



TRABAJO FIN DE GRADO
INGENIERÍA INFORMÁTICA

Aplicación para la gestión de una tienda minorista

Autor

Julia María Cano Flores

Directores

María Luisa Rodríguez Almendros



ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR DE INGENIERÍAS INFORMÁTICA Y DE
TELECOMUNICACIÓN

—
Granada, febrero de 2024

Aplicación para la gestión de una tienda minorista

Julia María Cano Flores

Palabras clave: minorista, base de datos, software, requisitos

Resumen

El desarrollo de este Trabajo Fin de Grado (TFG) tiene como finalidad principal simplificar y mejorar la eficiencia de la gestión de negocios minoristas textiles. Está diseñado para optimizar el proceso de seguimiento de ventas mediante una base de datos que registre todas las transacciones realizadas. El sistema no solo registra compras y devoluciones, sino que también incorpora una característica distintiva: la gestión de préstamos. Esta funcionalidad es particularmente útil en localidades pequeñas, donde las relaciones de confianza entre comerciantes y clientes permiten prácticas como llevarse productos sin un desembolso inicial. Los clientes pueden probar los artículos antes de comprometerse a la compra o optar por la devolución sin costos adicionales.

El software proporcionará una interfaz de usuario intuitiva compuesta de múltiples pantallas, entre las que podemos destacar un inventario actualizado en tiempo real, la visualización de los artículos en venta o una lista de clientes habituales del negocio. Además, para impulsar la toma de buenas decisiones estratégicas, el programa generará gráficos analíticos que reflejarán el progreso económico del negocio.

Este proyecto surge de la necesidad evidente de una solución tecnológica adaptada a los requisitos específicos de los negocios minoristas textiles. Hasta el momento, son negocios que no se han tenido en cuenta debido a su bajo impacto y su pequeño tamaño. Sin embargo, debemos de mirar por llevar la tecnología a todos los ámbitos. Esta aplicación busca llenar ese vacío y convertirse en una herramienta útil para comerciantes minoristas.

Application for the management of a retail store

Julia María Cano Flores

Keywords: retailer, database, software, requirements

Abstract

The main purpose of the development of this Final Degree Project (FDP) is to simplify and improve the efficiency of textile retail business management. It is designed to optimize the sales tracking process through a database that records all transactions made. The system not only records purchases and returns but also incorporates a distinctive feature: loan management. This functionality is particularly useful in small localities, where trust relationships between merchants and customers allow practices such as taking products without an initial outlay. Customers can test items before committing to purchase or opt for a return without additional costs.

The software will provide an intuitive user interface composed of multiple screens, among which we can highlight an inventory updated in real-time, the display of items for sale, or a list of regular customers of the business. In addition, to drive good strategic decision-making, the program will generate analytical charts that will reflect the economic progress of the business.

This project arises from the clear need for a technological solution adapted to the specific requirements of textiles retail businesses. So far, they are businesses that have not been considered due to their low impact and small size. However, we must look to bring technology to all areas. This application seeks to fill that void and become a useful tool for retail merchants.

Yo, **Julia María Cano Flores**, alumna de la titulación INGENIERÍA INFORMÁTICA de la **Escuela Técnica Superior de Ingenierías Informática y de Telecomunicación de la Universidad de Granada**, con DNI 77649643x, autorizo la ubicación de la siguiente copia de mi Trabajo Fin de Grado en la biblioteca del centro para que pueda ser consultada por las personas que lo deseen.

Fdo: Julia María Cano Flores

Granada a 2 de febrero de 2024 .

D. **María Luisa Rodríguez Almendros**, Profesora del Área de Ingeniería del Software del Departamento de Lenguajes y Sistemas Informáticos de la Universidad de Granada.

Informan:

Que el presente trabajo, titulado ***Aplicación para la gestión de una tienda minorista***, ha sido realizado bajo su supervisión por **Julia María Cano Flores**, y autorizamos la defensa de dicho trabajo ante el tribunal que corresponda.

Y para que conste, expiden y firman el presente informe en Granada a 2 de febrero de 2024 .

Los directores:

María Luisa Rodríguez Almendros

Agradecimientos

Poner aquí agradecimientos...

Índice general

1. Introducción	12
1.1. Motivación	12
1.2. Objetivos del proyecto	13
1.3. Estructura del documento	14
2. Planificación	15
2.1. Fases	15
2.1.1. Fase inicial	15
2.1.2. Fase de análisis	15
2.1.3. Fase de desarrollo	16
2.1.4. Fase de prueba y corrección	16
2.1.5. Redacción de la memoria	16
2.2. Presupuesto	17
2.2.1. Recursos	17
2.2.2. Costes	17
3. Estado del arte	20
3.1. Definición de un negocio minorista	20
3.2. Estudio de los pequeños negocios mixtos	22
3.3. Estudio de comerciantes minoristas	23
3.4. Estudio de usabilidad y accesibilidad	24
3.5. Legislación actual de protección de datos	24
3.6. Aplicaciones similares y comparativas	24
4. Análisis de tecnologías a utilizar	25
4.1. Tecnología de documentación	25
4.2. Dispositivo destino para la aplicación	25
4.3. Tecnología para la realización de los diagramas de casos de uso	25
4.4. Tecnología para el diseño de los bocetos	26
4.5. Metodología de desarrollo de la aplicación	26
5. Análisis	27
5.1. Especificación de requisitos	27
5.1.1. Requisitos funcionales	27

5.1.2.	Requisitos no funcionales	45
5.2.	Modelos de caso de uso	46
5.2.1.	Diagrama de casos de uso	46
5.3.	Modelos de comportamiento	48
5.3.1.	Apertura y cierre de sesión	48
5.3.2.	Gestión de artículos	49
5.3.3.	Gestión de inventario	52
5.3.4.	Gestión de clientes	53
5.3.5.	Gestión de movimientos	57
5.3.6.	Gestión de resúmenes y gráficas	61
6.	Diseño	63
6.1.	Diseño de la interfaz gráfica	63
6.1.1.	Pantalla de inicio de sesión	63
6.1.2.	Pantalla principal	64
6.1.3.	Pantalla de clientes	65
6.1.4.	Pantalla de artículos	66
6.1.5.	Pantalla de movimientos	67
6.1.6.	Pantalla de gráficos y cierre de sesión	68
7.	Validación de la aplicación por el usuario	69
	Referencias	69

Índice de figuras

5.1. Diagrama de casos de uso	47
5.2. Diagrama de secuencia de inicio de sesión	48
5.3. Diagrama de secuencia de cierre de sesión	48
5.4. Diagrama de secuencia de un nuevo artículo	49
5.5. Diagrama de secuencia de edición de un artículo	49
5.6. Diagrama de secuencia de eliminación de un artículo	50
5.7. Diagrama de secuencia de visualización de datos de un artículo	50
5.8. Diagrama de secuencia de búsqueda de un artículo	51
5.9. Diagrama de secuencia de categorización de un artículo	51
5.10. Diagrama de secuencia de visualización de la lista de artículos	52
5.11. Diagrama de secuencia de actualización de inventario	52
5.12. Diagrama de secuencia de visualización de la lista de renovación de artículos	53
5.13. Diagrama de secuencia de registro de un cliente	53
5.14. Diagrama de secuencia de edición de los datos de un cliente	54
5.15. Diagrama de secuencia de eliminación de un cliente	54
5.16. Diagrama de secuencia de visualización de los datos de un cliente	55
5.17. Diagrama de secuencia de visualización de la lista de clientes	55
5.18. Diagrama de secuencia de búsqueda de un cliente	56
5.19. Diagrama de secuencia de filtrado de clientes	56
5.20. Diagrama de secuencia de nueva venta	57
5.21. Diagrama de secuencia de nuevo préstamo	57
5.22. Diagrama de secuencia de nueva devolución	58
5.23. Diagrama de secuencia de eliminación de un movimiento	58
5.24. Diagrama de secuencia de visualización de datos de un movimiento	59
5.25. Diagrama de secuencia de visualización la lista de movimientos	59
5.26. Diagrama de secuencia del filtrado de movimientos	60
5.27. Diagrama de secuencia de búsqueda de movimientos	60
5.28. Diagrama de secuencia de generación de una compra desde un préstamo	61
5.29. Diagrama de secuencia de visualización de la caja diaria	61

5.30. Diagrama de secuencia de visualización de gráficos	62
6.1. Diseño de la pantalla de inicio de sesión.	63
6.2. Diseño de la pantalla principal.	64
6.3. Diseño de la pantalla clientes.	65
6.4. Diseño de la pantalla artículos.	66
6.5. Diseño de la pantalla movimientos.	67
6.6. Diseño de la pantalla gráficos.	68

Índice de cuadros

2.1. Presupuesto total	19
5.1. RF1	28
5.2. RF2	29
5.3. RF3	29
5.4. RF4	30
5.5. RF5	30
5.6. RF6	31
5.7. RF7	31
5.8. RF8	32
5.9. RF9	32
5.10. RF10	33
5.11. RF11	33
5.12. RF12	34
5.13. RF13	34
5.14. RF14	35
5.15. RF15	35
5.16. RF16	36
5.17. RF17	36
5.18. RF18	37
5.19. RF19	38
5.20. RF20	39
5.21. RF21	40
5.22. RF22	41
5.23. RF23	41
5.24. RF24	42
5.25. RF25	42
5.26. RF26	43
5.27. RF27	43
5.28. RF28	44
5.29. RF29	44
5.30. RNF	45

Capítulo 1

Introducción

1.1. Motivación

Se entiende como negocio minorista toda empresa de comercio que adquiere mercancías por cuenta propia, y las revende directamente al consumidor final. En negocios minoristas pequeños podemos encontrar un trato más cercano con los clientes y una forma algo distinta de gestionar un comercio.

Al ser nacida y criada en un pueblo, la mayoría de negocios con los que he crecido eran comercios minoristas pequeños. Además, mi padre es propietario de una tienda y he podido conocer de primera mano cuál es el funcionamiento real de este tipo de negocios. Tras una vida tratando con ellos y una entrevista realizada a mi padre, he encontrado la necesidad de informatizar este trabajo con el objetivo de conseguir optimizar el rendimiento y llevar un seguimiento. En la actualidad, muchos comerciantes minoristas no disponen de grandes tecnologías y recurren a métodos tradicionales basados en papel para el seguimiento de su negocio. Esto tiene un riesgo alto de pérdida de datos o cometer errores. Además, el proceso de recuperación y análisis de datos se convierten en tareas muy tediosas, ya que la falta de sistemas automatizados impide un filtrado eficiente de información. Todo esto ralentiza el trabajo de forma significativa, haciendo que la productividad del comerciante sea menor y, por tanto, la evolución del negocio no sea óptima.

En el mercado actual no encontramos aplicaciones que pongan solución al problema de los negocios minoristas pequeños. Las soluciones software existentes tienden a enfocarse en entidades de mayor escala. Como hemos visto, los negocios minoristas tienen singularidades que conllevan establecer requisitos específicos y tratar su gestión de forma independiente a la gestión

de un gran negocio. Por ello, es crucial el desarrollo de un software que satisfaga las necesidades de los pequeños comerciantes y les permita conducir su negocio a una evolución óptima.

1.2. Objetivos del proyecto

El objetivo general de este proyecto es proporcionar una solución informática analizando los procedimientos típicos de un comercio minorista pequeño que actualmente se realizan de forma manual y desarrollando una aplicación que los automatice. Para conseguir dicho objetivo, podemos diferenciar una serie de objetivos específicos:

- **Objetivo 1: Análisis de los comercios minoristas**
 - **Descripción:** Se debe de realizar una búsqueda de información sobre los negocios minoristas con el objetivo de entender mejor cuáles son sus características.
- **Objetivo 2: Estudio de aplicaciones similares**
 - **Descripción:** Análisis del mercado actual de aplicaciones similares para identificar funcionalidades innovadoras que implementar en nuestra aplicación.
- **Objetivo 3: Análisis de usabilidad y accesibilidad**
 - **Descripción:** Estudiar soluciones accesibles para conseguir una aplicación fácil de usar para la mayoría de usuarios.
- **Objetivo 4: Análisis de las tecnologías a utilizar**
 - **Descripción:** Investigar sobre cuáles son las mejores tecnologías para llevar a cabo el proyecto.
- **Objetivo 5: Desarrollo e implementación de la aplicación**
 - **Descripción:** Analizar, desarrollar y probar la aplicación con el objetivo de conseguir los mejores resultados.
- **Objetivo 6: Validación de la aplicación por usuarios reales**
 - **Descripción:** Poner a prueba la aplicación en un entorno real para ver si cumple las expectativas del usuario.

1.3. Estructura del documento

Esta sección se ofrece una visión de la estructura y organización del documento. Se compone de las siguientes partes:

- **Resumen:** Un resumen donde se exponen las principales funcionalidades del proyecto y sus objetivos.
- **Introducción:** Encontramos tres secciones iniciales:
 - La motivación del proyecto.
 - La estructura general del documento.
 - Los objetivos que se pretenden cumplir durante el desarrollo del proyecto.
- **Planificación:** Especificación de la planificación del proyecto, donde se muestran las fases y la estimación presupuestaria del mismo.
- **Análisis:** Especificación de los requisitos del sistema y los casos de uso.
- **Diseño:** Descripción de la estructura y el diseño de las clases necesarias para el programa y la interfaz de usuario.
- **Implementación:** Aspectos a destacar de la implementación del proyecto, problemas encontrados y soluciones aplicadas. Podemos distinguir tres subsecciones:
 - Herramientas utilizadas y justificación de su elección.
 - Implementaciones clave durante las fases de desarrollo.
 - Diseño de la interfaz de usuario.
- **Conclusiones:** Resumen de los resultados obtenidos y contemplación de posibles direcciones futuras para el proyecto.
- **Bibliografía:** Recopilación de todas las fuentes de información utilizadas durante la realización del proyecto.
- **Anexos:** Incluye documentos adicionales de valor para el proyecto, como un glosario de términos y acrónimos relevantes.

Capítulo 2

Planificación

2.1. Fases

La planificación del desarrollo del proyecto se ha dividido en las fases que vamos a ver a continuación.

2.1.1. Fase inicial

En esta etapa es donde se definen las bases del proyecto. Se identifican las necesidades y se establecen unos objetivos principales que deberán de cumplirse a lo largo del desarrollo del proyecto. Esta información podemos verla en el capítulo 1 (ver página) de este documento. Además, se realiza un estudio de la viabilidad y un caso de negocio, donde se pueda observar los beneficios que la aplicación es capaz de producir frente a los gastos y los riesgos.

2.1.2. Fase de análisis

Durante la fase de análisis se estudia de forma minuciosa los requisitos del proyecto. Se deben comprender de forma exacta las necesidades del cliente y posteriormente convertirlas en una lista de especificaciones que el software debe cumplir.

Además se realiza un análisis de los posibles riesgos que nos podemos encontrar en el desarrollo del proyecto. Con todo esto, se elabora un plan que englobe todos los requisitos y tenga en cuenta las amenazas del proyecto y cómo actuar ante ellas. Tras esta fase de análisis se debe tener una planificación buena para conseguir el desarrollo exitoso del proyecto.

2.1.3. Fase de desarrollo

Esta es la fase donde se construye el producto que hemos definido en la fase de análisis. Suele ser la etapa más larga ya que se transforman todos los planes y diseños previos en código, dando como resultado un entregable final funcional.

Durante la fase de desarrollo suelen haber principalmente tareas de diseño, construcción, codificación, integración y prototipado. Con la realización de cada una de estas tareas se consigue un producto final al terminar la fase de desarrollo.

2.1.4. Fase de prueba y corrección

Tras terminar la fase de desarrollo es importante comprobar que aquello construido hace sus funcionalidades de forma correcta. Para ello se inicia una fase de prueba y corrección, donde el producto se evalúa y se comprueban que los resultados obtenidos sean los esperados.

2.1.5. Redacción de la memoria

Con el objetivo de documentar el desarrollo del proyecto, se va a plasmar toda la información relevante en este documento.

Para conseguir un buen diseño y ordenación del documento se va utilizar la herramienta de LaTeX.

2.2. Presupuesto

2.2.1. Recursos

En este apartado se va a exponer los recursos hardware y software que se van a utilizar para el desarrollo del proyecto.

2.2.1.1. Hardware

Los componentes hardware que se van a utilizar para llevar a cabo el proyecto son:

- **Ordenador:** MSI Prestige 15 A10SC.

2.2.1.2. Software

Las herramientas software que se van a utilizar para llevar a cabo el proyecto son:

- **Sistema Operativo:** Ubuntu 20.04
- **Lenguaje de programación:** Flutter
- **IDE:** Visual Studio Code
- **Diseño de diagramas UML:** Visual Paradigm
- **Sistema de composición de texto:** LaTeX
- **Editor de texto:** TeXstudio

2.2.2. Costes

En esta sección vamos a analizar el coste total del proyecto. Vamos a distinguir distintos apartados.

2.2.2.1. Licencias

Un tipo de coste que conlleva el desarrollo de un proyecto es la adquisición de las licencias necesarias para la producción del mismo. Las licencias que se van a utilizar en este proyecto son de software libre y por tanto son gratuitas. Esto significa que no supondrán ningún coste adicional. Las licencias que se utilizarán son las siguientes:

- **Ubuntu 20.04:** GNU General Public Licence (GPL).
- **Flutter:** Licencia BSD.
- **Visual Paradigm:** Licencia adquirida por usos académicos.
- **LaTeX:** LaTeX Project Public License (LPPL).

2.2.2.2. Recursos materiales

El único recurso material que se va utilizar para el desarrollo del proyecto es el ordenador personal.

El periodo de amortización común para los ordenadores y equipos informáticos es de 3 a 5 años. Realizaremos la media y utilizaremos un periodo de 4 años para los cálculos. Sabiendo que el equipo costó 1400€, se amortizará 350€ al año. Como la duración del proyecto es de 5 meses, el coste final de los recursos materiales será de 145'83€

2.2.2.3. Recursos humanos

En esta sección se incluyen los gastos por la contratación de personal. Este proyecto solamente lo va a desarrollar una persona, bajo la titulación de programador senior.

En la actualidad, un programador senior recibe una media de 22.000€ anuales. Durante los 5 meses que dura el proyecto, se estima un salario de 9166'66€.

2.2.2.4. Otros

Este apartado engloba costes indirectos como los gastos debidos a la localización para trabajar, los gastos de transporte, conexión a Internet, etc. Este gasto se suele aproximar a un 10 % de los gastos de recursos humanos. Por tanto, la cantidad estipulada para este apartado sería de 916'66€.

2.2.2.5. Total

Descripción	Coste mensual	Coste total
Licencias	0€	0€
Recursos materiales	29'17€	145'83€
Recursos humanos	1833'33€	9166'66€
Otros	183'33€	916'66€
Total	2045,83€	10.229'15€

Cuadro 2.1: Presupuesto total

Capítulo 3

Estado del arte

3.1. Definición de un negocio minorista

La distribución comercial minorista es uno de los sectores de mayor relevancia y dinamismo de nuestra economía. Por tanto, es esencial conocer lo que son, a qué se dedican y cómo se gestionan.

Un negocio minorista es una empresa que vende productos o servicios directamente a consumidores finales. Los minoristas actúan como intermediarios entre los fabricantes o mayoristas y el mercado de consumo. Sin los negocios minoristas, los productos fabricados a grande escala nunca llegarían a ser consumidos por los clientes finales. El comerciante ofrece un asesoramiento especializado sobre los productos y servicio de su tienda, así como un trato personalizado. (García, 2003)

Además, el comerciante tiene la responsabilidad de conocer cuál es la cantidad de producto que debe comprar para asegurarse de vender lo máximo posible y conseguir con ello un beneficio económico. En algunas ocasiones, también se encarga de establecer los precios de los productos de su tienda. Para ello, se debe tener en cuenta el precio base del producto y se le añade un porcentaje para cubrir los gastos y conseguir beneficios. La otra posibilidad es que los precios de venta al mercado de consumo estén fijados en el etiquetado por los fabricantes. En ese caso, el comerciante no deberá modificar el precio previamente estimado.

Podemos clasificar los negocios minoristas según varios criterios, lo cual nos ayudará a entender los tipos que hay y qué funciones tienen cada uno.

Clasificación de un negocio minorista según su forma de venta (Vargas Belmonte, 2023):

- Comercio tradicional: La mercancía no está a disposición del comprador. El dependiente deberá de proporcionar los artículos al cliente. Podemos identificar tres elementos en este tipo de comercio: el almacén (donde se almacenan los productos), el mostrador (donde se atiende a los clientes) y el vendedor (la persona encargada de asesorar al cliente en sus decisiones de compra y proporcionar el producto al comprador). Ejemplo: carnicerías, farmacias, mercerías, etc.
- Comercio de libre servicio: El consumidor tiene libertad para moverse por el espacio de la tienda y elegir los productos a su gusto. En este tipo de comercio el cliente tiene contacto directo con la mercancía, sin intervención del vendedor. Ejemplos: supermercados, autoservicios, etc.
- Comercio mixto: Combina los dos tipos anteriores. El cliente tiene a su disposición la mercancía de la tienda y además el vendedor asesora al comprador sobre sus decisiones dentro de la tienda. Ejemplos: librerías, grandes almacenes, etc.
- Venta sin establecimiento comercial:
 - Venta automática: El comprador selecciona un artículo, lo paga y lo recibe en el momento. Ejemplo: Máquina expendedora.
 - Venta ambulante: Se realiza en rastros o mercadillos.
 - Venta a distancia: El comprador adquiere el producto o servicio a través de un medio de comunicación. Ejemplo: Venta por teléfono, venta por Internet, etc.

Clasificación de un negocio minorista según su agregación (Wikipedia, 2024):

- Comercio independiente o pequeño comercio: Se trata de la tradicional tienda de barrio caracterizada por sus pequeñas dimensiones y por su sistema de venta a través de un mostrador. Funciona de forma autónoma, independiente de otros comercios de su gremio o zona.
- Comercio asociado o comercio integrado: Son tiendas que se localizan en el mismo local, como los pequeños establecimientos de alimentación que se agrupan en mercados. Los centros comerciales surgen del desarrollo de estas pequeñas asociaciones.

- Gran distribución: Grandes empresas que actúan al mismo tiempo como mayoristas y minoristas. Generalmente, son grandes multinacionales. EN este tipo se encuentran los hipermercados, con las marcas blancas.
- Franquicia: Tiendas que forman parte de una cadena. Tienen el mismo nombre e imagen y venden productos similares en diferentes ubicaciones.

Con esta clasificación, hemos podido ver que los negocios minoristas recogen un amplio rango de negocios de distinta escala y distinta gestión interna. En concreto, nos centraremos en el estudio de los pequeños comercios mixtos. Entraremos en más detalle en el próximo punto.

3.2. Estudio de los pequeños negocios mixtos

Estos pequeños negocios se caracterizan por el asesoramiento acerca de los productos o servicios que disponen. Uno de los motivos por lo que los consumidores escogen este tipo de tiendas es este, porque les permite tomar una mejor decisión en sus compras. Además, suelen ser negocios menos masificados donde la relación con el cliente toma importancia. (Vargas Belmonte, 2023)

Con respecto a la variedad de productos que ofrece un pequeño negocio, es esencial que se especialice y se eliminen los artículos que no sean rentables, así como que se adapte a las características y demandas de sus clientes. Hoy en día, existe una gran competencia con las grandes superficies y la compra online. El comerciante debe ser consciente de esa amenaza y debe ser capaz de distinguirse de las grandes empresas ofreciendo a los clientes unos servicios que no puedan encontrar en otros establecimientos.

Los pequeños negocios desarrollan sus propias técnicas de promoción para incentivar y fidelizar clientes. Es su forma de combatir la fuerte competencia entre los negocios y marcas. Estas técnicas se suelen basar en entregar regalos con compras, más cantidad de productos o reducir los precios de estos mediante descuentos. Son acciones que provocan interés en los clientes o consumidores y que les motiva a comprar los productos. Para mantener la fidelidad de los clientes, algunos negocios crean formas de promoción basadas en tarjetas de fidelidad, cupones, concursos, etc. Son técnicas tradicionales y comúnmente utilizadas pero dan los resultados esperados. (Gago Muñiz, 2023)

Las formas de pago también pueden ser algo distintas en este tipo de negocios. Como la relación que se establece con el cliente es fuerte, algunas tiendas fían sus productos a los clientes para que puedan probarlos tranquilamente en sus casas, creando confianza y esperando que sean lo suficientemente honestos para devolverlos o pagarlos tras la prueba.

La publicidad de estas tiendas suele producirse de forma natural cuando un cliente queda satisfecho y la recomienda a su círculo cercano. Por tanto, una vez más, es crucial el trato que el cliente recibe en este tipo de negocios. Además, se pueden incentivar a nuevos clientes a comprar mediante una página web o las redes sociales. Estas son las técnicas más utilizadas en este tipo de negocios. No necesitan grandes campañas publicitarias puesto que el alcance de un pequeño negocio se limita a los ciudadanos de la localidad donde esté situada la tienda.

Los pequeños negocios tienden a situarse en pequeñas localidades donde la actividad comercial tradicional es favorecida. Los ciudadanos de estas localidades tienen menos facilidades para ir a centros comerciales o grandes franquicias, ya que estas se sitúan en las ciudades. Los pequeños negocios ofrecen los servicios que la población necesita para una vida plena, en la comodidad de su localidad. La facilidad e inmediatez de adquisición de los productos visitando estos pequeños negocios es lo que hace que estas tiendas funcionen bien en este tipo de localidades. (Dueñas Nogueras, 2014)

Este proyecto en concreto va destinado al negocio minorista de mi padre. Es una tienda de una pequeña pedanía de Lorca en la que ofrece ropa y calzado para todas las edades, complementos, material de costura y textiles para el hogar. Es una tienda sin empleados, donde el único responsable del funcionamiento de la tienda es mi padre.

3.3. Estudio de comerciantes minoristas

Un estudio realizado por Harvard Business Review demuestra que los emprendedores de 45 años tienen un 85 % más de probabilidades de éxito. Dice que el factor clave de este éxito se debe a la experiencia laboral de los emprendedores de edad media.

Para ser capaz de gestionar y administrar un negocio propio es necesario tener unas habilidades y conocimientos que no solo se adquieren recopilando información de los libros, es necesaria tener cierta experiencia en el sector. (Autonomosyemprendedores, 2024)

De este estudio podemos saber que la edad media de los comerciantes minoristas exitosos será superior a los 40 años. En la actualidad, la brecha digital preocupa al 54 % de los mayores de 50 años y la cifra asciende hasta el 76 % en el caso de las personas de más de 80 años, según datos del Observatorio Sénior de 65YMÁS. Por tanto, podemos concluir que algunos comerciantes minoristas sufrirán la brecha digital y tendrán dificultades para aprender a usar las nuevas tecnologías. (BBVA, 2024)

La brecha digital es la desigualdad en el acceso a Internet y las TIC. Hay tres tipos de brecha digital: brecha de acceso (hace referencia a las posibilidades que tienen las personas de acceder a este recurso), brecha de uso (hace referencia a la falta de competencias digitales que impide el manejo de la tecnología) y brecha de calidad de uso (cuando se poseen las competencias digitales para manejarse en Internet, pero no los conocimientos para hacer un buen uso de la red y sacarle el mayor partido posible). La brecha digital se puede dar por la situación geográfica, la diferencia de género, la edad y el nivel económico, entre otros. (Iberdrola, Año de Publicación)

Como se ha comentado anteriormente, los negocios pequeños suelen darse en pequeñas localidades, donde existe un ambiente más rural y, por tanto, un menor acceso a las TIC. Esto sumado a la edad media de los comerciantes minoristas, nos permite saber que va a existir una evidente brecha digital que habrá de tener en cuenta a la hora de desarrollar una aplicación.

3.4. Estudio de usabilidad y accesibilidad

3.5. Legislación actual de protección de datos

3.6. Aplicaciones similares y comparativas

Capítulo 4

Análisis de tecnologías a utilizar

4.1. Tecnología de documentación

Para documentar se va a utilizar la herramienta de **LaTeX** ya que es bastante útil a la hora de mantener un documento bien estructurado y con el mismo formato. Además, es una herramienta que se suele utilizar para realizar documentos técnicos y es interesante aprenderla para futuros proyectos.

4.2. Dispositivo destino para la aplicación

La aplicación está pensada para ser ejecutada en un dispositivo tipo **tablet**. De esta forma conseguimos una pantalla lo suficientemente grande como para visualizar y utilizar la aplicación cómodamente. Si fuera necesario, una tablet también permite conectar un teclado para introducir datos más rápidamente o simular el funcionamiento de un ordenador. Además es un dispositivo altamente portable, lo que permite usar la aplicación en cualquier lugar. Por todos estos motivos, se trata del dispositivo más apropiado.

4.3. Tecnología para la realización de los diagramas de casos de uso

Para realizar los diagramas de casos de uso se ha utilizado **Visual Paradigm**. He escogido esta herramienta ya que hemos trabajado anteriormente con ella, conozco su funcionamiento y es muy útil. Se requiere de una licencia

para utilizarla, pero la UGR la proporciona gratuitamente a sus estudiantes.

4.4. Tecnología para el diseño de los bocetos

Para el diseño de los bocetos he utilizado **Goodnotes**, una aplicación para escribir en el Ipad. Me ha parecido la forma más sencilla y rápida de hacer unos bocetos. Además, al ser dibujado, hay total libertad para expresar el diseño tal y como se desea hacer. Es un diseño minimalista, pero se puede observar de una manera muy visual cuál será la interfaz de usuario de la aplicación a desarrollar.

4.5. Metodología de desarrollo de la aplicación

Se utilizará una **metodología iterativa**. El desarrollo de la aplicación se dividirá en varias iteraciones, cada una con sus requisitos correspondientes y su entregable final. De esta forma, se realizará una revisión constante de aquello que se está construyendo con el objetivo de no desviarnos de las necesidades del usuario y consiguiendo una mayor adaptación a lo largo del proyecto.

Capítulo 5

Análisis

5.1. Especificación de requisitos

Dentro del desarrollo de un proyecto, la fase de especificación de requisitos cumple un rol fundamental, ya que será aquí donde se establezcan las características esenciales y las expectativas que debe cumplir el sistema.

Esta sección está dedicada a la identificación y descripción detallada de los requisitos. Para conseguir este fin, es necesario preguntar al cliente y stakeholders sobre las necesidades o limitaciones que esperan del software.

Cada requisito se identificará de forma única mediante un código que indica el tipo de requisito y su número correspondiente. Mediante esta codificación podremos hacer referencia a los requisitos de forma sencilla a lo largo de este documento.

5.1.1. Requisitos funcionales

Los requisitos funcionales son aquellos que definen las tareas específicas que el sistema debe ser capaz de realizar. Podemos ordenar estos requisitos en 6 grupos según la función que habilitan:

- **Grupo 1:** Apertura y cierre de sesión.
- **Grupo 2:** Gestión de artículos.
- **Grupo 3:** Gestión de inventario.
- **Grupo 4:** Gestión de clientes.
- **Grupo 5:** Gestión de movimientos.

■ **Grupo 6:** Gestión de resúmenes y gráficas.

A continuación se especificarán los requisitos funcionales del proyecto clasificándolos en las secciones anteriormente mencionadas.

5.1.1.1. Apertura y cierra de sesión

RF1	Inicio de sesión
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe permitir al usuario iniciar sesión de forma segura.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none">1. La pantalla de inicio de sesión debe pedir el nombre de usuario y la contraseña.2. Verificar que los campos no estén vacíos.3. Verificar que la información introducida es correcta y autentica al usuario.4. Si la información es incorrecta, mostrar un mensaje de error.5. Tras el inicio de sesión, redirigir al usuario a la pantalla principal.

Cuadro 5.1: RF1

RF2	Cierre de sesión
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe permitir al usuario cerrar sesión de forma segura.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para cerrar la sesión. 2. Tras el cierre de sesión, se debe volver a la pantalla de inicio de sesión.

Cuadro 5.2: RF2

5.1.1.2. Gestión de artículos

RF3	Introducción de un nuevo artículo
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe permitir registrar un nuevo artículo al negocio.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para añadir un nuevo artículo. 2. Verificar que los campos obligatorios no están vacíos. 3. Verificar que la información introducida tenga un formato correcto. 4. Tras guardar un nuevo artículo, se debe actualizar la lista de artículos existente.

Cuadro 5.3: RF3

RF4	Edición de un artículo existente
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe permitir editar los datos de un artículo existente.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para editar un artículo existente. 2. Verificar que la nueva información introducida tenga un formato correcto. 3. Tras guardar los cambios, se deben actualizar los campos en la base de datos.

Cuadro 5.4: RF4

RF5	Eliminación de un artículo
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe permitir eliminar un artículo existente.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para eliminar un artículo existente. 2. Mandar un mensaje de confirmación antes de la eliminación. 3. Verificar que el artículo no esté vinculado a movimientos existentes en la base de datos. 4. Tras eliminar el artículo correspondiente, actualizar la lista de artículos existentes.

Cuadro 5.5: RF5

RF6	Visualización de los datos de un artículo
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe permitir visualizar los datos de un artículo.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para visualizar un artículo existente. 2. El sistema debe mostrar toda la información almacenada sobre un artículo.

Cuadro 5.6: RF6

RF7	Búsqueda de un artículo por nombre
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe permitir buscar un artículo por nombre.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para buscar un artículo existente. 2. El usuario debe introducir el nombre correcto que identifica el artículo. 3. El sistema debe mostrar al usuario el/los artículos que están relacionados con la búsqueda.

Cuadro 5.7: RF7

RF8	Categorización de un artículo
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz de filtrar los artículos según su categoría.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. El usuario debe establecer la categoría del artículo de forma correcta. 2. El sistema debe ser capaz de mostrar solo los artículos de la categoría especificada.

Cuadro 5.8: RF8

RF9	Visualización de la lista de artículos existentes
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz de mostrar una lista con los artículos del negocio.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. El sistema debe ser capaz de mostrar los artículos existentes en la base de datos en forma de lista.

Cuadro 5.9: RF9

5.1.1.3. Gestión de inventario

RF10	Actualización del inventario de forma automática
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz de actualizar el inventario de los artículos del negocio en tiempo real.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none">1. El sistema debe ser capaz de actualizar las cantidades de los artículos existentes en base a los movimientos (ventas, devoluciones o préstamos) del negocio.

Cuadro 5.10: RF10

RF11	Visualización de lista de renovación de artículos
Prioridad	Media
Descripción	El sistema debe ser capaz de realizar una lista con los artículos que lleguen a una cantidad crítica para indicar al comerciante que debe comprar más stock.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none">1. Debe existir una opción visible para visualizar la lista.2. El sistema debe introducir el artículo en la lista cada vez que la cantidad actual sea igual o inferior a la cantidad mínima establecida por el comerciante.

Cuadro 5.11: RF11

5.1.1.4. Gestión de clientes

RF12	Registro de un nuevo cliente habitual
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe permitir añadir un nuevo cliente al sistema.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none">1. Debe existir una opción visible para añadir un nuevo cliente.2. Verificar que los campos obligatorios no estén vacíos.3. Verificar que la información proporcionada tenga un formato correcto.4. Añadir el nuevo cliente a la base de datos y actualizar la lista de clientes existentes.

Cuadro 5.12: RF12

RF13	Edición de los datos de un cliente existente
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe permitir editar los datos de un cliente existente.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none">1. Debe existir una opción visible para editar los datos de un cliente.2. Verificar que la nueva información proporcionada tenga un formato correcto.3. Tras confirmar los cambios, editar los campos modificados en la base de datos.

Cuadro 5.13: RF13

RF14	Eliminación de un cliente existente
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe permitir eliminar un cliente existente.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para eliminar un cliente. 2. Mandar un mensaje de confirmación antes de la eliminación. 3. Verificar que el cliente no esté vinculado a ningún movimiento activo. 4. Tras eliminar al cliente, actualizar la lista de clientes existentes.

Cuadro 5.14: RF14

RF15	Visualización de los datos de un cliente
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe permitir visualizar los datos de un cliente existente.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para visualizar los datos de un cliente. 2. El sistema debe mostrar toda la información almacenada sobre un cliente.

Cuadro 5.15: RF15

RF16	Visualización de la lista de clientes existentes
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz de mostrar una lista con los clientes habituales del negocio.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. El sistema debe ser capaz de mostrar los clientes registrados en la base de datos en forma de lista.

Cuadro 5.16: RF16

RF17	Búsqueda de un cliente por nombre
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz de buscar un cliente habitual por su nombre.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para buscar un cliente. 2. El usuario debe introducir el nombre que identifica al cliente. 3. El sistema debe mostrar a el/los clientes que estén relacionados con la búsqueda.

Cuadro 5.17: RF17

RF18	Filtrado de clientes con préstamos
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz de filtrar la lista completa de clientes registrados, dejando solo aquellos clientes que tengan préstamos.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para filtrar clientes por préstamos. 2. El sistema debe ser capaz de mostrar una lista de clientes que tienen artículos prestados del negocio.

Cuadro 5.18: RF18

5.1.1.5. Gestión de movimientos

RF19	Introducción de una nueva venta
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz añadir una nueva venta al sistema.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none">1. Debe existir una opción visible para añadir una nueva venta.2. El comerciante deberá añadir los artículos y especificar la cantidad de estos.3. El sistema deberá calcular los precios parciales y el precio total de la venta.4. Se debe especificar el método de pago antes de la confirmación de la venta.5. Se puede asignar un cliente a la venta de forma opcional.6. Actualizar el inventario tras la confirmación de la venta.7. Añadir el nuevo movimiento a la base de datos y actualizar la lista de movimientos existente.

Cuadro 5.19: RF19

RF20	Introducción de un nuevo préstamo
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz añadir un nuevo préstamo.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para añadir un nuevo préstamo. 2. El comerciante deberá añadir los artículos y especificar la cantidad de estos. 3. El sistema deberá calcular los precios parciales y el precio total del préstamo. 4. Se debe asignar un cliente de forma obligatoria para vincularlo con el préstamo. 5. Actualizar el inventario tras la confirmación del préstamo. 6. Añadir el nuevo movimiento a la base de datos y actualizar la lista de movimientos existente.

Cuadro 5.20: RF20

RF21	Introducción de una devolución
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz de registrar una devolución de una venta.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tras encontrar la venta que queremos devolver en la lista de movimientos existentes, debe existir una opción visible para realizar la devolución. 2. Indicar los productos que se van a devolver (puede ser la venta integra o una parte de esta). 3. Indicar el método de devolución de dinero que se va a utilizar (devolución en metálico o dinero a favor en próximas compras). 4. Actualizar el inventario tras la devolución. 5. Añadir la devolución a la base de datos y actualizar la lista de movimientos.

Cuadro 5.21: RF21

RF22	Eliminación de un movimiento
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz eliminar un movimiento (venta, préstamo o devolución).
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para eliminar el movimiento deseado. 2. Mandar un mensaje de confirmación antes de eliminar el movimiento. 3. Tras eliminar el movimiento, actualizar la base de datos y la lista de movimientos existentes.

Cuadro 5.22: RF22

RF23	Visualización de los datos de un movimiento
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz mostrar los datos de un movimiento.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para visualizar los datos del movimiento deseado. 2. El sistema debe ser capaz de mostrar toda la información almacenada de un movimiento.

Cuadro 5.23: RF23

RF24	Visualización de la lista de movimientos existentes
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz de mostrar una lista con los movimientos efectuados en el negocio.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. El sistema debe ser capaz de mostrar los movimientos registrados en la base de datos en forma de lista.

Cuadro 5.24: RF24

RF25	Filtrado de los movimientos según su tipo
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz de filtrar los movimientos efectuados en el negocio según si son ventas, préstamos o devoluciones.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para filtrar los movimientos por tipo. 2. El sistema debe ser capaz de filtrar la lista de movimientos existentes, dejando solo aquellos movimientos que nos interesen, ya sean ventas, préstamos o devoluciones.

Cuadro 5.25: RF25

RF26	Búsqueda de movimientos por fecha o cliente
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz de buscar un movimiento específico por fecha o por cliente asociado.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para buscar el movimiento deseado. 2. El usuario debe introducir la fecha o el nombre del cliente a buscar de forma correcta. 3. El sistema debe de mostrar los movimientos relacionados con la búsqueda.

Cuadro 5.26: RF26

RF27	Generación de una compra a partir de un préstamo
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz de generar un movimiento de venta a partir de un préstamo.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Debe existir una opción visible para comprar los artículos deseados de un préstamo. 2. El usuario debe marcar aquellos artículos que el cliente desea comprar. 3. El sistema debe eliminar el movimiento de tipo préstamo y generar a partir de los artículos indicados un movimiento de tipo venta.

Cuadro 5.27: RF27

5.1.1.6. Gestión de resúmenes y gráficas

RF28	Visualización de la caja diaria
Prioridad	Alta
Descripción	El sistema debe ser capaz de mostrar en tiempo real la cantidad de dinero que se gana o se pierde en base a los movimientos del negocio que se efectúan durante el día.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none">1. El sistema debe de mostrar la cantidad total ganada o perdida hasta el momento realizando la sumatoria de las cantidades de los movimientos efectuados en ese mismo día.

Cuadro 5.28: RF28

RF29	Visualización de gráficas
Prioridad	Media
Descripción	El sistema debe ser capaz de mostrar gráficas temporales que reflejen el progreso económico del negocio durante un mes o año.
Criterios de aceptación	<ol style="list-style-type: none">1. Debe existir una opción visible para ver las gráficas.2. El usuario debe elegir si ver la gráfica mensual o anual.3. El sistema debe ser capaz de mostrar una gráfica que refleje el progreso económico del negocio en base a los movimientos efectuados durante el mes o año.

Cuadro 5.29: RF29

5.1.2. Requisitos no funcionales

Los requisitos no funcionales son los que aportan calidad al sistema. Los requisitos no funcionales que deberemos de tener en cuenta a la hora de desarrollar la aplicación son los siguientes.

Código	Requisito
RNF1	Rendimiento: El sistema debe ser capaz de dar respuesta en un tiempo adecuado para ser efectivo.
RNF2	Seguridad: El sistema trata con datos privados de un negocio y deben estar protegidos.
RNF3	Compatibilidad: El software debe estar disponible en varios sistemas operativos (Android e IOS).
RNF4	Fiabilidad: El sistema debe otorgar información válida y así poder confiar en sus respuestas.

Cuadro 5.30: RNF

5.2. Modelos de caso de uso

5.2.1. Diagrama de casos de uso

5.2.1.1. Actores

La aplicación va dirigida a un único usuario final, por tanto, solo habrá un actor. El usuario final es el comerciante propietario de la tienda minorista y será la única persona que deberá acceder al sistema de gestión.

5.2.1.2. Diagrama

En la siguiente imagen podemos ver el diagrama de casos de uso que muestra la interacción del usuario con el sistema.

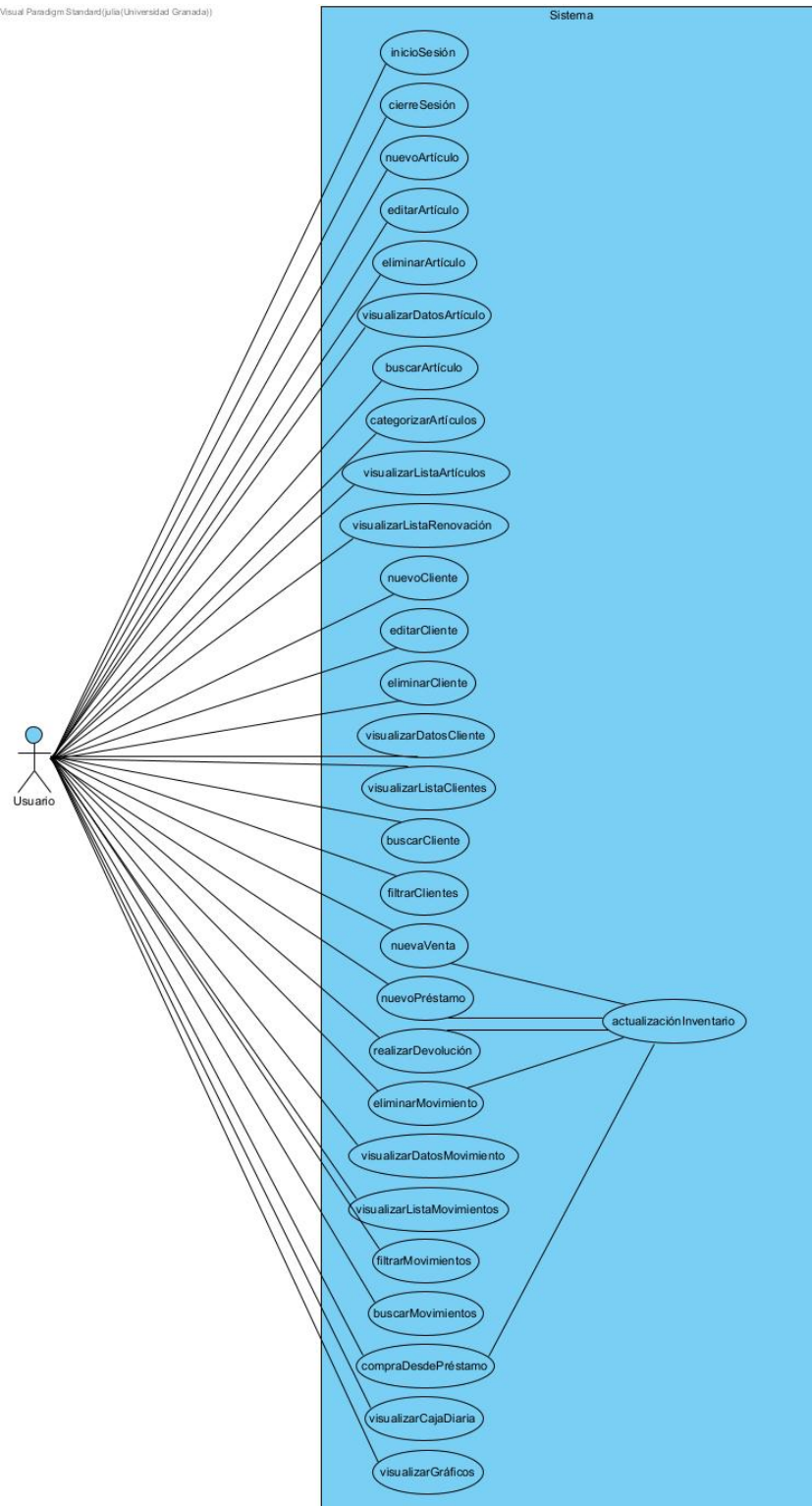


Figura 5.1: Diagrama de casos de uso

5.3. Modelos de comportamiento

En esta sección vamos a especificar cómo opera el sistema ante las acciones del usuario mediante diagramas de secuencia.

5.3.1. Apertura y cierra de sesión

5.3.1.1. Inicio de sesión

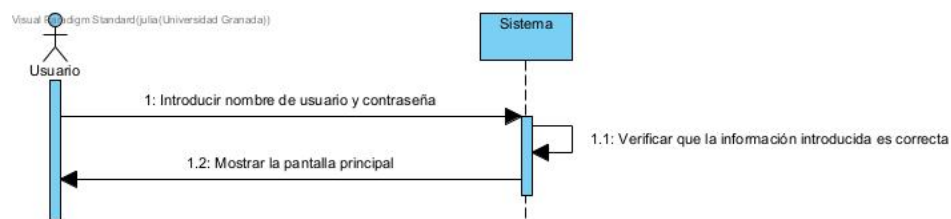


Figura 5.2: Diagrama de secuencia de inicio de sesión

5.3.1.2. Cierre de sesión

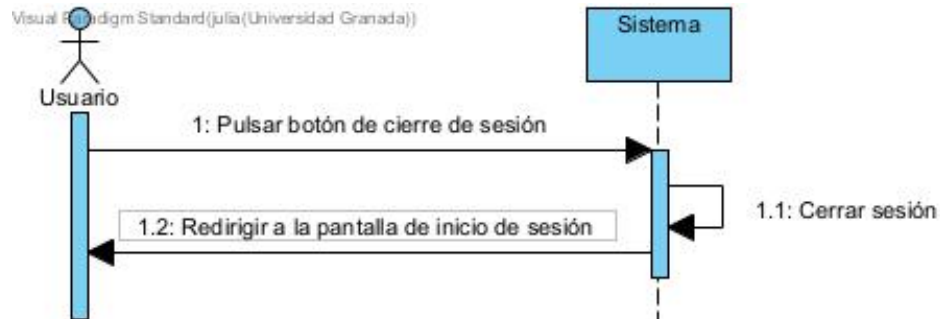


Figura 5.3: Diagrama de secuencia de cierre de sesión

5.3.2. Gestión de artículos

5.3.2.1. Introducción de un nuevo artículo

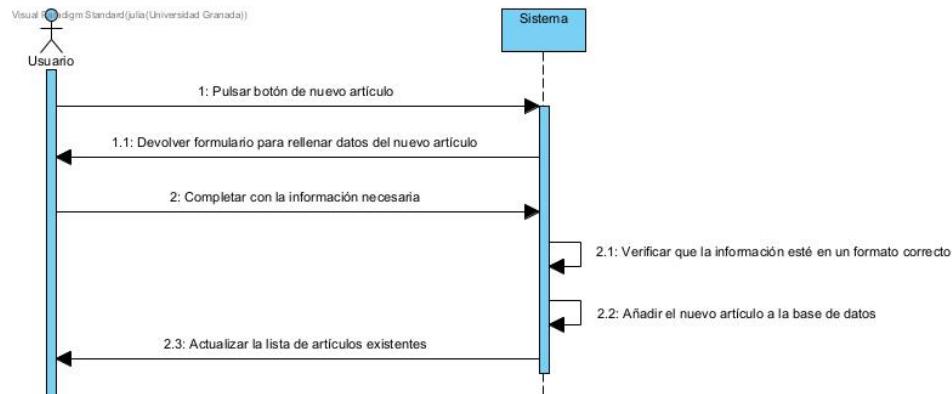


Figura 5.4: Diagrama de secuencia de un nuevo artículo

5.3.2.2. Edición de un artículo existente

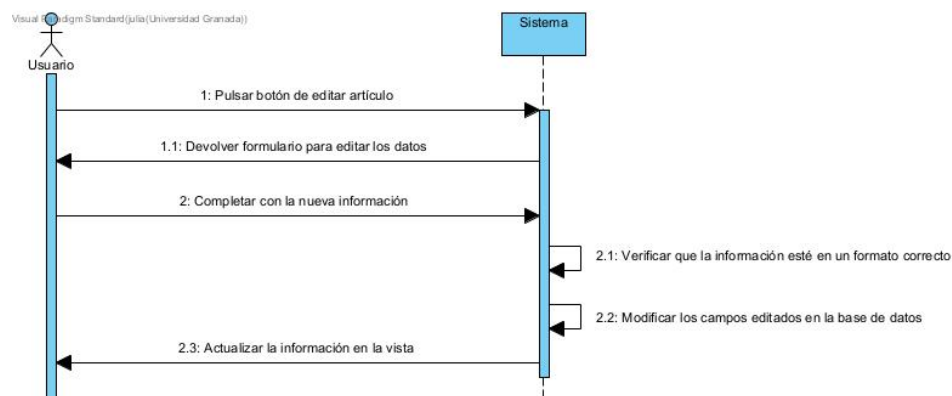


Figura 5.5: Diagrama de secuencia de edición de un artículo

5.3.2.3. Eliminación de un artículo

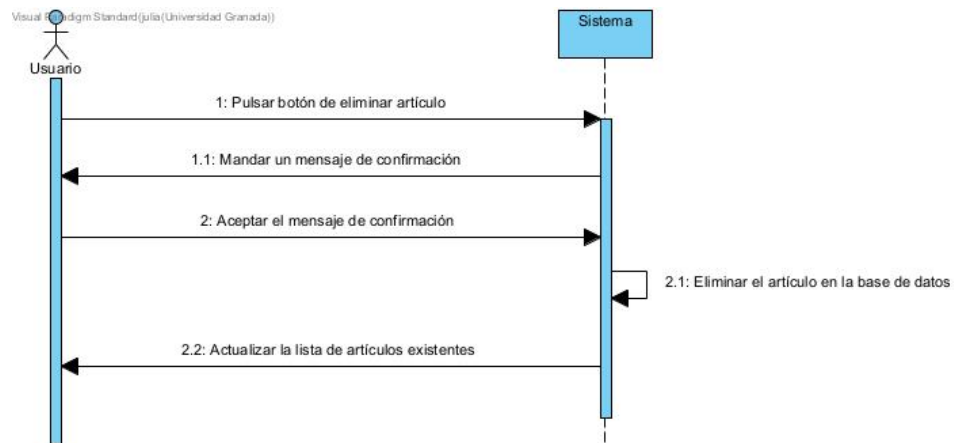


Figura 5.6: Diagrama de secuencia de eliminación de un artículo

5.3.2.4. Visualización de los datos de un artículo

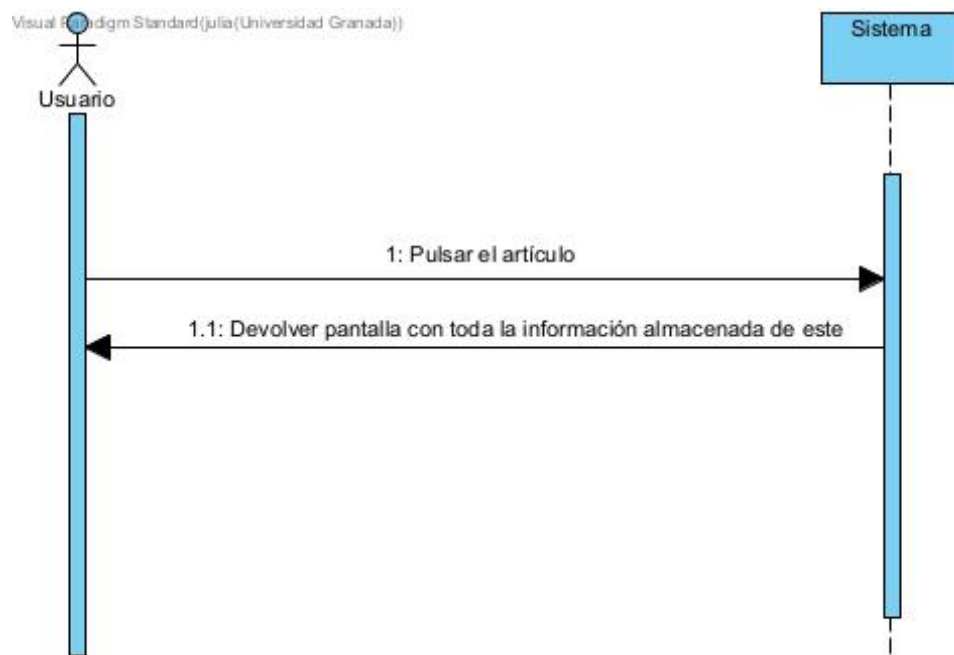


Figura 5.7: Diagrama de secuencia de visualización de datos de un artículo

5.3.2.5. Búsqueda de un artículo por nombre

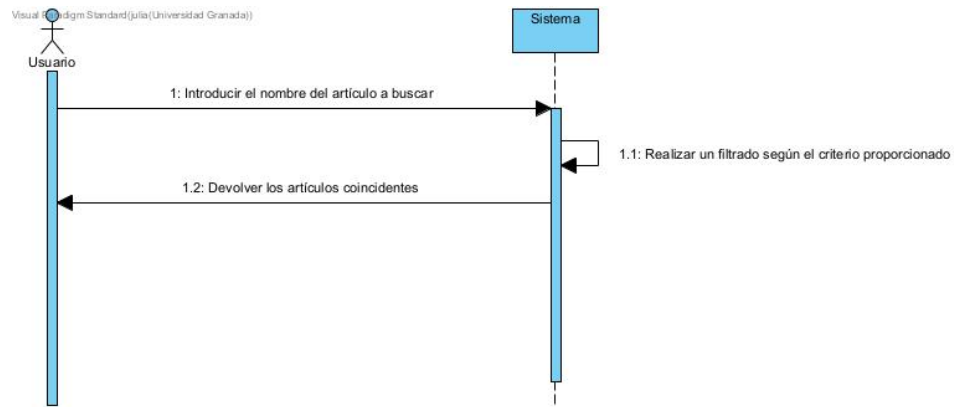


Figura 5.8: Diagrama de secuencia de búsqueda de un artículo

5.3.2.6. Categorización de un artículo

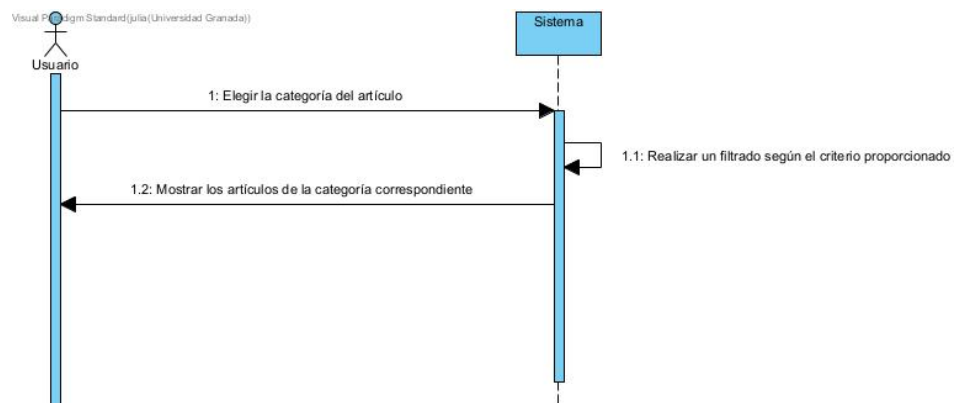


Figura 5.9: Diagrama de secuencia de categorización de un artículo

5.3.2.7. Visualización de la lista de artículos

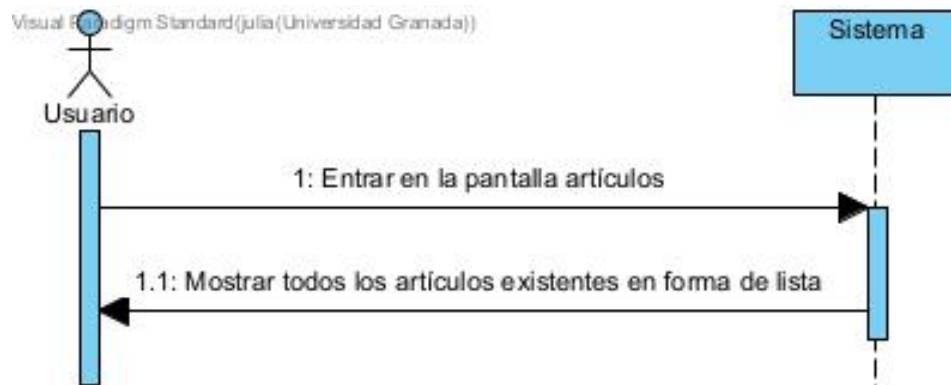


Figura 5.10: Diagrama de secuencia de visualización de la lista de artículos

5.3.3. Gestión de inventario

5.3.3.1. Actualización del inventario de forma automática

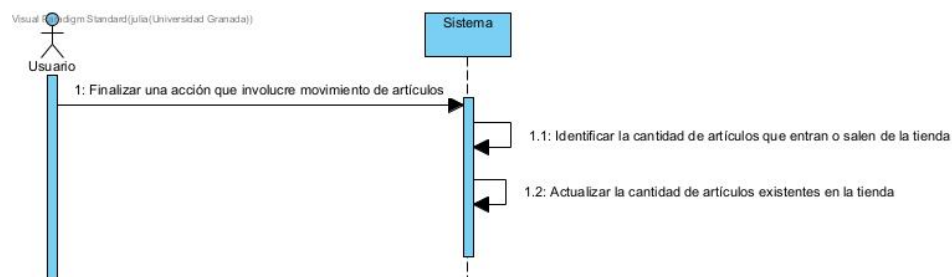


Figura 5.11: Diagrama de secuencia de actualización de inventario

5.3.3.2. Visualización de la lista de renovación de artículos



Figura 5.12: Diagrama de secuencia de visualización de la lista de renovación de artículos

5.3.4. Gestión de clientes

5.3.4.1. Registro de un nuevo cliente habitual

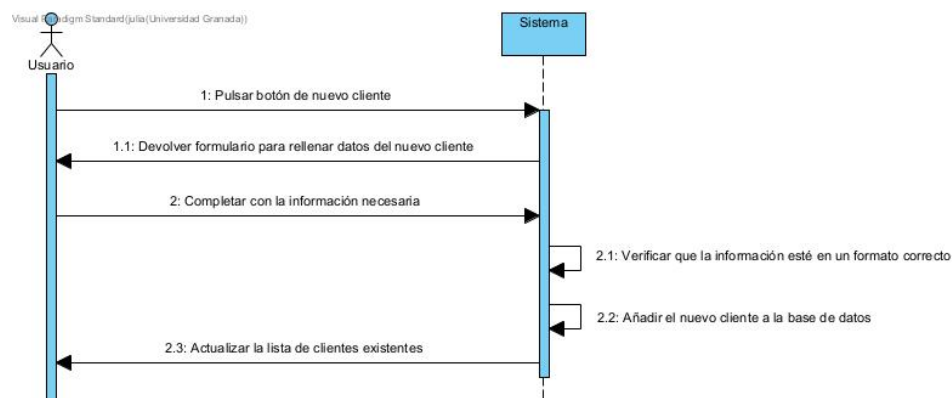


Figura 5.13: Diagrama de secuencia de registro de un cliente

5.3.4.2. Edición de los datos de un cliente existente

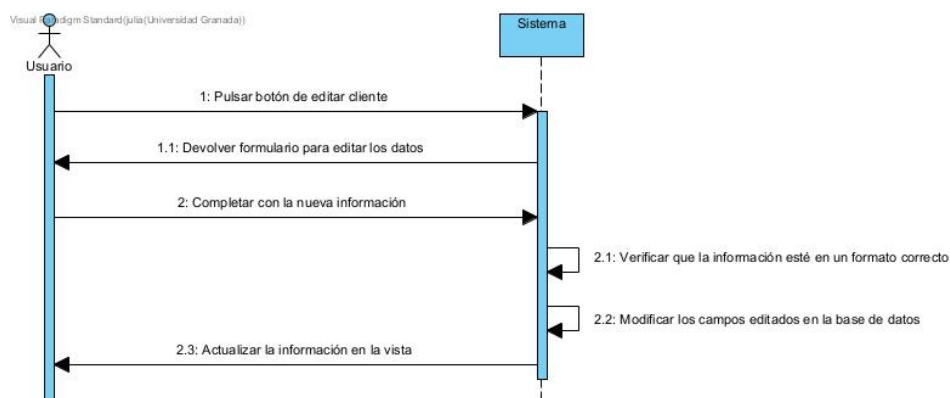


Figura 5.14: Diagrama de secuencia de edición de los datos de un cliente

5.3.4.3. Eliminación de un cliente existente

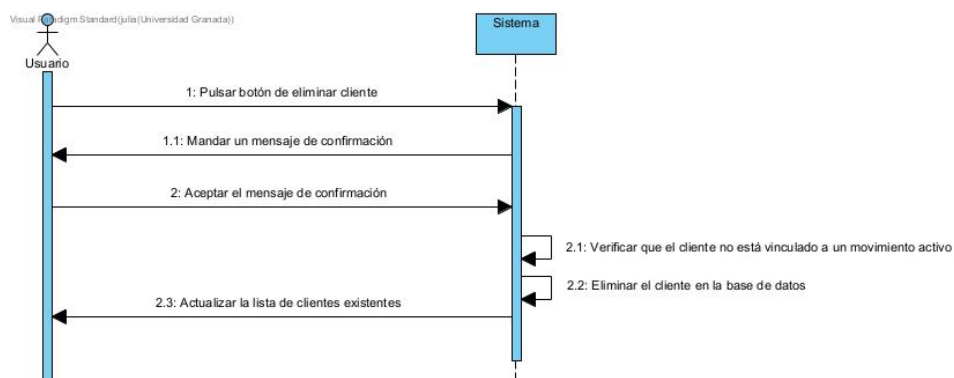


Figura 5.15: Diagrama de secuencia de eliminación de un cliente

5.3.4.4. Visualización de los datos de un cliente

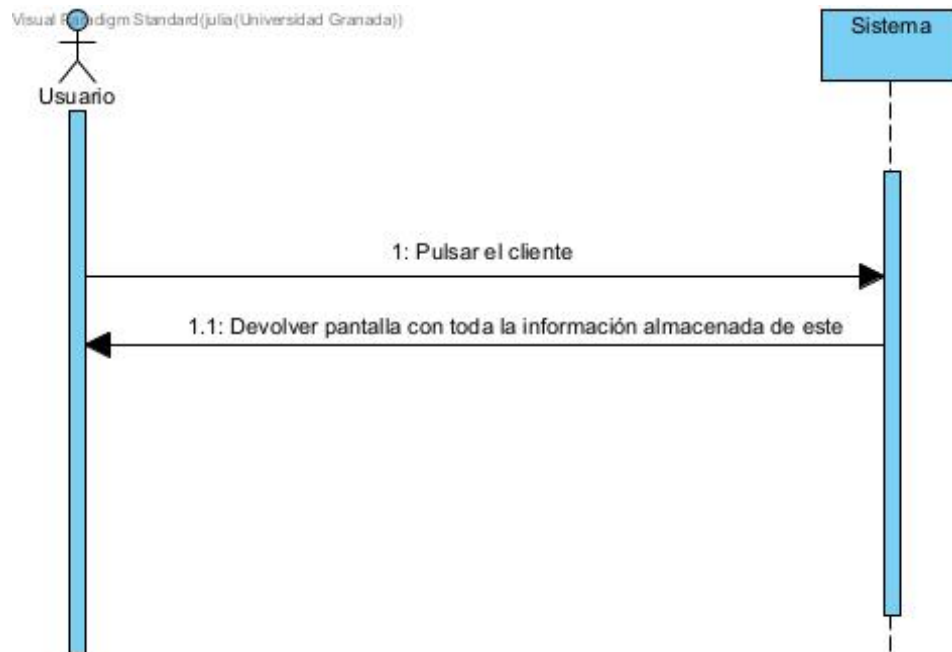


Figura 5.16: Diagrama de secuencia de visualización de los datos de un cliente

5.3.4.5. Visualización la lista de clientes existentes

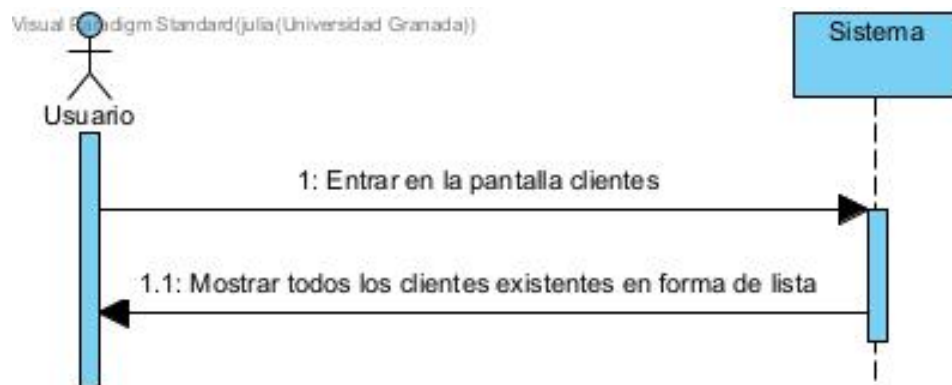


Figura 5.17: Diagrama de secuencia de visualización de la lista de clientes

5.3.4.6. Búsqueda de un cliente por nombre

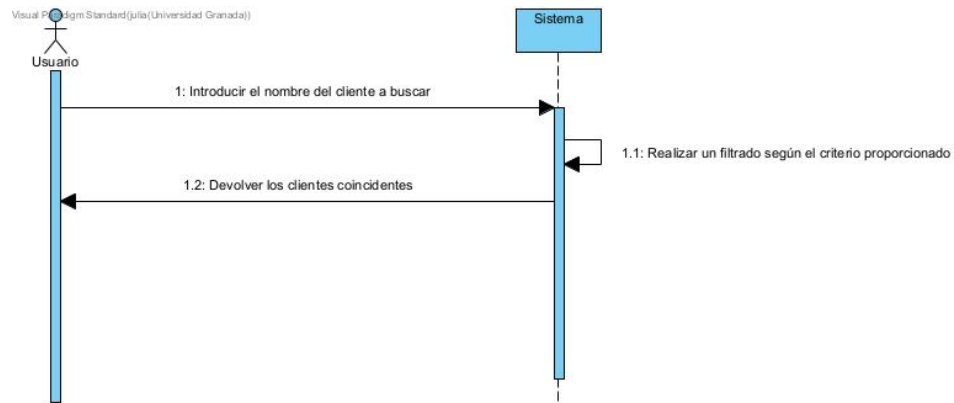


Figura 5.18: Diagrama de secuencia de búsqueda de un cliente

5.3.4.7. Filtrado de clientes con préstamos

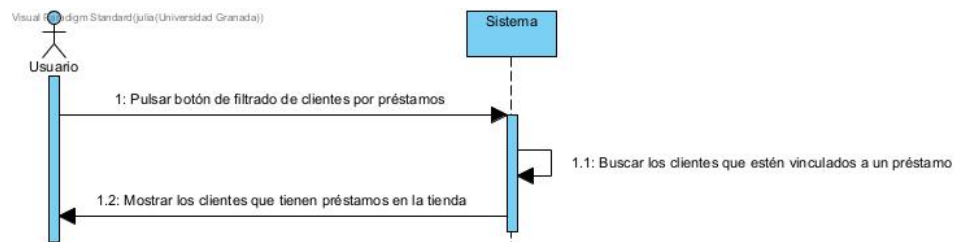


Figura 5.19: Diagrama de secuencia de filtrado de clientes

5.3.5. Gestión de movimientos

5.3.5.1. Introducción de una nueva venta

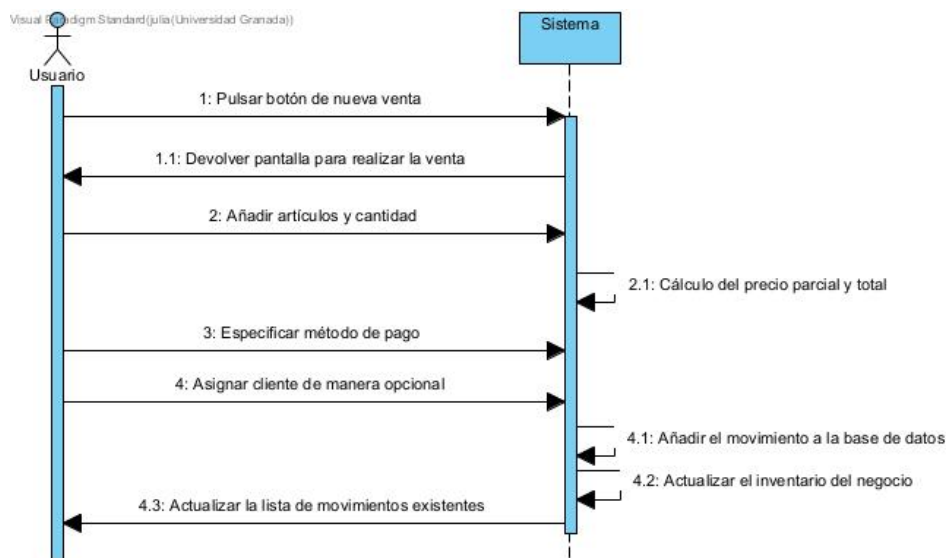


Figura 5.20: Diagrama de secuencia de nueva venta

5.3.5.2. Introducción de un nuevo préstamo

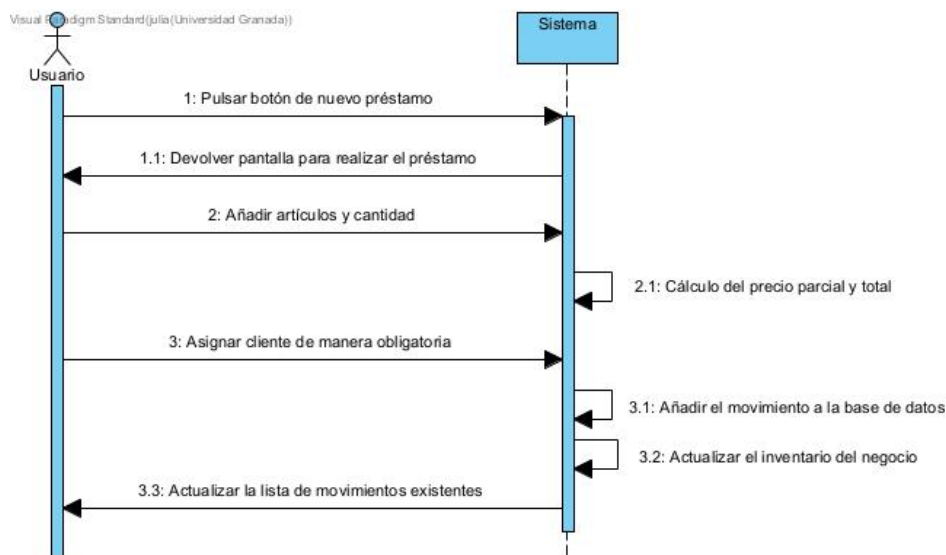


Figura 5.21: Diagrama de secuencia de nuevo préstamo

5.3.5.3. Introducción de una nueva devolución

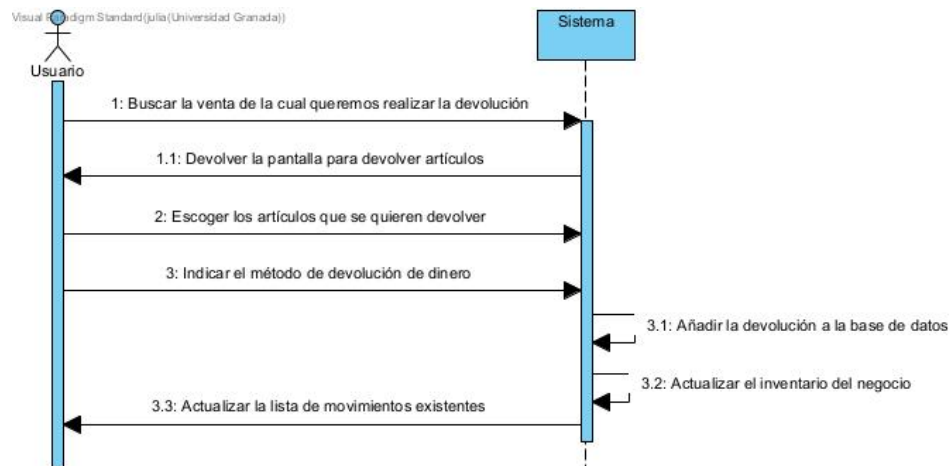


Figura 5.22: Diagrama de secuencia de nueva devolución

5.3.5.4. Eliminación de un movimiento

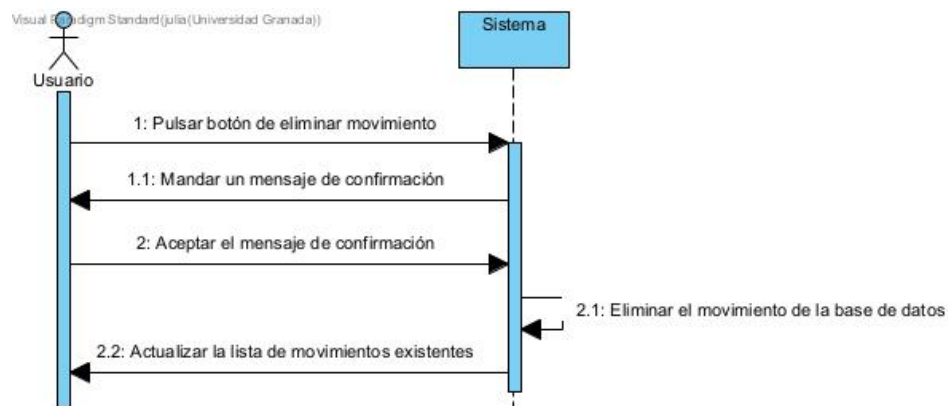


Figura 5.23: Diagrama de secuencia de eliminación de un movimiento

5.3.5.5. Visualización de los datos de un movimiento

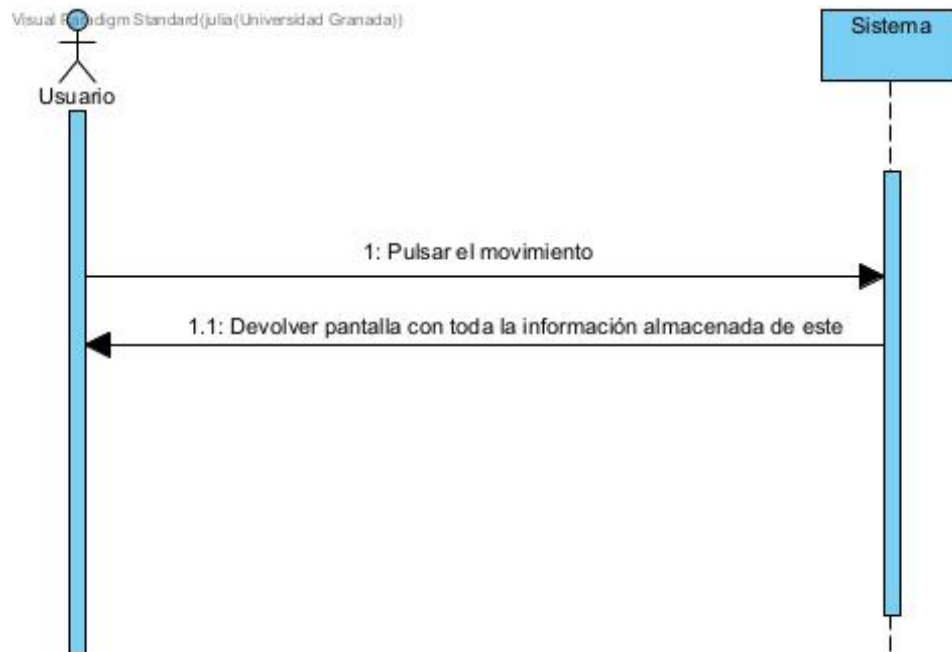


Figura 5.24: Diagrama de secuencia de visualización de datos de un movimiento

5.3.5.6. Visualización de la lista de movimientos existentes

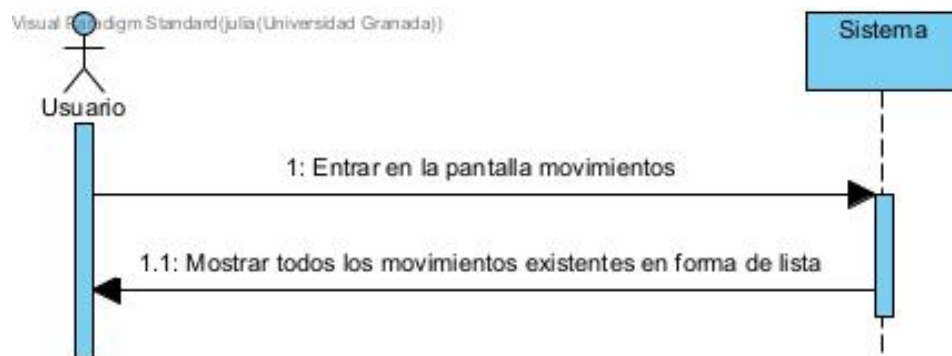


Figura 5.25: Diagrama de secuencia de visualización la lista de movimientos

5.3.5.7. Filtrado de los movimientos según su tipo

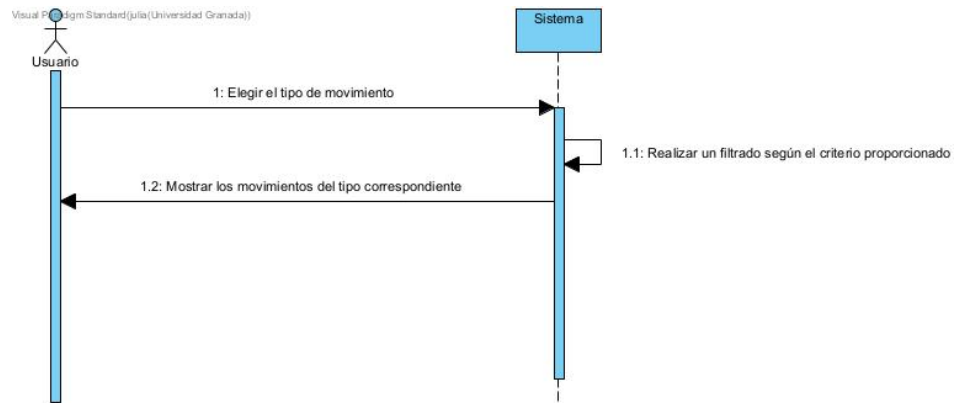


Figura 5.26: Diagrama de secuencia del filtrado de movimientos

5.3.5.8. Búsqueda de movimientos por fecha o cliente

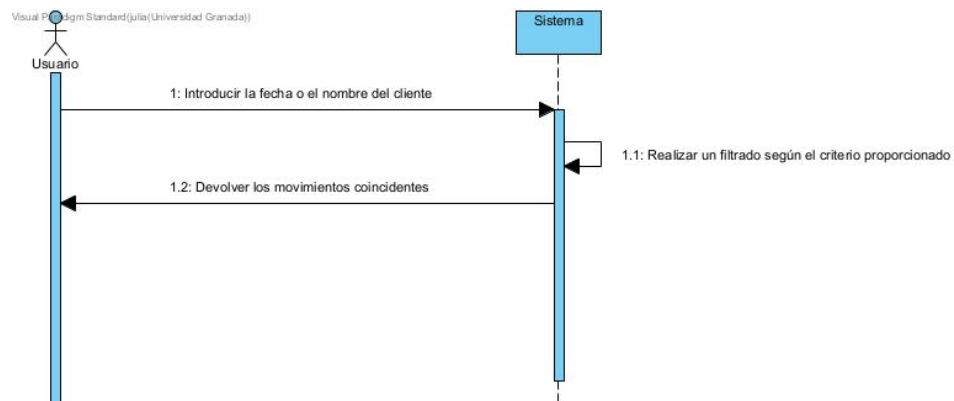


Figura 5.27: Diagrama de secuencia de búsqueda de movimientos

5.3.5.9. Generación de una compra a partir de un préstamo

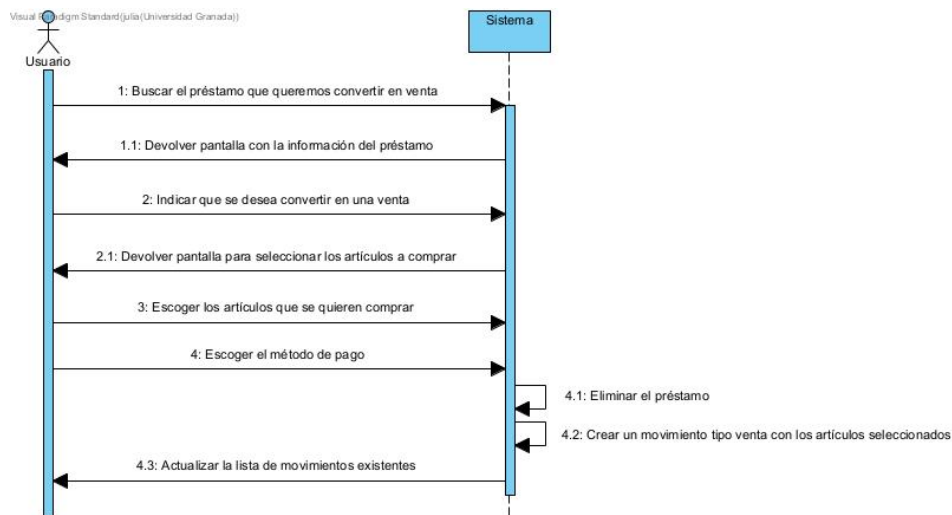


Figura 5.28: Diagrama de secuencia de generación de una compra desde un préstamo

5.3.6. Gestión de resúmenes y gráficas

5.3.6.1. Visualización de la caja diaria

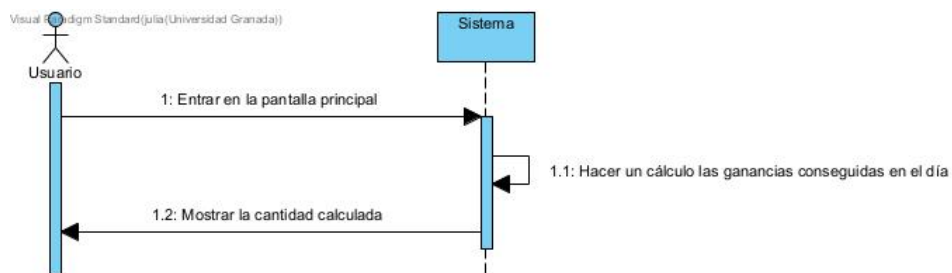


Figura 5.29: Diagrama de secuencia de visualización de la caja diaria

5.3.6.2. Visualización de gráficos

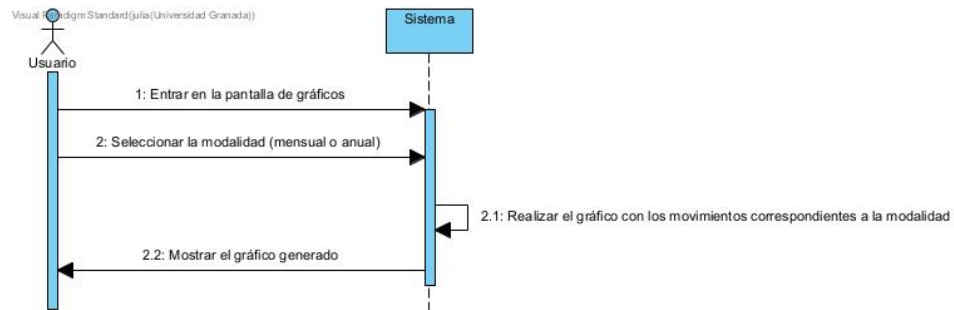


Figura 5.30: Diagrama de secuencia de visualización de gráficos

Capítulo 6

Diseño

6.1. Diseño de la interfaz gráfica

6.1.1. Pantalla de inicio de sesión

En esta sección se muestra el boceto de la interfaz gráfica del inicio de sesión. Se corresponde con el requisito RF1.

Pantalla de inicio de sesión

Diagrama de la pantalla de inicio de sesión (Login). El diseño se muestra dentro de un recuadro rectangular. En el centro superior del recuadro, el texto "Login" está centrado. Debajo de "Login", hay dos campos de entrada de texto rectangulares apilados verticalmente. El primer campo contiene el texto "Nombre de usuario". El segundo campo contiene el texto "Contraseña". Debajo de estos dos campos, hay un botón rectangular centrado con el texto "Entrar".

Figura 6.1: Diseño de la pantalla de inicio de sesión.

6.1.2. Pantalla principal

En esta sección se muestran los bocetos de la interfaz gráfica de la pantalla principal y las pantallas correspondientes con una nueva venta y un nuevo préstamo. Estas tres pantallas representan los requisitos RF19, RF20 y RF28. Por tanto, es la pantalla que muestra la caja diaria y permite registrar una nueva venta o un nuevo préstamo.

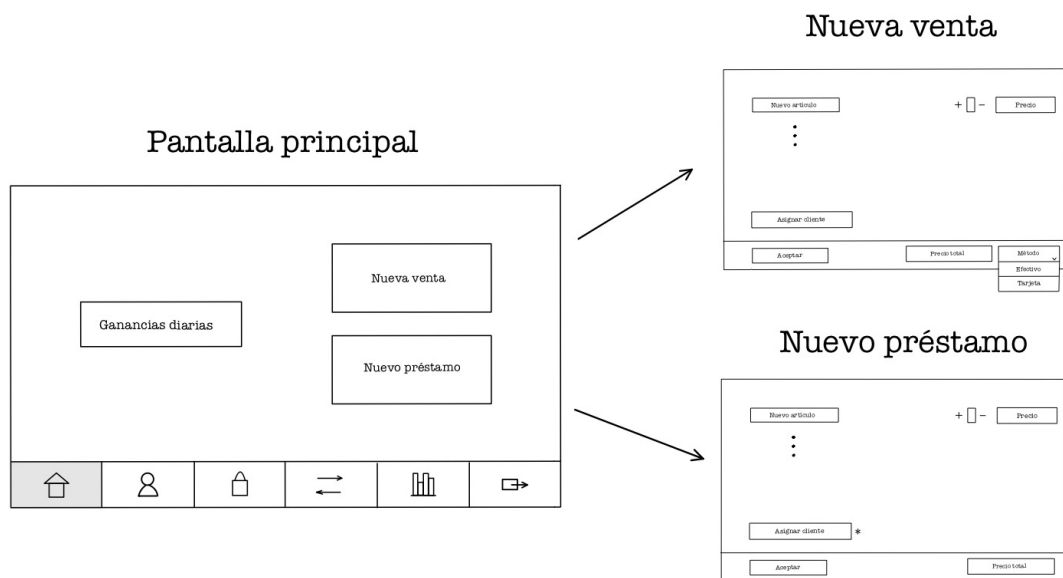


Figura 6.2: Diseño de la pantalla principal.

6.1.3. Pantalla de clientes

En esta sección se muestran los bocetos de la interfaz gráfica de la pantalla clientes. Estas cuatro pantallas representan los requisitos RF12, RF13, RF14, RF15, RF16, RF17 y RF18. En la pantalla clientes podemos ver la lista de clientes existentes, buscar clientes por nombre y filtrar aquellos clientes que tengan préstamos. Si pulsamos encima del nombre del cliente, visualizaremos todos los datos relacionados con este. Además, podemos editar, eliminar y añadir un nuevo cliente.

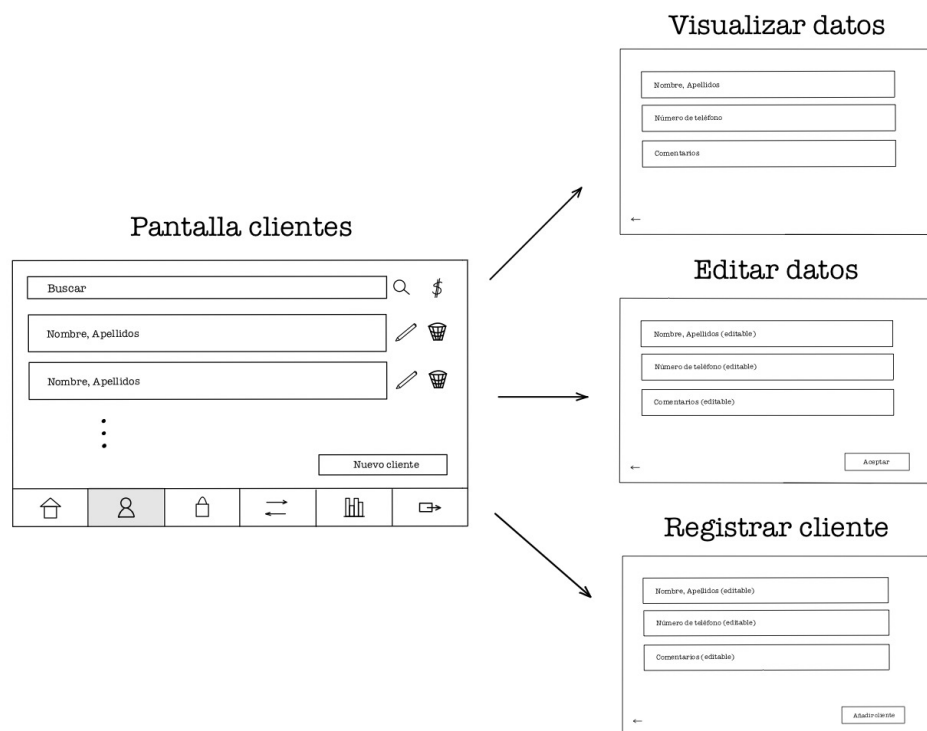


Figura 6.3: Diseño de la pantalla clientes.

6.1.4. Pantalla de artículos

En esta sección se muestran los bocetos de la interfaz gráfica de la pantalla artículos. Estas cinco pantallas representan los requisitos RF3, RF4, RF5, RF6, RF7, RF8, RF9, RF10 y RF11. En la pantalla artículos podemos ver la lista de artículos existentes, buscar los artículos por nombre y filtrarlos por categoría. Si pulsamos encima del nombre del artículo, visualizaremos todos los datos relacionados con este. Además, podemos editar, eliminar y añadir un nuevo artículo. Por último, tenemos la lista de renovación de stock donde se introducirán todos los artículos que deba comprar el comerciante.

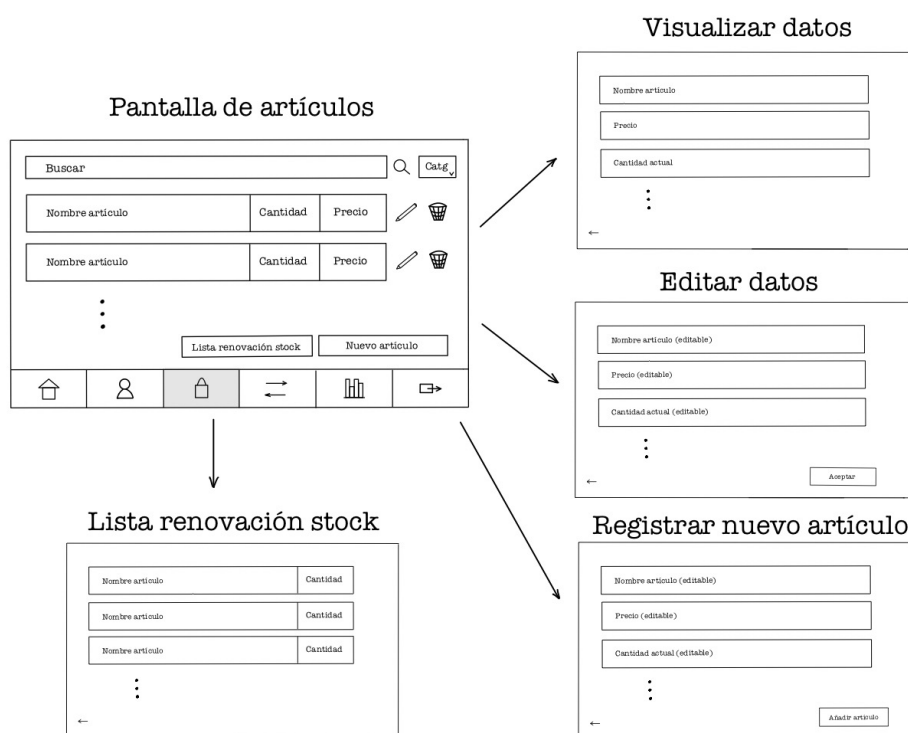


Figura 6.4: Diseño de la pantalla artículos.

6.1.5. Pantalla de movimientos

En esta sección se muestran los bocetos de la interfaz gráfica de la pantalla movimientos. Estas cuatro pantallas representan los requisitos RF21, RF22, RF23, RF24, RF25, RF26 y RF27. En la pantalla movimientos podemos ver la lista de movimientos existentes, buscar los movimientos por fecha o cliente asignado y filtrarlos por tipo de movimiento (venta, préstamo o devolución). Si pulsamos encima del movimiento, visualizaremos todos los datos relacionados con este. Si el movimiento es de tipo "préstamo", además de visualizarlo podremos convertirlo en venta seleccionando aquellos artículos que el cliente desea comprar. Únicamente se podrán devolver las ventas, ya que son los movimientos que generan una subida económica en la caja diaria. Las devoluciones generan una bajada correspondiente con la cantidad devuelta. Si se devuelve un préstamo sin comprar nada, se elimina el movimiento. Podemos eliminar cualquier movimiento, sea del tipo que sea.

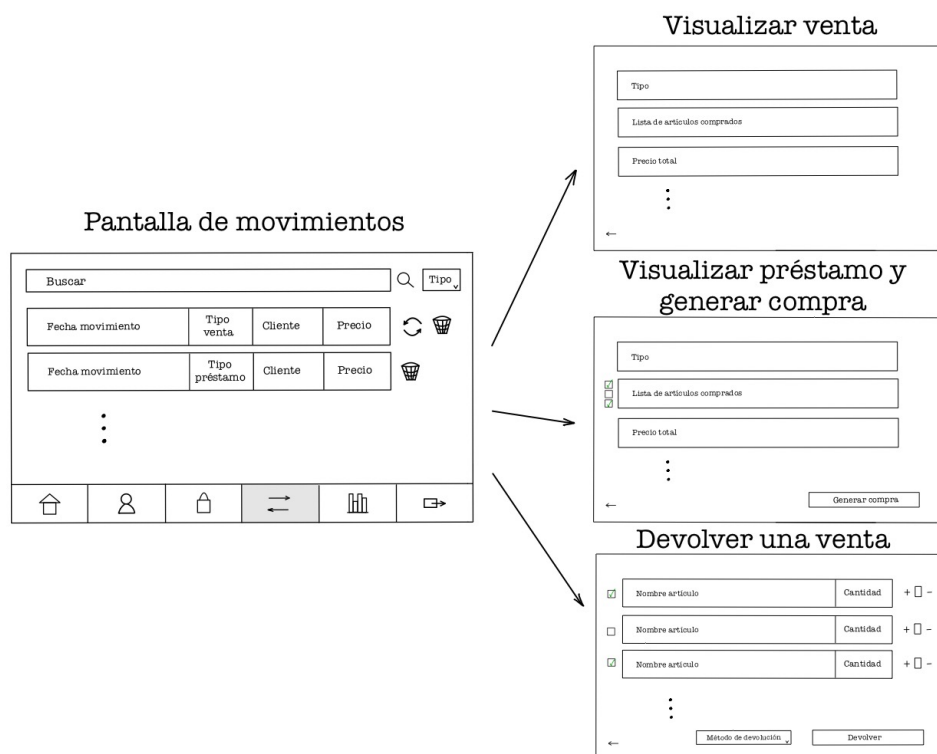


Figura 6.5: Diseño de la pantalla movimientos.

6.1.6. Pantalla de gráficos y cierre de sesión

En esta sección se muestra el boceto de la interfaz gráfica de la pantalla gráficos. Esta pantalla representa el requisito RF29. Aquí podemos observar el progreso económico del negocio en forma de gráfica. Podremos verlo de forma mensual o anual.

Para finalizar, el cierre de sesión podrá hacerse desde cualquier lugar simplemente pulsando en su botón. Esto corresponde con el requisito RF2.

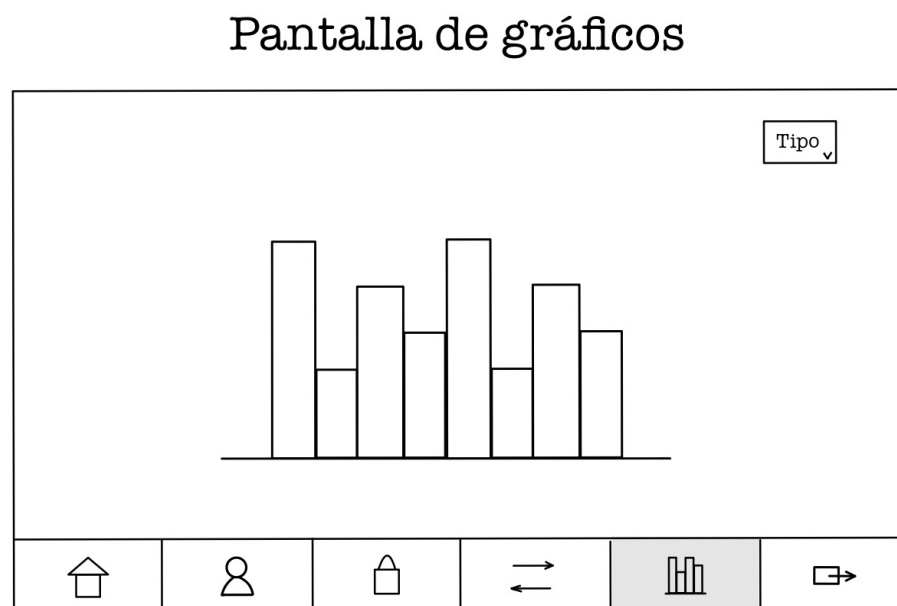


Figura 6.6: Diseño de la pantalla gráficos.

Capítulo 7

Validación de la aplicación por el usuario

Referencias

- Autonomosyemprendedores. (2024, 14 de Feb). *Máster empresariales: una opción para autónomos que tienen negocios*. <https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/actualidad/master-empresariales-opcion-que-autonomos-que-tienen-negocios/20240214104549034620.html>. (Accedido el [fecha de acceso aquí])
- BBVA. (2024). *Superando la brecha digital: soluciones para conectar a las personas mayores con la tecnología*. Descargado de <https://www.bbva.com/es/innovacion/superando-la-brecha-digital-soluciones-para-conectar-a-las-personas-mayores-con-la-tecnologia/> (Accedido el [fecha de acceso aquí])
- Dueñas Nogueras, J. (2014). *Calidad y servicios de proximidad en el pequeño comercio* (1.ª ed.). IC Editorial.
- Gago Muñoz, M. (2023). *Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio* (1.ª ed.). Bookwire GmbH.
- García, J. C. B. (2003). *La gestión moderna del comercio minorista: el enfoque práctico de las tiendas de éxito*. Esic Editorial.
- Iberdrola. (Año de Publicación). *Qué es la brecha digital*. Descargado de <https://www.iberdrola.com/compromiso-social/que-es-brecha-digital> (Último acceso: [Fecha de Acceso Aquí])
- Vargas Belmonte, A. (2023). *Gestión económica básica del pequeño comercio* (1.ª ed.). Bookwire GmbH.
- Wikipedia. (2024). *Minorista*. Descargado 2024-02-22, de <https://es.wikipedia.org/wiki/Minorista>