

Proyecto Desarrollo Empresarial

Una *empresa* interplanetaria que se dedica a la venta de productos tecnológicos tiene varias *sedes* en la galaxia. La empresa tiene *tipos de productos* (comunicadores interplanetarios, proyectores de hologramas, protectores de intercomunicadores, cargadores, lectores de mente, cables de transfusión de conocimiento, protectores para dispositivos etc.), cada uno de estos tiene una marca específica (güagüei, clony, coquito, etc.); cada una de ellas (marca) es independiente y tiene referencias específicas (clony W2, clony W1, güagüei hp6, güagüei hz4, etc.); si bien se puede realizar una *venta* de un repuesto, es posible que se requiera hacer una *devolución*, en caso de presentarse ese escenario, se debe suministrar una nota de porqué se realiza.

Las ventas son uno de los factores importantes a tener presente, ya que se pueden dejar ***visibles o invisibles*** para los *reportes*, toda venta por omisión es visible, pero se puede dejar invisible (no tenida en cuenta para los reportes de venta total), igualmente la venta tiene varios tipos de impuesto que deben ser calculados, si el cliente solicita un descuento, debe poder incluirse el descuento en una casilla para poder realizar la venta; la venta de un servicio técnico es un poco más peculiar, se debe considerar el identificador único del comunicador interplanetario y asociarlo al semoviente (marciano, troll, terrícola) por medio de su ID, para saber qué cambio ha tenido su comunicador; si bien se puede crear un tipo (servicio técnico), se debe discriminar el porcentaje que va para la empresa y cuanto es para el bípodo que lo arregla (técnico) para ser tenido en cuenta en el reporte consolidado o en uno particular.

Los reportes son un factor preponderante en el sistema, por esta razón se deben incluir en el rol de administrador y cliente; los reportes estarán enfocados a las ventas en periodos específicos seleccionables (día, semana, mes, año) con opción de *todos* los productos o uno *particular*.