**Descripción de la situación actual**

Una empresa cuenta con un terreno segmentado en lotes, los cuales son vendidos a crédito o de contado, a la empresa le es preciso conocer:

* El historial de ingresos por lote de cada venta, a crédito o de contado.
* El historial de pagos efectuados a caja (en efectivo) o por depósitos bancarios.
* Lotes disponibles para vender, los lotes vendidos y los que están en proceso de pagos.
* Retrasos en pagos de las ventas a crédito.

Esto para:

* Realizar nuevas ventas de lotes y generar contratos y recibos por concepto de venta.
* Calcular y realizar cobros quincenales y dar seguimiento a los pagos de las ventas a crédito.
* Calcular y realizar pagos a promotores con base en los pagos recibidos por lotes.
* Calcular penalidades por retrasos en pagos de los lotes a crédito.
* Reajustar condiciones de venta cuando los lotes no pueden ser pagados.
* Cancelar contratos una vez excedido el límite de pagos atrasados y liberación de lotes para vender.
* Dar avisos de futuras cancelaciones de contrato de manera oportuna.

La empresa gestiona:

* Alrededor de 600 lotes.
* Un usuario administrador que verá los ingresos en general recibidos por concepto de venta.
* Cuenta con 2 a 3 usuarios capturistas, que registran los ingresos y por lote.
* Aprox. 5 o más promotores que realizan la promoción y la venta de los terrenos que por concepto de pago a la empresa reciben un porcentaje del mismo.

**Propuesta de solución**

Por la cantidad de usuarios posibles y el volumen de datos se propone un sistema conectado a una **base de datos** el cual permita gestionar de manera eficiente las ventas a crédito o de contado de los lotes disponibles y administrar el historial previo y actual de los lotes ya vendidos.

# Módulo 1

**Gestión de ingresos e histórico**

* **Control de ingresos de dinero en efectivo y bancario por concepto de venta a crédito en pagos quincenales por lote.**
* **Seguimiento del historial de pagos quincenales realizados por cliente.**
* **Control de venta para lotes disponibles.**
* Cancelación y liberación de lotes.
* **Condiciones para recibir pagos (mensuales y quincenales).**
* **Cálculo de penalidades por retraso en pagos de la venta crédito.**

# Módulo 2

**Reportes**

* **Reportes de métodos de pagos**
  + **Reporte de cobros en efectivo.**
  + **Reporte de cobros a través de Bancos.**
  + Nota: Requieren cortes de caja por fechas\*
* Reporte de pagos retrasados.
* Reporte de pago de comisiones a promotores.

# Módulo 3

**Emisión de documentos**

* **Emisión de contrato al efectuar una venta.**
* **Emisión de pagarés al efectuar una venta.**
* Nota: Distinción entre pagarés y recibos para los clientes\*

# Módulo 4

**Modificación de pagos y casos especiales**

* **Descuentos aplicables individualmente a cada cliente**
* Migración de pagos
* **Ventas por mayoreo**

# Módulo 5

**Notificaciones y avisos**

* Aviso por correo electrónico para retrasos a los clientes
* Avisos por correo electrónico de cancelación de contratos por incumplimiento de pagos
* **Croquis con estado de lotes por colores y estado y despliegue de información.**
* Nota: Se han modificado mapas sobre la marcha\*
* **Alertas automáticas del sistema (pagos atrasados y próximos a cancelar)**

# MODULO 6

**Migración de datos**

* **Migración de información de clientes**
* Migración de estados de lotes
* Migración de estados de cuenta de clientes
* Migración de Histórico de pagos