**Proyecto ERM**

Especificación del Caso de Uso: Reporte Liquidación – CUERMWEB88

VERSIÓN 1.0

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 14/11/2013 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Reporte de Liquidación para el Proyecto ERM de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0002799 | Nancy Villalobos |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Tabla de Contenido

[Reporte de Liquidación – CUERMWEB88 4](#_Toc372709198)

[1 Introducción 4](#_Toc372709199)

[2 Caso de uso: Reporte de Liquidación – CUERMWEB88 4](#_Toc372709200)

[2.1 Descripción 4](#_Toc372709201)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc372709202)

[4 Precondiciones 4](#_Toc372709203)

[4.1 Generales 4](#_Toc372709204)

[4.2 Parámetros 5](#_Toc372709205)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc372709206)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc372709207)

[5.2 Flujos alternos 11](#_Toc372709208)

[5.2.1 Opcionales 11](#_Toc372709209)

[5.2.2 Generales 11](#_Toc372709210)

[5.2.3 Extraordinarios 11](#_Toc372709211)

[5.2.4 De excepción 11](#_Toc372709212)

[5.2.5 De Validación 11](#_Toc372709213)

[6 Poscondiciones 11](#_Toc372709214)

[7 Anexos 11](#_Toc372709215)

[8 Diagramas 11](#_Toc372709216)

[9 Propuesta de Pantallas 11](#_Toc372709217)

[10 Firmas de Aceptación 11](#_Toc372709218)

# Reporte de Liquidación – CUERMWEB88

# 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 Liquidación – CUERMWEB88

## Descripción

Presenta las ventas diarias, filtradas por fecha y vendedor o por fecha y ruta, desglosando la información de la siguiente manera; ventas por producto, ventas contado, ventas crédito, Cobranza, Devoluciones de Cliente, Desglose de Efectivo, Kilometraje Recorrido y Visitas.

# Diagrama de Casos de Uso

**

# Precondiciones

## Generales

1. Deben de existir clientes activos en el catálogo de clientes.
2. Deben de existir productos activos en el catálogo de productos.
3. Deben de existir vendedores activos en el catálogo de vendedores.
4. Deben de existir rutas activas en el catálogo de rutas.
5. Debe de estar asociado solamente una ruta a un vendedor.
6. Debe de existir por lo menos una venta realizada.
7. Debe de existir por lo menos una jornada de trabajo finalizada.
8. Debe de existir por lo menos una carga de producto en el día de trabajo.

## Parámetros

1. ReporteW
2. Fecha
3. Vendedor

# 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 (obtener la información de la descripción del valor por referencia que corresponda al código de Reportes de la interface Web, cuya clave coincida con el valor del reporte seleccionado):
   1. VAVDescripcion
      1. Descripcion
3. Para cada Venta, Carga, Devolución, Ajustes y Descargas realizadas
   1. El sistema obtiene la siguiente información:

* **Ventas:** Obtener todas las transacciones donde <TransProd.Tipo = 1 y TransProd.TipoFase = 2 o 3 y Dia.FechaCaptura = Fecha Seleccionada (donde TransProd.DiaClave o TransProd.DiaClave1 = Dia.DiaClave) y Visita.VendedorId = Vendedor Seleccionado (Donde TransProd.VisitaClave o TransProd.VisitaClave1 = Visita.VisitaClave)>.
* **Cargas:** Obtener todas las transacciones donde <TransProd.Tipo = 2 y TransProd.TipoFase <> 0 y Dia.FechaCaptura = Fecha Seleccionada (donde TransProd.DiaClave = Dia.DiaClave) y TransProd.MUsuarioID = Vendor.USUId Seleccionado>.
* **Devoluciones**: Obtener todas las transacciones donde <TransProd.Tipo = 3 y TransProd.TipoFase <> 0 y Dia.FechaCaptura = Fecha Seleccionada (donde TransProd.DiaClave o TransProd.DiaClave1 = Dia.DiaClave) y Visita.VendedorId = Vendedor Seleccionado (Donde TransProd.VisitaClave o TransProd.VisitaClave1 = Visita.VisitaClave) >.
* **Ajustes**: Obtener todas las transacciones donde <TransProd.Tipo = 6 y TransProd.TipoFase <> 0 y Dia.FechaCaptura = Fecha Seleccionada (donde TransProd.DiaClave o TransProd.DiaClave1 = Dia.DiaClave) y TransProd.MUsuarioID = Vendor.USUId Seleccionado>
* **Descargas**: Obtener todas las transacciones donde <TransProd.Tipo = 7 y TransProd.TipoFase <> 0 y Dia.FechaCaptura = Fecha Seleccionada (donde TransProd.DiaClave o TransProd.DiaClave1 = Dia.DiaClave) y TransProd.MUsuarioID = Vendor.USUId Seleccionado>
* **Cambio de Producto**: Obtener todas las transacciones donde <TransProd.Tipo = 9 y TransProd.TipoFase <> 0 y TransProd.TipoMovimiento= 1 (TRPMOV= Entrada) y Dia.FechaCaptura = Fecha Seleccionada (donde TransProd.DiaClave o TransProd.DiaClave1 = Dia.DiaClave) y TransProd.MUsuarioID = Vendor.USUId Seleccionado>
  + 1. **TransProd**
       1. TransProdID
       2. VisitaClave
       3. VisitaClave1
       4. DiaClave
       5. DiaClave1
       6. ClienteClave
       7. **Cliente**
          1. Clave
          2. RazonSocial
       8. CFVTipo
       9. Folio
       10. Tipo
       11. TipoFase
       12. FechaHoraAlta
       13. Total
       14. **TransProdDetalle**
           1. TransProdDetalleID
           2. ProductoClave
           3. Cantidad
           4. Precio
           5. Total
           6. Promocion
           7. **Producto**

Nombre

1. Para cada abono realizado
   1. El sistema obtiene la siguiente información:

* **Transacciones con Abonos:** (Obtener todas las transacciones donde se le haya aplicado un abono <donde AbnTrp.TransProdId = TransProd.TransProdId y TransProd.Tipo = 1 o 8 y TransProd.TipoFase = 2 o 3(Para Venta) o 1 (Para Factura) y TransProd.CFVTipo = 2 y Dia.FechaCaptura = Fecha Seleccionada (donde AbnTrp.ABNId = Abono.ABNID y Abono.DiaClave = Dia.DiaClave) y Visita.VendedorId = Vendedor Seleccionado (Donde AbnTrp.ABNId = Abono.ABNID y Abono.VisitaClave = Visita.VisitaClave)
  + 1. **Abono**
       1. ABNID
       2. DiaClave
       3. VisitaClave
       4. **AbnTrp**
          1. ABNId
          2. TransProdId
          3. FechaHora
          4. **TransProd**

Folio

ClienteClave

FechaHoraAlta

**Cliente**

Clave

RazonSocial

* + - * 1. Importe

1. El sistema obtiene la siguiente información de la pre liquidación realizada que corresponda a Efectivo:

* **Pre Liquidación de Efectivo**: Obtener la información de la Preliquidación relacionada a la entrega de efectivo donde PLIEfectivo. PLIId = PreLiquidacion.PLIId (donde PreLiquidacion.FechaPreliquidacion = Fecha Seleccionada y PreLiquidacion.VendedorId = Vendedor Seleccionado.
  1. **PreLiquidacion**
     1. PLIId
     2. FechaPreliquidacion
     3. VendedorId
     4. Para cada denominación entregada
        1. **PLIEfectivo**
           1. PLIId
           2. PLEId
           3. TipoEfectivo (Se obtiene la información del valor por referencia “DENOMINA”.
           4. Cantidad

1. El sistema obtiene la siguiente información del Kilometraje:

* **Kilometraje Camión**: Obtener la información del Kilometraje del Camión relacionado al vendedor donde <CamionVendedor.FechaHoraInicial = Fecha Seleccionada y CamionVendedor.VendedorId = Vendedor Seleccionado>:
  1. **CamionVendedor**
     1. CAMVENId
     2. VendedorId
     3. FechaHoraInicial
     4. KmInicial
     5. KmFinal

1. El sistema obtiene la siguiente información de la Agenda del Vendedor:

* **Agenda del Vendedor:** Obtener la información de los clientes que tiene que visitar de acuerdo al día seleccionado donde <AgendaVendedor.DiaClave = Dia.DiaClave (donde Dia.FechaCaptura = Día Seleccionado) y AgendaVendedor.VendedorId = Vendedor Seleccionado>
  1. **AgendaVendedor**
     1. DiaClave
     2. VendedorId
     3. RUTClave
     4. ClienteClave

1. El sistema obtiene la siguiente información de las visitas realizadas:

* Visitas: Obtener las Visitas realizadas por el vendedor en el día seleccionado donde <Visita.VendedorId = Vendedor Seleccionado y Visita.DiaClave = Dia.DiaClave (donde Dia.FechaCaptura = Día Seleccionado) y Visita.RUTClave.= AgendaVendedor.RUTClave>
  1. **Visita**
     1. VisitaClave
     2. DiaClave
     3. ClienteClave
     4. VendedorId
     5. RUTClave
     6. FechaHoraInicial
     7. FechaHoraFinal
     8. FueraFrecuencia
     9. TipoEstado
     10. FueraFrecuencia

1. El sistema obtiene la siguiente información con respecto al Vendedor:
   1. Información Vendedor: Obtener el registro correspondiente del Vendedor, donde <Vendedor.VendedorId = Vendedor Seleccionado> y Si <Vendedor.JornadaTrabajo = 1> Obtener la información relacionada a la Jornada del Vendedor donde <VendedorJornada.VendedorID = Vendedor Seleccionado y VendedorJornada.DiaClave = Dia.DiaClave (donde Dia.FechaCaptura = Fecha seleccionada)>
   2. **Vendedor**
      1. VendedorID
      2. Nombre
      3. JornadaTrabajo
      4. **VendedorJornada**
         1. VendedorID
         2. VEJFechaInicial
         3. DiaClave
         4. FechaFinal
2. El sistema obtiene la imagen del logotipo de la compañía:
   1. Configuracion
      1. Logotipo
      2. NombreEmpresa
3. El sistema presenta la imagen del logotipo de la compañía
4. El sistema presenta el nombre del reporte
5. El sistema presenta la siguiente información:
   1. Fecha (Fecha o Rango de Fechas seleccionadas)
   2. Vendedor (Vendedor Seleccionado)
6. El sistema presenta las siguientes secciones:
   1. **Ventas por Producto**
      1. El sistema presenta las siguientes columnas:
         1. Producto
         2. Cargas
         3. Devolución de Cliente
         4. Cortesía
         5. Merma Camión
         6. Descargas
         7. Diferencia
         8. Ventas Contado
         9. Ventas Crédito
      2. Para cada producto cargado
         1. El sistema presenta la siguiente información en las columnas correspondientes Ordenado de manera ascendente por Clave de Producto <TransProdDetalle.ProductoClave>.
            1. **Producto** = <Producto.Nombre>
            2. **Cargas** = ∑ TransProdDetalle.Cantidad de cada una de las transacciones obtenidas de **Carga**.
            3. **Devolución de Cliente** = ∑ TransProdDetalle.Cantidad de cada una de las transacciones obtenidas de **Devolución de Cliente**.
            4. **Cortesía** = ∑ TransProdDetalle.Cantidad de cada una de las transacciones obtenidas de **Cambio de Producto**
            5. **Merma Camión** = ∑ TransProdDetalle.Cantidad de cada una de las transacciones obtenidas de **Ajustes**.
            6. **Descargas** = ∑ TransProdDetalle.Cantidad de cada una de las transacciones obtenidas de **Descargas**
            7. **Diferencia** = **Cargas** – (**Cortesía** + **Merma Camión** + **Descargas**)>
            8. **Ventas Contado** = ∑ TransProdDetalle.Cantidad de cada de las transacciones obtenidas de Venta, donde TransProd.Promocion <> 2 y TransProd.CFVTipo = 1.
            9. **Ventas Crédito** = ∑ TransProdDetalle.Cantidad de cada de las transacciones obtenidas de Venta, donde TransProd.Promocion <> 2 y TransProd.CFVTipo = 2.
         2. Para cada columna numérica
            1. El sistema presenta el total (Sumatoria de cada columna)
   2. **Ventas Contado**
      1. El sistema presenta las siguientes columnas:
         1. **Folio**
         2. **Hora**
         3. **Cliente**
         4. **Importe**
      2. Para cada **Venta** realizada de contado ( donde TransProd.CFVTipo = 1 )
         1. El sistema presenta la siguiente información en las columnas correspondientes (Ordenadas por Folio <TransProd.Folio> de manera ascendente):
            1. **Folio** = <TransProd.Folio>
            2. **Hora** = <TransProd.FechaHoraAlta>
            3. **Cliente** = <Cliente.Clave> + “-“ + <Cliente.RazonSocial> (donde TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave)
            4. **Importe** = <TransProd.Total>
         2. El sistema presenta la siguiente información en la columna Importe al finalizar la presentación de todos los registros:
            1. Sumatoria de todos los importes.
   3. **Ventas Crédito**
      1. El sistema presenta las siguientes columnas:
         1. **Folio**
         2. **Hora**
         3. **Cliente**
         4. **Importe**
      2. Para cada **Venta** realizada a crédito ( donde TransProd.CFVTipo = 2 )
         1. El sistema presenta la siguiente información en las columnas correspondientes (Ordenadas por Folio <TransProd.Folio> de manera ascendente):
            1. **Folio** = <TransProd.Folio>
            2. **Hora** = <TransProd.FechaHoraAlta>
            3. **Cliente** = <Cliente.Clave> + “-“ + <Cliente.RazonSocial> (donde TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave).
            4. **Importe** = <TransProd.Total>.
         2. El sistema presenta la siguiente información en la columna Importe al finalizar la presentación de todos los registros:
            1. Sumatoria de todos los importes
   4. **Cobranza**
      1. El sistema presenta las siguientes columnas:
         * 1. **Folio**
           2. **Hora**
           3. **Cliente**
           4. **Importe**
      2. Para cada **Transacción con Abonos** realizada:
         1. El sistema presenta la siguiente información en las columnas correspondientes (Ordenadas por Folio <TransProd.Folio> de manera ascendente):
            1. **Folio** = <TransProd.Folio>
            2. **Hora** = <AbnTrp.FechaHora>
            3. **Cliente** = <Cliente.Clave> + “-“ + <Cliente.RazonSocial> (donde TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave).
            4. **Importe** = <AbnTrp.Importe>.
         2. El sistema presenta la siguiente información en la columna Importe al finalizar la presentación de todos los registros:
            1. Sumatoria de todos los importes
   5. **Devoluciones de Cliente**
      1. El sistema presenta las siguientes columnas:
         1. **Folio**
         2. **Hora**
         3. **Cliente**
         4. **Importe**
      2. Para cada **Devolución** realizada:
         1. El sistema presenta la siguiente información en las columnas correspondientes (Ordenadas por Folio <TransProd.Folio> de manera ascendente):
            1. **Folio** = <TransProd.Folio>
            2. **Hora** = <TransProd.FechaHoraAlta>
            3. **Cliente** = <Cliente.Clave> + “-“ + <Cliente.RazonSocial> (donde TransProd.ClienteClave = Cliente.ClienteClave).
            4. **Importe** = <TransProd.Total>.
         2. El sistema presenta la siguiente información en la columna Importe al finalizar la presentación de todos los registros:
            1. Sumatoria de todos los importes
   6. El sistema presenta las siguientes subdivisiones
      1. **Desglose de Efectivo**
         1. El sistema presenta las siguientes columnas
            1. **Importe**
            2. **Cantidad**
            3. **Total**
         2. Para cada tipo de denominación
            1. El sistema presenta la siguiente información en las columnas correspondientes (Ordenado de acuerdo al tipo de Denominación de manera ascendente).

**Tipo de Efectivo** =< PLIEfectivo.TipoEfectivo>. Presentar la descripción correspondiente que se encuentra en el valor por referencia “DENOMINA”.

**Cantidad** = <PLIEfectivo.Cantidad>

**Total** = Cantidad \* Tipo de Efectivo

* + - * 1. El sistema presenta la siguiente información en la columna de total

Sumatoria de todos los totales de las distintas denominaciones.

* + 1. El sistema presenta la siguiente información:
       1. **Total Contado** = Importe Total de la Sección Ventas de Contado
       2. **Total Cobranza** = Importe Total de la Sección Cobranza
       3. **Total a Liquidar** = **Total Contado** + **Total Cobranza**
    2. **Kilometraje**
       1. El sistema presenta la siguiente información
          1. Km Inicial = <CamionVendedor.KmInicial>
          2. Km Final = <CamionVendedor.KmFinal>
          3. Km Recorrido = <CamionVendedor.KmFinal> - <CamionVendedor.KmInicial>
  1. **Visitas**
     1. El sistema presenta las siguientes subdivisiones
        1. Total General
           1. El sistema presenta la siguiente información

**Total de Clientes** = ∑ de todos los registros de <AgendaVendedor> donde ClienteClave sea diferente

**Clientes Visitados = ∑** de todos los registros en <Visita> donde <Visita.ClienteClave = AgendaVendedor.ClienteClave (los registros son los obtenidos anteriormente)

**Clientes no Visitados = ∑** de todos los registros que se encuentran en <AgendaVendedor> y no tienen una <Visita> Relacionada.

**Porcentaje Eficiencia** = ( Clientes Visitados / Total de Clientes ) \* 100

* + - 1. Visitas en Ruta
         1. El sistema presenta la siguiente información

**Visitados con Venta** =.∑ de todos los registros que se encuentran en <AgendaVendedor> y que tienen una <Visita> relacionada y además tienen una Transacción donde <TransProd.Tipo = 1 y TransProd.TipoFase = 2 o 3>.

**Visitados sin Venta** = ∑ de todos los registros que se encuentran en <AgendaVendedor> y que tienen una <Visita> relacionada y además no tienen una Transacción donde <TransProd.Tipo = 1 y TransProd.TipoFase = 2 o 3>.

**Porcentaje Eficiencia** = (**Visitados con Venta** / **Clientes Visitados** ) \* 100

* + - 1. Visitas Fuera de Ruta
         1. El sistema presenta la siguiente información

**Fuera de** **Ruta** = ∑ de todos los registros en <Visita> donde <Visita.FueraFrecuencia = 1> (los registros son los obtenidos anteriormente)

**Fuera de Ruta Venta** = ∑ de todos los registros en <Visita> donde <Visita.FueraFrecuencia = 1> y además tienen una Transacción donde <TransProd.Tipo = 1 y TransProd.TipoFase = 2 o 3> (los registros son los obtenidos anteriormente)

**Porcentaje de Eficiencia** = (Fuera de Ruta Venta / Fuera de Ruta) \* 100.

* + - 1. Tiempo de Visita
         1. El sistema presenta la siguiente información:

Si <el vendedor tiene activo la jornada de trabajo>

**Tiempo Total** = <VendedorJornada.FechaFinal> - <VendedorJornada. VEJFechaInicial>

Si <el vendedor no tiene activo la jornada de trabajo>

**Tiempo Total** = <Visita.FechaHoraFinal de la última visita> - <Visita.FechaHoraInicial de la primera visita>

**Tiempo Visita** = ∑ <Visita.FechaHoraFinal> - <Visita.FechaHoraInicial> de cada una de las visitas obtenidas.

Si <el vendedor tiene activo la jornada de trabajo>

**Tiempo Transito** = **Tiempo Total** (el de la Jornada) – **Tiempo Visita**

Si <el vendedor no tiene activo la jornada de trabajo>

**Tiempo Transito** = **Tiempo Total** (Cuando no tiene Jornada) – **Tiempo Visita**.

1. El sistema presenta una sección de firmas:
   1. Nombre del Vendedor: <Vendedor.Nombre>
   2. Nombre de la Empresa: <Configuracion.NombreEmpresa>
2. Para cada página
   1. El sistema presenta la siguiente información en el pie de página:
      1. Número de página (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 Impresión (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

### Extraordinarios

N/A

### De excepción

N/A

### De Validación

N/A

# Poscondiciones

N/A

# Anexos

N/A

# Diagramas

N/A

# Propuesta de Pantallas

La propuesta de pantallas se encuentran en la estructura de \Productos\Route\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\Pantallas\WEB

# Firmas de Aceptación

|  |
| --- |
|  |
| José María Alcalá |
| Gerente De Ingeniería Implementación – Duxstar |
| 14/11/2013 |

|  |
| --- |
|  |
| Jesús Peña |
| Líder de Proyecto / Departamento de Implementación - Duxstar |
| 14/11/2013 |

|  |
| --- |
|  |
| Nancy Elizabeth Villalobos Plascencia |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar |
| 14/11/2013 |