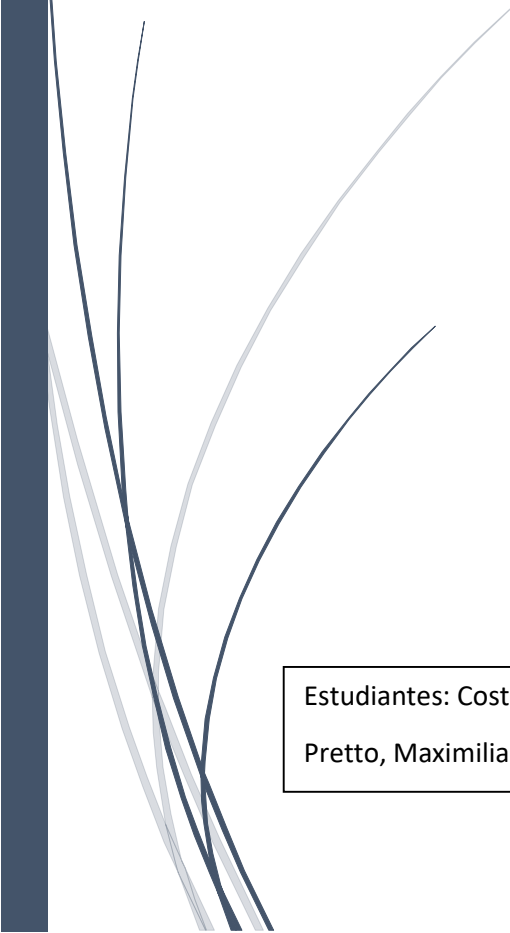




TP Final – Ingeniería de Software

- FCyT, Concepción del Uruguay
- 2do año – Lic. En Sistemas de Información



Estudiantes: Costantini, Francisco
Pretto, Maximiliano

Profesores: Lic. Pralong
Lic. Galáz

Informe Victoria Seguros

Victoria Seguros se encarga de comercializar seguros de todo tipo (auto, incendios, ART, etc) y posee aproximadamente 120 empleados, nació en el año 1950 y se encargaba solo de la venta de seguros de industria y luego, con el tiempo, se fue expandiendo y llegó a abarcar la amplia gama de seguros que vende hoy. Tiene sucursales en Buenos Aires, Entre Ríos, Tucumán, Mendoza, Córdoba, Rosario, Tandil, Bahía Blanca y La Plata, siendo la de sucursal de Buenos Aires la casa central.

La sucursal local nació en el año 1981 y se ubica en la esquina entre las calles Juan D. Perón y San Martín. Actualmente cuenta con 7 empleados y está dividida en 3 áreas:

- Comercialización (3 empleados)
- Siniestros (2 empleados)
- Cobranza/tesorería (2 empleados)

En esta sucursal manejan un volumen aproximado de 10.000 clientes por año. El entrevistado comenzó a trabajar ni bien abrió la sucursal (1981). Él trabaja en el departamento técnico-comercial, que pertenece al departamento Comercial. Su trabajo es conseguir clientes y productores. Según nos comentó, los competidores más fuertes de la empresa son Río Uruguay y San Cristobal.

El entrevistado no contaba con documentación sobre la estructura de la empresa, y destacó no estar conforme con el sistema de información actual y que, desde su punto de vista, el mayor problema es la inestabilidad del mismo. El sistema fue desarrollado por una empresa que se especializa en el desarrollo de software para empresas de seguros.

ANEXO 1

Entrevistadores:

- Costantini, Francisco
- Pretto, Maximiliano

Entrevista 1:

- 1) ¿A qué se dedica la empresa?
- 2) ¿Cuántos años tiene de trayectoria?
- 3) ¿Cuántos años hace que trabaja para esta?
- 4) ¿Qué puesto ocupa?
- 5) ¿La empresa tiene diferentes sucursales en el país?
- 6) ¿Cuántos empleados posee esta sucursal?
- 7) ¿En cuántas áreas está dividida? Aproximadamente, ¿Qué cantidad de empleados hay en cada una?
- 8) ¿Posee documentación de la estructura de la empresa?
- 9) ¿Qué volumen de clientes manejan anualmente?
- 10) ¿Quiénes son los competidores más fuertes que tiene la empresa?
- 11) ¿Qué opina sobre el posicionamiento de la empresa en el mercado que maneja?
- 12) ¿La empresa cuenta con un sistema de información? ¿Está conforme con éste? ¿Cuáles cree usted que son los mayores problemas de éste? ¿El sistema fue desarrollado por una empresa contratada?
- 13) ¿Cómo ve a la empresa dentro de 10 años?

Informe Victoria Seguros

En esta segunda entrevista nos centramos en el área comercialización por lo que realizamos la entrevista con una persona que hace 37 años que se encuentra trabajando en este sector (es la persona que más tiempo lleva trabajando en la sucursal) para así poder ahondar en detalle del funcionamiento de este.

El sector comercialización está compuesto por 3 personas. La división de tareas es la siguiente: 1 persona se ocupa de la parte administrativa, otra de la parte comercial y la última -nuestro entrevistado- es quien supervisa el funcionamiento del sector.

Las tareas que realiza el sector en cuanto a ventas, en la gran mayoría de los casos, es dar asistencia a los productores de seguros (quienes realizan la venta de las pólizas de seguro) y, en muy pocas oportunidades, tratar directamente con el cliente.

El proceso de venta de una póliza comienza con el contacto del cliente para con el productor, este último, basándose en las necesidades comunicadas por el cliente, se comunica con el sector para buscar el seguro que mejor se amolde a el pedido. Una vez que se llega a un acuerdo, el cliente deberá rellenar una serie de formularios -llamados formulario cliente- que el productor una vez completado enviará a la sucursal para tramitar y expedir la póliza por medio del sistema. Se anexa un ejemplo de formulario cliente al final (Anexo 3).

El sector comercializa una gran variedad de seguro, de los cuales los más importantes son: Seguro de autos, seguro contra granizo, contra incendio, integral de comercio (asegurar el local y lo que se encuentra dentro del mismo), etc. En el anexo 4 y 5 se encuentran todos los tipos de seguro que se manejan.

A la hora de procesar diferentes tipos de seguros se requiere diferente tipo de información, aunque para todos los tipos de seguro siempre se requiere un formulario general que se llama "Formulario Cliente". Ejemplos:

- Para asegurar un auto es necesario saber la marca, modelo, patente, motor, chasis y año de éste, como, además, saber qué tipo de seguro será contratado (contra 3ros, contra todo riesgo o contra terceros completo).
- En el caso de un negocio, se necesita saber si es un seguro integral (asegura tanto la estructura del local como lo que contiene) o no, y los datos correspondientes al mismo (dirección, nombre del comercio).
- Para asegurar un inmueble se necesita saber la dirección donde se halla el mismo y la cotización de los objetos de valor dentro del mismo.
- En el caso de los seguros contra incendio, se necesitan los mismos datos que para asegurar un negocio y, además, se debe constatar si se realizó o no una inspección de riesgo contra incendio.
- El último tipo de seguro es el de la protección de cultivo contra granizo. En este caso se necesita saber el tipo de cultivo junto con el valor del mismo, además de que se debe delimitar la zona donde se encuentran los mismos para así poder realizar un escaneo geo-satelital del riesgo que hay en la zona.

Los cobros de las pólizas son realizados completamente a través de un sistema, es decir, no se acepta efectivo. Los diferentes tipos de pago son: Home Banking, cheque, tarjeta, pago vía CBU o por redes de cobranza extra-bancarias (RapiPago, PagoFácil, etc).

ANEXO 2

Entrevistadores:

- Costantini, Francisco
- Pretto, Maximiliano

Entrevista 2:

- 1) ¿Qué tareas realiza su sector? ¿Cómo se las dividen?
- 2) ¿Hace cuánto que está en este sector?
- 3) ¿Cuántos empleados hay en su sector?
- 4) ¿Puede describir el proceso que se realiza antes, durante y después de concretar una venta?
- 5) ¿Qué tipos de seguros manejan?
- 6) ¿Existen diferencias a la hora de comercializar los distintos tipos de seguros? ¿Cuáles son?
- 7) ¿Qué métodos de pago manejan?
- 8) ¿Utilizan el sistema para procesar las ventas?

ANEXO 3

Florida 556 - C1005AAL - Buenos Aires
 Teléfono: (54-11) 4393-2200
 Fax: (54-11) 4325-9015
 www.victoria.com.ar
 E-Mail: seguros@victoria.com.ar



PRESUPUESTO AUTOMOTORES

Fecha: 17/09/2018

DATOS DEL ASEGURADO / PRODUCTOR Y CANTIDAD DEL VEHICULO

ASEGURADO:
DOMICILIO: CONCEPCION DEL URUGUAY - ENTRE RIOS
COD. POSTAL: 3260
CONDICIÓN DE: Consumidor Final
PRODUCTOR: 2494 - SCOLAMIERI MARIA DE
DESDE: 17/09/2018
HASTA: 17/03/2019
NRO. 0

TELÉFONO:
DNI / C.U.I.T.:
COD. PROD.: 2494
VIGENCIA: Semestral
CANT. DIAS: 181
MONEDA: PESOS

DETALLE DEL VEHICULO

TIPO: AUTOMOVIL PARTICULAR - GRUPO (1)
MARCA: FORD
MODELO: FOCUS L16 2.0 5 P SE PLUS
NRO. MOTOR:
CARROCERÍA: SEDAN
ADICIONAL KILOMETRAJE: NO
SUMA ADICIONAL GRANIZO: 32000.00
SEGUIMIENTO SATELITAL: S/N

Uso: PARTICULAR
Año: 2018
Patente:
Nro Chasis:
Suma Asegurada: 624800

Sin Accesorios

COBERTURAS

Detalle	Plan Pago: Ant. y 5 cuotas	
	Premio	Cuota
1 - Responsabilidad civil	3591.84	648.64
2 - R.C. / Incendio t / Robo t	4671.85	778.64
4 - R.C. / Incendio t / Robo t / Daños t	5863.47	943.91
5 - R.C. / Incendio t y p / Robo t y p / Daños t	6575.50	1095.92
6 - R.C. / Incendio t y p / Robo t y p / Daños t plus	7754.21	1292.37
8 - R.C. / Incendio t y p / Robo t y p / Daños t plus si	9199.93	1533.32
9 - Todo riesgo global	15826.37	2637.73
11 - Todo riesgo global plus	18266.81	3047.80
12 - Todo riesgo con franquicia fija por evento	13365.96	2227.68
13 - Todo riesgo con franquicia fija por evento plus	15659.98	2610.00

CLÁUSULA DE AJUSTE: 10%

Aclaración: Para las coberturas 8, 9, 11, 12 y 13 se incluye el adicional de granizo hasta la suma asegurada del vehículo.

ANEXO 4

COBERTURAS Y SERVICIOS ADICIONALES

- Asistencia al Vehículo (Según condiciones de la póliza contratada).

Asistencia de urgencia al vehículo en toda la extensión de la Argentina y de los países limítrofes con algunas limitaciones, tanto en caso de accidente, como por cualquier tipo de desperfecto mecánico que impida la normal circulación del vehículo. Incluye: reparación mecánica de urgencia, remolque, envío de repuestos al exterior de ser necesario, cambio de neumáticos (aún por simple pinchadura), gastos de hotel o de traslado en caso de inmovilización del vehículo, servicio de conductor en caso de imposibilidad física para seguir conduciendo, vehículo sustituto en caso de robo o destrucción total de la unidad.

- Asistencia a las Personas (Según condiciones de la póliza contratada).

Asistencia en viaje al asegurado y su grupo familiar directo (esposa e hijos) en todo el mundo. Incluye: asistencia sanitaria por lesión o enfermedad, transporte o repatriación sanitaria por lesión o enfermedad, desplazamiento y estancia de un familiar por hospitalización del beneficiario, desplazamiento del beneficiario por interrupción de viaje debido a la ocurrencia de siniestro en domicilio, extravío de equipaje en vuelo regular, y asistencia jurídica en el extranjero por accidente de tránsito. Aclaración: los Servicios de Asistencia al Vehículo y a las Personas tienen limitaciones de acuerdo con la póliza contratada y al contrato vigente con el Prestador.

- Emergencias médicas (Según condiciones de la póliza contratada):

En caso de siniestro para todos los ocupantes del vehículo.

- Cobertura en Países limítrofes:

Los 365 días del año sin costo adicional ni aviso previo.

- Seguro de Accidentes Personales Por \$ 15.000 sin cargo. (Para Coberturas 1, 2, 4 y 5):

Cubre la muerte y/o invalidez total del propietario del automóvil, ya sea como conductor o acompañante del vehículo asegurado.

- Seguro de Accidentes Personales Por \$ 15.000 sin cargo. (Para Coberturas 6, 8, 9, 11, 12 y 13):

Cubre la muerte y/o invalidez total del propietario del automóvil, ya sea como conductor o acompañante del vehículo asegurado por \$15.000 y \$ 3.000 para los familiares del conductor hasta el 3 grado de consanguinidad, que sean acompañantes al momento del siniestro.

- Cobertura de los Gastos de Gestoría (Para Coberturas 2, 4, 5, 6, 8, 9, 11, 12 y 13):

En casos de robo o destrucción total de la unidad, por el 1% de la suma a indemnizar, con un mínimo de \$ 500 y un máximo de \$ 2.500.

- Robo de Ruedas, no se efectúa ningún tipo de quita o depreciación por uso y desgaste. (Para Coberturas 5, 6, 8, 9, 11, 12 y 13):

En casos de robo o destrucción total de la unidad, por el 1% de la suma a indemnizar, con un mínimo de \$ 500 y un máximo de \$ 1.500.

- Daños de los Cristales Laterales y Cerraduras, como consecuencia de robo o su tentativa.

Límites a indemnizar para Cobertura Nro 5:

Cristales Laterales: \$ 1200. Cerraduras: \$ 800

Límites a indemnizar para Coberturas Nro 6:

Rotura de Cristales: \$ 3.000 - Alta Gama \$ 4.000. Cerraduras: \$ 2.000 Alta Gama \$ 3.500

Límites a indemnizar para Cobertura Nro 8: Daños parciales por robo aparecido: \$75.000

Límites a indemnizar para Coberturas Nro 9, 11, 12 y 13:

Cristales Laterales: Sin Límite hasta la suma asegurada del vehículo. Cerraduras: \$ 1.200 Alta Gama \$ 2.500

- Rotura de Parabrisas y Luneta Trasera.

Límites a indemnizar para Cobertura Nro 6:

Hasta el 5% del valor del vehículo asegurado, con un mínimo de \$ 2.000 y un máximo de hasta \$ 15.000

Límites a indemnizar para Coberturas Nro 8, 9, 11, 12 y 13:

Sin Límite hasta la suma asegurada del vehículo.

ANEXO 5

- Cláusula de Destrucción Total al 80% para Coberturas Nro 4, 5, 6, 8, 9, 11, 12 y 13:

Se considerará destrucción total del vehículo asegurado cuando el costo de reparación o reposición de las partes afectadas supere el 80% de la suma asegurada. (En Cobertura 4 y 5 para vehículos de hasta 10 años de antigüedad).

- Reposición de Vehículo 0 km

En caso de siniestro cubierto que implique la pérdida total del vehículo asegurado desde 0 Km, se repondrá uno de la misma marca, modelo y características durante el primer año de vigencia de la póliza. La unidad debe haberse asegurado en el momento de retirarse de la concesionaria vendedora.

- Cobertura de Daños Parciales por robo

En los casos de robo y/o hurto total aparecido, se cubrirán sin franquicia los daños ocasionados al vehículo

Límites a indemnizar para Cobertura Nro 8: \$ 8.000 Alta Gama \$12.000

Límites a indemnizar para Coberturas Nro 8, 9, 11, 12 y 13: \$ 50.000

- Daños Parciales por Granizo

Coberturas Nro 5 y 6: Adicional Granizo con costo desde \$8.000 hasta \$36.000, en módulos de \$4.000

Coberturas Nro 8, 9, 11, 12 y 13: Se incluye el adicional Granizo hasta la suma asegurada del vehículo

- Franquicias Todo Riesgo para Coberturas 9 y 11:

Cobertura Nro 9: 5% del 0km máximo \$60.000. Cobertura Nro 11: 3% del 0km máximo \$36.000

- Franquicias Todo Riesgo para Coberturas 12 y 13:

Vehículos nacionales e importados no europeos con valor de 0km menor o igual a \$650.000:

Cobertura Nro 12: \$ 10.000. Cobertura Nro 13: \$ 7.000

Vehículos nacionales e importados no europeos con valor de 0km desde \$650.001 hasta \$1.000.000:

Cobertura Nro 12: \$ 16.000. Cobertura Nro 13: \$ 12.000

Vehículos nacionales e importados no europeos con valor de 0km superior a \$1.000.000:

Cobertura Nro 12: \$ 23.000. Cobertura Nro 13: \$ 17.000

Vehículos importados europeos (Alfa Romeo, Audi, BMW, Ferrari, Jaguar, Maserati, Mercedes Benz, Mini Cooper, Porsche, Rover, Land Rover,

Rolls Roys, Saab, Seat, Smart y Volvo):

Cobertura Nro 12: \$ 45.000. Cobertura Nro 13: \$ 35.000

- Cobertura Todo Riesgo Bonificada para el 0km para Autos y Camionetas 4x4 y Similares 4x2 (Excluye

Para Cobertura Nro 6: por 6 meses. Para Cobertura Nro 8: por 12 meses.

- Crecientes rebajas por buen resultado de la póliza, a partir de la primera renovación

MODOS DE PAGO

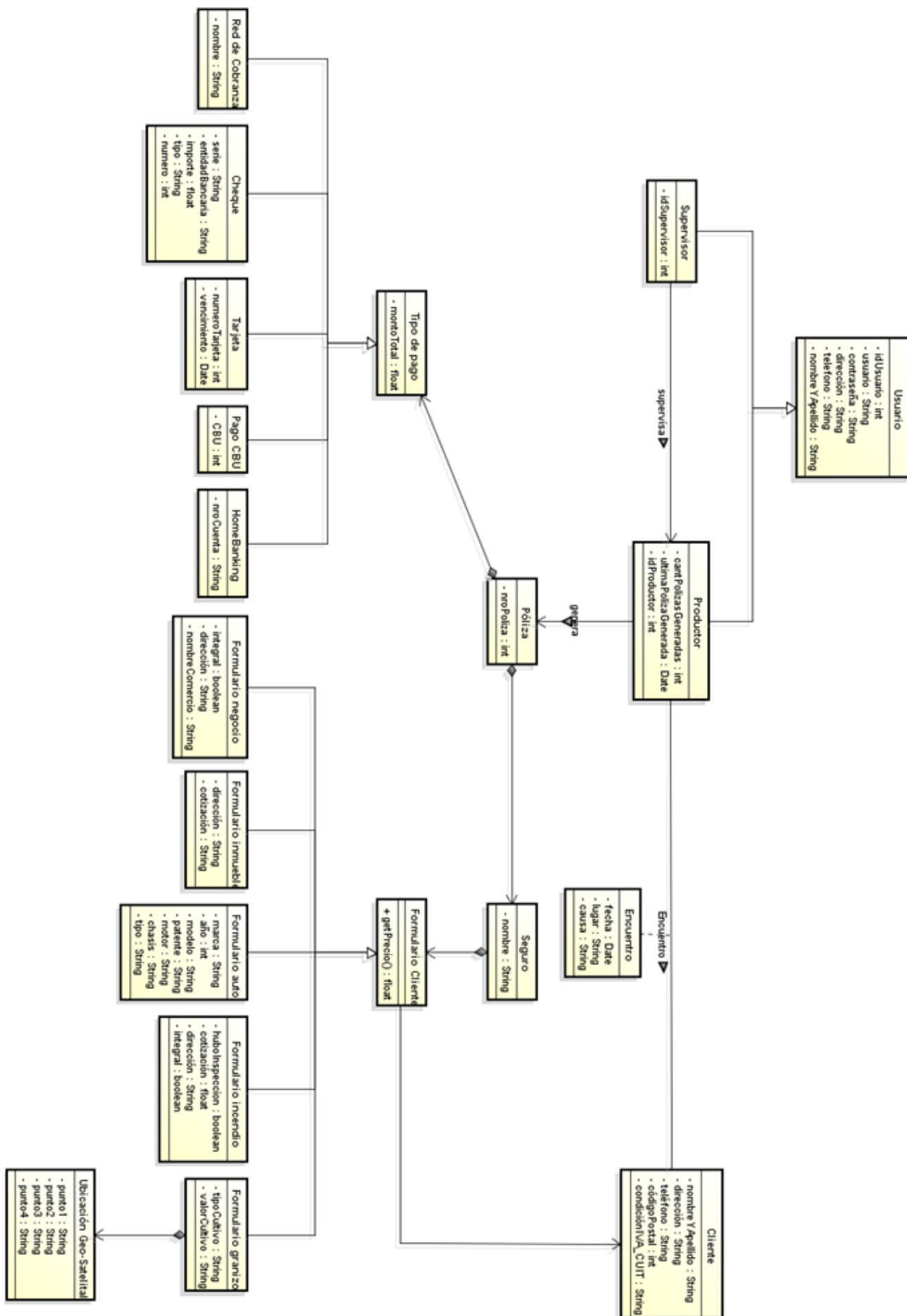
FORMA DE Efectivo

PAGO EN: Oficina

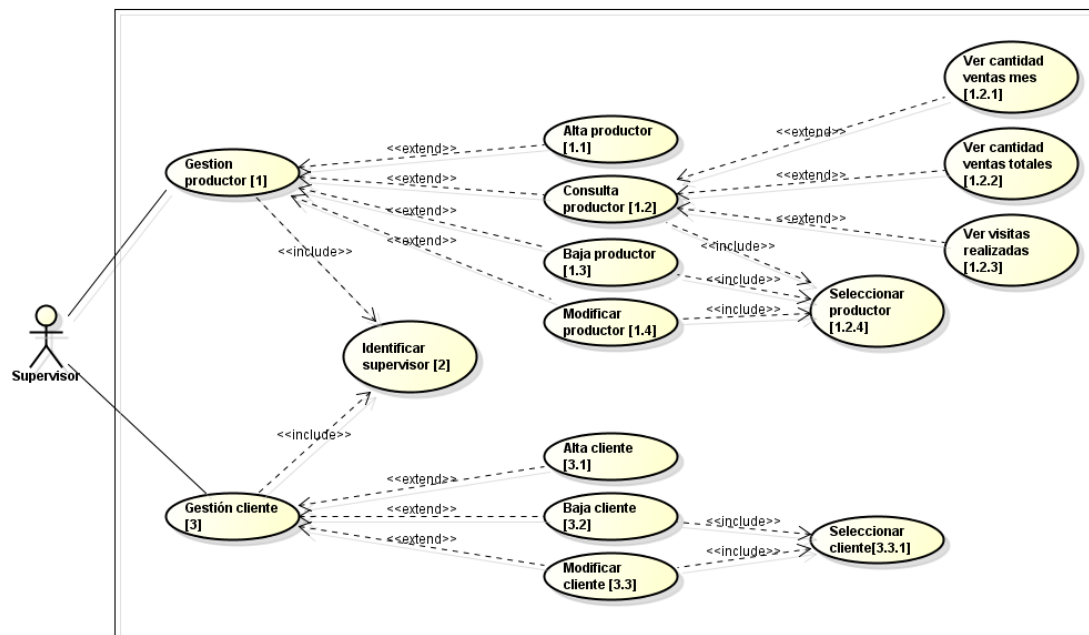
CANT. Ant. y 5 cuotas

Buenos 17/09/2018

Grupo Bagó



Especificaciones de los casos de uso del Supervisor



Numeración: 1
Nombre: Gestión productor
Pre-condición: •Identificarse como supervisor
Post-condición:
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones: •Que no ingrese bien las credenciales
Descripción: en la gestión de productor se pueden realizar los distintos puntos de extensión: 1.1 – Alta productor 1.2 – Consulta productor 1.3 – Baja productor 1.4 – Modificar productor

Numeración: 1.1
Nombre: Alta productor
Pre-condición: •Identificarse como supervisor
Post-condición: se da de alta un productor
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones: •Que no ingrese bien las credenciales •Que ingrese datos erróneos •Que el productor a cargar ya esté cargado
Descripción: el supervisor rellena el formulario con toda la información correspondiente (nombre, apellido, código) para cargar un nuevo supervisor

Numeración: 1.2
Nombre: Consulta productor
Pre-condición: <ul style="list-style-type: none"> •Identificarse como supervisor •Seleccionar un productor al cual realizar las consultas
Post-condición:
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones: <ul style="list-style-type: none"> •Que no ingrese bien las credenciales •Que no seleccione un productor
Descripción: el supervisor selecciona un productor y puede consultar los distintos puntos de extensión: <ul style="list-style-type: none"> 1.2.1 – Ver cantidad ventas mes 1.2.2 – Ver cantidad ventas totales 1.2.3 – Ver visitas realizadas

Numeración: 1.2.1
Nombre: Ver cantidad ventas mes
Pre-condición: <ul style="list-style-type: none"> •Identificarse como supervisor •Seleccionar un productor al cual realizar la consulta
Post-condición:
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones: <ul style="list-style-type: none"> •Que no ingrese bien las credenciales •Que no seleccione un productor
Descripción: el supervisor realiza la consulta de la cantidad de ventas de un productor en un mes que debe especificar

Numeración: 1.2.2
Nombre: Ver cantidad ventas totales
Pre-condición: <ul style="list-style-type: none"> •Identificarse como supervisor •Seleccionar un productor al cual realizar la consulta
Post-condición:
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones: <ul style="list-style-type: none"> •Que no ingrese bien las credenciales •Que no seleccione un productor
Descripción: el supervisor realiza la consulta de la cantidad de ventas de un productor desde que está cargado en sistema

Numeración: 1.2.3
Nombre: Ver visitas realizadas
Pre-condición: <ul style="list-style-type: none"> •Identificarse como supervisor •Seleccionar un productor al cual realizar las consultas
Post-condición:
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones: <ul style="list-style-type: none"> •Que no ingrese bien las credenciales •Que no seleccione un productor
Descripción: el supervisor realiza la consulta de las visitas realizadas por un productor

Numeración: 1.2.4
Nombre: Seleccionar productor
Pre-condición: <ul style="list-style-type: none"> •Identificarse como supervisor
Post-condición: queda seleccionado un productor
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones: <ul style="list-style-type: none"> •Que no ingrese bien las credenciales
Descripción: el supervisor selecciona un productor para luego poder realizar consultas, baja o modificaciones sobre el mismo

Numeración: 1.3
Nombre: Baja productor
Pre-condición: <ul style="list-style-type: none"> •Identificarse como supervisor •Seleccionar un productor al cual realizar las consultas
Post-condición: se da de baja un productor
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones: <ul style="list-style-type: none"> •Que no ingrese bien las credenciales •Que no seleccione un productor
Descripción: el supervisor da de baja del sistema un productor previamente seleccionado

Numeración: 1.4
Nombre: Modificar productor
Pre-condición: <ul style="list-style-type: none"> •Identificarse como supervisor •Seleccionar un productor al cual realizar las consultas
Post-condición: se modifican los datos de un productor
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones: <ul style="list-style-type: none"> •Que no ingrese bien las credenciales •Que no seleccione un productor •Que ingrese datos erróneos
Descripción: el supervisor modifica los datos cargados en sistema de un productor previamente seleccionado

Numeración: 2
Nombre: Identificar supervisor
Pre-condición:
Post-condición: el supervisor queda logueado al sistema
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones:
•Que no ingrese bien las credenciales
Descripción: el supervisor ingresa al sistema con un nombre de usuario y una contraseña

Numeración: 3
Nombre: Gestión cliente
Pre-condición:
•Identificarse como supervisor
Post-condición:
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones:
•Que no ingrese bien las credenciales
Descripción: en la gestión de cliente se pueden realizar los distintos puntos de extensión: 3.1 – Alta cliente 3.2 – Baja cliente 3.3 – Modificar cliente

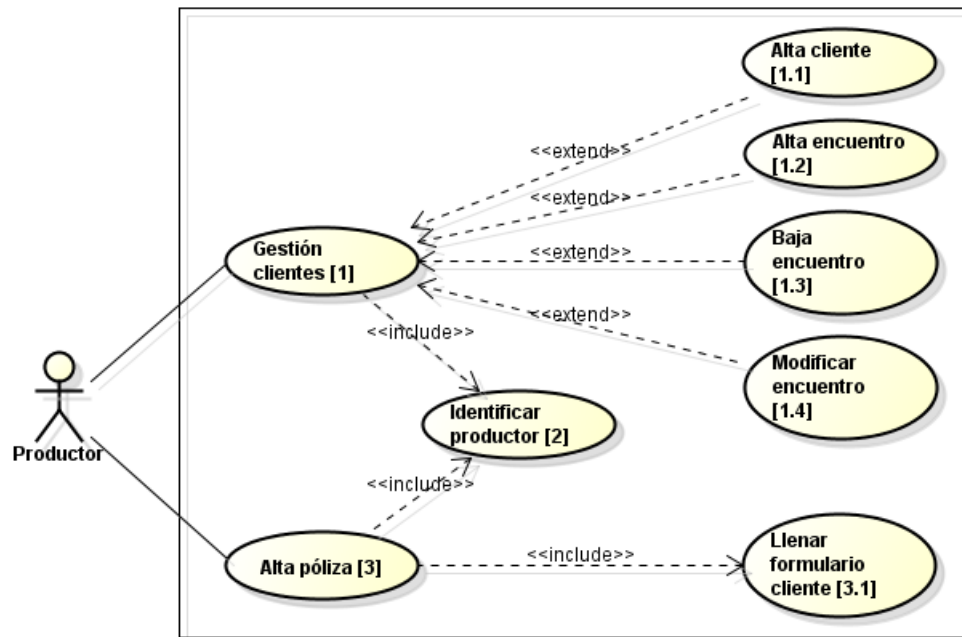
Numeración: 3.1
Nombre: Alta cliente
Pre-condición:
•Identificarse como supervisor
Post-condición: se da de alta un cliente
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones:
•Que no ingrese bien las credenciales •Que ingrese datos erróneos
Descripción: el supervisor da de alta un nuevo cliente en el sistema, debiendo ingresar la información correspondiente en un formulario (nombre asegurado, código postal, teléfono, condición de cuit, dni/cuit)

Numeración: 3.2
Nombre: Baja cliente
Pre-condición:
•Identificarse como supervisor •Seleccionar un cliente
Post-condición: se da de baja un cliente
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones:
•Que no ingrese bien las credenciales •Que no seleccione un cliente
Descripción: el supervisor da de baja del sistema un cliente previamente seleccionado

Numeración: 3.3
Nombre: Modificar cliente
Pre-condición: <ul style="list-style-type: none"> •Identificarse como supervisor •Seleccionar un cliente
Post-condición: se modifican los datos de un cliente
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones: <ul style="list-style-type: none"> •Que no ingrese bien las credenciales •Que no seleccione un cliente •Que ingrese datos erróneos
Descripción: el supervisor modifica los atributos de un cliente previamente seleccionado

Numeración: 3.3.1
Nombre: Seleccionar cliente
Pre-condición: <ul style="list-style-type: none"> •Identificarse como supervisor
Post-condición: queda seleccionado un cliente
Quién comienza: Supervisor
Quién termina: Supervisor
Excepciones: <ul style="list-style-type: none"> •Que no ingrese bien las credenciales
Descripción: el supervisor selecciona un cliente para luego poder realizar una baja o modificaciones sobre el mismo

Especificaciones de los casos de uso del Productor



Numeración: 1
Nombre: Gestión clientes
Pre-condición: •Identificarse como productor
Post-condición:
Quién comienza: Productor
Quién termina: Productor
Excepciones: •Que no ingrese bien las credenciales
Descripción: en la gestión de clientes se pueden realizar los distintos puntos de extensión: 1.1 – Alta cliente 1.2 – Alta encuentro 1.3 – Baja encuentro 1.4 – Modificar encuentro

Numeración: 1.1
Nombre: Alta cliente
Pre-condición: •Identificarse como productor
Post-condición: se da de alta un cliente
Quién comienza: Productor
Quién termina: Productor
Excepciones: •Que no ingrese bien las credenciales •Que ingrese datos erróneos •Que el cliente a cargar ya esté cargado
Descripción: el productor da de alta un nuevo cliente en el sistema, debiendo ingresar la información correspondiente en un formulario (nombre asegurado, código postal, teléfono, condición de cuit, dni/cuit)

Numeración: 1.2
Nombre: Alta encuentro
Pre-condición: •Identificarse como productor
Post-condición: se da de alta un encuentro
Quién comienza: Productor
Quién termina: Productor
Excepciones: •Que no ingrese bien las credenciales •Que ingrese datos erróneos •Que el encuentro a cargar ya esté cargado
Descripción: el productor da de alta un nuevo encuentro en el sistema, debiendo ingresar la información correspondiente en un formulario (fecha, lugar, causa).

Numeración: 1.3
Nombre: Baja encuentro
Pre-condición: •Identificarse como productor •Seleccionar un encuentro
Post-condición: se da de baja un encuentro
Quién comienza: Productor
Quién termina: Productor
Excepciones: •Que no ingrese bien las credenciales •Que no seleccione un encuentro
Descripción: el productor da de baja del sistema un encuentro previamente seleccionado

Numeración: 1.4
Nombre: Modificar encuentro
Pre-condición: •Identificarse como productor •Seleccionar un encuentro
Post-condición: se da de baja un encuentro
Quién comienza: Productor
Quién termina: Productor
Excepciones: •Que no ingrese bien las credenciales •Que no seleccione un encuentro •Que ingrese datos erróneos
Descripción: el productor modifica los datos cargados en sistema de un encuentro previamente seleccionado

Numeración: 2
Nombre: Identificar productor
Pre-condición:
Post-condición: el productor queda logueado al sistema
Quién comienza: Productor
Quién termina: Productor
Excepciones: •Que no ingrese bien las credenciales
Descripción: el productor ingresa al sistema con un nombre de usuario y una contraseña

Numeración: 3
Nombre: Alta póliza
Pre-condición: <ul style="list-style-type: none"> •Identificarse como productor •Debe llenar el formulario del cliente
Post-condición: se da de alta una póliza para un cliente
Quién comienza: Productor
Quién termina: Productor
Excepciones: <ul style="list-style-type: none"> •Que no ingrese bien las credenciales •Que ingrese datos erróneos
Descripción: el productor debe rellenar el formulario de cliente y posteriormente dar de alta la póliza

Numeración: 3.1
Nombre: Llenar formulario cliente
Pre-condición: <ul style="list-style-type: none"> •Identificarse como productor
Post-condición: queda habilitada la opción de dar de alta una póliza para ese cliente
Quién comienza: Productor
Quién termina: Productor
Excepciones: <ul style="list-style-type: none"> •Que no ingrese bien las credenciales •Que ingrese datos erróneos
Descripción: el productor ingresa la información al formulario de cliente, rellenando cada campo con su información requerida (asegurado desde, asegurado hasta, vigencia, cantidad de días, moneda) y según el tipo de póliza que se genere también deberá rellenar la información correspondiente.

Diagrama de estados de una póliza

