

**FACULTAD DE LA ESCUELA DE INGENIERÍA DE SISTEMAS**

**NOMBRE DEL PROYECTO**

“SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA EL PROCESO DE VENTAS   
EN LA EMPRESA OSIRIS EN EL 2016”

**DOCENTE**

RAMOS MENDOZA, LUIS

**CURSO**

GESTIÓN DE DATOS E INFORMACIÓN I

**INTEGRANTES:**

.

**CICLO**

VI

**LIMA – PERÚ**

**2016**

**DEDICATORIA**

El presente trabajo dedicamos a:

Dios por habernos dado la oportunidad de lograr esta meta tan importante en nuestrasvidas, ya que, sin él nada es posible.

Nuestros padres porque siempre nos han apoyado y, gracias a ellos, he logrado ser unamejor persona.

Mis compañeros de este trabajo ya que durante todos este tiempo han brindado suapoyo, amistad, paciencia y comprensión enlos momentos difíciles al momento de desarrollar el trabajo.

**AGRADECIMIENTO**

Ingeniero Luis Ramos Mendoza, por habernos guiado en el desarrollo de este trabajo clase a clase, ya que, sin su ayuda esto no hubiese sido posible.

**INTRODUCCIÓN**

Cada vez la forma de vivir está cambiando de una manera acelerada, por este motivo cabe recalcar que las Organizaciones están innovando sus áreas para una mayor optimización de los procesos que se realizan, el conjunto de sus procesos con un fin en concreto, al igual que cualquier negocio es indispensable contar con un sistema que sea automatizado para facilitar su control, por esto la licorería "OSIRIS" también está estructurando sus áreas, los cuales brindan servicios para la población de mayor edad que necesita acompañar momentos agradables, por este motivo quieren contar con un sistema que tenga su información de una manera ordenada y que esté disponible al momento que lo necesiten. Una de las herramientas más usadas para tener información ordenada y que esté disponible a tiempo será que la empresa contará con bases de datos, que no es otra cosa que es un conjunto de datos que hacen parte a un mismo contexto y almacenados sistemáticamente para ser usados luego. Esto va permitir que la empresa (Osiris) tener un mejor control de los datos, un manejo veloz de información y que se manejen en estas, ya que les ayuda a optimizar costos. En este trabajo se habla de la importancia y los beneficios que traen consigo las bases de datos, es una parte de nuestros conocimientos como futuros ingenieros en sistemas ya que favorecerá a todos aquellos que hagan uso de ellas (las bases de datos). En primer momento se estará abordando sobre los conceptos utilizados en este trabajo, así como también sobre las aplicaciones de las bases de datos en las cuáles se basa esta investigación, como los diferentes tipos de que existen y las formas de organizar. En una entrevista que realizamos a una bar (Osiris) de la localidad Jr. Honestidad 7935 Pro - Los Olivos, se encontró que estas se enfrentan a grandes problemas a la hora de llevar el control del inventario, ya que les es muy difícil manejar tantos productos y diferentes precios, a la hora de realizar una venta. Para finalizar se estará tratando una propuesta con la finalidad de solucionar los problemas a los cuales se enfrentan el bar. Esta propuesta es una base de datos la cual realizamos al observar los problemas a los cuales se enfrenta una de las farmacias de nuestra población.

**CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

**1.1 Descripción del Problema**

En este tema investigaremos acerca de las bases de datos para así mismo realizarla, en base a los conocimientos obtenidos, el programa fue creado en un lenguaje visual lo cual es más fácil de que los usuarios lo puedan entender, porque es un tipo de lenguaje de programación que tiene más diseño y por lo tanto es agradable para la vista de los usuarios. Realizamos la base de datos para implementarla en el bar (Osiris) ubicada en la población de Jr. Honestidad 7935 Pro - Los Olivos, encontrada en Lima - Perú. Se planea terminarla en un lapso de tiempo corto en el cual se incluye desde su análisis hasta su realización. Se encontraron cómo problemas que dentro de la empresa los clientes al realizar una compra demoran en el proceso de la transacción por un sistema ineficiente ya que no tiene un buen desempeño mientras se procesa información. El tiempo de demora oscila entre los 12 minutos, generando un conflicto de tiempo, haciendo que los clientes prefieran retirarse a otra empresa. Se tiene como finalidad hacer que el tiempo de cada transacción sea más rápido asimismo optimizar procesos para brindar un correcto servicio al cliente. A su vez no existe un adecuado control del inventario de productos existentes que brinda la empresa Osiris a su público, ni un correcto registro de los clientes que suelen ser asiduos y visitan frecuentemente el local, cómo también las ventas que se realizan día a día. Por estas razones se creará un aplicativo que tenga conexión con una base de datos para almacenar información adecuada sobre las ventas, el inventario y sobre la información de los clientes. Para la realización de este proyecto nos enfrentamos a varios problemas, lo cual hizo un poco más difícil la creación de este, uno de los principales problemas fue que los encargados de la empresa no sabían proporcionar información necesaria ya que no sabían cuál era su problema esencial para detectar la problemática; otra dificultad fue el factor tiempo, ya que realizamos la base de datos (parte práctica) en un lapso de muy corto pero al final logramos terminar nuestro proyecto.

﻿**1.2 Antecedentes de la investigación**

Según, (Llacchua Gutiérrez, 2007) en su investigación“Diseño de un sistema de comercialización para el supermercado Minimarket Tito’s”, plantea como objetivo contar con un sistema facilita la administración y el entendimiento del mismo haciendo más la integración de otros módulos o componentes para su crecimiento, con ello también cabe recalcar que el diseño multiplataforma hace que se integre fácilmente a cualquier plataforma de hardware y software, por ello el uso de metodología de desarrollo RUP, conjuntamente con el lenguaje UML y el manejo de los conceptos de la programación orientada a objetos, cumplen la meta de propiciar un desarrollo del sistema de forma entendible, sostenible e incremental más aun teniendo como conclusión el uso de un entorno de desarrollo rápido como es NETBEANS para JAVA (Software el cual es usado para la creación de registros que se insertarán a posterior en la base de datos SQL SERVER para realizar la comprobación de eficiencia), ha hecho que nuestro desarrollo sea concluido en el tiempo previsto. Por ello se concluye que para crear un adecuado sistema de información es necesario contar todas las herramientas posibles para crear el más alto sistema de información de calidad. Además en el sistema de información se usará programas tal como es el NETBEANS ya que permite una interfaz gráfica amigable para el usuario y asimismo el uso de SQL SERVER.[[1]](#footnote-1)

Según, (Zuta, y otros, 2009) en su investigación “Una mype con calidad guía para entender y evaluar un sistema de gestión de la calidad”, hablan sobre  que hay calidad en un producto cuando este llega a satisfacer nuestras demandas, cumpliendo los objetivos por lo cual hemos adquirido el producto, cumpliendo la meta al no perjudicar ni causar un bajo rendimiento y malestar hacia el cliente. Usando así metodologías de control de calidad para medir la satisfacción al cliente. Como conclusión es de suma importancia evaluar la eficacia de una base de datos para evitar futuras demoras y errores, consiguiendo cumplir con todas las demandas y objetivos planteados desde el primer momento. Así obteniendo un alto nivel y agilizar los procesos que se muestran día a día en la empresa. [[2]](#footnote-2)

Según, (Lefcovich, 2009) en su investigación “Kaizen y la curva de aprendizaje”, presenta las etapas en la mejoras de la calidad, como primer objetivo evaluar la necesidad de la empresa para eliminar los desperdicios, para lograr mayor satisfacción al cliente seguido de llevarlo a cabo; con la fiel meta de satisfacer al cliente al entregarle un producto o servicio de alta calidad. Tomando como referencia este antecedente será mi responsabilidad tomar esta metodología como guía para brindar un producto/servicio de calidad y cumplir con los estándares de la empresa para que el cliente se sienta a gusto y desee volver en un futuro generando así más ganancias y un desarrollo para la empresa.[[3]](#footnote-3)

Según, (Fleitman, 2011) en su investigación ”Cómo empezar una empresa exitosa”, nos dice que hace no tantos años los sistemas informáticos no estaban incluidos dentro de los temas prioritarios en la agenda del empresario o comerciante y mediano de nuestro país. Solo las grandes empresas tenían el privilegio y objetivo de informatizar sus circuitos administrativos ya que en ese entonces los costos de desarrollo e implementación de sistemas requerían de inversiones importantes. Pero en estos días el uso de bases de datos es de suma prioridad ya que la mayoría de empresas trabajan con estos como pilares en sus metas corporativas realizando diversas metodologías. El uso de base de datos en este proyecto será de suma importancia ya que necesitaremos recopilar mucha información tanto de información de los productos para completar el inventario, asimismo los datos para procesar una venta y también para el registro correcto de clientes frecuente en el local.[[4]](#footnote-4)

Según, (Vilema Escudero, 2007) en su investigación "Diseño de un sistema de información comercial para distribuidora la familia” nos dice que llega a la conclusión que como primero pasos para el desarrollo de un sistema, se constituye en elementos críticos para el éxito de proyecto de software, pues allí donde se establecen los problemas actuales y carencias en el desarrollo del procesos para cumplir con las metas y objetivos planteados por las empresas tanto a corto como mediano y largo plazo. Es por ello que debe centrarse un gran esfuerzo y tiempo a su realización; la metodología empleada son a través del el uso de entrevistas personales y/o cuestionarios a los usuario de la empresa asimismo a los clientes que serán partícipes del proceso serán de vital importancia. En nuestro proyecto de investigación concluimos que es necesario hacer uso de instrumentos de recolección de datos para así conocer más a fondo los datos en la empresa y cumplir con todas las necesidades planteadas por la empresa.[[5]](#footnote-5)

Según, (Amasifén Amasifuén, y otros, 2012) en su investigación "Tesis de diseño e implementación de un sistema de venta”, nos habla que como objetivo principal en toda empresa es seguir los estándares de desarrollo de sistemas los cuales ayudan a llevar de manera más organizada la información; poder especificar los contenidos que se necesitan visualizar en el sistema y lograr que los beneficiarios se acoplen sin mayor dificultad en su manejo. Como parte de la metodología se hizo parte de un diseño modular, facilita la administración entendimiento del mismo haciendo más fácil la integración de otros módulos o componentes para su crecimiento con ello también cabe recalcar que el diseño multiplataforma que se integre fácilmente a cualquier plataforma de hardware y software. Concluimos que se debe considerar el uso de un diseño modular.  
[[6]](#footnote-6)

Según, (Ballesta Acosta, 2015) en su investigación “Evolución del sistema financiero colombiano”, nos brinda como objetivo Identificar las diferentes etapas y factores que han sido determinantes en la evolución del sistema financiero colombiano desde sus inicios hasta la actualidad. Para ello se usó diferentes tipos de metodologías para hacer posible el trabajo de investigación tales como la metodología de desarrollo RUP, asimismo el uso de base de datos para poder generar reportes de cada periodo determinado de las mejoras en el sistema utilizado. Podemos concluir que debido al constante cambio y evolución de los sistemas financieros y bancarios los clientes han utilizado cada día más la tecnología que ofrece la banca y la posibilidad de realizar diversas transacciones de manera virtual. En la actualidad los sistemas financieros tendrán que facilitar todo tipo de transacciones en línea para lograr un avance no sólo financiero sino tecnológico que facilite que las personas puedan acceder con mayor facilidad a todo tipo de transacciones.[[7]](#footnote-7)

﻿**1.3 Formulación del Problema**

**1.3.1 Formulación General**

* Actualmente ¿cómo se realiza el control de ventas en bar (Osiris)?

**1.3.2 Formulación Específica**

* ¿Cuánto tiempo se genera durante el proceso de una venta?
* ¿Cómo se realiza el proceso de venta al ingresar un cliente?
* ¿Cómo automatizar el proceso de control de clientes en el bar (Osiris)?

**1.4 Justificación**

Para la mayoría de empresas tener un adecuado proceso de ventas constituye una de sus principales actividades ya que esto le produce ganancias. Asimismo gracias a esta actividad fundamental permite que las empresas tengan un desarrollo sostenible y un crecimiento continuo. Se estima que un proceso de ventas es fundamental porque genera un aproximado de más del 85% de ganancias para una empresa dedicada a ese rubro. Se está afectando en la gestión de los procesos ya que carecen de un sistema de información, provocando así un retraso en las operaciones y manejo de datos, ya que cada día son más las personas que acuden al servicio del bar. En la actualidad el manejo de información exige rapidez y precisión en su ejecución, a esto responde una sistematización que debe ser eficaz para el manejo centralizado de los datos; así como la integridad, consistencia, seguridad y rapidez en el manejo de los mismos, sus características son: acceder a la información de forma fácil y rápida, tener a disposición de información precisa y actualizada, mantener la información de forma compacta e integrada. Es por ello que se desarrollará un sistema que mejore y facilite el control de dichas tareas con el fin de mejorar las condiciones de trabajo del bar.

﻿**CAPÍTULO II: FUNDAMENTOS TEÓRICOS**

**2.1 Marco teórico:**

**Sistema:**

“Un grupo ordenado de los elementos  como son los componentes físicos y la gente.” [[8]](#footnote-8) (Kendall, y otros, 2005).

“Conjunto o arreglo  de cosas conectadas  o interrelacionadas entre si además interdependientes para formar una unidad compleja.” [[9]](#footnote-9) (Senn, 2000).

“Serie de elementos que forman parte de una actividad, procedimiento, plan de procesamiento que busca metas comunes mediante la manipulación de datos.” [[10]](#footnote-10) (Murdick, y otros, 2005).

**Sistema de información:**

“Un sistema de información es una combinación organizada de personas, hardware, software, redes de comunicaciones y recursos de datos que reúne, transforma y disemina información en una organización” [[11]](#footnote-11) (O'Brien, 2001).

“Los sistemas de información son aquellos sistemas creados para realizar tareas específicas y esenciales para el buen funcionamiento de las organizaciones por administradores y analistas.” [[12]](#footnote-12) (Scott, 1988).

“Un sistema de información es un conjunto de procedimientos ordenados que, al ser ejecutados, proporcionan información para apoyar la toma de decisiones y el control en la organización. La información se define como una entidad tangible o intangible que permite reducir la incertidumbre acerca de algún estado o suceso.” [[13]](#footnote-13) (Lucas, 1983).

**Componentes de un sistema de información:**

“Los componentes de un sistema de información son; personas, datos, software, hardware y redes.” [[14]](#footnote-14) (O'Brien, 2001).

“Los componentes esenciales de un sistema de información basado o apoyados por computadoras son: entrada, validación, actualización de archivo actual y nuevo archivo, y salida. En todo sistema de información los archivos de datos son el componente principal e indispensable, ya que depende de ellos las salidas del sistema. Los archivos de datos pueden ser los libros en donde se registren las notas si se trata de un sistema manual o bien bases de datos si se trata de un sistema computarizado.” [[15]](#footnote-15) (Lucas, 1983).

“Los elementos de un sistema de información están dados por sus tres actividades principales: reciben datos como entrada; procesan los datos por medio de cálculos, […], actualizan cuentas, etc., y proporcionan información como salida.” [[16]](#footnote-16) (Scott, 1988).

**Ciclo de vida de un sistema**:

“El ciclo de vida de un sistema de información es un enfoque por fases del análisis y diseño que sostiene que los sistemas son desarrollados de mejor manera mediante el uso de un ciclo especifico de actividades del analista y del usuario.” [[17]](#footnote-17) (Senn, 2000).

**Ciclo de vida de un sistema de información**:

“El ciclo está compuesto por varias fases. Durante este ciclo, los sistemas pueden funcionar por varios años con un mínimo mantenimiento, como resultado de los errores detectados por una fase llamada auditoría posterior, que al detectarlas, se toman acciones para modificar el sistema y obtener un mejor funcionamiento. El fin del ciclo de un sistema de […] las cuatro primeras fases componen la fase de investigación de sistemas, y la última es considerada como madurez y mantenimiento del sistema.” [[18]](#footnote-18) (Senn, 2000).

“La fase de estudio preliminar en un sistema de información existente comprende la identificación de un problema o en algunos casos una oportunidad para desarrollar un nuevo sistema, y se tendrá que realizar una investigación limitada para ver si un proyecto de sistema puede ser garantizado.” [[19]](#footnote-19) (Scott, 1988).

“La siguiente fase es la de análisis de sistemas, en esta fase se pueden identificar un problema u oportunidad, además de examinar los puntos débiles y puntos fuertes del antiguo sistema, y se describe la funcionalidad del nuevo sistema.” [[20]](#footnote-20) (Scott, 1988).

“En la fase de diseño, se determina el diseño de un nuevo sistema que satisfaga las necesidades de la fase de análisis, y el estudio correspondiente al hardware y software.” [[21]](#footnote-21) (Scott, 1988).

“La fase de implantación comprende la programación o codificación del nuevo sistema de información, la instalación del equipo a utilizar y todo lo correspondiente a la implantación del sistema previamente diseñado.” [[22]](#footnote-22) (Scott, 1988).

“La última fase es la de madurez y mantenimiento, dicha fase agrupa las operaciones continuas después de la instalación. La auditoría está contemplada dentro de esta última fase, con la finalidad de evaluar si los resultados son los que la empresa esperaba.” [[23]](#footnote-23) (Scott, 1988).

**Clasificación de un sistema de información**:

“Conceptual, hechos por el hombre, social y de hombre y máquina, abierto y cerrado, temporal, estacionario, y subsistema y supersistema.” [[24]](#footnote-24) (Murdick, y otros, 2005).

“Sistema por lotes, sistema simple de consulta, sistema de control, sistema de consulta y registro, sistema de acceso y actualización, y sistemas de mando y control o sistema de tiempo real.” [[25]](#footnote-25) (Lucas, 1983).

“Los sistemas de información pueden ser clasificados en dos: sistemas de apoyo a las operaciones y sistemas de apoyo gerencial.” [[26]](#footnote-26) (O'Brien, 2001).

**Sistema de información operacional**:

“Los sistemas de información operacional son aquellos que de alguna manera procesan eficientemente transacciones de tipo comercial, el control de los procesos de la compañía, respaldando la comunicación y colaboración dentro de cualquier empresa, además de que sus aplicaciones nos permite actualizar las diferentes bases de datos corporativas” [[27]](#footnote-27) (O'Brien, 2001).

**Sistema de procesamiento transacciones:**

“Sistema de procesamiento de transacciones (TPS).- Gestiona la información referente a las transacciones producidas en una empresa u organización.” [[28]](#footnote-28) (Ciborra, 2002).

“Los sistemas de procesamiento de transacciones, son los sistemas de procesamiento de datos que sirven para el manejo de las transacciones en niveles operativos pero no son considerados SIG (Sistemas de Información Gerencial), en ellos las entradas provienen de dos fuentes; las transacciones generadas en el exterior por los clientes, vendedores y otros grupos, y cualquier dato generado por la empresa, siempre y cuando sea registrado por el sistema.” [[29]](#footnote-29) (Scott, 1988).

“Otro tipo de entradas de los sistemas de procesamiento de datos son los archivos, documentos e informes de operación de datos previamente existentes. Por ejemplo; en un sistema de cómputo de procesamiento, el “archivo maestro” de la cuenta de un cliente se alimenta en el sistema de cómputo junto con transacciones de venta para que se procesen juntos.” [[30]](#footnote-30) (Scott, 1988).

“Otras entradas del sistema de procesamiento son, los resultados intermedios, datos procesados y que cuya característica es que pueden ser útiles, pero que deben ser procesados antes de convertirse en información realmente útil para un propósito.” [[31]](#footnote-31) (Scott, 1988).

“Las salidas de este tipo de sistemas pueden ser por mencionar algunas; archivos revisados corregidos, archivos de datos actualizados, archivos maestros, así como informes resumidos para la administración y listados de las transacciones realizadas en un período de tiempo determinado. Los archivos revisados corregidos, tienen las características de que los registros han sido agregados, borrados o alterados de alguna manera. Los archivos de datos actualizados son contra los que se procesan alguna transacción, incluyendo detalles y dan como resultado los nuevos balances en cuanto a registro se refiere.” [[32]](#footnote-32) (Scott, 1988).

**Tipos de sistema de información operacional**:

“Los sistemas de información operacional están compuestos por: los sistemas de procesamiento de transacciones cuyo fin es el registro y procesamiento de datos por lotes o en línea provenientes de las transacciones comerciales para uso interno o externo, por ejemplo los que se utilizan para procesar ventas. […] de producción física. Por último se encuentran los sistemas de colaboración empresarial que ayudan a trabajar en conjunto a las personas.” [[33]](#footnote-33) (O'Brien, 2001).

**Tecnología de información:**

“Es una entidad tangible o intangible que permite reducir la incertidumbre acerca de un estado o suceso.” [[34]](#footnote-34) (Lucas, 1983).

“La información son datos que se colocan en un contexto significativo y útil para un usuario final.” [[35]](#footnote-35) (O'Brien, 2001).

“La tecnología de información forma parte importante de los sistemas de información, porque gracias a ella el sistema puede procesar o transformar datos en diversos productos de información y comunicarla a diversos niveles y puntos de la organización. Dentro de la amplia gama de tecnología de información se encuentran; las redes de telecomunicaciones, hardware y software de computadoras. Como ejemplo de hardware simple está (el papel y la máquina de escribir), y como canales de comunicación (la presentación verbal con proyecciones).” [[36]](#footnote-36) (O'Brien, 2001).

**Proceso de ventas:**

“El término ventas tiene múltiples definiciones, dependiendo del contexto en el que se maneje. Una definición general es cambio de productos y servicios por dinero. Desde el punto de vista legal, se trata de la transferencia del derecho de posesión de un bien, a cambio de dinero. Desde el punto de vista contable y financiero, la venta es el monto total cobrado por productos o servicios prestados.” [[37]](#footnote-37) (Fernández-Balaguer Zaldívar, y otros, 2008).

“Es más una ciencia, basada en un enfoque metodológico, en el cual se siguen una serie de pasos hasta lograr que el cliente potencial se convenza de que el producto o servicio que se le ofrece le llevará a lograr sus objetivos en una forma económica.” [[38]](#footnote-38) (Fernández-Balaguer Zaldívar, y otros, 2008).

**Sistema de información de ventas:**

“Los sistemas de información de ventas se originan del sistema de información de mercadotecnia. Consiste en la relación de diferentes subsistemas y como uno de sus principales subsistemas de información esta, el sistema de información de ventas. La finalidad de los sistemas de información para mercadotecnia es alcanzar una ventaja competitiva para dar un mejor servicio a los clientes y proporcionar información adecuada para penetrar en los mercados meta. Como objetivos generales de estos sistemas integrados en la organización están:

1. Identificar y evaluar oportunidades de ventas potenciales buenas.
2. Reaccionar rápidamente a cambios en las organizaciones del mercado.
3. Establecer precios de productos que maximicen las utilidades
4. Controlar los costos de mercadotecnia. […] ”

[[39]](#footnote-39) (Scott, 1988).

**Subsistema de información en mercadotecnia:**

“Información de ventas y otras transacciones, informes de llamadas de vendedores a clientes, resúmenes de vendedores realizados por gerentes de mercadotecnia, archivos de historia de clientes, archivos de cuentas de clientes, sistema de contabilidad de costos, sistema de planeación de utilidades (presupuestos), actividades de investigación de mercados y reunión de inteligencia, pronósticos de ventas, programación de producción e informes del estado de inventario.” [[40]](#footnote-40) (Scott, 1988).

**Componentes del sistema de información de ventas:**

“Dentro de la mercadotecnia, vender es la actividad principal, por lo cual, un sistema de información de soporte de ventas en esencia es indispensable, porque con la información que procesa se pueden tomar decisiones que incrementen las ventas. A su vez los sistemas de información de ventas se basan en sistemas de control de pedidos de ventas y se dividen en: Soporte de ventas, análisis de venta y análisis de clientes.” [[41]](#footnote-41) (Scott, 1988).

“El subsistema soporte de ventas provee información al personal de ventas acerca de los precios en el mercado de los productos, descuentos, promociones de venta, financiamiento para clientes en forma de planes, ventajas y desventajas de los competidores, historial de clientes, políticas y procedimientos de ventas, niveles de inventario y productos por introducir al mercado.” [[42]](#footnote-42) (Scott, 1988).

“El subsistema de análisis de clientes, establece los perfiles de hábitos de compra y también determina la utilidad por cliente sobre la base de contribución marginal. La información cuantitativa para el análisis de clientes se obtiene de un archivo llamado por el autor como el archivo maestro de clientes.” [[43]](#footnote-43) (Scott, 1988).

“Proporciona la información para el análisis de tendencias de ventas de los productos, utilidad del producto por cada uno de ellos, desempeño regional y por área de venta, y el desempeño de cada vendedor. Su información proviene del sistema de control de pedidos de ventas; la mayoría es información de las transacciones de ventas que se encuentran en las facturas. Las clases de información que utiliza éste subsistema son acerca de las facturas de clientes y órdenes atrasadas proporcionadas por el sistema de procesamiento de transacciones de ventas, la que se derive de los informes del personal de ventas y los costos de productos que proporciona el sistema de información de contabilidad de costos. Los archivos de venta y clientes contienen la información de las transacciones de venta.” [[44]](#footnote-44) (Scott, 1988).

“Al ocupar un sistema de información para administración las organizaciones pueden respaldar operaciones empresariales, tomas de decisiones gerenciales y obtener una ventaja competitiva estratégica. Sí se opta por utilizar un sistema de información de procesamiento para las ventas de la compañía, en el que se registra cada una de las transacciones a consecuencia de las ventas y de la actualización de las bases de datos empresariales. Las compañías pueden realizar un seguimiento de los inventarios, programar las compras o producción de más mercancía y conocer la tendencia de la moda.” [[45]](#footnote-45) (O'Brien, 2001).

**Mercadotecnia:**

“Proceso de planificar y ejecutar la concepción, fijación de precio, promoción y distribución de ideas bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos individuales y de la organización.” [[46]](#footnote-46) (MC'Daniel, 2000).

“Las empresas utilizan esta tecnología para hacer frente al cambio, porque provee la información necesaria para crear un plan estratégico.” [[47]](#footnote-47) (MC'Daniel, 2000).

“Así como el alcanzar una ventaja competitiva en costos, mediante la reducción de costos de producción por ocupar un sistema computarizado, diferenciación a través de un soporte al cliente en un sitio web, y en innovación utilizando intranets en la compañía que faciliten la colaboración en equipo para el desarrollo de un producto.” [[48]](#footnote-48) (MC'Daniel, 2000).

“La mercadotecnia es definida como: “El proceso de planear y ejecutar la concepción, precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan las metas individuales y las de la empresa.” [[49]](#footnote-49) (Lamb, y otros, 1998).

**Producto:**

“El producto es todo aquello que una persona puede recibir tanto favorable como desfavorable, en un intercambio de un bien tangible, un servicio, una idea o una combinación de las tres. Los productos se pueden clasificar en dos: los productos para negocios que son aquellos utilizados para fabricar otros servicios o productos; para hacer operaciones de reventa o para apoyar en las operaciones de una compañía, y los productos de consumo que satisfacen las necesidades o deseos de las personas. Ambos se venden en mercados diferentes y de manera diferente, además de utilizar estrategias de distribución, promoción y precios diferentes. Una manera fácil y apropiada de clasificar por categorías a los productos para diferenciarlos, es mediante un diagrama que a continuación se presenta en la Figura número 6, es necesario aclarar que dicha clasificación se deriva de la forma de búsqueda y compra de los consumidores, no por su fin o características esenciales.” [[50]](#footnote-50) (Lamb, y otros, 1998).

**Comercialización:**

“La comercialización se efectúa con los llamados productos tangibles e intangibles, en el caso de los intangibles la comercialización usa la técnica de promesas de satisfacción, ya que no se pueden probar, evaluar, oler o sentir, mientras que los tangibles pueden utilizar muestras o demostración por mencionar algunas. Las promesas utilizadas pueden ofrecer más que otras dependiendo de las características con las que cuenta el producto, su diseño, que tan tangible es el producto, su promoción y el precio.” [[51]](#footnote-51) (Levitt, 1986).

“Los objetivos de la promoción de ventas son apoyar los esfuerzos de comercialización de los vendedores, la aceptación de los comerciantes y la aceleración de las compras por parte de los consumidores” [[52]](#footnote-52) (Levitt, 1986).

“Los mecanismos para la promoción de ventas son dos, los que llegan a las casas de los consumidores y los que llegan a los consumidores en las tiendas de menudeo.” [[53]](#footnote-53) (Levitt, 1986).

**Ventas:**

“Las ventas son efectuadas en diversas empresas mediante un proceso conocido como proceso básico de ventas, el cual consta de nueve pasos, que los vendedores realizan en cada venta; ya que las ventas incluyen todos estos elementos y no necesariamente siguen este orden cuando se han efectuado con el mismo comprador.” [[54]](#footnote-54) (Hughes, y otros, 2000).

“La venta a una organización requiere el conocimiento de cuatro estructuras; poder, grupo, función y estatus, para que el vendedor pueda efectuarla, penetrando y satisfaciendo los objetivos personales y grupales.” [[55]](#footnote-55) (Hughes, y otros, 2000).

**Satisfacción del cliente:**

"El nivel del estado de ánimo de una persona que resulta de comparar el rendimiento percibido de un producto o servicio con sus expectativas." [[56]](#footnote-56) (Philip, 2001).

“El cliente satisfecho, por lo general, vuelve a comprar por tanto, la empresa obtiene como beneficio su lealtad y por ende, la posibilidad de venderle el mismo u otros productos adicionales en el futuro.” [[57]](#footnote-57) (Kotler, y otros).

**Servicio de atención al cliente:**

“El servicio al cliente es el conjunto de estrategias que una compañía diseña para satisfacer, mejor que sus competidores, las necesidades y expectativas de sus clientes externos. De esta definición deducimos que el servicio de atención al cliente es indispensable para el desarrollo de una empresa.” [[58]](#footnote-58) (Serna Gómez, 2009).

**Informática:**

“La informática es la disciplina que estudia el tratamiento automático de la información utilizando dispositivos electrónicos y sistemas computacionales. También es definida como el procesamiento de información en forma automática.” [[59]](#footnote-59) (Álvar, 1998).

**1.7 OBJETIVOS**

**1.7.2 OBJETIVO GENERAL**

* Determinar la influencia de un sistema de información para el proceso de ventas en la empresa Osiris.

**1.7.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

* Determinar la influencia de un sistema de información para el proceso de ventas en el grado de satisfacción del cliente en la empresa Osiris.
* Determinar la influencia de un sistema de información para el proceso de ventas en el tiempo de atención al cliente en la empresa Osiris.

**1.8 HIPÓTESIS**

**1.7.2 HIPÓTESIS GENERAL**

* Un sistema de información influye en el proceso de ventas en la empresa Osiris.

**1.7.3 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS**

* Un sistema de información influye en el proceso de ventas en el grado de satisfacción del cliente en la empresa Osiris.
* Un sistema de información influye en el proceso de ventas en el tiempo de atención al cliente en la empresa Osiris.

**2.2 Marco Conceptual**

**• Un sistema de Control de dientes:** está especialmente diseñado para administrar las consultas y dar solución a las necesidades del personal que laboran. Un sistema desarrollado para lograr que los registros de cada persona que se encuentren almacenados en una base de datos, sean de fácil acceso para el administrador, cajero y bartender. La función que hace es tener desde el primer momento datos reales y precisos de cada paciente, los beneficiarios directos son las personas que acuden al bar. Senn (1978).

**• Software:** Es un elemento del sistema que es lógico, en lugar de físico. Los costes se encuentran en la ingeniería. Lo cual significa que los proyectos de software no se pueden gestionar como si fueran proyectos de fabricación.

**• Diagrama Entidad - Relación:** Representa a la realidad a través de un esquema gráfico empleando la terminología de entidades, que son objetos que existen y son los elementos principales que se identifican en el problema a resolver con el diagramado y se distinguen de otros por sus características particulares denominadas atributos, el enlace que rige la unión de las entidades está representada por la relación del modelo.

**• Base de Datos:** Es un conjunto de datos relacionados entre sí y que tienen un significado implícito. Tiene dos elementos para que un conjunto de datos constituya una Base de Datos:

1. Relaciones entre datos.

2. Significado implícito de los datos que se atribuye dependiendo del contexto en que se utilizan los mismos.

**• Historia bar:** La historia bar o registros del negocio son la documentación, lo cual surge en el contacto entre el equipo de negocio y los usuarios, es decir personal que labora - clientes.

**• Sistema:** Un Sistema Informático como todo sistema, es el conjunto de partes interrelacionadas.

**• Soporte Físico:** una computadora que usa dispositivos programables para capturar, almacenar y procesar datos.

**• Sistema Operativo:** Conjunto de programas de un sistema de cómputo destinado a administrar y compartir sus recursos, así como coordinar todas sus funciones.

**﻿• Interfaz:** Se llama interfaz a la parte del software del ordenador que tiene por misión la comunicación con el usuario. Básicamente existen dos tipos de interfaz: las gráficas y las de texto.

**• Información:** Conjunto organizado de datos procesados que constituyen un mensaje que cambia el estado de conocimiento del sujeto o sistemas que reciben dicho mensaje.

**• Control:** Asegurar que solo los sistemas o personas autorizadas tengan acceso a los recursos de acuerdo a las políticas establecidas.

**• Implementación:** Poner en funcionamiento, aplicar métodos, medidas; etc. Para llevar a cabo algo.

**• Modelado:** Configurar o conformar algo no material, presentar con exactitud el relieve de la figuras, ajustarse a un modelo.

**• Entregables:** Es cualquier producto medible y verificable que se elabora para completar un proyecto o parte de un proyecto. Si el proyecto fuese una fábrica, los entregables son lo que produce esa fábrica. Existen entregables intermedios (internos), que se utilizan para producir los entregables finales que validará el cliente del proyecto. Los entregables ayudan a definir el alcance del proyecto y el avance del trabajo en el proyecto debe ser medido monitoreando el avance en los entregables.

**4.2 Variables**

**4.2.1 Clasificación**

**1. Variable dependiente:**

* + Sistema de control de ventas.

**2. Variable independiente:**

* Agilizar el proceso de atención al cliente.

﻿**CAPÍTULO V: METODOLOGÍA   
Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

**5.1 Tipo de Investigación:**

**Estudios descriptivos:** Describen los hechos como son observados.

**Estudios Correlacionales:** Estudian las relaciones entre variables dependientes e independientes, ósea se estudia la correlación entre dos variables.

**Estudios Explicativos:** Este tipo de estudio busca el porqué de los hechos, estableciendo relaciones de causa - efecto.

**5.1.1 Investigación Aplicada:**

Es aquella que se desarrolla por los conocimientos adquiridos o métodos dirigidos al sector productivo de bienes y servicios. Se utilizó el modelo acción participación en una orientación de metodología e investigación, aplicada a estudio sobre la realidad humana que está basado en hechos que se suscitan a diario que hemos podido observar y a la vez desarrollar un sistema conveniente y eficaz que cubra las necesidades del bar en estudio. El modelo está abierto a la incorporación de nuevos conocimientos y procedimientos con el fin de asegurar un mejor acercamiento a la verdad.

﻿**5.1.2 Investigación Técnica**

Estuvo basado en la revisión de informes existentes en el bar, cómo fuentes de información que se posee.

﻿**5.2 Método de Investigación**

**5.2.2 Investigación Preliminar**

|  |
| --- |
| **Datos generales de la Empresa:** |
| **Razón Social:** SYVA Licorería SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONS. LIMITADA. |
| **Tipo Empresa**: Soc. Corn. Respons - Ltda. |
| **Nombre Comercial:** Bar (Osiris). |
| **Nombre del Propietario(a):** Linda Diana Vizcarra. |
| **RUC:** 20248454753. |
| **Teléfono:** 997258726. |
| **Número de trabajadores**: 4. |
| **Dirección:** Jr. Honestidad 7935 Pro - Los Olivos. |
| **Actividad Comercial:** Licorería. |
| **Tipo de Empresa:** Sociedad anónima cerrada. |
| **Condición:** Activo. |

﻿**5.2.2 Determinación de requerimientos:**

El presente capítulo explica los requerimientos y necesidades del bar (Osiris). Así también se describen los requerimientos funcionales y no funcionales identificados por el equipo de proyecto durante la fase de elaboración del proyecto.

**1) Requerimientos y necesidades del bar:**

La problemática expuesta anteriormente, es la base para definir los requerimientos y necesidades del bar. Entre los principales requerimientos definidos con los usuarios están:

* ﻿Automatizar el proceso de programación de consultas de ventas, de manera que el proceso de consultas se pueda realizar de forma automática.
* Optimizar el proceso de asignación de personal de usuarios al momento de realizar una venta.
* Se requiere disminuir los tiempos de trámites que realiza actualmente el cliente una vez que decide comprar un producto.

**2) Requerimientos funcionales:**

Los requerimientos funcionales son aquellos que soportan los procesos de: programación de las consultas, gestión de ventas de productos y registro de clientes como también del personal que labora en el establecimiento, registro del de todas sus ventas.

**3) Requerimientos no Funcionales:**

Los requerimientos no funcionales son todas las características que establecen restricciones sobre las funcionalidades del producto. De esta manera, se presentan los requerimientos no funcionales que cubre el sistema.

* ﻿**Interfaz del Usuario:**

Entre los elementos de la interfaz de usuario se tienen en consideración los siguientes elementos: Según sea el perfil de usuario, se debe habilitar y deshabilitar las opciones correspondientes, las interfaces no contienen más de 20 campos por pantalla para evitar la confusión del usuario

* **Rendimiento:**

El sistema procesa la información en un tiempo razonable para el levantamiento de un contenido o el envío del mismo. El tiempo de respuesta a los usuarios y demás subsistemas debe ser menor a 5 segundos.

* **Seguridad y Privacidad:**

﻿El sistema debe comunicarse con el Subsistema de Seguridad para la autenticación de sus usuarios. Se debe restringir la información a ser mostrada a los usuarios según su rol. Se debe restringir las operaciones según el tipo de rol que posea el usuario que ingrese al sistema.

* **Soporte:**

El sistema debe contar con un instalador, para su distribución en diferentes puntos.

* **Usabilidad:**

El sistema debe ser fácil de usar y cuenta mensajes de estado, mensajes de error y cualquier ayuda necesaria para facilidad del usuario.

* **Disponibilidad:**

El sistema debe estar disponible en más de un 99% del tiempo en cualquier momento que el usuario lo requiera. Para garantizar la disponibilidad del sistema, se debe de contar con servidores que cumplan con las especificaciones técnicas mínimas de hardware.

* **Confiabilidad:**

Se debe contar con un servidor de respaldo en caso de que el servidor principal falle. Se debe mantener una copia de seguridad de la base de datos para mantener la integridad de la información.

﻿**4) Requerimientos de desarrollo:**

Para el desarrollo del subsistema se usa la metodología RUP que nos provee los estándares necesarios para producir un software de calidad y así cumplir con la expectativa del usuario.

* ﻿Las tareas de modelamiento y diseño del sistema se realiza bajo los estándares de UML (Unified Modeling Language) en el ambiente proporcionado por Rational Rose.
* La gestión de documentos y requerimientos se realiza con la herramienta de office.
* El gestor de base de datos es SQL Server.
* La aplicación se aloja en un Sistema Operativo Windows con elServidor Server.

**5.2.3.1 ORGANIGRAMA**

**ADMINISTRADOR**

**CAJERO**

**AYUDANTE DE ASEO**

**AZAFATA**

**BARTENDER**

﻿**5.2.3.2 ÁMBITO DEL PROYECTO**

**5.2.3.2.1 Área:** Área de ventas.

**1.5.3 Software**

* IBM Rational Rose v7.6.
* Star UML. v2.6.0.
* Note Pad ++ v6.9.1.
* UwAmp v2.2.1.
* SQL Server.

**IBM Rational Rose v7.6** 

IBM Rational Rose es una potente herramienta de software para apoyar los sistemas de análisis y diseño de software para ayudarnos a modelar, soporta el modelo de negocio, el sistema le ayuda a entender el modelo de negocio.

Nos ayudan a analizar el sistema y hacer que los tacos de diseño se pueden modelar.

**Star UML. v2.6.0.**

****

Es una herramienta para el modelamiento de software basado en los estándares UML (Unified Modeling Language).

Es un lenguaje gráfico para construir, documentar, visualizar y especificar un sistema de software.

**Note Pad ++ v6.9.1.**



Notepad ++ es un país libre (como en "libertad de expresión" y también como de "barra libre") editor de código fuente y un sustituto de Notepad que soporta varios lenguajes. Funciona en entorno MS Windows y su uso se rige por la [GPL](http://www.gnu.org/copyleft/gpl.html) Lísense.

**UwAmp v2.2.1**

****

UwAmp es un servidor Wamp con Apache MySQL PHP y SQLite Ella está compuesta de una interfaz de gestión permite iniciar o detener el servidor con un solo clic. UwAmp permite en tiempo real Apache y MySQL proceso de monitoreo CPU. Se puede administrar Apache anfitrión virtual y Alias. Puede activar / desactivar la extensión PHP y el módulo de Apache desde el director UwAmp. UwAmp se puede ejecutar desde una memoria USB.

**SQL Server**

****

Microsoft SQL Server 2008 Express es un sistema de administración de datos eficaz y confiable que ofrece un variado conjunto de características, protección de datos y rendimiento para clientes de aplicaciones incrustadas, aplicaciones web ligeras y almacenes de datos locales. SQL Server 2008 Express, que está diseñado para una implementación sencilla y una creación de prototipos rápida, está disponible de forma gratuita y su redistribución con aplicaciones también es gratuita. Está diseñado para integrarse a la perfección con otras inversiones de infraestructura de servidor

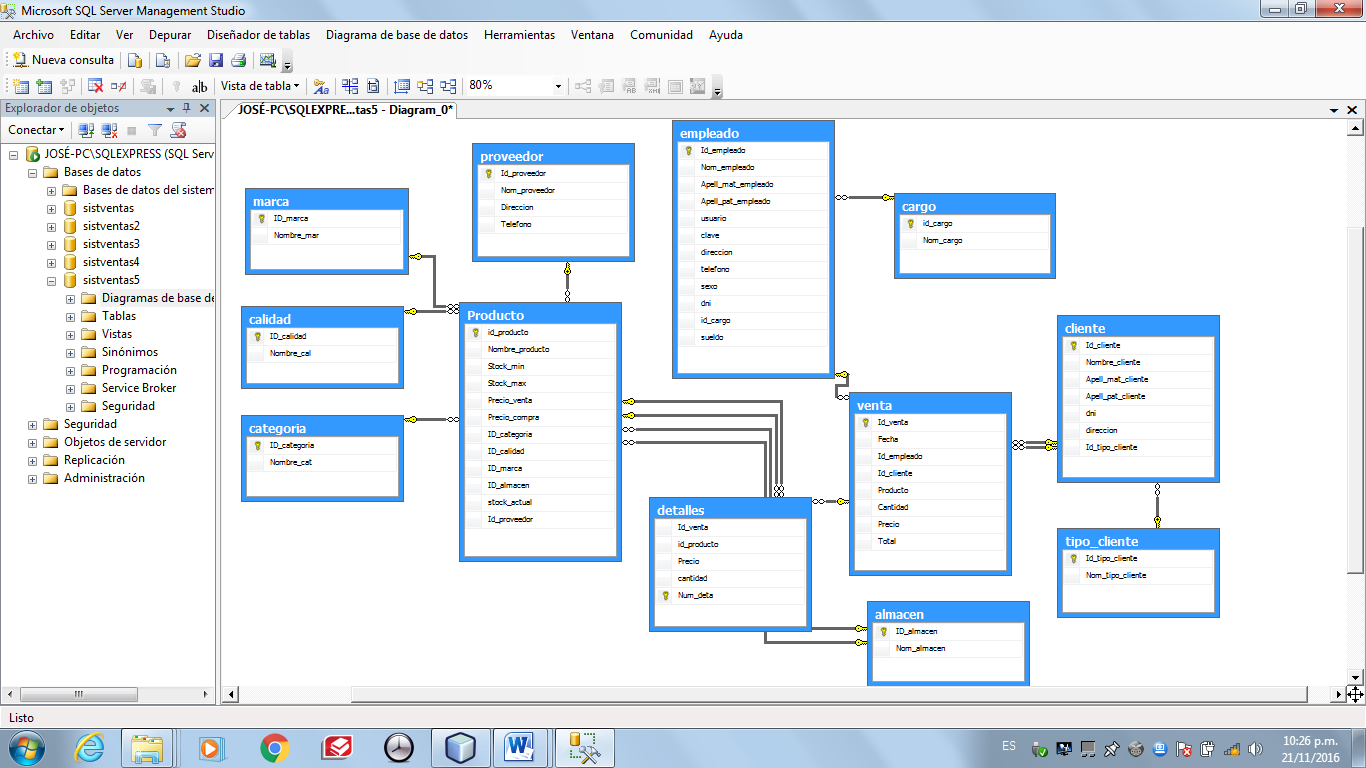
**Sistema Operativo Compatible**

Windows Server 2003 Service Pack 2; Windows Server 2008; Windows Vista; Windows Vista Service Pack 1; Windows XP Service Pack 2; Windows XP Service Pack 3.

* + - Sistemas de 32 bits: equipo con procesador Intel o compatible a 1 GHz o superior (se recomienda 2 GHz o superior. Se admite un único procesador)
    - Sistemas de 64 bits: procesador a 1,4 GHz o superior (se recomienda 2 GHz o superior. Se admite un único procesador)
    - 256 MB de RAM como mínimo (se recomienda 1 GB o más)
    - 1 GB de espacio disponible en disco

**1.5.4 Hardware:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Mínimo** | **Recomendado** |
| **Sistema operativo** | Windows Xp x32 y x64 | Windows 7, 8 x32 y x64 |
| **CPU** | Intel Core i3 | Intel Core i5 |
| **Ram** | 1GB | 2GB |
| **Tarjeta grafica** | Nvidia GeForce 7 | Nvidia GeForce 7 |
| **Versión de directX** | 9.0c | 9.0c |
| **Disco duro** | 8GB de espacio libre | 8GB de espacio libre |



**CREACCIÓN DE LA BASE DE DATOS**

create database sistventas

USE [sistventas]

GO

CREATE TABLE [dbo].[almacen](

[ID\_almacen] [char](8) NOT NULL,

[Nom\_almacen] [varchar](30) NULL DEFAULT (NULL),

PRIMARY KEY CLUSTERED

(

[ID\_almacen] ASC

)WITH (PAD\_INDEX = OFF, STATISTICS\_NORECOMPUTE = OFF, IGNORE\_DUP\_KEY = OFF, ALLOW\_ROW\_LOCKS = ON, ALLOW\_PAGE\_LOCKS = ON) ON [PRIMARY]

) ON [PRIMARY]

GO

SET ANSI\_PADDING OFF

GO

/\*\*\*\*\*\* Object: Table [dbo].[calidad] Script Date: 30/06/2016 13:22:18 \*\*\*\*\*\*/

SET ANSI\_NULLS ON

GO

SET QUOTED\_IDENTIFIER ON

GO

SET ANSI\_PADDING ON

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.objects WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[calidad]') AND type in (N'U'))

BEGIN

CREATE TABLE [dbo].[calidad](

[ID\_calidad] [char](8) NOT NULL,

[Nombre\_cal] [varchar](20) NULL DEFAULT (NULL),

PRIMARY KEY CLUSTERED

(

[ID\_calidad] ASC

)WITH (PAD\_INDEX = OFF, STATISTICS\_NORECOMPUTE = OFF, IGNORE\_DUP\_KEY = OFF, ALLOW\_ROW\_LOCKS = ON, ALLOW\_PAGE\_LOCKS = ON) ON [PRIMARY]

) ON [PRIMARY]

END

GO

SET ANSI\_PADDING OFF

GO

/\*\*\*\*\*\* Object: Table [dbo].[cargo] Script Date: 30/06/2016 13:22:18 \*\*\*\*\*\*/

SET ANSI\_NULLS ON

GO

SET QUOTED\_IDENTIFIER ON

GO

SET ANSI\_PADDING ON

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.objects WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[cargo]') AND type in (N'U'))

BEGIN

CREATE TABLE [dbo].[cargo](

[id\_cargo] [char](8) NOT NULL,

[Nom\_cargo] [varchar](20) NULL DEFAULT (NULL),

PRIMARY KEY CLUSTERED

(

[id\_cargo] ASC

)WITH (PAD\_INDEX = OFF, STATISTICS\_NORECOMPUTE = OFF, IGNORE\_DUP\_KEY = OFF, ALLOW\_ROW\_LOCKS = ON, ALLOW\_PAGE\_LOCKS = ON) ON [PRIMARY]

) ON [PRIMARY]

END

GO

SET ANSI\_PADDING OFF

GO

/\*\*\*\*\*\* Object: Table [dbo].[categoria] Script Date: 30/06/2016 13:22:18 \*\*\*\*\*\*/

SET ANSI\_NULLS ON

GO

SET QUOTED\_IDENTIFIER ON

GO

SET ANSI\_PADDING ON

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.objects WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[categoria]') AND type in (N'U'))

BEGIN

CREATE TABLE [dbo].[categoria](

[ID\_categoria] [char](8) NOT NULL,

[Nombre\_cat] [varchar](20) NULL DEFAULT (NULL),

PRIMARY KEY CLUSTERED

(

[ID\_categoria] ASC

)WITH (PAD\_INDEX = OFF, STATISTICS\_NORECOMPUTE = OFF, IGNORE\_DUP\_KEY = OFF, ALLOW\_ROW\_LOCKS = ON, ALLOW\_PAGE\_LOCKS = ON) ON [PRIMARY]

) ON [PRIMARY]

END

GO

SET ANSI\_PADDING OFF

GO

/\*\*\*\*\*\* Object: Table [dbo].[cliente] Script Date: 30/06/2016 13:22:18 \*\*\*\*\*\*/

SET ANSI\_NULLS ON

GO

SET QUOTED\_IDENTIFIER ON

GO

SET ANSI\_PADDING ON

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.objects WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[cliente]') AND type in (N'U'))

BEGIN

CREATE TABLE [dbo].[cliente](

[Id\_cliente] [char](8) NOT NULL,

[Nombre\_cliente] [varchar](30) NULL DEFAULT (NULL),

[Apell\_mat\_cliente] [varchar](20) NULL DEFAULT (NULL),

[Apell\_pat\_cliente] [varchar](20) NULL DEFAULT (NULL),

[dni] [char](8) NULL DEFAULT (NULL),

[direccion] [varchar](50) NULL DEFAULT (NULL),

[Id\_tipo\_cliente] [char](8) NOT NULL,

PRIMARY KEY CLUSTERED

(

[Id\_cliente] ASC

)WITH (PAD\_INDEX = OFF, STATISTICS\_NORECOMPUTE = OFF, IGNORE\_DUP\_KEY = OFF, ALLOW\_ROW\_LOCKS = ON, ALLOW\_PAGE\_LOCKS = ON) ON [PRIMARY]

) ON [PRIMARY]

END

GO

SET ANSI\_PADDING OFF

GO

/\*\*\*\*\*\* Object: Table [dbo].[detalles] Script Date: 30/06/2016 13:22:18 \*\*\*\*\*\*/

SET ANSI\_NULLS ON

GO

SET QUOTED\_IDENTIFIER ON

GO

SET ANSI\_PADDING ON

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.objects WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[detalles]') AND type in (N'U'))

BEGIN

CREATE TABLE [dbo].[detalles](

[Id\_venta] [char](8) NOT NULL,

[id\_producto] [char](8) NOT NULL,

[Precio] [decimal](8, 2) NULL,

[cantidad] [int] NULL,

[Num\_deta] [int] IDENTITY(1,1) NOT NULL,

PRIMARY KEY CLUSTERED

(

[Num\_deta] ASC

)WITH (PAD\_INDEX = OFF, STATISTICS\_NORECOMPUTE = OFF, IGNORE\_DUP\_KEY = OFF, ALLOW\_ROW\_LOCKS = ON, ALLOW\_PAGE\_LOCKS = ON) ON [PRIMARY]

) ON [PRIMARY]

END

GO

SET ANSI\_PADDING OFF

GO

/\*\*\*\*\*\* Object: Table [dbo].[empleado] Script Date: 30/06/2016 13:22:18 \*\*\*\*\*\*/

SET ANSI\_NULLS ON

GO

SET QUOTED\_IDENTIFIER ON

GO

SET ANSI\_PADDING ON

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.objects WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[empleado]') AND type in (N'U'))

BEGIN

CREATE TABLE [dbo].[empleado](

[Id\_empleado] [char](8) NOT NULL,

[Nom\_empleado] [varchar](30) NULL DEFAULT (NULL),

[Apell\_mat\_empleado] [varchar](20) NULL DEFAULT (NULL),

[Apell\_pat\_empleado] [varchar](20) NULL DEFAULT (NULL),

[usuario] [varchar](20) NULL DEFAULT (NULL),

[clave] [varchar](20) NULL DEFAULT (NULL),

[direccion] [varchar](50) NULL DEFAULT (NULL),

[telefono] [char](9) NULL DEFAULT (NULL),

[sexo] [varchar](10) NULL DEFAULT (NULL),

[dni] [char](8) NULL DEFAULT (NULL),

[id\_cargo] [char](8) NOT NULL,

[sueldo] [decimal](8, 2) NULL DEFAULT (NULL),

PRIMARY KEY CLUSTERED

(

[Id\_empleado] ASC

)WITH (PAD\_INDEX = OFF, STATISTICS\_NORECOMPUTE = OFF, IGNORE\_DUP\_KEY = OFF, ALLOW\_ROW\_LOCKS = ON, ALLOW\_PAGE\_LOCKS = ON) ON [PRIMARY]

) ON [PRIMARY]

END

GO

SET ANSI\_PADDING OFF

GO

/\*\*\*\*\*\* Object: Table [dbo].[marca] Script Date: 30/06/2016 13:22:18 \*\*\*\*\*\*/

SET ANSI\_NULLS ON

GO

SET QUOTED\_IDENTIFIER ON

GO

SET ANSI\_PADDING ON

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.objects WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[marca]') AND type in (N'U'))

BEGIN

CREATE TABLE [dbo].[marca](

[ID\_marca] [char](8) NOT NULL,

[Nombre\_mar] [varchar](15) NULL DEFAULT (NULL),

PRIMARY KEY CLUSTERED

(

[ID\_marca] ASC

)WITH (PAD\_INDEX = OFF, STATISTICS\_NORECOMPUTE = OFF, IGNORE\_DUP\_KEY = OFF, ALLOW\_ROW\_LOCKS = ON, ALLOW\_PAGE\_LOCKS = ON) ON [PRIMARY]

) ON [PRIMARY]

END

GO

SET ANSI\_PADDING OFF

GO

/\*\*\*\*\*\* Object: Table [dbo].[Producto] Script Date: 30/06/2016 13:22:18 \*\*\*\*\*\*/

SET ANSI\_NULLS ON

GO

SET QUOTED\_IDENTIFIER ON

GO

SET ANSI\_PADDING ON

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.objects WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]') AND type in (N'U'))

BEGIN

CREATE TABLE [dbo].[Producto](

[id\_producto] [char](8) NOT NULL,

[Nombre\_producto] [varchar](20) NULL DEFAULT (NULL),

[Stock\_min] [int] NULL DEFAULT (NULL),

[Stock\_max] [int] NULL DEFAULT (NULL),

[Precio\_venta] [decimal](8, 2) NULL DEFAULT (NULL),

[Precio\_compra] [decimal](8, 2) NULL DEFAULT (NULL),

[ID\_categoria] [char](8) NOT NULL,

[ID\_calidad] [char](8) NOT NULL,

[ID\_marca] [char](8) NOT NULL,

[ID\_almacen] [char](8) NOT NULL,

[stock\_actual] [int] NULL DEFAULT (NULL),

[Id\_proveedor] [char](8) NOT NULL,

PRIMARY KEY CLUSTERED

(

[id\_producto] ASC

)WITH (PAD\_INDEX = OFF, STATISTICS\_NORECOMPUTE = OFF, IGNORE\_DUP\_KEY = OFF, ALLOW\_ROW\_LOCKS = ON, ALLOW\_PAGE\_LOCKS = ON) ON [PRIMARY]

) ON [PRIMARY]

END

GO

SET ANSI\_PADDING OFF

GO

/\*\*\*\*\*\* Object: Table [dbo].[proveedor] Script Date: 30/06/2016 13:22:18 \*\*\*\*\*\*/

SET ANSI\_NULLS ON

GO

SET QUOTED\_IDENTIFIER ON

GO

SET ANSI\_PADDING ON

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.objects WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[proveedor]') AND type in (N'U'))

BEGIN

CREATE TABLE [dbo].[proveedor](

[Id\_proveedor] [char](8) NOT NULL,

[Nom\_proveedor] [varchar](50) NULL DEFAULT (NULL),

[Direccion] [varchar](50) NULL DEFAULT (NULL),

[Telefono] [char](9) NULL DEFAULT (NULL),

PRIMARY KEY CLUSTERED

(

[Id\_proveedor] ASC

)WITH (PAD\_INDEX = OFF, STATISTICS\_NORECOMPUTE = OFF, IGNORE\_DUP\_KEY = OFF, ALLOW\_ROW\_LOCKS = ON, ALLOW\_PAGE\_LOCKS = ON) ON [PRIMARY]

) ON [PRIMARY]

END

GO

SET ANSI\_PADDING OFF

GO

/\*\*\*\*\*\* Object: Table [dbo].[tipo\_cliente] Script Date: 30/06/2016 13:22:18 \*\*\*\*\*\*/

SET ANSI\_NULLS ON

GO

SET QUOTED\_IDENTIFIER ON

GO

SET ANSI\_PADDING ON

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.objects WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[tipo\_cliente]') AND type in (N'U'))

BEGIN

CREATE TABLE [dbo].[tipo\_cliente](

[Id\_tipo\_cliente] [char](8) NOT NULL,

[Nom\_tipo\_cliente] [varchar](15) NULL DEFAULT (NULL),

PRIMARY KEY CLUSTERED

(

[Id\_tipo\_cliente] ASC

)WITH (PAD\_INDEX = OFF, STATISTICS\_NORECOMPUTE = OFF, IGNORE\_DUP\_KEY = OFF, ALLOW\_ROW\_LOCKS = ON, ALLOW\_PAGE\_LOCKS = ON) ON [PRIMARY]

) ON [PRIMARY]

END

GO

SET ANSI\_PADDING OFF

GO

/\*\*\*\*\*\* Object: Table [dbo].[venta] Script Date: 30/06/2016 13:22:18 \*\*\*\*\*\*/

SET ANSI\_NULLS ON

GO

SET QUOTED\_IDENTIFIER ON

GO

SET ANSI\_PADDING ON

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.objects WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[venta]') AND type in (N'U'))

BEGIN

CREATE TABLE [dbo].[venta](

[Id\_venta] [char](8) NOT NULL,

[Fecha] [varchar](20) NULL,

[Id\_empleado] [char](8) NOT NULL,

[Id\_cliente] [char](8) NOT NULL,

[Producto] [varchar](50) NOT NULL,

[Cantidad] [int] NOT NULL,

[Precio] [decimal](8,2) NOT NULL,

[Total] [decimal](8,2) NOT NULL,

PRIMARY KEY CLUSTERED

(

[Id\_venta] ASC

)WITH (PAD\_INDEX = OFF, STATISTICS\_NORECOMPUTE = OFF, IGNORE\_DUP\_KEY = OFF, ALLOW\_ROW\_LOCKS = ON, ALLOW\_PAGE\_LOCKS = ON) ON [PRIMARY]

) ON [PRIMARY]

END

GO

SET ANSI\_PADDING OFF

GO

INSERT [dbo].[almacen] ([ID\_almacen], [Nom\_almacen]) VALUES (N'ALM01', N'Pro- Los Olivos ')

GO

INSERT [dbo].[almacen] ([ID\_almacen], [Nom\_almacen]) VALUES (N'ALM02', N'La Ensenada')

GO

INSERT [dbo].[calidad] ([ID\_calidad], [Nombre\_cal]) VALUES (N'CAL01', N'Excelente')

GO

INSERT [dbo].[calidad] ([ID\_calidad], [Nombre\_cal]) VALUES (N'CAL02', N'por vencer')

GO

INSERT [dbo].[calidad] ([ID\_calidad], [Nombre\_cal]) VALUES (N'CAL03', N'vencido')

GO

INSERT [dbo].[cargo] ([id\_cargo], [Nom\_cargo]) VALUES (N'car01', N'administrador')

GO

INSERT [dbo].[cargo] ([id\_cargo], [Nom\_cargo]) VALUES (N'car02', N'vendedor')

GO

INSERT [dbo].[cargo] ([id\_cargo], [Nom\_cargo]) VALUES (N'car03', N'contador')

GO

INSERT [dbo].[cargo] ([id\_cargo], [Nom\_cargo]) VALUES (N'car04', N'azafata')

GO

INSERT [dbo].[categoria] ([ID\_categoria], [Nombre\_cat]) VALUES (N'CAT01', N'GASEOSAS')

GO

INSERT [dbo].[categoria] ([ID\_categoria], [Nombre\_cat]) VALUES (N'CAT02', N'BEBIDAS ALCOHOLICAS')

GO

INSERT [dbo].[categoria] ([ID\_categoria], [Nombre\_cat]) VALUES (N'CAT03', N'CIGARROS')

GO

INSERT [dbo].[categoria] ([ID\_categoria], [Nombre\_cat]) VALUES (N'CAT04', N'GOLOSINAS')

GO

INSERT [dbo].[categoria] ([ID\_categoria], [Nombre\_cat]) VALUES (N'CAT05', N'PIQUEOS')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0001', N'pedro ', N'chavez', N'soriano ', N'21405687', N'lima', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0002', N'jose antonio', N'vilca', N'marquez', N'70204152', N'callao\_lima', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0003', N'Cristian Camilo', N'Castañeda', N'Martínez', N'79963138', N'Av. Tulipan 236', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0004', N'María Antonia', N'Rocha', N'Borda', N'80802838', N'Av. Tulipan 237', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0005', N'Andrés Camilo', N'Gutiérrez', N'Cortes', N'81642538', N'Av. Tulipan 238', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0006', N'Lorenzo', N'Martínez', N' Alvarado', N'82482238', N'Av. Tulipan 239', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0007', N'Sebastián Felipe', N'Avellaneda', N'Trujillo', N'83321938', N'Av. Girasol 532', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0008', N'Samuel Jeronimo', N'Quiceno', N' Hernández', N'84161638', N'Av. Girasol 533', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0009', N'Juan David', N'Barahona ', N'Jiménez', N'85001338', N'Av. Girasol 534', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0010', N'Karol Tatiana', N'Quevedo', N' Rincón', N'85841038', N'Av. Girasol 535', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0011', N'Valentina', N'Garzón', N' Zipagauta', N'86680738', N'Av. Girasol 536', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0012', N'José Alejandro', N'Rincón ', N'Arredondo', N'87520438', N'Av. Proceres 542', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0013', N'Erick Matías', N'González ', N'Veloza', N'88360138', N'Av. Proceres 543', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0014', N'Carlos Andrés', N'Ramos', N' Ayala', N'89199838', N'Av. Proceres 544', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0015', N'Luna Carolina', N'Jiménez ', N'Álvarez', N'90039538', N'Av. Proceres 545', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0016', N'Sara Sofía', N'Ramírez', N' reyes', N'90879238', N'Av. Proceres 546', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0017', N'Julieta', N'Castro ', N'Ramírez', N'91718938', N'Av. Changrira 124', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0018', N'Danna Isabela', N'Franco ', N'Venegas', N'92558638', N'Av. Changrira 125', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0019', N'Junior David', N'Atencia', N' campo', N'93398338', N'Av. Changrira 126', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0020', N'David Alejandro', N'Motta ', N'Puentes', N'94238038', N'Av. Changrira 127', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0021', N'Sofía', N'Soler ', N'Cortes', N'95077738', N'Av. Changrira 128', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0022', N'Cristian Leonardo', N'Ramírez', N' Guerrero', N'10382914', N'Av. La Marina 382', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0023', N'Sara Lucia', N'Cruz ', N'Cortes', N'38294752', N'Av. La Marina 383', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0024', N'Yeralddinne', N'Quitian', N'Paez', N'66206590', N'Av. La Marina 384', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0025', N'Sara Yahanny', N'Garzón ', N'Rivera', N'94118428', N'Av. La Marina 385', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0026', N'Luis Jeronimo', N'Rocha ', N'Borda', N'11938422', N'Av. Arequipa 8282', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0027', N'Juliana', N'Herrera ', N'Ramírez', N'20231921', N'Av. Arequipa 8283', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0028', N'Miguel Ángel', N'Ramírez ', N'Pardo', N'28525420', N'Av. Arequipa 8284', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0029', N'María Alejandra', N'Escobar ', N'Sáez', N'36818919', N'Av. Arequipa 8285', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0030', N'Evelin Dayana', N'Orjuela ', N'Franco', N'45112418', N'Av. Venezuela 4822', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0031', N'Daniela', N'Ayala', N' Mora', N'53405917', N'Av. Venezuela 4823', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0032', N'Jhon Alexander', N'Ibáñez', N' Quiroga', N'61699416', N'Av. Venezuela 4824', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0033', N'Yeimi Julieth', N'Guerrero ', N'Ramos', N'69992915', N'Av. Venezuela 4825', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0034', N'Mathew Alexander', N'Rodríguez', N' Cárdenas', N'78286414', N'Av. Venezuela 4826', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0035', N'Mateo', N'Vargas ', N'León', N'86579913', N'Av. Arenales 822', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0036', N'Ana Sofía', N'Adrada ', N'Martínez', N'94873412', N'Av. Arenales 823', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0037', N'Keiner Sebastián', N'Redondo ', N'García', N'13422933', N'Av. Arenales 824', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0038', N'Yeison Steven', N'Suarez ', N'Pesca', N'13572829', N'Av. Arenales 825', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0039', N'Gabriel Orlando', N'Tuta', N' Pinzón', N'13722725', N'Av. Arenales 826', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0040', N'Juan David', N'Adrada', N' Martínez', N'13872621', N'Av. Arenales 827', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0041', N'Danna Isabela', N'Jiménez ', N'Álvarez', N'14022517', N'Av. Colmena 811', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0042', N'Junior David', N'Ramírez', N' reyes', N'14172413', N'Av. Colmena 812', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0043', N'David Alejandro', N'Castro', N' Ramírez', N'14322309', N'Av. Colmena 813', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0044', N'Sofía', N'Franco ', N'Venegas', N'14472205', N'Av. Colmena 814', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0045', N'Cristian Leonardo', N'Atencia ', N'campo', N'14622101', N'Av. Colmena 815', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0046', N'Sara Lucia', N'Motta ', N'Puentes', N'14771997', N'Av. Nicolas de Pierola 282', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0047', N'Yeralddinne', N'Soler ', N'Cortes', N'14921893', N'Av. Nicolas de Pierola 283', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0048', N'Sara Yahanny', N'Ramírez', N' Guerrero', N'15071789', N'Av. Nicolas de Pierola 284', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0049', N'Luis Jeronimo', N'Cruz ', N'Cortes', N'15221685', N'Av. Nicolas de Pierola 285', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0050', N'Juliana', N'Quitian', N'Paez', N'15371581', N'Av. Nicolas de Pierola 286', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0051', N'Miguel Ángel', N'Garzón', N' Rivera', N'15521477', N'Av. Nicolas de Pierola 287', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0052', N'María Alejandra', N'Rocha', N' Borda', N'15671373', N'Av. Abancay 2819', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0053', N'Evelin Dayana', N'Herrera ', N'Ramírez', N'15821269', N'Av. Abancay 2820', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0054', N'Daniela', N'Ramírez ', N'Pardo', N'15971165', N'Av. Abancay 2821', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0055', N'Jhon Alexander', N'Gutiérrez', N' Cortes', N'16121061', N'Av. Abancay 2822', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0056', N'Yeimi Julieth', N'Martínez ', N'Alvarado', N'16270957', N'Av. Abancay 2823', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0057', N'Mathew Alexander', N'Avellaneda', N'Trujillo', N'16420853', N'Av. Alfonso Ugarte 2771', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0058', N'Mateo', N'Quiceno', N' Hernández', N'16570749', N'Av. Alfonso Ugarte 2772', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0059', N'Ana Sofía', N'Barahona ', N'Jiménez', N'16720645', N'Av. Alfonso Ugarte 2773', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0060', N'Keiner Sebastián', N'Quevedo', N' Rincón', N'16870541', N'Av. Alfonso Ugarte 2774', N'TIP02')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0061', N'Yeison Steven', N'Vargas ', N'León', N'17020437', N'Av. Alfonso Ugarte 2775', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0062', N'Gabriel Orlando', N'Adrada', N' Martínez', N'17170333', N'Av. Alfonso Ugarte 2776', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0063', N'Juan David', N'Redondo', N' García', N'17320229', N'Av. Alfonso Ugarte 2777', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0064', N'Danna Isabela', N'Suarez ', N'Pesca', N'17470125', N'Av. Alisos 2711', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0065', N'Junior David', N'Tuta ', N'Pinzón', N'17620021', N'Av. Alisos 2712', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0066', N'Lyanne ', N'Acosta', N'del valle', N'17769917', N'Av. Alisos 2713', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0067', N'Valeria', N'Alvarado', N'del soto', N'17919813', N'Av. Alisos 2714', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0068', N'Mabel ', N'Alvidrez', N'vizcarra', N'18069709', N'Av. Alisos 2715', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0069', N'Cecilia ', N'Baeza', N'rivera', N'18219605', N'Av. Alisos 2716', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0070', N'Rúben', N'Blanco', N'del valle', N'18369501', N'Av. Antunez de Mayolo 221', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0071', N'Jenny', N'Borrego', N'cajahuanca', N'18519397', N'Av. Antunez de Mayolo 222', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0072', N'Javier', N'Carrete', N'huanca', N'18669293', N'Av. Antunez de Mayolo 223', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0073', N'Manuel ', N'Flores', N'del valle', N'18819189', N'Av. Antunez de Mayolo 224', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0074', N'Eber', N'Holguin', N'cozo', N'18969085', N'Av. Antunez de Mayolo 225', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0075', N'José ', N'Holguin', N'Balvin', N'19118981', N'Av. Antunez de Mayolo 226', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0076', N'Sara Sofía', N'Barrera', N'Sulca', N'19268877', N'Av. Antunez de Mayolo 227', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0077', N'Julieta', N'Sosa', N'perez', N'19418773', N'Av. Naranjal 2711', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0078', N'Danna Isabela', N'Gutierrez', N'saenz', N'19568669', N'Av. Naranjal 2712', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0079', N'Junior David', N'Cervantes', N'tulia', N'19718565', N'Av. Naranjal 2713', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0080', N'David Alejandro', N'Moreno', N'delgado', N'19868461', N'Av. Naranjal 2714', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0081', N'Sofía', N'Mares', N'Colque', N'20018357', N'Av. Naranjal 2715', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0082', N'Cristian', N'Ogaz', N'Mujia', N'20168253', N'Av. Naranjal 2716', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0083', N'Sara Lucia', N'Nuñez', N'pedroso', N'20318149', N'Av. Pilas 211', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0084', N'Yeralddinne', N'Alvarado', N'quiñones', N'20468045', N'Av. Pilas 212', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0085', N'Sara Yahanny', N'Barraza', N'del valle', N'20617941', N'Av. Pilas 213', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0086', N'Luis Jeronimo', N'Redondo', N'García', N'20767837', N'Av. Pilas 214', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0087', N'Juliana', N'Suarez', N' Pesca', N'20917733', N'Av. Pilas 215', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0088', N'Danna Isabela', N'Tuta ', N'Pinzón', N'21067629', N'Av. Jose Granda 2242', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0089', N'Junior David', N'Acosta', N'Mendez', N'21217525', N'Av. Jose Granda 2243', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0090', N'Cristian Leonardo', N'Ramírez ', N'Guerrero', N'21367421', N'Av. Jose Granda 2244', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0091', N'Sara Lucia', N'Cruz', N' Cortes', N'21517317', N'Av. Jose Granda 2245', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0092', N'Sara Yahanny', N'Quitian', N'Paez', N'21667213', N'Av. Jose Granda 2246', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0093', N'Juliana', N'Garzón ', N'Rivera', N'21817109', N'Av. Lima 814', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0094', N'Miguel Ángel', N'Martínez ', N'Alvarado', N'21967005', N'Av. Lima 815', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0095', N'Jhon Alexander', N'Avellaneda', N'Trujillo', N'22116901', N'Av. Lima 816', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0096', N'Yeimi Julieth', N'Quiceno ', N'Hernández', N'22266797', N'Av. Lima 817', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0097', N'Mathew Alexander', N'Barahona ', N'Jiménez', N'22416693', N'Av. Benavides 5211', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0098', N'Mateo', N'Rodríguez ', N'Cárdenas', N'22566589', N'Av. Benavides 5212', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0099', N'Ana Sofía', N'Redondo ', N'García', N'22716485', N'Av. Benavides 5213', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0100', N'Keiner Sebastián', N'Tuta ', N'Pinzón', N'22866381', N'Av. Benavides 5214', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0101', N'Juan Alberto', N'Muete', N'Camargo', N'78283738', N'Av. Tulipan 234', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0102', N'Isabela', N'Aldana ', N'Cristancho', N'79123438', N'Av. Tulipan 235', N'TIP01')

GO

INSERT [dbo].[cliente] ([Id\_cliente], [Nombre\_cliente], [Apell\_mat\_cliente], [Apell\_pat\_cliente], [dni], [direccion], [Id\_tipo\_cliente]) VALUES (N'C0103', N'vladimir', N'rivera', N'vizcarra', N'70403587', N'limas', N'TIP03')

GO

INSERT [dbo].[empleado] ([Id\_empleado], [Nom\_empleado], [Apell\_mat\_empleado], [Apell\_pat\_empleado], [usuario], [clave], [direccion], [telefono], [sexo], [dni], [id\_cargo], [sueldo]) VALUES (N'EMP01', N'Vladimir', N'Rivera', N'Vizcarra', N'vladimir', N'vvizcarrar', N'Pro. Los Olivos', N'2855176', N'MASCULINO ', N'1233746 ', N'car01', CAST(200.00 AS Decimal(8, 2)))

GO

INSERT [dbo].[empleado] ([Id\_empleado], [Nom\_empleado], [Apell\_mat\_empleado], [Apell\_pat\_empleado], [usuario], [clave], [direccion], [telefono], [sexo], [dni], [id\_cargo], [sueldo]) VALUES (N'EMP02', N'Vladimir', N'Rivera', N'Vizcarra', N'vladi', N'vvizcarrar', N'Pro. Los Olivos', N'2855176', N'1233746 ', N'1233746 ', N'car02', CAST(2000.00 AS Decimal(8, 2)))

GO

INSERT [dbo].[empleado] ([Id\_empleado], [Nom\_empleado], [Apell\_mat\_empleado], [Apell\_pat\_empleado], [usuario], [clave], [direccion], [telefono], [sexo], [dni], [id\_cargo], [sueldo]) VALUES (N'EMP03', N'Linda Diana', N'Vizcarra', N'Vizcarra', N'di', N'123', N'jr. honestidad 7935', N'5737590', N'10203525 ', N'10203525', N'car01', CAST(800.00 AS Decimal(8, 2)))

GO

INSERT [dbo].[empleado] ([Id\_empleado], [Nom\_empleado], [Apell\_mat\_empleado], [Apell\_pat\_empleado], [usuario], [clave], [direccion], [telefono], [sexo], [dni], [id\_cargo], [sueldo]) VALUES (N'EMP04', N'María', N'Narva', N'Ostos', N'mary', N'1234', N'Av. Universitaria 1035', N'4322074', N'FEMENINO', N'08043565', N'car04', CAST(1000.00 AS Decimal(8, 2)))

GO

INSERT [dbo].[marca] ([ID\_marca], [Nombre\_mar]) VALUES (N'MAR01', N'backus')

GO

INSERT [dbo].[marca] ([ID\_marca], [Nombre\_mar]) VALUES (N'MAR02', N'hamilton')

GO

INSERT [dbo].[marca] ([ID\_marca], [Nombre\_mar]) VALUES (N'MAR03', N'coca cola')

GO

INSERT [dbo].[marca] ([ID\_marca], [Nombre\_mar]) VALUES (N'MAR04', N'dorito')

GO

INSERT [dbo].[marca] ([ID\_marca], [Nombre\_mar]) VALUES (N'MAR05', N'cartavio')

GO

INSERT [dbo].[marca] ([ID\_marca], [Nombre\_mar]) VALUES (N'MAR06', N' null')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR001', N'coca cola de 1 lt', 5, 30, CAST(5.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(2.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR03', N'ALM01', 15, N'PRO03')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR002', N'coca cola de 600 ml', 5, 48, CAST(3.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(2.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR03', N'ALM01', 12, N'PRO03')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR003', N'coca cola de 500 ml', 5, 48, CAST(2.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(1.40 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR03', N'ALM01', 13, N'PRO03')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR004', N'coca cola de 280 ml', 5, 48, CAST(2.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(1.60 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR03', N'ALM01', 17, N'PRO03')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR005', N'inka cola de 1 lt', 5, 30, CAST(5.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(2.80 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR03', N'ALM01', 24, N'PRO03')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR006', N'inka cola de 650 ml', 5, 48, CAST(3.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(2.90 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR03', N'ALM01', 26, N'PRO03')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR007', N'inka cola de 500 ml', 5, 48, CAST(2.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(2.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR03', N'ALM02', 20, N'PRO03')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR008', N'inka cola de 280 ml', 5, 48, CAST(2.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(1.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR03', N'ALM02', 14, N'PRO03')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR009', N'san luis de 500 ml', 5, 48, CAST(1.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.90 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR03', N'ALM02', 32, N'PRO03')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR010', N'fanta 250 ml', 5, 24, CAST(2.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(1.20 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR03', N'ALM01', 15, N'PRO03')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR011', N'viva backus 220 ml', 5, 24, CAST(1.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(1.20 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 15, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR012', N'guarana 220 ml', 5, 24, CAST(1.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(1.20 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 20, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR013', N'sprite 220 ml', 5, 24, CAST(2.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(1.20 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR03', N'ALM01', 30, N'PRO03')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR014', N'frugos', 5, 24, CAST(1.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(1.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL03', N'MAR03', N'ALM01', 14, N'PRO03')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR015', N'pilsen de 630 ml', 20, 120, CAST(6.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(4.10 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 51, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR016', N'cristal de 620 ml', 20, 120, CAST(6.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(3.90 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 45, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR017', N'cus rubia de 620 ml', 20, 120, CAST(7.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(4.30 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 70, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR018', N'cus trigo de 620 ml', 20, 120, CAST(7.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(4.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 60, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR019', N'cus malteada 620 ml', 6, 48, CAST(7.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(4.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL02', N'MAR01', N'ALM01', 27, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR020', N'fiesta', 6, 24, CAST(5.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(3.80 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 14, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR021', N'ice 625 ml', 20, 80, CAST(6.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(3.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL03', N'MAR01', N'ALM01', 42, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR022', N'pilsen lata 350 ml', 5, 36, CAST(3.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(2.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 12, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR023', N'pilsen lata 473 ml', 5, 36, CAST(4.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(3.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 15, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR024', N'cristal lata 350 ml', 5, 36, CAST(3.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(2.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 14, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR025', N'cristal lata 473 ml', 5, 36, CAST(4.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(2.40 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 13, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR026', N'crstal 310 ml', 5, 36, CAST(2.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(1.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL02', N'MAR01', N'ALM01', 14, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR027', N'pilse 280 ml', 5, 36, CAST(2.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(1.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 14, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR028', N'pilse 280 ml', 5, 36, CAST(2.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(1.80 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 9, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR029', N'san mateo 250 ml', 5, 36, CAST(2.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(1.40 AS Decimal(8, 2)), N'CAT01', N'CAL01', N'MAR01', N'ALM01', 20, N'PRO01')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR030', N'vino queirolo', 5, 24, CAST(24.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(13.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR05', N'ALM01', 6, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR031', N'vino vaileti', 5, 24, CAST(18.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(10.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR05', N'ALM01', 5, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR032', N'vino tabernero', 5, 24, CAST(26.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(13.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR05', N'ALM01', 9, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR033', N'pisco queirolo', 5, 24, CAST(35.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(23.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR05', N'ALM01', 14, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR034', N'pisco vargas', 5, 24, CAST(28.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(18.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR05', N'ALM01', 10, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR035', N'pisco tabernero ', 5, 24, CAST(30.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(18.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL02', N'MAR05', N'ALM01', 10, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR036', N'pisco maruqes de ica', 5, 24, CAST(30.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(21.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR05', N'ALM01', 14, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR037', N'ron cartavio 350 ml', 5, 24, CAST(7.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(4.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR05', N'ALM01', 10, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR038', N'ron cartavio 1 lt', 5, 24, CAST(18.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(12.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR05', N'ALM01', 11, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR039', N'ron capitan morgan', 2, 12, CAST(35.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(20.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR05', N'ALM01', 10, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR040', N'vodka russ kaya', 5, 24, CAST(35.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(20.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR05', N'ALM01', 10, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR041', N'whisky red label', 2, 12, CAST(50.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(30.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR05', N'ALM02', 11, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR042', N'whiski black label', 2, 12, CAST(180.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(120.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR05', N'ALM02', 12, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR043', N'whiski ballantine', 2, 12, CAST(100.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(60.00 AS Decimal(8, 2)), N'CAT02', N'CAL01', N'MAR05', N'ALM01', 12, N'PRO05')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR044', N'lucky strike', 10, 80, CAST(1.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT03', N'CAL01', N'MAR02', N'ALM01', 45, N'PRO02')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR045', N'hamilton', 10, 80, CAST(1.00 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT03', N'CAL01', N'MAR02', N'ALM01', 52, N'PRO02')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR046', N'malboro', 10, 80, CAST(0.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.30 AS Decimal(8, 2)), N'CAT03', N'CAL01', N'MAR02', N'ALM01', 31, N'PRO02')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR047', N'papa lays grande', 3, 18, CAST(3.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(2.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR04', N'ALM01', 10, N'PRO04')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR048', N'piqueo snack grande ', 3, 18, CAST(3.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(2.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR04', N'ALM01', 10, N'PRO04')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR049', N'papa lays mediano', 3, 18, CAST(1.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.80 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR04', N'ALM01', 11, N'PRO04')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR050', N'piqueo mediano', 3, 18, CAST(1.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.80 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR04', N'ALM01', 9, N'PRO04')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR051', N'cuates mediano', 3, 18, CAST(1.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.80 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR04', N'ALM01', 4, N'PRO04')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR052', N'tortis mediano', 3, 18, CAST(1.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.80 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR04', N'ALM01', 13, N'PRO04')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR053', N'sublime', 3, 12, CAST(1.50 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.80 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL02', N'MAR06', N'ALM01', 8, N'PRO06')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR054', N'rellenitas', 20, 12, CAST(0.70 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR06', N'ALM01', 10, N'PRO06')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR055', N'chiclets', 20, 120, CAST(0.70 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR06', N'ALM01', 12, N'PRO06')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR056', N'clorets', 20, 120, CAST(0.70 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL02', N'MAR06', N'ALM01', 8, N'PRO06')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR057', N'picaras', 5, 12, CAST(0.70 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR06', N'ALM01', 7, N'PRO06')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR058', N'casino', 5, 12, CAST(0.70 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR06', N'ALM01', 10, N'PRO06')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR059', N'soda', 5, 12, CAST(0.70 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR06', N'ALM01', 10, N'PRO06')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR060', N'oreo', 5, 12, CAST(0.70 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR06', N'ALM01', 12, N'PRO06')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR061', N'blackaut', 5, 12, CAST(0.70 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR06', N'ALM01', 11, N'PRO06')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR062', N'nik', 5, 12, CAST(0.70 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.50 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR06', N'ALM01', 9, N'PRO06')

GO

INSERT [dbo].[Producto] ([id\_producto], [Nombre\_producto], [Stock\_min], [Stock\_max], [Precio\_venta], [Precio\_compra], [ID\_categoria], [ID\_calidad], [ID\_marca], [ID\_almacen], [stock\_actual], [Id\_proveedor]) VALUES (N'PR063', N'halls', 20, 100, CAST(0.20 AS Decimal(8, 2)), CAST(0.10 AS Decimal(8, 2)), N'CAT04', N'CAL01', N'MAR06', N'ALM01', 43, N'PRO06')

GO

INSERT [dbo].[proveedor] ([Id\_proveedor], [Nom\_proveedor], [Direccion], [Telefono]) VALUES (N'PRO01', N'Backus', N'Av. Nicolas Ayllon Nº 4050\_Lima', N'3113000')

GO

INSERT [dbo].[proveedor] ([Id\_proveedor], [Nom\_proveedor], [Direccion], [Telefono]) VALUES (N'PRO02', N'Bristish American Tabaco', N'Pasaje Santa Rosa Nº256-Ate-Lima', N'3151060')

GO

INSERT [dbo].[proveedor] ([Id\_proveedor], [Nom\_proveedor], [Direccion], [Telefono]) VALUES (N'PRO03', N'Coca Cola', N'Av.República de Panamá Nro. 4050.Surquillo-Lima', N'4114200')

GO

INSERT [dbo].[proveedor] ([Id\_proveedor], [Nom\_proveedor], [Direccion], [Telefono]) VALUES (N'PRO04', N'Frito Lay ', N'Av. Francisco Bolognesi 550–Santa Anita–Lima ', N'3133100')

GO

INSERT [dbo].[proveedor] ([Id\_proveedor], [Nom\_proveedor], [Direccion], [Telefono]) VALUES (N'PRO05', N'Cartavio Rum Company ', N'Carretera a Chiquitoy Nro. 04 Z.I Cao-La Libertad', N'432037 ')

GO

INSERT [dbo].[proveedor] ([Id\_proveedor], [Nom\_proveedor], [Direccion], [Telefono]) VALUES (N'PRO06', N'Marketing Magdalena', N'plaza de Urb. Pro Los Olivos-Lima', N'6665238')

GO

INSERT [dbo].[tipo\_cliente] ([Id\_tipo\_cliente], [Nom\_tipo\_cliente]) VALUES (N'TIP01', N'Temporal')

GO

INSERT [dbo].[tipo\_cliente] ([Id\_tipo\_cliente], [Nom\_tipo\_cliente]) VALUES (N'TIP02', N'Premium')

GO

INSERT [dbo].[tipo\_cliente] ([Id\_tipo\_cliente], [Nom\_tipo\_cliente]) VALUES (N'TIP03', N'GOLD')

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM dbo.sysobjects WHERE id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[DF\_\_detalles\_\_Precio\_\_4222D4EF]') AND type = 'D')

BEGIN

ALTER TABLE [dbo].[detalles] ADD DEFAULT (NULL) FOR [Precio]

END

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM dbo.sysobjects WHERE id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[DF\_\_detalles\_\_cantid\_\_4316F928]') AND type = 'D')

BEGIN

ALTER TABLE [dbo].[detalles] ADD DEFAULT (NULL) FOR [cantidad]

END

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM dbo.sysobjects WHERE id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[DF\_\_venta\_\_Fecha\_\_440B1D61]') AND type = 'D')

BEGIN

ALTER TABLE [dbo].[venta] ADD DEFAULT (NULL) FOR [Fecha]

END

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_cliente\_\_Id\_tipo\_\_44FF419A]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[cliente]'))

ALTER TABLE [dbo].[cliente] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([Id\_tipo\_cliente])

REFERENCES [dbo].[tipo\_cliente] ([Id\_tipo\_cliente])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_detalles\_\_id\_pro\_\_45F365D3]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[detalles]'))

ALTER TABLE [dbo].[detalles] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([id\_producto])

REFERENCES [dbo].[Producto] ([id\_producto])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_detalles\_\_id\_pro\_\_46E78A0C]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[detalles]'))

ALTER TABLE [dbo].[detalles] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([id\_producto])

REFERENCES [dbo].[Producto] ([id\_producto])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_detalles\_\_Id\_ven\_\_47DBAE45]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[detalles]'))

ALTER TABLE [dbo].[detalles] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([Id\_venta])

REFERENCES [dbo].[venta] ([Id\_venta])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_detalles\_\_Id\_ven\_\_48CFD27E]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[detalles]'))

ALTER TABLE [dbo].[detalles] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([Id\_venta])

REFERENCES [dbo].[venta] ([Id\_venta])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_empleado\_\_id\_car\_\_49C3F6B7]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[empleado]'))

ALTER TABLE [dbo].[empleado] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([id\_cargo])

REFERENCES [dbo].[cargo] ([id\_cargo])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_empleado\_\_id\_car\_\_4AB81AF0]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[empleado]'))

ALTER TABLE [dbo].[empleado] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([id\_cargo])

REFERENCES [dbo].[cargo] ([id\_cargo])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_Producto\_\_ID\_alm\_\_4BAC3F29]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([ID\_almacen])

REFERENCES [dbo].[almacen] ([ID\_almacen])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_Producto\_\_ID\_cal\_\_4CA06362]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([ID\_calidad])

REFERENCES [dbo].[calidad] ([ID\_calidad])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_Producto\_\_ID\_cat\_\_4D94879B]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([ID\_categoria])

REFERENCES [dbo].[categoria] ([ID\_categoria])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_Producto\_\_ID\_mar\_\_4E88ABD4]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([ID\_marca])

REFERENCES [dbo].[marca] ([ID\_marca])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_Producto\_\_Id\_pro\_\_4F7CD00D]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([Id\_proveedor])

REFERENCES [dbo].[proveedor] ([Id\_proveedor])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_Producto\_\_Id\_pro\_\_5070F446]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([Id\_proveedor])

REFERENCES [dbo].[proveedor] ([Id\_proveedor])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[R\_3]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] WITH CHECK ADD CONSTRAINT [R\_3] FOREIGN KEY([ID\_categoria])

REFERENCES [dbo].[categoria] ([ID\_categoria])

GO

IF EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[R\_3]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] CHECK CONSTRAINT [R\_3]

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[R\_5]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] WITH CHECK ADD CONSTRAINT [R\_5] FOREIGN KEY([ID\_calidad])

REFERENCES [dbo].[calidad] ([ID\_calidad])

GO

IF EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[R\_5]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] CHECK CONSTRAINT [R\_5]

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[R\_6]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] WITH CHECK ADD CONSTRAINT [R\_6] FOREIGN KEY([ID\_marca])

REFERENCES [dbo].[marca] ([ID\_marca])

GO

IF EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[R\_6]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] CHECK CONSTRAINT [R\_6]

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[R\_7]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] WITH CHECK ADD CONSTRAINT [R\_7] FOREIGN KEY([ID\_almacen])

REFERENCES [dbo].[almacen] ([ID\_almacen])

GO

IF EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[R\_7]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[Producto]'))

ALTER TABLE [dbo].[Producto] CHECK CONSTRAINT [R\_7]

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_venta\_\_Id\_client\_\_5535A963]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[venta]'))

ALTER TABLE [dbo].[venta] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([Id\_cliente])

REFERENCES [dbo].[cliente] ([Id\_cliente])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_venta\_\_Id\_client\_\_5629CD9C]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[venta]'))

ALTER TABLE [dbo].[venta] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([Id\_cliente])

REFERENCES [dbo].[cliente] ([Id\_cliente])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_venta\_\_Id\_emplea\_\_571DF1D5]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[venta]'))

ALTER TABLE [dbo].[venta] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([Id\_empleado])

REFERENCES [dbo].[empleado] ([Id\_empleado])

GO

IF NOT EXISTS (SELECT \* FROM sys.foreign\_keys WHERE object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[FK\_\_venta\_\_Id\_emplea\_\_5812160E]') AND parent\_object\_id = OBJECT\_ID(N'[dbo].[venta]'))

ALTER TABLE [dbo].[venta] WITH CHECK ADD FOREIGN KEY([Id\_empleado])

REFERENCES [dbo].[empleado] ([Id\_empleado])

GO

**CURSOR**

use sistventas

--CREACION DE TABLA TEMPORAL

CREATE TABLE #TablaTemporal(Id\_cliente char(9),Nombre\_cliente varchar(max), Apell\_mat\_cliente varchar(max),

Apell\_pat\_cliente varchar(max), dni char(10), direccion varchar(max))

-- Declaracion de variables para el cursor

DECLARE @Id\_cliente char(9),

@Nombre\_cliente varchar(30),

@Apell\_mat\_cliente varchar(10),

@Apell\_pat\_cliente varchar(10),

@dni char(10),

@direccion varchar(30)

-- Declaración del cursor

DECLARE cliente CURSOR FOR

SELECT Id\_cliente,Nombre\_cliente, Apell\_mat\_cliente,Apell\_mat\_cliente,dni,direccion

FROM cliente

-- Apertura del cursor

OPEN cliente

-- Lectura de la primera fila del cursor

FETCH cliente INTO @Id\_cliente,@Nombre\_cliente,@Apell\_mat\_cliente,@Apell\_mat\_cliente,@dni,@direccion

WHILE (@@FETCH\_STATUS = 0 )

BEGIN

PRINT @Id\_cliente + ' ' + @Nombre\_cliente + ' ' + @Apell\_mat\_cliente+ ' ' + @Apell\_mat\_cliente + ' ' + @dni + ' ' + @direccion

-- Lectura de la siguiente fila del cursor

FETCH cliente INTO @Id\_cliente,@Nombre\_cliente,@Apell\_mat\_cliente,@Apell\_mat\_cliente,@dni,@direccion

END

-- Cierre del cursor

CLOSE cliente

-- Liberar los recursos

DEALLOCATE cliente

drop table #TablaTemporal

**TRIGGER**

use sistventas

CREATE TRIGGER detalles\_trigger

ON Producto

FOR UPDATE

AS

BEGIN

UPDATE Producto set id\_producto =GETDATE()

WHERE id\_producto=(SELECT id\_producto FROM inserted);

INSERT INTO detalles(Precio,cantidad)

(SELECT [Nombre\_producto],[Stock\_min]

FROM deleted WHERE

id\_producto=deleted.id\_producto);

SET NOCOUNT ON

END

---------------------------------------------------

UPDATE Producto SET Nombre\_producto ='coca cola de 1 lt',Stock\_min ='5'

WHERE id\_producto=N'PR001'

SELECT \* FROM Producto

drop trigger detalles\_trigger

**CREAR PROCEDIMIENTO ALMACENADO**

CREATE PROCEDURE PRO1

@IDTIPO nvarchar (50),

@NOMTIPO nvarchar (50)

AS

SET NOCOUNT ON

SELECT Nom\_tipo\_cliente

FROM tipo\_cliente

WHERE Nom\_tipo\_cliente=@NOMTIPO

GO

1. **Llacchua Gutiérrez, Melquiades. 2007.** *Diseño de un sistema de comercialización para el supermercado minimarket Tito’s.* Trapoto : s.n., 2007. [↑](#footnote-ref-1)
2. **Zuta, Imilce y Wiese, Ana María. 2009.** *Una mype con calidad guía para entender y evaluar un sistema de gestión de la calidad.* Lima : Proyecto USAID/Perú, 2009. [↑](#footnote-ref-2)
3. **Lefcovich. 2009.** *Kaizen y la curva de aprendizaje.* Barcelona : Ciudad de Barcelona, 2009. [↑](#footnote-ref-3)
4. **Fleitman, Jack. 2011.** Gestiopolis. [En línea] 18 de Enero de 2011. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] http://www.gestiopolis.com/libro-como-empezar-una-empresa-exitosa/. [↑](#footnote-ref-4)
5. **Vilema Escudero, María del Carmen. 2007.** *Implementación de un sistema de control de gestión empresarial basado en la metodología del balanced scorecard y gestión por procesos en una pymes comercial en la ciudad de Guayaquil durante el año 2007.* Guayaquil : Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2007. [↑](#footnote-ref-5)
6. **Amasifén Amasifuén, Hugo Luis, Pezo Linares, José Luis Johnson y Sánchez Tuanama, Dan Robert. 2012.** Academia. [En línea] 2012. [Citado el: 7 de Agosto de 2016.] http://www.academia.edu/7646133/TESIS\_DE\_DISENO\_E\_IMPLEMENTACION\_DE\_UN\_SISTEMA\_DE\_VENTAS. [↑](#footnote-ref-6)
7. **Ballesta Acosta, Letys. 2015.** *Evolución del sistema financiero colombiano.* Cartagena : CARTAGENA DE INDIAS D. T. Y C., 2015. [↑](#footnote-ref-7)
8. **Kendall, Kenneth y Kendall, Julie. 2005.** Wordpress. *Blog de Luis Castellanos.* [En línea] 2005. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] https://luiscastellanos.files.wordpress.com/2014/02/analisis-y-disenio-de-sistemas-kendall-kendall.pdf. [↑](#footnote-ref-8)
9. **Senn, James. 2000.** Scribd. [En línea] 2000. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] https://es.scribd.com/doc/227516753/Analisis-y-Diseno-de-Sistemas-de-Informacion-James-Senn-2da-Ed. [↑](#footnote-ref-9)
10. **Murdick, Robert, Ross, Joel y Claggett, James. 2005.** *Information Systems for Modern Management.* Bangalore : PHI Publication, 2005. ISBN 0134645030. [↑](#footnote-ref-10)
11. **O'Brien. 2001.** Tecnologiahechapalabra. [En línea] 2001. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] http://www.tecnologiahechapalabra.com/ciencia/miscelanea/articulo.asp?i=195. [↑](#footnote-ref-11)
12. **Scott, Allen J. 1988.** *Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and Europe.* 2. Los Ángeles : International Journal of Urban and Regional Research, 1988. págs. 171-187. [↑](#footnote-ref-12)
13. 13-15 **Lucas, H. C. 1983.** *Conceptos de los sistemas de información para la administración.* Ciudad de México : México Mc Graw-Hill, 1983. [↑](#footnote-ref-13)
14. **O'Brien. 2001.** Tecnologiahechapalabra. [En línea] 2001. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] http://www.tecnologiahechapalabra.com/ciencia/miscelanea/articulo.asp?i=195. [↑](#footnote-ref-14)
15. [↑](#footnote-ref-15)
16. **Scott, Allen J. 1988.** *Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and Europe.* 2. Los Ángeles : International Journal of Urban and Regional Research, 1988. págs. 171-187. [↑](#footnote-ref-16)
17. -18 S**enn, James. 2000.** Scribd. [En línea] 2000. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] https://es.scribd.com/doc/227516753/Analisis-y-Diseno-de-Sistemas-de-Informacion-James-Senn-2da-Ed. [↑](#footnote-ref-17)
18. [↑](#footnote-ref-18)
19. -20-21-22-23 **Scott, Allen J. 1988.** *Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and Europe.* 2. Los Ángeles : International Journal of Urban and Regional Research, 1988. págs. 171-187. [↑](#footnote-ref-19)
20. [↑](#footnote-ref-20)
21. [↑](#footnote-ref-21)
22. [↑](#footnote-ref-22)
23. [↑](#footnote-ref-23)
24. **Murdick, Robert, Ross, Joel y Claggett, James. 2005.** *Information Systems for Modern Management.* Bangalore : PHI Publication, 2005. ISBN 0134645030. [↑](#footnote-ref-24)
25. **Lucas, H. C. 1983.** *Conceptos de los sistemas de información para la administración.* Ciudad de México : México Mc Graw-Hill, 1983. [↑](#footnote-ref-25)
26. -27 **O'Brien. 2001.** Tecnologiahechapalabra. [En línea] 2001. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] http://www.tecnologiahechapalabra.com/ciencia/miscelanea/articulo.asp?i=195. [↑](#footnote-ref-26)
27. [↑](#footnote-ref-27)
28. **Ciborra, Claudio. 2002.** *The duality of risk.* 4. s.l. : Risk and Regulation, 2002. pág. 11. ISSN 1473-6004. [↑](#footnote-ref-28)
29. -30-31 **Scott, Allen J. 1988.** *Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and Europe.* 2. Los Ángeles : International Journal of Urban and Regional Research, 1988. págs. 171-187. [↑](#footnote-ref-29)
30. [↑](#footnote-ref-30)
31. [↑](#footnote-ref-31)
32. **Scott, Allen J. 1988.** *Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and Europe.* 2. Los Ángeles : International Journal of Urban and Regional Research, 1988. págs. 171-187. [↑](#footnote-ref-32)
33. -35 **O'Brien. 2001.** Tecnologiahechapalabra. [En línea] 2001. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] http://www.tecnologiahechapalabra.com/ciencia/miscelanea/articulo.asp?i=195. [↑](#footnote-ref-33)
34. **Lucas, H. C. 1983.** *Conceptos de los sistemas de información para la administración.* Ciudad de México : México Mc Graw-Hill, 1983. [↑](#footnote-ref-34)
35. [↑](#footnote-ref-35)
36. **O'Brien. 2001.** Tecnologiahechapalabra. [En línea] 2001. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] http://www.tecnologiahechapalabra.com/ciencia/miscelanea/articulo.asp?i=195. [↑](#footnote-ref-36)
37. -38 **Fernández-Balaguer Zaldívar, Gregorio y Molina Acebo, Javier. 2008.** *El plan de ventas.* 5. Valladolid : Esic Edotorial, 2008. pág. 138. [↑](#footnote-ref-37)
38. [↑](#footnote-ref-38)
39. -40 **Scott, Allen J. 1988.** *Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and Europe.* 2. Los Ángeles : International Journal of Urban and Regional Research, 1988. págs. 171-187. [↑](#footnote-ref-39)
40. [↑](#footnote-ref-40)
41. -42-43 **Scott, Allen J. 1988.** *Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and Europe.* 2. Los Ángeles : International Journal of Urban and Regional Research, 1988. págs. 171-187. [↑](#footnote-ref-41)
42. [↑](#footnote-ref-42)
43. [↑](#footnote-ref-43)
44. **Scott, Allen J. 1988.** *Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and Europe.* 2. Los Ángeles : International Journal of Urban and Regional Research, 1988. págs. 171-187. [↑](#footnote-ref-44)
45. **O'Brien. 2001.** Tecnologiahechapalabra. [En línea] 2001. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] http://www.tecnologiahechapalabra.com/ciencia/miscelanea/articulo.asp?i=195. [↑](#footnote-ref-45)
46. **MC'Daniel, Gates. 2000.** Issuu. [En línea] 2000. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] https://issuu.com/cengagelatam/docs/investigaci\_\_n\_de\_mercados\_mcdaniel. [↑](#footnote-ref-46)
47. -48 **MC'Daniel, Gates. 2000.** Issuu. [En línea] 2000. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] https://issuu.com/cengagelatam/docs/investigaci\_\_n\_de\_mercados\_mcdaniel. [↑](#footnote-ref-47)
48. [↑](#footnote-ref-48)
49. **Lamb, Hair y MC'Daniel, Gates. 1998.** *Marketing.* 4. Oklahoma : Thompson editors, 1998. [↑](#footnote-ref-49)
50. **Lamb, Hair y MC'Daniel, Gates. 1998.** *Marketing.* 4. Oklahoma : Thompson editors, 1998. [↑](#footnote-ref-50)
51. -52-53 **Levitt, Theodore. 1986.** Google books. [En línea] 1986. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] https://books.google.com.pe/books?id=z3SQLRP6w3QC&printsec=frontcover&dq=inauthor:%22Theodore+Levitt%22&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiUqf235szPAhXJdx4KHeeDDP4Q6AEIKzAC#v=onepage&q&f=false. [↑](#footnote-ref-51)
52. [↑](#footnote-ref-52)
53. [↑](#footnote-ref-53)
54. -55 **Hughes, Mickee y Singler. 2000.** Google books. [En línea] 2000. [Citado el: 7 de Octubre de 2016.] https://books.google.com.pe/books/about/Administraci%C3%B3n\_de\_ventas.html?id=\_2ACAAAACAAJ&redir\_esc=y. [↑](#footnote-ref-54)
55. [↑](#footnote-ref-55)
56. **Philip, Kotler. 2001.** *Dirección de Mercadotecnia.* 8. s.l. : Mercadotecnia S.C.A., 2001. págs. 39-47. [↑](#footnote-ref-56)
57. **Kotler y Armstrong.** *Fundamentos de Marketing.* 6. págs. 10-13. [↑](#footnote-ref-57)
58. **Serna Gómez, Humberto E. 2009.** *¿Cómo debe actuar cada uno de nosotros? ¿Cómo conservar más clientes?* 1. Buenos Aires : El Cid Editor, 2009. [↑](#footnote-ref-58)
59. **Álvar. 1998.** *La redacción lexicográfica asistida por ordenador: dificultades y deseos.* 3. Jaén : Universidad de Jaén, 1998. [↑](#footnote-ref-59)