**ANÁLISIS DE SISTEMAS COMISION 54 – SEGUNDO PARCIAL**

Una empresa se encarga de la venta de camiones, tractores y maquinaria agrícola con motor multi-marca quiere informatizar su operatoria para la venta de estos vehículos utilitarios 0km. El proceso arranca en el local de ventas donde se atiende a los clientes. Los vendedores deben poder consultar los datos de los vehículos utilitarios (marca, modelo, tipo, color, stock, precio y descuento que se le puede hacer al cliente).

El cliente puede pedir presupuesto vía web por los vehículos autos que le interesen, donde consta la fecha, los datos del cliente (nombre, apellido, DNI, domicilio), los datos del vehículo, precio final y forma de pago (contado o crédito).

Una vez que el cliente opta por uno de estos presupuestos, seña la compra con un porcentaje del valor del vehículo. Cuando se realiza la seña, se genera un formulario de preventa con una copia para la empresa firmada por el cliente y una copia para el cliente (la preventa tiene fecha, *los mismos que el presupuesto*, el monto de la seña y el número de chasis del vehículo asignado) Para señar la compra el cliente debe acudir a la caja donde se realiza el pago y se le da un recibo impreso. La preventa pone al vehículo en estado “Reservado”.

En caso de ser una venta por pago contado, el cliente deberá hacer un depósito bancario en la cuenta de la empresa (en el lapso de 48 hs. desde el momento de la reserva) y presentar el comprobante de depósito de la caja. En la caja se registra el comprobante y se imprime un recibo para el cliente por el monto transferido.

En caso de ser una venta por crédito, el cliente deberá esperar el resultado de la solicitud del mismo, de ser aprobado, es el banco quien realiza el pago a la empresa. La empresa se entera del pago mediante la recepción de un informe de transferencias que el banco entrega a diario vía E-mail al Gerente quien se encarga de informarlo al sistema, en el caso de que el banco no otorgue el crédito, el procedimiento es el mismo.

Si el cliente no realiza el pago total (contado) o el crédito no es aprobado, se cae la reserva y el vehículo pasa nuevamente a su estado inicial “En Venta”.

Una vez realizado el pago total del vehículo por cualquiera de las dos formas de pago, se imprime la factura el cliente y arranca el trámite de patentamiento a cargo del gestor. La empresa quiere registrar el patentamiento de todos los vehículos vendidos antes de salir de su local. Durante ese lapso de tiempo el auto pasa a estado “En Patentamiento”.

Culminados los tramites de patentamiento, la empresa recibe las chapas patente (que deben ser registradas en el sistema para dar por finalizado el tramite) y el vehículo pasa a estado “En Preparación” (es cuando se prepara el vehículo para la entrega, se lo lava y le colocan las chapas patente).

Finalmente se cita al cliente para la entrega del vehículo y esta convocatoria debe quedar registrada en el sistema.

Cuando el cliente retira el vehículo, se registra la entrega mediante un remito que se imprime para darle salida a la unidad. El vehículo pasa a estado “Vendido”.

**Se solicita modele:**

1. El diagrama de casos de uso.
2. Elegir un caso de uso del diagrama y especificarlo detallando: actores, precondiciones, poscondiciones y escenario principal.
3. El diagrama de estados para el objeto “Vehículo”.
4. El diagrama de clases de dominio (indicar clases, relaciones, multiplicidad).