**Proyecto Route Lite (ROL)**

Especificación del Caso de Uso: Imprimir Ticket de Nota de Venta (Ferguez) – CUROLMOV135

VERSIÓN 1.0

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 05/02/2021 | 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 0006602  (Ferguez, 4.25.0.9) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Tabla de Contenido

[Especificación de Casos de Uso: Imprimir Ticket de Nota de Venta (Ferguez) – CUROLMOV135 4](#_Toc63817411)

[1 Introducción 4](#_Toc63817412)

[2 Caso de uso: Imprimir Ticket de Nota de Venta (Ferguez) – CUROLMOV135 4](#_Toc63817413)

[2.1 Descripción 4](#_Toc63817414)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc63817415)

[4 Precondiciones 4](#_Toc63817416)

[4.1 Actores 4](#_Toc63817417)

[4.2 Generales 4](#_Toc63817418)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc63817419)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc63817420)

[5.2 Flujos alternos 15](#_Toc63817421)

[5.2.1 Opcionales 15](#_Toc63817422)

[5.2.2 Generales 15](#_Toc63817423)

[6 Poscondiciones 15](#_Toc63817424)

[7 Firmas de Aceptación 15](#_Toc63817425)

# Imprimir Ticket de Nota de Venta (Ferguez) – CUROLMOV135

# 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 (Ferguez) – CUROLMOV135

## 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, descuentos, consignación, puntos y canjes, 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**](file:///C:\Duxstar\Productos\eRoute\Trunk\Analisis\EspecificacionRequerimientos\ECU_MOV\CUROLMOV11_SelecActividadesVisita.docx)
2. El sistema obtiene el nombre del ticket actual:
   1. **VAVDescripcion**
      1. VARCodigo = ‘REPORTEA’
      2. VAVClave = 62
      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. VendedorId
      2. Nombre
      3. **VenRut**
         1. VendedorID
         2. RUTClave
5. El sistema obtiene la siguiente información del módulo actual
   1. ModuloTerm
      1. TipoIndice
6. El sistema obtiene de sesión la siguiente información:
   1. ClienteClave
   2. VisitaClave
7. 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
8. El sistema obtiene la siguiente información de los pedidos/ventas realizados 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. CFVTipo
      7. Folio
      8. Subtotal
      9. Total
      10. **TransProdDetalle**
          1. TransProdID
          2. TransProdDetalleID
          3. ProductoClave
          4. **Producto**
             1. ProductoClave
             2. Nombre
          5. TipoUnidad
          6. Cantidad
          7. Precio
          8. Promocion
          9. **TPDImpuesto**
             1. TransProdID
             2. TransProdDetalleID
             3. ImpuestoPU
          10. **TrpPrp**
              1. TransProdID
              2. TransProdDetalleID
              3. PromocionClave
              4. PromocionImp
          11. **PrecioProductoVig**
              1. PrecioClave
              2. ProductoClave = <TransProdDetalle.ProductoClave>
              3. PRUTipoUnidad = <TransProdDetalle.TipoUnidad>
              4. PPVFechaInicio <= Fecha actual del sistema
              5. PrecioSugerido
              6. **PrecioClienteEsquema**

PrecioClave

ModuloMovDetalleClave = <ModuloMovDetalle.ModuloMovDetalleClave> donde <ModuloMovDetalle.TipoIndice = 9 (Pedido)>

EsquemaID

**ClienteEsquema** *(\*\*aplicar búsqueda recursiva en los niveles de esquemas padres)*

EsquemaId

ClienteClave = ClienteClave registrado en sesión

1. El sistema obtiene la siguiente información de las consignaciones realizadas en la visita actual:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave = VisitaClave actual
      3. Tipo = 24
      4. TipoFase = 2
      5. Folio
      6. Subtotal
      7. Total
      8. **TransProdDetalle**
         1. TransProdID
         2. TransProdDetalleID
         3. ProductoClave
         4. **Producto**
            1. ProductoClave
            2. Nombre
         5. Cantidad
         6. Precio
         7. **TPDImpuesto**
            1. TransProdID
            2. TransProdDetalleID
            3. ImpuestoPU
         8. **TrpPrp**
            1. TransProdID
            2. TransProdDetalleID
            3. PromocionClave
            4. PromocionImp
2. El sistema obtiene la siguiente información de los canjes realizados en la visita actual: **\*\*La información de canjes y puntos se omite en la primera versión del ticket, por lo que esta consulta no debe incluirse.**
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave = VisitaClave actual
      3. Tipo = 5
      4. TipoFase = 1
      5. **TransProdDetalle**
         1. TransProdID
         2. TransProdDetalleID
         3. ProductoClave
         4. **Producto**
            1. ProductoClave
            2. Nombre
         5. Cantidad
         6. Precio
3. El sistema obtiene la siguiente información de los puntos del cliente visitado: **\*\*La información de canjes y puntos se omite en la primera versión del ticket, por lo que esta consulta no debe incluirse.**
   1. **Punto**
      1. ClienteClave = ClienteClave registrado en sesión
      2. Otorgados
      3. OtorgadosCarga
4. El sistema obtiene la siguiente información de los abonos realizados en la visita actual:
   1. **Abono**
      1. ABNId
      2. VisitaClave = VisitaClave actual
      3. **ABNDetalle**
         1. ABNId
         2. TipoPago
         3. **VARValor**
            1. VARCodigo = ‘PAGO’
            2. VAVClave = <ABNDetalle.TipoPago>
            3. ClaveSAT
         4. **VAVDescripcion**
            1. VARCodigo = ‘PAGO’
            2. VAVClave = <ABNDetalle.TipoPago>
            3. DescripcionSAT
      4. **AbnTrp**
         1. ABNId
         2. TransProdId
         3. Importe
         4. **TransProd**
            1. TrandProdId
            2. Folio
5. El sistema obtiene la siguiente información para la sección de Envase:
   1. Saldo de préstamo de envase del cliente:
      1. **ProductoPrestamoCli**
         1. ClienteClave = ClienteClave registrado en sesión
         2. ProductoClave
         3. Cargo
         4. Abono
         5. Venta
         6. Saldo
         7. SaldoCarga
   2. Consignaciones de envase realizadas en visitas anteriores:
      1. **TransProd**
         1. TransProdID
         2. VisitaClave <> VisitaClave actual
         3. VisitaClave1 = Null
         4. Tipo = 24
         5. TipoFase = 2
         6. **TransProdDetalle**
            1. TransProdID
            2. TransProdDetalleID
            3. ProductoClave
            4. TipoUnidad
            5. Cantidad
            6. **Producto**

ProductoClave

Nombre

Contenido = 1

Venta = 1

* 1. Ventas y Consignaciones de envase asociado a producto terminado, 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 y 24
        5. TipoFase = 2 ó 3
        6. **TransProdDetalle**
           1. TransProdID
           2. TransProdDetalleID
           3. ProductoClave
           4. TipoUnidad
           5. Cantidad
           6. **ProductoDetalle**

ProductoClave = TransProdDetalle.ProductoClave

PRUTipoUnidad = TransProdDetalle.TipoUnidad

ProductoDetClave <> <ProductoDetalle.ProductoClave>

**Producto**

ProductoClave

Nombre

Contenido

Venta

Prestamo = 1

* 1. Devoluciones/recolecciones de envase realizadas en la visita actual:
     1. **TransProd**
        1. TransProdID
        2. VisitaClave = VisitaClave actual
        3. Tipo = 3
        4. TipoFase = 1
        5. **TransProdDetalle**
           1. TransProdID
           2. TransProdDetalleID
           3. ProductoClave
           4. TipoUnidad
           5. Cantidad
           6. **Producto**

ProductoClave

Nombre

Contenido = 1

Venta = 1

* 1. Ventas de envase provenientes de una consignación realizadas en la visita actual:
     1. **TransProd**
        1. TransProdID = <TransProd.FacturaId> donde <TransProd.Tipo =24>
        2. VisitaClave = VisitaClave actual
        3. Tipo =1
        4. TipoFase = 2
        5. **TransProdDetalle**
           1. TransProdID
           2. TransProdDetalleID
           3. ProductoClave
           4. TipoUnidad
           5. Cantidad
           6. **Producto**

ProductoClave

Nombre

Contenido = 1

Venta = 1

* 1. Para cada producto de tipo contenido (envase) obtenido en alguno de los movimientos anteriores (saldo de préstamo de envase, consignaciones de envase, ventas y consignaciones de envase asociado a producto terminado, devoluciones/recolecciones de envase, ventas de envase provenientes de una consignación)
     1. El sistema obtiene información de su precio de lista actual
        1. **PrecioClienteEsquema**
           1. PrecioClave
           2. ModuloMovDetalleClave = <ModuloMovDetalle.ModuloMovDetalleClave> donde <ModuloMovDetalle.TipoIndice = 9 (Pedido)>
           3. EsquemaID

**ClienteEsquema** *(\*\*aplicar búsqueda recursiva en los niveles de esquemas padres)*

EsquemaId

ClienteClave = ClienteClave registrado en sesión

* + - * 1. **PrecioProductoVig**

PrecioClave

ProductoClave = Producto actual

PRUTipoUnidad = <TransProdDetalle.TipoUnidad> relacionada al producto en los movimientos obtenidos

PPVFechaInicio <= Fecha actual del sistema

Precio

1. El sistema obtiene información de todas las ventas a crédito existentes
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. Tipo = 1
      3. TipoFase <> 0
      4. CFVTipo = 2
      5. Saldo
2. El sistema obtiene información de todas las consignaciones de producto terminado existentes (es decir, aquellas donde todos sus detalles correspondan a productos que están asociados a un envase)
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. Tipo = 24
      3. TipoFase = 2
      4. Saldo
         1. **TransProdDetalle**
            1. TransProdID
            2. TransProdDetalleID
            3. ProductoClave
            4. TipoUnidad
            5. Cantidad
            6. **ProductoDetalle**

ProductoClave = TransProdDetalle.ProductoClave

PRUTipoUnidad = TransProdDetalle.TipoUnidad

ProductoDetClave <> <ProductoDetalle.ProductoClave>

**Producto**

ProductoClave

Nombre

Contenido

Venta

Prestamo = 1

1. 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>
2. El sistema presenta la siguiente información del vendedor y la ruta:
   1. **Vendedor:** Se presenta el Id y nombre del vendedor <Vendedor.VendedorId> + ‘-‘ + <Vendedor.Nombre>.
   2. **Ruta:** Se presenta la clave de la ruta asignada al vendedor <VenRut.RUTClave>.
   3. **Título:** Se presenta el nombre del ticket de acuerdo a la información obtenida previamente.
   4. **Impresión:** Se presenta la fecha y hora de impresión del reporte en formato dd/MM/aaaa hh:mm:ss
3. 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 <ClienteDomicilio.Calle>, y en caso de que se cuente con un número exterior <ClienteDomicilio.Numero <> Null o ‘ ‘> concatenar este campo después de la calle, precedido del sigo ‘#’.
4. 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. “Forma de Venta:” + <VAVDescripcion.Descripcion> donde <VAVDescripcion.VARCodigo = ‘FVENTA’> y <VAVDescripcion.VAVClave = TransProd.CFVTipo>
      2. El sistema presenta las siguientes columnas:
         1. Prod
         2. Cantidad
         3. P.U.
         4. 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. **Cantidad:** Se presenta la cantidad de producto vendido u otorgado por promoción <TransProdDetalle.Cantidad>.
            3. **P.U.:** Se presenta el precio unitario del producto incluyendo impuestos (<TransProdDetalle.Precio> + <∑TPDImpuesto.ImpuestoPU>).
            4. **Subtotal:** Se presenta el resultado de multiplicar el precio unitario del producto por la cantidad del mismo <Cantidad \* P.U.>.
      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:** Se presenta el importe total al que equivale la aplicación de los descuentos comerciales, sobre el Subtotal. Es decir, por cada uno de los productos de la venta obtener la sumatoria de sus descuentos comerciales <∑TrpPrp.PromocionImp> donde <TrpPrp.PromocionClave = Inicia con ‘C’> y <TrpPrp.TransProdID = TransProdId de la venta actual>. Si la cantidad es igual a 0 no se imprime este dato.
         3. **Promoción:** Se presenta el importe total al que equivale la aplicación de los descuentos por promoción, sobre el Subtotal, más el importe de los productos de regalo. Es decir, por cada uno de los productos de la venta obtener la sumatoria de sus descuentos por promoción <∑TrpPrp.PromocionImp> donde <TrpPrp.PromocionClave = Inicia con ‘P’> y <TrpPrp.TransProdID = TransProdId de la venta actual> + [∑(Cantidad \* P.U.) de aquellos productos donde <TransProdDetalle.Promocion = 2>]. Si la cantidad es igual a 0 no se imprime este dato.
         4. **TOTAL:** Se presenta el total de la venta a partir de Subtotal – Descuento – Promoción, cuyo resultado debe coincidir con <TransProd.Total>.
      5. El sistema presenta el siguiente título de subsección para la venta actual:
         1. “DESGLOSE DE DESCUENTOS”
      6. El sistema presenta las siguientes columnas:
         1. Prod
         2. P.U.
         3. Descuento
         4. Promoción
      7. Para cada producto incluido en 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. **P.U.:** Se presenta el precio unitario del producto incluyendo impuestos (<TransProdDetalle.Precio> + <∑TPDImpuesto.ImpuestoPU>).
            3. **Descuento:** Se presenta el importe total al que equivale la aplicación de los descuentos comerciales, sobre el producto actual. Para ello, obtener la sumatoria de sus descuentos comerciales <∑TrpPrp.PromocionImp> donde <TrpPrp.PromocionClave = Inicia con ‘C’> y <TrpPrp.TransProdID = TransProdId de la venta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto actual>. En caso de que no se obtengan descuentos comerciales para el producto, mostrar 0.
            4. **Promoción:** Se presenta el importe total al que equivale la aplicación de los descuentos por promoción, sobre el producto actual. Para ello, obtener la sumatoria de sus descuentos por promoción <∑TrpPrp.PromocionImp> donde <TrpPrp.PromocionClave = Inicia con ‘P’> y <TrpPrp.TransProdID = TransProdId de la venta actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto actual>. En caso de que no se obtengan descuentos por promoción para el producto, mostrar 0.
5. Si <se obtuvieron consignaciones realizadas durante la visita actual>
   1. Para cada consignación 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. Cantidad
         3. P.U.
         4. Subtotal
      3. Para cada detalle obtenido para la consignación
         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. **Cantidad:** Se presenta la cantidad de producto consignado <TransProdDetalle.Cantidad>.
            3. **P.U.:** Se presenta el precio unitario del producto incluyendo impuestos (<TransProdDetalle.Precio> + <∑TPDImpuesto.ImpuestoPU>).
            4. **Subtotal:** Se presenta el resultado de multiplicar el precio unitario del producto por la cantidad del mismo <Cantidad \* P.U.>.
      4. El sistema presenta los siguientes totales:
         1. **Subtotal:** Se presenta el importe total al que equivale la venta a consignación de los productos con impuestos, a partir de la sumatoria de la columna Subtotal.
         2. **Descuento:** Se presenta el importe total al que equivale la aplicación de los descuentos comerciales, sobre el Subtotal. Es decir, por cada uno de los productos de la venta obtener la sumatoria de sus descuentos comerciales <∑TrpPrp.PromocionImp> donde <TrpPrp.PromocionClave = Inicia con ‘C’> y <TrpPrp.TransProdID = TransProdId de la venta actual>. Si la cantidad es igual a 0 no se imprime este dato.
         3. **Promoción:** Se presenta el importe total al que equivale la aplicación de los descuentos por promoción, 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 = Inicia con ‘P’> 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 consignación a partir de Subtotal – Descuento – Promoción, cuyo resultado debe coincidir con <TransProd.Total>.
6. Si <se trata del módulo de Autoventa o Reparto <ModuloTerm.TipoIndice = 2 ó 3>> y Si <se obtuvieron canjes realizados durante la visita actual> **\*\*La información de canjes y puntos se omite en la primera versión del ticket, por lo que esta sección no debe incluirse.**
   1. El sistema presenta el siguiente título de sección:
      1. “PLAN DE LEALTAD”
   2. El sistema presenta las siguientes columnas:
      1. Prod
      2. Cantidad
      3. P.U.
      4. Subtotal
   3. Para cada producto obtenido dentro de los canjes
      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. **Cantidad:** Se presenta la sumatoria de la cantidad de producto canjeado <∑TransProdDetalle.Cantidad>.
         3. **P.U.:** Se presenta el precio unitario del producto incluyendo impuestos (<TransProdDetalle.Precio> + <∑TPDImpuesto.ImpuestoPU>).
         4. **Subtotal:** Se presenta el resultado de multiplicar el precio unitario del producto por la cantidad del mismo <Cantidad \* P.U.>.
   4. El sistema presenta los siguientes totales:
      1. **Subtotal:** Se presenta el importe total al que equivalen los productos canjeados, a partir de la sumatoria de la columna Subtotal.
      2. **Descuento:** Se presenta el importe total al que equivale el descuento del 100% de los productos canjeados, a partir de la sumatoria de la columna Subtotal.
      3. **TOTAL:** Se presenta el total a pagar por los productos canjeados (el cual debe ser cero), a partir de Subtotal – Descuento.
   5. El sistema presenta la siguiente información:
      1. “Puntos Acumulados en la visita: $0$”, donde $0$ es igual a los puntos acumulados por el cliente durante la jornada de trabajo, a partir de <Punto.Otorgados –

Punto.OtorgadosCarga>.

1. Si <se obtuvieron abonos realizados durante la visita actual>
   1. El sistema presenta el siguiente título de sección:
      1. “COBRANZA”
   2. El sistema presenta las siguientes columnas:
      1. Folio Venta
      2. Forma de Pago
      3. Monto
   3. Para cada venta asociada a los abonos obtenidos <AbnTrp>
      1. El sistema presenta la siguiente información en la columna correspondiente, ordenándola de manera ascendente por el folio de la venta <TransProd.Folio>:
         1. **Folio Venta:** Se presenta el folio de la venta actual <TransProd.Folio>.
         2. **Forma de Pago:** Se presenta la forma de pago del abono por medio de su clave y descripción SAT <VARValor.ClaveSAT> + ‘-‘ + <VAVDescripcion.DescripcionSAT>.
         3. **Monto:** Se presenta el monto del abono <AbnTrp.Importe>
   4. El sistema presenta el siguiente total:
      1. **TOTAL DE COBRANZA:** Se presenta el importe total al que equivalen los abonos obtenidos, a partir de la sumatoria de la columna Monto.
2. Si <se obtuvo información de préstamo de envase para el cliente> o Si <se obtuvieron consignaciones de envase realizadas durante la visita actual>
   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 de tipo contenido (envase) obtenido en alguno de los movimientos de envase (saldo de préstamo de envase, consignaciones de envase, ventas y consignaciones de envase asociado a producto terminado, devoluciones/recolecciones de envase, ventas de envase provenientes de una consignación)
      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 <Producto.ProductoClave = Producto actual>.
         2. **Ini:** Se presenta la cantidad de envase que el cliente tenía en préstamo antes de los movimientos realizados en la jornada actual, a partir de la sumatoria del saldo del préstamo del producto <ProductoPrestamoCli.SaldoCarga> + la sumatoria de las consignaciones de envase realizadas en visitas anteriores <∑TransProdDetalle.Cantidad>, donde <ProductoPrestamoCli.ProductoClave = Producto actual> y <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto actual>.
         3. **Car:** Se presenta la sumatoria de la cantidad de envase asociado al producto terminado incluido en ventas y consignaciones realizadas en la visita actual <∑TransProdDetalle.Cantidad>, donde <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto actual>.
         4. **Abo:** Se presenta la sumatoria de la cantidad de envase incluido en las devoluciones/recolecciones de envase realizadas en la visita actual <∑TransProdDetalle.Cantidad>, donde <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto actual>.
         5. **Vta:** Se presenta la sumatoria de la cantidad de envase incluido en las ventas de envase provenientes de una consignación realizadas en la visita actual <∑TransProdDetalle.Cantidad>, donde <TransProdDetalle.ProductoClave = Producto actual>.
         6. **Fin:** Se presenta el saldo de envases que al cliente le quedo por liquidar en la visita actual: 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.*
3. El sistema presenta los siguientes totales:
   1. **SALDO ENVASE:** Mostrar esta línea únicamente si existe una configuración de parámetros para Mostrar el Saldo de Envase en la Nota de Venta actual, configurada para un esquema al que pertenece el cliente actual <ConfigParamtero.Parametro = ‘MostrarSaldoEnvaseNotaVentaFER’> donde <ConfigParametro.Valor = Esquema.Clave> donde <Esquema.EsquemaID = ClienteEsquema.EsquemaId> y <ClienteEsquema.ClienteClave = ClienteClave registrado en sesión>. De ser así, se presenta el importe del saldo de envase, a partir de la sumatoria del saldo final de cada envase mostrado en la sección de envase, por su precio de lista obtenido <∑(Fin \* <PrecioProductoVig.Precio>)>. Si no se obtuvo un importe, presentar 0.
   2. **SALDO CRÉDITO:** Se presenta la sumatoria del saldo de todas las ventas a crédito obtenidas (paso 14) <∑TransProd.Saldo>. Si no se obtuvo un importe, presentar 0.
   3. **SALDO CONSIGNACIÓN:** Se presenta la sumatoria del saldo de todas las consignaciones de producto terminado obtenidas (paso 15) <∑TransProd.Saldo>. Si no se obtuvo un importe, presentar 0.
   4. **TOTAL SALDO:** Se presenta la sumatoria de todos los saldos anteriores (dependiendo de los que aparezcan).
4. Si <se obtuvo por lo menos una venta a crédito <TransProd.CFVTipo = 2> realizada durante la visita actual>
   1. El sistema presenta la siguiente información con letra negrita en un tamaño de fuente más grande:
      1. “PARA HACER VALIDO EL CREDITO DEBE LIQUIDAR SU CREDITO ANTERIOR POR EL IMPORTE DE: $0$”, donde $0$ es igual a la sumatoria del saldo de las ventas a crédito obtenidas (paso 14) <∑TransProd.Saldo>.
5. Si <el saldo del cliente es mayor a cero, es decir, si la sumatoria del saldo de las ventas a crédito obtenidas (paso 14) es mayor a cero <∑TransProd.Saldo > 0>.
   1. El sistema presenta la siguiente leyenda de pagaré en la parte inferior del ticket:
      1. **Leyenda Debo y Pagaré:** “POR EL PRESENTE PAGARÉ ME (NOS) OBLIGAMOS A PAGAR INCONDICIONALMENTE A FERGUEZ, S.A. DE C.V. SU ORDEN A LA VISTA LA CANTIDAD EN EFECTIVO: \*$0$\*

\*$1$\*

VALOR QUE HE (MOS) RECIBIDO EN MERCANCIA A MI (NUESTRA) ENTERA CONFORMIDAD.”, sustituyendo:

* + 1. $0$ por la sumatoria del saldo de las ventas a crédito obtenidas (paso 14) <∑TransProd.Saldo>.
    2. $1$ por el monto en letra
  1. **Firma del Cliente:** Se presenta la línea para firma y debajo de ésta el nombre de contacto del cliente <Cliente.NombreContacto>.
  2. **Leyenda Final:** Se presenta la siguiente leyenda: “En la venta de estos productos usted gana $0$”, sustituyendo $0$ por la sumatoria del precio sugerido de todos los producto incluidos en las ventas obtenidas (paso 8) por su cantidad de producto vendido, menos la sumatoria de su importe total [(∑<PrecioProductoVig.PrecioSugerido \* TransProdDetalle.Cantidad>) – (∑<TransProd.Total>).
  3. **Leyenda Redes Sociales:** Se presenta la siguiente leyenda: “…”. **\*\*La información de redes sociales se omite en la primera versión del ticket.**

1. 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 |
| 10/02/2021 |

|  |
| --- |
|  |
| Pedro González |
| Líder de Proyecto / Departamento de Implementación - Duxstar Solutions |
| 10/02/2021 |

|  |
| --- |
|  |
| Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 10/02/2021 |