**Proyecto Route Lite (ROL)**

**Especificación del Caso de Uso: Reporte de Efectividad por Ruta – CUROLMOV59**

**VERSIÓN 1.0**

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 27/05/2015 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Reporte de Efectividad por Ruta para el Proyecto Route Lite de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0003531  (Disposur, 1.4.0.0) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Tabla de Contenido**

[Especificación de Casos de Uso: Reporte de Efectividad por Ruta – CUROLMOV59 4](#_Toc455281612)

[1 Introducción 4](#_Toc455281613)

[2 Caso de uso: Reporte de Efectividad por Ruta – CUROLMOV59 4](#_Toc455281614)

[2.1 Descripción 4](#_Toc455281615)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc455281616)

[4 Precondiciones 4](#_Toc455281617)

[4.1 Actores 4](#_Toc455281618)

[4.2 Generales 4](#_Toc455281619)

[4.3 Parámetros 5](#_Toc455281620)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc455281621)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc455281622)

[5.2 Flujos alternos 11](#_Toc455281623)

[5.2.1 Opcionales 11](#_Toc455281624)

[5.2.2 Generales 11](#_Toc455281625)

[6 Poscondiciones 11](#_Toc455281626)

[7 Firmas de Aceptación 11](#_Toc455281627)

# Reporte de Efectividad por Ruta – CUROLMOV59

# 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 Efectividad por Ruta – CUROLMOV59

## Descripción

Presenta información referente a las visitas efectivamente realizadas y encuestas efectivamente aplicadas VS las visitas planeadas y encuestas configuradas para ser aplicadas, tanto para clientes dentro como fuera de frecuencia.

# Diagrama de Casos de Uso



# Precondiciones

## Actores

1. Vendedor

## Generales

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

## Parámetros

1. ReporteA
2. DiaClave

# Flujo de eventos

## Flujo básico

1. El caso de uso inicia cuando es invocado por el caso de uso **Generar Reportes – CUROLMOV47**
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. NumeroInterior
      6. Colonia
      7. Ciudad
      8. Region
5. El sistema obtiene la siguiente información de la(s) ruta(s) asignada(s) al vendedor:
   1. **VenRut**
      1. RUTClave
      2. VendedorID
6. El sistema obtiene la siguiente información de los clientes en agenda:
   1. **Agenda**
      1. DiaClave
         1. **Dia**
            1. DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro *(\*\*en caso de que se haya seleccionado un DiaClave como filtro, de lo contrario se omite esta parte de la consulta)*
            2. FueraFrecuencia
      2. RUTClave
      3. ClienteClave
         1. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. RazonSocial
7. El sistema obtiene la siguiente información de las encuestas configuradas para ser aplicadas:
   1. **CenCli**
      1. CENClave
      2. ClienteClave
8. El sistema obtiene la siguiente información de las encuestas efectivamente aplicadas:
   1. **Encuesta**
      1. ENCId
      2. CENClave
      3. VisitaClave
         1. **VisitaClave**
            1. VisitaClave
            2. DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro *(\*\*en caso de que se haya seleccionado un DiaClave como filtro, de lo contrario se omite esta parte de la consulta)*
            3. ClienteClave
            4. RUTClave
            5. FueraFrecuencia
      4. Fase = 3
9. El sistema obtiene la siguiente información de las visitas realizadas (clientes visitados):
   1. **Visita**
      1. VisitaClave
      2. DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro *(\*\*en caso de que se haya seleccionado un DiaClave como filtro, de lo contrario se omite esta parte de la consulta)*
      3. ClienteClave
      4. RUTClave
      5. FueraFrecuencia
      6. CodigoLeido
10. El sistema obtiene la siguiente información de los pedidos/ventas no cancelados que se han realizado:
    1. **TransProd**
       1. TransProdID
       2. VisitaClave
          1. **VisitaClave**
             1. VisitaClave
             2. DiaClave = DiaClave seleccionado como filtro *(\*\*en caso de que se haya seleccionado un DiaClave como filtro, de lo contrario se omite esta parte de la consulta)*
             3. ClienteClave
             4. RUTClave
             5. FueraFrecuencia
       3. Tipo = 1
       4. TipoFase <> 0
11. El sistema presenta la siguiente información de la compañía:
    1. Nombre Empresa: <Configuracion.NombreEmpresa>
    2. RFC: <Configuracion.RFC>
    3. Domicilio: <Configuracion.Calle> + ‘ ‘ + <Configuracion.Numero> + <Configuracion.NumeroInterior> + ‘,’ +

“Col. ” + <Configuracion.Colonia> + ‘,’ + <Configuracion.Ciudad> + ’,’ + <Configuracion.Region>.

1. El sistema presenta la siguiente información en el encabezado:
   1. **Reporte:** Se presenta el nombre del reporte.
   2. **Impresión:** Se presenta la fecha y hora de impresión del reporte en formato dd/MM/aaaa hh:mm:ss.
   3. **Vendedor:** Se presenta el nombre del vendedor <Usuario.Nombre>, donde <Usuario.USUId = UsuarioId registrado en sesión>.
2. Para cada ruta asignada al vendedor obtenida
   1. El sistema presenta la siguiente información:
      1. **Ruta:** Se presenta la Clave <Ruta.RUTClave> obtenida para la Ruta actual.
   2. El sistema presenta las siguientes columnas:
      1. Cliente
      2. Encuestado
   3. Para cada cliente visitado por la ruta actual <Visita.ClienteClave> (no considerar clientes repetidos)
      1. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente, ordenándola de manera ascendente por la razón social del cliente <Cliente.RazonSocial>:
         1. **Cliente:** Se presenta la razón social del cliente <Cliente.RazonSocial>, donde <Cliente.ClienteClave = Agenda.ClienteClave> y <Agenda.RUTClave = Ruta actual>.
         2. **Encuestado:** Se presenta la leyenda “Si” en caso de que se haya obtenido por lo menos una encuesta efectivamente aplicada para el cliente y ruta actual, es decir si <Encuesta.VisitaClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.ClienteClave = Cliente actual> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>.
   4. El sistema presenta las siguientes columnas:
      1. Cant.
      2. Porcent.
   5. El sistema presenta el siguiente título de sección:
      1. “CLIENTES EN AGENDA”
   6. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente:
      1. **Visitados**
         1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes en agenda asignados dentro de frecuencia para la ruta actual (no considerar clientes repetidos) <∑Agenda.ClienteClave> donde <Agenda.DiaClave = Dia.DiaClave> y <Dia.FueraFrecuencia = 0> y <Agenda.RUTClave = Ruta actual>, para los que se haya obtenido por lo menos una visita realizada dentro de frecuencia por la ruta actual <Agenda.ClienteClave = Visita.ClienteClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 0> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>.
         2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes visitados sobre del total de clientes dentro de agenda (frecuencia) para la ruta actual a partir de lo siguiente: (Cantidad Visitados \* 100) / Cantidad Total Clientes en Agenda, seguido del signo de ‘%’. \*\*Obtener la *Cantidad Total Clientes en Agenda* a partir de <∑Agenda.ClienteClave> donde <Agenda.DiaClave = Dia.DiaClave> y <Dia.FueraFrecuencia = 0> y <Agenda.RUTClave = Ruta actual>.
      2. **No Visitados**
         1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes en agenda asignados dentro de frecuencia para la ruta actual (no considerar clientes repetidos) <∑Agenda.ClienteClave> donde <Agenda.DiaClave = Dia.DiaClave> y <Dia.FueraFrecuencia = 0> y <Agenda.RUTClave = Ruta actual>, para los que NO se haya obtenido por lo menos una visita realizada dentro de frecuencia por la ruta actual <Agenda.ClienteClave <> Visita.ClienteClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 0> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>.
         2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes NO visitados sobre del total de clientes dentro de agenda (frecuencia) para la ruta actual a partir de lo siguiente: (Cantidad No Visitados \* 100) / Cantidad Total Clientes en Agenda, seguido del signo de ‘%’. \*\*Obtener la *Cantidad Total Clientes en Agenda* a partir de <∑Agenda.ClienteClave> donde <Agenda.DiaClave = Dia.DiaClave> y <Dia.FueraFrecuencia = 0> y <Agenda.RUTClave = Ruta actual>.
      3. **Total Clientes:** Se presenta la sumatoria de la columna Cant. para los clientes Visitados + No Visitados.
      4. **Visitados con Venta**
         1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes visitados dentro de frecuencia por la ruta actual (no considerar clientes repetidos) <∑Visita.ClienteClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 0> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>, para los que se haya obtenido por lo menos un pedido/venta no cancelada realizada dentro de las mismas condiciones <Visita.ClienteClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 0> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>.
         2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes visitados con venta sobre del total de clientes visitados dentro de agenda (frecuencia) por la ruta actual a partir de lo siguiente: (Cantidad Visitados con Venta \* 100) / Cantidad Visitados, seguido del signo de ‘%’.
      5. **Visitados sin Venta**
         1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes visitados dentro de frecuencia por la ruta actual (no considerar clientes repetidos) <∑Visita.ClienteClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 0> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>, para los que NO se haya obtenido por lo menos un pedido/venta no cancelada realizada dentro de las mismas condiciones <Visita.ClienteClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.VisitaClave <> TransProd.VisitaClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 0> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>.
         2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes visitados sin venta sobre del total de clientes visitados dentro de agenda (frecuencia) por la ruta actual a partir de lo siguiente: (Cantidad Visitados sin Venta \* 100) / Cantidad Visitados, seguido del signo de ‘%’.
      6. **Encuestas Aplicadas:** 
         1. **Cant.:** Se presenta el número de registros obtenidos como encuestas configuradas para ser aplicadas <∑CenCli.CENClave y CenCli.ClienteClave> para los que se haya obtenido por lo menos un registro de encuesta efectivamente aplicada <CenCli.CENClave = Encuesta.CENClave> y <Encuesta.VisitaClave = Visita.VisitaClave> donde <Visita.ClienteClave = CenCli.ClienteClave> y <Visita.FueraFrecuencia = 0> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>.
         2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen las encuestas aplicadas sobre del total de encuestas configuradas para ser aplicadas a partir de lo siguiente: (Cantidad Encuestas Aplicadas \* 100) / Cantidad Total Encuestas Configuradas para ser Aplicadas, seguido del signo de ‘%’. \*\*Obtener la *Cantidad Total Encuestas Configuradas para ser Aplicadas* a partir de <∑CenCli.CENClave y CenCli.ClienteClave>.
      7. **Encuestas No Aplicadas**
         1. **Cant.:** Se presenta el número de registros obtenidos como encuestas configuradas para ser aplicadas <∑CenCli.CENClave y CenCli.ClienteClave> para los que NO se haya obtenido por lo menos un registro de encuesta efectivamente aplicada <CenCli.CENClave <> Encuesta.CENClave> donde <Encuesta.VisitaClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.ClienteClave <> CenCli.ClienteClave>.
         2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen las encuestas NO aplicadas sobre del total de encuestas configuradas para ser aplicadas a partir de lo siguiente: (Cantidad Encuestas No Aplicadas \* 100) / Cantidad Total Encuestas Configuradas para ser Aplicadas, seguido del signo de ‘%’. \*\*Obtener la *Cantidad Total Encuestas Configuradas para ser Aplicadas* a partir de <∑CenCli.CENClave y CenCli.ClienteClave>.
      8. **Total Encuestas**
         1. **Cant.:** Se presenta la sumatoria de la columna Cant. para las Encuestas Aplicadas + Encuestas No Aplicadas.
         2. **Porcent.:** Se presenta la sumatoria de la columna Porcent. para las Encuestas Aplicadas + Encuestas No Aplicadas.
      9. **Clientes Encuestados**
         1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes visitados dentro de frecuencia a los que se les aplicó por lo menos una encuesta por la ruta actual (no considerar clientes repetidos) <∑Visita.ClienteClave> donde <Visita.VisitaClave = Encuesta.VisitaClave> y <Visita.FueraFrecuencia = 0> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>.
         2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes encuestados sobre del total de clientes a los que se les asignó una encuesta para ser aplicada, a partir de lo siguiente: (Cantidad Clientes Encuestados \* 100) / Cantidad Total Clientes con Encuestas Asignadas, seguido del signo de ‘%’. \*\*Obtener la *Cantidad Total Clientes con Encuestas Asignadas* a partir de <∑CenCli.ClienteClave> (no considerar clientes repetidos).
      10. **Clientes No Encuestados** 
          1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes visitados dentro de frecuencia a los que NO se les aplicó por lo menos una encuesta por la ruta actual (no considerar clientes repetidos) <∑Visita.ClienteClave> donde <Visita.VisitaClave <> Encuesta.VisitaClave> y <Visita.FueraFrecuencia = 0> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>.
          2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes NO encuestados sobre del total de clientes a los que se les asignó una encuesta para ser aplicada, a partir de lo siguiente: (Cantidad Clientes No Encuestados \* 100) / Cantidad Total Clientes con Encuestas Asignadas, seguido del signo de ‘%’. \*\*Obtener la *Cantidad Total Clientes con Encuestas Asignadas* a partir de <∑CenCli.ClienteClave> (no considerar clientes repetidos).
      11. **Total Clientes**
          1. **Cant.:** Se presenta la sumatoria de la columna Cant. para los Clientes Encuestados + Clientes No Encuestados.
          2. **Porcent.:** Se presenta la sumatoria de la columna Porcent. para los Clientes Encuestados + Clientes No Encuestados.
      12. **Código Barras Leídos**
          1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes visitados dentro de frecuencia por la ruta actual y que se les inició visita leyendo su código de barras (no considerar clientes repetidos) <∑Visita.ClienteClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 0> y <Visita.RUTClave = Ruta actual> y <Visita.CodigoLeido = 1>.
          2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes a los que se les leyó el código de barras sobre del total de clientes visitados dentro de agenda (frecuencia) por la ruta actual a partir de lo siguiente: (Cantidad Código Barras Leídos \* 100) / Cantidad Visitados, seguido del signo de ‘%’.
      13. **Clientes Seleccionados**
          1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes visitados dentro de frecuencia por la ruta actual y que se les inició visita seleccionándolos del listado de clientes (no considerar clientes repetidos) <∑Visita.ClienteClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 0> y <Visita.RUTClave = Ruta actual> y <Visita.CodigoLeido = 0>.
          2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes a los que NO se les leyó el código de barras sobre del total de clientes visitados dentro de agenda (frecuencia) por la ruta actual a partir de lo siguiente: (Cantidad Clientes Seleccionados \* 100) / Cantidad Visitados, seguido del signo de ‘%’.
      14. **Total Clientes:** Se presenta la sumatoria de la columna Cant. para los Código Barras Leídos + Clientes Seleccionados.
   7. El sistema presenta el siguiente título de sección:
      1. “CLIENTES FUERA DE AGENDA”
   8. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente:
      1. **Visitados**
         1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes en agenda asignados fuera de frecuencia para la ruta actual (no considerar clientes repetidos) <∑Agenda.ClienteClave> donde <Agenda.DiaClave = Dia.DiaClave> y <Dia.FueraFrecuencia = 1> y <Agenda.RUTClave = Ruta actual>, para los que se haya obtenido por lo menos una visita realizada fuera de frecuencia por la ruta actual <Agenda.ClienteClave = Visita.ClienteClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 1> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>.
      2. **Visitados con Venta**
         1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes visitados fuera de frecuencia por la ruta actual (no considerar clientes repetidos) <∑Visita.ClienteClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 1> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>, para los que se haya obtenido por lo menos un pedido/venta no cancelada realizada dentro de las mismas condiciones <Visita.ClienteClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.VisitaClave = TransProd.VisitaClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 1> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>.
         2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes visitados fuera de frecuencia con venta sobre del total de clientes visitados fuera de agenda (frecuencia) por la ruta actual a partir de lo siguiente: (Cantidad Visitados con Venta \* 100) / Cantidad Visitados, seguido del signo de ‘%’.
      3. **Visitados sin Venta**
         1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes visitados fuera de frecuencia por la ruta actual (no considerar clientes repetidos) <∑Visita.ClienteClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 1> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>, para los que NO se haya obtenido por lo menos un pedido/venta no cancelada realizada dentro de las mismas condiciones <Visita.ClienteClave = Visita.VisitaClave> y <Visita.VisitaClave <> TransProd.VisitaClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 1> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>.
         2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes visitados fuera de frecuencia sin venta sobre del total de clientes visitados fuera de agenda (frecuencia) por la ruta actual a partir de lo siguiente: (Cantidad Visitados sin Venta \* 100) / Cantidad Visitados, seguido del signo de ‘%’.
      4. **Encuestas Aplicadas:** 
         1. **Cant.:** Se presenta el número de registros obtenidos como encuestas configuradas para ser aplicadas <∑CenCli.CENClave y CenCli.ClienteClave> para los que se haya obtenido por lo menos un registro de encuesta efectivamente aplicada a un cliente visitado fuera de frecuencia <CenCli.CENClave = Encuesta.CENClave> y <Encuesta.VisitaClave = Visita.VisitaClave> donde <Visita.ClienteClave = CenCli.ClienteClave> y <Visita.FueraFrecuencia = 1> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>.
      5. **Clientes Encuestados**
         1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes visitados fuera de frecuencia a los que se les aplicó por lo menos una encuesta por la ruta actual (no considerar clientes repetidos) <∑Visita.ClienteClave> donde <Visita.VisitaClave = Encuesta.VisitaClave> y <Visita.FueraFrecuencia = 1> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>.
         2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes encuestados sobre del total de clientes visitados fuera de agenda (frecuencia) por la ruta actual a partir de lo siguiente: (Cantidad Clientes Encuestados \* 100) / Cantidad Visitados, seguido del signo de ‘%’.
      6. **Clientes No Encuestados** 
         1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes visitados fuera de frecuencia por la ruta actual a los que NO se les aplicó por lo menos una encuesta de las que tienen configuradas para ser aplicadas (no considerar clientes repetidos) <∑Visita.ClienteClave> donde <Visita.VisitaClave <> Encuesta.VisitaClave> y <Visita.FueraFrecuencia = 1> y <Visita.RUTClave = Ruta actual>, donde <CenCli.ClienteClave = Visita.ClienteClave>.
         2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes NO encuestados sobre del total de clientes visitados fuera de agenda (frecuencia) por la ruta actual, a partir de lo siguiente: (Cantidad Clientes No Encuestados \* 100) / Cantidad Visitados, seguido del signo de ‘%’.
      7. **Total Clientes**
         1. **Cant.:** Se presenta la sumatoria de la columna Cant. para los Clientes Encuestados + Clientes No Encuestados.
         2. **Porcent.:** Se presenta la sumatoria de la columna Porcent. para los Clientes Encuestados + Clientes No Encuestados.
      8. **Código Barras Leídos**
         1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes visitados fuera de frecuencia por la ruta actual y que se les inició visita leyendo su código de barras (no considerar clientes repetidos) <∑Visita.ClienteClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 1> y <Visita.RUTClave = Ruta actual> y <Visita.CodigoLeido = 1>.
         2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes a los que se les leyó el código de barras sobre del total de clientes visitados fuera de agenda (frecuencia) por la ruta actual a partir de lo siguiente: (Cantidad Código Barras Leídos \* 100) / Cantidad Visitados, seguido del signo de ‘%’.
      9. **Clientes Seleccionados**
         1. **Cant.:** Se presenta el número de clientes visitados fuera de frecuencia por la ruta actual y que se les inició visita seleccionándolos del listado de clientes (no considerar clientes repetidos) <∑Visita.ClienteClave> donde <Visita.FueraFrecuencia = 1> y <Visita.RUTClave = Ruta actual> y <Visita.CodigoLeido = 0>.
         2. **Porcent.:** Se presenta el porcentaje al que equivalen los clientes a los que NO se les leyó el código de barras sobre del total de clientes visitados fuera de agenda (frecuencia) por la ruta actual a partir de lo siguiente: (Cantidad Clientes Seleccionados \* 100) / Cantidad Visitados, seguido del signo de ‘%’.
      10. **Total Clientes:** Se presenta la sumatoria de la columna Cant. para los Código Barras Leídos + Clientes Seleccionados.
3. Si <el actor selecciona la opción **Imprimir**>
   1. El sistema envía al dispositivo de impresión el ticket del reporte mostrado, incluyendo la funcionalidad del caso de uso **Imprimir Recibos – RNGENXX** y enviando como parámetros la siguiente información:
      1. ListaDocumentos
         1. ValorReferencia = 1
         2. LogoSoloPrimerRecibo = 1
4. Si <el actor selecciona la opción **Regresar**>
   1. El sistema continúa en el [**paso 16**](#Fin) del flujo básico
5. 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 |
| 01/06/2015 |

|  |
| --- |
|  |
| Jesús Peña |
| Líder de Proyecto / Departamento de Ingeniería – Duxstar Solutions |
| 01/06/2015 |

|  |
| --- |
|  |
| Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 01/06/2015 |