

# SCVME

Sistema de Compra y Venta de Material Electrónico

---

Sworkware

Escuela Superior de Cómputo, IPN

28 de septiembre de 2017

<b>1. Introducción</b>	<b>1</b>
1.1. Propósito . . . . .	2
1.2. Alcance . . . . .	2
1.3. Definiciones, acrónimos y abreviaturas . . . . .	2
1.4. Referencias . . . . .	3
1.5. Contenido y organización . . . . .	3
<b>2. Análisis del problema</b>	<b>5</b>
2.1. Contexto del sistema . . . . .	5
2.2. Procesos actuales . . . . .	5
2.2.1. Participantes . . . . .	6
2.2.2. Procesos . . . . .	6
2.3. Problemas identificados . . . . .	7
2.3.1. Problema general . . . . .	7
2.3.2. Descomposición del problema . . . . .	7
2.3.3. Análisis de causas . . . . .	7
2.4. Propuesta de solución . . . . .	7
2.4.1. Alternativas de solución . . . . .	7
<b>3. Propuesta de solución</b>	<b>8</b>
3.1. Objetivos . . . . .	8
3.1.1. Objetivo general . . . . .	8
3.1.2. Objetivos específicos . . . . .	8
3.2. Modelo de despliegue . . . . .	8
3.2.1. Requerimientos no funcionales . . . . .	8
3.2.2. Modelo de despliegue del sistema . . . . .	8
3.2.3. Especificación de Plataforma . . . . .	8
<b>4. Modelo de Negocios</b>	<b>11</b>
4.1. Glosario de términos . . . . .	11
4.2. Proceso ajustado . . . . .	11
4.3. Procesos actuales . . . . .	11
4.3.1. Participantes . . . . .	11
4.3.2. Proceso A . . . . .	11

4.3.3. Proceso B . . . . .	11
4.4. Modelo de entidades del negocio . . . . .	11
4.5. Descripción de atributos . . . . .	11
4.5.1. Atributos de "Alumno" . . . . .	11
4.6. Reglas de Negocio . . . . .	12
<b>5. Modelo del despliegue del sistema</b>	<b>14</b>
<b>6. Modelo de comportamiento</b>	<b>15</b>
6.1. CU12 Enviar comentario en la oferta de venta. . . . .	16
6.1.1. Descripción completa . . . . .	16
6.1.2. Atributos importantes . . . . .	16
6.1.3. Trayectorias del Caso de Uso . . . . .	16
6.2. CU13 Editar comentario en la oferta de venta. . . . .	18
6.2.1. Descripción completa . . . . .	18
6.2.2. Atributos importantes . . . . .	18
6.2.3. Trayectorias del Caso de Uso . . . . .	18
<b>7. Modelo de la Interacción</b>	<b>20</b>
7.0.1. IU5 Oferta de Venta . . . . .	20

En este documento se presentará el análisis, diseño, construcción y las pruebas de nuestro SCVME, así como la metodología usada y las etapas que harán que el sistema vaya creciendo y permita resolver las problemáticas que actualmente enfrentan los estudiantes del IPN.

El presente documento se encuentra dividido por 7 bloques: Introducción, Análisis de problema, Propuesta de solución, Modelo de Negocios, Modelo de despliegue del sistema, Modelo de comportamiento y modelo de la iteración.

En la introducción que en este momento lee se da una pequeña reseña del trabajo, así como los acrónimos, abreviaturas y referencias bibliográficas que se han consultado con el fin de diseñar este documento de la forma más amigable y entendible para el lector. En la sección de Análisis del problema se tratará el contexto del sistema, el cual define cómo se mueve la empresa actualmente; los procesos actuales, que describe quiénes y cuál es su puesto dentro del sistema; los problema identificados, que son las razones que lleva a la empresa a solicitar un sistema y que no permiten que funcione de manera eficaz; y, finalmente, las propuestas de solución, que son las alternativas que se podrían aplicar para resolver los problemas identificados, de esas alternativas de solución se seleccionará la que mejor resuelva el problema y cumpla los requisitos que la empresa solicita.

La propuesta de solución se desglosará planteando primeramente los objetivos: un objetivo general y varios particulares, que serán las metas que queremos lograr con nuestro sistema; y se tratará el modelo de despliegue abarcando los requerimientos no funcionales, el modelado de dicho despliegue y las especificaciones de la plataforma.

El modelo de negocios nos permitirá definir cómo trabaja la empresa actualmente y si en algún punto el software que se planea implementar podría llegar a cambiar la forma en la que se mueve la empresa. Primeramente se creará un glosario de términos para entender la jerga de los empleados, se tratarán los procesos ajustados, así como los procesos actuales, la descripción de atributos y finalmente las reglas del negocio, que son las principales y son las que rigen todo sistema.

El modelo de despliegue del sistema en una sección encargada de mostrar cómo nuestro sistema se va desarrollando a través del tiempo y cómo está estructurado.

El modelo de comportamiento describe qué funcionalidades tiene el sistema y cómo debe reaccionar ante diversos eventos que genere el usuario, describiendo sus atributos y cómo se va a mover el sistema en caso de entradas no esperadas.

El modelo de iteraciones presentará la descripción completa de las interfaces de usuario y cómo éste puede manipularlas e interactuar con ellas para obtener un resultado definido.

Este documento va dirigido al profesor Ulises Vélez Saldaña, profesor de la Escuela Superior de Cómputo del Instituto Politécnico Nacional como un proyecto de desarrollo de software para la U.A. Ingeniería de Software

realizado en el semestre 2017-2018-1.

Este documento será realizado por 'Sworkware Consultory. Designing Sales', conformado por:

1. Mendoza Saavedra Roberto.
2. Mejía Mendoza Diana Laura.
3. Ferreira Osorno Ángel.
4. Corona Elizalde Luis Ángel.
5. Moreno González Gabriela.

Realizado en la Escuela Superior de Cómputo del Instituto Politécnico Nacional, mediante una organización secuencial de las partes que se irán cubriendo del documento y de la presentación final.

## 1.1. Propósito

El propósito de nuestro sistema es resolver las problemáticas que presenta la forma en la que se trata la compra y venta del material electrónico dentro de escuelas superiores del IPN en Zacatenco.

## 1.2. Alcance

Nuestro proyecto planea cubrir todos los requerimientos funcionales y no funcionales que serán planteados y analizados a lo largo del proyecto para resolver las problemáticas principales. Se espera que los problemas secundarios sean tratados en tiempo posterior a la entrega de este proyecto.

## 1.3. Definiciones, acrónimos y abreviaturas

En este documento se utiliza un diagrama de Gantt para presentar el calendario de actividades.

Los requerimientos del sistema se enumeran utilizando la notación RS1, RS2, RS3, etc.

Se utilizan letras en *cursivas* para indicar palabras de otro idioma o que requieren una atención específica.

La mayoría de las aclaraciones sobre un elemento se colocan como notas al pie.

**Servidor:** Como el manejo será local, un servidor se entiende como el software que configura un PC como servidor para facilitar el acceso a la red y sus recursos.

**UML:** Unified Modeling Language (Lenguaje de Modelado Unificado), es un lenguaje estándar utilizado para modelar diagramas de clases, de secuencias, etc.

**Scrum:** Es una metodología de desarrollo de software.

**Diagrama de Ishiwaka:** Son diagramas empleados para profundizar de una manera gráfica al menos 6 aspectos dentro de una problemática global.

**Requerimientos funcionales:** Son todas aquellas acciones que requiere hacer el sistema y que necesita el usuario.

**requerimientos no funcionales:** Son todas aquellas acciones o aspectos que deben cumplir las acciones que se realizan 'detrás' de los requerimientos funcionales para su correcta implementación.

**Business Motivation Model:** Provee un esquema o estructura para desarrollar, comunicar, y gestionar los planes de negocio de una manera organizada.

**Business Process Modeling Notation:** Es una notación utilizada para modelar procesos dentro de una empresa mediante el conocimiento de las reglas del negocio y de los procesos actuales.

**Caso de uso:** Es una descriptiva de una acción que debe realizar el sistema, especificando los valores de entrada, las salidas y las pantallas en las que se llevará a cabo dicha acción.

**Botón:** Es un componente de java swing que permite la realización de determinadas acciones al presionarse.

**Campo de texto:** Es un componente de java swing que permite al usuario ingresar una cadena de texto.

**Reglas del negocio:** Son todas aquellas sentencias que definen la operación del negocio y permiten a los participantes tomar decisiones.

**Package:** Es una agrupación de clases afines.

**Diagrama de despliegue:** Son los diagramas que muestran las clases que contiene un package.

## 1.4. Referencias

\* Bruegge, Bernd, y Allen H. Dutoit. Object-Oriented Software Engineering Conquering Complex and Changing Systems. 1 ed. Pittsburgh, USA: Prentice Hall, 1999. Impreso.

\* Docherty, Mike O'. Object-Oriented Analysis and Design Understanding System Development with UML 2.0. 1 ed. England: Joh Willey and Sons, Ltd, 2005. Impreso.

\* Booch, Grady, Robert A. Maksimchuk, Michael W. Engle, Bobbi J. Young, Jim Conallen, y Kelli A. Houston. Object-Oriented Analysis and Design with Applications. 3 ed. Mexico City: Series Editors, 2000. Impreso.

\* Bruegge, Bernd, y Allen H. Dutoit. Object-Oriented Software Engineering Using UML, Patterns, and Java™. 3 ed. Pittsburgh, PA, United States: Prentice Hall, 2010. Impreso.

## 1.5. Contenido y organización

Nuestro documento se organiza en 2 secciones principales: análisis y diseño. La sección de análisis está organizada de la siguiente manera:

1. Introducción: En esta sección abordaremos los aspecto generales para introducir al lector a la estructura de nuestro proyecto y cómo se fue elaborando tanto el análisis como el diseño etapa por etapa.

2. Análisis del problema: El análisis describirá todo lo que hace el sistema mediante una metodología que tomamos llamada Scrum. Se abarcará el contexto que engloba actualmente a la empresa y las problemáticas que tiene y el porqué son problemáticas. Usaremos diagramas de Ishikawa para desglosar de manera profunda cada uno de los problemas identificados para así justificar el porqué es necesario este sistema. Mostraremos los requerimientos tanto funcionales como no funcionales y el análisis que les dará a cada uno de ellos de acuerdo a lo aprendido en clase.

3. Propuesta de solución: La propuesta de solución son las alternativas que se encontraron durante el análisis que mejor resuelven la problemática especificada en el capítulo 2. En esta sección especificaremos el objetivo general de nuestro sistema, así como los objetivos específicos y el alcance que tendrá para resolver la mayoría de las situaciones que se han detectado como ineficientes, usando el 'Business Motivation Model'(BMM). En esta sección se desglosarán más a fondo los requerimientos no funcionales, así como el modelo que va a seguir el sistema y los requerimientos mínimos de instalación.

4. Modelo de negocio: En esta sección se abordarán las reglas del negocio que rigen actualmente a la empresa y cómo se verían modificados los procesos que llevan a cabo para la generación, la consulta o el cambio de una cita, los pagos tanto de citas como de medicamentos, así como el manejo de los expedientes mediante el uso del 'Business Process Modeling Notation' (BPMN) para los diagramas de procesos y sus cambios.

5. Modelo de despliegue del sistema: En esta sección se desglosará la forma en la que interactúan los servidores, computadoras, redes, hardware, etc. Se usará un diagrama de despliegue estandarizado por UML 2.0. En él se observarán gráficamente la forma en que interactúan los ordenadores disponibles con la red y como interactúan entre sí para el paso de información.

6. Modelo del comportamiento: En este capítulo se desglosarán de manera concisa y profesional todos los casos de uso identificados en la sección 2 y 3, para que se observe qué campos se pedirán en cada uno de los procesos y acciones que podrá realizar el usuario y qué salidas o requisitos se necesitan para que esas entradas sean procesadas de la mejor forma posible y se harán referencia a las pantallas que se describirán en la sección 7 para una clara explicación de dichos casos.

7. Modelo de la iteración: Finalmente, para concretar el análisis se desglosarán las pantallas en las cuales trabajará cada caso de uso, mostrando los botones, campos de texto y la forma en la que se mostrarán para la empresa para su consulta posterior con nuestro cliente y así saber si la pantalla es de su agrado y cumple con las reglas de negocio definidas en el capítulo 4.

---

### Análisis del problema

---

En este capítulo se analizarán los problemas que tiene la manera en la que se maneja actualmente el proceso de compra y venta de material electrónico y el por qué es necesario el sistema para agilizar determinados procesos, así como las alternativas de solución que se proponen y cuál de éstas es la que mejor resuelve la problemática.

También se tratarán los actores dentro del sistema actual y cómo se manejarán dentro de nuestro sistema. Se describe la problemática y los problemas puntuales encontrados, desglosados por el diagrama de Ishikawa para profundizarlos y resolverlos.

#### 2.1. Contexto del sistema

En el Instituto Politécnico Nacional se imparten diversas unidades de aprendizaje de acuerdo a la escuela y a la carrera que se esté cursando. Algunas de ellas pertenecen al área de Electrónica como Análisis de Circuitos e Instrumentación, por lo que los estudiantes requieren adquirir los componentes electrónicos para realizar sus prácticas, sin embargo suele ser costoso o difícil de haya algunos de éstos.

Los problemas más comunes al ir a comprar un componente electrónico son:

1. Ninguna tienda tiene el componente
2. El componente ha dejado de ser fabricado
3. El componente es muy caro
4. El componente no tiene especificaciones
5. El componente viene dañado y no posee garantía

#### 2.2. Procesos actuales

Los procesos actuales son:

1. Difundir la venta de un material electrónico: La mayoría de los estudiantes optan por publicar la venta ya sea en Facebook o bien en Mercado Libre, otros lo difunden con sus amigos y conocidos para que ellos los apoyen a encontrar posibles interesados.



2. Vender o comprar un material electrónico: Los estudiantes suelen acordar un punto de reunión ya sea en algún campus de su escuela o bien de forma externa donde intercambian el material por el pago acordado, otros que ofertaron en lugares como Mercado Libre pueden pedir el pago por medio de un depósito bancario pero esto es muy inusual.
3. Encontrar información sobre material electrónico que está en venta: Esto resulta casi imposible, a menos que veas la publicación en Facebook (en caso de ser reciente) o el vendedor o alguno de sus conocidos te haga saber la oferta.
4. Calificar al vendedor y comprador: La única forma de hacer esto es que le hables o no a tus conocidos sobre la persona que te vendió o compró el material. En caso de haber usado Mercado Libre, esta plataforma ya cuenta con una sección para calificar una venta.
5. Reportar falsa publicidad: Es imposible, si compras el material electrónico y al probarlo no sirve, es muy complicado que el vendedor se haga responsable. En caso de ser Mercado Libre, puedes reportarlo.
6. Cancelar una compra o venta: En caso de ser acordado vía palabra, puedes cancelarlo del mismo modo, en caso de haber usado Mercado Libre, no permite que se cancele la venta o compra, solo te calificarán con un negativo.
7. Modificar un material electrónico en venta: Si la publicación está en Facebook o Mercado Libre, puedes editarla, si usaste la difusión por medio de tus contactos, el problema viene con que no sabes hasta donde ha llegado dicha información.
8. Eliminar una oferta de material electrónico en venta: Si la publicación está en Facebook o Mercado Libre, puedes borrarla, si lo difundiste con tus conocidos difícilmente difundirán que ya no lo estás vendiendo.
9. Conocer si alguien está interesado en tu material electrónico en venta: Esto es, o te comentan la publicación en Facebook o Mercado Libre, o algunos de tus conocidos te dice que encontró a un interesado, que puede darse el caso de que se le olvide avisarte.
10. Donar material electrónico: Esto resulta casi imposible, a menos que sea un conocido el que te pida prestado un material y elijas regalarlo, de otra manera el llegar con alguien y decirle si necesita material y que se lo puedes regalar resulta hasta incómodo.

### 2.2.1. Participantes

Nombre: Estudiante.

Descripción: Es la persona interesada en comprar o vender material electrónico.

Responsabilidades: Es el encargado de publicar su material electrónico en venta, comprar en caso de requerirlo y mantener el contacto con el comprador o vendedor, así como su punto de reunión, verificar en el sistema que la compra o venta se hizo correctamente y calificar al otro estudiante involucrado.

Nombre: Administrador.

Descripción: Es la persona encargada de administrar los perfiles de los estudiantes, así como del material electrónico que se encuentra ofertado.

Responsabilidades: Bloquear o eliminar perfiles de usuarios, verificar que el contenido subido al sitio sea el adecuado y responder dudas acerca del propósito y los procesos realizados dentro del sitio.

### 2.2.2. Procesos

diagramas y explicación de los procesos: describir las actividades.

## 2.3. Problemas identificados

### 2.3.1. Problema general

Los estudiantes requieren vender, comprar o donar material electrónico, sin embargo no existe una plataforma que les permita realizar esto de forma rápida y sencilla.

### 2.3.2. Descomposición del problema

1. Componentes que no se vuelven a usar: Muchas veces los estudiantes realizan la inversión para comprar sus materiales y nunca los vuelven a usar ni en el resto de su carrera ni cuando comienzan a laborar.
2. Ineficiencia al localizar un componente: Los componentes comprados hace años por otros estudiantes o jamás se ponen en venta o simplemente los publican en sitios poco convenientes como Facebook y la publicación jamás es vista por el público que está interesado.
3. Inexistencia de la donación de componentes: La única forma en la que algunos estudiantes regalan sus componentes es cuando conocen a la persona y le solicita que se los preste, a lo que el estudiante prefiere regalarlos porque no los va a volver a usar.

### 2.3.3. Análisis de causas

Las principales causas por las cuales la venta o donación se vuelve compleja son:

1. Los estudiantes no poseen una herramienta que les facilite la interacción entre el comprador y el vendedor para adquirir sus materiales.
2. Los estudiantes tienen miedo de comprar material que no funcione o que no sea el que le solicitaron sus profesores.
3. Los estudiantes quieren conseguir material barato, sin embargo los materiales que venden en tiendas oficiales o en el centro normalmente es nuevo y resulta caro.
4. Los estudiantes quieren mejor comprar todo el material de una práctica completa que estar buscando en todos lados componente por componente, sin embargo muy rara vez alguien lo vende así.
5. No existe un medio de comunicación oficial para acordar compras.
6. No existe seguridad en las compras de los componentes.

## 2.4. Propuesta de solución

### 2.4.1. Alternativas de solución

Las alternativas de solución disponibles son:

1. Solicitar a cada escuela que aparten un salón para almacenar material electrónico y se haga un sistema para préstamos y devoluciones: Esta solución sería la más eficiente y la que evitaría que los estudiantes gastaran tanto en su material, ya que podrías pedirle al instituto que te preste el material para tu práctica con el compromiso de que lo vas a devolver en un determinado período y de forma funcional, el problema surge al pedir el salón donde se almacenará todo el material y quienes lo van a administrar y si se les pagará o simplemente serán de servicio social.

2. Crear un sistema que permite a los estudiantes comprar material electrónico desde un sitio web: Esta solución es de las más fáciles, ya que la interacción se haría desde el sitio web y no se altera el organigrama de la institución ni se requieren permisos mayores.

Introducción al capítulo

### **3.1. Objetivos**

#### **3.1.1. Objetivo general**

#### **3.1.2. Objetivos específicos**

### **3.2. Modelo de despliegue**

#### **3.2.1. Requerimientos no funcionales**

#### **3.2.2. Modelo de despliegue del sistema**

Diagrama de despliegue presentando los sistemas (comunicaciones, sistemas externos y software de base) con los que interactúa el sistema y su explicación. vea los siguientes cuatro ejemplos.

#### **3.2.3. Especificación de Plataforma**

Especificar, hardware, software y servicios requeridos para el sistema.



Figura 3.1: Diagrama de arquitectura.

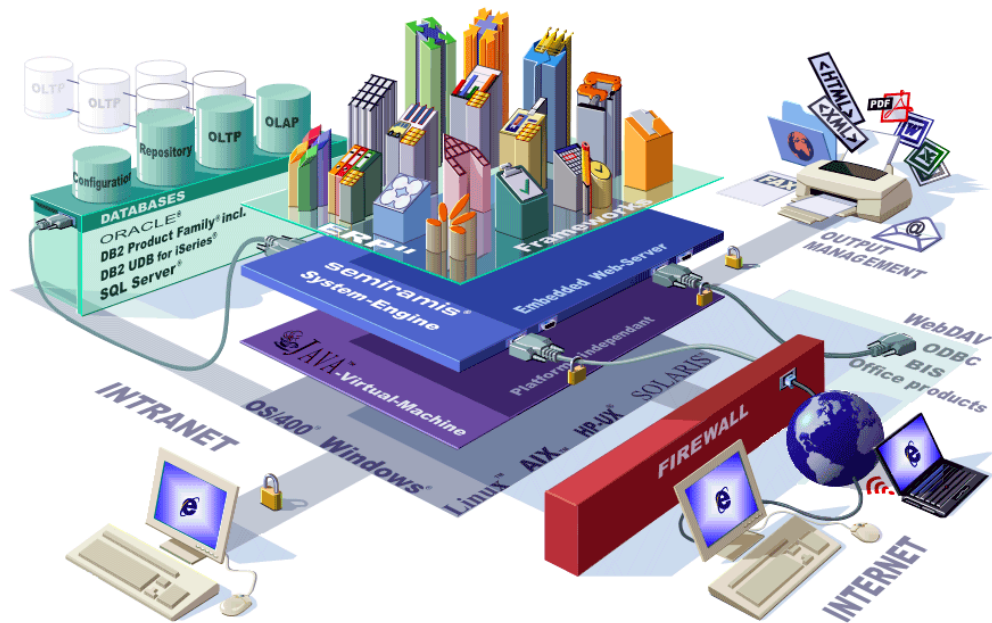


Figura 3.2: Diagrama de arquitectura.

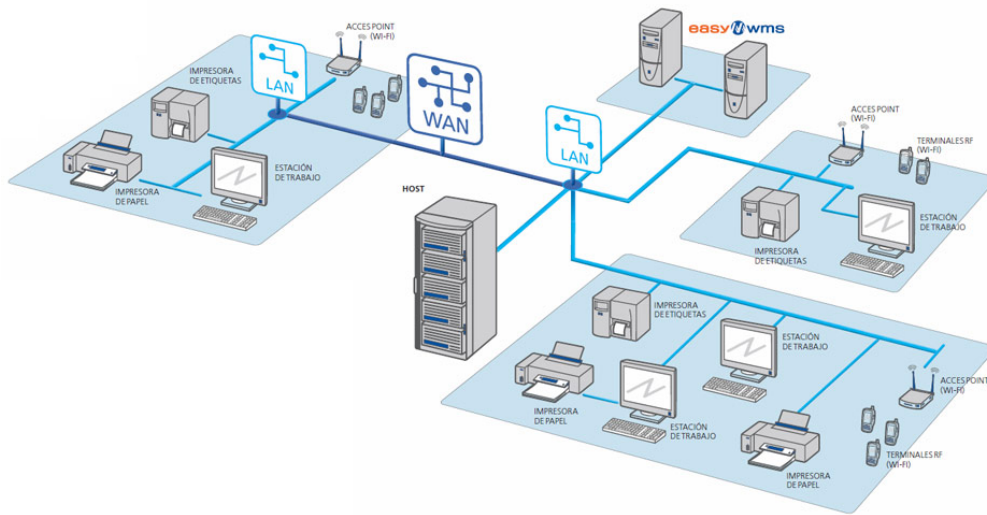


Figura 3.3: Diagrama de arquitectura.

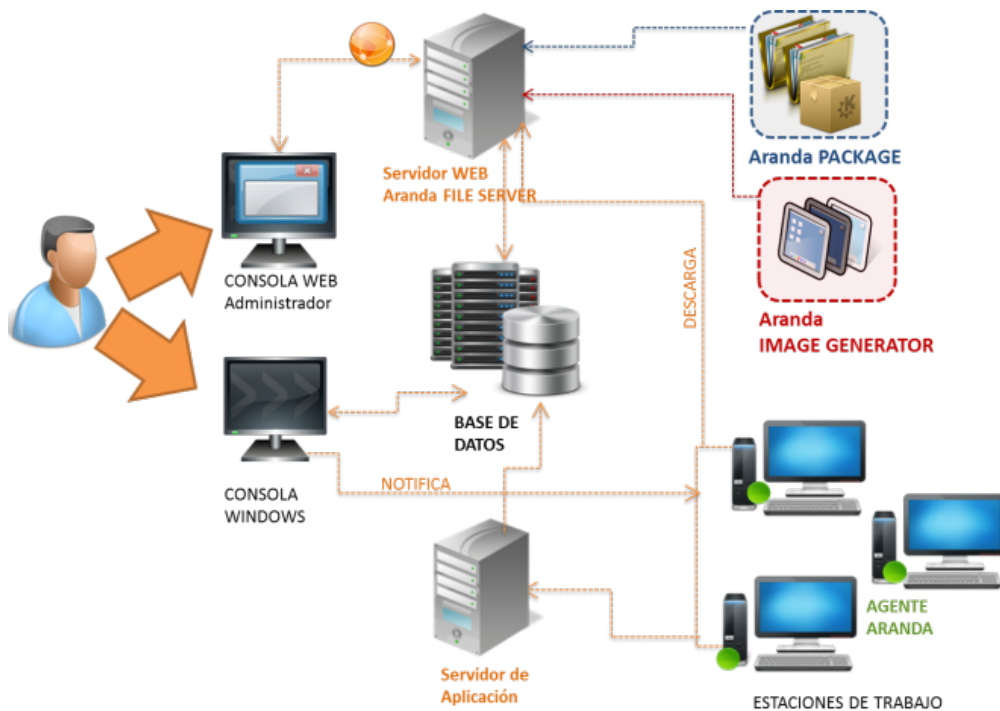


Figura 3.4: Diagrama de arquitectura.

Introduction al capítulo

#### 4.1. Glosario de términos

Liste todos los termino del negocio.

**Término:** descripción.

#### 4.2. Proceso ajustado

Describa el proceso como será con la introducción del sistema.

#### 4.3. Procesos actuales

##### 4.3.1. Participantes

Describir, nombre, descripción y responsabilidades.

##### 4.3.2. Proceso A

diagramas y explicación de los procesos: describir las actividades.

##### 4.3.3. Proceso B

diagramas y explicación de los procesos: describir las actividades. Presentación del capítulo

#### 4.4. Modelo de entidades del negocio

Diagrama de clases con las entidades del negocio.

#### 4.5. Descripción de atributos

Describa para cada Entidad sus atributos y su significado. Por ejemplo:

##### 4.5.1. Atributos de “Alumno”

**bolea:** Cadena de 10 dígitos que identifica de manera única a un alumno. AL estructura es YYYYEEDDDD donde YYYY es el año de registro, EE es la clave de la escuela donde se registró y DDDD es un consecutivo para cada escuela.

**Nombre:** Nombre del alumno.

**Status:** Corresponde al estado del alumno. Debe ser uno de los valores permitidos para "Status del Alumno" (ver glosario).

## 4.6. Reglas de Negocio

**Regla de Negocio:** BR129 Determinar si un Estudiante puede inscribir Seminario.

**Descripción:** Un Estudiante requiere del 80 % de créditos para inscribirse a un Seminario y no haber cursado y reprobado otro seminario.

**Tipo:** Restricción de integridad.

**Nivel:** Obligatorio.

**Regla de Negocio:** BR130 Determinar si un Estudiante puede inscribirse en un Seminario

**Descripción:** El Estudiante debe pertenecer a la Carrera del Seminario y debe haber Cupo en el grupo del Seminario.

**Tipo:** Restricción de operación y de integridad.

**Nivel:** Obligatorio.

**Regla de Negocio:** BR143 Validar el horario del estudiante

**Descripción:** Las Materias y Seminarios inscritos por el alumno, en un periodo específico, no pueden impartirse en el mismo día de la semana en horas traslapadas.

**Tipo:** Restricción de operación.

**Nivel:** Obligatorio.

**Regla de Negocio:** BR180 Calcular costos del Estudiante

**Descripción:** Los servicios se cobran de la siguiente forma:

- *Estudiantes Regulares:* Se les Cobran todos los servicios al 100 % de su costo.
- *Estudiantes becados:* Se les otorga un 80 % de descuento en el costo de todos los servicios (antes del IVA).
- *Estudiantes extranjeros:* Se les cobran los servicios al 200 % del costo registrado.

**Sentencia:**  $\forall e \in \mathbb{E} \text{Estudiantes} \wedge \forall s \in \mathbb{S} \text{Seminario} \Rightarrow$

$$\text{Costo}(e, s) = \begin{cases} s.\text{costo} & , \text{ si } e.\text{tipo} = \text{Estudiante regular} \\ \frac{s.\text{costo}}{5} & , \text{ si } e.\text{tipo} = \text{Estudiante becado} \\ s.\text{costo} \cdot 2 & , \text{ si } e.\text{tipo} = \text{Estudiante extranjero} \end{cases}$$

**Tipo:** Cálculo.

**Nivel:** Obligatorio.

**Regla de Negocio:** BR45 Calcular impuestos por seminario

**Descripción:** Los impuestos corresponden al 16 % correspondientes al IVA.

**Sentencia:**  $\text{Impuesto}(e, s) = \text{Costo}(e, s) \cdot 0,16$ .

**Tipo:** Cálculo.



**Nivel:** Obligatorio.

**Regla de Negocio:** BR100 Recibo del Estudiante por inscripción a Seminario.

**Descripción:** El Recibo del Estudiante debe mostrar el total del costo con el siguiente desglose:

<i>Costo :</i>	<i>\$XXX.XX</i>
<i>Descuento aplicado (YY %) :</i>	<i>\$XXX.XX</i>
<i>Subtotal :</i>	<i>\$XXX.XX</i>
<i>IVA (16 %) :</i>	<i>\$XXX.XX</i>
<i>Total :</i>	<i>\$XXX.XX</i>

**Sentencia:**  $CostoTotal = Costo(e, s) + Impuesto(e, s)$ .

**Tipo:** Restricción de operación/Cálculo.

**Nivel:** Obligatorio.

## CAPÍTULO 5

---

### Modelo del despliegue del sistema

---

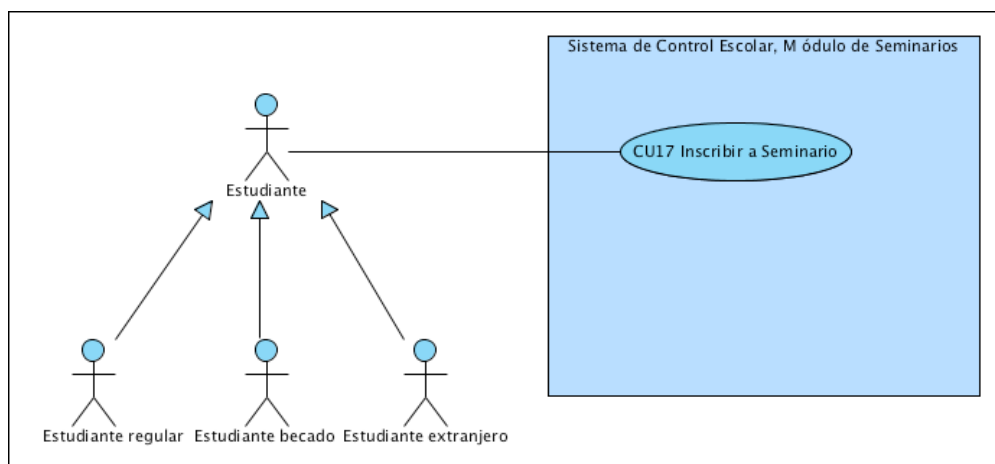


Figura 6.1: Diagrama de Casos de Uso del sistema.



## 6.1. CU12 Enviar comentario en la oferta de venta.

### 6.1.1. Descripción completa

Permite enviar un comentario en la oferta de venta de un componente electrónico para poder interactuar con el vendedor. Sólo se podrá enviar si el usuario se encuentra registrado.

### 6.1.2. Atributos importantes

<b>Caso de Uso:</b>	CU12 Enviar comentario en la oferta de venta.
<b>Versión:</b>	1.0
<b>Actor:</b>	Comprador y vendedor.
<b>Propósito:</b>	Tener una interacción con el vendedor al momento de que un comprador se encuentre interesado en el componente electrónico.
<b>Entradas:</b>	Comentario.
<b>Origen:</b>	Teclado.
<b>Salidas:</b>	Comentario debajo de la oferta de venta
<b>Destino:</b>	Pantalla.
<b>Precondiciones:</b>	Estar registrado como usuario del sitio.
<b>Postcondiciones:</b>	La oferta tendrá un historial de venta.
<b>Errores:</b>	<b>E1:</b> "Error de conexión al servidor." – El sistema muestra el Mensaje <b>MSG1</b> - "Tú comentario no puede ser enviado en este momento. Inténtalo más tarde." y continua al paso 3.
<b>Tipo:</b>	Caso de uso primario
<b>Observaciones:</b>	
<b>Autor:</b>	Roberto Mendoza Saavedra.
<b>Revisor:</b>	Gabriela Moreno González



### 6.1.3. Trayectorias del Caso de Uso

**Trayectoria principal:** Principal

- 1 Ingresar el comentario en la caja de texto de la IU5 Oferta de venta.
  - 2 Habilita el botón **Enviar** de la IU5 Oferta de venta.
  - 3 Solicita el envío del comentario presionando el botón **Enviar** de la IU5 Oferta de venta [Trayectoria A].
  - 4 Registra el comentario enviado por el comprador o vendedor.
  - 5 Muestra el comentario debajo de la oferta mediante la IU5 Oferta de venta
- - - Fin del caso de uso.

### Trayectoria alternativa A:

**Condición:** Falla en la conexión con el servidor.

- A1**  Muestra el Mensaje **MSG1**- "Tú comentario no puede ser enviado en este momento. Inténtalo más tarde."
- A2**  Continúa en el paso 3 del **CU12**.
- - - - *Fin de la trayectoria.*



## 6.2. CU13 Editar comentario en la oferta de venta.

### 6.2.1. Descripción completa

Permite editar un comentario en la oferta de venta que ya ha sido enviado por el comprador o vendedor. Sólo se podrán editar los comentarios enviados por el usuario logueado.

### 6.2.2. Atributos importantes

Caso de Uso:	CU13 Editar comentario en la oferta de venta.
Versión:	1.0
Actor:	Comprador y vendedor.
Propósito:	Modificar el contenido del comentario en el momento que se desee.
Entradas:	Comentario.
Origen:	Teclado.
Salidas:	Comentario actualizado debajo de la oferta de venta
Destino:	Pantalla.
Precondiciones:	Estar registrado como usuario del sitio.
Postcondiciones:	La oferta tendrá un historial actualizado de venta.
Errores:	<b>E1:</b> "Error de conexión al servidor." – El sistema muestra el Mensaje <b>MSG1</b> - "Tú comentario no puede ser enviado en este momento. Inténtalo más tarde." y continua al paso 3.
Tipo:	Caso de uso primario
Observaciones:	
Autor:	Roberto Mendoza Saavedra.
Revisor:	Gabriela Moreno González



### 6.2.3. Trayectorias del Caso de Uso


**Trayectoria principal:** Principal

- 1 Selecciona la opción de "Editar" en el comentario visible en la oferta de venta.
  - 2 Habilita la caja de texto del comentario de la IU5 Oferta de venta
  - 3 Realiza la edición del texto [Trayectoria A].
  - 4 Habilita el botón **Enviar** de la IU5 Oferta de venta
  - 5 Solicita la actualización del comentario presionando el botón **Enviar** de la IU5 Oferta de venta [Trayectoria B].
  - 6 Registra el comentario actualizado enviado por el comprador o vendedor.
  - 7 Muestra el comentario actualizado debajo de la oferta mediante la IU5 Oferta de venta
- - - Fin del caso de uso.

**Trayectoria alternativa A:**

**Condición:** No hay contenido en la caja de texto


**A1**  Deshabilita el botón **Enviar** de la  IU5 Oferta de venta


**A2**  Continúa en el paso 3.

- - - *Fin de la trayectoria.*

### Trayectoria alternativa B:

**Condición:** Falla en la conexión con el servidor.

**B1**  Muestra el Mensaje **MSG1**-“Tú comentario no puede ser enviado en este momento. Inténtalo más tarde.”.

**B2**  Continúa en el paso 3 del **CU12**.

- - - *Fin de la trayectoria.*

#### 7.0.1. IU5 Oferta de Venta

##### Objetivo

Mostrar la información del componente electrónico para la venta o donación, así como también, los comentarios de usuarios interesados.

##### Diseño

Esta pantalla aparece al dar clic en el título del componente electrónico. Se visualiza la información del componente electrónico, imágenes del mismo y una caja de texto para ingresar comentarios.

##### Salidas

Comentarios ingresados debajo de la información del componente electrónico.

##### Entradas

Comentario.


##### Comandos

- : Se habilita una vez que la caja de texto tenga contenido. Si tiene contenido se envía y se muestra el comentario debajo de la información del componente.



Nombre del componente

★★★★★



Cantidad:

Descripción:

Cantidad:

Unidad(es) de aprendizaje relacionada:

Escuela de procedencia:

Datashet:

Email de contacto:

Facebook:

Publicado por: Nombre de usuario  
Comentarios registrados...  
[Editar](#) [Eliminar](#)

Publicado por: Nombre de usuario  
Comentarios registrados...  
[Editar](#) [Eliminar](#)

[Ver más...](#)

Envía un comentario...

Enviar

Figura 7.1: IU5 Oferta de Venta