

TRABAJO PRÁCTICO No. 2B

Modelo Relacional: Modelo Conceptual

Construir el Modelo de Implementación Relacional asociado con cada una de las siguientes narrativas, que se corresponden a los modelos construidos en el Trabajo Práctico 2A, aplicando las heurísticas necesarias.

1. Un mayorista local comercializa productos alimenticios de varias marcas. Sus clientes son normalmente kioskeros y almaceneros. Por cada venta que realiza, entrega una factura con los datos de la venta como cliente y detalle de productos.
2. Incorporar esta 2da parte al modelo obtenido en el ejercicio anterior la siguiente restricción: El mismo mayorista realiza sus compras a diversos proveedores a través de órdenes de compras. Los proveedores acompañan sus envíos con los remitos correspondientes.

3. Un conjunto de proveedores se dedica a comercializar artículos que son enviados a su destino utilizando el servicio de diferentes empresas de transporte.

Un mismo proveedor utiliza muchas empresas de transporte diferentes para realizar sus envíos y, a su vez, una misma empresa de transporte atiende los envíos de muchos proveedores. Cada uno de los envíos se acompaña de un detalle de los artículos que se envían en el mismo.

En un mismo envío se remiten muchos artículos y, a su vez, un mismo artículo se remite en muchos envíos diferentes.

4. Una empresa de comida rápida, con una M conocida en su logo, ofrece distintas alternativas de platos a sus clientes. Por ejemplo hamburguesa simple, hamburguesa con cheddar, con huevo, hamburguesa de pollo, patitas de pollos, cono de papas fritas, etc.

De igual manera, vende diversas bebidas en diversas presentaciones, como ser Coca en vaso chico, Sprite en vaso mediano, etc.

Además, ofrece combos donde pueden combinarse diversos platos y bebidas. Por ejemplo un combo que lleva por nombre BigM, lleva una hamburguesa BigM, papas medianas y una bebida mediana a elección.

Cuando los clientes compran, además de decidir si compran para consumir en el local o para llevar, deberán indicar su medio de pago, que puede ser con efectivo, tarjeta (débito o crédito) o algún medio electrónico como ser MercadoPago o Modo. Dependiendo del medio de pago, se deberán registrar distintos datos.

5. La empresa OnFire SA se dedica al mantenimiento y recarga de matafuegos para lo cual cuenta con un servicio técnico compuesto por especialistas en la materia.

Cuando un cliente necesita realizar una recarga, lleva el matafuego en cuestión a la empresa. Allí, el recepcionista tomará los datos del Cliente, como son nombre, domicilio, teléfono de contacto, horario de contacto.

A su vez, se tomará nota del tipo de matafuegos y el servicio solicitado por el cliente. Los matafuegos se clasifican de acuerdo al uso que se les da. Por ejemplo, los *hídricos* están cargados con agua y un agente espumógeno; los matafuegos de polvo químico seco que son multifunción combatiendo fuegos de clase ABC, etc.

Al pasar al servicio técnico, el matafuegos en cuestión será revisado íntegramente y se llevará un registro de las tareas que deban realizarse para ponerlo operativo, en caso en que sea posible (puesto que si se encuentra funcionalmente averiado, solo habrá que descartarlo).

Esta novedad se le informará vía telefónica al cliente, junto con el precio total. Tal precio se compone de precios de repuestos y mano de obra.

Si el cliente acepta el presupuesto se procederá a la reparación de la unidad.

Cuando el cliente retire el matafuegos, se le hará efectivo el cobro, ya sea por la reparación/recarga o simplemente por le revisión (en caso de no haber aceptado el presupuesto)