# Trabajo Práctico Metodología de Sistemas

Alumnos: Barbara Gonzalez, Elizabeth Almada, Juan Pablo Michelli

## Normalización

**Bono\_Incentivo** (Id\_Incentivo, Id\_Legajo, Id\_Sucursal, Fecha, Total\_bono\_capacitación)

**Sucursal** (Id\_Sucursal, Id\_PuntoDeVenta, Sucursal\_nombre, Total\_productividad, Lleva\_bono\_global, Tipo\_Sucursal, Id\_Localidad, Actividad)

**Empleado** (Id\_legajo, Creditos, Nombre\_apellido\_empleado, Cargo, Id\_Incentivo)

**Usuarios** (Id\_Legajo, Usuario, Contraseña, Rol\_id)

**Roles** (Rol\_id, Nombre\_rol)

**Cliente** (Id\_Cliente, Nombre, Id\_Localidad, Telefono, Correo, Tipo\_Cliente)

**Venta** (Id\_Venta, Id\_legajo, Id\_Cliente, Monto, id\_Sucursal, Nro\_Comprobante, Cantidad, ID\_Forma\_De\_Pago)

**Venta\_Detalles** (Id\_item, Id\_Venta)

**Comprobantes** (Nro\_Comprobante, Tipo, Fecha)

**Cursos** (Id\_Curso, Id\_Legajo, Categoría, Id\_Localidad, Bool\_presencial, Precio\_vigente, Duracion\_en\_meses, Descripcion, Nombre)

**Localidad** (Id\_Localidad, Nombre, Provincia, Codigo\_Postal, Ciudad, Direccion)

**Ventas\_Cursos** (Id\_venta\_curso, Id\_cliente, Id\_sucursal, Id\_curso, Nro\_comprobante, Precio\_actual, Bool\_pagado)

**Stock** (Id\_Item, Precio, Cantidad)

**RelacionMovimientoStock** (Id\_Item, Id\_Venta)

**Movimiento\_Stock** (Id\_movimmiento\_stock, Id\_Item, Id\_proveedor, Id\_sucursal, Fecha, Cantidad, Bool\_In\_out)

**Proveedores** (Id\_Proovedor, Id\_Localidad, Activo, Nombre, Cuit, Tipo\_IVA, Id\_Tipo\_Insumo)

**Tipo\_Insumo** (Id\_Tipo\_Insumo, Descripcion\_Insumo)[[1]](#footnote-1)

**Capacitaciones** (Id\_Capacitación, Nombre, Tipo, Creditos\_Otorgados)

**RelacionCapacitacionEmpleado** (Id\_Legajo, Id\_Capacitacion)

## Normalización con PKs naturales

**Bono\_Incentivo** (Fecha, Id\_Legajo, Id\_PuntoDeVenta, Sucursal\_nombre,, Total\_bono\_capacitación)

**Sucursal** (Id\_PuntoDeVenta, Sucursal\_nombre, Total\_productividad, Lleva\_bono\_global, Tipo\_Sucursal, Id\_Localidad, Actividad)

**Empleado** (Id\_legajo, Creditos, Nombre\_apellido\_empleado, Cargo)

**Usuarios** (Id\_Legajo, Usuario, Contraseña, Rol\_id)

**Roles** (Rol\_id, Nombre\_rol)

**Cliente** (Dni\_Cliente, Nombre, Nombre\_Localidad, Codigo\_Postal, Telefono, Correo, Tipo\_Cliente)

**Venta** (Id\_legajo, Dni\_Cliente, Nro\_Comprobante , Monto, id\_Sucursal, Cantidad, ID\_Forma\_De\_Pago)

**Venta\_Detalles** (Codigo\_Item, Id\_Venta)

**Comprobantes** (Nro\_Comprobante, Tipo, Fecha)

**Cursos** (Nombre\_Curso, Id\_Legajo, Nombre\_Localidad, Codigo\_Postal, Categoría, Bool\_presencial, Precio\_vigente, Duracion\_en\_meses, Descripcion)

**Localidad** (Nombre\_Localidad, Codigo\_Postal, ProvinciaCiudad, Direccion)

**Ventas\_Cursos** (Dni\_Cliente, Nombre\_Localidad, Codigo\_Postal, Nombre\_Curso, Id\_Legajo, Nro\_comprobante, Precio\_actual, Bool\_pagado)

**Stock** (Codigo\_Item, Precio, Cantidad)

**RelacionMovimientoStock** (Codigo\_Item, Id\_Venta)

**Movimiento\_Stock** (Codigo\_Item, Cuit\_Proovedor, Id\_PuntoDeVenta, Sucursal\_nombre, Fecha, Cantidad, Bool\_In\_out)

**Proveedores** (Cuit\_Proovedor, Nombre\_Localidad, Codigo\_Postal, Activo, Nombre, Tipo\_IVA, Nombre\_Tipo\_Insumo)

**Tipo\_Insumo** (Nombre\_Tipo\_Insumo, Descripcion\_Insumo)

**Capacitaciones** (Nombre\_Capacitacion, Tipo, Creditos\_Otorgados)

**RelacionCapacitacionEmpleado** (Id\_Legajo, Nombre\_Capacitacion, Tipo)

1. Agregamos esta tabla porque la información en la columna “Tipo de Insumo” de “Proveedores” se repite, y con esta nueva tabla al cliente le resulta más fácil filtrar la información. [↑](#footnote-ref-1)