**Proyecto Route Lite (ROL)**

Especificación del Caso de Uso: Imprimir Ticket de Nota de Venta – CUROLMOV86

VERSIÓN 1.1

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 09/05/2017 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Imprimir Ticket de Nota de Venta para el Proyecto Route Lite de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0004172  (Modelo de Oriente, 1.11.0.0) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| 20/03/2019 | 1.1 | Folio CAI 0005342  Modificar los tickets de Preventa, Nota de Venta y Venta de Producto y Movimiento de Envase (personalizados) para incluir en ellos una nueva línea de Descuentos en la que se mostrarán los descuentos "extras" otorgados por medio de una promoción.  - Dichas promociones se considerarán de manera amarrada en los tickets ya que su clave iniciará con un prefijo predeterminado (DEX). Los descuentos de estas promociones deberán mostrarse con la etiqueta "Descuento Especial", mientras que los descuentos que ya se muestran actualmente en los tickets (resto de las promociones) deberán mostrarse con la etiqueta "Descuento Promo”.  (Modelo de Oriente, 1.16.0.1) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |

Tabla de Contenido

[Especificación de Casos de Uso: Imprimir Ticket de Nota de Venta (Modelo de Oriente) – CUROLMOV86 4](#_Toc4015667)

[1 Introducción 4](#_Toc4015668)

[2 Caso de uso: Imprimir Ticket de Nota de Venta (Modelo de Oriente) – CUROLMOV86 4](#_Toc4015669)

[2.1 Descripción 4](#_Toc4015670)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc4015671)

[4 Precondiciones 4](#_Toc4015672)

[4.1 Actores 4](#_Toc4015673)

[4.2 Generales 4](#_Toc4015674)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc4015675)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc4015676)

[5.2 Flujos alternos 11](#_Toc4015677)

[5.2.1 Opcionales 11](#_Toc4015678)

[5.2.2 Generales 11](#_Toc4015679)

[6 Poscondiciones 11](#_Toc4015680)

[7 Firmas de Aceptación 11](#_Toc4015681)

# Especificación de Casos de Uso: Imprimir Ticket de Nota de Venta (Modelo de Oriente) – CUROLMOV86

# 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: Imprimir Ticket de Nota de Venta (Modelo de Oriente) – CUROLMOV86

## Descripción

Permite al actor imprimir el ticket correspondiente a la Nota de Venta al finalizar la visita, el cual contiene todos los movimientos de venta, consignación, cobranza y préstamo de envase, realizados al cliente durante la visita actual.

# 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.

# Flujo de eventos

## Flujo básico

1. El caso de uso inicia cuando es invocado por el caso de uso [**Seleccionar Actividades para la Visita - CUROLMOV11**](CUROLMOV11_SelecActividadesVisita.docx)
2. El sistema obtiene el nombre del ticket actual:
   1. **VAVDescripcion**
      1. VARCodigo = ‘TTICKET’
      2. VAVClave = <CONHist.TicketConfigurado>
      3. Descripcion
3. El sistema obtiene la siguiente información de la compañía:
   1. **Configuracion**
      1. NombreEmpresa
      2. Telefono
      3. RFC
      4. Calle
      5. Numero
      6. Colonia
      7. Ciudad
      8. Region
4. El sistema obtiene la siguiente información del vendedor:
   1. **Vendedor**
      1. VendedoId
      2. Nombre
      3. **VenRut**
         1. VendedorID
         2. RUTClave
5. El sistema obtiene de sesión la siguiente información:
   1. ClienteClave
   2. VisitaClave
6. El sistema obtiene la siguiente información del cliente registrado en sesión:
   1. **Cliente**
      1. ClienteClave = ClienteClave registrado en sesión
      2. Clave
      3. NombreContacto
      4. RazonSocial
      5. **ClienteDomicilio**
         1. ClienteClave
         2. Tipo = 2 (Punto de Entrega)
         3. Calle
         4. Numero
         5. NumeroInt
7. El sistema obtiene la siguiente información de las ventas realizadas en la visita actual:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. Si <VisitaClave1 = Null>
         1. VisitaClave = VisitaClave actual
      3. Si <VisitaClave1 <> Null>
         1. VisitaClave1 = VisitaClave actual
      4. Tipo = 1
      5. TipoFase <> 0
      6. Folio
      7. Subtotal
      8. DescuentoImp
      9. DescuentoVendedor
      10. Total
      11. **TransProdDetalle**
          1. TransProdID
          2. TransProdDetalleID
          3. ProductoClave
          4. **Producto**
             1. ProductoClave
             2. Nombre
          5. TipoUnidad
          6. Cantidad
          7. Precio
          8. Promocion
          9. **TrpPrp**
             1. TransProdID
             2. TransProdDetalleID
             3. PromocionClave
             4. PromocionImp
8. El sistema obtiene la siguiente información de las consignaciones liquidadas en la visita actual y su devolución asociada:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. Si <VisitaClave1 = Null>
         1. VisitaClave = VisitaClave actual
      3. Si <VisitaClave1 <> Null>
         1. VisitaClave1 = VisitaClave actual
      4. Tipo = 24
      5. TipoFase = 6
      6. Folio
      7. Subtotal
      8. DescuentoImp
      9. DescuentoVendedor
      10. Total
      11. **TransProdDetalle**
          1. TransProdID
          2. TransProdDetalleID
          3. ProductoClave
          4. **Producto**
             1. ProductoClave
             2. Nombre
          5. Cantidad
          6. Precio
      12. **TrpTpd** //Devolución relacionada a la consignación
          1. TransProdID1 = <TransProd.TransProdID> de la consignación
          2. TransProdID
          3. TransProdDetalleID
          4. **TrandProdDetalle**
             1. TransProdID
             2. TransProdDetalleID
             3. Cantidad
9. El sistema obtiene la siguiente información de los abonos realizados en la visita actual:
   1. **Abono**
      1. ABNId
      2. VisitaClave = VisitaClave actual
      3. Total
      4. **AbnTrp**
         1. ABNId
         2. TransProdId
         3. Importe
         4. **TransProd**
            1. TrandProdId
            2. CFVTipo
10. El sistema obtiene la siguiente información del préstamo de envase del cliente:
    1. **ProductoPrestamoCli**
       1. ClienteClave = ClienteClave registrado en sesión
       2. ProductoClave
       3. Cargo
       4. Abono
       5. Venta
       6. Saldo
11. El sistema presenta la siguiente información de la compañía:
    1. **Nombre Empresa:** <Configuracion.NombreEmpresa>
    2. **Teléfono:** <Configuracion.Telefono>
    3. **RFC:** <Configuracion.RFC>
    4. **Calle y Número:** <Configuracion.Calle> + <Configuracion.Numero>
    5. **Colonia:** “Col.” + <Configuracion.Colonia>
    6. **Ciudad y Región:** <Configuracion.Ciudad> + ‘,’ + <Configuracion.Region>
12. El sistema presenta la siguiente información del vendedor y la ruta:
    1. **Vendedor:** Se presenta el nombre del vendedor <Vendedor.Nombre>.
    2. **Ruta:** Se presenta la clave de la ruta asignada al vendedor <VenRut.RUTClave>.
    3. **Título:** El sistema presenta el nombre del ticket: “NOTA DE VENTA”
    4. **Impresión:** Se presenta la fecha y hora de impresión del reporte en formato dd/MM/aaaa hh:mm:ss
13. El sistema presenta la siguiente información del cliente:
    1. **Cliente:** Se presenta la clave y nombre del cliente actual <Cliente.Clave> + ‘-‘ + <Cliente.NombreContacto>.
    2. **Razón Social:** Se presenta la razón social del cliente <Cliente.RazonSocial>.
    3. **Domicilio:** Se presenta el domicilio punto de entrega del cliente mostrando la calle, número exterior e interior <ClienteDomicilio.Calle> + <ClienteDomicilio.Numero> + ‘-’ + <ClienteDomicilio.NumInt >.
14. Si <se obtuvieron ventas realizadas durante la visita actual>
    1. Para cada venta realizada obtenida
       1. El sistema presenta el siguiente título de sección:
          1. “VENTA” + <TransProd.Folio> de la venta actual
       2. El sistema presenta las siguientes columnas:
          1. Prod
          2. Vta
          3. Prom
          4. P.U.
          5. Subtotal
       3. Para cada detalle obtenido para la venta
          1. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente, ordenándola de manera ascendente por el nombre del producto <Producto.Nombre>:
             1. **Prod:** Se presenta el nombre corto del producto <Producto.Nombre donde TransProdDetalle.ProductoClave = Producto.ProductoClave>.
             2. **Vta:** Se presenta la cantidad de producto vendido no otorgado por promoción <TransProdDetalle.Cantidad> donde <TransProdDetalle.Promocion <> 2>.
             3. **Prom:** Se presenta la cantidad de producto otorgado por promoción dentro de la venta <TransProdDetalle.Cantidad> donde <TransProdDetalle.Promocion = 2>.
             4. **P.U.:** Se presenta el precio unitario del producto incluyendo impuestos <TransProdDetalle.Precio>. Para los productos otorgados por promoción, el precio a mostrar será igual a 0.
             5. **Subtotal:** Se presenta el resultado de multiplicar el precio unitario del producto por la cantidad del producto <TransProdDetalle.Cantidad \* TransProdDetalle.Precio>.
       4. El sistema presenta los siguientes totales:
          1. **Subtotal:** Se presenta el importe total al que equivale la venta de los productos con impuestos, a partir de la sumatoria de la columna Subtotal.
          2. **Descuento Promo:** Se presenta el importe total al que equivale la aplicación de los descuentos de producto, cliente y vendedor, sobre el Subtotal. Es decir, por cada uno de los productos de la venta obtener la sumatoria de sus descuentos por promoción <∑TrpPrp.PromocionImp> donde <TrpPrp.PromocionClave = NO Inicia con ‘DEX’> y <TrpPrp.TransProdID = TransProdId de la venta actual> y sumarle el descuento Cliente <TransProd.DescuentoImp> más el de vendedor <TransProd.DescuentoVendedor> en la venta. Si la cantidad es igual a 0 no se imprime este dato.
          3. **Descuento Especial:** Se presenta el importe total al que equivale la aplicación de los descuentos extras (promociones de descuento extra), sobre el Subtotal de los productos incluidos en la venta <∑TrpPrp.PromocionImp> donde <TrpPrp.PromocionClave = Inicia con ‘DEX’> y <TrpPrp.TransProdID = TransProdId de la venta actual>. Si la cantidad es igual a 0 no se imprime este dato.
          4. **TOTAL:** Se presenta el total de la venta <TransProd.Total>.
15. Si <se obtuvieron consignaciones liquidadas durante la visita actual>
    1. Para cada consignación liquidada obtenida
       1. El sistema presenta el siguiente título de sección:
          1. “CONSIGNACIÓN” + <TransProd.Folio> de la consignación actual
       2. El sistema presenta las siguientes columnas:
          1. Prod
          2. Con
          3. Dev
          4. Vta
          5. P.U.
          6. Subtotal
       3. Para cada detalle obtenido para la consigna
          1. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente, ordenándola de manera ascendente por el nombre del producto <Producto.Nombre>:
             1. **Prod:** Se presenta el nombre corto del producto <Producto.Nombre donde TransProdDetalle.ProductoClave = Producto.ProductoClave>.
             2. **Con:** Se presenta la cantidad de producto consignado <TransProdDetalle.Cantidad>.
             3. **Dev:** Se presenta la cantidad de producto devuelto a partir de la consignación <TransProdDetalle.Cantidad> donde <TransProdDetalle.TransProdId = TrpTpd.TransProdId> y <TransProdDetalle.TransProdDetalleId = TrpTpd.TransProdDetalleId> y <TrpTpd.TransProdID1 = TransProd.TransProdID de la consignación>.
             4. **Vta:** Se presenta la cantidad de producto vendido en la consignación, a partir de la diferencia entre la cantidad consignada y la cantidad devuelta (Con - Dev).
             5. **P.U.:** Se presenta el precio unitario otorgado al producto en la consignación <TransProdDetalle.Precio>.
             6. **Subtotal:** Se presenta el resultado de multiplicar el precio unitario del producto por la cantidad de producto vendida en la consignación (Vta \* P.U.).
       4. El sistema presenta los siguientes totales:
          1. **TOTAL:** Se presenta el total vendido en la consignación, a partir de la sumatoria de la columna Subtotal.
16. Si <se obtuvieron abonos realizados durante la visita actual>
    1. El sistema presenta el siguiente título de sección:
       1. “COBRANZA”
    2. Para cada forma de venta <TransProd.CFVTipo> de las ventas asociadas a los abonos obtenidos
       1. El sistema presenta la siguiente información:
          1. Se presenta el valor de la forma de venta <TransProd.CFVTipo> donde <AbnTrp.TransProdId = TransProd.TransProdId> y <Abono.ABNId = AbnTrp.ABNId>, seguido de su descripción a partir del valor por referencia “FVENTA” correspondiente y de acuerdo al lenguaje del sistema, y del importe de la sumatoria de los pagos correspondientes a documentos con esa forma de venta <∑AbnTrp.Importe> donde <AbnTrp.TransProdId = TransProd.TransProdId> y <TransProd.CFVTipo = Forma de Venta actual>.
    3. Si <se realizaron abonos sobre consignaciones>
       1. El sistema presenta la siguiente información:
          1. **Consignación:** Se presenta la sumatoria de los abonos realizados sobre consignaciones <∑AbnTrp.Importe> donde <AbnTrp.TransProdId = TransProd.TransProdId> y <TransProd.Tipo = 24>.
    4. El sistema presenta los siguientes totales de cobranza:
       1. **Venta Neta:** Se presenta la sumatoria del total <∑TransProd.Total> de las ventas registradas en la sección de VENTA (ventas obtenidas).
       2. **Consignación:** Se presenta la sumatoria de los totales vendidos en las consignaciones reportadas (∑ TOTAL de las consignaciones mostradas en la sección de CONSIGNACIÓN). Si no hubo registros en la sección de consignaciones no se muestra este dato.
       3. **Total Cobranza:** Se presenta el importe total al que equivalen los abonos realizados a cualquier cargo (venta, consignación) durante la visita <∑Abono.Total>.
       4. **Cargo:** Se presenta el importe que quedaría por saldar de la VENTA NETA y la CONSIGNACION, y que por lo tanto se agrega al saldo inicial del cliente. Es decir, Cargo = VENTA NETA + CONSIGNACION – TOTAL COBRANZA.
       5. **Saldo Inicial:** Se presenta el importe al que equivale el saldo del cliente antes de la visita <Cliente.SaldoEfectivoCarga> + Cargos – Abonos, donde:
          1. **Cargos:** Corresponde a todas las ventas que se le han hecho al cliente en la jornada de trabajo, pero no en la visita actual <∑TransProd.Tota> donde <TransProd.Tipo = 1> y <TransProd.TipoFase = 2 ó 3> y <TransProd.VisitaClave <> Visita.VisitaClave actual> o <TransProd.VisitaClave1 <> Visita.VisitaClave actual> y <TransProd.DiaClave1 = Dia.DiaClave> o <TransProd.DiaClave = Dia.DiaClave de los días agendados> donde <Dia.FueraFrecuencia = 0>. También se contabilizan las consignaciones hechas al cliente en la jornada de trabajo, pero NO en la visita actual <∑TransProd.Total> donde <TransProd.Tipo = 24> y <TransProd.TipoFase = 2> y <TransProd.VisitaClave <> Visita.VisitaClave actual> y <TransProd.DiaClave = Dia.DiaClave de los días agendados> donde <Dia.FueraFrecuencia = 0>.
          2. **Abonos:** Corresponde a los abonos aplicados al cliente, por alguna venta o consignación, durante la jornada de trabajo, pero no en la visita actual <∑Abono.Total> donde <Abono.VisitaClave <> Visita actual> y <Abono.DiaClave = Dia.DiaClave> y <Dia.FueraFrecuencia = 0>. También se contabilizan las devoluciones a consignación, hechas al cliente en la jornada de trabajo, pero NO en la visita actual: sumar los totales del detalle de las devoluciones <∑TransProdDetalle.Total> donde <TransProd.Tipo = 3> y <TransProd.TipoMotivo = 12> y <TransProd.VisitaClave <> Visita.VisitaClave actual> y <TransProd.DiaClave = Dia.DiaClave> y <Dia.FueraFrecuencia = 0>.
       6. **Saldo Final:** Se presenta el importe de <Cliente.SaldoEfectivo>, que equivale a sumar Cargo + Saldo Inicial.
       7. El sistema presenta las siguientes columnas:
          1. Prod
          2. Con
          3. Dev
          4. Vta
          5. P.U.
          6. Subtotal
       8. Para cada detalle obtenido para la consigna
          1. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente, ordenándola de manera ascendente por la clave del producto <TransProdDetalle.ProductoClave>:
             1. **Prod:** Se presenta el nombre corto del producto <Producto.Nombre donde TransProdDetalle.ProductoClave = Producto.ProductoClave>.
             2. **Con:** Se presenta la cantidad de producto consignado <TransProdDetalle.Cantidad>.
             3. **Dev:** Se presenta la cantidad de producto devuelto a partir de la consignación <TransProdDetalle.Cantidad> donde <TransProdDetalle.TransProdId = TrpTpd.TransProdId> y <TransProdDetalle.TransProdDetalleId = TrpTpd.TransProdDetalleId> y <TrpTpd.TransProdID1 = TransProd.TransProdID de la consignación>.
             4. **Vta:** Se presenta la cantidad de producto vendido en la consignación, a partir de la diferencia entre la cantidad consignada y la cantidad devuelta (Con - Dev).
             5. **P.U.:** Se presenta el precio unitario otorgado al producto en la consignación <TransProdDetalle.Precio>.
             6. **Subtotal:** Se presenta el resultado de multiplicar el precio unitario del producto por la cantidad de producto vendida en la consignación (Vta \* P.U.).
       9. El sistema presenta los siguientes totales:
          1. **TOTAL:** Se presenta el total vendido en la consignación, a partir de la sumatoria de la columna Subtotal.
17. Si <se obtuvo información de préstamo de envase para el cliente>
    1. El sistema presenta el siguiente título de sección:
       1. “ENVASE”
    2. El sistema presenta las siguientes columnas:
       1. Env
       2. Ini
       3. Car
       4. Abo
       5. Vta
       6. Fin
    3. Para cada producto prestado obtenido
       1. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente, ordenándola de manera ascendente por el nombre del producto <Producto.Nombre>:
          1. **Env:** Se presenta el nombre del envase <Producto.Nombre donde ProductoPrestamoCli.ProductoClave = Producto.ProductoClave>.
          2. **Ini:** Se presenta la cantidad de producto que el cliente tenía por saldar antes del inicio de la jornada <ProductoPrestamoCli.SaldoCarga>.
          3. **Car:** Se presenta la cantidad de envase que debe el cliente por los préstamos de la jornada de trabajo <ProductoPrestamoCli.Cargo>.
          4. **Abo:** Se presenta la cantidad de envase que el cliente regresó al vendedor durante la jornada de trabajo <ProductoPrestamoCli.Abono>.
          5. **Vta:** Se presenta la cantidad de envase adquirida por el cliente al comprarlo en una venta de la jornada de trabajo <ProductoPrestamoCli.Venta>.
          6. **Fin:** Se presenta el saldo de envases que al cliente le quedo por liquidar en la jornada de trabajo Fin = Ini + Car - Abo - Vta. Equivale a obtener la sumatoria del campo <ProductoPrestamoCli.Venta> por cada producto
          7. *\*\*Debajo de cada columna, a excepción de la de Env, se muestra la sumatoria de las cantidades de todos los productos.*
18. El sistema presenta la siguiente información en la parte inferior del ticket:
    1. **Leyenda Debo y Pagaré:** Se presenta la siguiente leyenda: “Debo y pagaré incondicionalmente a la orden de: $0$ El saldo a mi cargo al $1$, cuyo importe asciende a la cantidad de: $2$ .Cantidad que he recibido en mercancía a mi entera satisfacción y que me obligo a pagar a la vista en Huamantla, Tlax.”, sustituyendo:
       1. $0$ por el nombre de la compañía <Configuracion.NombreEmpresa>.
       2. $1$ por la fecha en que se imprime el ticket en formato dd/mm/aa.
       3. $2$ por el importe de Saldo Final de la sección de Cobranza.
    2. **Firma del Cliente:** Se presenta la línea para firma y debajo de ésta la leyenda “Firma del Cliente”.
    3. **Leyenda Final:** Se presenta la siguiente leyenda: “Con este comprobante se elimina el anterior”.
19. 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 |
| 12/05/2017 |

|  |
| --- |
|  |
| Adán Barrios |
| Líder de Proyecto / Departamento de Implementación - Duxstar Solutions |
| 12/05/2017 |

|  |
| --- |
|  |
| Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 12/05/2017 |