Entrega 1 – Sistema para Tienda de Celulares (4 tablas)

Alumno: Lopez Claudia Andrea

Materia: SQL Fecha: 12-08-25

descripción:

Este proyecto diseña una base de datos mínima para una tienda minorista de celulares y accesorios. El objetivo es registrar productos, clientes, ventas y controlar el stock de manera simple, permitiendo consultas básicas de existencias y ventas.

Objetivo:

Implementar un esquema relacional mínimo que:

- Permita registrar ventas por producto y cliente.
- Mantenga stock actual por producto.
- Habilite consultas de productos, clientes y ventas por fecha/cliente.

Situación problemática:

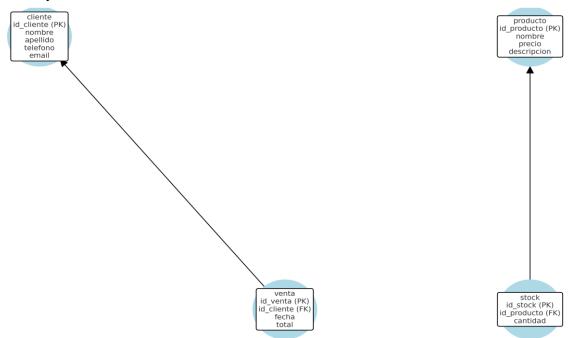
La tienda administraba la información en planillas dispersas, sin integridad ni relaciones. Esto causaba inconsistencias de stock, falta de trazabilidad por cliente y demoras en responder preguntas simples como '¿qué productos están por debajo del stock mínimo?' o '¿cuánto se vendió hoy?'. La base de datos propuesta centraliza y normaliza la información, asegurando integridad referencial y consultas rápidas.

Modelo de negocio:

La organización es una tienda minorista de tecnología (celulares y accesorios). Se registran: clientes, productos, stock actual y ventas. Cada venta se almacena como un ítem vendido, indicando cliente, producto, cantidad y precio unitario. El stock se mantiene en una tabla 1–1 con producto. El modelo es escalable para agregar proveedores, compras y pagos en etapas futuras.

Diagrama Entidad-Relación (DER)

Relaciones principales: producto (1–1) stock; producto (1–N) venta; cliente (0..1–N) venta. El diagrama coincide con el esquema creado en el script .sql, mostrando las claves primarias y foráneas.



Listado de Tablas (resumen)

- producto: catálogo de productos a la venta.
- cliente: datos básicos de clientes.

- stock: cantidad actual por producto (relación 1–1 con producto).
- venta: cada fila es un ítem vendido (producto, cantidad, precio).

Descripción detallada de Tablas y Campos (abreviaturas, nombres completos, tipos de datos y claves)

Tabla — Campo (abreviatura) Nombre completo. Tipo de dato — Clave

Tabla	Campo (abreviatura)	Nombre completo	Tipo de dato	Clave
producto	id_producto	Identificador del	INT	PK
		producto		
producto	nombre	Nombre del	VARCHAR(150)	
		producto		
producto	precio	Precio unitario del	DECIMAL(10,2)	
		producto		
producto	stock_minimo	Stock mínimo	INT	
		recomendado		
cliente	id_cliente	Identificador del	INT	PK
		cliente		
cliente	nombre	Nombre completo	VARCHAR(150)	
		del cliente		
cliente	telefono	Teléfono del cliente	VARCHAR(30)	
cliente	email	Correo electrónico	VARCHAR(150)	
		del cliente		
stock	id_producto	Identificador del	INT	PK, FK →
		producto (1–1 con		producto.id_producto
		producto)		
stock	cantidad	Cantidad actual en	INT	
		depósito		
venta	id_venta	Identificador del	INT	PK
		ítem de venta		
venta	fecha	Fecha de la venta	DATE	
venta	id_cliente	Identificador del	INT	FK → cliente.id_cliente
		cliente		(NULLABLE)
venta	id_producto	Identificador del	INT	FK →
		producto		producto.id_producto
venta	cantidad	Cantidad vendida	INT	
		del producto		
venta	precio_unitario	Precio unitario	DECIMAL(10,2)	
		aplicado en la		
		venta		
Índices	ix_producto_nombre	Índice por nombre	_	Índice
		de producto		(producto.nombre)
Índices	ix_venta_fecha	Índice por fecha de	_	Índice (venta.fecha)
_		venta		
		f		<i>'</i>

Formato de entrega y archivo .SQL

Índices ix_venta_cliente

Formato: entregar en PDF con el nombre "Idea+Apellido".

Archivo .SQL: se adjunta el archivo de creación del esquema y tablas. Nombre sugerido: tienda_celulares_schema_min4.sql. Alternativamente, puede alojarse en un repositorio (GitHub) y referenciarse con un enlace en el PDF.

Índice por cliente —

Índice (venta.id_cliente)

Sugerencia: permitir comentarios en el archivo para recibir devoluciones.

Conclusión

El trabajo cumple con la consigna: incluye introducción, objetivo, situación problemática, modelo de negocio, DER gráfico coherente con el script, y listado de tablas con detalle de campos, tipos y claves/índices. En futuras etapas se podrán incorporar módulos

adicionales (compras, pagos, garantías) y automatizaciones como triggers.