

Projeto de Banco de Dados em Um Sistema de Remuneração Variável do Setor de Vendas de Eletrônicos

Breno Leandro dos Santos; Edvaldo Gutierrez; Flávio Nery Rezende; Nalanda Gonçalves; Natália Carvalho; Victor Vilas Boas

Fev 26, 2023

Resumo

Este relatório apresenta o projeto do banco de dados em um sistema de Remuneração Variável do Setor de Vendas de Eletrônicos. Contém no relatório atividades de especificação do minimundo. Conterá a análise de requisitos, projeto conceitual, projeto lógico e projeto físico proposto.

1 Introdução

Atualmente, temos uma expansão de mercado no seguimento de eletrônicos com uma maior demanda e fluxo de funcionários. Isso se deve, principalmente, ao desenvolvimento acelerado da tecnologia de informação e comunicação, além do aumento da conectividade da população com o uso de computadores/tablets e telefonia. Portanto, com o objetivo de tornar o gerenciamento empresarial mais prático, sobretudo de estabelecimentos de varejo de equipamentos tecnológicos, foi criado um sistema de remuneração variável através de um banco de dados relacional.

Dessa maneira, o presente trabalho tem como intuito facilitar o controle de comissionamento dos funcionários dentro da organização através de um banco de dados contendo apenas 5 entidades. Para aplicação do sistema de remuneração variável (RVV), o atual projeto dispõe-se de uma especificação de minimundo, contemplando de forma textual o conceito lógico do banco de dados proposto. Além disso, foram realizadas as Análises de Requisitos, Projeto Conceitual apresentando a modelagem dos dados e graficamente o diagrama entidade-relacionamento (DER), e, por fim, o Projeto Conceitual para a sua implementação.

2 Especificação do Minimundo

Essa seção apresenta a descrição textual de minimundo do RVV (v1.0), um banco de dados para um sistema de gerenciamento de cálculo de remuneração variável de vendas (RVV) em empresas de vendas, considerando como pilares de cálculos a meta e o realizado de indicadores estratégicos conforme a visão de negócio proposta por sua diretoria comercial.

A priori os indicadores e suas metas são categorizados por departamento e cargos, onde o departamento são lotados por funcionários vendedores que atendem a um tipo

de varejo (key account, mercado interno e e-commerce), e os cargos classificados por senioridades (sênior, pleno e júnior). Os indicadores são identificados por sequência numérica exclusiva (id) e contêm os atributos código e descrição dos departamentos e cargos, e suas datas de início e fim de vigência.

Os funcionários são identificados por seu número de exclusivo de matrícula e contêm os atributos nome, CPF, sexo, departamento, data de nascimento, cargo e salário. Cada vendedor será lotado em apenas um departamento e estará relacionando em apenas um cargo.

A comissão será calculada com base nos indicadores, onde o índice de produtividade (I.P.) será medido pela divisão do realizado pela meta. O valor da comissão se dará pelo produto do I.P. e a base de cálculo. A base de cálculo é categorizada por cargos de gestão e operacional, onde a definição se dá por percentual do salário e percentual do faturamento bruto, respectivamente.