**Proyecto ERM**

Especificación del Caso de Uso: Reporte de Indicadores – CUROLMOV92

VERSIÓN 1.0

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 19/01/2018 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Reporte de Indicadores para el Proyecto ERM de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0003535  (Disposur, 1.14.1.0) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Tabla de Contenido

[1 Introducción 4](#_Toc505168860)

[2 Caso de uso: Reporte de Indicadores – CUROLMOV92 4](#_Toc505168861)

[2.1 Descripción 4](#_Toc505168862)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc505168863)

[4 Precondiciones 4](#_Toc505168864)

[4.1 Actores 4](#_Toc505168865)

[4.2 Generales 4](#_Toc505168866)

[4.3 Parámetros 5](#_Toc505168867)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc505168868)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc505168869)

[5.2 Flujos alternos 9](#_Toc505168870)

[5.2.1 Opcionales 9](#_Toc505168871)

[5.2.2 Generales 9](#_Toc505168872)

[6 Poscondiciones 9](#_Toc505168873)

[7 Firmas de Aceptación 10](#_Toc505168874)

Especificación del Caso de Uso: Reporte de Indicadores – CUROLMOV92

# 1 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.

# 2 Caso de uso: Reporte de Indicadores – CUROLMOV92

## 2.1 Descripción

Permite al actor consultar y/o imprimir los indicadores que miden su desempeño durante el día de trabajo, así como los clientes visitados con improductividad de venta.

# 3 Diagrama de Casos de Uso



# 4 Precondiciones

## 4.1 Actores

1. Vendedor

## 4.2 Generales

1. El actor debe de tener un usuario registrado en el sistema.
2. El actor debe de estar activo.
3. Se debe tener configurada por lo menos una impresora.
4. Se debe haber ingresado a la actividad de Reportes.
5. Se debe haber seleccionado un reporte en el sistema.
6. El reporte debe estar dado de alta en el catálogo de valores por referencia para los reportes del móvil en Android (REPORTEA).

## 4.3 Parámetros

1. ReporteA
2. DiaClave *(Requerido)*

# 5 Flujo de eventos

## 5.1 Flujo básico

1. El caso de uso inicia cuando es invocado por el caso de uso **Generar Reportes – CUERMMOV36**
2. El sistema obtiene el nombre del reporte seleccionado:
   1. **VAVDescripcion**
      1. VARCodigo = ‘REPORTEA’
      2. VAVClave = ReporteA recibido como parámetro
      3. Descripcion
3. El sistema obtiene de sesión la siguiente información:
   1. UsuarioId
4. El sistema obtiene la siguiente información de la configuración general:
   1. **Configuracion**
      1. NombreEmpresa
      2. RFC
      3. Calle
      4. Numero
      5. Colonia
      6. Telefono
5. El sistema obtiene la siguiente información del vendedor y su(s) ruta(s) asignada(s):
   1. **Vendedor**
      1. VendedorID
      2. Nombre
      3. USUId = USUId registrado en sesión
   2. **Ruta**
      1. RUTClave
      2. AlmacenID
         1. **Almacen**
            1. AlmacenID
            2. Nombre
6. El sistema obtiene la siguiente información del módulo de la terminal:
   1. **ModuloTerm**
      1. TipoIndice
7. Si <el tipo de índice del módulo de la terminal es el de Preventa (TipoIndice = 2)>
   1. El sistema obtiene la siguiente información de los movimientos sin inventario en visita y pedidos realizados en el día de trabajo seleccionado como filtro, excluyendo los movimientos realizados en visitas generadas por interfaz:
      1. **TransProd**
         1. TransProdID
         2. VisitaClave
            1. **Visita**

VisitaClave

DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro

RUTClave <> ‘RUT001’

* + - 1. Tipo = 1 ó 21
      2. TipoFase <> 0
      3. **TransProdDetalle**
         1. TransProdID
         2. TransProdDetalleID
         3. ProductoClave
         4. TipoUnidad

**Producto**

ProductoClave

Nombre

**ProductoUnidad**

ProductoClave

PRUTipoUnidad

KgLts

* + - * 1. Cantidad

1. Si <el tipo de índice del módulo asignado al Vendedor es el de Reparto o Venta>
   1. El sistema obtiene la siguiente información de los movimientos de tipo pedido realizados en el día de trabajo seleccionado como filtro, excluyendo los movimientos realizados en visitas generadas por interfaz:
      1. **TransProd**
         1. TransProdID
         2. Si <VisitaClave1 = Null>
            1. VisitaClave
            2. **Visita**

VisitaClave

DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro

RUTClave <> ‘RUT001’

* + - 1. Si <VisitaClave1 <> Null>
         1. VisitaClave1
         2. **Visita**

VisitaClave

DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro

RUTClave <> ‘RUT001’

* + - 1. Tipo = 1
      2. TipoFase = 2 ó 3
      3. **TransProdDetalle**
         1. TransProdID
         2. TransProdDetalleID
         3. ProductoClave
         4. TipoUnidad

**Producto**

ProductoClave

Nombre

**ProductoUnidad**

ProductoClave

PRUTipoUnidad

KgLts

* + - * 1. Cantidad

1. El sistema obtiene la siguiente información de los clientes programados de acuerdo al día de trabajo seleccionado como filtro:
   1. **Agenda**
      1. DiaClave
         1. **Dia**
            1. DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro
      2. RUTClave <> ‘RUT001’
      3. ClienteClave
2. El sistema obtiene la siguiente información de las visitas realizadas en el día de trabajo seleccionado como filtro:
   1. **Visita**
      1. VisitaClave
      2. DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro
      3. ClienteClave
         1. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave
            3. RazonSocial
      4. Numero
      5. RUTClave <> ‘RUT001’
      6. FechaHoraInicial
      7. FechaHoraFinal
      8. FueraFrecuencia
      9. CodigoLeido
         1. **ImproductividadVenta**
            1. VisitaClave
            2. TipoMotivo
3. El sistema presenta la siguiente información de la compañía:
   1. Nombre Empresa: <Configuracion.NombreEmpresa>.
   2. RFC: Se imprime la etiqueta “RFC:” + <Configuracion.RFC>.
   3. Agencia: Se imprime la etiqueta “Agencia:” + <Almacen.Nombre> del almacén tipo Centro de Distribución obtenido para la ruta asociada al vendedor.
   4. Calle y Número: <Configuracion.Calle> + <Configuracion.Numero>.
   5. Colonia: Se imprime la etiqueta “Col. ” + <Configuracion.Colonia>
   6. Teléfono: Se imprime la etiqueta “Tel:” + <Configuracion.Telefono>.
4. El sistema presenta el nombre del reporte
5. El sistema presenta la siguiente información en el encabezado:
   1. **Ruta:** Se presenta la clave <VenRut.RUTClave> de la ruta asignada al vendedor, en caso de que el vendedor cuente con más de una ruta asignada, se deberán presentar todas ellas, separadas por una coma (,), ejemplo: “R001, R002, R003”.
   2. **Vendedor:** Se presenta la información del vendedor, concatenando el identificador de éste <Vendedor.VendedorId> y su nombre <Vendedor.Nombre>, separados por un guion medio, ejemplo: “0001 – Juan Araiza”.
   3. **Fecha:** Se presenta la fecha y hora de impresión del reporte en formato dd/MM/aaaa hh:mm:ss.
6. El sistema presenta la siguiente columna:
   1. Venta
7. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente:
   1. **Día Hlts:** Se presenta el equivalente del total de la venta en hectolitros, a partir de la sumatoria de los hectolitros obtenidos al multiplicar la cantidad total de cajas vendidas de cada producto incluido en los movimientos sin inventario en visita o las ventas obtenidas (según el módulo de la terminal), por su equivalente en litros <∑(TransProdDetalle.Cantidad) \* (ProductoUnidad.KgLts)>. Incluir únicamente dos decimales.
   2. **Día Cajas:** Se presenta el total de la venta en cajas, a partir de la sumatoria de la cantidad total de cajas vendidas de cada producto incluido en los movimientos sin inventario en visita o las ventas obtenidas (según el módulo de la terminal) <∑(TransProdDetalle.Cantidad)>. Incluir únicamente dos decimales.
   3. **Visitas Programadas:** Se presenta la cantidad de clientes programados obtenidos para el día de trabajo <AgendaVendedor.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos).
   4. **Visitas Realizadas:** Se presenta la cantidad de clientes visitados obtenidos para el día de trabajo <Visita.ClienteClave> (no incluir clientes repetidos).
   5. **Eficiencia de Visitas:** Se presenta la información correspondiente al porcentaje de eficiencia de las visitas, a partir de la división de las visitas realizadas entre las visitas programadas, multiplicando éste resultado por cien: (Visitas realizadas / Visitas programadas) \* 100. Incluir únicamente dos decimales.
   6. **Visitas con Venta:** Se presenta el número de clientes con una visita asociada por lo menos a un movimiento sin inventario en visita o pedido que no haya sido cancelado, o a un Pedido que se encuentre surtido (según el módulo de la terminal) (no incluir clientes repetidos).
   7. **Visitas Fuera de Frecuencia:** Se presenta el número de clientes con visitas realizadas fuera de frecuencia <Visita.ClienteClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 1> (no incluir clientes repetidos).
   8. **Efectividad de Visitas:** Se presenta la información correspondiente al porcentaje de efectividad de las visitas, a partir de la división de las visitas con venta entre las visitas programadas, multiplicando éste resultado por cien: (Visitas con venta / Visitas programadas) \* 100. Incluir únicamente dos decimales.
   9. **Hora de Visita Primer Cliente:** Se presenta la hora inicial de la primera visita realizada en el día de trabajo en formato hh:mm:ss, <Visita.FechaHoraInicial> donde <Visita.Numero = 1>.
   10. **Hora de Visita Último Cliente:** Se presenta la hora final de la última visita realizada en el día de trabajo en formato hh:mm:ss, <Visita.FechaHoraFinal> donde <Visita.Numero = Mayor existente>.
   11. **Tiempo en el Mercado:** Se presenta el tiempo transcurrido desde la hora inicial de la primera visita realizada en el día de trabajo hasta la hora final de la última visita realizada durante éste. Se obtiene a partir de la resta de la hora final de la última visita menos la hora inicial de la primera, presentar en formato hh:mm:ss.
   12. **Tiempo de Servicio:** Se presenta la duración total de las visitas, la cual se obtendrá a partir de la sumatoria de la diferencia obtenida entre la hora de final y la hora de inicio de cada visita, en formato hh:mm:ss.
   13. **Tiempo de Traslado:** Se presenta la duración del tiempo de traslado del día de trabajo, la cual se obtendrá a partir de la diferencia obtenida del tiempo en el mercado menos el tiempo de servicio, en formato hh:mm:ss.
8. El sistema presenta el siguiente título para la segunda sección del reporte:
   1. “Cliente con Mayor Tiempo de Servicio”
   2. El sistema presenta la siguiente información del cliente cuya visita asociada tenga el mayor tiempo de servicio, el cual se obtendrá a partir de la diferencia obtenida entre la hora del final y la hora de inicio de la visita:
      1. Clave: <Cliente.Clave>.
      2. Razón Social: <Cliente.RazonSocial>.
      3. **Hora de Entrada:** Se presenta la hora de inicio de la visita en formato hh:mm:ss <Visita.FechaHoraInicial>.
      4. **Hora de Salida:** Se presenta la hora del final de la visita en formato hh:mm:ss <Visita.FechaHoraFinal>.
      5. **Tiempo de Servicio:** Se presenta la duración de la visita, la cual se obtendrá a partir de la diferencia entre la hora del final y la hora de inicio de ésta, en formato hh:mm:ss.
9. El sistema presenta el siguiente título para la tercera sección del reporte:
   1. “Código de Barras Inhabilitado”
   2. El sistema presenta las siguientes columnas:
      1. Clave
      2. Cliente
   3. Para cada cliente asociado a una visita obtenida donde no se haya realizado el aseguramiento de visita mediante la lectura del código de barras <Visita.CodigoLeido = 0>:
      1. El sistema presenta la siguiente información:
         1. **Clave:** <Cliente.Clave>.
         2. **Cliente:** <Cliente.RazonSocial>.
   4. El sistema presenta la siguiente información:
      1. **Firma Vendedor:** Se presenta una línea para firma y debajo de ella la leyenda “Firma de Conformidad del Vendedor”.
      2. **Firma Supervisor:** Se presenta una línea para firma y debajo de ella la leyenda “Nombre y Firma del Supervisor”.
10. El sistema presenta el siguiente título para la cuarta sección del reporte:
    1. “Motivos de No Venta”
    2. El sistema presenta la siguiente información:
       1. **Ruta:** Se presenta la clave <VenRut.RUTClave> de la ruta asignada al vendedor, en caso de que el vendedor cuente con más de una ruta asignada, se deberán presentar todas ellas, separadas por una coma (,), ejemplo: “R001, R002, R003”.
       2. **Vendedor:** Se presenta la información del vendedor, concatenando el identificador de éste <Vendedor.VendedorId> y su nombre <Vendedor.Nombre>, separados por un guion medio, ejemplo: “0001 – Juan Araiza”.
       3. **Fecha:** Se presenta la fecha y hora de impresión del reporte en formato dd/MM/aaaa hh:mm:ss.
    3. El sistema presenta las siguientes columnas:
       1. Clave
       2. Descripción Cliente
       3. Hora
       4. Motivo No Venta
    4. Para cada visita obtenida con una improductividad de venta asociada
       1. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente, ordenándola de manera ascendente por la hora de inicio de la vista <Visita.FechaHoraInicial> y agrupándola por el motivo de improductividad:
          1. **Clave:** <Cliente.Clave>.
          2. **Descripción del Cliente:** <Cliente.RazonSocial>.
          3. **Hora:** Se presenta la hora de inicio de la visita en formato hh:mm:ss <Visita.FechaHoraInicial>.
          4. **Motivo No Venta:** Se presenta la descripción del motivo de la improductividad <VAVDescripcion.Descripcion> donde <VAVDescripcion.VARCodigo = ‘MOTIMPRO’> y <VAVDescripcion.VAVClave = ImproductividadVenta.TipoMotivo>.
11. Finaliza el caso de uso

## 5.2 Flujos alternos

### 5.2.1 Opcionales

N/A

### 5.2.2 Generales

N/A

# 6 Poscondiciones

N/A

# 7 Firmas de Aceptación

|  |
| --- |
|  |
| José María Alcalá |
| Gerente de Ingeniería / Departamento de Ingeniería – Duxstar Solutions |
| 23/01/2018 |

|  |
| --- |
|  |
| Jesús Peña |
| Líder de Proyecto / Departamento de Ingeniería – Duxstar Solutions |
| 23/01/2018 |

|  |
| --- |
|  |
| Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 23/01/2018 |