p>6. ¿La arquitectura planteada posibilidad de crecimiento o evolución del servicio?</p> <p>7. ¿Se han realizado las evaluaciones pertinentes indicadas en esta guía?</p>	<p>3</p> <p>3</p> <p>3</p> <p>3</p> <p>3</p> <p>3</p> <p>3</p>	
<p><b>4.- Mitigación de riesgos críticos</b></p> <p>1. ¿Se han identificado todos los riesgos críticos?</p> <p>2. ¿Se ha mitigado cada uno de los riesgos críticos o existe un plan adecuado para mitigarlos?</p> <p>3. ¿Se evaluaron los elementos del entorno de desarrollo y del entorno de ejecución, y se han propuesto medidas adecuadas al respecto?</p> <p>4. ¿Se ha elaborado un presupuesto consistente y acorde a las necesidades?</p> <p>5. ¿Se ha elaborado un cronograma o un plan de trabajo a seguir realista?</p>	<p>3</p> <p>3</p> <p>3</p> <p>3</p> <p>3</p>	

<b>5.- Favorabilidad del Caso Inicial de Negocio</b> <b>1.</b> ¿ Es el Caso Inicial del Negocio lo suficientemente satisfactorio para justificar la continuación del proyecto?	<b>3</b>	
---	----------	--

**Apreciación sobre la conveniencia del proyecto.**

Se considera viable iniciar el proyecto en términos económicos y duración.

Se estima conveniente y apropiado el servicio a construir.

Se prosigue según la planeación.