**Proyecto Route Lite (ROL)**

**Especificación del Caso de Uso: Reporte de Liquidación de Ventas – CUROLMOV52**

**(La Costeña)**

**VERSIÓN 1.0**

**HISTÓRICO DE REVISIÓN**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Versión** | **Descripción** | **Autor** |
| 15/10/2014 | 1.0 | Elaboración de la especificación del caso de uso Reporte de Liquidación de Ventas para el Proyecto Route Lite de acuerdo al Estándar de Casos de Uso 1.3.  Folio CAI 0003270  (La Costeña, 1.1.0.0) | Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| 20/08/2015 | 1.1 | Folio CAI: 0003660  Se requiere modificar los siguientes reportes en el móvil ya que actualmente para distinguir al cliente oportuno se hace por medio del "MX" de manera amarrada. Se requerirá manejar esto por medio de un nuevo parámetro en ConfigParametro, de manera que quede configurable y si se llega a meter una nueva empresa no se requiera otra adecuación a los reportes: - Resumen de Movimientos - Liquidación de Ventas  **Se realiza en la versión 1.4.0.0 y se replica a partir de la 4.10.0.0**  (La Costeña, 1.4.0.0) | Nancy Elizabeth Villalobos Plascencia |
|  |  |  |  |

**Tabla de Contenido**

[Especificación de Casos de Uso: Reporte de Liquidación de Ventas – CUROLMOV52 4](#_Toc427837525)

[1 Introducción 4](#_Toc427837526)

[2 Caso de uso: Reporte de Liquidación de Ventas – CUROLMOV52 4](#_Toc427837527)

[2.1 Descripción 4](#_Toc427837528)

[3 Diagrama de Casos de Uso 4](#_Toc427837529)

[4 Precondiciones 4](#_Toc427837530)

[4.1 Actores 4](#_Toc427837531)

[4.2 Generales 4](#_Toc427837532)

[4.3 Parámetros 5](#_Toc427837533)

[5 Flujo de eventos 5](#_Toc427837534)

[5.1 Flujo básico 5](#_Toc427837535)

[5.2 Flujos alternos 9](#_Toc427837536)

[5.2.1 Opcionales 9](#_Toc427837537)

[5.2.2 Generales 10](#_Toc427837538)

[6 Poscondiciones 10](#_Toc427837539)

[7 Firmas de Aceptación 10](#_Toc427837540)

# Reporte de Liquidación de Ventas – CUROLMOV52

# 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 Liquidación de Ventas – CUROLMOV52

## Descripción

Presenta información de las ventas (notas de venta y entrega de pedidos), pedidos (preventa) y liquidación (cobranza) realizados por el vendedor durante la jornada de trabajo, totalizados por clasificación de esquema de productos (Costeña o Totis), forma de venta (crédito y contado), así como las cancelaciones realizadas por tipo de cliente (cliente de ruta y cliente oportuno).

# 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 correspondiente al Identificador del Cliente Oportuno de acuerdo a la empresa:
   1. ConfigParametro
      1. Parametro = OrganizacionVentas
      2. Valor
4. El sistema obtiene la siguiente información de la ruta actual:
   1. **Ruta**
      1. RUTClave
5. El sistema obtiene la siguiente información de las ventas NO canceladas realizadas durante la jornada de trabajo:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. ClienteClave
         3. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave
         4. FueraFrecuencia
      4. CFVTipo
      5. Tipo = 1
      6. TipoFase = 2
      7. Total
      8. **TransProdDetalle**
         1. TransProdID
         2. ProductoClave
         3. Total
         4. **ProductoEsquema**
            1. ProductoClave
            2. EsquemaID
            3. **Esquema**

EsquemaID

Clasificacion

1. El sistema obtiene la siguiente información de los abonos realizados durante la jornada de trabajo:
   1. **Abono**
      1. ABNId
      2. Total
2. El sistema obtiene la siguiente información de los movimientos sin inventario dentro de visita NO cancelados realizados durante la jornada de trabajo:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. Tipo = 21
      3. TipoFase = 1
      4. Total
3. El sistema obtiene la siguiente información de las notas de venta canceladas NO realizadas al Cliente Oportuno durante la jornada de trabajo:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. ClienteClave
         3. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave = NO Inicie ~~con “MX”~~ con el valor contenido en <ConfigParametro.Valor> donde <ConfigParametro.Parametro = OrganizacionVentas>
      4. VisitaClave1 = Null
      5. DiaClave1 = Null
      6. Tipo = 1
      7. TipoFase = 0
4. El sistema obtiene la siguiente información de los movimientos sin inventario dentro de visita cancelados NO realizados al Cliente Oportuno durante la jornada de trabajo:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. ClienteClave
         3. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave = NO Inicie ~~con “MX”~~ con el valor contenido en <ConfigParametro.Valor> donde <ConfigParametro.Parametro = OrganizacionVentas>
      4. Tipo = 21
      5. TipoFase = 0
5. El sistema obtiene la siguiente información de las entregas de pedidos canceladas o pendientes de surtir NO asociadas al Cliente Oportuno:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. ClienteClave
         3. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave = NO Inicie ~~con “MX”~~ con el valor contenido en <ConfigParametro.Valor> donde <ConfigParametro.Parametro = OrganizacionVentas>
      4. VisitaClave1 <> Null
      5. DiaClave1 <> Null
      6. Tipo = 1
      7. TipoFase = 0
   2. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. ClienteClave
         3. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave = NO Inicie ~~con “MX”~~ con el valor contenido en <ConfigParametro.Valor> donde <ConfigParametro.Parametro = OrganizacionVentas>
      4. VisitaClave1 = Null
      5. DiaClave1 = Null
      6. Tipo = 1
      7. TipoFase = 1
6. El sistema obtiene la siguiente información de las notas de venta canceladas realizadas al Cliente Oportuno durante la jornada de trabajo:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. ClienteClave
         3. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave = Inicie ~~con “MX”~~ con el valor contenido en <ConfigParametro.Valor> donde <ConfigParametro.Parametro = OrganizacionVentas>
      4. VisitaClave1 = Null
      5. DiaClave1 = Null
      6. Tipo = 1
      7. TipoFase = 0
7. El sistema obtiene la siguiente información de los movimientos sin inventario dentro de visita cancelados realizados al Cliente Oportuno durante la jornada de trabajo:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. ClienteClave
         3. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave = Inicie ~~con “MX”~~ con el valor contenido en <ConfigParametro.Valor> donde <ConfigParametro.Parametro = OrganizacionVentas>
      4. Tipo = 21
      5. TipoFase = 0
8. El sistema obtiene la siguiente información de las entregas de pedidos canceladas o pendientes de surtir asociadas al Cliente Oportuno:
   1. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. ClienteClave
         3. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave = Inicie ~~con “MX”~~ con el valor contenido en <ConfigParametro.Valor> donde <ConfigParametro.Parametro = OrganizacionVentas>
      4. VisitaClave1 <> Null
      5. DiaClave1 <> Null
      6. Tipo = 1
      7. TipoFase = 0
   2. **TransProd**
      1. TransProdID
      2. VisitaClave
      3. **Visita**
         1. VisitaClave
         2. ClienteClave
         3. **Cliente**
            1. ClienteClave
            2. Clave = Inicie ~~con “MX”~~ con el valor contenido en <ConfigParametro.Valor> donde <ConfigParametro.Parametro = OrganizacionVentas>
      4. VisitaClave1 = Null
      5. DiaClave1 = Null
      6. Tipo = 1
      7. TipoFase = 1
9. El sistema presenta la siguiente información de la compañía:
   1. **Nombre Empresa:** <Configuracion.NombreEmpresa>
   2. **R.F.C.:** <Configuracion.RFC>
10. El sistema presenta el nombre del reporte
11. El sistema presenta la siguiente información en el encabezado:
    1. **Impresión:** Se presenta la fecha y hora de impresión del reporte en formato dd/MM/aaaa hh:mm:ss.
    2. **Ruta:** Se presenta la Clave <Ruta.RUTClave> obtenida para la Ruta actual.
12. El sistema presenta la siguiente información:
    1. **Total Ventas La Costeña:** Se presenta la sumatoria del Total de los detalles de las ventas NO CANCELADAS realizadas durante la jornada que fueron obtenidas, cuyos productos correspondan a esquemas de producto que pertenezcan a la Clasificación de “Productos La Costeña”, <∑TransProdDetalle.Total> (precedido del signo ‘$’) donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.Clasificacion = 4>. Si no se obtuvo información se presenta “0.00”. *(\*\*Utilizar dos decimales).*
    2. **Total Ventas Totis:** Se presenta la sumatoria del Total de los detalles de las ventas NO CANCELADAS realizadas durante la jornada que fueron obtenidas, cuyos productos correspondan a esquemas de producto que pertenezcan a la Clasificación de “Productos Totis”, <∑TransProdDetalle.Total> (precedido del signo ‘$’) donde <TransProdDetalle.ProductoClave = ProductoEsquema.ProductoClave y ProductoEsquema.EsquemaID = Esquema.EsquemaID y Esquema.Clasificacion = 5>. Si no se obtuvo información se presenta “0.00”. *(\*\*Utilizar dos decimales).*
    3. **Total Ventas de Contado:** Se presenta la sumatoria del Total de las ventas NO CANCELADAS realizadas durante la jornada que fueron obtenidas, cuya forma de venta es de Contado, <∑TransProd.Total> donde <TransProd.CFVTipo = 1>, precedido del signo ‘$’. Si no se obtuvo información se presenta “0.00”. *(\*\*Utilizar dos decimales).*
    4. **Total Ventas a Crédito:** Se presenta la sumatoria del Total de las ventas NO CANCELADAS realizadas durante la jornada que fueron obtenidas, cuya forma de venta es a Crédito, <∑TransProd.Total> donde <TransProd.CFVTipo = 2>, precedido del signo ‘$’. Si no se obtuvo información se presenta “0.00”. *(\*\*Utilizar dos decimales).*
    5. **Total a Liquidar:** Se presenta la sumatoria del Total de los abonos realizados durante la jornada que fueron obtenidos <∑Abono.Total>, precedido del signo ‘$’. Si no se obtuvo información se presenta “0.00”. *(\*\*Utilizar dos decimales).*
    6. **Total Pedidos:** Se presenta la sumatoria del Total de los movimientos sin inventario dentro de visita NO CANCELADOS realizados durante la jornada que fueron obtenidos <∑TransProd.Total>, precedido del signo ‘$’. Si no se obtuvo información se presenta “0.00”. *(\*\*Utilizar dos decimales).*
    7. **CANCELACIONES**
       1. **Notas de Venta:** Se presenta el número de notas de venta CANCELADAS NO REALIZADAS AL CLIENTE OPORTUNO durante la jornada de trabajo que fueron obtenidas.
       2. **Pedidos:** Se presenta el número de movimientos sin inventario dentro de visita CANCELADOS NO REALIZADOS AL CLIENTE OPORTUNO durante la jornada de trabajo que fueron obtenidos.
       3. **Entrega de Pedidos:** Se presenta el número de entregas de pedidos CANCELADAS O PENDIENTES DE SURTIR NO ASOCIADAS AL CLIENTE OPORTUNO que fueron obtenidas.
       4. **Total de Cancelaciones:** Se presenta el total de cancelaciones NO realizadas al cliente oportuno, a partir de lo siguiente: Notas de Venta + Pedidos + Entrega de Pedidos.
    8. **CANCELACIONES CLIENTE OPORTUNO**
       1. **Notas de Venta:** Se presenta el número de notas de venta CANCELADAS REALIZADAS AL CLIENTE OPORTUNO durante la jornada de trabajo que fueron obtenidas.
       2. **Pedidos:** Se presenta el número de movimientos sin inventario dentro de visita CANCELADOS REALIZADOS AL CLIENTE OPORTUNO durante la jornada de trabajo que fueron obtenidos.
       3. **Entrega de Pedidos:** Se presenta el número de entregas de pedidos CANCELADAS O PENDIENTES DE SURTIR ASOCIADAS AL CLIENTE OPORTUNO que fueron obtenidas.
       4. **Total de Cancelaciones Cliente Op.:** Se presenta el total de cancelaciones realizadas al cliente oportuno, a partir de lo siguiente: Notas de Venta + Pedidos + Entrega de Pedidos.
    9. **Total de Ventas:** Se presenta el número de ventas NO CANCELADAS realizadas a los clientes dentro de frecuencia visitados durante la jornada de trabajo, que NO CORRESPONDEN AL CLIENTE OPORTUNO <TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.FueraFrecuencia = 0> donde <Visita.ClienteClave = Cliente.ClienteClave y Cliente.Clave = NO Inicie ~~con “MX”~~ con el valor contenido en <ConfigParametro.Valor> donde <ConfigParametro.Parametro = OrganizacionVentas>”>.
    10. **Total Ventas Cliente Op.:** Se presenta el número de ventas NO CANCELADAS REALIZADAS AL CLIENTE OPORTUNO dentro de frecuencia durante la jornada de trabajo <TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.FueraFrecuencia = 0> donde <Visita.ClienteClave = Cliente.ClienteClave y Cliente.Clave = Inicie ~~con “MX”~~ con el valor contenido en <ConfigParametro.Valor> donde <ConfigParametro.Parametro = OrganizacionVentas>>.
    11. **Total Ventas Clientes Fuera Frec.:** Se presenta el número de ventas NO CANCELADAS realizadas a los clientes fuera de frecuencia visitados durante la jornada de trabajo <TransProd.VisitaClave = Visita.VisitaClave y Visita.FueraFrecuencia = 1>.
13. 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
14. Si <el actor selecciona la opción **Regresar**>
    1. El sistema continúa en el [**paso 19**](#Fin) del flujo básico
15. 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 |
| 16/10/2014 |

|  |
| --- |
|  |
| Carlos Olivas Gudiño |
| Gerente de Sistemas y Comunicaciones / Departamento de Sistemas – Conservas La Costeña SA de CV |
| 16/10/2014 |

|  |
| --- |
|  |
| Belem Lizeth Jiménez Arévalo |
| Analista de Sistemas / Departamento de Análisis y Diseño – Duxstar Solutions |
| 16/10/2014 |