



**Sandra Marzzan**

© 2014 Infolegacy

# Manual del Sistema

## Descripción Funcional del Sistema Web de Pedidos

---

*by Infolegacy*

*This is "Title Page 1" - you may use this page to introduce your product, show title, author, copyright, company logos, etc.*

*This page intentionally starts on an odd page, so that it is on the right half of an open book from the readers point of view. This is the reason why the previous page was blank (the previous page is the back side of the cover)*

# Tabla de Contenidos

## Foreword

## Parte I Intorducción 2

1	Objetivos .....	2
2	Tablas Globales .....	2
	Productos y Presentaciones .....	2
	Clientes y Direcciones .....	3
	CabeceraPedido .....	6
	DetallePedidos .....	6
	Parametros .....	6
	FormaDePagos .....	6

## Parte II Gestión Promociones 8

1	Descripcion General .....	8
2	Descripcion Funcional .....	8
3	Reglas de Negocio .....	12
4	Reglas de Seguridad .....	12
5	Interacciones .....	13
6	Documentos de Salida .....	13
7	Modelo de Tablas .....	14

## Parte III Gestión de Transportes 17

1	Descripcion General .....	17
2	Descripcion Funcional .....	17
3	Reglas de Negocio .....	19
4	Reglas de Seguridad .....	19
5	Interacciones .....	20
6	Documentos de Salida .....	20
7	Modelo de Tablas .....	20

## Parte IV Gestión de Mail 23

1	Descripcion General .....	23
2	Descripcion Funcional .....	23
3	Reglas de Negocio .....	25
4	Reglas de Seguridad .....	25
5	Interacciones .....	26
6	Documentos de Salida .....	27
7	Modelo de Tablas .....	27

## Parte V Gestión Derivaciones 29

1 Descripcion General .....	29
<b>Parte VI Gestión Alta Usuario Final</b>	<b>31</b>
1 Descripcion General .....	31
<b>Parte VII Gestión Impresiones</b>	<b>33</b>
1 Descripcion General .....	33
2 Descripcion Funcional .....	33
3 Reglas de Negocio .....	35
4 Reglas de Seguridad .....	36
5 Interacciones .....	37
6 Documentos de Salida .....	37
7 Modelo de Tablas .....	38
<b>Parte VIII Normativa Vigente</b>	<b>41</b>
1 Descripcion General .....	41
<b>Parte IX Acceso Mini Revista</b>	<b>43</b>
1 Descripcion General .....	43
<b>Parte X Manual Uso Web</b>	<b>45</b>
1 Descripcion General .....	45
<b>Parte XI Preguntas Frecuentes</b>	<b>47</b>
1 Descripcion General .....	47
<b>Parte XII Consola de Mensajes</b>	<b>49</b>
1 Descripcion General .....	49
2 Descripcion Funcional .....	49
3 Reglas de Negocio .....	49
4 Reglas de Seguridad .....	49
5 Interacciones .....	49
6 Documentos de Salida .....	49
7 Modelo de Tablas .....	49
<b>Parte XIII Gestión de Mensajes</b>	<b>51</b>
1 Descripcion General .....	51
2 Descripcion Funcional .....	51
3 Reglas de Negocio .....	51
4 Reglas de Seguridad .....	51
5 Interacciones .....	51
6 Documentos de Salida .....	51

7 Modelo de Tablas .....	51
<b>Parte XIV Gestión de Despachos</b>	<b>53</b>
1 Descripcion General_3 .....	53
2 Descripcion Funcional_3 .....	53
3 Reglas de Negocio_3 .....	53
4 Reglas de Seguridad_3 .....	53
5 Interacciones_3 .....	53
6 Documentos de Salida_3 .....	53
7 Modelo de Tablas_3 .....	53
<b>Parte XV Gestión Despacho</b>	<b>55</b>
1 Descripcion General_3_2_2_5 .....	55
2 Descripcion Funcional_3_2_2_5 .....	55
3 Reglas de Negocio_3_2_2_5 .....	55
4 Reglas de Seguridad_3_2_2_5 .....	55
5 Interacciones_3_2_2_5 .....	55
6 Documentos de Salida_3_2_2_5 .....	55
7 Modelo de Tablas_3_2_2_5 .....	55
<b>Parte XVI Consulta de Cobranzas</b>	<b>57</b>
1 Descripcion General_3_10 .....	57
2 Descripcion Funcional_3_10 .....	57
3 Reglas de Negocio_3_10 .....	57
4 Reglas de Seguridad_3_10 .....	57
5 Interacciones_3_10 .....	57
6 Documentos de Salida_3_10 .....	57
7 Modelo de Tablas_3_10 .....	57
<b>Parte XVII Gestión Rendiciones</b>	<b>59</b>
1 Descripcion General_3_6 .....	59
2 Descripcion Funcional_3_6 .....	59
3 Reglas de Negocio_3_6 .....	59
4 Reglas de Seguridad_3_6 .....	59
5 Interacciones_3_6 .....	59
6 Documentos de Salida_3_6 .....	59
7 Modelo de Tablas_3_6 .....	59
<b>Parte XVIII Consulta Impresión</b>	<b>61</b>
1 Descripcion General_3_8 .....	61
2 Descripcion Funcional_3_8 .....	61

3 Reglas de Negocio_3_8 .....	61
4 Reglas de Seguridad_3_8 .....	61
5 Interacciones_3_8 .....	61
6 Documentos de Salida_3_8 .....	61
7 Modelo de Tablas_3_8 .....	61

## **Parte XIX Gestión Comp Remitos 63**

1 Descripcion General_3_7 .....	63
2 Descripcion Funcional_3_7 .....	63
3 Reglas de Negocio_3_7 .....	63
4 Reglas de Seguridad_3_7 .....	63
5 Interacciones_3_7 .....	63
6 Documentos de Salida_3_7 .....	63
7 Modelo de Tablas_3_7 .....	63

## **Parte XX Gestion Créditos 65**

1 Descripcion General .....	65
2 Descripcion Funcional .....	65
3 Reglas de Negocio .....	65
4 Reglas de Seguridad .....	65
5 Interacciones .....	65
6 Documentos de Salida .....	65
7 Modelo de Tablas .....	65

## **Parte XXI Realizar Pedidos 67**

1 Descripcion General_3_5 .....	67
2 Descripcion Funcional_3_5 .....	67
3 Reglas de Negocio_3_5 .....	67
4 Reglas de Seguridad_3_5 .....	67
5 Interacciones_3_5 .....	67
6 Documentos de Salida_3_5 .....	67
7 Modelo de Tablas_3_5 .....	67

## **Parte XXII Consulta Pedidos 69**

1 Descripcion General_3_4 .....	69
2 Descripcion Funcional_3_4 .....	69
3 Reglas de Negocio_3_4 .....	69
4 Reglas de Seguridad_3_4 .....	69
5 Interacciones_3_4 .....	69
6 Documentos de Salida_3_4 .....	69
7 Modelo de Tablas_3_4 .....	69

<b>Parte XXIII Consulta SalDOS Cta. Cte.</b>	<b>71</b>
1 Descripci3n General_3_3 .....	71
2 Descripci3n Funcional_3_3 .....	71
3 Reglas de Negoci3_3 .....	71
4 Reglas de Seguridad_3_3 .....	71
5 Interacciones_3_3 .....	71
6 Documentos de Salida_3_3 .....	71
7 Modelo de Tablas_3_3 .....	71
<b>Parte XXIV Pedido Pendientes</b>	<b>73</b>
1 Descripci3n General_3_2 .....	73
2 Descripci3n Funcional_3_2 .....	73
3 Reglas de Negoci3_2 .....	73
4 Reglas de Seguridad_3_2 .....	73
5 Interacciones_3_2 .....	73
6 Documentos de Salida_3_2 .....	73
7 Modelo de Tablas_3_2 .....	73
<b>Parte XXV Logística de Entrega</b>	<b>75</b>
1 Descripci3n General_3_2_11 .....	75
2 Descripci3n Funcional_3_2_11 .....	75
3 Reglas de Negoci3_2_11 .....	75
4 Reglas de Seguridad_3_2_11 .....	75
5 Interacciones_3_2_11 .....	75
6 Documentos de Salida_3_2_11 .....	75
7 Modelo de Tablas_3_2_11 .....	75
<b>Parte XXVI Modificar Datos Revendedor</b>	<b>77</b>
1 Descripci3n General_3_2_10 .....	77
2 Descripci3n Funcional_3_2_10 .....	77
3 Reglas de Negoci3_2_10 .....	77
4 Reglas de Seguridad_3_2_10 .....	77
5 Interacciones_3_2_10 .....	77
6 Documentos de Salida_3_2_10 .....	77
7 Modelo de Tablas_3_2_10 .....	77
<b>Parte XXVII Consulta SalDOS Vencidos por Fecha</b>	<b>79</b>
1 Descripci3n General_3_2_8 .....	79
2 Descripci3n Funcional_3_2_8 .....	79

3 Reglas de Negocio_3_2_8 .....	79
4 Reglas de Seguridad_3_2_8 .....	79
5 Interacciones_3_2_8 .....	79
6 Documentos de Salida_3_2_8 .....	79
7 Modelo de Tablas_3_2_8 .....	79

## **Parte XXVIII Consulta de Ventas 81**

1 Descripcion General_3_2_7 .....	81
2 Descripcion Funcional_3_2_7 .....	81
3 Reglas de Negocio_3_2_7 .....	81
4 Reglas de Seguridad_3_2_7 .....	81
5 Interacciones_3_2_7 .....	81
6 Documentos de Salida_3_2_7 .....	81
7 Modelo de Tablas_3_2_7 .....	81

## **Parte XXIX Consulta de Remitos 83**

1 Descripcion General_3_2_6 .....	83
2 Descripcion Funcional_3_2_6 .....	83
3 Reglas de Negocio_3_2_6 .....	83
4 Reglas de Seguridad_3_2_6 .....	83
5 Interacciones_3_2_6 .....	83
6 Documentos de Salida_3_2_6 .....	83
7 Modelo de Tablas_3_2_6 .....	83

## **Parte XXX Consulta Alta Revendedor 85**

1 Descripcion General_3_2_5 .....	85
2 Descripcion Funcional_3_2_5 .....	85
3 Reglas de Negocio_3_2_5 .....	85
4 Reglas de Seguridad_3_2_5 .....	85
5 Interacciones_3_2_5 .....	85
6 Documentos de Salida_3_2_5 .....	85
7 Modelo de Tablas_3_2_5 .....	85

## **Parte XXXI Consulta Bajas 87**

1 Descripcion General_3_2_4 .....	87
2 Descripcion Funcional_3_2_4 .....	87
3 Reglas de Negocio_3_2_4 .....	87
4 Reglas de Seguridad_3_2_4 .....	87
5 Interacciones_3_2_4 .....	87
6 Documentos de Salida_3_2_4 .....	87
7 Modelo de Tablas_3_2_4 .....	87



<b>Parte XXXII Gestión Eliminación Pedidos</b>	<b>89</b>
1 Descripción General_3_2_3 .....	89
2 Descripción Funcional_3_2_3 .....	89
3 Reglas de Negocio_3_2_3 .....	89
4 Reglas de Seguridad_3_2_3 .....	89
5 Interacciones_3_2_3 .....	89
6 Documentos de Salida_3_2_3 .....	89
7 Modelo de Tablas_3_2_3 .....	89
<b>Parte XXXIII Realizar Regalo</b>	<b>91</b>
1 Descripción General_3_2_2 .....	91
2 Descripción Funcional_3_2_2 .....	91
3 Reglas de Negocio_3_2_2 .....	91
4 Reglas de Seguridad_3_2_2 .....	91
5 Interacciones_3_2_2 .....	91
6 Documentos de Salida_3_2_2 .....	91
7 Modelo de Tablas_3_2_2 .....	91
<b>Parte XXXIV Solicitar Alta Revendedor</b>	<b>93</b>
1 Descripción General_3_2_2_10 .....	93
2 Descripción Funcional_3_2_2_10 .....	93
3 Reglas de Negocio_3_2_2_10 .....	93
4 Reglas de Seguridad_3_2_2_10 .....	93
5 Interacciones_3_2_2_10 .....	93
6 Documentos de Salida_3_2_2_10 .....	93
7 Modelo de Tablas_3_2_2_10 .....	93
<b>Parte XXXV Gestión Bajas</b>	<b>95</b>
1 Descripción General_3_2_2_9 .....	95
2 Descripción Funcional_3_2_2_9 .....	95
3 Reglas de Negocio_3_2_2_9 .....	95
4 Reglas de Seguridad_3_2_2_9 .....	95
5 Interacciones_3_2_2_9 .....	95
6 Documentos de Salida_3_2_2_9 .....	95
7 Modelo de Tablas_3_2_2_9 .....	95
<b>Parte XXXVI Cuenta Bolsos</b>	<b>97</b>
1 Descripción General_3_2_2_8 .....	97
2 Descripción Funcional_3_2_2_8 .....	97
3 Reglas de Negocio_3_2_2_8 .....	97

4 Reglas de Seguridad_3_2_2_8 .....	97
5 Interacciones_3_2_2_8 .....	97
6 Documentos de Salida_3_2_2_8 .....	97
7 Modelo de Tablas_3_2_2_8 .....	97

## **Parte XXXVII Gestión Parametros 99**

1 Descripcion General_3_2_2_7 .....	99
2 Descripcion Funcional_3_2_2_7 .....	99
3 Reglas de Negocio_3_2_2_7 .....	99
4 Reglas de Seguridad_3_2_2_7 .....	99
5 Interacciones_3_2_2_7 .....	99
6 Documentos de Salida_3_2_2_7 .....	99
7 Modelo de Tablas_3_2_2_7 .....	99

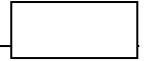
## **Parte XXXVIII Gestión Visualización 101**

1 Descripcion General_3_2_2_6 .....	101
2 Descripcion Funcional_3_2_2_6 .....	101
3 Reglas de Negocio_3_2_2_6 .....	101
4 Reglas de Seguridad_3_2_2_6 .....	101
5 Interacciones_3_2_2_6 .....	101
6 Documentos de Salida_3_2_2_6 .....	101
7 Modelo de Tablas_3_2_2_6 .....	101

## **Parte XXXIX Gestión Ordenes 103**

1 Descripcion General_3_2_2_4 .....	103
2 Descripcion Funcional_3_2_2_4 .....	103
3 Reglas de Negocio_3_2_2_4 .....	103
4 Reglas de Seguridad_3_2_2_4 .....	103
5 Interacciones_3_2_2_4 .....	103
6 Documentos de Salida_3_2_2_4 .....	103
7 Modelo de Tablas_3_2_2_4 .....	103

## **Índice 104**



---

# Foreword

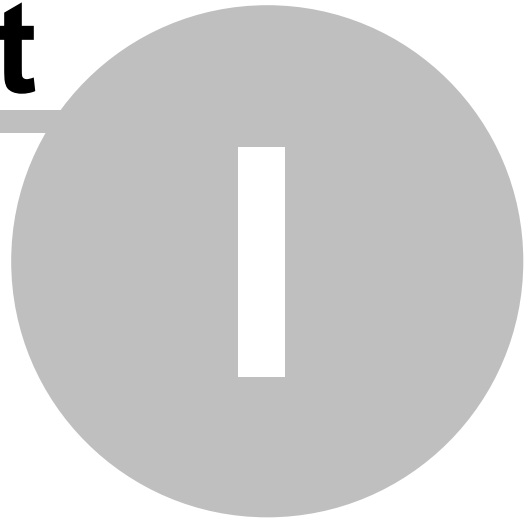
This is just another title page  
placed between table of contents  
and topics

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

# Part

---



# 1 Introducción

Enter topic text here.

## 1.1 Objetivos

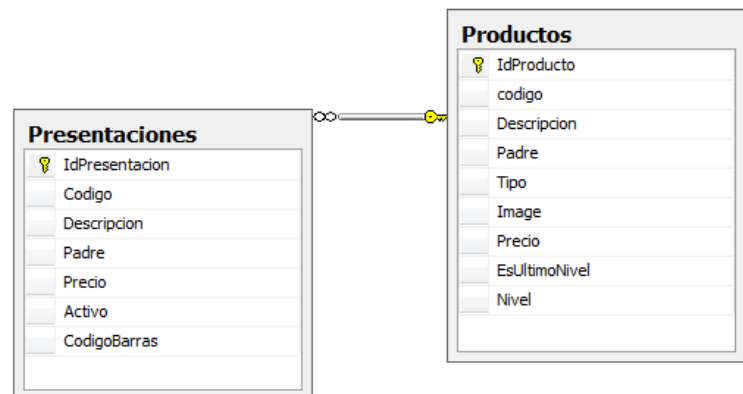
EN PROCESO DE DOCUMENTACION.

## 1.2 Tablas Globales

En este apartado se realiza el detalle de las tablas que interviene en más de un módulo del sistema y que sirven de referencia para todos el manual.

### 1.2.1 Productos y Presentaciones

Estas dos tablas se utilizan para almacenar la jerarquía de los productos que se utilizan en el sistema web, contiene los artículos, promociones, gastos, regalos y descuentos. Los mismo son importados desde el sistema de Bejerman utilizando una vista de Bejerman.



## Tablas

<b>Productos:</b> Contiene la definición de la estructura de productos que se utiliza en el sistema.	
IdProducto	Clave primaria con valor auto numérico y no modificable.
Código	Código identificador, proveniente del sistema de Bejerman.
Descripción	Nombre del Nivel o Producto.
Padre	Indica cual es el padre del nivel en cuestión, haciendo referencia al IdProducto, si el valor es null indica que es un nivel inicial.
Tipo	Indica el tipo de producto: <b>A</b> :Artículos, <b>P</b> :Promociones,

**Productos:** Contiene la definición de la estructura de productos que se utiliza en el sistema.

	<b>D:</b> Descuentos, <b>R:</b> Regalos, <b>G:</b> Gastos
Imagen	Ruta de la imagen que se quiere mostrar al nivel de la jerarquía, y que se muestra en el árbol de productos de la página de pedidos.
Precio	Valor en pesos que se utiliza para los productos del tipo: P, D, R.
EsUltimoNivel	Indica si es el último nivel de la jerarquía, para algunos casos es el nivel 2 y otros el nivel 3
Nivel	Nivel dentro de la jerarquía de productos

**Presentaciones:** Contiene la definición de los tipos de presentación que posee cada producto. Por ejemplo 5ml, 250ml, unidad, etc.

IdPresentacion	Clave primaria con valor auto numérico y no modificable.
Código	Código proveniente del sistema de Bejerman y que identifica inequívocamente a un elemento.
Descripción	Descripción de la unidad de medida del producto.
Padre	Clave foránea, a la tabla <b>Productos</b> , que determina la clase de presentación.
Precio	Valor en pesos de la presentación.
Activo	Indica si la presentación esta activa con lo cual se hace visible o no en la nota de pedido.
CodigoBarras	Valor para la representación del código de barra de la presentación.

### 1.2.2 Clientes y Direcciones

Estas dos tablas se utilizan para almacenar los clientes del sistema web, tanto internos como externos, para el caso de los usuario internos ademas se guardan las direcciones, los mismos son importados desde el sistema de Bejerman utilizando una vista de Bejerman.

**Cientes**

- IdCliente
- Nombre
- Dni
- CodDNI
- Telefono
- Email
- CodigoExterno
- Nivel
- TipoCliente
- CodTipoCliente
- Padre
- Login
- Pass
- TipoConsultor
- Provincia
- CodProvincia
- Transporte
- CodTransporte
- Vendedor
- CodVendedor
- Clasif1
- CodClasif1
- CodZona
- PadreExterno

**Direcciones**

- IdDireccion
- Pais
- Provincia
- Departamento
- Localidad
- Calle
- EsPrincipal
- Transporte
- Cliente
- CodigoExterno
- CodigoPostal
- CodigoExternoDir

## Tablas

<b>Cientes:</b> Contiene la información de los clientes del sistema web, importadas desde el sistema de Bejerman.	
IdCliente	Clave primaria con valor auto numérico y no modificable.
Nombre	Nombre completo del cliente.
DNI	Numero de Documento de identidad del cliente.
CodDNI	Código del tipo de documentos.
Telefono	Teléfono del cliente
Email	email del cliente
CodigoExterno	Código del cliente en Bejerman que identifica al cliente en dicho sistema.
Nivel	Indica el nivel dentro de la jerarquía de usuario. No se utiliza
TipoCliente	<p>Tipo de cliente para el sistema web, identifica los clientes internos y externos según la clasificación.</p> <p>Los usuarios internos del sistema web son: ADMIN, CLIENTEPDF, DESPACHO, INTERNO, MARKETING, PRODUCCION, TRANSPORTE, TRANSPORTISTA</p> <p>Los Usuario externos son los distintos tipos de clientes del sistema Bejerman, tales como: L.C.AVANZADO, L.C.INICIAL, L.C.PREMIUM, L.C.SENIOR.</p>
CodTipoCliente	Códigos del tipo de cliente, solo se utilizan para los clientes importados desde Bejerman y dicho valor es provisto por dicho sistema.

<b>Cientes:</b> Contiene la información de los clientes del sistema web, importadas desde el sistema de Bejerman.	
Padre	No se Utiliza.
Login	Nombre de acceso que posee el cliente.
Pass	Clave de acceso que posee el cliente.
TipoConsultor	Indica la categoría que posee el cliente según Bejerman.
Provincia	Descripción de la provincia en la que radica el cliente.
CodProvincia	Código de la provincia.
Transporte	Descripción principal del transporte asignando al cliente.
CodTransporte	Código del transporte asignado.
Vendedor	Nombre del vendedor asignando al cliente por el sistema Bejerman.
CodVendedor	Código del vendedor asignando al cliente por el sistema Bejerman.
Clasif1	Grupo al que pertenece el cliente.
CodClasif1	Código del grupo al que pertenece el cliente.
CodZona	No se Utiliza.
PadreExterno	No se Utiliza.
Cod_Sitlva	Código de la situación impositiva que posee el cliente.
Desc_Sitlva	Descripción de la situación impositiva del cliente.
Cod_CondVta	Código de la condición de venta por defecto del clientes.
Desc_CondVta	Descripción de la condición de venta del cliente.
FechaNacimiento	Fecha de nacimiento del cliente
SaldoCtaCte	Saldo de la cuenta corriente del cliente y proveniente del sistema de Bejerman. En caso de ser negativa indica que el cliente tiene un saldo a su favor.
CantIncSolicitudes	Indica la cantidad de incorporaciones que ha solicitado el cliente.
FechaAlta	Fecha en la que el cliente fue dado de alta en el sistema de Bejerman.
PoseeIncorporacion	Indica si posee incorporaciones solicitadas.
Habilitado	Indica si esta habilitado para ingresar al sistema web.
PoseeCartuchera	Indica si posee el articulo cartuchera.
UltimaActualizacion	Fecha de la última actualización del cliente.
TelefonoCel	Teléfono celular del cliente.
SaldoPagoAnticipado	Indica si posee un saldo de pago anticipado, el mismo se utiliza para la gestión de créditos. No se encuentra en uso actualmente.

<b>Direcciones:</b> Contiene la definición de las direcciones de entrega de cada uno de los clientes, importadas desde el sistema de Bejerman.	
IdDireccion	Clave primaria con valor auto numérico y no modificable.
Pais	Descripción del país a la que pertenece la dirección.
Provincia	Descripción de la provincia a la que pertenece la dirección.
Localidad	Descripción de la localidad a la que pertenece la dirección.
Departamento	Descripción del departamento a la que pertenece la dirección.



**Direcciones:** Contiene la definición de las direcciones de entrega de cada uno de los clientes, importadas desde el sistema de Bejerman.

Calle	Descripción de la calle de la dirección de entrega.
EsPrincipal	Indica si la dirección es la que se debe usar por defecto al momento de realizar un pedido.
Transporte	Descripción del transporte que atiende esta dirección de entrega.
Cliente	Clave foránea a la tabla <b>clientes</b> , para indicar a quien pertenece la dirección.
CodigoExterno	Código de Bejerman del cliente al que pertenecé la dirección.
CodigoPostal	Código postal de la dirección.
CodigoExternoDir	Código de Bejerman de la dirección de entrega.

### 1.2.3 CabeceraPedido

Enter topic text here.

### 1.2.4 DetallePedidos

Enter topic text here.

### 1.2.5 Parametros

Enter topic text here.

### 1.2.6 FormaDePagos

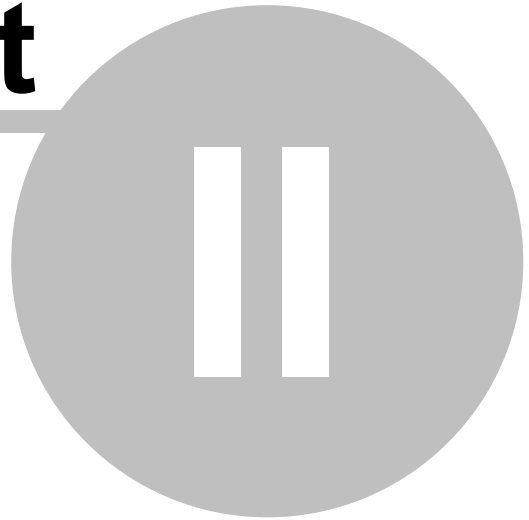
Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

# Part

---



## 2 Gestión Promociones

### 2.1 Descripción General

---

**Propósito General:**

Proveer de un módulo que sea capaz de administrar la configuración de las promociones que luego se otorgan al momento de realizar un pedido.

**Objetivo Especifico:**

Configurar los componentes y parámetros de una promoción para que el gestor de promociones sea capaz de inferir cual o cuales promociones se debe otorgar al momento de realizar un pedido.

**Alcance y Limitaciones:**

Nutrir al gestor de promociones con las reglas de negocio para aplicar. Solo se puede configurar el comportamiento de las promociones

**Responsable Proceso:** Usuarios de Marketing y Asistencia.

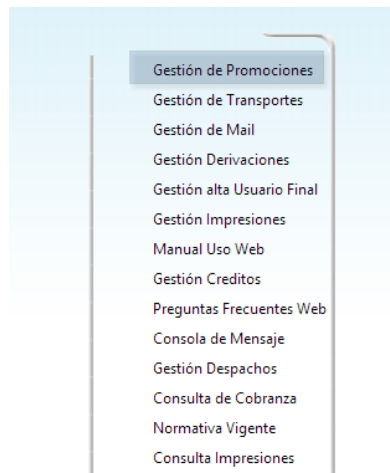
**Ejecutado Por:** Usuarios de Marketing y Asistencia.

### 2.2 Descripción Funcional

---

Se describe el proceso según su orden lógico de ejecución:

1. El usuario con permisos accede a la gestión de promociones desde el lugar indicado en la imagen:



2. Se selecciona del listado de promoción la que desea configurar, para esto se debe escribir el nombre de la promoción que se esta buscando para que se filtren las opciones hasta encontrar la necesaria:



3. Una vez seleccionada la promoción, si la misma ha sido configurada anteriormente se cargaran los valores correspondientes los cuales podrán ser modificados:

Tipo De Promoción	Fecha Inicio Promoción	Fecha Final Promoción	Filtro Transportes	Unica Por Pedido	Monto Mínimo Promoción
INICIAL	29/08/2011	31/12/2014			400
Unidades Negocio:	La Casa del Aroma	Lineas:	Autos	Fragancias:	Dynamic
Presentaciones:	120 ml	Definiciones:	Productos de Regalo Grupo 1	Cantidad:	1
Agregar					

## Parámetros





Nombre	Descripción
Tipo de Promoción	Se utiliza para indicar el tipo de usuario a quien esta destinada la promoción, los valores posibles son: INICIAL, VIP Y VIP SENIOR.
Fecha Inicio Promoción	Indica a partir de cuando la promoción esta disponible para ser otorgada
Fecha Final Promoción	Indica hasta cuando estará disponible la promoción para ser otorgada
Filtro Transporte	Se utiliza para indicar para cuales transportes esta disponible la promoción, es decir que si el pedido va a ser transportado por un transporte que no se encuentra definido en la lista, la promoción no se otorgara.  <b>Si no se define ningún transporte el gestor asume que la promoción es valida sin importar el transporte que se utilice.</b>
Única por Pedido	Indica que esta promoción solo se dará una vez por pedido, aunque el gestor de promociones puede inferir mas de una promoción en el pedido en cuestión.
Monto Mínimo Promoción	Indica cual es el monto mínimo necesario del pedido para que la promoción se valida.

## Selección Productos

Nombre	Descripción
Unidades Negocio	Muestra un listado con las unidades de negocio de los productos del tipo P (Promociones), A (Articulo), D (Descuentos), R (Regalos).
Lineas	Muestra un listado de las lineas según la unidad de negocio seleccionada.
Fragancias	Muestra las fragancias según la linea seleccionada.
Presentaciones	Muestra un listado con los tipos de presentaciones según la fragancia seleccionada.
Definiciones	Existen dos tipo de definiciones: <b>Grupo Requeridos y Grupo Regalos.</b>  <b>Grupo Requeridos:</b>  Si existen mas de un grupo de requeridos se aplica la regla de "Y" entre ellos, es decir que se deberá solicitar en le pedido productos del grupo A y B y C para que la promoción sea inferido por el gestor. En el caso de promociones directas

Nom bre	Descripción
	<p>el usuario deberá seleccionar elementos de cada uno de los grupos.</p> <p>Dentro de cada grupo requeridos o regalo, si existe mas de un elemento se aplica la regla de "O", es decir uno o mas de A o B o C.</p> <p>Los elementos que se agreguen en los <b>grupos requeridos</b> serán los que el gestor de promoción tome como necesarios para otorgar una promoción. Si existe mas de un elemento esto provocara que el gestor de promociones de la posibilidad al usuario de seleccionar uno o mas elementos entre todos los definidos, esto es solo aplicable para las promociones solicitadas en <b>forma directa</b>, para las promociones inferidas esta definicion indica que cualquiera de los elementos dentro del grupo son validos para cumplir con la condicion necesaria.</p> <p><b>Grupo Regalos:</b></p> <p>Los elementos que se agreguen en los <b>grupos de regalo</b> serán los que el gestor de promociones entregaran como regalo. Si existe mas de elemento el gestor dara la opcion al usuario de seleccionar uno de entre los elementos configurados.</p>
Canti dad	<p>Para el caso de los grupos requeridos indica la cantidad de elementos que se deberán solicitar (promociones inferidas) o seleccionar (Promociones Directas) para cada uno de los grupos.</p> <p>Para el caso de los grupos de regalo son la cantidad de productos que se regalarán de cada grupo.</p>

4. Una vez que se agreguen todas las definiciones la configuración esta lista para ser grabada, si no se realiza esta acción se perderan todos los cambios.

Producto	Eliminar
<div>  <b>Productos Requeridos N° 1 - Cantidad Requerida: 1</b> </div> <div>           kit Deditos Sticker y Ambientador x Unidad         </div>	
<div>  <b>Productos Requeridos N° 2 - Cantidad Requerida: 1</b> </div> <div>           Repuesto Ambientador Nubecitas x 270 ml         </div>	

**Grabar**

## Botones de Acción

- Eliminar Grupo: este acción se ejecuta desde la linea de grupo y elimina todos los elementos que estan contenidos en el.
- Eliminar Producto: este se ejecuta desde la linea de productos y solo elimina el producto en cuestión.
- Grabar: Guarda toda los cambios realizados en la configuración de la operación.

## 2.3 Reglas de Negocio

A continuación se describen las reglas que se aplican en la configuración y que tienen impacto directo en el gestor de promociones:

### GRUPOS DE REQUERIDOS

1. Para un grupo particular si existe mas de un elemento entonces el gestor dará la posibilidad al usuario de seleccionar uno o mas elementos, según la cantidad configurada para el mismo, esta regla se aplica para promociones directas. En el caso de promociones inferidas, el gestor tomará como válido cualquiera de los productos del grupo. Por lo tanto se aplica la condición "OR" entre todos los elementos.
2. Cuando existe mas de un grupo el gestor aplica la regla de "AND" entre los grupo, buscando o solicitando para cada grupo la cantidad especificada.

### GRUPOS DE REGALOS

1. Las promociones configuradas **sin ningún grupo de regalo** provoca que el gestor de promociones otorgue un **descuento** igual al valor de la promoción en cuestión.
2. Las promociones que poseen **un solo grupo de regalo con un solo elemento** componente indica al gestor que debe **otorgar** ese único elemento según la **cantidad** configurada para el grupo.
3. Las promociones que poseen **mas de grupo de regalo** con un solo elemento componente indica al gestor que debe **otorgar** el único elemento de cada grupo según la **cantidad** configurada para el grupo.
4. Para el caso en que los grupos posean **mas de un elemento**, el gestor dará la posibilidad al usuario de seleccionar uno o mas elementos según la **cantidad** configurada para el grupo.

### TRANSPORTES

1. Al definir los transportes válidos para la promoción si se deja vacío se está indicando que la promoción es válida para todos los transportes, caso contrario será válida solamente para los transportes de la lista.

## 2.4 Reglas de Seguridad

Solo tienen acceso a esta opción de menú los usuarios de tipo interno y que se le haya asignado dicho acceso.

Para asignar esta opción de menú se debe seguir los siguientes pasos:

1. Buscar en la tabla de Clientes el usuario al que se le desea dar permiso.
2. Determinar que tipo de usuario es, esto se hace mirando en la columna de TIPOCLIENTE.

3. Luego se debe buscar en la tabla de **Parametros** el registro de tipo "Menu" y donde el valor sea igual al tipo de cliente que se determino en el punto anterior.

**Ejemplo:** `Select * from Parametros where Tipo = 'Menu' and Valor = 'INTERNO'`

4. Crear en la misma tabla de Parametros un registro con los siguientes valores:
- a. **IdParametros:** se debe dejar en blanco, ya que lo asignará solo el motor de base de datos.
  - b. **Tipo:** Descripción a mostrar en la pantalla de ingreso, por ejemplo: **Gestion de Promociones**.
  - c. **Valor:** Dirección de la pagina que da acceso a dicha configuracion, para este caso: **GestionPromociones.aspx|\_blank**
  - d. **Padre:** indica dentro de que menu se deberá mostrar, en este caso se debe colocar el **IdParametro** obtenido en el punto 3.
  - e. **Contexto:** se debe dejar en valor nulo: **null**.

## 2.5 Interacciones

### 1. Gestor de Promociones:

Este modulo tiene como fin establecer la reglas que el gestor de promociones debe evaluar para determinar cuando una promoción es válida o no. Dicho gestor se ejecuta como parte de la lógica al momento que se realiza un pedido.

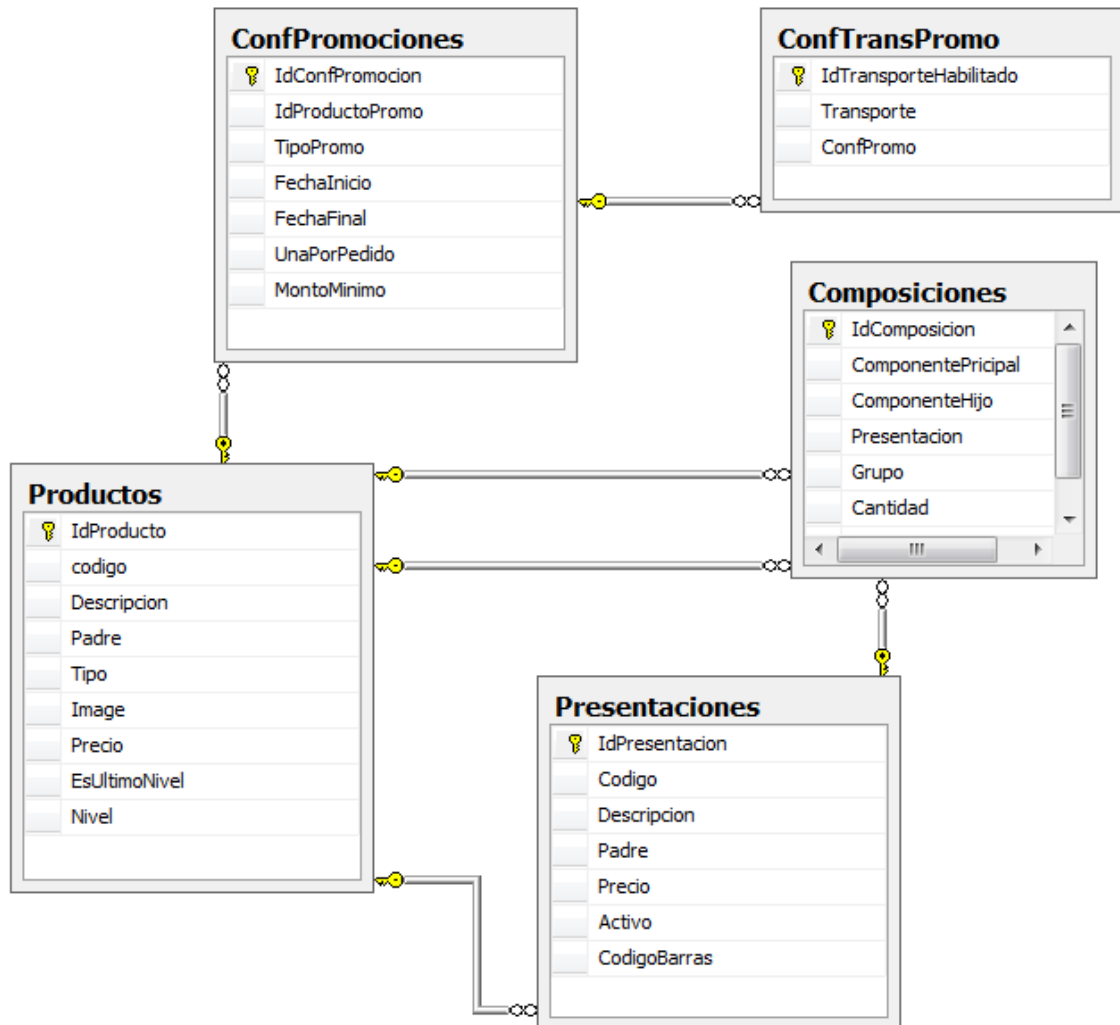
## 2.6 Documentos de Salida

No posee documentos de salida.



## 2.7 Modelo de Tablas

A continuación se muestran las tablas intervinientes en la gestión de promociones y el significado de cada una de ellas:



## Tablas

**ConfPromociones:** Contiene la información de cabecera de cada una de las configuraciones que se realizan.

IdConfPromocion	Clave primaria con valor auto numérico y no modificable.
IdProductoPromo	Clave foránea del producto de tipo promoción.
TipoPromo	Tipo de Promoción, los valores posibles son: INICIAL, VIP Y VIP SENIOR
FechaInicio	Fecha apartir de la cual la promoción es válida
FechaFinal	Fecha hasta la cual la promoción es válida.
UnaPorPedido	Guarda si solo se permite una por pedido.

**ConfPromociones:** Contiene la información de cabecera de cada una de las configuraciones que se realizan.

MontoMinimo	Monto mínimo que debe cumplir el pedido para que la promoción sea válida.
-------------	---

**ConfTransPromo:** Contiene la definición de los transportes que están habilitados para una promoción determinada.

IdTransporteHabilitado	Clave primaria con valor auto numérico y no modificable.
Transporte	Nombre del transporte que se esta habilitando para una configuración
ConfPromo	Clave foránea para la configuración de promoción.

**Composiciones:** Contiene la definición de cada uno de los grupos, requeridos y regalos de una promoción.

IdComposicion	Clave primaria con valor auto numérico y no modificable.
ComponentePrincipal	Clave foránea
ComponenteHijo	Clave foránea para el producto que se utiliza en la definición
Presentación	Clave foránea para la presentación del producto hijo que se utiliza como definición.
Grupo	Valor interno que se utiliza para agrupar las definiciones
Cantidad	Cantidad de elementos del grupo que se deben solicitar o regalar dependiendo del tipo de definición
Tipo	Determina el tipo de definición ( <b>O</b> :Obsequio o <b>C</b> :Componente)

**Productos:** Contiene la definición de la estructura de productos que se utiliza en el sistema.

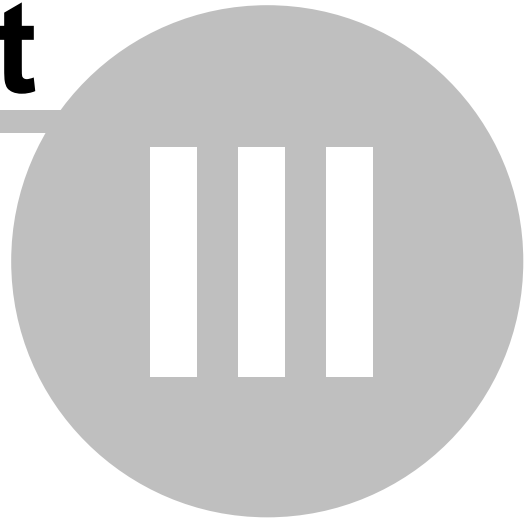
[Ver Definición](#)

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

# Part

---



## 3 Gestión de Transportes

### 3.1 Descripción General

**Propósito General:**

Proveer de un módulo que sea capaz de administrar la configuración del gasto de envío para los pedidos.

**Objetivo Especifico:**

Configurar los parámetros para que luego en la nota de pedido se pueda inferir el gasto de envío que se debe incluir en la misma.

**Alcance y Limitaciones:**

Nutrir a la nota de pedido con las reglas de negocio para aplicar. Solo se puede configurar el comportamiento para una sola combinación de Provincia, Localid, Transporte y forma de pago.

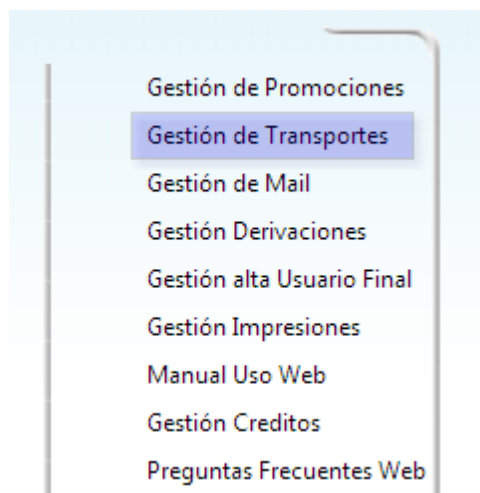
**Responsable Proceso:** Usuarios de Marketing y Asistencia.

**Ejecutado Por:** Usuarios de Marketing y Asistencia.

### 3.2 Descripción Funcional

Se describe el proceso según su orden lógico de ejecución:

1. El usuario con permisos accede a la gestión de transportes desde el lugar indicado en la imagen:



2. Al ingresar a la pantalla se solicita que el usuario seleccione los elementos para poder asociar el gasto de envío correspondiente. Al momento de seleccionar la provincia el sistema automáticamente obtiene las definiciones realizadas con anterioridad.

Provincias:	Buenos Aires	Localidades:	3 DE FEBRERO	Forma De Pago:	Contra Reembolso
Transportista:	ANDREANI BUENOS AIRES	Concepto:	Envío San Miguel Bs As - AND		

## Selección Condiciones

Nombre	Descripción
Provincias	Muestra un listado con las provincias disponibles, las misma son obtenidas de la tabla de <b>direcciones de entrega</b> del sistema web, por lo tanto si no existiese al menos un dirección de entrega para una provincia dada, la misma no aparecerá en el listado.
Localidades	Muestra un listado con las localidades disponibles según la provincia seleccionada, las misma son obtenidas de la tabla de <b>direcciones de entrega</b> del sistema web, por lo tanto si no existiese al menos un dirección de entrega para una localidad dada, la misma no aparecerá en el listado.
Forma de Pago	Se muestra un listado con las formas de pago disponibles, las misma se obtiene de la tabla <b>Formas de Pago</b> .
Transportista	Muestra un listado con los transportistas disponibles, los mismos se obtienen de la información de los clientes la cual se encuentra en la tabla <b>Clientes</b> , por lo tanto si no existiese al menos un cliente con un transporte dado, el mimo no aparecerá en el listado.
Concepto	Muestra un listado con los gastos de envió posibles de seleccionar, los mismos son obtenidos de la tabla <b>Productos</b> donde el tipo de producto es 'G'.

3. Una vez que se seleccionas todos las condiciones la misma se debe agregar al listado de definiciones. El listado se muestra agrupado por provincia.

Agregar				
Localidad	Forma Pago	Transporte	Concepto	Eliminar
Provincia: Buenos Aires				
25 DE MAYO	Contra Reembolso	ANDREANI BUENOS AIRES	Envío Zona 11 - AND	
25 DE MAYO	Pago Fácil	ANDREANI BUENOS AIRES	Envío Zona 11 - AND	
25 DE MAYO	Rapi Pago	ANDREANI BUENOS AIRES	Envío Zona 11 - AND	
25 DE MAYO	Pago Mis Cuentas	ANDREANI BUENOS AIRES	Envío Zona 11 - AND	
30 DE AGOSTO	Rapi Pago	ANDREANI BUENOS AIRES	Envío Zona 11 - AND	
30 DE AGOSTO	Contra Reembolso	ANDREANI BUENOS AIRES	Envío Zona 11 - AND	

## Botones de Acción

- Eliminar Definición: este se ejecuta desde la linea de definiciones y solo se elimina dicha definición.
- Agregar: se utiliza para agregar la definición según los datos ingresados, al agregar se graba automáticamente.

### 3.3 Reglas de Negocio

A continuación se describen las reglas que se aplican en la configuración y que tienen impacto directo al momento de realizar un pedido:

#### TRANSPORTES

1. Solo se agregan definiciones que no coinciden con definiciones ya existentes, por lo que no existe la posibilidad de encontrar definiciones repetidas.
2. En caso que exista dos o mas definiciones donde la única diferencia sea el transportista se producira que la nota de pedido utilice **"LA PRIMER DEFINICION"** donde coincida la provincia, localidad y forma de pago, para determinar el transporte y gasto de envío a utilizar.

### 3.4 Reglas de Seguridad

Solo tienen acceso a esta opción de menú los usuarios de tipo interno y que se le haya asignado dicho acceso.

Para asignar esta opción de menú se debe seguir los siguientes pasos:

1. Buscar en la tabla de Clientes el usuario al que se le desea dar permiso.
2. Determinar que tipo de usuario es, esto se hace mirando en la columna de TIPOCLIENTE.
3. Luego se debe buscar en la tabla de **Parametros** el registro de tipo "Menu" y donde el valor sea igual al tipo de cliente que se determino en el punto anterior.

**Ejemplo:** `Select * from Parametros where Tipo = 'Menu' and Valor = 'INTERNO'`

4. Crear en la misma tabla de Parametros un registro con los siguientes valores:
  - a. **IdParametros:** se debe dejar en blanco, ya que lo asignará solo el motor de base de datos.
  - b. **Tipo:** Descripción a mostrar en la pantalla de ingreso, por ejemplo: **Gestion de Transportes**.
  - c. **Valor:** Dirección de la página que da acceso a dicha configuración, para este caso: **GestionDeTransportes.aspx\_blank**
  - d. **Padre:** indica dentro de que menú se deberá mostrar, en este caso se debe colocar el **IdParametro** obtenido en el punto 3.
  - e. **Contexto:** se debe dejar en valor nulo: **null**.

### 3.5 Interacciones

#### 1. Nota de Pedido:

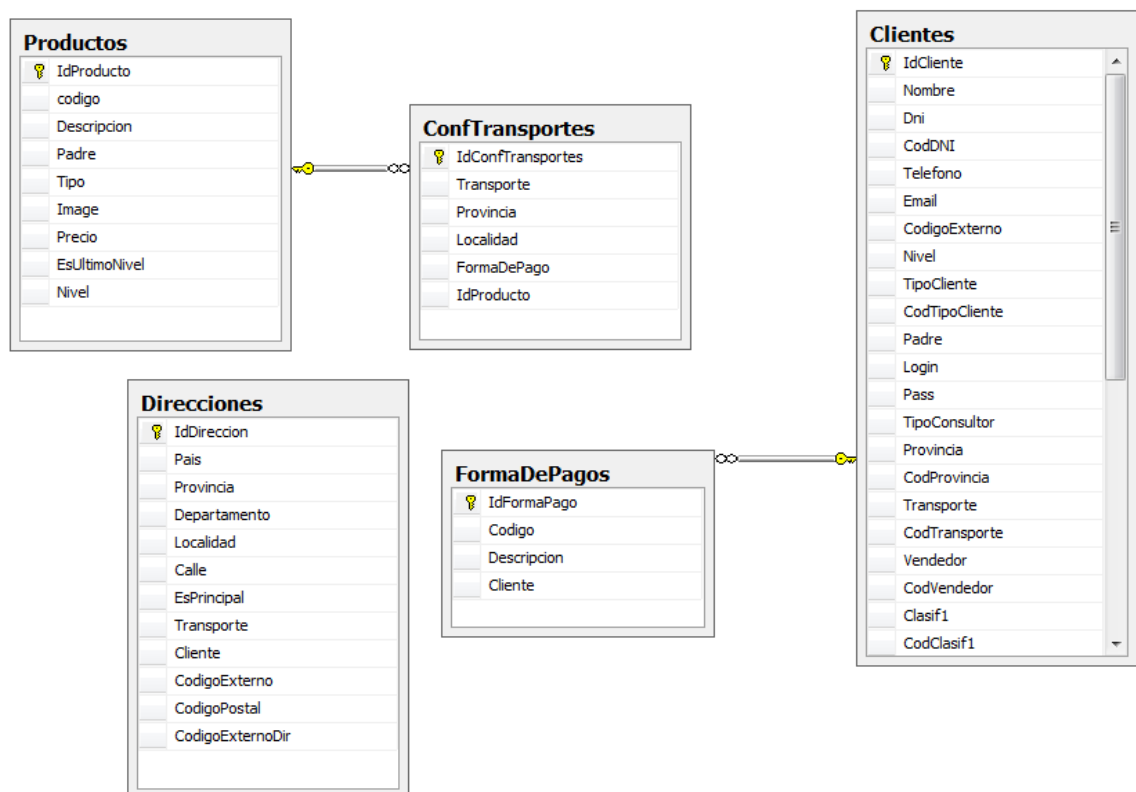
Este modulo tiene como fin establecer las reglas que la nota de pedido debe evaluar para determinar cual es el transporte y gasto de envio que se debe utilizar. Esta desición se realiza a partir de la dirección de entrega que se esta utilizando en el pedido.

### 3.6 Documentos de Salida

No posee documentos de salida.

### 3.7 Modelo de Tablas

A continuación se muestran las tablas intervinientes en la gestion de promociones y el significado de cada una de ellas:



## Tablas

**ConfTransportes:** Contiene la información de cada una de las definiciones para determinar el transporte y gastos de envio a utilizar en un pedido.

IdConfTransportes	Clave primaria con valor auto numérico y no modificable.
-------------------	--

**ConfTransportes:** Contiene la información de cada una de las definiciones para determinar el transporte y gastos de envío a utilizar en un pedido.

Transporte	Descripción del Transporte utilizado en la definición
Provincia	Descripción de la Provincia utilizada en la definición.
Localidad	Descripción de la Localidad utilizada en la definición
FormaDePago	Clave foránea, a la tabla FormaDePago, de la forma de pago utilizado en la definición.
IdProducto	Clave foránea, a la tabla productos, del gasto de envío utilizado en la definición.

**Clientes:** Contiene la información de los clientes del sistema web.

[Ver Definición](#)

**Productos:** Contiene la definición de la estructura de productos que se utiliza en el sistema

[Ver Definición](#)

**Direcciones:** contiene la definición de las direcciones de entrega de cada uno de los clientes, importadas desde el sistema de Bejerman.

[Ver Definición](#)

**FormaDePagos:** Contiene la definición de las formas de pago utilizadas en el sistema.

[Ver Definición](#)



# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



IV

## 4 Gestión de Mail

### 4.1 Descripción General

**Propósito General:**

Proveer de un módulo que sea capaz de administrar la asociación de usuarios del tipo líder y los asistentes.

**Objetivo Específico:**

Configurar para cada uno de los líderes los asistentes que lo atienden en los distintos módulos del sistema y definir por añadidura los consultores dependientes de los mismos.

**Alcance y Limitaciones:**

Nutrir en forma directa solamente a los líderes de una relación con los asistentes por lo que no se puede relacionar en forma directa los consultores con un asistente.

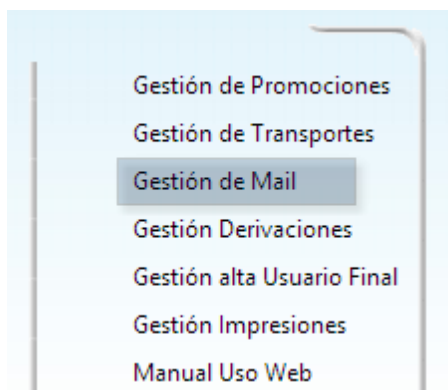
**Responsable Proceso:** Usuarios de Asistencia.

**Ejecutado Por:** Usuarios de Asistencia.

### 4.2 Descripción Funcional

Se describe el proceso según su orden lógico de ejecución:

1. El usuario con permisos accede a la gestión de mail desde el lugar indicado en la imagen:



2. Se selecciona del listado de lideres el líder al cual se desea relacionar con un asistente:

**Gestión de Mails**

Líderes

Líderes

ABALLAY ANA VALERIA  
 ABALLAY DAIANA ELIZABETH / POTENCIAL  
 ABARCA SEVERA GRACIELA /POTENCIAL  
 ABAURRE MARIA LAURA  
 ABBA LAURA / POTENCIAL  
 ABBA LAURA SUSANA / POTENCIAL  
 ABIATI CECILIA RENATA /POTENCIAL  
 ABREGU MARIA CELESTE/POTENCIAL  
 ACEBEDO MARIANA VALERIA / POTENCIAL  
 ACOMANDO MONICA  
 ACOSTA DAIANA YANEL /POTENCIAL  
 ACOSTA SONIA  
 ACUÑA ANA CAROLINA/potencial  
 ACUÑA GRACIELA EDITH / POTENCIAL  
 ACUÑA IRIS / POTENCIAL  
 AGUERA ANGELA PILAR / POTENCIAL  
 AGUERO ALICIA VIVIANA  
 AGUERO EMILCE YESICA / POTENCIAL  
 AGUERO ERICA / POTENCIAL  
 AGUERO GRACIELA MARIA ANTONIA

3. Dicha relación se realiza por medio del mail del asistente, el cual esta almacenado en la tabla de clientes en el campo mail:

Líderes

Líderes

ACOMANDO MONICA

Dirección Destino

asistente4@sandramarzzan.com.ar

Grabar

## Parámetros

Nombre	Descripción
Lideres	Listado con los líderes del sistema, los cuales se obtienen de la tabla " <b>Cientes</b> " y se muestran aquellos clientes que no son Internos y Consultores (Campo Tipo Cliente de la tabla clientes) y que tengan un valor distinto de cero en el campo CodVendedor, lo

Nombre	Descripción
	cual indica que tiene asociado un vendedor de Bejerman.
Dirección Destino	Dirección de destino que relaciona al líder con el asistente.

4. Una vez que se han cargado los valores se debe grabar los cambios para que los mismo queden almacenados, es decir que no hay guardado automático.



## Botones de Acción

- a. Grabar: Guarda toda los cambios realizados en la configuración de mails.

### 4.3 Reglas de Negocio

A continuación se describen las reglas que se aplican en la configuración y que tienen impacto directo en los distintos módulos:

#### MAILS

- a. Dado a que la relacion se establece a partir de la descripción del mail, si el mail no es encontrado en ningún cliente, no sera valido la relacion cuando se intentes utilizar en los demás módulos.

### 4.4 Reglas de Seguridad

Solo tienen acceso a esta opción de menú los usuario de tipo interno y que se le haya asignado dicho acceso.

Para asignar esta opción de menú se debe seguir los siguientes pasos:

1. Buscar en la tabla de Clientes el usuario al que se le desea dar permiso.

2. Determinar que tipo de usuario es, esto se hace mirando en la columna de TIPOCLIENTE.
3. Luego se debe buscar en la tabla de **Parametros** el registro de tipo "Menu" y donde el valor sea igual al tipo de cliente que se determino en el punto anterior.

**Ejemplo:** `Select * from Parametros where Tipo = 'Menu' and Valor = 'INTERNO'`

4. Crear en la misma tabla de Parametros un registro con los siguientes valores:
  - a. **IdParametros:** se debe dejar en blanco, ya que lo asignará solo el motor de base de datos.
  - b. **Tipo:** Descripción a mostrar en la pantalla de ingreso, por ejemplo: **Gestion de Mail**.
  - c. **Valor:** Dirección de la pagina que da acceso a dicha configuracion, para este caso: **GestionMail.aspx\_blank**
  - d. **Padre:** indica dentro de que menu se deberá mostrar, en este caso se debe colocar el **IdParametro** obtenido en el punto 3.
  - e. **Contexto:** se debe dejar en valor nulo: **null**.

## 4.5 Interacciones

### 1. Gestión Consultores

De acuerdo a esta configuración, cuando se realiza una solicitud para modificar datos de un revendedores se busca el asistente que asiste al líder del revendedor sobre el que se esta solicitando el cambio, para informar de dicha solicitud.

### 2. Gestión Direcciones Entrega

De acuerdo a esta configuración, cuando se realiza una solicitud para modificar datos de la dirección de entrega de un revendedores se busca el asistente que asiste al líder del revendedor sobre el que se esta solicitando el cambio, para informar de dicha solicitud.

### 3. Gestión Escritura de Mail

De acuerdo a esta configuración, cuando se envía un mail utilizando como destino **ASISTENTE** se busca el asistente del líder en cuestión, cabe aclarar que la opción de **ASISTENTE** solo esta disponible para las consolas de los líderes.

### 4. Gestión impresión Comprobantes

1. De acuerdo a esta configuración, se muestra el listado de líderes que no tiene asignado un asistente (**Esta funcionalidad no se encuentra activa**).
2. De acuerdo a esta configuración, el asistente solo podía ver los pedido de aquellos asistentes que tenia asignado. (**Esta funcionalidad no se encuentra activa**).

### 5. Gestión solicitud alta consultor

De acuerdo a esta configuración, cuando se realiza una solicitud de alta de un revendedor se informa por medio de la consola de mensajes al asistente responsable del líder, que esta realizando dicha solicitud, de las siguientes situaciones:

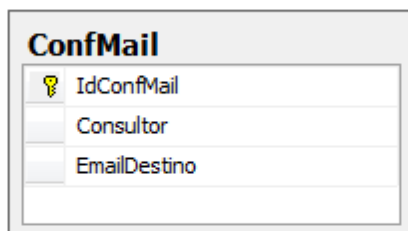
1. Solicitud Alta - Cliente Existente
2. Solicitud Alta - Solicitud Repetida
3. Solicitud Alta - Solicitud Satisfactoria

## 4.6 Documentos de Salida

No posee documentos de salida.

## 4.7 Modelo de Tablas

A continuación se muestran las tablas intervinientes en la gestión de promociones y el significado de cada una de ellas:



ConfMail

IdConfMail
Consultor
EmailDestino

## Tablas

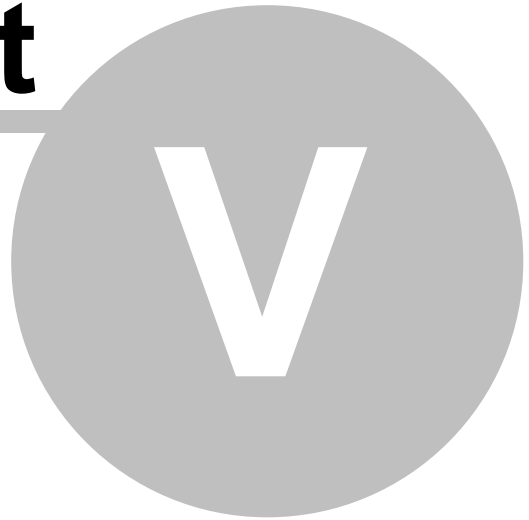
ConfMail: Contiene la información de la relación que existe entre los líderes y los asistentes.	
IdConfMail	Clave primaria con valor auto numérico y no modificable.
Consultor	Clave foránea, a la tabla clientes, la cual indica el líder de la relación
EmailDestino	Contienen el email del asistente que atiende al líder. Ejemplo: asistente1@sandramarzzan.com.ar

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

# Part

---



## 5 Gestión Derivaciones

### 5.1 Descripción General

**Propósito General:**

Proveer de un módulo que sea capaz de administrar las derivaciones de las solicitudes de alta de revendedores.

**Objetivo Específico:**

Informar vía mail al líder que se indica como responsable del seguimiento del alta.

**Alcance y Limitaciones:**

Solo se realiza avisos a nivel informativo, no se crea ningún usuario en la tabla de clientes.

**Responsable Proceso:** Usuarios de Asistencia.

**Ejecutado Por:** Usuarios de Asistencia.

**\*\*\* MODULO FUERA DE LINEA \*\*\***



# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---

A large, light gray circle containing the white text "VI" in a bold, sans-serif font. The circle is positioned to the right of the "Part" header and its underline.

## 6 Gestión Alta Usuario Final

### 6.1 Descripción General

**Propósito General:**

Proveer de un módulo que sea capaz de administrar las solicitudes de alta de los revendedores.

**Objetivo Específico:**

Para cada una de las solicitudes se realiza el análisis de los datos ingresados y se determina si el alta corresponde y se ingresa información referida a la tarea de contacto.

**Alcance y Limitaciones:**

Solo se analiza y no se genera automáticamente el usuario en la base de clientes, se guarda como un alta temprana.

**Responsable Proceso:** Usuarios de Marketing y Asistencia.

**Ejecutado Por:** Usuarios de Marketing y Asistencia.

**\*\*\* MODULO FUERA DE LINEA \*\*\***

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## 7 Gestión Impresiones

### 7.1 Descripción General

**Propósito General:**

Proveer de un módulo que sea capaz de administrar las impresiones de los pedidos realizados.

**Objetivo Específico:**

Imprimir los pedidos que serán enviados al sector de facturación para que los mismos generen dicho pedido en el sistema de facturación.

**Alcance y Limitaciones:**

Solo se pueden imprimir aquellos pedidos que han sido solicitados y no así los pedidos guardados temporalmente.

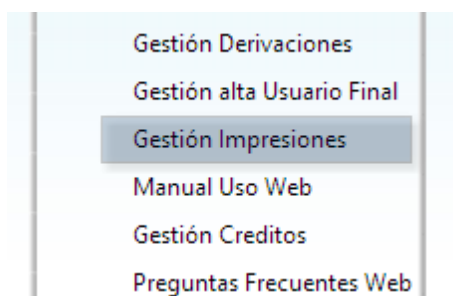
**Responsable Proceso:** Usuarios Asistencia.

**Ejecutado Por:** Usuarios Asistencia.

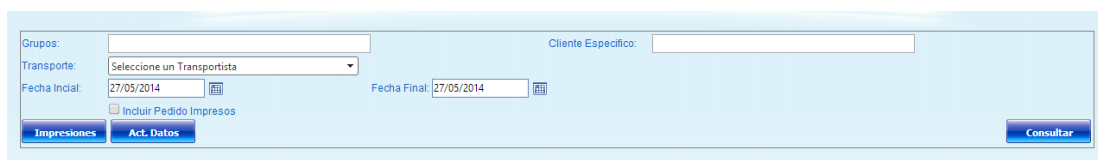
### 7.2 Descripción Funcional

Se describe el proceso según su orden lógico de ejecución:

1. El usuario con permisos accede a la gestión de impresiones desde el lugar indicado en la imagen:



2. Al ingresar a la pantalla se solicita que el usuario seleccione los elementos de filtro para realizar la búsqueda de las notas de pedidos.

Una captura de pantalla de la interfaz de usuario para la gestión de impresiones. La interfaz tiene un fondo azul claro. En la parte superior izquierda, hay un campo de texto etiquetado 'Grupos:'. Debajo de él, hay un menú desplegable etiquetado 'Transporte:' con la opción 'Seleccione un Transportista' visible. A la izquierda del menú desplegable, hay un campo de fecha etiquetado 'Fecha Inicial:' con el valor '27/05/2014' y un icono de calendario. A la derecha del campo de fecha, hay un campo de fecha etiquetado 'Fecha Final:' con el valor '27/05/2014' y un icono de calendario. En la parte superior derecha, hay un campo de texto etiquetado 'Cliente Especifico:'. En la parte inferior izquierda, hay dos botones: 'Impresiones' y 'Act. Datos'. En la parte inferior derecha, hay un botón etiquetado 'Consultar'. También hay una casilla de verificación etiquetada 'Incluir Pedido Impresos' que no está seleccionada.

## Selección Filtros

Nombre	Descripción
Grupos	Muestra un listado con todos los grupos definidos en el sistema. Es necesario escribir al menos 3 caracteres para que el sistema realice la búsqueda de un grupo específico. Si se selecciona un valor en este filtro y al mismo tiempo en el filtro de cliente específico tendrá más peso el <b>filtro de grupos</b> , por lo que obtendrá todos los pedidos del grupo seleccionado.
Cliente Específico	Muestra un listado con todos los clientes definidos en el sistema. Es necesario escribir al menos 3 caracteres que el sistema realice la búsqueda de un cliente particular.
Transporte	Muestra un listado con todos los transportes disponibles, los mismos se obtienen de la vista llamada <b>View_Transportes</b> .
Fecha Inicial	Muestra un calendario para buscar pedidos que se hayan realizado a partir de la fecha indicada.
Fecha Final	Muestra un calendario para buscar pedidos que se hayan realizado antes de la fecha indicada.
Incluir Pedidos Impresos	Indica si en el resultado de la búsqueda se van a mostrar los pedidos que se hayan impreso con anterioridad. En caso de no estar marcada la opción solo se mostrarán los pedidos que se van a imprimir por primera vez.

## Botones de Acción

a. Consultar: este ejecuta la consulta según los datos del filtro seleccionado.

3. Una vez que se tiene el resultado de la búsqueda en pantalla se debe seleccionar los pedidos que se desean incluir en el pdf resultante.

Impresiones	Act. Datos								Consultar
Nro	Solicitante a:	Revendedor	Fecha	Tipo	Total	Forma Pago	Impresión		
<input checked="" type="checkbox"/> 362509	MANZANO NELLY	CASTILLO MARIELA ANDREA	20/05/2014 13:53	NP	491.24	Contra Reembolso	0		
<input checked="" type="checkbox"/> 362515	MANZANO NELLY	CANO, PACHECO JOHANA, ELIZABETH/ALTA	20/05/2014 14:03	NP	320.24	Contra Reembolso	0		
<input checked="" type="checkbox"/> 363489	BERROCA MIRIAM GRACIELA	TELLO VEGA JORGELINA ANDREA	22/05/2014 19:36	NP	331.75	Contra Reembolso	0		
<input checked="" type="checkbox"/> 363277	MANZANO NELLY	VALVERDE MYRIAM BEATRIZ	22/05/2014 00:51	NP	725.65	Contra Reembolso	0		
<input type="checkbox"/> 361669	VILLENA INGRID YANINA	QUILPATAY MONTIVEROS RITA NATALIA	22/05/2014 22:24	NP	982.14	Contra Reembolso	0		
<input type="checkbox"/> 363542	VILLENA INGRID YANINA	GOMEZ GRACIELA NELIDA	22/05/2014 22:05	NP	517.24	Contra Reembolso	0		
<input type="checkbox"/> 363552	VILLENA INGRID YANINA	QUIROGA EDUARDO FABIAN	22/05/2014 22:41	NP	385.64	Contra Reembolso	0		
<input type="checkbox"/> 363549	VILLENA INGRID YANINA	QUIROGA EDUARDO FABIAN	22/05/2014 22:34	NP	365.39	Contra Reembolso	0		
<input type="checkbox"/> 363830	ABALLAY ALEJANDRA VANESA	ABALLAY ALEJANDRA VANESA	23/05/2014 19:22	NP	388.99	Contra Reembolso	0		
<input type="checkbox"/> 363727	CORTES CAROLINA ALEJANDRA	ACIAR MARIA CRISTINA	23/05/2014 11:47	NP	989.03	Contra Reembolso	0		
<input type="checkbox"/> 363740	GANAM JUAN LUIS	GANAM JUAN LUIS	23/05/2014 12:33	NP	439.25	Contra Reembolso	0		
<input type="checkbox"/> 363707	GANAM PABLO JESUS	HERRERA JUANA HILDA	23/05/2014 10:56	NP	559.25	Contra Reembolso	0		
<input type="checkbox"/> 363715	GANAM PABLO JESUS	ALE HECTOR DEL VALLE	23/05/2014 11:19	NP	508.14	Contra Reembolso	0		
<input type="checkbox"/> 363719	GANAM PABLO JESUS	AGUERO ANDERSEN ODA FLORENCIA	23/05/2014 11:25	NP	422.15	Contra Reembolso	0		
<input type="checkbox"/> 363610	MANZANO NELLY	MERCADO MONICA	23/05/2014 00:59	NP	391.25	Contra Reembolso	0		
<input type="checkbox"/> 363672	RODRIGUEZ OLGA GRACIELA	ARAGON SUSANA GRACIELA	23/05/2014 10:25	NP	915.89	Contra Reembolso	0		

## Botones de Acción

- b. Impresiones: Genera el PDF con los pedidos seleccionados y actualiza los datos de dirección de entrega en el sistema de Bejerman.
- c. Act. Datos: Solo actualiza los datos de la dirección de entrega en el sistema de Bejerman, no genera ningún tipo de PDF.
- d. Check: el check de la cabecera de la tabla seleccionar todos los pedidos del resultado y los checks individuales para seleccionar cada pedido.

## 7.3 Reglas de Negocio

A continuación se describen las reglas que se aplican en la gestión de impresiones y las reglas que tienen impacto directo en los datos de los clientes en el sistema de Bejerman.

### GESTIÓN IMPRESIÓN

1. Cuando se selecciona el filtro de grupos, solo se obtienen los pedidos de aquellos clientes que son activos.
2. Al momento de Generar el PDF para impresión y solamente realizar la actualización de datos (Act. Datos) se realiza un proceso de actualización de los datos del cliente en el sistema Bejerman, el cual consiste en:
  - a. Datos Propios Cliente: se actualiza del cliente que se encuentra en la nota de pedido, el transporte y la condición de venta del mismo. *En el caso de que exista mas de un pedido los datos que se utilizan para la actualización son los del último pedido.*
    - i. **clcvvt\_Cod**: condición de venta.
    - ii. **clitrn\_Cod**: Código del transporte. El código se obtiene del sistema Bejerman con los datos de la nota de pedido, si por algún motivo no se encontrase el código se deja el que posee.
  - b. Datos de Dirección de Entrega: se establece por defecto la dirección de entrega que se ha utilizado en la nota de pedido. esto se realiza poniendo la dirección de entrega por defecto en verdadero en el sistema de Bejerman. *En el caso de que exista mas de un pedido los datos que se utilizan para la actualización son los del último pedido.*
    - i. **len\_EsDefault**: indica si es la dirección que se muestra en facturación al momento de cargar el pedido.
3. Cuando el lote de pedidos contiene mas de un pedido para un mismo revendedor, se imprime una leyenda que indica dicha situación. Esto se realiza a partir del segundo pedido.
4. Por cada lote de impresión se genera una portada que contiene un resumen del contenido, el cual esta identificado por un número de lote ([Ver Documentos Salida](#)).
5. Por cada lote de impresión que se genera, ademas de la portada se genera un registro de auditoria ([Ver Modelo Tablas](#)) que contiene información de la impresión que se realizo.
6. Al momento de imprimir los detalles de cada uno de los pedido, la impresión del mismo se realiza según un orden específico el cual esta establecido en la tabla de distribuciones ([Ver Modelo Tablas](#)). Dicho orden es de acuerdo a los valores numéricos guardados en deposito, pasillo y góndola. Los detalles que NO tiene una definición dentro de la tabla de distribuciones se agregar al final del detalle, según el orden en que se cargó en el dicho pedido.
7. La columna que totaliza los productos en la nota de pedido, solo suma aquellos productos del tipo 'A': Artículos, por lo que las promociones, remitos, etc. no suma al valor de la cantidad de productos.

8. En cada uno de los pedido se coloca un mensaje indicando la situación impositiva del cliente, esto se realiza cuando es: Sujeto No Categorizado, Monotributista o Responsable Inscripto.
9. Si el pedido posee una dirección de entrega de la provincia de **misiones**, se indica particularmente dicha situación imprimiendo un cartel en el pedido. Además se informa, mediante un mail a la consola del asistente 2, un detalle de todos los pedidos que pertenecen a misiones.
10. Por cada lote de impresión se envía un mail a cada líder con el detalle de los pedidos que se han procesado por primera vez. Cada líder solo ve la información de los pedidos realizados por él y los pedidos de sus subordinados en la cadena de jerarquía.

## 7.4 Reglas de Seguridad

Solo tienen acceso a esta opción de menú los usuario de tipo interno y que se le haya asignado dicho acceso.

Para asignar esta opción de menú se debe seguir los siguientes pasos:

1. Buscar en la tabla de Clientes el usuario al que se le desea dar permiso.
2. Determinar que tipo de usuario es, esto se hace mirando en la columna de TIPOCLIENTE.
3. Luego se debe buscar en la tabla de **Parámetros** el registro de tipo "Menu" y donde el valor sea igual al tipo de cliente que se determino en el punto anterior.

**Ejemplo:** `Select * from Parámetros where Tipo = 'Menu' and Valor = 'INTERNO'`

4. Crear en la misma tabla de Parámetros un registro con los siguientes valores:
  - a. **IdParametros:** se debe dejar en blanco, ya que lo asignará solo el motor de base de datos.
  - b. **Tipo:** Descripción a mostrar en la pantalla de ingreso, por ejemplo: **Gestion de Impresiones**.
  - c. **Valor:** Dirección de la pagina que da acceso a dicha configuracion, para este caso: **GestionImpresionComprobantes.aspx\_blank**
  - d. **Padre:** indica dentro de que menu se deberá mostrar, en este caso se debe colocar el **IdParametro** obtenido en el punto 3.
  - e. **Contexto:** se debe dejar en valor nulo: **null**.

## 7.5 Interacciones

### 1. Sistema Bejerman:

Este modulo interactua con el sistma de bejerman para realizar actualización de datos propios del cliente y las direcciones de entrega del mismo [\(ver reglas negocio\)](#)

## 7.6 Documentos de Salida

### 1. Cabecera documento PDF:

DETALLE CONTENIDO LOTE	
<b>LOTE NRO:</b>	174620
<b>TRANSPORTE:</b>	VILA - GODOY CRUZ
<b>TOTAL PEDIDOS LOTE</b>	1
<b>FECHA IMPRESIÓN LOTE</b>	05/02/2014 05:46:20 p.m.
<b>RANGO IMPRESO</b>	05/02/2014 a 05/02/2014
<b>EMPRESA-</b>	1

### 2. Contenido documento PDF:

 013788  613788	Consultor: DEMO Código Cliente: 013788 F. Pedido: 05/02/2014 F. Impresión: 05/02/2014 Situación IVA: Sujeto no Categorizado Transporte: VILA - GODOY CRUZ	NP <b>324987</b> IMPRESIÓN NRO 0 asistente n° 1 Lote: 174620
	Costo Flete: 22,00 Des. Prov.: 0,00 Des. Gral.: 84,00 Líder: EMPRESA Grupo: EMPRESA- FP: CONTRA REEMBOLSO	SALTA 9921 ENTRE PRINGLES GODOY CRUZ Mendoza  Código Barra Gasto: 25754001

Cantidad	Nombre Producto	V. U.	Valor Total
20	Acqua x 500 ml	42,00	840,00
5	Bolsa de Papel	0,00	0,00
20	TOTAL EN PRODUCTOS		840,00

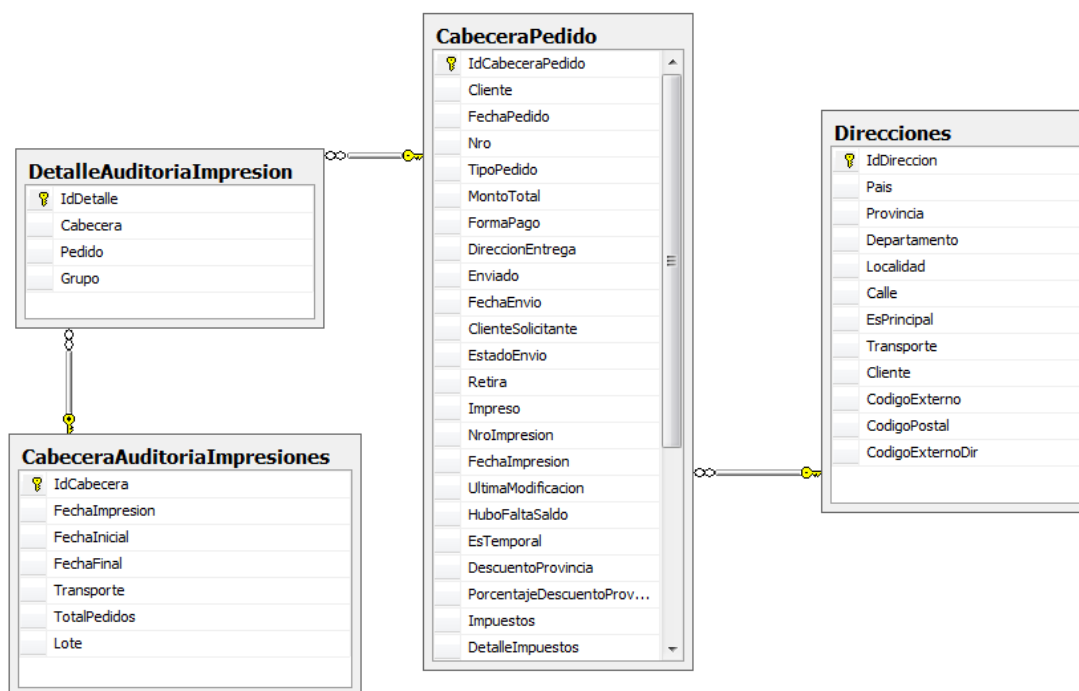
NETO	IVA	RG30	RG212	TOTAL
-	-	-	-	778,00

Observaciones:



## 7.7 Modelo de Tablas

A continuación se muestran las tablas intervinientes en la gestión de impresiones y el significado de cada una de ellas:



## Tablas

**CabeceraAuditoriaImpresion:** Contiene la información cabecera de cada uno de los lotes que se imprimen.

IdCabecera	Clave primaria con valor auto numérico y no modificable.
FechaImpresion	Contiene la fecha en la que se imprimio el lote.
FechaInicial	Contiene la fecha inicial que se utilizo en el filtro de busqueda.
FechaFinal	Contiene la fecha final que se utilizo en el filtro de busqueda.
Transporte	Contiene el transporte que se utilizo en el filtro de busqueda.
TotalPedidos	Contiene el numero de pedido que contiene el lote.
Lote	Nro de lote asignado.

**DetalleAuditoriaImpresion:** Contiene las referencias a los pedido que integran un lote.

IdDetalle	Clave primaria con valor auto numérico y no modificable.
Cabecera	Clave foránea, a la tabla cabeceraAuditoria, que determina a que lote pertenece el detalle.

**DetalleAuditoriaImpresion:** Contiene las referencias a los pedidos que integran un lote.

Pedido	Clave foránea, a la tabla cabeceraPedido, que determina que pedido es el que fue impreso.
Grupo	Descripción del grupo al que pertenece el cliente de la nota de pedido.

**Direcciones:** contiene la definición de las direcciones de entrega de cada uno de los clientes, importadas desde el sistema de Bejerman.

[Ver Definición](#)

**CabeceraPedido:** Contiene la información cabecera de los pedidos que se realizan en el sistema web.

[Ver Definición](#)

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## 8 Normativa Vigente

### 8.1 Descripcion General

**Propósito General:**

Dar acceso a un documento PDF con contenido específico.

**Objetivo Especifico:**

Muestra un documento en formato PDF con las normativas vigentes para clientes de mendoza respecto al IIBB.

**Responsable Proceso:** Usuarios Asistencia y Marketing

**Ejecutado Por:** Todos los usuarios.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



IX

## **9 Acceso Mini Revista**

### **9.1 Descripcion General**

**Propósito General:**

Dar acceso a un link externo con información relacionada a Sandra Marzzan.

**Objetivo Especifico:**

Redirecciona al usuario a un sitio externo donde se muestra la mini revista con las noticias y productos de Sandra Marzzan.

**Responsable Proceso:** Usuarios Asistencia y Marketing

**Ejecutado Por:** Todos los usuarios.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

# Part

---



## 10 Manual Uso Web

### 10.1 Descripcion General

**Propósito General:**

Dar acceso a un documento PDF con contenido específico.

**Objetivo Especifico:**

Muestra un documento en formato PDF con las instrucciones básicas para el manejo del sistema de pedidos web.

**Responsable Proceso:** Usuarios Asistencia y Marketing

**Ejecutado Por:** Todos los usuarios.



# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



XI

## 11 Preguntas Frecuentes

### 11.1 Descripcion General

**Propósito General:**

Dar acceso a un documento PDF con contenido específico.

**Objetivo Especifico:**

Muestra un documento en formato PDF con las preguntas frecuentes que se realizan sobre el sistema.

**Responsable Proceso:** Usuarios Asistencia y Marketing

**Ejecutado Por:** Todos los usuarios.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



XII

## **12 Consola de Mensajes**

### **12.1 Descripcion General**

Enter topic text here.

### **12.2 Descripcion Funcional**

Enter topic text here.

### **12.3 Reglas de Negocio**

Enter topic text here.

### **12.4 Reglas de Seguridad**

Enter topic text here.

### **12.5 Interacciones**

Enter topic text here.

### **12.6 Documentos de Salida**

Enter topic text here.

### **12.7 Modelo de Tablas**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **13 Gestión de Mensajes**

### **13.1 Descripcion General**

Enter topic text here.

### **13.2 Descripcion Funcional**

Enter topic text here.

### **13.3 Reglas de Negocio**

Enter topic text here.

### **13.4 Reglas de Seguridad**

Enter topic text here.

### **13.5 Interacciones**

Enter topic text here.

### **13.6 Documentos de Salida**

Enter topic text here.

### **13.7 Modelo de Tablas**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **14 Gestión de Despachos**

### **14.1 Descripcion General\_3**

Enter topic text here.

### **14.2 Descripcion Funcional\_3**

Enter topic text here.

### **14.3 Reglas de Negocio\_3**

Enter topic text here.

### **14.4 Reglas de Seguridad\_3**

Enter topic text here.

### **14.5 Interacciones\_3**

Enter topic text here.

### **14.6 Documentos de Salida\_3**

Enter topic text here.

### **14.7 Modelo de Tablas\_3**

Enter topic text here.



# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **15 Gestión Despacho**

### **15.1 Descripción General\_3\_2\_2\_5**

Enter topic text here.

### **15.2 Descripción Funcional\_3\_2\_2\_5**

Enter topic text here.

### **15.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_2\_5**

Enter topic text here.

### **15.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_2\_5**

Enter topic text here.

### **15.5 Interacciones\_3\_2\_2\_5**

Enter topic text here.

### **15.6 Documentos de Salida\_3\_2\_2\_5**

Enter topic text here.

### **15.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_2\_5**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **16 Consulta de Cobranzas**

### **16.1 Descripcion General\_3\_10**

Enter topic text here.

### **16.2 Descripcion Funcional\_3\_10**

Enter topic text here.

### **16.3 Reglas de Negocio\_3\_10**

Enter topic text here.

### **16.4 Reglas de Seguridad\_3\_10**

Enter topic text here.

### **16.5 Interacciones\_3\_10**

Enter topic text here.

### **16.6 Documentos de Salida\_3\_10**

Enter topic text here.

### **16.7 Modelo de Tablas\_3\_10**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---

A large, light gray circle containing the Roman numeral 'XVI' in white, bold, sans-serif capital letters. The circle is positioned to the right of the 'Part' header and its horizontal line.

## **17 Gestión Rendiciones**

### **17.1 Descripcion General\_3\_6**

Enter topic text here.

### **17.2 Descripcion Funcional\_3\_6**

Enter topic text here.

### **17.3 Reglas de Negocio\_3\_6**

Enter topic text here.

### **17.4 Reglas de Seguridad\_3\_6**

Enter topic text here.

### **17.5 Interacciones\_3\_6**

Enter topic text here.

### **17.6 Documentos de Salida\_3\_6**

Enter topic text here.

### **17.7 Modelo de Tablas\_3\_6**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **18 Consulta Impresión**

### **18.1 Descripcion General\_3\_8**

Enter topic text here.

### **18.2 Descripcion Funcional\_3\_8**

Enter topic text here.

### **18.3 Reglas de Negocio\_3\_8**

Enter topic text here.

### **18.4 Reglas de Seguridad\_3\_8**

Enter topic text here.

### **18.5 Interacciones\_3\_8**

Enter topic text here.

### **18.6 Documentos de Salida\_3\_8**

Enter topic text here.

### **18.7 Modelo de Tablas\_3\_8**

Enter topic text here.



# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **19 Gestión Comp Remitos**

### **19.1 Descripcion General\_3\_7**

Enter topic text here.

### **19.2 Descripcion Funcional\_3\_7**

Enter topic text here.

### **19.3 Reglas de Negocio\_3\_7**

Enter topic text here.

### **19.4 Reglas de Seguridad\_3\_7**

Enter topic text here.

### **19.5 Interacciones\_3\_7**

Enter topic text here.

### **19.6 Documentos de Salida\_3\_7**

Enter topic text here.

### **19.7 Modelo de Tablas\_3\_7**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

# Part

---



## **20      Gestion Créditos**

### **20.1    Descripcion General**

EN PROCESO DE DOCUMENTACION

### **20.2    Descripcion Funcional**

Enter topic text here.

### **20.3    Reglas de Negocio**

Enter topic text here.

### **20.4    Reglas de Seguridad**

Enter topic text here.

### **20.5    Interacciones**

Enter topic text here.

### **20.6    Documentos de Salida**

Enter topic text here.

### **20.7    Modelo de Tablas**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **21 Realizar Pedidos**

### **21.1 Descripcion General\_3\_5**

Enter topic text here.

### **21.2 Descripcion Funcional\_3\_5**

Enter topic text here.

### **21.3 Reglas de Negocio\_3\_5**

Enter topic text here.

### **21.4 Reglas de Seguridad\_3\_5**

Enter topic text here.

### **21.5 Interacciones\_3\_5**

Enter topic text here.

### **21.6 Documentos de Salida\_3\_5**

Enter topic text here.

### **21.7 Modelo de Tablas\_3\_5**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **22 Consulta Pedidos**

### **22.1 Descripcion General\_3\_4**

Enter topic text here.

### **22.2 Descripcion Funcional\_3\_4**

Enter topic text here.

### **22.3 Reglas de Negocio\_3\_4**

Enter topic text here.

### **22.4 Reglas de Seguridad\_3\_4**

Enter topic text here.

### **22.5 Interacciones\_3\_4**

Enter topic text here.

### **22.6 Documentos de Salida\_3\_4**

Enter topic text here.

### **22.7 Modelo de Tablas\_3\_4**

Enter topic text here.



# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



XII

## **23 Consulta SalDOS Cta. Cte.**

### **23.1 Descripci3n General\_3\_3**

Enter topic text here.

### **23.2 Descripci3n Funcional\_3\_3**

Enter topic text here.

### **23.3 Reglas de Negocio\_3\_3**

Enter topic text here.

### **23.4 Reglas de Seguridad\_3\_3**

Enter topic text here.

### **23.5 Interacciones\_3\_3**

Enter topic text here.

### **23.6 Documentos de Salida\_3\_3**

Enter topic text here.

### **23.7 Modelo de Tablas\_3\_3**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **24 Pedido Pendientes**

### **24.1 Descripcion General\_3\_2**

Enter topic text here.

### **24.2 Descripcion Funcional\_3\_2**

Enter topic text here.

### **24.3 Reglas de Negocio\_3\_2**

Enter topic text here.

### **24.4 Reglas de Seguridad\_3\_2**

Enter topic text here.

### **24.5 Interacciones\_3\_2**

Enter topic text here.

### **24.6 Documentos de Salida\_3\_2**

Enter topic text here.

### **24.7 Modelo de Tablas\_3\_2**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **25 Logística de Entrega**

### **25.1 Descripcion General\_3\_2\_11**

Enter topic text here.

### **25.2 Descripcion Funcional\_3\_2\_11**

Enter topic text here.

### **25.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_11**

Enter topic text here.

### **25.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_11**

Enter topic text here.

### **25.5 Interacciones\_3\_2\_11**

Enter topic text here.

### **25.6 Documentos de Salida\_3\_2\_11**

Enter topic text here.

### **25.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_11**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **26 Modificar Datos Revendedor**

### **26.1 Descripcion General\_3\_2\_10**

Enter topic text here.

### **26.2 Descripcion Funcional\_3\_2\_10**

Enter topic text here.

### **26.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_10**

Enter topic text here.

### **26.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_10**

Enter topic text here.

### **26.5 Interacciones\_3\_2\_10**

Enter topic text here.

### **26.6 Documentos de Salida\_3\_2\_10**

Enter topic text here.

### **26.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_10**

Enter topic text here.



# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **27 Consulta Saldos Vencidos por Fecha**

### **27.1 Descripcion General\_3\_2\_8**

Enter topic text here.

### **27.2 Descripcion Funcional\_3\_2\_8**

Enter topic text here.

### **27.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_8**

Enter topic text here.

### **27.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_8**

Enter topic text here.

### **27.5 Interacciones\_3\_2\_8**

Enter topic text here.

### **27.6 Documentos de Salida\_3\_2\_8**

Enter topic text here.

### **27.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_8**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **28 Consulta de Ventas**

### **28.1 Descripcion General\_3\_2\_7**

Enter topic text here.

### **28.2 Descripcion Funcional\_3\_2\_7**

Enter topic text here.

### **28.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_7**

Enter topic text here.

### **28.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_7**

Enter topic text here.

### **28.5 Interacciones\_3\_2\_7**

Enter topic text here.

### **28.6 Documentos de Salida\_3\_2\_7**

Enter topic text here.

### **28.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_7**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **29 Consulta de Remitos**

### **29.1 Descripcion General\_3\_2\_6**

Enter topic text here.

### **29.2 Descripcion Funcional\_3\_2\_6**

Enter topic text here.

### **29.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_6**

Enter topic text here.

### **29.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_6**

Enter topic text here.

### **29.5 Interacciones\_3\_2\_6**

Enter topic text here.

### **29.6 Documentos de Salida\_3\_2\_6**

Enter topic text here.

### **29.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_6**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

# Part

---



## **30 Consulta Alta Revendedor**

### **30.1 Descripcion General\_3\_2\_5**

Enter topic text here.

### **30.2 Descripcion Funcional\_3\_2\_5**

Enter topic text here.

### **30.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_5**

Enter topic text here.

### **30.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_5**

Enter topic text here.

### **30.5 Interacciones\_3\_2\_5**

Enter topic text here.

### **30.6 Documentos de Salida\_3\_2\_5**

Enter topic text here.

### **30.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_5**

Enter topic text here.



# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

# Part

---



## **31 Consulta Bajas**

### **31.1 Descripcion General\_3\_2\_4**

Enter topic text here.

### **31.2 Descripcion Funcional\_3\_2\_4**

Enter topic text here.

### **31.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_4**

Enter topic text here.

### **31.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_4**

Enter topic text here.

### **31.5 Interacciones\_3\_2\_4**

Enter topic text here.

### **31.6 Documentos de Salida\_3\_2\_4**

Enter topic text here.

### **31.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_4**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

# Part

---



## **32 Gestión Eliminación Pedidos**

### **32.1 Descripción General\_3\_2\_3**

Enter topic text here.

### **32.2 Descripción Funcional\_3\_2\_3**

Enter topic text here.

### **32.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_3**

Enter topic text here.

### **32.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_3**

Enter topic text here.

### **32.5 Interacciones\_3\_2\_3**

Enter topic text here.

### **32.6 Documentos de Salida\_3\_2\_3**

Enter topic text here.

### **32.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_3**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **33 Realizar Regalo**

### **33.1 Descripcion General\_3\_2\_2**

Enter topic text here.

### **33.2 Descripcion Funcional\_3\_2\_2**

Enter topic text here.

### **33.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_2**

Enter topic text here.

### **33.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_2**

Enter topic text here.

### **33.5 Interacciones\_3\_2\_2**

Enter topic text here.

### **33.6 Documentos de Salida\_3\_2\_2**

Enter topic text here.

### **33.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_2**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **34 Solicitar Alta Revendedor**

### **34.1 Descripcion General\_3\_2\_2\_10**

Enter topic text here.

### **34.2 Descripcion Funcional\_3\_2\_2\_10**

Enter topic text here.

### **34.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_2\_10**

Enter topic text here.

### **34.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_2\_10**

Enter topic text here.

### **34.5 Interacciones\_3\_2\_2\_10**

Enter topic text here.

### **34.6 Documentos de Salida\_3\_2\_2\_10**

Enter topic text here.

### **34.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_2\_10**

Enter topic text here.



# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

# Part

---



## **35 Gestión Bajas**

### **35.1 Descripción General\_3\_2\_2\_9**

Enter topic text here.

### **35.2 Descripción Funcional\_3\_2\_2\_9**

Enter topic text here.

### **35.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_2\_9**

Enter topic text here.

### **35.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_2\_9**

Enter topic text here.

### **35.5 Interacciones\_3\_2\_2\_9**

Enter topic text here.

### **35.6 Documentos de Salida\_3\_2\_2\_9**

Enter topic text here.

### **35.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_2\_9**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

# Part

---



## **36 Cuenta Bolsos**

### **36.1 Descripcion General\_3\_2\_2\_8**

Enter topic text here.

### **36.2 Descripcion Funcional\_3\_2\_2\_8**

Enter topic text here.

### **36.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_2\_8**

Enter topic text here.

### **36.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_2\_8**

Enter topic text here.

### **36.5 Interacciones\_3\_2\_2\_8**

Enter topic text here.

### **36.6 Documentos de Salida\_3\_2\_2\_8**

Enter topic text here.

### **36.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_2\_8**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **37 Gestión Parametros**

### **37.1 Descripcion General\_3\_2\_2\_7**

Enter topic text here.

### **37.2 Descripcion Funcional\_3\_2\_2\_7**

Enter topic text here.

### **37.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_2\_7**

Enter topic text here.

### **37.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_2\_7**

Enter topic text here.

### **37.5 Interacciones\_3\_2\_2\_7**

Enter topic text here.

### **37.6 Documentos de Salida\_3\_2\_2\_7**

Enter topic text here.

### **37.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_2\_7**

Enter topic text here.

# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **38 Gestión Visualización**

### **38.1 Descripción General\_3\_2\_2\_6**

Enter topic text here.

### **38.2 Descripción Funcional\_3\_2\_2\_6**

Enter topic text here.

### **38.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_2\_6**

Enter topic text here.

### **38.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_2\_6**

Enter topic text here.

### **38.5 Interacciones\_3\_2\_2\_6**

Enter topic text here.

### **38.6 Documentos de Salida\_3\_2\_2\_6**

Enter topic text here.

### **38.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_2\_6**

Enter topic text here.



# Top Level Intro

This page is printed before a new  
top-level chapter starts

## Part

---



## **39 Gestión Ordenes**

### **39.1 Descripcion General\_3\_2\_2\_4**

Enter topic text here.

### **39.2 Descripcion Funcional\_3\_2\_2\_4**

Enter topic text here.

### **39.3 Reglas de Negocio\_3\_2\_2\_4**

Enter topic text here.

### **39.4 Reglas de Seguridad\_3\_2\_2\_4**

Enter topic text here.

### **39.5 Interacciones\_3\_2\_2\_4**

Enter topic text here.

### **39.6 Documentos de Salida\_3\_2\_2\_4**

Enter topic text here.

### **39.7 Modelo de Tablas\_3\_2\_2\_4**

Enter topic text here.

---

# Index

## - P -

Para el caso en que exista mas de un pedido los datos que se utilizan para la actualización son los del último pedido. 35

## Endnotes 2... (after index)

Back Cover