**Materia:** Taller Bases De Datos **Código:** ING000132 **Grupo:** 03

**Usuario:** Cristian Camilo Meneses **Correo:** cristianmen8@hotmail.com

**Analista:** Jorge Luis Granda **Correo:** jorgelugra@gmail.com

**Entregable:** 2 – Modelo Relacional 3FN **Fecha entrega:** 06/05/2016

**Universo del Discurso**

En la papelería COMPRATODO necesitan tener un balance permanente de lo que tienen almacenado, con sus valores de venta y valor de compra para tener un constante conocimiento de las ganancias netas del día, al mismo tiempo desea mantener un reporte de los clientes que compran; sus productos y cantidad.

En primera instancia, al comprar un producto, este es suministrado por un proveedor; del cual se tienen los siguientes datos: nit, razón social, nombre, persona de contacto (nombre, teléfono), teléfono y correo del proveedor.

Una vez ingresado el pedido entra a estado de “revisión”, si es aprobado pasa aun estado de “aceptado”; si el pedido no está completo o el producto está defectuoso pasa a un estado de “devolución” en la cual contacta al proveedor para su respectiva garantía.

Del producto se necesita la siguiente información: código, nombre del producto, una descripción, precio, existencia real del producto y disponibilidad para la venta.

La papelería tiene la información de los vendedores con sus respectivos datos los cuales son: documento, nombre, teléfono, celular, correo y dirección. Los vendedores tienen un jefe inmediato el cual debe ser un vendedor.

Al momento en que un vendedor realiza la venta de un producto, se indica al cliente que puede registrarse en la base de datos; si el cliente acepta se busca en la base de datos y se procede a actualizar o registrar según sea el caso para esto se necesita: documento, nombre, teléfono, correo si tiene.

De la venta se guarda: el código, nombre del vendedor, fecha y el valor total.