

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Facultad Multidisciplinaria De Occidente Departamento de Ingeniería y Arquitectura Ingeniería en Desarrollo de Software



Diseño de Aplicaciones Web

Ciclo V / Tercer año

Tema:

Modelo de Dominio

Coordinador de Cátedra: Ing. Luis Armando Ibarra

Tutor/a GT02: Ing. Luis Armando Ibarra

Alumno/a: Luis Adonay Serpas Campos

Carnet: SC19013

Fecha: 17/05/2025



Objetivo: Desarrollar la capacidad del estudiante para analizar un dominio de problema, identificar entidades relevantes, establecer relaciones entre ellas, y representar gráficamente un modelo entidad-relación (ER), con el fin de estructurar la información de un sistema de manera lógica y coherente.

Indicaciones generales:

- 1. Elije un sistema (ejemplo: tienda online).
- 2. Define el modelo de dominio.
- 3. Especifica al menos 3 reglas de negocio.
- 4. Crea un modelo ER basado en ese dominio.

Sistema:

Sistema de Gestión de Estacionamiento Inteligente

Descripción general:

Este sistema permite a los conductores registrar vehículos, reservar espacios de estacionamiento y realizar pagos automatizados. A su vez, sensores monitorean el estado de cada espacio, y la plataforma organiza los espacios por zonas con tarifas diferenciadas.

Modelo de Dominio

- **Vehículo**: Automóvil que ingresa al estacionamiento.
- **Cliente**: Usuario que estaciona su vehículo (puede ser registrado o ocasional).
- **Espacio de Estacionamiento**: Lugar asignado para aparcar.
- **Zona**: Área del estacionamiento (ej. "P1 Planta Baja").
- **Ticket/Reserva**: Registro de entrada y salida (o reserva previa).
- Pago: Transacción asociada al tiempo de estacionamiento.
- **Sensor**: Dispositivo IoT que detecta ocupación en tiempo real.

Reglas de Negocio

- Un vehículo no puede ocupar más de un espacio simultáneamente.
 Evita duplicación de registros.
- 2. El pago debe realizarse antes de que el vehículo abandone el estacionamiento. Bloqueo de barrera hasta confirmación de pago.
- 3. Un espacio de estacionamiento solo puede ser reservado por un vehículo a la vez. Evita solapamientos.
- 4. Los clientes registrados tienen un 10% de descuento en tarifas. Incentiva la fidelización.



Modelo ER (Entidad-Relación)

