**Trabajo Practico Integrador**

**Enunciado: Agencia de autos**

La agencia de ventas de auto Cars necesita registrar sus operaciones de compra y venta. Para ello requiere tener un registro minucioso de sus clientes: apellido, nombre, tipo de documento, número de documento, fecho de nacimiento, domicilio, los teléfonos que posee: número y característica.

De los autos nuevos en stock para la venta se lleva: código serie de fábrica, marca ("Fiat", "Ford", "Peugcot", etc.), nombre comercial del auto (ej. Si la marca es "Ford", puede ser: "Focus", "Fiesta", etc.), gama del auto (alta, media, utilitario, etc.), año de fabricación (2015, 2014, etc.), condición ("Nuevo", "Usado", "TestDrivc", "Servicios de Fábrica"). También se guarda un detalle de las características que posee cada auto. Se almacena: código de característica, grado (valor 1 a 5), cantidad y comentario. Las características poseen un código que los identifica, tipo y una descripción. Los tipos pueden ser "Técnica", "Confort", "Prestación" y "Seguridad". Considerar que dos autos de la misma marca, nombre comercial y gama pueden tener características diferentes.

Cuando el cliente compra un auto en la agencia, se le ofrece la posibilidad de comprar uno estándar de la gama o bien personalizado. De la compra se registra el auto que desea, número de chasis y motor, la patente (se obtiene con posterioridad), datos del cliente, fecha de compra y monto de la compra.

Si el cliente encarga un auto a medida, se registra: marca, nombre comercial, gama, conjunto de características que desea del auto y su prioridad por característica (Ejemplo: elije tres colores con distinto orden de prioridad). Cuando el auto llega a la agencia se lo registra en el stock con su código de serie y se realiza la venta.

El cliente puede entregar uno o más autos usados. Debe registrarse qué autos entrega, en qué fecha y monto acordado por cada uno. Los autos que pasan por la agencia se diferencian como "Propio" o "Comprado", conservando sólo el último estado.

**Alcances:**

* Administración del stock de unidades.
* Gestión de ventas. **No se contempla la gestión de compras.**
* Gestión de Services a los vehículos. (No está contemplado en el enunciado).
* Administración de clientes.
* Administración de usuarios.

**ABMC**

* Unidades.
* Clientes.
* Usuarios.

**Transacciones**

* Venta de unidades.
* Services a las unidades.