



JSJ Sport S.A.

Tienda deportiva

Juan David Cubillos

Juan Piedrahita



Índice general

I	Proyecto	
1	Definición	11
1.1	Introducción	11
1.2	Problema	12
1.3	Objetivos	13
1.3.1	Objetivo General	13
1.3.2	Objetivos Específicos	13
1.4	Justificación	14
1.5	Alcance	15
1.5.1	Limitaciones	15
1.6	Presupuesto	16
2	Metodología	17
2.1	Introducción	17
2.2	Prototipo	18
2.3	Cronograma	19
II	Arquitectura y Diseño	
3	Empresa	23
3.1	Introducción	23
3.2	Nombre	24

3.3	Misión	24
3.4	Visión	24
3.5	Objetivos	25
4	ADM	27
4.1	Introducción	27
4.2	Arquitectura base de una empresa	28
4.2.1	Puntos clave de ADM	28
4.2.2	Modelo de proceso ADM	29
4.3	ArchiMate	30
4.3.1	Capa de negocio	31
4.3.2	Capa de Aplicación	32
4.3.3	Capa de Tecnologías	33
4.3.4	Capa de Motivación	35
4.3.5	Capa de Implementación y Migración	36
4.3.6	Tabla de relaciones	36
4.4	Integración AMD y ArchiMate	38
5	Negocio	39
5.1	Introducción	39
5.2	Punto de Vista de Organización	40
5.2.1	Modelo	40
5.2.2	Caso de estudio	40
5.3	Punto de Vista de cooperación de Actor	41
5.3.1	Modelo	41
5.3.2	Caso de estudio	41
5.4	Punto de Vista de Función de Negocio	42
5.4.1	Modelo	42
5.4.2	Caso de estudio	42
5.5	Punto de Vista de Proceso de negocio	43
5.5.1	Modelo	43
5.5.2	Caso de estudio	44
5.6	Punto de Vista de Cooperación Proceso de negocio	45
5.6.1	Modelo	45
5.6.2	Caso de estudio	46
5.7	Punto de Vista de Producto	47
5.7.1	Modelo	47
5.7.2	Caso de estudio	48
6	Aplicación	49
6.1	Introducción	49
6.2	Punto de Vista de Comportamiento de Aplicación	49
6.2.1	Modelo	49
6.2.2	caso	50

6.3	Punto de Vista de cooperación de Aplicación	51
6.3.1	Modelo	51
6.3.2	caso	52
6.4	Punto de Vista de Estructura de aplicación	53
6.4.1	Modelo	53
6.4.2	caso	54
6.5	Punto de Vista de Uso de Aplicación	55
6.5.1	Modelo	55
6.5.2	caso	56
7	Tecnología	57
7.1	Introducción	57
7.2	Punto de Vista de Infraestructura	57
7.2.1	Modelo	57
7.2.2	caso	58
7.3	Punto de Vista de Uso de Infraestructura	59
7.3.1	Modelo	59
7.3.2	caso	60
7.4	Punto de Vista de Implementación y Despliegue	61
7.4.1	Modelo	61
7.4.2	caso	62
7.5	Punto de Vista de Estructura de la Información	63
7.5.1	Modelo	63
7.5.2	caso	64
7.6	Punto de Vista de Realización del Servicio	65
7.6.1	Modelo	65
7.6.2	caso	66
7.7	Punto de Vista de Capas	67
7.7.1	Modelo	67
7.7.2	caso	68
8	Motivación	69
8.1	Introducción	69
8.2	Punto de Vista de Stakeholder	69
8.2.1	Modelo	69
8.2.2	caso	70
8.3	Punto de Vista de Realización de Objetivos	71
8.3.1	Modelo	71
8.3.2	caso	72
8.4	Punto de Vista de contribución de Objetivos	73
8.4.1	Modelo	73
8.4.2	caso	74
8.5	Punto de Vista de Principios	75
8.5.1	Modelo	75
8.5.2	caso	76

8.6	Punto de Vista de Realización de Requerimientos	77
8.6.1	Modelo	77
8.6.2	caso	78
8.7	Punto de Vista de Motivación	79
8.7.1	Modelo	79
8.7.2	caso	80
9	Proyecto	81
9.1	Introducción	81
9.2	Punto de Vista de Proyecto	81
9.2.1	Modelo	81
9.2.2	caso	82
9.3	Punto de Vista de Migración	83
9.3.1	Modelo	83
9.3.2	caso	84
9.4	Punto de Vista de Implementación y Migración	85
9.4.1	Modelo	85
9.4.2	caso	86
10	Diseño	87
10.1	Introducción	87
10.2	Requerimientos	87
10.2.1	Casos de Uso	87
10.2.2	Historias de Usuario	87
10.2.3	Tablas	87
10.3	Escenarios	88
10.3.1	Diagrama de secuencia	88
10.3.2	Diagrama de comunicación	88
10.4	Clases	89
10.5	Componentes	90
10.6	Nodos	91
10.7	Sistemas	92
10.8	Actividades	93
10.9	Estados	94
11	Patrones	95
11.1	Introducción	95
11.2	Patrones Creacionales	95
11.2.1	Singleton	95
11.2.2	Fabrica Abstracta	97
11.2.3	constructor	99
11.2.4	Método Fábrica	101
11.2.5	Prototipo	103

11.3	Patrones Estructurales	105
11.3.1	Adaptador	105
11.3.2	Puente	107
11.3.3	componente	109
11.3.4	Decorador	111
11.3.5	Peso Ligero	113
11.3.6	Proxy	115
11.3.7	Fachada	117
11.4	Patrones de Comportamiento	119
11.4.1	Comando	119
11.4.2	Cadena de Responsabilidades	121
11.4.3	Iterador	123
11.4.4	Interprete	125
11.4.5	Mediador	127
11.4.6	Momento	129
11.4.7	Observador	131
11.4.8	Estado	133
11.4.9	Estrategia	135
11.4.10	Visitador	137
11.4.11	Método Plantilla	139

III

Conclusiones y Reflexiones

12	Conclusiones	143
13	Trabajos Futuros	145



1. Definición

1.1 Introducción

En el mundo actual las pequeñas empresas se enfrentan día a día en el mercado, compiten por ganar prestigio y aumentar sus ganancias. Uno de los mayores problemas que se ven obligados a enfrentar estas pequeñas empresas es el de competir con grandes multinacionales, debido a que estas las dejan en una posición muy desfavorable a nivel de impacto y prestigio social debido a que cuentan con aliados que hacen que sus servicios sean más baratos e incluso mejores.

La mejor forma de lidiar con este problema es buscar siempre una innovación, una huella, un referente que haga que la empresa sea reconocida, es por esto que las empresas buscan abrir sus mercados y llegar al público de diferentes maneras. Muchas empresas aprovechan el auge de las redes sociales y el desarrollo del comercio web como una herramienta que le permite alcanzar nuevos mercados y de esta forma llegar a nuevos clientes potenciales.

1.2 Problema

Debido a que muchas de las pequeñas empresas no cuentan con los medios necesarios en lo que se refiere a conocimientos y personal para poder empezar a comercializar sus productos por medio de una plataforma web se ven obligados a tercerizar estos servicios de forma que puedan llevarse a cabo sus objetivos.

Muchas de las empresas que se dedican a tercerizar servicios web no tienen en cuenta todas las necesidades de los clientes y solo se preocupan por realizar una plataforma web en la que se puedan mostrar y vender productos, se deja de lado la necesidad de los clientes de tener un control completo de los procesos de compra y venta e incluso de asesoría a sus clientes, es por eso que se hace necesario una empresa que se dedique a apoyar a este tipo de empresas ayudandolas a impulsarse en el mercado basándose en las nuevas tecnologías sin dejar de lado cada una de las necesidades de los clientes.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Brindar soluciones de tercerización de servicios para empresas que deseen expandir sus alcances en un entorno web con ayuda de las tecnologías emergentes.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Cumplir cada una de las necesidades de los clientes de forma que se plasme en un entorno web la forma en que prestan sus servicios.
- Usar tecnologías de vanguardia que permitan a nuestros clientes estar un paso adelante en el mercado actual.
- Hacer del cliente una parte vital del equipo de trabajo durante el desarrollo del proyecto para que este tenga palabra y exprese sus necesidades.
- Brindar la máxima calidad posible a nuestros clientes por medio de productos altamente eficientes y con un excelente soporte.

1.4 Justificación

Debido a la falta de preocupación de las diferentes empresas de tercerización de servicios web por las verdaderas necesidades del cliente cuando este intenta expandir su mercado por medio de un servicio o de una plataforma web que le permita llegar a diferentes públicos y expandir sus alcances, se hace necesaria una empresa que apoye al cliente y le brinde la asesoría requerida de forma que este se sienta incluido durante todo el proceso.

El desarrollo de una empresa que cumpla con estas características es de gran importancia para cada uno de los clientes que contratan sus servicios y quedan satisfechos con los productos que obtienen, su calidad y el proceso que se llevo a cabo para obtenerlos puesto que el se vio involucrado en este proceso y el producto se diseño conforme a sus necesidades y con su apoyo constante; pero no solo es importante por esto sino que también es importante para ayudar al desarrollo general de la economía de los diferentes sectores y de la región al contribuir a que se abran nuevas formas de mercado y los productos y servicios lleguen a públicos a los que antes no se tenia alcance, es decir que esta empresa también sera una importante herramienta para el desarrollo.

1.5 Alcance

Una vez sea definido el objeto de estudio, se planteara el diseño de una plataforma web de tipo e-commerce que le permita mostrar su producto y comercializarlo, la plataforma web contara inicialmente con las siguientes características:

1. Información de contacto con la tienda.
2. Muestra de los artículos y la cantidad disponible en bodega.
3. Plataforma de pago en línea.
4. Recibo de compra exitosa virtual.

1.5.1 Limitaciones

El principal obstáculo de la realización de este proyecto es el tiempo de desarrollo para el mismo, por lo tanto para el primer prototipo se manejara un servicio de almacenamiento en base de datos local y no se creará un modulo que permita dar asesoría al cliente de la tienda en tiempo real.

1.6 Presupuesto



2. Metodología

2.1 Introducción

La finalidad de definir desde el principio una metodología y hacer uso de esta durante todo el desarrollo es la de hacer más eficaz el proceso de desarrollo del producto y lograr una alta calidad de forma que sea costeable tanto para el equipo de trabajo como para el cliente mismo, la metodología también define las reglas de trabajo para el grupo que llevara a cabo el desarrollo, las actividades y los procesos que este grupo debe realizar y la forma en que debe realizarlos.

Para este caso en específico se busca una metodología de trabajo que principalmente incluya al cliente como una de las partes fundamentales del desarrollo y permita al equipo estar en constante comunicación con este, la metodología debe permitir atender requerimientos emergentes y además la metodología escogida debe permitir mostrar al cliente los avances desarrollados en un período de tiempo de forma que este pueda hacer comentarios y exprese su satisfacción o informe en caso de que no este conforme con algo.

2.2 Prototipo

Para el desarrollo de la plataforma web, se utilizara la metodología "Prototipo para desarrollo del software", la cual consta de una fase de requerimientos y de diseño con la creación de un subproducto, es esto lo que llamamos prototipo ya que es una fase temprana del mismo para ver su comportamiento, posteriormente se realiza una fase de implementación, una pruebas y una final de mantenimiento.

Además de esto se escoge esta metodología puesto que esta permite al cliente ser parte del proceso de desarrollo viendo el avance que este lleva y haciendo las observaciones pertinentes desde su punto de vista, de forma que se crea un dialogo entre el equipo de desarrollo y el cliente que permite establecer mejor las funcionalidades que se espera tenga el producto final y los requisitos que debe cumplir. Esto mejora la calidad del producto asegurando que este cumpla con las expectativas del cliente.

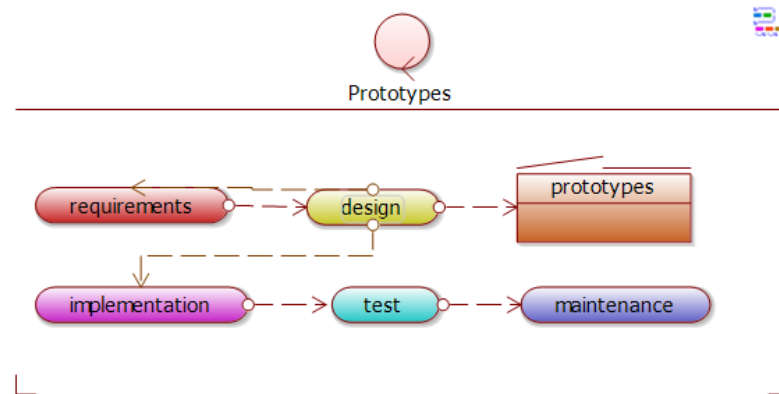


Figura 2.1: Proceso de desarrollo de software: Prototipo

2.3 Cronograma

Teniendo claro la metodología a utilizar, se procede a organizar el tiempo requerido para realizar el desarrollo del proyecto, teniendo en cuenta la cantidad de semanas destinadas para el desarrollo completo del prototipo y la documentación pertinente.

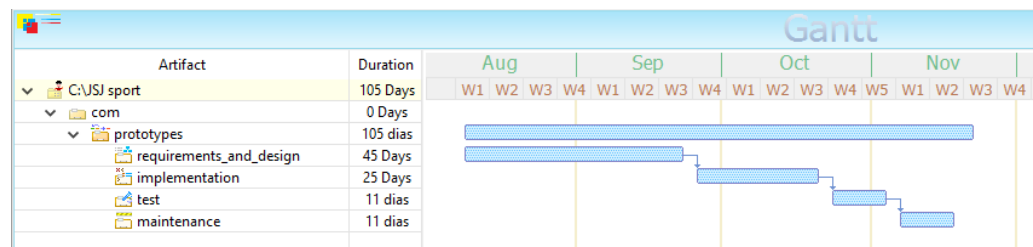


Figura 2.2: Proceso de desarrollo de software: Prototipo



3. Empresa

3.1 Introducción

En esta sección se presenta el objeto de estudio específico de nuestro proyecto, la empresa JSJ Sport S.A. fue escogida debido a que cumple con cada uno de los requisitos necesarios para postularse como una empresa que contrataría y consumiría los servicios de tercerización ofrecidos. JSJ Sport S.A. es una empresa de Bogotá que se dedica al comercio de todo tipo de productos deportivos, no solo para personas que practiquen un deporte como ocio sino que también para personas que se dediquen a una disciplina o sean deportistas de alto rendimiento. Lo que hace especial a JSJ Sport S.A. es que es una empresa Colombiana que manufactura sus productos en el interior del país y que tiene como principio el usar materias primas que sean estrictamente nacionales, esto con el fin de apoyar el producto nacional y a la vez confeccionar productos que sean de calidad incluso superior a los de marcas ya internacionales.

La empresa a pesar de contar con reconocimiento y prestigio local desea ampliar sus alcances de mercado de forma que llegue a un público mayor y que este pueda conocer la variedad y calidad de sus productos, esto no solo para el país de Colombia sino que también para muchos otros rincones del mundo.

3.2 Nombre

JSJ Sport S.A.

3.3 Misión

JSJ Sport S.A. brinda soluciones en el campo del deporte a nivel nacional e internacional a través de la innovación, servicio y calidad de los productos que ofrecemos, nuestros recursos están destinados a contribuir con el desarrollo de la salud física y mental de cada uno de nuestros clientes durante sus entrenamientos deportivos.

3.4 Visión

JSJ una empresa líder en el mercado de implementos y artículos deportivos que busca posicionamiento en Colombia, brindando productos de alta calidad para la práctica del deporte tanto a nivel profesional como recreativo, ofreciendo soluciones para las distintas necesidades deportivas de nuestros clientes, estamos comprometidos a apoyar y mejorar la salud mental y física de nuestro público por medio de nuestros productos.

3.5 Objetivos

- Comercializar productos deportivos a la medida de las necesidades de cada cliente.
- Contar con un catalogo amplio de productos deportivos de cualquier disciplina considerada como un deporte.
- Asesorar al cliente para que escoja el producto que más le beneficie.



4. ADM

4.1 Introducción

TOGAF ADM (Architecture Development Method) forma el centro de TOGAF. ADM es el resultado de contribuciones continuas de un gran número de arquitecturas, también describe un método para desarrollar y administrar el ciclo de vida de una arquitectura empresarial, además se apoya en muchos de los elementos de TOGAF y recursos de otras arquitecturas que están disponibles con el fin de conocer el negocio y las TI que de una organización.

El framework de TOGAF se complementa de Archimate puesto que este proporciona un conjunto independiente de conceptos, incluyendo una representación gráfica, que ayuda a crear un modelo coherente e integrado "por debajo de la línea de flotación" que se puede representar en forma de vistas TOGAF, es por eso que en el desarrollo de este capítulo se explicará el uso de ADM, sus puntos claves y la integración que se da con Archimate desde las diferentes capas que este tiene.

4.2 Arquitectura base de una empresa

ADM es útil para describir la Arquitectura Base de una empresa. Los requisitos empresariales que se tienen se pueden utilizar para identificar las definiciones y selecciones necesarias en la base de la arquitectura. Estos requisitos pueden ser un conjunto de modelos comunes reutilizables, políticas y definiciones de gobernabilidad, o incluso pueden ser algo mas específico como selecciones tecnológicas sobresaliente. Al realizar la descripción de la Arquitectura Base se sigue principios similares a los de una arquitectura empresarial, con la diferencia de que los requisitos para toda una empresa se limitan a las preocupaciones generales y, por tanto, es menos completo que para una parte de la empresa específica.

4.2.1 Puntos clave de ADM

- ADM es iterativo, a lo largo de todo el proceso, entre las fases, y dentro de las fases . Para cada interacción de la ADM, una nueva decisión debe ser tomada en base a:
 - La amplitud de la cobertura de la empresa que se define.
 - El nivel de detalle que se define.
 - La extensión del período de tiempo destinado, incluyendo el número y la extensión de los períodos de tiempo intermedios.
 - Los activos de arquitectura para ser aprovechados, incluyendo:
 - Activos creados en versiones anteriores del ciclo de ADM dentro de la empresa.
 - Activos disponibles en otras partes de la industria (otros marcos, modelos de sistemas, modelos verticales de la industria, etc.).
- Las decisiones tomadas en cada fase se deben basar en una evaluación práctica de los recursos y la disponibilidad de competencias, y en el valor que realmente se puede esperar recibir de la empresa en el ámbito elegido del trabajo de la arquitectura.
- Como un método genérico, ADM está destinado a ser utilizado por empresas en una amplia variedad de diferentes zonas geográficas y aplicado en diferentes tipos sectores / industria vertical. Como tal, puede ser, pero no necesariamente tiene que ser, adaptado a las necesidades específicas.

4.2.2 Modelo de proceso ADM

Es importante recalcar que a lo largo del ciclo ADM, es necesario que se evalúen los resultados contra las expectativas originales, esto tanto para el ciclo ADM completo como para cada fase particular del proceso.

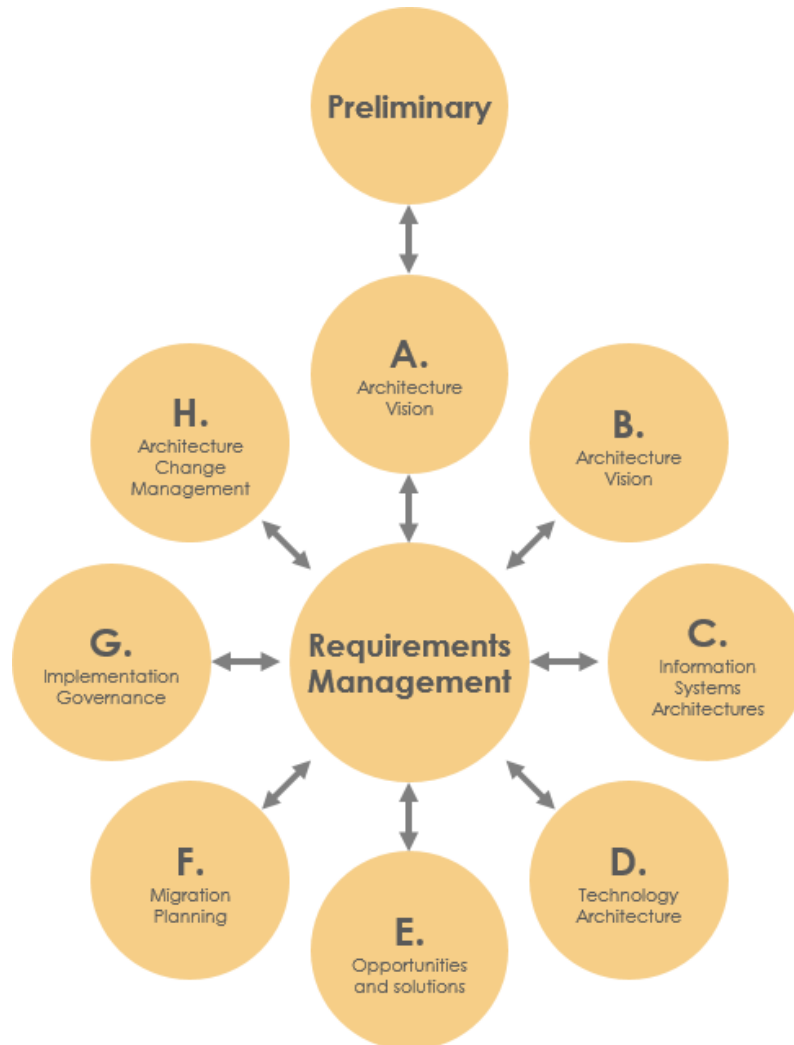


Figura 4.1: Estructura base del Modelo de Proceso de ADM

4.3 ArchiMate

ArchiMate es un lenguaje de modelado de arquitectura empresarial abierto e independiente que soporta la descripción, análisis y visualización de las relaciones entre los diferentes dominios de negocios de una forma no ambigua, es decir, la especificación de ArchiMate define un lenguaje común para describir la construcción y operación de procesos de negocios, estructuras organizacionales, flujos de información, sistemas de TI e infraestructura técnica. Esta visión ayuda a las partes interesadas a diseñar, evaluar y comunicar las consecuencias de las decisiones y cambios dentro y entre los dominios de negocio.

Con su versión mas reciente ArchiMate 3.0 de 2016, se puede modelar la empresa a un nivel estratégico, como capacidad, recursos y resultados. También se incluye el apoyo para modelar el mundo físico de materiales y equipos.

ArchiMate se divide en capas como se puede observar en la siguiente figura:



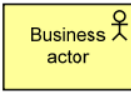



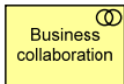

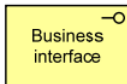



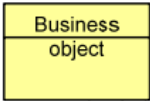
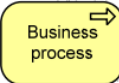
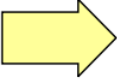


Figura 4.2: Estructura por capas de ArchiMate






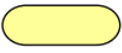

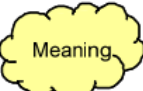

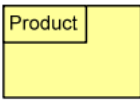
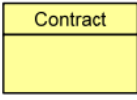
A continuación se van a mostrar los conceptos de las diferentes capas que se utilizan para el modelamiento en ArchiMate, dentro de las que se encuentran Capa de Negocio, Capa de Aplicación, Capa de Tecnologías, Capa de Motivación y Capa de Migración, además de esto también se mostrara la tabla de Relaciones.

4.3.1 Capa de negocio

Se refiere a los procesos de negocio, servicios, funciones y eventos de cada una de las unidades de negocio. Esta capa ofrece productos y servicios a clientes externos, que se realizan en la organización mediante procesos de negocio realizados por actores y roles empresariales.

TABLA DE CONCEPTOS CAPA DE NEGOCIO

CONCEPTO	DESCRIPCION	NOTACION
Actor de Negocio	Una entidad de organización que es capaz de comportamiento artístico.	 
Rol de Negocio	La responsabilidad de realizar el comportamiento específico, al cual un actor puede ser asignado.	 
Colaboración de Negocio	Un conjunto de dos o más papeles de negocio que trabajan juntos para realizar el comportamiento colectivo.	 
Interfaz de Negocio	Un punto de acceso donde un servicio de gestión es hecho disponible al entorno.	 
Ubicación	Un punto conceptual o ampliado en espacio.	 
Objeto de Negocio	Un elemento pasivo que tiene la importancia de una perspectiva de negocio.	
Proceso de Negocio	Un elemento de comportamiento de grupos basado en un ordenamiento de actividades. Es querido para producir un juego definido de productos o servicios de gestión.	 
Función de Negocio	Un elemento de comportamiento de grupos basado en un juego escogido de criterios (recursos típicamente requeridos de negocio y/o competencias).	 

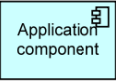
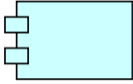
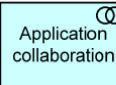

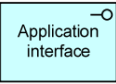


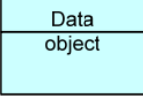





CONCEPTO	DESCRIPCION	NOTACION
Interacción de Negocio	Un elemento de comportamiento que describe el comportamiento de una colaboración de negocio.	 
Evento de Negocio	Algo que pasa (internamente o por fuera) e influye en el comportamiento.	 
Servicio de Negocio	Un servicio que realiza una necesidad de negocio de un cliente (interno o externo a la organización).	 
Representación	Una forma perceptible de la información llevada por un objeto de negocio.	
Significado	El conocimiento o la experiencia se presentan en un objeto de negocio o su representación, considerando un contexto particular.	
Valor	El valor de pariente, utilidad, o importancia de un servicio de gestión o producto.	
Producto	Una colección coherente de servicios, acompañados por un contraer/poner de acuerdos, que ofrecen en total (a interno o externo) a clientes.	
Contrato	Una especificación formal o informal de acuerdo que especifica los derechos y obligaciones asociadas con un producto.	

Cuadro 4.1: Tabla de Conceptos de la Capa de Negocio

4.3.2 Capa de Aplicación

Se trata de aplicaciones de software que "soportan los componentes de la empresa con servicios de aplicación".

TABLA CONCEPTOS CAPA DE APLICACIÓN

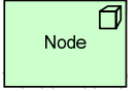
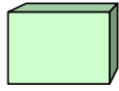
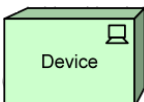



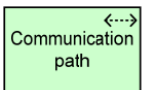

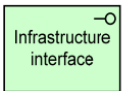


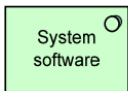
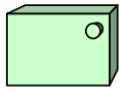
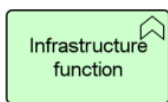

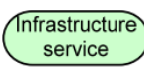
CONCEPTO	DESCRIPCION	NOTACION
Componente de Aplicación	Una parte modular, desplegable, y reemplazable de un sistema de software que encapsula su comportamiento y datos y expone estos por un juego de interfaces.	 
Colaboración de Aplicación	Un conjunto de dos o más componentes de aplicación que trabajan juntos para realizar el comportamiento colectivo.	 
Interfaz de Aplicación	Un punto de acceso donde un servicio de aplicación es hecho disponible a un usuario u otro componente de aplicación.	  
Objeto de Datos	Un elemento pasivo conveniente para tratamiento automatizado.	
Función de Aplicación	Un elemento de comportamiento que los grupos automatizaron el comportamiento que puede ser realizado por un componente de aplicación.	 
Interacción de Aplicación	Un elemento de comportamiento que describe el comportamiento de una colaboración de aplicación.	 
Servicio de Aplicación	Un servicio que expone el comportamiento automatizado.	



Cuadro 4.2: Tabla de Conceptos de la Capa de Aplicación

4.3.3 Capa de Tecnologías

Esta capa "Trata con la infraestructura de hardware y comunicación para soportar la Capa de Aplicación, esta capa ofrece servicios de infraestructura necesarios para ejecutar aplicaciones, realizadas por computadora y hardware de comunicación y software de sistema ".

TABLA CONCEPTOS CAPA DE TECNOLOGIAS

CONCEPTO	DESCRIPCION	NOTACION
Nodo	Un recurso computacional con lo cual los artefactos pueden ser almacenados o desplegados para la ejecución.	 
Dispositivo	Un recurso de hardware con lo cual los artefactos pueden ser almacenados o desplegados para la ejecución.	 
Red	Un medio de comunicación entre dos o más dispositivos.	 
Camino de Comunicación	Un eslabón entre dos o más nodos, por los cuales estos nodos pueden cambiar datos.	 
Interface de Infraestructura	Un punto de acceso donde los servicios de infraestructura ofrecidos por un nodo pueden ser tenidos acceso por otros nodos y componentes de aplicación.	  
Sistema de Software	Un entorno de software para los tipos específicos de componentes y objetos que son desplegados sobre ello en forma de artefactos.	 
Función de Infraestructura	Un elemento de comportamiento de grupos el comportamiento infraestructural puede ser realizado por un nodo.	 
Servicios de Infraestructura	Una unidad por fuera visible de funcionalidad, a condición de que por uno o varios nodos, expuestos por interfaces bien definidos, y significativo al entorno.	


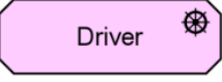
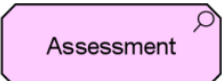

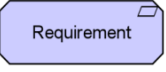

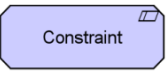

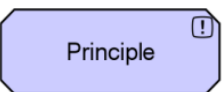
CONCEPTO	DESCRIPCION	NOTACION
Artefacto	Un pedazo físico de los datos que es usado o producido en un proceso de desarrollo de software, o por el despliegue y la operación de un sistema.	 

Cuadro 4.3: Tabla de Conceptos de la Capa de Tecnologías

4.3.4 Capa de Motivación

Los conceptos de motivación se utilizan para modelar las motivaciones, o razones, que subyacen en el diseño o cambio de alguna arquitectura empresarial. Estas motivaciones afectan, orientan y limitan el diseño.

TABLA DE CONCEPTOS CAPA DE MOTIVACIÓN

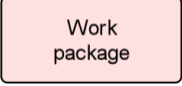
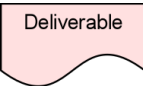
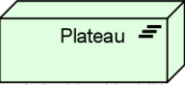
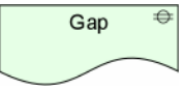
CONCEPTO	DESCRIPCION	NOTACION
Tenedor de Apuestas	El papel de un individuo, el equipo, o la organización (o clasifica de eso) que representa sus intereses a, o concierne en relación con, el resultado de la arquitectura.	
Conductor	Algo que crea, motiva, y abastece de combustible el cambio de una organización.	
Evaluación	El resultado de algún análisis de algún conductor.	
Objetivo	Un estado de final que un tenedor de apuestas tiene la intención de alcanzar.	
Requerimientos	Una declaración de necesidad que debe ser realizada por un sistema.	 
Coacción	Una restricción en el camino en la cual un sistema es realizado.	 
Principio	Una propiedad normativa de todos los sistemas en un contexto dado, o el camino en cual ellos son realizados.	

Cuadro 4.4: Tabla de Conceptos de Capa Motivación

4.3.5 Capa de Implementación y Migración

Es similar a un proceso de negocio, en el sentido de que consiste en un conjunto de tareas relacionadas causalmente, dirigidas a producir un resultado bien definido.





TABLA DE CONCEPTOS CAPA DE IMPLEMENTACIÓN Y MIGRACIÓN










CONCEPTO	DESCRIPCION	NOTACION
Paquete de Trabajo	Una serie de acciones diseñadas para lograr un objetivo único dentro de un tiempo especificado.	
Entregable	Un resultado definido con precisión de un paquete de trabajo.	
Meseta	Un estado relativamente estable de la arquitectura que existe durante un período limitado de tiempo.	
Objetivo	Un resultado de un análisis de hueco entre dos mesetas.	

Cuadro 4.5: Tabla de Conceptos de Capa Migración

4.3.6 Tabla de relaciones

TABLA DE RELACIONES

CONCEPTO	DESCRIPCION	NOTACION
	RELACIONES ESTRUCTURALES	
Asociación	La asociación modela una relación entre los objetos que no es cubierta por el otro, la relación más específica.	
Acceso	La relación de acceso modela el acceso de conceptos conductuales a objetos de datos o el negocio.	 
Usado Por	El usado por la relación modela el empleo de servicios por procesos, funciones, o interacciones y el acceso a interfaces por papeles, componentes, o colaboraciones.	

CONCEPTO	DESCRIPCION	NOTACION
Realización	La relación de realización une una entidad lógica con más entidad concreta que lo realiza.	
Asignación	La relación de asignación une las unidades de comportamiento con elementos activos (p.ej., papeles, componentes) que los realiza, o papeles con los actores que los realizan.	
Agregación	La relación de agregación indica que un objeto agrupa un número de otros objetos.	
Composición	La relación de composición indica que un objeto es compuesto de uno o varios otros objetos.	
	RELACIONES DINAMICAS	
Flujo	La relación de flujo describe la transferencia de, por ejemplo, la información o el valor entre procesos, función, interacciones, y acontecimientos.	
Provocación	La relación de provocación describe las relaciones temporales o causales entre procesos, funciones, interacciones, y acontecimientos.	
	OTRAS RELACIONES	
Agrupación	La relación que de agrupación indica que los objetos, del mismo tipo o tipos diferentes, pertenecen juntos basado en alguna característica común.	
Unión	Una unión es usada para unir las relaciones del mismo tipo.	
Especialización	La relación de especialización indica que un objeto es una especialización de otro objeto.	

Cuadro 4.6: Tabla de Relaciones

4.4 Intergación AMD y ArchiMate

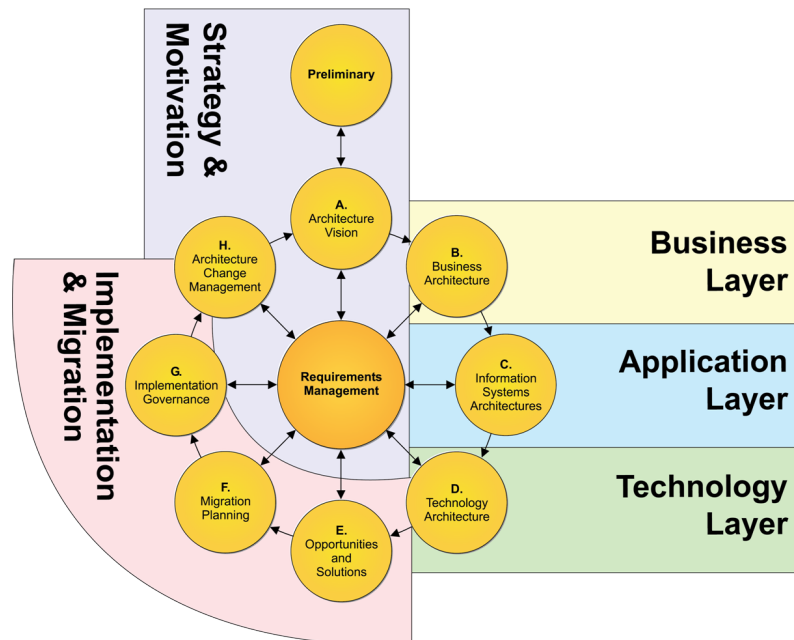


Figura 4.3: Relación entre AMD y ArchiMate

Como se logra ver en la imagen la estructura del lenguaje central de ArchiMate se relaciona estrechamente con las arquitecturas principales de TOGAF ADM. Los elementos de estrategia, motivación, implementación y migración se correlacionan aproximadamente con el resto de ADM (aunque estos elementos también pueden usarse en las Fases B, C y D). Esta correspondencia indica una asignación bastante fácil entre las vistas TOGAF y los puntos de vista de ArchiMate.

Aunque algunos de los puntos de vista que se definen en el estándar TOGAF no se pueden asignar fácilmente a los puntos de vista de ArchiMate, el lenguaje ArchiMate y sus técnicas de análisis soportan los conceptos abordados en estos puntos de vista. Aunque no existe una correspondencia entre uno y otro, todavía hay una buena cantidad de correspondencia entre los puntos de vista de ArchiMate y los puntos de vista de TOGAF.

Los estándares de TOGAF y ArchiMate pueden usarse de forma fácil debido a que:

- Los dos estándares se complementan entre sí con respecto a la definición de un proceso de desarrollo de arquitectura y la definición de un lenguaje de modelado de Arquitectura Empresarial.
- Las dos normas se superponen en su uso de los puntos de vista, y el concepto de un repositorio común subyacente de artefactos y modelos arquitectónicos; Es decir, tienen una base común firme.
- El uso combinado de las dos normas puede apoyar una mejor comunicación con las partes interesadas.

5. Negocio

5.1 Introducción

Esta capa se refiere a los procesos de negocio, servicios, funciones y eventos de cada una de las unidades de negocio. Esta capa ofrece productos y servicios a clientes externos, que se realizan en la organización mediante procesos de negocio realizados por actores y roles empresariales.

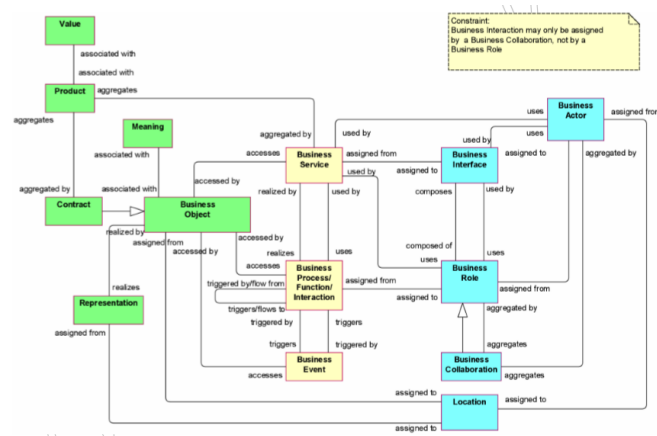


Figura 5.1: Metamodelo de la capa de negocio

La capa de negocio contiene la lógica principal de procesamiento de datos dentro de nuestra aplicación Web. Se comunica con la capa de presentación para obtener las entradas del usuario y presentar la información resultante, así como la capa de acceso a datos o directamente con servicios para realizar sus operaciones.

5.2 Punto de Vista de Organización

5.2.1 Modelo

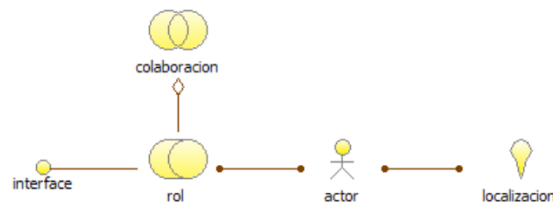


Figura 5.2: Metamodelo de Punto de Vista de Organización [4]

El punto de vista de la organización se centra en la organización (interna) de una empresa, un departamento, una red de empresas o de otra entidad organizativa. Es posible presentar modelos en este punto de vista como diagramas de bloques anidados, pero también de una manera más tradicional, como los organigramas. El punto de vista de la Organización es muy útil en la identificación de competencias, autoridad y responsabilidades en una organización.

5.2.2 Caso de estudio

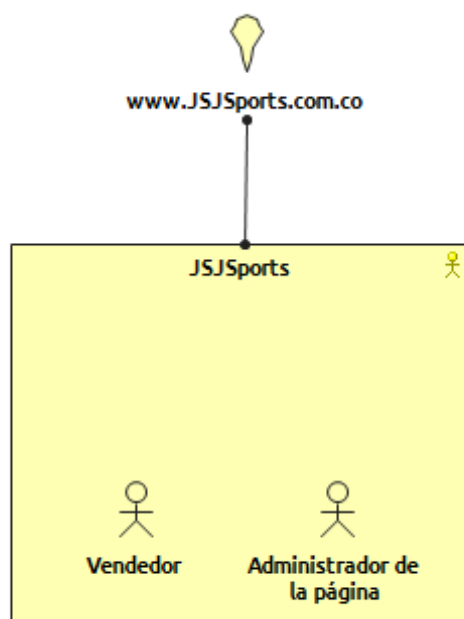


Figura 5.3: Punto de Vista de Organización

En la figura 5.3 se puede apreciar que la empresa JSJ sports la cual es un actor tiene un sitio web, localizado en una dirección electrónica, a su vez se observa que se encuentra conformada por un vendedor y un administrador.

5.3 Punto de Vista de cooperación de Actor

5.3.1 Modelo

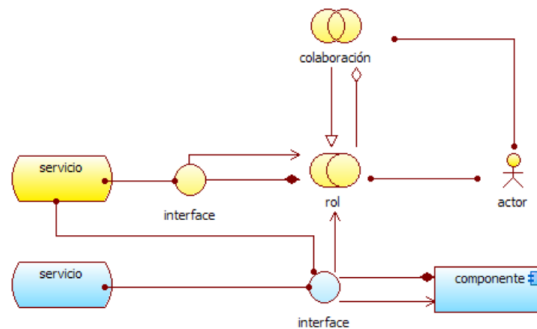


Figura 5.4: Metamodelo de Punto de Vista de Cooperación de Actor [1]

El punto de vista de la Cooperación Actor se centra en las relaciones de los actores entre sí y su entorno. Un ejemplo común de esto es el "diagrama de contexto", que pone a una organización en su entorno, que consiste en partes externas, como clientes, proveedores y otros socios comerciales. Es muy útil para determinar las dependencias externas y las colaboraciones y muestra la cadena de valor o la red en la que actúa el actor.

5.3.2 Caso de estudio

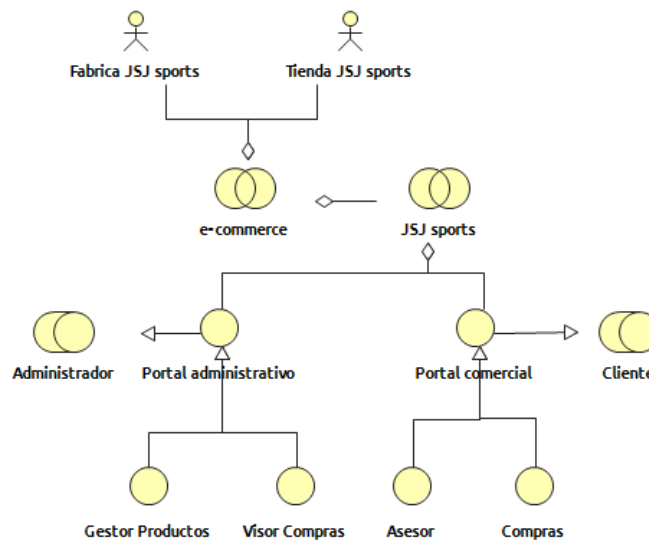


Figura 5.5: Punto de vista Cooperacion Actor

En la figura 5.5 se puede observar que la empresa JSJ sports se encuentra conformada por un e-commerce, que tiene como componentes la fabrica y la tienda de la empresa respectivamente, a su vez tendra dos portales, un portal comercial que sera la interfaz de JSJSports para los clientes, el cual tiene una interfaz de asesor y una de compras y un portal administrativo que se compone de dos interfaces, un gestor de productos y un visor de compras y le permitirá al administrador realizar toda la gestión y configuración del sitio.

5.4 Punto de Vista de Función de Negocio

5.4.1 Modelo

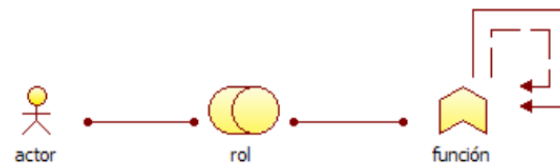


Figura 5.6: Metamodelo de Punto de Vista de Función de Negocio [3]

El punto de vista Función de negocio muestra las principales funciones de negocio de una organización y sus relaciones en términos de los flujos de información, valor o bienes entre ellos. Las funciones empresariales se utilizan para representar los aspectos más estables de una empresa en términos de las actividades primarias que realiza, independientemente de los cambios organizacionales o desarrollos tecnológicos. Por lo tanto, la arquitectura de la función comercial de las empresas que operan en el mismo mercado a menudo muestran similitudes cercanas.

5.4.2 Caso de estudio

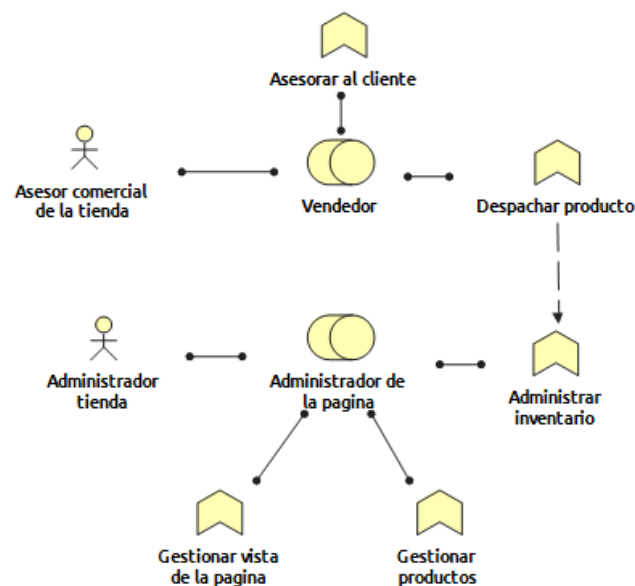


Figura 5.7: Punto de vista de función negocio

En la figura 5.7 se puede observar como la empresa JSJ sports tiene como principales roles un vendedor y un administrador de la pagina, el primero que se puede especificar como un asesor comercial de la tienda debido a que tiene como funciones asesorar al cliente durante los procesos de compra y despachar el producto una vez este ha sido ordenado, el segundo que se puede especificar como el administrador de la tienda, tiene como funciones gestionar la vista de la pagina, gestionar productos y administrar el inventario que es disparada por la función despachar productos del vendedor.

5.5 Punto de Vista de Proceso de negocio

5.5.1 Modelo

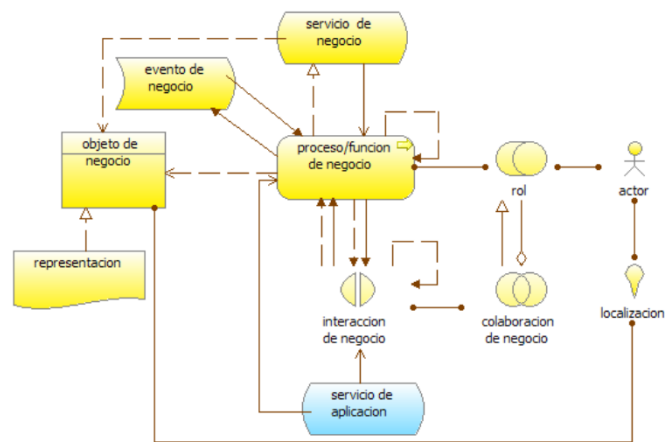


Figura 5.8: Metamodelo de Punto de Vista de Proceso de Negocio [5]

El punto de vista de Proceso de Negocio se utiliza para mostrar la estructura y composición de alto nivel de uno o más procesos empresariales.

5.5.2 Caso de estudio

5.6 Punto de Vista de Cooperación Proceso de negocio

5.6.1 Modelo

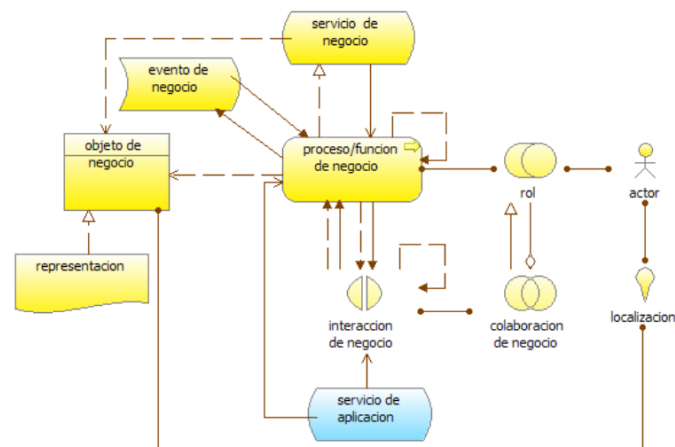


Figura 5.9: Metamodelo de Punto de Vista Cooperación de Proceso de Negocio [2]

El punto de vista de Cooperación de Proceso de Negocio se utiliza para mostrar las relaciones de uno o más procesos de negocio entre sí y / o con su entorno. Puede utilizarse tanto para crear un diseño de alto nivel de procesos empresariales dentro de su contexto como para proporcionar un gestor operativo responsable de uno o más de dichos procesos con información sobre sus dependencias.

5.6.2 Caso de estudio

5.7 Punto de Vista de Producto

5.7.1 Modelo

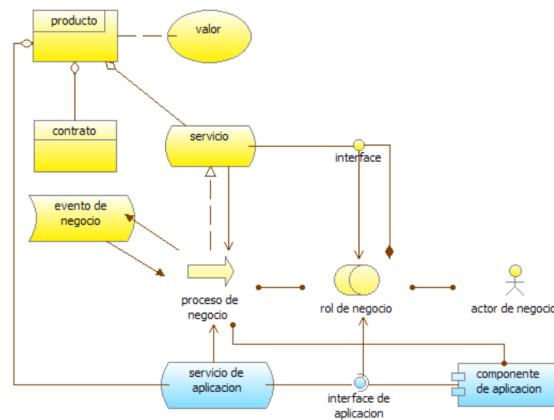


Figura 5.10: Metamodelo de Punto de Vista de Producto[6]

El punto de vista del Producto representa el valor que estos productos ofrecen a los clientes u otras partes externas involucradas y muestra la composición de uno o más productos en términos de los servicios constitutivos (comerciales o de aplicación) y los contratos asociados u otros acuerdos.

5.7.2 Caso de estudio



6. Aplicacion

6.1 Introducción

6.2 Punto de Vista de Comportamiento de Aplicación

6.2.1 Modelo

6.2.2 caso

6.3 Punto de Vista de cooperación de Aplicación

6.3.1 Modelo

6.3.2 caso

6.4 Punto de Vista de Estructura de aplicación

6.4.1 Modelo

6.4.2 caso

6.5 Punto de Vista de Uso de Aplicación

6.5.1 Modelo

6.5.2 caso



7. Tecnología

7.1 Introducción

7.2 Punto de Vista de Infraestructura

7.2.1 Modelo

7.2.2 caso

7.3 Punto de Vista de Uso de Infraestructura

7.3.1 Modelo

7.3.2 caso

7.4 Punto de Vista de Implementación y Despliegue

7.4.1 Modelo

7.4.2 caso

7.5 Punto de Vista de Estructura de la Información

7.5.1 Modelo

7.5.2 caso

7.6 Punto de Vista de Realización del Servicio

7.6.1 Modelo

7.6.2 caso

7.7 Punto de Vista de Capas

7.7.1 Modelo

7.7.2 caso



8. Motivación

8.1 Introducción

8.2 Punto de Vista de Stakeholder

8.2.1 Modelo

8.2.2 caso

8.3 Punto de Vista de Realización de Objetivos

8.3.1 Modelo

8.3.2 caso

8.4 Punto de Vista de contribución de Objetivos

8.4.1 Modelo

8.4.2 caso

8.5 Punto de Vista de Principios

8.5.1 Modelo

8.5.2 caso

8.6 Punto de Vista de Realización de Requerimientos

8.6.1 Modelo

8.6.2 caso

8.7 Punto de Vista de Motivación

8.7.1 Modelo

8.7.2 caso



9. Proyecto

9.1 Introducción

9.2 Punto de Vista de Proyecto

9.2.1 Modelo

9.2.2 caso

9.3 Punto de Vista de Migración

9.3.1 Modelo

9.3.2 caso

9.4 Punto de Vista de Implementación y Migración

9.4.1 Modelo

9.4.2 caso



10. Diseño

10.1 Introducción

10.2 Requerimientos

10.2.1 Casos de Uso

10.2.2 Historias de Usuario

10.2.3 Tablas

10.3 Escenarios

10.3.1 Diagrama de secuencia

10.3.2 Diagrama de comunicación

10.4 Clases

10.5 Componentes

10.6 Nodos

10.7 Sistemas

10.8 Actividades

10.9 Estados



11. Patrones

11.1 Introducción

11.2 Patrones Creacionales

11.2.1 Singleton Modelo

Caso

11.2.2 **Fabrica Abstracta** **Modelo**

Caso

11.2.3 constructor
Modelo

Caso

11.2.4 Método Fábrica Modelo

Caso

**11.2.5 Prototipo
Modelo**

Caso

11.3 Patrones Estructurales

11.3.1 Adaptador Modelo

Caso

**11.3.2 Puente
Modelo**

Caso

**11.3.3 componente
Modelo**

Caso

**11.3.4 Decorador
Modelo**

Caso

11.3.5 **Peso Ligero**
Modelo

Caso

**11.3.6 Proxy
Modelo**

Caso

**11.3.7 Fachada
Modelo**

Caso

11.4 Patrones de Comportamiento

11.4.1 Comando Modelo

Caso

**11.4.2 Cadena de Responsabilidades
Modelo**

Caso

**11.4.3 Iterador
Modelo**

Caso

11.4.4 Interprete
Modelo

Caso

11.4.5 Mediator
Modelo

Caso

11.4.6 **Momento**
Modelo

Caso

**11.4.7 Observador
Modelo**

Caso

**11.4.8 Estado
Modelo**

Caso

**11.4.9 Estrategia
Modelo**

Caso

**11.4.10 Visitador
Modelo**

Caso

**11.4.11 Método Plantilla
Modelo**

Caso



12. Conclusiones



13. Trabajos Futuros



Bibliografía

- [1] Sandro BOLAÑOS. *Punto de Vista de Cooperación de Actor.*
- [2] Sandro BOLAÑOS. *Punto de Vista de Cooperación de Proceso de Negocio.*
- [3] Sandro BOLAÑOS. *Punto de Vista de Función de Negocio.*
- [4] Sandro BOLAÑOS. *Punto de Vista de Organización.*
- [5] Sandro BOLAÑOS. *Punto de Vista de Proceso de Negocio.*
- [6] Sandro BOLAÑOS. *Punto de Vista de Producto.*



Anexos