Especificación de Requisitos del Caso de Estudio 2:

Sistema de Gestión de Solicitudes para una Empresa de Fotógrafos

Instrucciones: El caso de estudio consta de 3 ejercicios que se van desarrollando de forma incremental. No debes pasar al ejercicio 2 hasta que no te asegures que el ejercicio 1 funciona perfectamente, ni pasar al 3 hasta que el 2 no funcione perfectamente. **Lo importante del ejercicio no es que lo acabes todo, sino que lo que hagas, lo hagas bien.**

# Ejercicio 1

El futuro sistema se llamará SIGES (SIstema de GEstión de Solicitudes), y pretende automatizar el proceso de presentación de solicitudes de fotógrafos a la empresa FotoMix SL, que actualmente se realiza a mano. Esta empresa se dedica a la gestión de reportajes fotográficos para su distribución a editoriales de prensa.

La empresa FotoMix SL opera con fotógrafos que trabajan para ella como profesionales libres. Para poder trabajar en la empresa, los fotógrafos deben presentar una solicitud que es evaluada por el responsable de la empresa, quien decide si el fotógrafo pasa a formar parte de la bolsa de fotógrafos de la empresa o no. Los fotógrafos que están en bolsa están clasificados en cuatro niveles de calidad, en base a los cuales cobran un precio por fotografía. Los fotógrafos pueden promocionar de nivel.

La funcionalidad del sistema se puede resumir en estos tres puntos:

* Dar de alta una nueva solicitud
* Aprobar solicitudes
* Gestionar niveles
* Promocionar fotógrafo

## Dar de alta una nueva solicitud

Esta funcionalidad pretende mantener un histórico de las solicitudes que se van presentando, ya que un fotógrafo puede presentar más de una solicitud (en caso de que haya sido rechazado en anteriores ocasiones). Cada solicitud tendrá un Identificador, una fecha, una descripción del equipo fotográfico, un resumen del CV del fotógrafo. Además, si la solicitud que se presenta es la primera para un fotógrafo, éste debe proporcionar sus datos personales: DNI, nombre, apellidos, dirección, ciudad, código postal, teléfono. Es posible que la solicitud sea rechazada, por lo tanto, un mismo fotógrafo puede presentar varias solicitudes a lo largo de su vida. Entre varias solicitudes, los datos personales de los fotógrafos no varían. Lo único que varia es su equipo fotográfico y su CV. Existe una restricción a la hora de presentar la solicitud, y es que un fotógrafo no puede presentar más de una solicitud por mes, ya que se considera que en menos de un mes no habrá modificado sustancialmente ni su equipo ni su CV. El sistema debe mantener todo el histórico de solicitudes que ha presentado un fotógrafo. Las solicitudes las introduce el secretario en el sistema, y debe poder listar todo el conjunto de solicitudes existentes.

## Aprobar solicitudes

Una vez al mes se reúne la dirección de la empresa y dice qué solicitudes de fotógrafo van a ser aprobadas. Una vez se ha hecho una lista de fotógrafos aceptados, esta lista se pasa al secretario, que se encarga de actualizar la información en el sistema. Por cada fotógrafo aprobado se debe especificar el nivel en el cual entra. El secretario debe poder listar el conjunto de solicitudes aceptadas.

## Gestionar niveles

Los fotógrafos están asociados a un nivel que los clasifica entre cuatro categorías. Para cada nivel hay un precio fijo que los fotógrafos de ese nivel cobran por foto. Este precio puede variar, y lo actualiza el secretario en base a las órdenes de dirección. Para ello, introduce por cada nivel el nuevo precio por foto. El conjunto de niveles se debe poder listar.

## Promocionar fotógrafo

Los fotógrafos pueden aumentar de nivel cuando mejoran la calidad de sus fotografías. El secretario es el encargado de almacenar la promoción en el sistema. Por cada fotógrafo, el secretario puede modificar el nivel, pero solo se puede ascender a niveles superiores, nunca se puede bajar el nivel de los fotógrafos.

# Fecha y hora:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

# Ejercicio 2

Los fotógrafos hacen reportajes de fotos. Un reportaje es un compendio de fotos sobre un tema en concreto, por ejemplo, la boda de algún famoso. Estos reportajes se almacenan en el sistema y aquellas editoriales que deseen los reportajes, deben pagar a la agencia para conseguir las fotos. Con el dinero recogido, se paga a los fotógrafos que hicieron el reportaje y el resto de ingresos se los queda la agencia fotográfica. La funcionalidad que hay que soportar es la siguiente:

* Dar de alta un reportaje nuevo
* Gestionar datos de las editoriales
* Adquirir un reportaje

## 2.1 Dar de alta un reportaje nuevo

Esta funcionalidad almacena en el sistema un nuevo reportaje de fotos. Para cada reportaje, el secretario indica: el fotógrafo que tomó las fotos, el número de fotos que incluye en reportaje, y una breve descripción del contenido del reportaje. El reportaje queda así expuesto a las editoriales que quieran adquirirlo. El secretario debe poder listar el conjunto de reportajes existentes.

## 2.2 Gestionar datos de las editoriales

La agencia de fotógrafos trabaja con un grupo de editoriales, las cuales deben estar almacenadas en el sistema. El secretario de la empresa es el que se encarga de crear nuevas editoriales, modificar sus datos, y borrarlas. Por cada editorial nos interesa conocer: nombre, CIF, dirección. El secretario debe poder listar el conjunto de editoriales.

## 2.3 Adquirir un reportaje

Cuando una editorial desea adquirir un reportaje, el secretario crea un albarán de compra. En el albarán se especifica: el reportaje a adquirir, la editorial que lo adquiere, la cantidad de dinero que va a pagar la editorial por ese reportaje, la cantidad de dinero que va a percibir el fotógrafo que hizo el reportaje, y la fecha de creación del albarán. El precio a pagar al fotógrafo se debe calcular automáticamente como el producto del precio a pagar por foto dependiendo del nivel del fotógrafo, por el total de fotos que contiene el reportaje. Existe una restricción, el precio a cobrar a la editorial nunca debe ser menor que el precio a pagar al fotógrafo. Los reportajes vendidos no pasan a ser exclusivos para la editorial, es decir, la agencia fotográfica puede vender un mismo reportaje tantas veces como quiera. Cada una de estas ventas da lugar a un albarán distinto. El secretario debe poder listar todos los albaranes existentes.

# Fecha y hora:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

# Ejercicio 3

Además de los reportajes fotográficos que se hacen por iniciativa de los fotógrafos, las editoriales pueden proponer fotos sobre un tema en concreto. Es lo que se conoce con el nombre de exclusivas. Una vez creada una exclusiva, se oferta a la agencia de fotógrafos por si hay algún fotógrafo interesado en el trabajo. La funcionalidad que hay que soportar es la siguiente:

* Dar de alta una exclusiva nueva
* Asignar exclusiva a fotógrafo
* Finalizar la exclusiva

## 3.1 Dar de alta una exclusiva nueva

Las editoriales se presentan en la agencia e indican la temática sobre la que desean una exclusiva. El secretario de la agencia debe introducir en el sistema qué editorial hace la petición de la exclusiva, una breve descripción de la temática, el precio a pagar al fotógrafo que desee hacer la exclusiva, la fecha de creación de la exclusiva. El secretario debe poder listar todas las exclusivas existentes.

## 3.2 Asignar exclusiva a fotógrafo

Los fotógrafos pueden ver el listado de exclusivas ofertadas por las editoriales. Si alguna de las exclusivas ofertadas está sin asignar, entonces habla con el secretario y éste se la asigna, indicando la fecha en la cual se hizo la asignación. Una vez la exclusiva esté asignada a un fotógrafo, ningún otro fotógrafo puede tomarla. La fecha de asignación no puede ser inferior a la fecha de creación de la exclusiva. El secretario debe poder listar las exclusivas que están asignadas.

## 3.3 Finalizar la exclusiva

Una vez el fotógrafo ha finalizado la exclusiva, vuelve a la agencia a depositar todas las fotos. En este momento, el secretario de la agencia desasigna el fotógrafo a esa exclusiva e introduce la fecha de finalización de la exclusiva. La fecha de finalización debe ser siempre superior o igual a la fecha de asignación de la exclusiva. Las exclusivas finalizadas tampoco se pueden asignar ya a ningún fotógrafo. El secretario debe poder listar las exclusivas finalizadas.