**Proyecto ERM**

**Especificación del Caso de Uso: Reporte de Clientes y Supervisión – CUERMWEB125**

**VERSIÓN 1.2**

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 30/03/2015 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Reporte de Clientes y Supervisión para el Proyecto ERM de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  **Se realiza en la versión 4.4.0.1 y se replica a partir de la versión 4.8.0.0**  Folio CAI 0003487  (Modelo Oriente, 4.4.0.1) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| 22/06/2015 | 1.1 | Modificar consulta actual para obtener todos los pedidos levantados en el rango de fechas filtrado para el reporte, siempre y cuando se hayan levantado desde un módulo de Preventa (obtener esto por medio del PCEModuloMovDetClave).  **Se realiza en la versión 4.4.0.1 y se replica a partir de la versión 4.9.0.0**  Folio CAI 0003594  (Modelo Oriente, 4.4.0.1) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| 26/06/2015 | 1.2 | Mostrar totalizado en la parte inferior del reporte para las columnas numéricas.  Folio CAI 0003624  (Modelo Oriente, 4.9.0.0) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |

**Tabla de Contenido**

[Especificación de Casos de Uso: Reporte de Clientes y Supervisión – CUERMWEB125 4](#_Toc423098046)

[1 Introducción 4](#_Toc423098047)

[2 Caso de uso: Reporte de Clientes y Supervisión – CUERMWEB125 4](#_Toc423098048)

[2.1 Descripción 4](#_Toc423098049)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc423098050)

[4 Precondiciones 4](#_Toc423098051)

[4.1 Generales 4](#_Toc423098052)

[4.2 Parámetros 4](#_Toc423098053)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc423098054)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc423098055)

[5.2 Flujos alternos 17](#_Toc423098056)

[5.2.1 Opcionales 17](#_Toc423098057)

[5.2.2 Generales 17](#_Toc423098058)

[6 Poscondiciones 18](#_Toc423098059)

[7 Firmas de Aceptación 18](#_Toc423098060)

# Reporte de Clientes y Supervisión – CUERMWEB125

# Introducción

Este documento contiene la descripción de una secuencia de interacciones entre un actor y el sistema de tal manera que se puede obtener un resultado con valor particular para el actor dentro del flujo básico. También incluye el listado de las precondiciones y poscondiciones que se deben cumplir al inicio y al final del flujo básico además de los posibles flujos alternos y excepciones.

# Caso de uso: Reporte de Clientes y Supervisión – CUERMWEB125

## Descripción

Presenta de manera integrada la información correspondiente a los reportes de Clientes y Activos, Análisis de Saldos, Pedidos de Preventa y Ventas por Cliente. La información podrá consultarse bajo los criterios: CEDI, Vendedor, Ruta(s), Fecha(s) y Cliente(s).

# Diagrama de Casos de Uso



# Precondiciones

## Generales

1. Debe existir por lo menos un almacén activo.
2. Deben existir vendedores activos.
3. Deben existir rutas activas.

## Parámetros

1. ReporteW
2. Centro de Distribución
3. Vendedor
4. Ruta(s)
5. Cliente(s)
6. Fecha(s)
7. Activos
8. Inactivos

# Flujo de eventos

## Flujo básico

1. El caso de uso inicia cuando es invocado por el caso de uso **Generar Reportes – CUERMWEB01**
2. El sistema obtiene el nombre del reporte seleccionado:
   1. **VAVDescripcion**
      1. VARCodigo = ‘REPORTEW’
      2. VAVClave = ReporteW recibido como parámetro
      3. Descripcion
3. El sistema obtiene la siguiente información de la compañía:
   1. **Configuracion**
      1. NombreEmpresa
4. El sistema obtiene la siguiente información de los clientes que están asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado:
   1. **Secuencia**
      1. SECId
      2. ClienteClave
         1. **Cliente**
            1. ClienteClave = Cliente(s) seleccionado(s) como filtro *(\*\*en caso de aplicar)*
            2. Clave
            3. RazonSocial
            4. NombreCorto
            5. Si <se seleccionó el filtro de clientes “Activos” (Activos = 1 e Inactivos = 0)>

TipoEstado = 1

* + - * 1. Si <se seleccionó el filtro de clientes “Inactivos” (Inactivos = 1 y Activos = 0)>

TipoEstado = 0

* + - * 1. Si <NO se seleccionó el filtro de clientes “Activos” o “Inactivos” (Activos = 0 e Inactivos = 0)>

TipoEstado

* + - * 1. LimiteEnvase

**ClienteDomicilio**

ClienteClave

Tipo = 2

Calle

Numero

NumInt

Localidad

Poblacion

**CLIFormaVenta**

ClienteClave

CFVTipo = 2

LimiteCredito

DiasCredito

Estado

* + 1. RUTClave
       1. **VenRut**
          1. RUTClave = Ruta(s) seleccionada(s) como filtro
          2. VendedorID = Vendedor seleccionado como filtro

**VENCentroDistHist**

VendedorID

AlmacenId

VCHFechaInicial = La más reciente existente

FechaFinal

**Almacen**

AlmacenId

Clave = Centro de Distribución seleccionado como filtro *(\*\*en caso de aplicar)*

Nombre

* + 1. FrecuenciaClave

1. El sistema obtiene la siguiente información de los esquemas de cliente para descuentos que se encuentren activos:
   1. **Esquema**
      1. EsquemaID
      2. Nombre
      3. Clave = Inicie con “DESC”
      4. Tipo = 1
      5. TipoEstado = 1
         1. **ClienteEsquema**
            1. EsquemaID
            2. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](#paso4))
            3. TipoEstado = 1
2. El sistema obtiene la siguiente información de los esquemas de cliente para tipos de cliente que se encuentren activos:
   1. **Esquema**
      1. EsquemaID
      2. Nombre
      3. Abreviatura
      4. Clave = “E”, “M”, “R”, “A”
      5. Tipo = 1
      6. TipoEstado = 1
         1. **ClienteEsquema**
            1. EsquemaID
            2. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](#paso4))
            3. TipoEstado = 1
3. El sistema obtiene la siguiente información de los esquemas de cliente para giros de negocio que se encuentren activos:
   1. **Esquema**
      1. EsquemaID
      2. EsquemaIDPadre
      3. **Esquema**
         1. EsquemaID
         2. EsquemaIDPadre = NULL
         3. Clave = “BE” o “BA”
         4. Tipo = 1
         5. TipoEstado = 1
      4. Abreviatura
      5. Tipo = 1
      6. TipoEstado = 1
         1. **ClienteEsquema**
            1. EsquemaID
            2. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](#paso4))
            3. TipoEstado = 1
4. El sistema obtiene la siguiente información de los esquemas de cliente para listas de precio que se encuentren activos:
   1. **Esquema**
      1. EsquemaID
      2. EsquemaIDPadre = NULL
      3. Abreviatura
      4. Clave = Inicie con “LP”
      5. Tipo = 1
      6. TipoEstado = 1
         1. **ClienteEsquema**
            1. EsquemaID
            2. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](#paso4))
            3. TipoEstado = 1
5. El sistema obtiene la siguiente información de las frecuencias de visita que se encuentran vigentes actualmente:
   1. **Frecuencia**
      1. FrecuenciaClave
      2. FechaInicio <= Fecha actual del sistema
      3. FechaFinal >= Fecha actual del sistema
      4. UnidadInicio
      5. Intervalo
6. El sistema obtiene el catálogo de tipos de activos configurados en el sistema como valores por referencia, de acuerdo al tipo de lenguaje configurado para el sistema:
   1. **VAVDescripcion**
      1. VARCodigo = ‘ACITIPO’
      2. VAVClave <> 1 y 2
      3. Descripcion
7. El sistema obtiene la siguiente información de las asignaciones vigentes de activos a clientes:
   1. **ActivoClienteHist**
      1. ActivoClave
      2. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](#paso4))
      3. Fecha = La más reciente para cada activo
      4. TipoEstado = 1
      5. Asignacion = 2
         1. **Activo**
            1. ActivoClave
            2. IdElectronico
            3. Nombre
            4. Tipo
            5. Altura
8. El sistema obtiene los activos de tipo “refrigerador” del catálogo de tipos de activos configurados en el sistema como valores por referencia, de acuerdo al tipo de lenguaje configurado para el sistema:
   1. **VAVDescripcion**
      1. VARCodigo = ‘ACITIPO’
      2. VAVClave = 1 y 2
      3. Descripcion
9. El sistema obtiene la siguiente información de los créditos abiertos a la fecha actual (ventas a crédito y consignaciones con saldo):
   1. **TransProd**
      1. TransProdId
      2. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](#paso4))
      3. Tipo = 1 ó 24
      4. TipoFase = 2
      5. FechaCaptura
      6. Saldo > 0
10. El sistema obtiene la siguiente información del saldo del préstamo de envase de vidrio a la fecha actual:
    1. **ProductoPrestamoCli**
       1. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](#paso4))
       2. ProductoClave <> 34
       3. Saldo
11. El sistema obtiene la siguiente información del saldo del préstamo de aluminio a la fecha actual:
    1. **ProductoPrestamoCli**
       1. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](#paso4))
       2. ProductoClave = 34
       3. Saldo
12. El sistema obtiene la siguiente información de los pedidos levantados desde un módulo de preventa realizados de acuerdo a la(s) fecha(s) seleccionada(s) como filtro, para los clientes obtenidos en la consulta principal:
    1. **TransProd**
       1. TransProdID
       2. VisitaClave
          1. **Visita**
             1. VisitaClave
             2. DiaClave

**Dia**

DiaClave

FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro

* + - * 1. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB125_ReporteDeClientesYSupervisión%20(Recuperado).docx#paso4))
    1. PCEModuloMovDetClave
       1. **ModuloMovDetalle**
          1. ModuloMovDetalleClave
          2. ModuloClave

**ModuloTerm**

ModuloClave

TipoIndice = 2

* + 1. Tipo = 1
    2. ~~TipoFase = 1~~
    3. **TransProdDetalle**
       1. TransProdID
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. Cantidad

1. El sistema obtiene la siguiente información de las ventas surtidas y consignas liquidadas realizadas de acuerdo a la(s) fecha(s) seleccionada(s) como filtro, para los clientes obtenidos en la consulta principal:

//Ventas surtidas

* 1. **TransProd**
     1. TransProdID
     2. Si <DiaClave1 = Null>
        1. DiaClave
        2. **Dia**
           1. DiaClave
           2. FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro
     3. Si <DiaClave1 <> Null>
        1. DiaClave1
        2. **Dia**
           1. DiaClave
           2. FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro
     4. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](#paso4))
     5. Tipo = 1
     6. TipoFase = 2
     7. DescuentoVendedor
     8. DescuentoImp
     9. Total
     10. **TransProdDetalle**
         1. TransProdID
         2. TransProdDetalleID
         3. ProductoClave
         4. TipoUnidad
         5. Cantidad
         6. DescuentoImp
         7. Promocion <> 2
         8. **ProductoEsquema**
            1. ProductoClave
            2. EsquemaID
            3. **Esquema**

EsquemaID

Clave

* + - 1. **Producto**
         1. ProductoClave
         2. Nombre
         3. Contenido
         4. Venta
      2. **ProductoDetalle**
         1. ProductoClave
         2. PRUTipoUnidad
         3. ProductoDetClave
         4. Prestamo
         5. Factor

//Consignas liquidadas

* 1. **TransProd**
     1. TransProdID
     2. VisitaClave
        1. **Visita**
           1. VisitaClave
           2. DiaClave

**Dia**

DiaClave

FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro

* + - * 1. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB125_ReporteDeClientesYSupervisión%20(Recuperado).docx#paso4))
    1. Tipo = 24
    2. TipoFase = 6
    3. DescuentoVendedor
    4. DescuentoImp
    5. Total
    6. **TransProdDetalle**
       1. TransProdID
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. TipoUnidad
       5. Cantidad
       6. DescuentoImp
       7. Promocion <> 2
       8. **ProductoEsquema**
          1. ProductoClave
          2. EsquemaID
          3. **Esquema**

EsquemaID

Clave

* + - 1. **Producto**
         1. ProductoClave
         2. Nombre
         3. Contenido
         4. Venta
      2. **ProductoDetalle**
         1. ProductoClave
         2. PRUTipoUnidad
         3. ProductoDetClave
         4. Prestamo
         5. Factor
      3. **TrpTpd**
         1. TransProdID1
         2. TransProdDetalleID
         3. Cantidad
         4. Total

1. El sistema obtiene la siguiente información de las devoluciones de producto del cliente realizadas de acuerdo a la(s) fecha(s) seleccionada(s) como filtro, para los clientes obtenidos en la consulta principal:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
         1. **Visita**
            1. VisitaClave
            2. DiaClave

**Dia**

DiaClave

FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro

* + - * 1. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB125_ReporteDeClientesYSupervisión%20(Recuperado).docx#paso4))
    1. Tipo = 3
    2. TipoFase = 1
    3. **TransProdDetalle**
       1. TransProdID
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. TipoUnidad
       5. Cantidad
       6. **Producto**
          1. ProductoClave
          2. Contenido
       7. **ProductoDetalle**
          1. ProductoClave
          2. PRUTipoUnidad
          3. Factor

1. El sistema obtiene la siguiente información de las ventas a crédito realizadas dentro de la(s) fecha(s) seleccionada(s) como filtro, para los clientes obtenidos en la consulta principal:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
         1. **Visita**
            1. VisitaClave
            2. DiaClave

**Dia**

DiaClave

FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro

* + - * 1. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB125_ReporteDeClientesYSupervisión%20(Recuperado).docx#paso4))
    1. CFVTipo = 2
    2. Tipo = 1
    3. TipoFase <> 0
    4. Total

1. El sistema obtiene la siguiente información de los abonos realizados de acuerdo a la(s) fecha(s) seleccionada(s) como filtro, para los clientes obtenidos en la consulta principal:
   1. **Abono**
      1. ABNId
      2. VisitaClave
         1. **Visita**
            1. VisitaClave
            2. DiaClave

**Dia**

DiaClave

FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro

* + - * 1. ClienteClave = Clientes asignados actualmente a la ruta del vendedor filtrado ([**paso 4**](file:///C:\Duxstar\Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_WEB\CUERMWEB125_ReporteDeClientesYSupervisión%20(Recuperado).docx#paso4))
    1. Total
    2. **AbnTrp**
       1. ABNId
       2. TransProdID
       3. Importe
       4. **TransProd**
          1. TransProdID
          2. Tipo
          3. TipoFase
          4. DiaClave
          5. DiaClave1

1. El sistema presenta la siguiente información de la compañía:
   1. **Nombre Empresa:** <Configuracion.NombreEmpresa>
2. El sistema presenta el nombre del reporte
3. El sistema presenta la siguiente información en el encabezado de acuerdo con la información seleccionada como filtro:
   1. **Fecha:** Se presenta la fecha filtrada, en formato dd/mm/aaaa.
   2. **CEDI:** Se presenta la información correspondiente a la clave <Almacen.Clave> y nombre <Almacen.Nombre> del Centro de Distribución recibido como parámetro, separados por un guion medio.
   3. **Ruta:** Se presenta la clave <Ruta.RUTClave> de la Ruta seleccionada como filtro.
   4. **Vendedor:** Se presenta el nombre <Vendedor.Nombre> del Vendedor seleccionado como filtro.
   5. **Clientes:** Se presenta la clave <Cliente.Clave> del o los Cliente(s) seleccionado(s) como filtro, en caso de ser más de uno se presentan separadas por una coma. Si no se seleccionó un cliente como filtro, se presenta cadena vacía.
4. El sistema presenta las siguientes columnas:
   1. Clave Cliente
   2. Nombre Cliente
   3. Dirección
   4. Localidad
   5. Municipio
   6. Nombre
   7. Estado Cliente
   8. Lim Envase
   9. Lim Crédito
   10. Días Crédito
   11. Estado Crédito
   12. % Desc
   13. Fecha de Crédito
   14. Crédito
   15. Env/Vidrio
   16. Alum
   17. Total/Envase
   18. No de Pedidos
   19. No de Cajas
   20. Para cada producto terminado (aquel que no es un producto de tipo contenido o envase) incluido en las ventas surtidas obtenidas en el [**paso 17**](#paso17)
       1. El sistema presenta una columna titulada de acuerdo a la siguiente información, ordenándola de manera ascendente por la clave del producto <Producto.ProductoClave>, donde <Producto.Contenido = 0> y <Producto.Venta = 0>:
          1. Producto (<Producto.Nombre>)
   21. Retornable
   22. No Retornable
   23. Agua
   24. Venta Líquido
   25. Devolución Env
   26. Venta Envases
   27. Importe Venta
   28. Importe Descuento
   29. % Descuento
   30. Subtotal
   31. Crédito
   32. Abono a Crédito
   33. Total Cobrado
   34. Para cada esquema de tipos de cliente obtenido en el [**paso 6**](#paso6)
       1. El sistema presenta una columna titulada de acuerdo a la siguiente información, ordenándola de manera ascendente por la abreviatura del esquema:
          1. Esquema (<Esquema.Abreviatura>)
   35. TipoCliente
   36. ListaPrecios
   37. Para cada esquema de cliente para giros de negocio que pertenezca a “Botella Cerrada” o “Botella Abierta” obtenido en el [**paso 7**](#paso7)
       1. El sistema presenta una columna titulada de acuerdo a la siguiente información, ordenándola de manera ascendente por la abreviatura del esquema (mostrar primero los esquemas del grupo “Botella Cerrada” y después los de “Botella Abierta”):
          1. Esquema (<Esquema.Abreviatura>)
   38. GiroNegocio
   39. Para cada frecuencia de visita obtenida en el [**paso 9**](#paso9)
       1. El sistema presenta una columna titulada de acuerdo a la siguiente información, ordenándola de manera ascendente primero por el intervalo <Frecuencia.Intervalo> y después por la unidad de inicio de la frecuencia <Frecuencia.UnidadInicio>:
          1. Frecuencia (<Frecuencia.FrecuenciaClave>)
   40. Para cada tipo de activo obtenido en el [**paso 10**](#paso10)
       1. El sistema presenta una columna titulada de acuerdo a la siguiente información, ordenándola de manera ascendente de acuerdo a su descripción (alfabéticamente):
          1. Activo (<VAVDescripcion.Descripcion>)
   41. Para cada activo de tipo refrigerador obtenido en el [**paso 12**](#paso12)
       1. El sistema presenta una columna titulada de acuerdo a la siguiente información, ordenándola de manera ascendente de acuerdo a su descripción (alfabéticamente):
          1. Activo (<VAVDescripcion.Descripcion>)
5. Para cada cliente obtenido para la secuencia de visita asignada a la ruta y vendedor filtrados:
   1. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente, ordenándola de manera ascendente por la clave del cliente <Cliente.Clave>:
      1. **Clave Cliente:** Se presenta la clave del cliente <Cliente.Clave>.
      2. **Nombre Cliente:** Se presenta el nombre corto del cliente <Cliente.NombreCorto>.
      3. **Dirección:** Se presenta la dirección del cliente a través de la concatenación de la calle, número exterior e interior del domicilio punto de entrega del cliente <ClienteDomicilio.Callle> + <ClienteDomicilio.Numero> + <ClienteDomicilio.NumInt>, donde <ClienteDomicilio.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>. Si el cliente tuviera más de un domicilio punto de entrega, se toma el primero de la consulta.
      4. **Localidad:** Se presenta la localidad del domicilio punto de entrega mostrado <ClienteDomicilio.Localidad>, donde <ClienteDomicilio.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      5. **Municipio:** Se presenta la población del domicilio punto de entrega mostrado <ClienteDomicilio.Poblacion>, donde <ClienteDomicilio.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      6. **Nombre:** Se presenta la razón social del cliente <Cliente.RazonSocial>.
      7. **Estado Cliente:** Se presenta la descripción del valor por referencia que indica el estado del cliente <VAVDescripcion.Descripcion>, donde <VAVDescripcion.VARCodigo = ‘EDOREG’> y <VAVDescripcion.VAVClave = Cliente.TipoEstado>, de acuerdo al tipo de lenguaje configurado para el sistema.
      8. **Lim Envase:** Se presenta la cantidad de límite de préstamo de envase establecida para el cliente <Cliente.LimiteEnvase>.
      9. **Lim Crédito:** Se presenta el límite de crédito establecido para el cliente (para su forma de venta a crédito, en caso de contar con ella) <CLIFormaVenta.LimiteCredito>, donde <CLIFormaVenta.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual> y <CLIFormaVenta.CFVTipo = 2>, precedido del signo ‘$’.
      10. **Días Crédito:** Se presentan los días de crédito establecidos para el cliente (para su forma de venta a crédito, en caso de contar con ella) <CLIFormaVenta.DiasCredito>, donde <CLIFormaVenta.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual> y <CLIFormaVenta.CFVTipo = 2>.
      11. **Estado Crédito:** Se presenta la descripción del valor por referencia que indica el estado de la forma de venta a crédito del cliente (en caso de contar con ella) <VAVDescripcion.Descripcion>, donde <VAVDescripcion.VARCodigo = ‘EDOREG’> y <VAVDescripcion.VAVClave = CLIFormaVenta.Estado>, de acuerdo al tipo de lenguaje configurado para el sistema, donde <CLIFormaVenta.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual> y <CLIFormaVenta.CFVTipo = 2>.
      12. **% Desc:** Se presenta el nombre del esquema de descuento <Esquema.Nombre> al que pertenece el cliente (ver [**paso 5**](#paso5)), donde <Esquema.EsquemaID = ClienteEsquema.EsquemaID> y <ClienteEsquema.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      13. **Fecha de Crédito:** Se presenta la fecha de captura <TransProd.FechaCaptura> en formato dd/mm/aaaa, del crédito abierto más antiguo obtenido para el cliente (ver [**paso 13**](#paso13)), es decir, de aquel donde <TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual> y <TransProd.FechaCaptura = Menor de los créditos abierto obtenidos para el cliente>.
      14. **Crédito:** Se presenta la sumatoria del Saldo <∑TransProd.Saldo> de los créditos abiertos obtenidos para el cliente (ver [**paso 13**](#paso13)), donde <TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      15. **Env/Vidrio:** Se presenta la sumatoria del Saldo <∑ProductoPrestamoCli.Saldo> del préstamo de envase de vidrio obtenido para el cliente (ver [**paso 14**](#paso14)), donde <ProductoPrestamoCli.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      16. **Alum:** Se presenta el Saldo <ProductoPrestamoCli.Saldo> del préstamo de aluminio obtenido para el cliente (ver [**paso 15**](#paso15)), donde <ProductoPrestamoCli.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      17. **Total/Envase:** Se presenta el total de envase prestado al cliente a partir de la sumatoria de *Env/Vidrio* + *Alum*.
      18. **No de Pedidos:** Se presenta el número de pedidos de preventa obtenidos para el cliente <∑TransProd.TransProdID> (ver [**paso 16**](#paso16)), donde <TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      19. **No de Cajas:** Se presenta la sumatoria de la cantidad de los detalles *(en su unidad mínima)* <∑(TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> de los pedidos de preventa obtenidos para el cliente (ver [**paso 16**](#paso16)), donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID> y <TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      20. Para cada producto presentado como columna
          1. Se presenta la sumatoria de la cantidad de los detalles *(en su unidad mínima)* <∑(TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> de las ventas surtidas obtenidas para el cliente y producto actual (ver [**paso 17**](#paso17)), donde <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto actual> y <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID> y <TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>, ***MÁS*** la cantidad de los detalles *(en su unidad mínima)* de las consignas liquidadas obtenidas para el cliente y producto actual, considerando restar la cantidad de producto devuelta a partir de la devolución proveniente de la consignación <∑[(TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor) – (TrpTpd.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)]> (ver [**paso 17**](#paso17)), donde <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto actual> y <TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      21. **Retornable:** Se presenta la sumatoria de la cantidad de los detalles *(en su unidad mínima)* <∑(TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> de las ventas surtidas y consignas liquidadas obtenidas para el cliente actual, de aquellos productos que cuenten con un envase asociado (ver [**paso 17**](#paso17)), es decir de aquellos donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoDetalle.ProductoClave> y <TransProdDetalle.TipoUnidad = ProductoDetalle.PRUTipoUnidad> y <ProductoDetalle.ProductoClave <> ProductoDetalle.ProductoDetClave> y <ProductoDetalle.Prestamo = 1> y <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID> y <TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      22. **No Retornable:** Se presenta la sumatoria de la cantidad de los detalles *(en su unidad mínima)* <∑(TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> de las ventas surtidas y consignas liquidadas obtenidas para el cliente actual, de aquellos productos que NO cuenten con un envase asociado y que NO pertenezcan al esquema de ‘Agua y Jugo’ (ver [**paso 17**](#paso17)), es decir de aquellos donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoDetalle.ProductoClave> y <TransProdDetalle.TipoUnidad = ProductoDetalle.PRUTipoUnidad> y <ProductoDetalle.ProductoClave = ProductoDetalle.ProductoDetClave> y <ProductoDetalle.Prestamo = 0> y <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave> y <ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID> y <Esquema.Clave <> “AYJ”>, y donde <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID> y <TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      23. **Agua:** Se presenta la sumatoria de la cantidad de los detalles *(en su unidad mínima)* <∑(TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> de las ventas surtidas y consignas liquidadas obtenidas para el cliente actual, de aquellos productos que pertenezcan al esquema de ‘Agua y Jugo’ (ver [**paso 17**](#paso17)), es decir de aquellos donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave> y <ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID> y <Esquema.Clave = “AYJ”> y <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID> y <TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      24. **Venta Líquido:** Se presenta el total de la venta de líquido a partir de la sumatoria de *Retornable* + *No Retornable + Agua*.
      25. **Devolución Env:** Se presenta la sumatoria de la cantidad de los detalles *(en su unidad mínima)* <∑(TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> de las devoluciones de producto del cliente obtenidas para el cliente actual, de aquellos productos de tipo contenido (envase) (ver [**paso 18**](#paso18)), es decir de aquellos donde <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto.ProductoClave> y <Producto.Contenido = 1> y <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID> y <TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      26. **Venta Envases:** Se presenta la sumatoria de la cantidad de los detalles *(en su unidad mínima)* <∑(TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> de las ventas surtidas obtenidas para el cliente actual, de aquellos productos de tipo contenido (envase) que se hayan vendido por separado (ver [**paso 17**](#paso17)), es decir de aquellos donde <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto.ProductoClave> y <Producto.Contenido = 1> y <Producto.Venta = 1> y <TransProdDetalle.TransProdID = TransProd.TransProdID> y <TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>, ***MÁS*** la cantidad de los detalles *(en su unidad mínima)* de las consignas liquidadas obtenidas para el cliente actual, de aquellos productos de tipo contenido (envase) que se hayan vendido por separado, considerando restar la cantidad de producto devuelta a partir de la devolución proveniente de la consignación <∑[(TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor) – (TrpTpd.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)]> (ver [**paso 17**](#paso17)), donde <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto.ProductoClave> y <Producto.Contenido = 1> y <Producto.Venta = 1> y <TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
      27. **Importe Venta:** Se presenta la sumatoria del total <∑TransProd.Total> de las ventas surtidas obtenidas para el cliente actual (ver [**paso 17**](#paso17)), donde <TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>, ***MÁS*** la sumatoria del total de las consignas liquidadas obtenidas para el cliente actual, considerando restar el total del producto devuelto a partir de las devoluciones provenientes de las consignaciones <∑(TransProd.Total) – ∑(TrpTpd.Total)> (ver [**paso 17**](#paso17)), donde <TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>, ***MÁS*** el ‘*Importe Descuento’* calculado en el siguiente paso.
      28. **Importe Descuento:** Se presenta el acumulado de los descuentos aplicados a las ventas surtidas obtenidas para el cliente actual, a partir de la sumatoria de *Descuentos del Producto* + *Descuentos del Cliente* + *Descuentos del Vendedor*, donde:

*Descuentos del Producto* = Sumatoria del importe del descuento <∑TransProdDetalle.DescuentoImp> de los detalles de las ventas surtidas obtenidas para el cliente actual (ver [**paso 17**](#paso17)).

*Descuentos del Cliente* = Sumatoria del importe del descuento <∑TransProd.DescuentoImp> aplicado a las ventas surtidas obtenidas para el cliente actual (ver [**paso 17**](#paso17)).

*Descuentos del Vendedor* = Sumatoria del importe del descuento aplicado por el vendedor <∑TransProd.DescuentoVendedor> a las ventas surtidas obtenidas para el cliente actual (ver [**paso 17**](#paso17)).

* + 1. **% Descuento:** Se presenta el porcentaje de descuento al que equivale el ‘Importe Descuento’ en base al ‘Importe Venta’, a partir de ((Importe Descuento / Importe Venta) \* 100).
    2. **Subtotal:** Se presenta la sumatoria del total <∑TransProd.Total> de las ventas surtidas obtenidas para el cliente actual (ver [**paso 17**](#paso17)), donde <TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>, ***MÁS*** la sumatoria del total de las consignas liquidadas obtenidas para el cliente actual, considerando restar el total del producto devuelto a partir de las devoluciones provenientes de las consignaciones <∑(TransProd.Total) – ∑(TrpTpd.Total)> (ver [**paso 17**](#paso17)), donde <TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
    3. **Crédito:** Se presenta la sumatoria del total <∑TransProd.Total> de las ventas a crédito obtenidas para el cliente actual ([**paso 19**](#paso19)), donde <TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>, ***MÁS*** la sumatoria de los abonos realizados sobre las consignas liquidadas para el cliente actual en la(s) fecha(s) filtradas <∑AbnTrp.Importe> (ver [**paso 20**](#paso20)), donde <AbnTrp.TransProdId = TransProd.TransProdId> y <TransProd.Tipo = 24> y <TransProd.TipoFase = 6> y <TransProd.DiaClave1 = Dia.DiaClave> y <Dia.FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro> y <Abono.VisitaClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
    4. **Abono a Créditos:** Se presenta la sumatoria de los abonos realizados para el cliente actual sobre sus ventas a crédito y las consignas <∑AbnTrp.Importe> (ver [**paso 20**](#paso20)), donde <AbnTrp.TransProdId = TransProd.TransProdId> y <TransProd.TipoFase <> 0> y [<TransProd.Tipo = 1> y <TransProd.CFVTipo = 2>] **O** [<TransProd.Tipo = 24>] y <Abono.VisitaClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
    5. **Total Cobrado:** Se presenta la sumatoria de los abonos realizados para el cliente actual sobre sus ventas y consignaciones <∑AbnTrp.Importe> (ver [**paso 20**](#paso20)), donde <AbnTrp.TransProdId = TransProd.TransProdId> y <TransProd.TipoFase <> 0> y <TransProd.Tipo = 1 ó 24> y <Abono.VisitaClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>. Si la consignación está liquidada en la fecha filtrada y tiene pagos pendientes, es decir si <TransProd.Tipo = 24> y <TransProd.TipoFase = 6> y <TransProd.DiaClave1 = Dia.DiaClave> y <Dia.FechaCaptura = Fecha o Rango de fechas seleccionadas como filtro> y <TransProd.Saldo <> 0>, entonces el Saldo <TransProd.Saldo> debe sumarse al total cobrado.
    6. Para cada esquema de tipo de cliente presentado como columna
       1. El sistema presenta un ‘1’ cuando el cliente actual pertenezca al esquema de tipo de cliente actual (ver [**paso 6**](#paso6)) <ClienteEsquema.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual> y <ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID> y <Esquema.EsquemaID = Esquema actual>.
    7. **TipoCliente:** Se presenta el nombre del esquema de tipo de cliente <Esquema.Nombre> al que pertenece el cliente (ver [**paso 6**](#paso6)), donde <Esquema.EsquemaID = ClienteEsquema.EsquemaID> y <ClienteEsquema.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
    8. **ListaPrecios:** Se presenta la abreviatura del esquema de lista de precios <Esquema.Abreviatura> al que pertenece el cliente (ver [**paso 8**](#paso8)), donde <Esquema.EsquemaID = ClienteEsquema.EsquemaID> y <ClienteEsquema.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>. Si el cliente está asignado a más de un esquema de lista de precios entonces se separa la abreviatura de cada esquema por una coma.
    9. Para cada esquema de cliente para giros de negocio presentado como columna
       1. El sistema presenta un ‘1’ cuando el cliente actual pertenezca al esquema de giro de negocio actual (ver [**paso 7**](#paso7)) <ClienteEsquema.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual> y <ClienteEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID> y <Esquema.EsquemaID = Esquema actual>.
    10. **GiroNegocio:** Se presenta la abreviatura del esquema de giro de negocio <Esquema.Abreviatura> al que pertenece el cliente (ver [**paso 7**](#paso7)), donde <Esquema.EsquemaID = ClienteEsquema.EsquemaID> y <ClienteEsquema.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual>.
    11. Para cada frecuencia de visita presentada como columna
        1. El sistema presenta un ‘1’ cuando el cliente actual pertenezca a la frecuencia de visita actual (ver [**pasos 4**](#paso4)y[**7**](#paso7)) <Secuencia.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual> y <Secuencia.FrecuenciaClave = Frecuencia.FrecuenciaClave actual>.
    12. Para cada tipo de activo presentado como columna
        1. El sistema presenta la cantidad de asignaciones del activo actual al cliente actual (ver [**paso 11**](#paso11)), multiplicadas por la altura del activo <Activo.Altura> sólo en caso de que la altura de éste sea diferente de cero <Activo.Altura <> 0>.
    13. Para cada activo de tipo refrigerador presentado como columna
        1. El sistema presenta el nombre y código de barras <Activo.Nombre + Activo.IdElectronico> de la asignación vigente del activo actual al cliente actual, (ver [**paso 11**](#paso11)) donde <ActivoClienteHist.ClienteClave = Cliente.ClienteClave actual> y <ActivoClienteHist.ActivoClave = Activo.ActivoClave> y <Activo.Tipo = VAVDescripcion.VAVClave del activo actual>. Si el cliente tiene asignado más de un activo de este tipo, entonces se separa la información de cada activo por una coma.

1. El sistema presenta la siguiente información:
   1. **TOTAL:** Se presenta la sumatoria o totalizado a nivel general de las cantidades mostradas para cada una de las siguientes columnas:
      1. Crédito
      2. Env/Vidrio
      3. Alum
      4. Total/Envase
      5. No de Pedidos
      6. No de Cajas
      7. Columnas de productos (sección ventas surtidas)
      8. Retornable
      9. No Retornable
      10. Agua
      11. Venta Líquido
      12. Devolución Envases
      13. Venta Envases
      14. Importe Venta
      15. Importe Descuento
      16. % Descuento
      17. Subtotal
      18. Crédito
      19. Abono a Créditos
      20. Total Cobrado
      21. Columnas de esquemas de Tipo de Cliente: A, E, M, R
      22. Columnas de esquemas de Giros de Negocio (AM, AS, D, EV, etc.)
      23. Columnas de Frecuencia de Visita (DOM, LUN, MAR, MIER, etc.)
      24. Columnas de tipos de Activos (A. Luminoso, A. Reflejante, Caseta, Exhibidor, etc.)
2. Para cada página
   1. El sistema presenta la siguiente información en el pie de página:
      1. Número de página: Se deberá presentar el número de cada página del reporte en formato *X/Y*, donde *X* es el número de página que se está visualizando o imprimiendo, y *Y* es el número total de páginas del reporte.
      2. **Fecha y Hora de Impresión:** Se deberá presentar la fecha y hora en que se creó el reporte en formato dd/MM/aaaa hh:mm:ss.
3. Finaliza el caso de uso

## Flujos alternos

### Opcionales

N/A

### Generales

N/A

# Poscondiciones

N/A

# Firmas de Aceptación

|  |
| --- |
|  |
| José María Alcalá |
| Gerente de Ingeniería / Departamento de Ingeniería – Duxstar Solutions |
| 13/04/2015 |

|  |
| --- |
|  |
| Jesús Peña |
| Líder de Proyecto / Departamento de Implementación - Duxstar Solutions |
| 13/04/2015 |
|  |

|  |
| --- |
|  |
| Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 13/04/2015 |