**Análisis y Diseño de Software**

**Taller 2: Abogados de los Alpes**



**Realizado por:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Persona** | **Rol** | **Código Uniandes** |
| Carlos Ernesto González Vargas | Líder del Grupo | 200819123 |
| Sandra Milena Gómez Ríos | Líder de Planeación | 201110951 |
| Andrés Mauricio Erazo Benavides | Líder de Soporte | 201110949 |
| David Pérez Chibuque | Líder de Calidad | 201117818 |
| Willian Alejandro Idrobo Luna | Líder de Desarrollo | 201110544 |
| Erik Fernando Arcos Franco | Líder de Desarrollo | 201110856 |

 

**Índice de Contenido**

[**1.** **Objetivos** 4](#_Toc303688471)

[**2.** **Identificación y descripción de stakeholders** 4](#_Toc303688472)

[**3.** **Motivadores de Negocio** 5](#_Toc303688473)

[**4.** **Descripción De Los Procesos** 5](#_Toc303688474)

[**5.** **Diagramas BPMN Principales Procesos** 5](#_Toc303688475)

[**6.** **Descripción Actividades** 5](#_Toc303688476)

[**7.** **Identificación y descripción de actores** 6](#_Toc303688477)

[**8.** **Reglas de Negocio** 6](#_Toc303688478)

[**9.** **Diagrama de Entidades** 8](#_Toc303688479)

[**10.** **Indicadores De Negocio** 9](#_Toc303688480)

[**¿?** 9](#_Toc303688481)

[**11.** **Lecciones Aprendidas** 9](#_Toc303688482)

[**12.** **Conclusiones** 9](#_Toc303688483)

**Índice de Tablas**

[Tabla 1. Stakeholders 4](#_Toc303589165)

[Tabla 2. Actores 6](#_Toc303589166)

[Tabla 10: Descripción de entidades 9](#_Toc303589167)

**Índice de Figuras**

[Figura 1. Diagrama de Contexto 6](#_Toc303589168)

[Figura 9. Diagrama de Clases 7](#_Toc303589169)

**Análisis y Diseño de Software**

**Taller 2: Abogados de los Alpes**

1. **Objetivos**

* Analizar y entender el contexto en el que ocurre la necesidad actual.
* Realizar un modelo del mundo de la organización.
* Realizar un reconocimiento de las personas demandan interés en el contexto del problema.
* Identificar y documentar los requerimientos del negocio.

1. **Identificación y descripción de stakeholders**

Los Stakeholders del estudio son descritos a continuación

Tabla 1. Stakeholders

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ID | Stakeholder | Descripción | Responsabilidades |
| S1 | Arquitecto |  |  |

Los Stakeholders de la organización son

Tabla 1. Stakeholders

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ID | Stakeholder | Descripción | Responsabilidades |
| s1 | Junta directiva |  |  |
| s2 | Socio |  |  |
| s3 | Gerente |  |  |
| s4 | Abogado titular |  |  |
| s5 | Abogado asistente |  |  |
| s6 | Cliente |  |  |
| s7 | Arquitecto |  |  |

1. **Motivadores de Negocio**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Nombre | Descripción |
| M1 | Sistematización de procesos | Administrar los procesos de asignación y administración de tareas de empleados desde un sistema informático. |
| M2 | Administrar las actividades de los trabajos | Registro y control de actividades y número de horas dedicadas al caso. |
| M3 | Administrar la contabilidad de los casos | Registro y control los gastos del personal, administrativos, horas de dedicación, etc. |
| M4 | Administración información histórica de empleados | Se administra la información histórica de los empleados (trabajos desarrollados, cargos, fecha de ingreso, etc.) |
| M5 | Administración información histórica de clientes | Almacenar y administrar la información histórica de los clientes para la reconstrucción de un caso cuando sea necesario. |
| M6 | Generación Informes | Informe que resume las actividades de cada empleado. |
| M7 | Generación Reportes | La junta directiva una vez al mes se estudia un reporte que analiza el estado financiero de la empresa, anomalía en carga de trabajo y estado de los casos. |

1. **Descripción De Los Procesos**
2. **Diagramas BPMN Principales Procesos**

A continuación se muestra el diagrama BPMN

Figura 1. Diagrama BPMN

1. **Descripción Actividades**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Nombre | Descripción |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **Identificación y descripción de actores**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ID | Nombre | Descripción | Actividades |
| AC1 | Junta Directiva | Analiza los reportes mensuales financieros, carga de trabajo y estado de los casos. |  |
| AC2 | Oficina personal | Administran y llevan registro histórico de la información los empleados, contrataciones etc. Maneja la nomina del personal |  |
| AC3 | Socio | Socio de la compañía, lidera cada caso asignado. Elabora la propuesta para el cliente, actividades administrativas, asignación de gerente del caso, selección de equipo de abogados. |  |
| AC4 | Gerente | Apoya en las labores al líder del caso (socio), gerencia el caso, administra personal, presentar propuesta al cliente. |  |
| AC5 | Cliente | El cliente es una empresa grande o pequeña, que está interesada en solicitar los servicios de Abogados de los Alpes |  |
| AC6 | Abogado | Se encarga de la parte operativa del caso, es decir maneja asesora durante el proceso jurídico. |  |

1. **Reglas de Negocio**

Tabla 2. Reglas de negocio

|  |  |
| --- | --- |
| **ID** | **Descripción** |
| RN001 | El gerente obtiene una bonificación del 3%del monto total del contrato por caso exitoso terminado en el mes anterior. |
| RN002 | El gerente obtiene una prima del 5% del salario base por cada año de antigüedad en la compañía. |
| RN003 | El abogado titular obtiene una prima del 3% del salario base por cada año de antigüedad en la compañía. |
| RN004 | Al abogado asistente se le paga a destajo mensualmente por hora trabajada, de acuerdo a una tabla manejada por la firma que se actualiza cada año y que tiene el precio que se debe cobrar por hora por cada tipo de empleado. |
| RN005 | La información del personal de la empresa se actualiza semanalmente. |
| RN006 | Solo los abogados titulares con más de 5n años de experiencia en ese cargo pueden ser nombrados gerentes. |
| RN007 | Para una persona convertirse en socio de la empresa debe haber desempeñado el cargo de gerente por más de 7 años. |
| RN008 | El valor total del contrato se obtiene de calcular los costos totales del personal de acuerdo a la tabla mencionada en la regla de negocio RN004, más el 7% de gastos administrativos de la firma, 5% de gastos del contrato y 35% de riesgos e imprevistos. |
| RN009 | Un caso éxitos es aquel en el cual el resultado del pleito es favorable para el cliente, y además, no se utiliza más del 25% del rubro de riesgos e imprevistos para cubrir el déficit en gastos de personal. |
| RN010 | Ningún empleado de la empresa puede facturar más de 62 horas a la semana, con excepción de los abogados asistentes que pueden facturar hasta 84 horas a la semana. |
| RN011 | El código que se asigna a un trabajo debe estar conformado por: 6 dígitos que identifican el cliente, 1 dígito para el tipo de trabajo (1=penal, 2=tributario, 3=civil) y 3 dígitos que funcionan como un consecutivo de trabajos para un mismo cliente. |
| RN012 | Cuando se despide (o renuncia) un empleado, el gerente de cada caso debe reemplazarlo por algún otro miembro del personal, antes de sacar su información de la oficina de personal. |
| RN013 | A los abogados titulares que tengan menos de 100 horas facturadas al mes, se les hace un descuento del 20% del salario básico. |
| RN014 | A los abogados titulares que tengan más de 300 horas facturadas al mes, se les da una bonificación del 30% del salario básico. |
| RN015 | Las ganancias totales de final de año se dividen de la siguiente forma: 30% se reinvierte en la firma, 20% para el pago de impuestos y el porcentaje restante se reparte entre los socios según su porcentaje de participación. |

1. **Diagrama de Entidades**

El diagrama de entidades que representa la solución planteada se muestra a continuación:



Figura 9. Diagrama de entidades

A continuación se describen las entidades identificadas dentro del diagrama de clases del sistema

Tabla 10: Descripción de entidades

|  |  |
| --- | --- |
| **Entidad** | **Descripción** |
| **AbogadosDeLosAlpes** | Representa la compañía Abogados de los Alpes |
| **Cliente** | Representa una empresa que solicita los servicios de Abogados de los Alpes |
| **Empleado** | Representa un empleado de Abogados de los Alpes |
| **AbogadoAsistente** | Representa una categoría de empleado |
| **AbogadoTitular** | Representa una categoría de empleado |
| **Socio** | Representa una categoría de empleado |
| **Gerente** | Representa una categoría de empleado |
| **Trabajo** | Representa un trabajo o caso solicitado por un cliente |
| **TipoDeTrabajo** | Representa el tipo de trabajo a realizar |
| **Nomina** | Representa la nomina de los empleados de la compañía |
| **Factura** | Representa una factura generada por un trabajo solicitado por el cliente. |
| **Tarifa** | Representa la tarifa definida a cobrar por empleado asignado al trabajo |
| **Presupuesto** | Representa la propuesta económica para el desarrollo del trabajo |

1. **Indicadores De Negocio**

**¿?**

1. **Lecciones Aprendidas**

* Durante la elaboración del diagrama de clases es necesario documentar de alguna forma como el grupo realiza el entendimiento y análisis del problema. De esta forma evitar reducir al máximo las confusiones, interpretaciones diferentes por parte de cada integrante y así no generar inconsistencias de siguientes actividades de análisis.
* El uso de diagramas de secuencia nos sirvió para iniciar una etapa de validación del diagrama de mundo permitiéndonos identificar entidades que no se tuvieron en cuenta en el diagrama inicial.

1. **Conclusiones**

* El proceso seguido para el análisis nos ofreció la posibilidad tener definido y documentado en buena medida las interpretaciones y un estado más cercano a la realidad del problema. Con esto podemos tener claras las ideas y el enfoque se que le va a dar durante la solución y facilitar la comunicación con otros interesados o participantes del problema.
* Gracias a los diagramas de contexto, casos de uso y diagrama de mundo se puede obtener un mayor entendimiento del contexto y los requerimientos del cliente.
* Un parte decisiva en el análisis y diseño de un sistema es la comunicación con el cliente y la interpretación de los requerimientos, con el interés de que se sincronicen los objetivos entre los clientes y los analistas y diseñadores del sistema