

I. Rol: Cliente (Usuario Final)

El Cliente es el actor principal del sistema, encargado de la adquisición de tiquetes y de la participación en el nuevo ecosistema de reventa.

A. Gestión de Cuenta y Control Financiero

1. Registro y Autenticación: El Cliente debe poder ejecutar su proceso de inscripción en el sistema proporcionando sus datos de identificación (Nombre, Login, Password, Dirección) y confirmando su rol, lo que resulta en la generación de una cuenta activa. Una vez registrado, es necesario que el Cliente se autentique al iniciar la aplicación, suministrando credenciales válidas (Login y Password), para acceder a sus funciones designadas.
2. Consulta de Saldo: El Cliente necesita consultar su saldo virtual disponible en la plataforma, el cual se ve afectado por las transacciones de compra y venta. La autenticación previa es requerida para la presentación del monto de saldo actual, gestionando así su capacidad adquisitiva.

B. Operaciones de Venta en el Marketplace de Reventa

1. Publicación de Oferta: Como Cliente Vendedor, se debe tener la capacidad de publicar una boleta propia en el Marketplace para su reventa, con la restricción de que la boleta no debe pertenecer a un paquete Deluxe. La entrada principal consiste en el ID de la boleta y el precio de venta propuesto, lo que resulta en la incorporación de la oferta al listado activo. Este evento debe generar inmediatamente una entrada en el Log de Registros documentando la fecha y hora de la publicación.
2. Retiro de Oferta: El Cliente Vendedor debe poder borrar su oferta de reventa en cualquier momento si su intención de venta cesa. La operación requiere el ID de la Oferta a retirar, y aunque esta se elimina del listado, el sistema debe garantizar que en el Log de Registros quede la constancia de que la oferta existió y fue borrada.
3. Respuesta a Contraoferta: El Cliente Vendedor necesita aceptar o rechazar un precio propuesto por un comprador sobre su oferta para finalizar la negociación. La entrada es el ID de la Contraoferta y la decisión definitiva. Si se Acepta, se formaliza la transacción con el consecuente aumento de saldo para el vendedor y la transferencia de la boleta. Si se Rechaza, la contraoferta se anula. En ambos desenlaces, el evento debe quedar consignado en el Log de Registros.

C. Operaciones de Compra en el Marketplace de Reventa

1. Visualización de Ofertas: El Cliente Comprador debe poder consultar la lista de boletas disponibles para reventa en el Marketplace, lo que resulta en la presentación de las ofertas activas, incluyendo detalles de la boleta y el precio.
2. Generación de Contraoferta: El Cliente Comprador debe poder presentar una contraoferta proponiendo un precio diferente al publicado por el vendedor. Esta acción requiere el ID de la Oferta y el Precio propuesto, y tiene como resultado el registro de la Contraoferta, con la respectiva entrada en el Log de Registros.

3. Adquisición de Boleta: El Cliente Comprador requiere adquirir una boleta de reventa mediante una compra directa o tras la aceptación de una contraoferta. Si la compra es exitosa, el monto se debita del saldo del comprador, la boleta es transferida, y una entrada de transacción se registra en el Log de Registros.
-

II. Rol: Administrador (Control y Auditoría)

El Administrador es el responsable de la seguridad operativa, la supervisión del sistema y la gestión del Log de Registros.

1. Aprobación de Promotores: El Administrador requiere la funcionalidad de aprobar a los Promotores inscritos en el sistema, asegurando que solo entidades verificadas puedan operar. La entrada es el identificador del Promotor pendiente, y el resultado es la activación o rechazo de su cuenta.
 2. Consulta del Log de Registros: El Administrador necesita tener acceso exclusivo para consultar la totalidad del Log de Registros del Marketplace. Esto se realiza para mantener una auditoría completa, y el resultado debe ser una presentación cronológica y detallada de cada evento (oferta, contraoferta, rechazo, transacción) con su correspondiente fecha y hora.
 3. Eliminación Discrecional de Ofertas: El Administrador debe tener la potestad de eliminar cualquier oferta publicada en el Marketplace, bajo su discreción, para mitigar riesgos o corregir situaciones irregulares. Esta operación debe generar un registro de borrado específico en el Log de Registros.
-

III. Rol: Promotor (Gestión de Eventos)

El Promotor es responsable de la creación, configuración y gestión financiera de los eventos en la plataforma.

1. Registro y Acceso: El Promotor debe poder registrarse en el sistema con su rol, entendiendo que su acceso inicial queda en estado de "Pendiente de Aprobación" hasta la validación del Administrador.
2. Gestión de Eventos y Ofertas: El Promotor debe poder crear nuevos eventos, asociarlos a un *Venue* aprobado, y configurar las localidades y los tipos de tiquetes. Adicionalmente, tiene la capacidad de generar ofertas sobre localidades específicas para incentivar la venta, especificando el descuento porcentual y la ventana de tiempo.
3. Reporte Financiero: El Promotor requiere la capacidad de revisar sus estados financieros para evaluar la rentabilidad de sus eventos, obteniendo reportes de ganancias y porcentaje de venta.