

Analisis de requerimientos:

Entrevistador (yo): Buenos días. Hemos revisado el esquema inicial de la base de datos. Para asegurar que el sistema cumple con las necesidades del club, necesito confirmar la información y entender cómo fluyen los procesos clave. ¿Podría describirme las **actividades principales** de gestión que realiza el club?

Gerente Administrativo (GA): Buenos días. Principalmente nos enfocamos en tres áreas:

1. **Gestión de Socios y Equipos:** Inscribir nuevos socios, asignarlos a un equipo de acuerdo a su deporte y categoría, y llevar un registro de los entrenadores asignados a cada equipo.
2. **Organización de Partidos:** Planificar y registrar los resultados de los partidos en los que participan nuestros equipos.
3. **Gestión Financiera (Pagos):** Facturar y registrar los pagos de cuotas de los socios.

Preguntas de Requerimientos Específicos:

Socios y Equipos: ¿Un socio puede pertenecer a más de un equipo o solo a uno? El esquema actual (**socio** tiene **FK_ID_Equipo**) sugiere uno.

Respuesta del GA (Requerimiento): Un socio (jugador) **solo puede pertenecer a un equipo** a la vez.

Entrenadores: ¿Un entrenador puede dirigir varios equipos? El esquema actual (**equipo** tiene **FK_ID_Entrenador**) sugiere que cada equipo solo tiene un entrenador.

Respuesta del GA (Requerimiento): Un entrenador solo puede ser asignado como **entrenador principal a un equipo**. Si dirige otros, no es su rol principal aquí.

Partidos: La tabla **equipo_partido** relaciona un partido con múltiples equipos. ¿Cuántos equipos participan en cada partido? ¿Dos, o podría ser un torneo de más?

Respuesta del GA (Requerimiento): Cada partido es siempre entre dos equipos: nuestro equipo y un **Rival** externo (que se registra como texto). La tabla de relación **equipo_partido** está para registrar cuáles de nuestros equipos jugaron en ese partido (es decir, el **ID_Equipo** que enfrentó al **Rival**).

Pagos: La tabla **pago** tiene un campo **Estado**(enum('Pendiente','Pagado','Vencido')). ¿Qué proceso del sistema lo actualiza? ¿Y qué ocurre si un pago está **Vencido**?

Respuesta del GA (Requerimiento): El sistema debe cambiar automáticamente el estado de un pago a **Vencido** si la **Fecha_Pago** es superada por el día actual. Si un socio tiene pagos **Vencido**, debe restringirse su participación en partidos hasta regularizar su situación.

Consultas Clave: ¿Cuáles son las consultas de información más frecuentes o críticas que necesitan?

Respuesta del GA (Requerimiento):

1. Lista de **Socios** al día (sin pagos **{Vencido}**).
2. Rendimiento de un equipo (lista de partidos, rival, y resultado).
3. Carga de trabajo del entrenador (solo tiene un equipo, así que es fácil).
4. Reporte mensual de ingresos por cuotas (Monto total de pagos Pagado por mes).

Modelo de Negocio del Club Deportivo

El modelo de negocio se centra en la provisión de servicios deportivos y la gestión de la comunidad de socios, apoyándose en la estructura de la base de datos.

1. Propuesta de Valor (Value Proposition)

El club ofrece una experiencia deportiva organizada y competitiva a sus miembros, gestionando la participación en ligas y partidos, y garantizando la calidad del entrenamiento con entrenadores asignados de forma única a cada equipo. Proporciona una gestión transparente y eficiente de las cuotas de membresía, asegurando el acceso a las instalaciones y eventos solo a los socios activos (al día en sus pagos).

2. Segmentos de Clientes (Customer Segments)

- **Socios Jugadores (socio):** Miembros que participan activamente en un equipo, clasificados por **Deporte** y **Categoría**.
- **Personal Deportivo (entrenador):** Profesionales que dirigen y entrenan a los equipos.
- **Aficionados/Comunidad:** Público que sigue los partidos y consume contenido del club (no modelados directamente, pero parte de la audiencia).

3. Flujos de Ingresos (Revenue Streams)

El club genera ingresos principalmente a través de la tabla **pago**.

- **Cuotas de Membresía:** Ingresos recurrentes mensuales o anuales, registrados en la tabla **pago** con distintos Conceptos.
- **Matrículas/Inscripciones:** Pagos únicos por ingresar al club o a un equipo específico.
- **Ventas Complementarias:** (No reflejado en el esquema, pero posible) Venta de *merchandising*, alimentos/bebidas en eventos.

4. Estructura de Costos (Cost Structure)

- **Costos Operacionales:** Salarios de **entrenadores** y personal administrativo.
- **Costos de Infraestructura:** Mantenimiento de instalaciones deportivas.
- **Costos de Eventos:** Logística y arbitraje para los **partidos**.
- **Costos de Tecnología:** Mantenimiento del sistema de gestión (la propia base de datos).

5. Actividades Clave (Key Activities)

- **Gestión de Jugadores/Equipos:** Creación y gestión de los equipos (**equipo**) con su **Deporte**, **Categoría** y asignación de **socios**.
- **Gestión de Calendario Deportivo:** Programación y registro de resultados de **partidos**.
- **Gestión de Cobranza:** Seguimiento de los **pagos**, y actualización automática del **Estado** de las cuentas de los socios.

6. Recursos Clave (Key Resources)

- **Base de Datos Relacional (clubdeportivo):** El activo principal para la gestión de la información.
- **Recurso Humano:** Entrenadores (**entrenador**) y personal administrativo.
- **Recursos Físicos:** Instalaciones y equipamiento deportivo.