* Requerimientos funcionales:
  + El sistema debe permitir al vendedor agregar, editar y eliminar artículos, clientes y proveedores en la base de datos.
  + El sistema debe permitir al vendedor registrar las ventas y emitir los recibos correspondientes.
  + El sistema debe permitir al vendedor consultar el reporte de ventas por día, semana, mes o año, y filtrar los datos por artículo, cliente o proveedor.
  + El sistema debe permitir al administrador acceder al informe de ventas y ver las ganancias y las ventas totales del negocio.
  + El sistema debe permitir al administrador gestionar los usuarios del sistema y asignarles roles y permisos.
* Requerimientos no funcionales:
  + El sistema debe ser seguro y proteger la información confidencial de los clientes, proveedores y usuarios.
  + El sistema debe ser fácil de usar y tener una interfaz gráfica intuitiva y amigable.
  + El sistema debe ser rápido y responder a las solicitudes de los usuarios en menos de un segundo.
  + El sistema debe ser confiable y tener una alta disponibilidad y una baja tasa de errores.
  + El sistema debe ser escalable y poder adaptarse al crecimiento del negocio y a los cambios en los requisitos.

Reglas de negocio

* Definiciones:
  + Artículo: es un producto que se vende en la cafetería, como café, té, pastel, etc.
  + Cliente: es una persona que compra uno o más artículos en la cafetería.
  + Proveedor: es una entidad que provee los insumos necesarios para elaborar los artículos de la cafetería, como granos de café, leche, harina, etc.
  + Vendedor: es un usuario del sistema que tiene el rol de registrar las ventas y atender a los clientes.
  + Administrador: es un usuario del sistema que tiene el rol de gestionar los artículos, los clientes, los proveedores, los usuarios y los reportes de ventas.
* Restricciones:
  + Solo el administrador puede agregar, editar y eliminar usuarios del sistema.
  + Solo el administrador puede asignar y modificar los roles y permisos de los usuarios del sistema.
  + Solo el administrador puede monitorear las ganancias y las ventas totales del negocio.
  + El vendedor y el administrador pueden agregar, editar y eliminar artículos, clientes y proveedores en el sistema.
  + El vendedor y el administrador pueden consultar el reporte de ventas por día, semana, mes o año, y filtrar los datos por artículo, cliente o proveedor.
  + El vendedor y el administrador pueden registrar las ventas y emitir los recibos correspondientes.
  + El sistema debe validar que los datos ingresados por los usuarios sean correctos y completos.
  + El sistema debe generar un código único para cada artículo, cliente, proveedor y venta registrados en el sistema.
  + El sistema debe calcular el precio total de cada venta, aplicando los impuestos y descuentos correspondientes.
* Inferencias:
  + El sistema debe inferir el nombre y el correo electrónico del cliente a partir del número de teléfono ingresado por el vendedor, si el cliente ya está registrado en el sistema.
  + El sistema debe inferir el nombre y la dirección del proveedor a partir del número de identificación fiscal ingresado por el administrador, si el proveedor ya está registrado en el sistema.
  + El sistema debe inferir la fecha y la hora de cada venta a partir del reloj interno del sistema.
  + El sistema debe inferir las ganancias y las ventas totales del negocio a partir de los datos de las ventas registradas en el sistema.
* Cálculos:
  + El sistema debe calcular el precio unitario de cada artículo a partir del costo de los insumos y el margen de ganancia establecido por el administrador.
  + El sistema debe calcular el impuesto de cada venta a partir del porcentaje de impuesto definido por el administrador y el precio total de la venta.
  + El sistema debe calcular el descuento de cada venta a partir del porcentaje de descuento definido por el administrador y el precio total de la venta.
  + El sistema debe calcular el cambio de cada venta a partir de la diferencia entre el precio total de la venta y el monto recibido por el cliente.