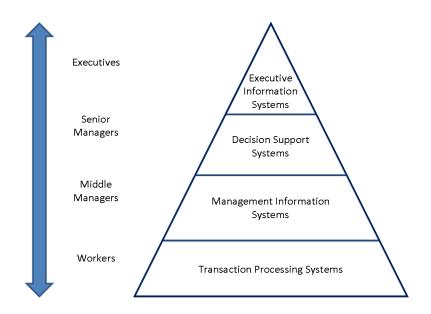
#### DISEÑO Y DESARROLLO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Grado en Ingeniería Informática Universidad de Granada

# Memoria Grupo 1

Estrella Afán de Rivera Díaz Luis Liñán Villafranca Javier Gómez Luzón Javier Oliva Cruz

8 de febrero de 2017



# Índice

| 1 | Descripción del problema. Empresa de videojuegos. |                    |                        |     |     |  |  |  |
|---|---------------------------------------------------|--------------------|------------------------|-----|-----|--|--|--|
|   | 1.1                                               |                    | H (Luis)               |     | 4   |  |  |  |
|   | 1.2                                               |                    | NZAS (Javier Gómez)    |     | 4   |  |  |  |
|   | 1.3                                               |                    | ΓAS (Estrella)         |     | 5   |  |  |  |
|   | 1.4                                               | PROL               | DUCCIÓN (Javier Oliva) |     | 6   |  |  |  |
| 2 | Req                                               | quisitos de Datos. |                        |     |     |  |  |  |
| 3 | Req                                               | uisitos            | funcionales.           | 1   | 0   |  |  |  |
|   | 3.1                                               | Área o             | de RRHH                | . 1 | 10  |  |  |  |
|   | 3.2                                               | Área o             | de Finanzas            | . 1 | 10  |  |  |  |
|   | 3.3                                               | Área o             | de Ventas              | . 1 | l 1 |  |  |  |
|   | 3.4                                               | Área o             | de Producción          | . 1 | 11  |  |  |  |
| 4 | Aná                                               | nálisis Funcional  |                        |     |     |  |  |  |
|   | 4.1                                               | Esque              | ema de Caja Negra      | . 1 | 12  |  |  |  |
|   | 4.2                                               |                    | ema Armazón (DFD-0)    |     | 12  |  |  |  |
|   | 4.3                                               | DFD-               | 1                      | . 1 | 13  |  |  |  |
|   |                                                   | 4.3.1              | RRHH                   | . 1 | 13  |  |  |  |
|   |                                                   | 4.3.2              | FINANZAS               | . 1 | 13  |  |  |  |
|   |                                                   | 4.3.3              | VENTAS                 | . 1 | L4  |  |  |  |
|   |                                                   | 4.3.4              | PRODUCCIÓN             | . 1 | 15  |  |  |  |
|   | 4.4                                               | DFD-               | 2                      | . 1 | 16  |  |  |  |
|   |                                                   | 4.4.1              | RRHH                   | . 1 | 16  |  |  |  |
|   |                                                   | 4.4.2              | FINANZAS               | . 1 | ١7  |  |  |  |
|   |                                                   | 4.4.3              | VENTAS                 |     | 18  |  |  |  |
|   |                                                   | 4.4.4              | PRODUCCIÓN             | . 1 | [9  |  |  |  |
| 5 | Aná                                               | lisis co           | onceptual              | 2   | 20  |  |  |  |
|   | 5.1                                               | Esque              | ema Armazón Conceptual | . 2 | 20  |  |  |  |
|   | 5.2                                               | Extern             | no de DFD-0            | . 2 | 21  |  |  |  |
|   | 5.3                                               | Extern             | nos de DFD-1           | . 2 | 22  |  |  |  |
|   |                                                   | 5.3.1              | RRHH                   | . 2 | 22  |  |  |  |
|   |                                                   | 5.3.2              | FINANZAS               | . 2 | 23  |  |  |  |
|   |                                                   | 5.3.3              | VENTAS                 | . 2 | 24  |  |  |  |
|   |                                                   | 5.3.4              | PRODUCCIÓN             | . 2 | 25  |  |  |  |
|   | 5.4                                               | Extern             | nos de DFD-2           | . 2 | 26  |  |  |  |
|   |                                                   | 5.4.1              | RRHH                   | . 2 | 26  |  |  |  |
|   |                                                   | 5.4.2              | FINANZAS               | . 2 | 27  |  |  |  |
|   |                                                   | 5.4.3              | VENTAS                 | . 2 | 28  |  |  |  |
|   |                                                   | 5.4.4              | PRODUCCIÓN             | . 2 | 29  |  |  |  |

|   | 5.5  | Esquemas de navegación |   |    |  |  |  |  |  |
|---|------|------------------------|---|----|--|--|--|--|--|
|   |      | .5.1 RRHH              | 3 | 30 |  |  |  |  |  |
|   |      | .5.2 FINANZAS          | 3 | 31 |  |  |  |  |  |
|   |      | .5.3 VENTAS            | 3 | 32 |  |  |  |  |  |
|   |      | .5.4 PRODUCCIÓN        | 3 | 33 |  |  |  |  |  |
| 6 | Tabl | s normalizadas         | 2 | 4  |  |  |  |  |  |
| U |      |                        | _ | •  |  |  |  |  |  |
|   | 6.1  | EMPLEADO               |   | 34 |  |  |  |  |  |
|   | 6.2  | UESTO                  | 3 | 34 |  |  |  |  |  |
|   | 6.3  | CALENDARIO             | 3 | 35 |  |  |  |  |  |
|   | 6.4  | GESTION DE EMPLEADOS   | 3 | 35 |  |  |  |  |  |
|   | 6.5  | PROVEEDOR              | 3 | 36 |  |  |  |  |  |
|   | 6.6  | GASTOS                 | 3 | 36 |  |  |  |  |  |
|   | 6.7  | PRODUCTO               | 3 | 37 |  |  |  |  |  |
|   | 6.8  | CLIENTE                | 3 | 37 |  |  |  |  |  |
|   | 6.9  | NGRESOS                | 3 | 38 |  |  |  |  |  |
|   | 6.10 | PROVEEDOR VENDE        | 3 | 38 |  |  |  |  |  |
|   | 6.11 | CLIENTE COMPRA         | 3 | 39 |  |  |  |  |  |
|   | 6.12 | LMACEN                 | 3 | 39 |  |  |  |  |  |
|   | 6.13 | CONTROLA               | 4 | 10 |  |  |  |  |  |
|   | 6.14 | E ALMACENA             | 4 | 10 |  |  |  |  |  |
|   | 6.15 | GESTION DE GASTOS      | 4 | 11 |  |  |  |  |  |
|   | 6 16 | FESTION DE INGRESOS    | 4 | 11 |  |  |  |  |  |

# 1. Descripción del problema. Empresa de videojuegos.

Somos una empresa de videojuegos independiente. Llevaremos un control de proveedores (empresas) los cuales nos proporcionarán servicios y materiales para el desarrollo de nuestros productos. También administraremos a los clientes interesados en distribuirlos. A parte, llevaremos un control de nuestros empleados. Tendremos empleados encargados de la supervisión de los gastos e ingresos de nuestra empresa, así como del almacenamiento de los productos existentes. Para cubrir estos objetivos, nuestra empresa se va a subdividir en las siguientes áreas funcionales:

# 1.1. RRHH (Luis)

En este área nos vamos a encargar de actividades como la gestión de empleados (creación, modificación y eliminación) y de la gestión de nóminas y beneficios de éstos.

Además llevaremos a cabo una evaluación continua del personal, esto es, nuestra empresa contará con una característica acerca del rendimiento de los empleados, buscando así el motivarlos para mejorar su eficiencia. Este método cuenta con un valor que puede ir incrementando o decreciendo según la calidad del trabajo realizado por dichos empleados. Cuando este valor aumenta, se premiará al empleado con distintos beneficios. Sin embargo, si el valor decrece el empleado recibirá una serie de cursos por la misma empresa, en el caso de que esto no sea suficiente se tomarán medidas tales como el decremento de nómina, reducción de vacaciones o despido.

Los empleados contarán con una serie de características que son: identificación (nombre, apellidos y dni), nómina, calendario de trabajo, puesto de entrada y rendimiento, anteriormente mencionado, que demuestra un empleado durante su labor en la empresa.

Por último, se planificarán las vacaciones de los empleados. Cada uno tendrá un mínimo de días vacacionales. Este número podrá aumentar, y posteriormente disminuir o seguir aumentando, dependiendo de la valoración de su trabajo anteriormente descrita.

# 1.2. FINANZAS (Javier Gómez)

En el área de finanzas y contabilidad tendremos profesionales encargados de la salida y entrada de dinero (Gastos y recibos).

Las facturas contarán con una serie de datos: la cuenta bancaria del proveedor del cual adquirimos los pedidos, o la del empleado; la cantidad de dinero a pagar; y la fecha límite

del pago, que ayudará a la notificación de pago de deudas próximas al vencimiento; el estado actual de la factura, que nos dirá si está pagada o pendiente.

Los recibos contarán con otros datos similares a los datos de las facturas. En el caso de la fecha límite de los recibos, servirá para identificar a clientes que no han pagado a tiempo. A éstos se les enviará un recordatorio.

Contaremos con un equipo de economistas y profesionales en el ámbito de la compra de productos informáticos que se encargarán de aprovechar al máximo las oportunidades existentes (descuentos o incentivos) con el fin de ahorrar dinero a la empresa. También administrarán las nóminas, asegurándose del correcto pago a sus empleados en la fecha determinada.

Tendremos también la función de consultar las cuentas de la empresa, que nos enseñaran los datos de como van tales cuentas.

Otra de las principales funcionalidades de este área será realizar un balance de facturas y recibos. Este balance podrá ser mensual, trimestral o anual.

# 1.3. VENTAS (Estrella)

El departamento de ventas de nuestra empresa se encargará de la distribución del producto a empresas interesadas en su venta. Primero, concretar que nuestros clientes directos serán únicamente empresas, y no usuarios particulares.

También se debe saber que los clientes no tendrán la capacidad de registrarse en nuestro sistema por su cuenta, serán los empleados de este departamento los encargados de la gestión de los clientes en el sistema. Esto implica dar de alta y de baja a un cliente, así como la consulta y modificación de datos de los mismos.

Los atributos de un cliente serán: identificador, nombre de la empresa, localización de sus sedes y cuenta bancaria.

Por otra parte, los atributos de un producto de nuestro catálogo serán: identificador, título del videojuego, género, plataforma y clasificación de edad. Estos atributos serán definidos por el área de producción al inicio del desarrollo del videojuego.

# 1.4. PRODUCCIÓN (Javier Oliva)

En este área nos encargaremos de los materiales necesarios para la producción y distribución de nuestro videojuego.

Para empezar adquiriremos los productos necesarios para el funcionamiento de nuestra empresa. Los atributos de dichos productos serán: identificador, tipo (hardware, software y productos para el formato físico del videojuego), precio, empresa que nos lo suministra.

Nos pondremos en contacto con las empresas proveedoras de los materiales necesarios a partir del análisis del precio de mercado realizado por el área de finanzas con el objetivo de buscar la mayor cantidad de producto al menor precio posible. Esto implica dar de alta y de baja a un proveedor en el sistema, así como la consulta y modificación de datos de los mismos. Los atributos de un proveedor serán: identificador, nombre, tipo de empresa (informática, publicitaria, etc), contacto y recurso que nos ofrece.

Una vez adquiridos estos materiales nos encargaremos de su almacenamiento en el almacén de nuestra empresa.

# 2. Requisitos de Datos.

# RD1. Catálogo de productos.

- Identificador
- Título del videojuego
- Género
- Plataforma
- Clasificación de edad
- Precio

### RD2. Pedidos.

- Identificador
- Tipo (hardware, software, formato físico)
- Precio
- Calidad (del 1 al 10)
- Empresa proveedora

### RD3. Datos de alta de cliente.

- Nombre empresa
- Localización de sus sedes
- Cuenta bancaria

### RD4. Cliente almacenado.

- Identificador
- Nombre empresa
- Localización de sus sedes

- Cuenta bancaria

# RD5. Datos de alta de empleado.

- Identificador (DNI)
- Nombre y apellidos
- Nómina
- Puesto
- Cuenta bancaria

# RD6. Empleado almacenado.

- Identificador (DNI)
- Nombre y apellidos
- Nómina
- Puesto
- Cuenta bancaria
- Rendimiento (número del 1 al 10)
- Calendario de trabajo

### RD7. Recibos.

- Identificador del recibo
- Identificador del cliente
- Cantidad
- Fecha del ingreso

# RD8. Facturas.

- Identificador de la factura

- Identificador del proveedor/empleado
- Cantidad
- Fecha del pago

# RD9. Datos de alta de proveedor.

- Nombre
- Tipo de empresa (informática, publicitaria, etc)
- Contacto
- Cuenta bancaria
- Recurso que nos ofrece

# RD10. Proveedor almacenado.

- Identificador
- Nombre
- Tipo de empresa (informática, publicitaria, etc)
- Contacto
- Cuenta bancaria
- Recurso que nos ofrece

# RD11. Almacén.

- Identificador (Número de almacen)
- Localización
- Capacidad
- Stock

# RD12. Calendario de trabajo.

- ID de empleado (DNI)
- Fecha inicio vacaciones
- Fecha fin vacaciones
- Días festivos
- Días de asuntos propios

# 3. Requisitos funcionales.

# 3.1. Área de RRHH.

- RF1. Dar de alta a empleado (RD5, RD6)
- RF2. Dar de baja a empleado (RD6)
- RF3. Consultar empleado (RD6)
- RF4. Modificar datos empleado (RD6)
- RF5. Definir vacaciones (RD6, RD12)
- RF6. Calcular rendimiento (RD6)

### 3.2. Área de Finanzas.

- RF1. Consultar cuentas de la empresa (RD7, RD8)
- RF2. Realizar pagos (RD8)
- RF3. Dar de alta ingreso (RD7)
- RF4. Búsqueda del mejor producto calidad/precio (RD1, RD10)
- RF5. Hacer balance (RD7, RD8)

# 3.3. Área de Ventas.

- RF1. Dar de alta cliente (RD3, RD4)
- RF2. Dar de baja cliente (RD4)
- RF3. Consultar cliente (RD4)
- RF4. Modificar datos cliente (RD4)
- RF5. Vender producto a cliente (RD1, RD4)

# 3.4. Área de Producción.

- RF1. Comprar productos para producción. (RD2, RD10)
- RF2. Dar de alta proveedor (RD9, RD10)
- RF3. Dar de baja proveedor (RD10)
- RF4. Consultar proveedor (RD10)
- RF5. Modificar datos proveedor (RD10)
- RF6. Almacenar producto (RD1, RD11)

# 4. Análisis Funcional

# 4.1. Esquema de Caja Negra

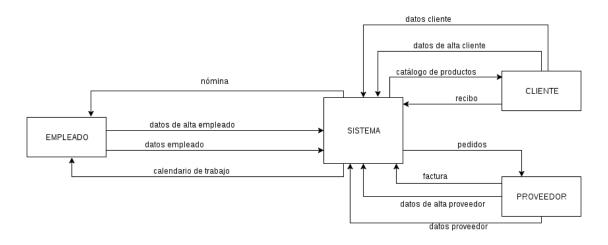


Figura 4.1: Esquema de Caja Negra.

# 4.2. Esquema Armazón (DFD-0)

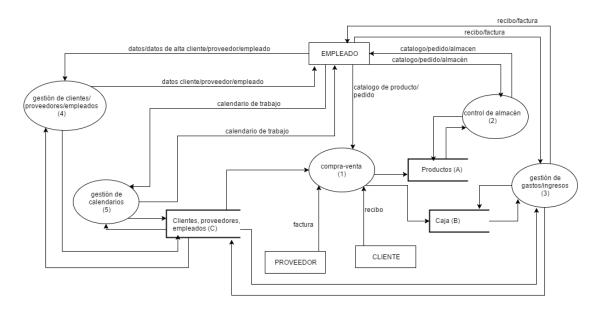


Figura 4.2: Esquema Armazón.

# 4.3. DFD-1

### 4.3.1. RRHH.

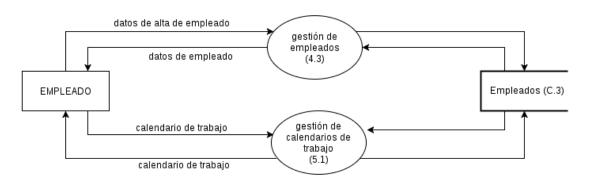


Figura 4.3: Esquema DFD-1 del área de Recursos Humanos.

#### 4.3.2. FINANZAS.

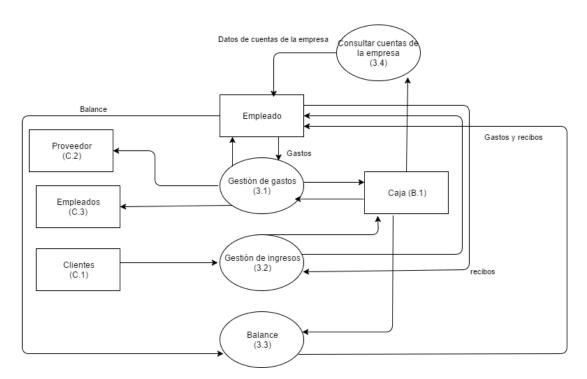


Figura 4.4: Esquema DFD-1 del área de Finanzas.

# 4.3.3. VENTAS.

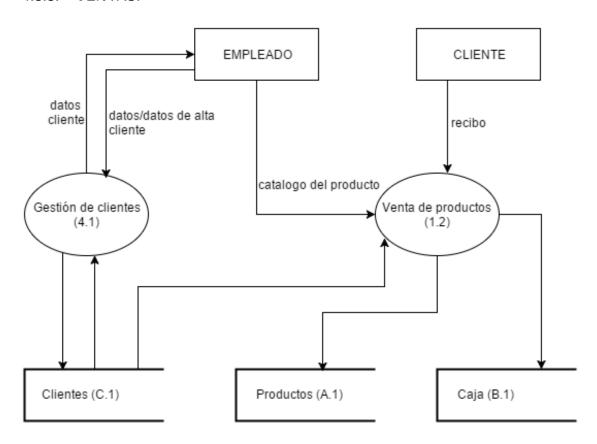


Figura 4.5: Esquema DFD-1 del área de Ventas.

# 4.3.4. PRODUCCIÓN.

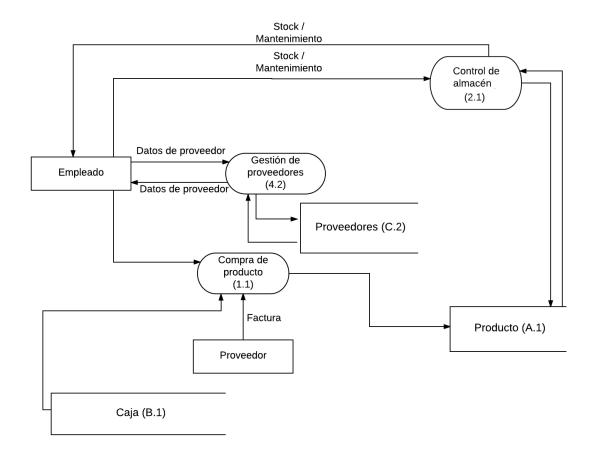


Figura 4.6: Esquema DFD-1 del área de Producción.

# 4.4. DFD-2

# 4.4.1. RRHH.

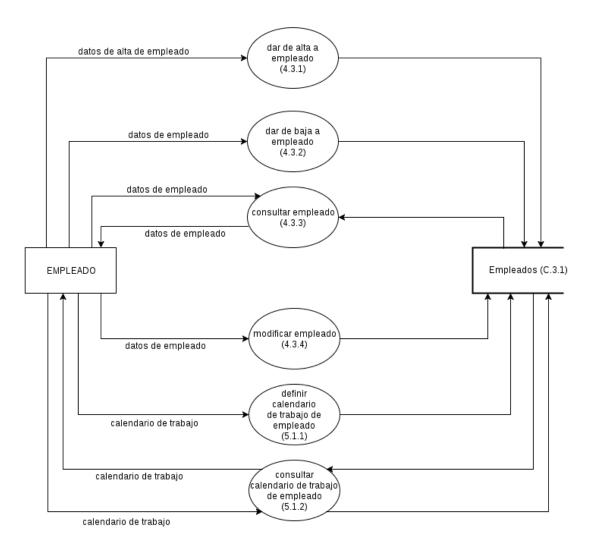


Figura 4.7: Esquema DFD-2 del área de Recursos Humanos.

# 4.4.2. FINANZAS.

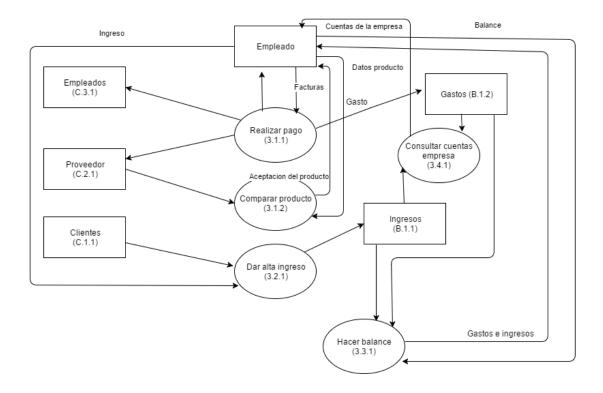


Figura 4.8: Esquema DFD-2 del área de Finanzas.

# 4.4.3. VENTAS.

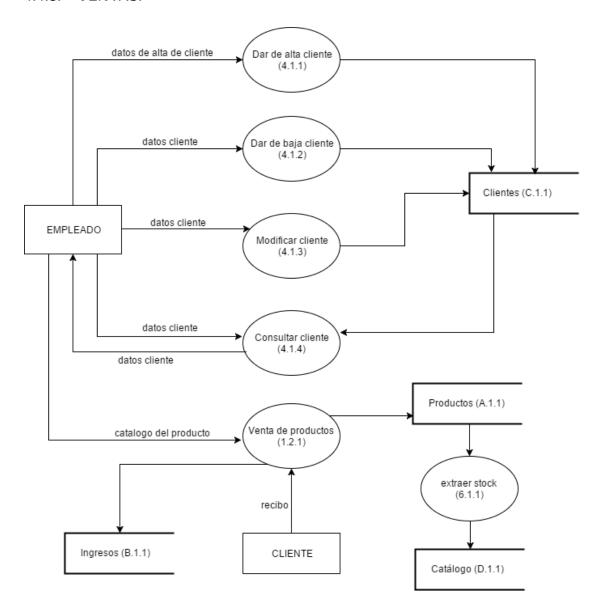


Figura 4.9: Esquema DFD-2 del área de Ventas.

# 4.4.4. PRODUCCIÓN.

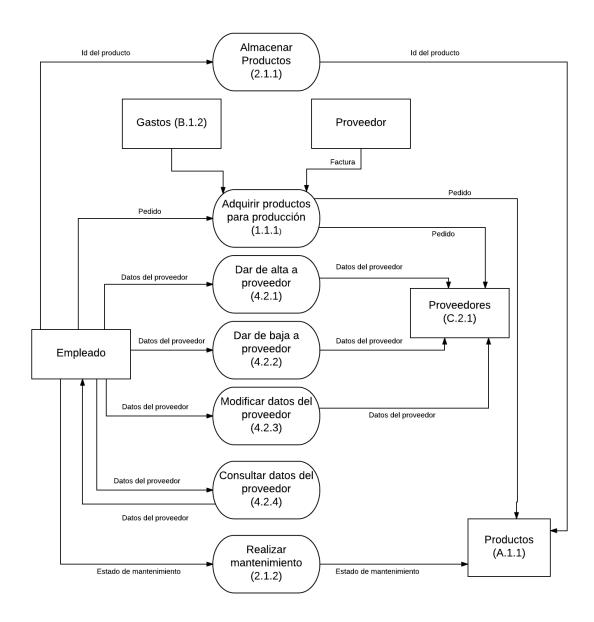


Figura 4.10: Esquema DFD-2 del área de Producción.

# 5. Análisis conceptual

# 5.1. Esquema Armazón Conceptual

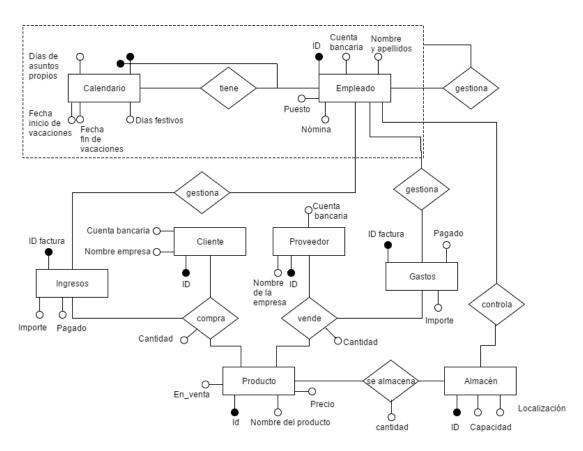


Figura 5.1: Esquema Armazón Conceptual.

# 5.2. Externo de DFD-0

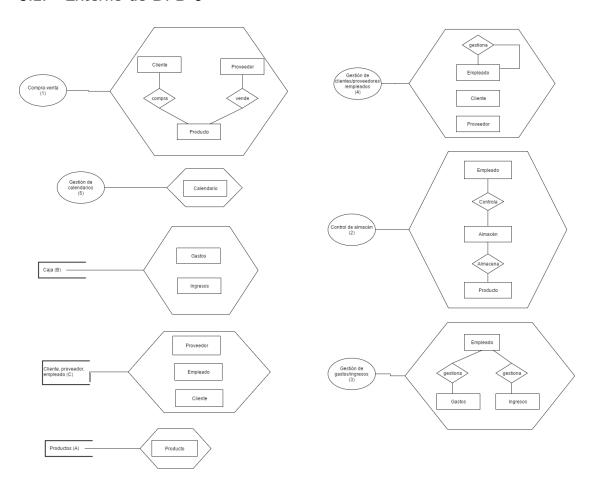


Figura 5.2: Esquema externo DFD-0.

# 5.3. Externos de DFD-1

# 5.3.1. RRHH.

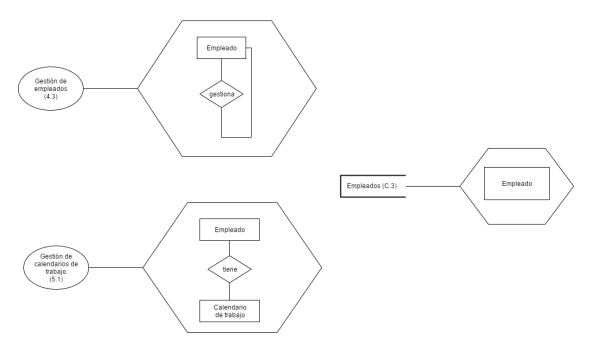


Figura 5.3: Esquema externo DFD-1 del área de Recursos Humanos.

# 5.3.2. FINANZAS.

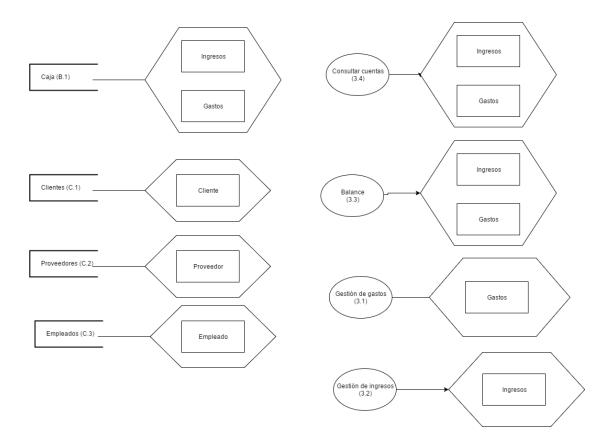


Figura 5.4: Esquema externo DFD-1 del área de Finanzas.

# 5.3.3. VENTAS.

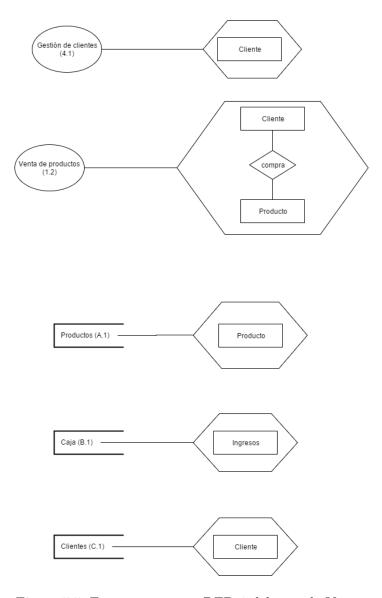


Figura 5.5: Esquema externo DFD-1 del área de Ventas.

# 5.3.4. PRODUCCIÓN.

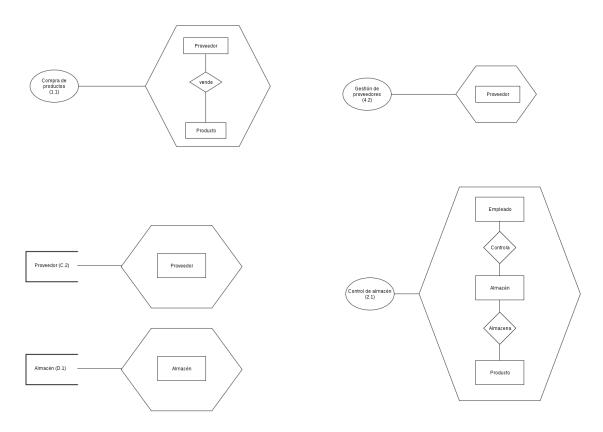


Figura 5.6: Esquema externo DFD-1 del área de Producción.

# 5.4. Externos de DFD-2

# 5.4.1. RRHH.

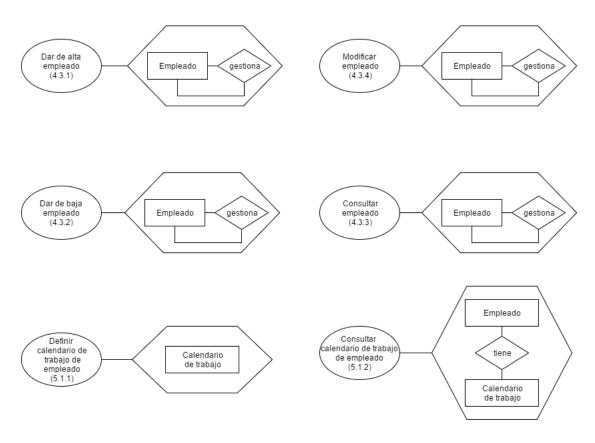


Figura 5.7: Esquema externo DFD-2 del área de Recursos Humanos.

# 5.4.2. FINANZAS.

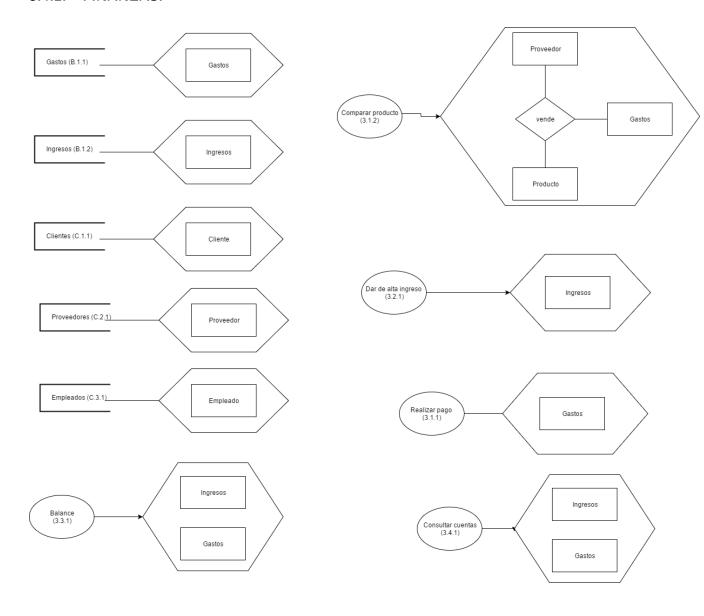


Figura 5.8: Esquema externo DFD-2 del área de Finanzas.

# 5.4.3. VENTAS.

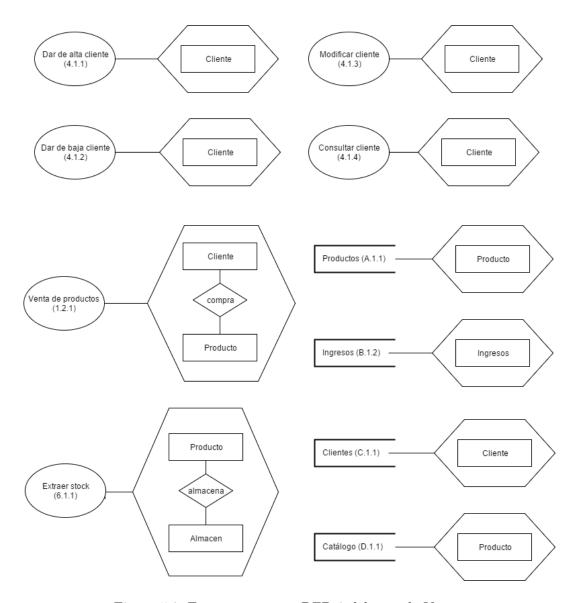


Figura 5.9: Esquema externo DFD-2 del área de Ventas.

# 5.4.4. PRODUCCIÓN.

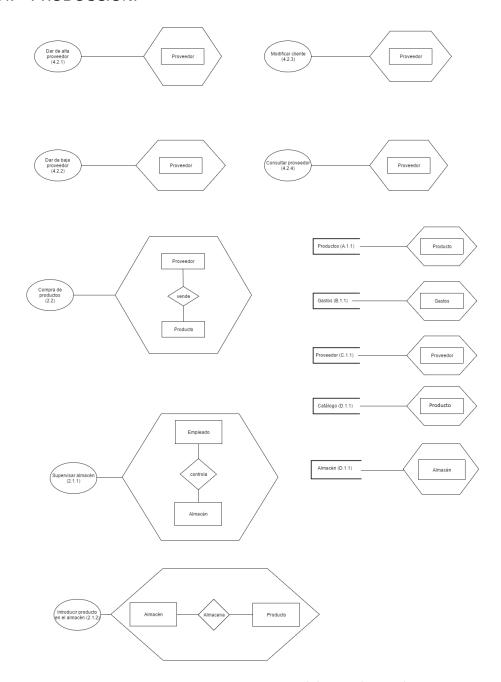


Figura 5.10: Esquema externo DFD-2 del área de Producción.

# 5.5. Esquemas de navegación.

#### 5.5.1. RRHH.

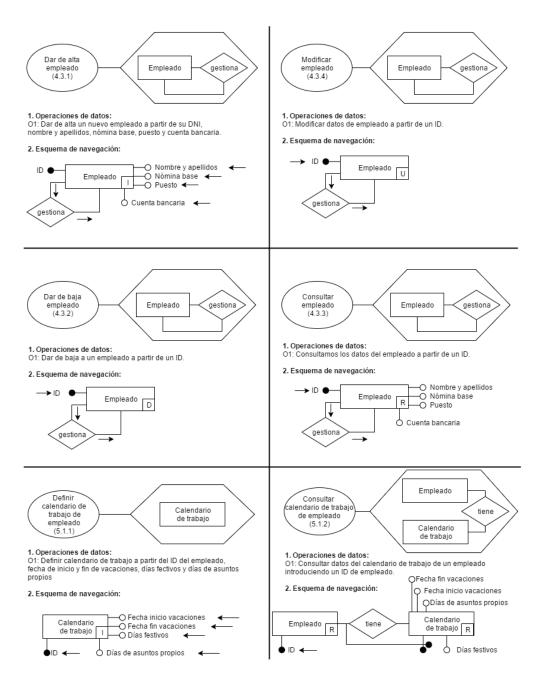


Figura 5.11: Esquema de navegación del área de Recursos Humanos.

# 5.5.2. FINANZAS.

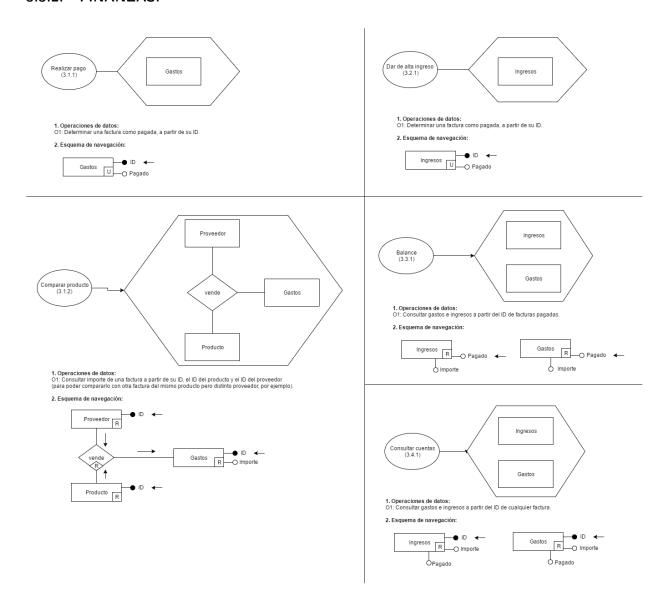


Figura 5.12: Esquema de navegación del área de Finanzas.

### 5.5.3. VENTAS.

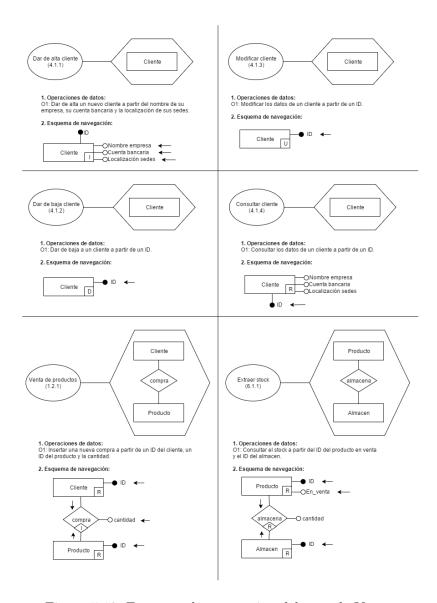


Figura 5.13: Esquema de navegación del área de Ventas.

# 5.5.4. PRODUCCIÓN.

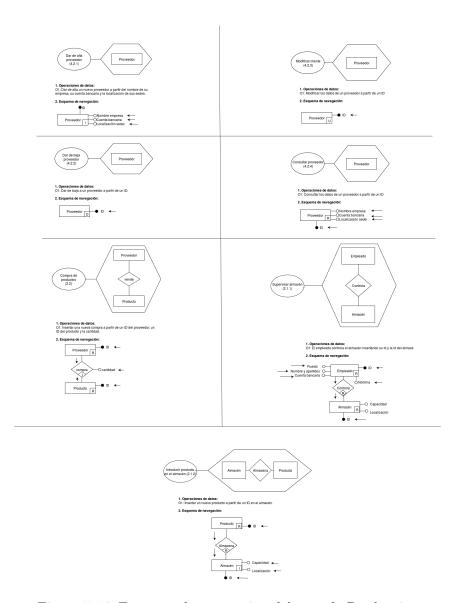
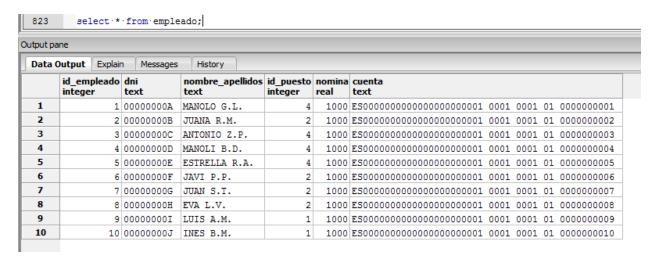


Figura 5.14: Esquema de navegación del área de Producción.

# 6. Tablas normalizadas

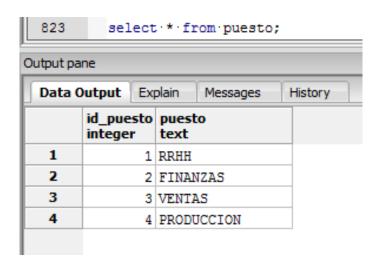
#### 6.1. EMPLEADO

EMPLEADO (ID\_EMPLEADO, DNI, CUENTA, NOMBRE\_APELLIDOS, NOMINA, PUESTO)



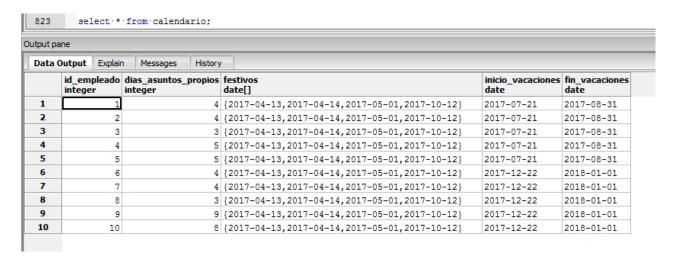
#### 6.2. PUESTO

PUESTO (ID PUESTO, PUESTO)



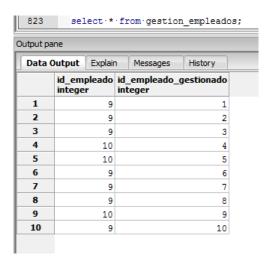
#### 6.3. CALENDARIO

CALENDARIO (ID\_EMPLEADO, DIAS DE ASUNTOS PROPIOS, DIAS FESTIVOS, FECHA INICIO VACACIONES, FECHA FIN VACACIONES)



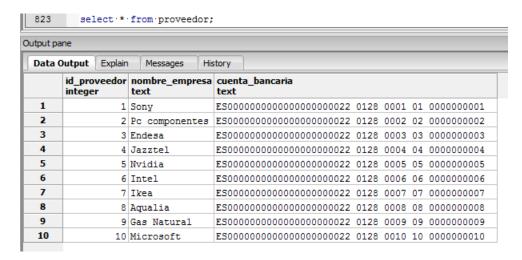
### 6.4. GESTION DE EMPLEADOS

GESTION\_EMPLEADOS (ID\_EMPLEADO,ID\_EMPLEADO\_GESTIONADO)



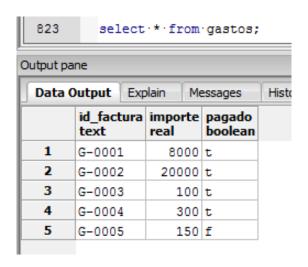
#### 6.5. PROVEEDOR

PROVEEDOR (ID PROVEEDOR, NOMBRE EMPRESA, CUENTA)



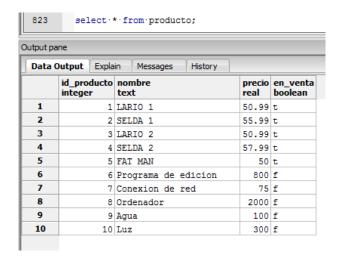
### 6.6. GASTOS

GASTOS (ID FACTURA, IMPORTE, PAGADO)



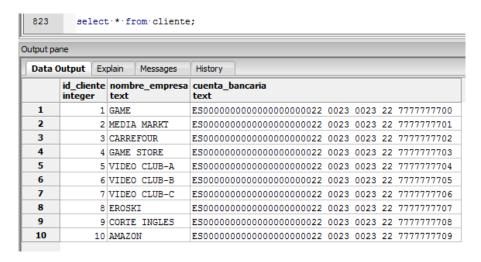
#### 6.7. PRODUCTO

PRODUCTO (ID\_PRODUCTO, NOMBRE, PRECIO, EN\_VENTA)



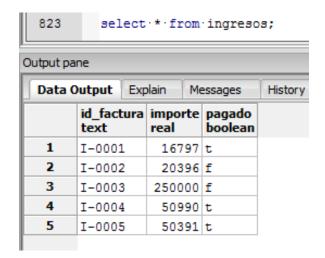
### 6.8. CLIENTE

CLIENTE (ID CLIENTE, NOMBRE EMPRESA, CUENTA BANCARIA)



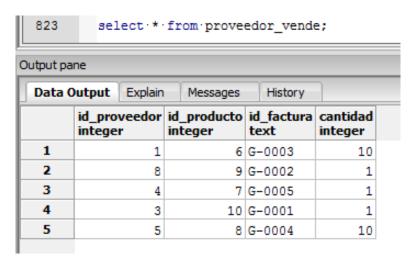
### 6.9. INGRESOS

INGRESOS (ID\_FACTURA, IMPORTE, PAGADO)



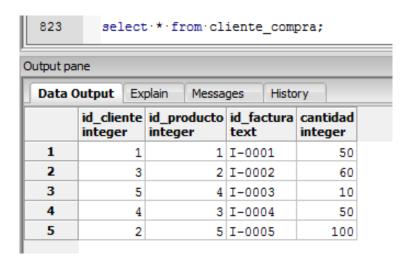
# 6.10. PROVEEDOR VENDE

 $\label{eq:proveedor_proveedor_producto} PROVEEDOR\_VENDE(ID\_PROVEEDOR\_ID\_PRODUCTO, ID\_FACTURA, CANTIDAD)$ 



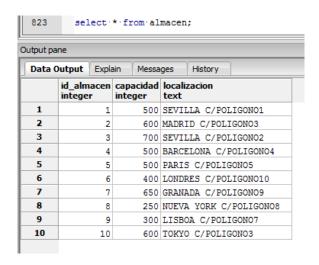
### 6.11. CLIENTE COMPRA

CLIENTE\_COMPRA(ID\_CLIENTE,ID\_PRODUCTO, ID\_FACTURA, CANTIDAD)



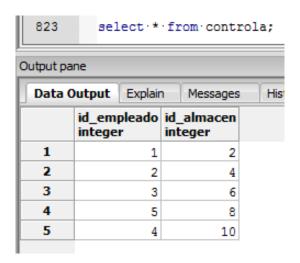
### 6.12. ALMACEN

ALMACEN(ID\_ALMACEN, CAPACIDAD, LOCALIZACION)



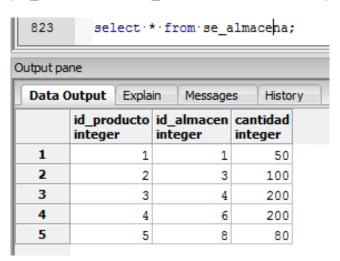
### 6.13. CONTROLA

CONTROLA(ID\_ALMACEN,ID\_EMPLEADO)



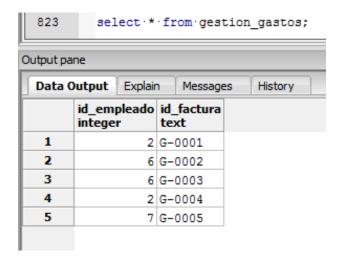
# 6.14. SE ALMACENA

SE\_ALMACENA(ID\_PRODUCTO, ID\_ALMACEN, CANTIDAD)



# 6.15. GESTION DE GASTOS

GESTION\_GASTOS(ID\_EMPLEADO,ID\_FACTURA)



# 6.16. GESTION DE INGRESOS

 ${\tt GESTION\_INGRESOS}({\tt ID\_EMPLEADO, ID\_FACTURA})$ 

