**Proyecto Route Lite (ROL)**

Especificación del Caso de Uso: Reporte de Venta de Producto y Movimiento de Envase – CUROLMOV88

VERSIÓN 1.1

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 15/05/2017 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Reporte de Venta de Producto y Movimiento de Envase para el Proyecto Route Lite de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0004176  (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: Reporte de Venta de Producto y Movimiento de Envase – CUROLMOV88 4](#_Toc4017229)

[1 Introducción 4](#_Toc4017230)

[2 Caso de uso: Reporte de Venta de Producto y Movimiento de Envase – CUROLMOV88 4](#_Toc4017231)

[2.1 Descripción 4](#_Toc4017232)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc4017233)

[4 Precondiciones 4](#_Toc4017234)

[4.1 Actores 4](#_Toc4017235)

[4.2 Generales 4](#_Toc4017236)

[4.3 Parámetros 5](#_Toc4017237)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc4017238)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc4017239)

[5.2 Flujos alternos 9](#_Toc4017240)

[5.2.1 Opcionales 10](#_Toc4017241)

[5.2.2 Generales 10](#_Toc4017242)

[6 Poscondiciones 10](#_Toc4017243)

[7 Firmas de Aceptación 10](#_Toc4017244)

# Especificación de Casos de Uso: Reporte de Venta de Producto y Movimiento de Envase – CUROLMOV88

# 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 Venta de Producto y Movimiento de Envase – CUROLMOV88

## Descripción

Permite al actor consultar y/o imprimir el total de las ventas, consignaciones y movimientos de envase que se hicieron durante la jornada y que se están liquidando.

# 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

# 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 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 la siguiente información de las ventas realizadas durante la jornada (incluyendo ventas canceladas):
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. DiaClave
      3. **Dia**
         1. DiaClave
         2. FueraFrecuencia = 0
      4. PCEPrecioClave
      5. Tipo = 1
      6. TipoFase = 0, 2 ó 3
      7. DescuentoVendedor
      8. DescuentoImp
      9. Impuesto
      10. Total
      11. **TransProdDetalle**
          1. TransProdID
          2. TransProdDetalleID
          3. ProductoClave
          4. TipoUnidad
          5. **Producto**
             1. ProductoClave
             2. Nombre
             3. Contenido
          6. **ProductoDetalle**
             1. ProductoClave
             2. PRUTipounidad
             3. Factor
          7. Cantidad
          8. Precio
          9. Impuesto
          10. Promocion
      12. **TpdDes**
          1. TransProdID
          2. TransProdDetalleID
          3. DesImpuesto
      13. **TpdDesVendedor**
          1. TransProdID
          2. TransProdDetalleID
          3. DesImpuesto
      14. **TrpPrp**
          1. TransProdID
          2. TransProdDetalleID
          3. PromocionClave
          4. PromocionImp
6. El sistema obtiene la siguiente información de las consignaciones liquidadas durante la jornada y su devolución asociada:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. DiaClave1
      3. **Dia**
         1. DiaClave
         2. FueraFrecuencia = 0
      4. PCEPrecioClave
      5. Tipo = 24
      6. TipoFase = 6
      7. Total
      8. **TransProdDetalle**
         1. TransProdID
         2. TransProdDetalleID
         3. ProductoClave
         4. TipoUnidad
         5. **Producto**
            1. ProductoClave
            2. Nombre
            3. Contenido
         6. **ProductoDetalle**
            1. ProductoClave
            2. PRUTipounidad
            3. Factor
         7. Cantidad
         8. Precio
      9. **TrpTpd** //Devolución relacionada a la consignación
         1. TransProdID1 = <TransProd.TransProdID> de la consignación
         2. TransProdID
         3. TransProdDetalleID
         4. Cantidad
7. El sistema obtiene la siguiente información de los abonos realizados durante la jornada:
   1. **Abono**
      1. ABNId
      2. DiaClave
      3. **Dia**
         1. DiaClave
         2. FueraFrecuencia = 0
      4. Total
8. El sistema obtiene la siguiente información de los clientes en agenda:
   1. **Agenda**
      1. DiaClave
      2. **Dia**
         1. DiaClave
         2. FueraFrecuencia = 0
      3. ClienteClave
      4. **Cliente**
         1. ClienteClave
         2. SaldoEfectivo
         3. SaldoEfectivoCarga
9. El sistema obtiene la siguiente información del préstamo de envase de los clientes en agenda:
   1. **ProductoPrestamoCli**
      1. ClienteClave
      2. ProductoClave
      3. Cargo
      4. Abono
      5. Venta
      6. Saldo
10. 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>
11. 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>. En caso de ser más de una, se muestran separadas por una coma.
    3. **Título:** El sistema presenta el nombre del ticket: “Venta de Producto y Movimiento de Envase”
    4. **Impresión:** Se presenta la fecha y hora de impresión del reporte en formato dd/MM/aaaa hh:mm:ss
12. El sistema presenta el siguiente título de sección:
    1. “Resumen de Venta”
13. El sistema presenta las siguientes columnas:
    1. Prod
    2. Vta Reg
    3. Vta Can
    4. Vta Neta
    5. Prom
    6. Con
    7. Lis Pre
14. Para cada producto incluido en las ventas y consignaciones obtenidas en los pasos 5 y 6:
    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 Reg:** Se presenta la sumatoria de la cantidad de producto vendido durante la jornada de trabajo no otorgado por promoción (incluyendo las ventas canceladas) (en su unidad mínima) <∑(TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> donde <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto actual> y <TransProdDetalle.Promocion <> 2>.
       3. **Vta Can:** Se presenta la sumatoria de la cantidad de producto vendido en una venta que fue cancelada durante la jornada de trabajo y que no fue otorgado por promoción (en su unidad mínima) <∑(TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> donde <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto actual> y <TransProdDetalle.Promocion <> 2> y <TransProd.Tipo = 0>.
       4. **Vta Neta:** Se presenta la cantidad de producto vendido durante la jornada de trabajo, a partir de: Vta Reg – Vta Can.
       5. **Prom:** Se presenta la sumatoria de la cantidad de producto otorgado por promoción dentro de las ventas no canceladas obtenidas (en su unidad mínima) <∑(TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> donde <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto actual> y <TransProdDetalle.Promocion = 2> y <TransProd.Tipo <> 0>.
       6. **Con Liq:** Se presenta la cantidad de producto vendido en la consignación, es decir la cantidad que no se devolvió (en su unidad mínima) <∑(TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de la consignación) – <∑(TrpTpd.Cantidad \* ProductoDetalle.Factor)> (de la devolución asociada a la consignación).
       7. **Lis Pre:** Se presenta la clave de la lista de precios <TransProd. PCEPrecioClave> que se aplicó al producto durante las ventas hechas por pedidos o consignaciones reportadas en la jornada de trabajo. Si se aplicó más de una lista de precios al producto, se separan por comas.
15. El sistema presenta la siguiente información para la sección de cobranza:
    1. **Venta Líquido:** Se presenta el importe al que equivale la venta de los productos que NO son contenidos, el importe es antes de descuentos, pero más los impuestos después de descuentos, a partir de: <∑(TransProdDetalle.Precio **\*** TransProdDetalle.Cantidad)> + <TransProdDetalle.Impuesto – TpdDes.DesImpuesto –TpdDesVendedor.DesImpuesto> donde <TransProdDetalle.Contenido = 0> y <TransProdDetalle.Promocion <> 2>.
    2. **Venta Envase:** Se presenta el importe al que equivale la venta de los productos que NO son contenidos, el importe es antes de descuentos, pero más los impuestos después de descuentos, a partir de: <∑(TransProdDetalle.Precio **\*** TransProdDetalle.Cantidad)> + <TransProdDetalle.Impuesto – TpdDes.DesImpuesto –TpdDesVendedor.DesImpuesto> donde <TransProdDetalle.Contenido = 1> y <TransProdDetalle.Promocion <> 2>.
    3. **Total Vendido:** Se presenta el importe total de las ventas de producto, ya sean contenidos o no, antes de descuentos a partir de: Venta Líquido + Venta Envase.
    4. **Venta Cancelada:** Se presenta el importe total de las ventas canceladas, el importe es antes de descuentos, pero más los impuestos después de descuentos, a partir de: <∑(TransProdDetalle.Precio **\*** TransProdDetalle.Cantidad)> + <TransProd.Impuesto> donde <TransProd.Tipo = 1> y <TransProd.TipoFase = 0>.
    5. **Descuentos Promo:** Se presenta el importe total al que equivale la aplicación de los descuentos de producto por promoción, cliente y vendedor, al total de las ventas realizadas. Es decir, realizar la sumatoria de los descuentos por promoción de cada uno de los productos <∑TrpPrp.PromocionImp> donde <TrpPrp.PromocionClave = NO Inicia con ‘DEX’> y sumarle el descuento Cliente <TransProd.DescuentoImp> más el de vendedor <TransProd.DescuentoVendedor> de las ventas no canceladas incluidas en el Total Vendido, donde <TransProd.Tipo = 1> y <TransProd.TipoFase <> 0>. Si la cantidad es igual a 0, no mostrar este dato.
    6. **Descuento Especial:** Se presenta el importe total al que equivale la aplicación de los descuentos extras (promociones de descuento extra), al total de las ventas realizadas. Es decir, realizar la sumatoria de los descuentos extras de cada uno de los productos <∑TrpPrp.PromocionImp> donde <TrpPrp.PromocionClave = Inicia con ‘DEX’> de las ventas no canceladas incluidas en el Total Vendido, donde <TransProd.Tipo = 1> y <TransProd.TipoFase <> 0>. Si la cantidad es igual a 0 no se imprime este dato.
    7. **VENTA NETA:** Se presenta el resultado de: Total Vendido – Venta Cancelada – Descuentos Promo – Descuento Especial. Debe ser igual a la sumatoria del importe total <∑TransProd.Total> de las ventas en la jornada de trabajo.
    8. **CONSIGNACIÓN:** Se presenta el importe al que equivale el producto vendido en la consignación. Del importe total de la consignación restarle el importe de los producto devueltos, es decir, <TransProd.Total (consignación)> - <∑TrpTpd.Total> donde <TrpTpd.TransProdID1 = TransProd.TransProdId (consignación)>.
    9. **TOTAL COBRANZA:** Se presenta el importe total al que equivalen los abonos realizados durante la jornada de trabajo a cualquier cargo, venta o consignación, a partir de: <∑Abono.Total>.
    10. Saldo Inicial Clientes. Se presenta el importe al que equivale la sumatoria de los saldos en efectivo de los clientes en la agenda <∑Cliente.SaldoEfectivoCarga>.
    11. Saldo Final Clientes. Se presenta el importe al que equivale la sumatoria de los saldos finales de los clientes en la agenda <∑Cliente.SaldoEfectivo>.
16. Si <se obtuvo información de préstamo de envase para los clientes en agenda (ProductoPrestamoCli)>
    1. El sistema presenta el siguiente título de sección:
       1. “Movimiento de 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>, y agrupándola por producto <ProductoPrestamoCli.ProductoClave>:
          1. **Env:** Se presenta el nombre del envase <Producto.Nombre donde ProductoPrestamoCli.ProductoClave = Producto.ProductoClave>.
          2. **Ini:** Se presenta la cantidad de producto que los clientes tenían por saldar antes del inicio de la jornada <∑ProductoPrestamoCli.SaldoCarga>.
          3. **Car:** Se presenta la cantidad de envase que deben los clientes por los préstamos de la jornada de trabajo <∑ProductoPrestamoCli.Cargo>.
          4. **Abo:** Se presenta la cantidad de envase que los clientes regresaron al vendedor durante la jornada de trabajo <∑ProductoPrestamoCli.Abono>.
          5. **Vta:** Se presenta la cantidad de envase adquirida por los clientes en las ventas de la jornada de trabajo <∑ProductoPrestamoCli.Venta>.
          6. **Fin:** Se presenta el saldo de envases que los clientes quedaron por liquidar en la jornada de trabajo: Fin = Ini + Car - Abo - Vta.
          7. *\*\*Debajo de cada columna, a excepción de la de Env, se muestra la sumatoria de las cantidades de todos los productos.*
17. 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
18. Si <el actor selecciona la opción **Regresar**>
    1. El sistema continúa en el [**paso 19**](#FIN) del flujo básico
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 |
| 17/05/2017 |

|  |
| --- |
|  |
| Adán Barrios |
| Líder de Proyecto / Departamento de Implementación - Duxstar Solutions |
| 17/05/2017 |

|  |
| --- |
|  |
| Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 17/05/2017 |