Registro de Actividades Hípicas

**Materia:** 75.15 Bases de Datos

**Grupo:** 10

**Fecha de entrega:** 29 de mayo del 2013

**Integrantes:**

* Fraiman, Yamila (90708)
* Goldberg, Juan Sebastián (82078)
* Mezzina, Agustín (89637)
* Ramos, Milton (91110)

Contents

[Hipotesis y Supuestos 2](#_Toc357549557)

[Validaciones a realizar 2](#_Toc357549558)

[Diagrama Entidad Interrelación 3](#_Toc357549559)

[Módulo actividades 4](#_Toc357549560)

[Módulo personas 5](#_Toc357549561)

[Modelo Relacional 6](#_Toc357549562)

[Módulo actividades 6](#_Toc357549563)

[Módulo personas 7](#_Toc357549564)

[Diccionario de datos 7](#_Toc357549565)

[Módulo actividades 8](#_Toc357549566)

[Módulo personas 10](#_Toc357549567)

# Hipotesis y Supuestos

1. Al aplicar dos promociones diferentes al mismo ítem al mismo tiempo, si el descuento de una es X y el de la otra es Y, y el valor del ítem es A, entonces el importe final será A\*X\*Y.

# Descripción del diseño

La idea principal del sistema fue que a partir de una venta, se puedan calcular los descuentos sobre cada ítem de la venta. Para esto tenemos un descuento de venta, que contiene una venta y a partir de los ítems de la venta, crea los ítems de descuento.

Los ítems de descuento son los que conocen el descuento a aplicar a cada ítem de venta. El descuento a aplicar, proviene de las promociones a aplicar. Para saber si una promoción aplica a un ítem de venta, se utiliza una condición. La aplicación de las promociones, se realiza utilizando una estrategia, que por defecto utilizamos una que aplica la promoción que da el mayor descuento al ítem.

Los diferentes tipos de condiciones que maneja el sistema, son las siguientes: condiciones sobre el ítem de venta, como el producto, o la marca, o el rubro; condiciones sobre la venta, como el medio de pago, el día de la semana de la compra, etc.;