# Entrega N° 1

# Planes de pago (Concesionaria)

Alumno: Matias Alejandro Guerriero

**Profesor:** Alejandro Daniel Di Stefano

**Tutor:** Leonel Lo Presti

Fecha: 12 de agosto de 2025

Comisión: 81830

## Contenido

Entrega Nº 1: Planes de pago (Concesionaria)	1
1. Introducción	2
2. Objetivo	2
3. Situación problemática	2
4. Modelo de negocio	3
5. Diagrama Entidad–Relación	3
6. Listado de tablas	4

## 1. Introducción

El proyecto consiste en el diseño y desarrollo de una base de datos para una concesionaria oficial de la marca Peugeot que comercializa vehículos 0 km, específicamente los modelos **Peugeot 208** y **Peugeot 2008**.

El sistema permitirá gestionar información de clientes, modelos, versiones, planes de financiación, entrega de vehículos usados y la relación entre estos elementos.

## 2. Objetivo

El objetivo principal es contar con una base de datos que centralice y organice la información necesaria para:

- Registrar clientes y sus datos de contacto.
- Gestionar stock de modelos y versiones disponibles.
- Administrar planes de cuotas (por ejemplo, 70/30 y otros).
- Controlar operaciones con entrega de usados como parte de pago, incluyendo su valorización.
- Vincular toda la información para facilitar consultas de estado de ventas, cuotas canceladas y saldos pendientes.

# 3. Situación problemática

Actualmente, muchas concesionarias utilizan hojas de cálculo dispersas o sistemas fragmentados para registrar la información de clientes, autos y planes. Esto genera problemas como:

- Duplicación de datos.
- Errores en el seguimiento de cuotas.
- Falta de control centralizado sobre la entrega de usados.
- Dificultad para obtener reportes integrales de ventas y financiamiento.

Una base de datos relacional permitirá **integrar la información**, mejorar la trazabilidad de cada venta y optimizar los procesos administrativos y comerciales.

#### Link GitHub:

https://github.com/matiasag1989

## 4. Modelo de negocio

La concesionaria (de Peugeot) vende autos 0 km y ofrece diferentes planes de pago como posibilidad de financiación para acceder a un modelo nuevo de la marca.

### El cliente elige:

- 1. El modelo y la versión del auto.
- 2. El plan de financiación.
- 3. Si entrega o no un vehículo usado como parte de pago.

El sistema registra todas las operaciones, calcula cuotas pendientes y almacena el valor de los usados para impactarlo en la cancelación parcial del plan.

## 5. Diagrama Entidad-Relación

### **Entidades principales:**

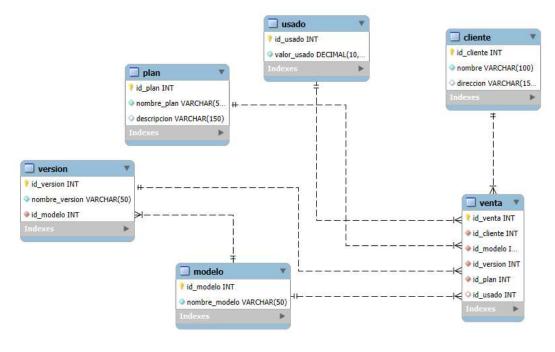
- Cliente
- Modelo
- Versión
- Plan
- Venta (relaciona cliente, modelo, versión y plan)
- Usado (opcional, vinculado a la venta)

#### Relaciones:

- Un cliente puede tener muchas ventas.
- Cada venta está asociada a un único plan, modelo y versión.
- Un usado puede estar o no asociado a la venta.

## Link GitHub:

https://github.com/matiasag1989



## 6. Listado de tablas

Tabla	Descripción	Campo	Nombre completo	Tipo de dato	Clave
Cliente	Datos de clientes	id_cliente	ID Cliente	INT	PK
		nombre	Nombre y apellido	VARCHAR(100)	
		direccion	Dirección del cliente	VARCHAR(150)	
Modelo	Modelos disponibles	id_modelo	ID Modelo	INT	PK
		nombre_modelo	Nombre del modelo (208, 2008)	VARCHAR(50)	
Versión	Versiones disponibles	id_version	ID Versión	INT	PK

Tabla	Descripción	Campo	Nombre completo	Tipo de dato	Clave
		nombre_version	Nombre de versión (Allure, GT)	VARCHAR(50)	
Plan	Planes de financiación	id_plan	ID Plan	INT	PK
		nombre_plan	Nombre del plan (70/30)	VARCHAR(50)	
		descripcion	Descripción del plan	VARCHAR(150)	
Usado	Vehículos usados entregados	id_usado	ID Usado	INT	PK
		valor_usado	Valor del vehículo usado	DECIMAL(10,2)	
Venta	Operaciones realizadas	id_venta	ID Venta	INT	PK
		id_cliente	Cliente que realizó la compra	INT	FK
		id_modelo	Modelo elegido	INT	FK
		id_version	Versión elegida	INT	FK
		id_plan	Plan elegido	INT	FK
		id_usado	Vehículo usado (si aplica)	INT	FK (NULL)