<id> 004</id>	<reporte de="" ventas=""></reporte>	
[Versión]	< Versión 1 >(<19/02/2022>)	
[Dependencias]	 Se debe realizar hasta el ultimo cierre de turno para no tener en cuenta el que se encuentra en ejecución, Se incluirá en el reporte hasta la hora con la nota aclaratoria de la hora de generado y que ser 	
	realiza en medio de la ejecución de un turno abierto.	
Importancia	Mediante el reporte de ventas se lleva el control efectivo del inventario y se mantiene la estabilidad del negocio.	
Precondición	 El rol administrador es el único que contará con los permisos para generar el reporte de ventas. El reporte de ventas ya esta estructurado y no será modificado, o se le agregaran campos fuera de los previamente acordados en la oferta comercial. 	
Descripción	El reporte de ventas se genera orientado a visualizar el en forma de matriz por turnos donde se describe el costo, valor y ganancia por producto.	
Actores	administrador	
Secuencia Normal	Paso	Acción
	1	El administrador ingresa en el sistema con sus credenciales.
	2	El sistema identifica su rol y permisos dentro del mismo.
	3	El administrador revisa en el sistema y selecciona la opción de registrar productos.
	4	El administrador selecciona el turno o los turnos que desea consultar.
	5	El sistema organiza y presenta la información solicitada la cual se puede imprimir en un documento de Excel.
	6	El administrador realiza el análisis del informe
Postcondición	El administrador realizara el análisis y genera sus estrategias, estas no son propuestas por el sistema por lo tanto el administrador es responsable del manejo de dicha información.	

DIARAMA DE USO REPORTE DE VENTAS ID <004> v.0001

Ingresa en el sistema con sus credenciales.

Valida su rol y permisos dentro del mismo.

Revisa en el sistema y selecciona la opción de Reporte de ventas.

Selecciona el turno o los turnos que desea consultar.

ADMINISTRADOR

Realiza el análisis del informe

SISTEMA

Organiza y presenta la información solicitada la cual se puede imprimir en un documento de Excel.