**Proyecto Route Lite (ROL)**

Especificación del Caso de Uso: Reporte de Nota de Venta (OSO) – CUROLMOV129

VERSIÓN 1.0

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 23/06/2020 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Reporte de Nota de Venta para el Proyecto Route Lite de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0005990  Se realiza en las versiones 4.23.1.9 con réplica en 4.25.0.1 y 4.26.0.0  (OSO, 4.23.1.9) | Erik Alejandro Amador Serrano |
| 01/07/2020 | 1.1 | Se obtiene la visita para que se tomen los movimientos correspondientes en base a esta.  Se realiza en las versiones 4.23.1.9 con réplica en 4.25.0.1 y 4.26.0.0  (OSO, 4.23.1.9) | Erik Alejandro Amador Serrano |

Tabla de Contenido

[Especificación de Casos de Uso: Reporte de Nota de Venta (OSO) – CUROLMOV129 4](#_Toc43372904)

[1 Introducción 4](#_Toc43372905)

[2 Caso de uso: Reporte de Nota de Venta (OSO) – CUROLMOV129 4](#_Toc43372906)

[2.1 Descripción 4](#_Toc43372907)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc43372908)

[4 Precondiciones 4](#_Toc43372909)

[4.1 Actores 4](#_Toc43372910)

[4.2 Generales 4](#_Toc43372911)

[4.3 Parámetros 4](#_Toc43372912)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc43372913)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc43372914)

[5.2 Flujos alternos 7](#_Toc43372915)

[5.2.1 Opcionales 7](#_Toc43372916)

[5.2.2 Generales 7](#_Toc43372917)

[6 Poscondiciones 7](#_Toc43372918)

[7 Firmas de Aceptación 8](#_Toc43372919)

# Especificación de Casos de Uso: Reporte de Nota de Venta (OSO) – CUROLMOV129

# 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 Nota de Venta (OSO) – CUROLMOV129

## Descripción

Permite al actor imprimir el reporte de nota de venta correspondiente al cliente y 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.
5. Se debe haber ingresado a la actividad de Capturar Pedido.
6. Se debe haber terminado un pedido.

## Parámetros

1. TransProdId

# 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. Region
      3. Ciudad
      4. Colonia
      5. Calle
      6. Numero
      7. Telefono
4. El sistema obtiene de sesión la siguiente información:
   1. VisitaClave
5. El sistema obtiene la siguiente información de pedidos realizados en la visita actual, si la ruta es de tipo Venta, es decir <ModuloTerm.TipoIndice = 1>:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID ~~= TransProdId recibido como parámetro~~
      2. VisitaClave
      3. DiaClave
      4. **Visita**
         1. VisitaClave = VisitaClave actual
         2. DiaClave
         3. ClienteClave
         4. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave
            3. RazonSocial
            4. **ClienteDomicilio**

ClienteClave

ClienteDomiciloId

Tipo

Calle

Numero

Colonia

Poblacion

* + - 1. VendedorID
         1. **Vendedor**

VendedoId

Nombre

ListaPrecioBase

**PrecioProductoVig**

PrecioClave

Precio

* + - 1. RUTClave
      2. **Ruta**
         1. RUTClave
         2. Descripcion
    1. CFVTipo
    2. Tipo = 1
    3. TipoFase = 2
    4. Folio
    5. FechaCaptura
    6. Subtotal
    7. Impuesto
    8. Total
    9. **TransProdDetalle**
       1. TransProdID
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. **Producto**
          1. ProductoClave
          2. Nombre
          3. Contenido
          4. Venta
       5. **TPDImpuesto**
          1. TransProdId
          2. TransProdDetalleId
          3. TPDImpuestoId
          4. ImpuestoClave
          5. ImpuestoPU
       6. Promocion
       7. PromocionClave
       8. TipoUnidad
       9. Cantidad
       10. Precio
       11. Total
       12. **TrpPrp**
           1. TransProdId
           2. TransProdDetalleid
           3. PromocionClave
           4. PromocionImp
       13. **Promocion**
           1. PromocionClave
           2. Nombre

1. El sistema obtiene la siguiente información de pedidos realizados en la visita actual, si la ruta es de tipo PreVenta, es decir <ModuloTerm.TipoIndice = 2>:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID ~~= TransProdId recibido como parámetro~~
      2. VisitaClave
      3. DiaClave
      4. **Visita**
         1. VisitaClave = VisitaClave actual
         2. DiaClave
         3. ClienteClave
         4. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave
            3. RazonSocial
            4. **ClienteDomicilio**

ClienteClave

ClienteDomiciloId

Tipo

Calle

Numero

Colonia

Poblacion

* + - 1. VendedorID
         1. **Vendedor**

VendedoId

Nombre

ListaPrecioBase

**PrecioProductoVig**

PrecioClave

Precio

* + - 1. RUTClave
      2. **Ruta**
         1. RUTClave
         2. Descripcion
    1. CFVTipo
    2. Tipo = 1
    3. TipoFase = 1
    4. Folio
    5. FechaCaptura
    6. Subtotal
    7. Impuesto
    8. Total
    9. **TransProdDetalle**
       1. TransProdID
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. **Producto**
          1. ProductoClave
          2. Nombre
          3. Contenido
          4. Venta
       5. **TPDImpuesto**
          1. TransProdId
          2. TransProdDetalleId
          3. TPDImpuestoId
          4. ImpuestoClave
          5. ImpuestoPU
       6. Promocion
       7. PromocionClave
       8. TipoUnidad
       9. Cantidad
       10. Precio
       11. Total
       12. **TrpPrp**
           1. TransProdId
           2. TransProdDetalleid
           3. PromocionClave
           4. PromocionImp
       13. **Promocion**
           1. PromocionClave
           2. Nombre

1. El sistema obtiene la siguiente información de pedidos realizados en la visita actual, si la ruta es de tipo Reparto, es decir <ModuloTerm.TipoIndice = 3>:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID ~~= TransProdId recibido como parámetro~~
      2. VisitaClave1
      3. DiaClave1
      4. **Visita**
         1. VisitaClave = VisitaClave actual
         2. DiaClave
         3. ClienteClave
         4. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave
            3. RazonSocial
            4. **ClienteDomicilio**

ClienteClave

ClienteDomiciloId

Tipo

Calle

Numero

Colonia

Poblacion

* + - 1. VendedorID
         1. **Vendedor**

VendedoId

Nombre

ListaPrecioBase

**PrecioProductoVig**

PrecioClave

Precio

* + - 1. RUTClave
      2. **Ruta**
         1. RUTClave
         2. Descripcion
    1. CFVTipo
    2. Tipo = 1
    3. TipoFase = 2
    4. Folio
    5. FechaCaptura
    6. Subtotal
    7. Impuesto
    8. Total
    9. **TransProdDetalle**
       1. TransProdID
       2. TransProdDetalleID
       3. ProductoClave
       4. **Producto**
          1. ProductoClave
          2. Nombre
          3. Contenido
          4. Venta
       5. **TPDImpuesto**
          1. TransProdId
          2. TransProdDetalleId
          3. TPDImpuestoId
          4. ImpuestoClave
          5. ImpuestoPU
       6. Promocion
       7. PromocionClave
       8. TipoUnidad
       9. Cantidad
       10. Precio
       11. Total
       12. **TrpPrp**
           1. TransProdId
           2. TransProdDetalleId
           3. PromocionClave
           4. PromocionImp
       13. **Promocion**
           1. PromocionClave
           2. Nombre

1. El sistema obtiene la siguiente información de las devoluciones de Envase:
   1. **TransProd**
      1. TransProdId
      2. VisitaClave = VisitaClave actual
      3. Tipo = 3
      4. TipoFase <> 0
      5. **TransProdDetalle**
         1. TransProdId
         2. TransProdDetalleId
         3. ProductoClave
         4. Cantidad
         5. Total
         6. **Producto**
            1. ProductoClave
            2. Nombre
            3. Contenido = 1
            4. Venta = 1
2. El sistema obtiene la siguiente información de la venta de Envase:
   1. **TransProd**
      1. TransProdId
      2. VisitaClave = VisitaClave actual
      3. Folio
      4. Tipo = 1
      5. TipoFase <> 0
      6. **TransProdDetalle**
         1. TransProdId
         2. TransProdDetalleId
         3. ProductoClave
         4. Cantidad
         5. Total
         6. **Producto**
            1. ProductoClave
            2. Nombre
            3. Contenido = 1
            4. Venta = 1
         7. **ProductoDetalle**
            1. ProductoClave
            2. ProductoDetClave = ProductoDetalle.ProductoClave
3. El sistema presenta la siguiente información de la compañía:
   1. Presentar logotipo de la compañía.
   2. Se presenta el domicilio concatenándolo de la siguiente manera: <Configuracion.Calle> + “Numero” <Configuracion.Numero> + <Configuracion.Colonia>+ “,” + <Configuracion.Ciudad>.
   3. Se presenta el correo de la compañía <Configuracion.Region>.
   4. Se presenta el número de Teléfono y de Celular, “Tel:” + <Configuracion.Telefono>.
4. El sistema presenta la siguiente información de impresión:
   1. **Impresión:** <Fecha y hora actual> con el siguiente formato dd/MM/aaaa hh:mm:ss.
5. El sistema presenta la siguiente información de la ruta y del vendedor:
   1. **Ruta:** Se presenta la descripción de la ruta <Ruta.Descripcion>.
   2. **Descripción:** Se presenta el nombre del <Vendedor.Nombre>.
6. El sistema presenta la siguiente información del cliente:
   1. **Cliente:** Se presenta la clave del cliente concatenando la Razón Social <Cliente.Clave> +” - ”+ <Cliente.RazonSocial>.
   2. **Domicilio:** Se presenta el domicilio de tipoPunto de entrega concatenado los siguientes campos y etiquetas, es decir, <ClienteDomicilio.ClienteDomicilioId>+ - +<ClienteDomicilio.Calle> + <ClienteDomicilio.Numero> + “Col.” +<ClienteDomicilio.Colonia> + <ClienteDomicilio.Poblacion> donde <ClienteDomicilio.ClienteClave = Cliente actual>.
7. Si <se obtuvieron ventas realizadas durante la visita actual>
   1. Para cada venta obtenida
      1. El sistema presenta la siguiente información del pedido:
         1. **Fecha Entrega:** Se presenta la fecha de captura del pedido <TransProd.FechaEntrega>.
         2. **Folio:** Se presenta el folio del pedido <TransProd.Folio>.
      2. Si la venta es a contado <TransProd.CFVTipo = 1> se muestra la siguiente leyenda “Detalle de la venta a Contado” si no, si es a Crédito <TransProd.CFVTipo = 2> se muestra la siguiente leyenda “Detalle de la venta a Crédito”.
      3. El sistema presenta las siguientes columnas en una primera línea:
         1. Clave
         2. Descripción
         3. ~~Unidad~~
      4. El sistema presenta las siguientes columnas en una segunda línea:
         1. Cantidad
         2. Precio Unitario
         3. ~~Impuestos~~
         4. Subtotal
      5. Para cada detalle obtenido para el Pedido
         1. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente:
            1. **Clave:** Se presenta la clave del producto <TransProdDetalle.ProductoClave> donde <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del pedido actual>.
            2. **Descripción:** Se presenta el nombre del producto, es decir, <Producto.Nombre> donde <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto.ProductoClave> y <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del pedido actual>.
            3. **~~Unidad:~~** ~~Se presenta la descripción de la unidad de venta obtenida para el producto, con el valor de <TransProdDetalle.TipoUnidad> ir a <VAVDescripcion> y obtener <VAVDescripcion.Descripcion> donde <VAVDescripcion.VARCodigo = ‘UNIDADV’> y <VAVDescripcion.VAVClave = TransProdDetalle.TipoUnidad>, de acuerdo al tipo de lenguaje configurado para el sistema.~~
            4. **Cantidad:** Se presenta la cantidad de producto vendido <TransProdDetalle.Cantidad> donde <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del pedido actual>.
            5. **Precio Unitario:** Se presenta el precio unitario del producto incluyendo impuestos <TransProdDetalle.Precio + TPDImpuesto.ImpuestoPU> donde <TPDImpuesto.TransProdDetalleId = TransProdDetalle.TransProdDetalleId> Y <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del pedido actual>.
            6. **~~Impuestos:~~** ~~Se presenta el impuesto por producto <TransProdDetalle.Impuesto> donde <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del movimiento actual>.~~
            7. **Subtotal:** Se presenta el total del producto <**Cantidad \* Precio Unitario**>.
8. ~~El sistema presenta el total de volumen y/o Kg/Lts de los productos en el detalle de la venta.~~
   1. **~~Volumen:~~** ~~Se presenta la cantidad de volumen de los productos en el detalle de la venta, es decir, ∑<TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoUnidad.Volumen> donde <ProductoUnidad.ProductoClave = TransProdDetalle.ProductoClave> y <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del movimiento actual> si no se tiene información presentar 0.~~
   2. **~~KG/Lts.:~~** ~~Se presenta la cantidad de KgLts de los productos en el detalle de la venta, es decir, ∑<TransProdDetalle.Cantidad \* ProductoUnidad.KgLts> donde <ProductoUnidad.ProductoClave = TransProdDetalle.ProductoClave> y <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del movimiento actual> si no se tiene información presentar 0.~~
9. Si <se obtuvieron ventas de Envase (s) realizadas durante la visita actual>
   1. Para cada venta obtenida
      1. **Folio:** Se presenta el folio del pedido <TransProd.Folio>.
      2. El sistema presenta la sección de **Envase Vendido:**
         1. Se presentan las siguientes columnas
            1. Cant.
            2. Envase
            3. Importe
         2. Para cada envase vendido donde <TransProd.Tipo = 1> y <TransProd.TipoFase <> 0> y <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto.ProductoClave> y <Producto.Contenido = 1> y <Producto.Venta = 1> y <Producto.ProductoClave = ProductoDetalle.ProductoClave> y <ProductoDetalle.ProductoClave = ProductoDetalle.ProductoDetClave> (Si no se encuentran registros presentar sección vacía):
            1. **Cant.** Se presenta la cantidad de envase vendido <TransProdDetalle.Cantidad>.
            2. **Envase:** Se presenta el nombre del producto tipo envase <Producto.Nombre> donde <Producto.ProductoClave = TransProdDetalle.ProductoClave>.
            3. **Importe:** Se presenta el importe total del envase <TransProdDetalle.Total>.
10. Si <se obtuvieron devoluciones de Envase (s) realizadas durante la visita actual>
    1. El sistema presenta la sección de **Envase Entregado por el Cliente:**
       1. Se presentan las siguientes columnas
          1. Cant.
          2. Envase
          3. Importe
       2. Para cada tipo de envase obtenido <TransProd.Tipo = 3> y <TransProd.TipoFase <> 0> y <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto.ProductoClave> y <Producto.Contenido = 1> y <Producto.Venta = 1> (Si no se encuentran registros presentar sección vacía):
          1. **Cant.** Se presenta la sumatoria de la cantidad de los Envases entregados ∑<TransProdDetalle.Cantidad>.
          2. **Envase:** Se presenta el nombre del producto tipo envase <Producto.Nombre> donde <Producto.ProductoClave = TransProdDetalle.ProductoClave>.
          3. **Importe:** Se presenta el importe total del envase <TransProdDetalle.Total>.
11. Si <se obtuvieron ventas realizadas durante la visita actual>
    1. Para cada venta obtenida
       1. **Folio:** Se presenta el folio del pedido <TransProd.Folio>.
       2. El sistema presenta la sección de **Bonificaciones:**
          1. Se presentan las siguientes columnas
             1. IdProd
             2. Cant.
             3. Bonificación
             4. Importe
          2. Para cada Bonificación obtenida, si <TransProdDetalle.PromocionClave <> Null o vacío> y si la clave de la promoción empieza con “B” se muestra en esta sección de Bonificaciones, si <TransProdDetalle.PromocionClave = Null o vacío> entonces <TrpPrp.TransProdDetalleId = TransProdDetalle.TransProdDetalleId> y <TrpPrp.TransProdId = TransProdDetalle.TransProdId> y si la clave de la promoción <TrpPrp.PromocionClave = empieza con “B”>:
             1. **IdProd:** Se presenta la clave del producto <TransProdDetalle.ProductoClave> donde <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del pedido actual>.
             2. **Cant.:** Se presenta la cantidad de producto <TransProdDetalle.Cantidad> donde <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId>.
             3. **Bonificación:** Se presenta el nombre de la bonificación aplicada, <Promocion.Nombre> donde <Promocion.PromocionClave = TrpPrp.PromocionClave> y <TrpPrp.TransProdId = TransProdDetalle.TransProdId> y <TrpPrp.TransProdDetalleId = TransProdDetalle.TransProdDetalleId> y <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId>, si no, presentar <Promocion.Nombre> donde <TransProdDetalle.PromocionClave = Promocion.PromocionClave> y <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId>.
             4. **Importe:** Se presenta el importe total de la bonificación, y se presenta como cantidad negativa <TrpPrp.PromocionImp> donde <TrpPrp.TransProdId = TransProdDetalle.TransProdId> y <TrpPrp.TransProdDetalleId = TransProdDetalle.TransProdDetalleId> y <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del pedido actual>, si no, presentar <PrecioProductoVig.Precio> donde <PrecioProductoVig.ProductoClave = TransProdDetalle.ProductoClave> y <Vendedor.ListaPrecioBase = PrecioProductoVig.PrecioClave> y <Visita.VendedorId = Vendedor.VendedorId> y <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del pedido actual> si no se encuentra el producto en la lista precio base del vendedor presentar 0. (ej.: -100).
12. Si <se obtuvieron ventas realizadas durante la visita actual>
    1. Para cada venta obtenida
       1. **Folio:** Se presenta el folio del pedido <TransProd.Folio>.
       2. El sistema presenta la sección de **Promociones:**
          1. Se presentan las siguientes columnas
             1. IdProd
             2. Cant.
             3. Promoción
             4. Importe
          2. Para cada Promoción obtenida, si <TransProdDetalle.PromocionClave <> Null o vacío> y si la clave de la promoción **NO** empieza con “B” se muestra en esta sección de Promociones, si <TransProdDetalle.PromocionClave = Null o vacío> entonces <TrpPrp.TransProdDetalleId = TransProdDetalle.TransProdDetalleId> y <TrpPrp.TransProdId = TransProdDetalle.TransProdId> y si la clave de la promoción <TrpPrp.PromocionClave si **NO** empieza con “B”>:
             1. **IdProd:** Se presenta la clave del producto <TransProdDetalle.ProductoClave> donde <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del pedido actual>.
             2. **Cant.:** Se presenta la cantidad de producto <TransProdDetalle.Cantidad> donde <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del pedido actual>.
             3. **Promoción:** Se presenta el nombre de la promoción aplicada, <Promocion.Nombre> donde <Promocion.PromocionClave = TrpPrp.PromocionClave> y <TrpPrp.TransProdId = TransProdDetalle.TransProdId> y <TrpPrp.TransProdDetalleId = TransProdDetalle.TransProdDetalleId> y <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId>, si no, presentar <Promocion.Nombre> donde <TransProdDetalle.PromocionClave = Promocion.PromocionClave> y <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId>.
             4. **Importe:** Se presenta el importe total de la bonificación, y se presenta como cantidad negativa <TrpPrp.PromocionImp> donde <TrpPrp.TransProdId = TransProdDetalle.TransProdId> y <TrpPrp.TransProdDetalleId = TransProdDetalle.TransProdDetalleId> y <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del pedido actual>, si no, presentar <PrecioProductoVig.Precio> donde <PrecioProductoVig.ProductoClave = TransProdDetalle.ProductoClave> y <Vendedor.ListaPrecioBase = PrecioProductoVig.PrecioClave> y <Visita.VendedorId = Vendedor.VendedorId> y <TransProdDetalle.TransProdId = TransProd.TransProdId del pedido actual>, si no se encuentra el producto en la lista precio base del vendedor presentar 0. (ej.: -100).
13. El sistema presenta los siguientes totales:
    1. **Subtotal:** Se presenta la sumatoria de los subtotales de los pedidos de la sección del detalle del pedido ∑<**Subtotal**>, precedido del signo “$”.
    2. ~~Se presenta la sumatoria de los impuestos, presentando por línea cada impuesto distinto aplicado en la venta actual:~~
       1. ~~Se presenta la clave del impuesto concatenando la sumatoria del importe y las etiquetas correspondientes, es decir, <TPDImpuesto.ImpuestoClave> + ”:” + “ $ ” +∑<TPDImpuesto.ImpuestoPU> donde la clave del impuesto sean iguales <TPDImpuesto.ImppuestoClave> y <TransProd.TransProdId = TPDImpuesto.TransProdId>.~~
    3. **Envase:** Se presenta la sumatoria de los importes de la sección o secciones de Envase Vendido ∑<**Importe**>, precedido del signo “$”, si no se encuentran envases presentar “$ 0.00”.
    4. **Bonificaciones:** Se presenta la sumatoria de los importes de la sección o secciones de Bonificaciones ∑<**Importe**>, precedido del signo “$”, si no se encuentran bonificaciones presentar “$ 0.00”.
    5. **Promociones:** Se presenta la sumatoria de los importes de la sección o secciones de Promociones ∑<**Importe**>, precedido del signo “$”, si no se encuentran promociones presentar “$ 0.00”.
    6. **Total:** Se presenta el total de la venta o ventas realizadas en la visita actual, se realiza la siguiente sumatoria <**Subtotal** + **Envase Vendido** + **Bonificaciones** + **Promociones**>, precedido del signo “$”.
14. Si una de las ventas es a Crédito <TransProd.CFVTipo = 2> se muestra la siguiente leyenda “EN ESTE PAGARÉ ME (NOS) OBLIGO (MOS) A PAGAR INCONDICIONALMENTE EN ESTA PLAZA, A LA ORDEN DE <Configuracion.NombreEmpresa> LA CANTIDAD DE $ <TransProd.Total> M.N. (“Presentar con letra la cantidad del campo Total y si hay centavos mostrarlos de la siguiente manera 50/100” M.N.).”.
15. Se presenta una línea -----------------------.
16. Presentar la leyenda “Nombre y Firma del Cliente”.
17. 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 |
| 23/06/2020 |

|  |
| --- |
|  |
| Juan Manuel Rodriguez |
| Líder de Proyecto / Departamento de Implementación - Duxstar Solutions |
| 23/06/2020 |

|  |
| --- |
|  |
| Erik Alejandro Amador Serrano |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 23/06/2020 |