

I EL PROYECTO

I.1 PRESENTACION DEL PROYECTO

I.1.1 Titulo

“Mejora de la Administración de Ventas de XLComputación”

I.1.2 Carrera/Unidad

Ingeniería Informática

I.1.3 Facultad

Ciencias y Tecnología

I.1.4 Institución/Centro Cooperante

“XL Computación”

I.1.5 Provincia/Municipio

Cercado

I.1.6 Duración del Proyecto

12 meses

I.1.7 Área/línea de investigación priorizada

Tecnología de Información y Comunicación.

I.2 PERSONAL VINCULADO AL PROYECTO

I.2.1 Director de Proyecto

Sejas Apellido Paterno	Rivero Apellido Materno	Henry Nombre	5815205 C.I.
Estudiante Profesión	Ing. Informática Carrera ó Unidad	Ciencias y Tecnología Facultad:	
66-38998 Telef. Oficina	74500195 Celular	link.infhs69@gmail.com Correo electrónico	Firma

Tabla I.1 Director del Proyecto

I.2.2 Participantes equipo de trabajo

Categoría	Nombres y Apellidos	Profesión	C.I.	Firma
Director	Henry Sejas Rivero	Estudiante	5815205	

Tabla I.2 Participantes Equipo de Trabajo

**I.2.3 Equipo de trabajo de: Empresas/Instituciones/Organizaciones
participantes/cooperantes**

Nombre: “XL Computación”			
Dirección: Calle Sucre Nro. 143 entre Av. América y Avaroa		Telef. Oficina: 66-30052	
Nombre y Apellidos	Cargo	C.I.	Firma
Lic. Juan Carlos Casal Casap	Gerente Propietario	5820367	
Sr. Persi Rodríguez	Contador		

Tabla I.3 Equipo de Trabajo de: Empresa/Institución

I.2.4 Actividades previstas para los integrantes del equipo de investigación

Responsable *	Actividades
Director	Es el encargado y responsable de llevar a cabo todo el desarrollo del proyecto, de conseguir la información necesaria, realizar el análisis de requerimientos, diseñar la base de datos, programar, diseñar la interfaz de usuario.
Investigador	Se encarga de realizar de realizar la investigación de las diferentes áreas del negocio, buscar ideas que puedan ayudar en el desarrollo de sistema.
Asesor	Se encarga de guiar al director en este caso el estudiante que mediante el asesoramiento del docente puede poner en práctica todo lo aprendido para poder desarrollar un buen proyecto.

Tabla I.4 Actividades previstas para los integrantes

I.3 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

I.3.1 Resumen Ejecutivo del Proyecto

En este tiempo la tienda de venta “XLComputacion” brinda servicios a muchos clientes, y experimenta mucha demanda de parte de sus clientes, a la vez existe mucha competencia. “XLComputacion” cuenta con cierta cantidad de empleados que están muy comprometidos con su trabajo.

Al ver que estos dos últimos años las ventas bajaron, se requiere de una mejor administración de las ventas y brindar mejor trato a los clientes.

“XLComputacion” adquiere sus productos a través de distribuidoras asociadas que se encuentran en el interior del país. Esto permite que se puedan realizar ventas al por mayor y menor de acuerdo a los diferentes tipos de demandas.

El ingreso de nuevas tiendas en la ciudad o crecimiento de otras, provoca que las personas busquen otras alternativas. Las personas buscan servicios cómodos, equipos de última generación, y si existe alguna propaganda con este tipo de anuncio, las personas se interesan.

La mala administración de los registros de ventas no ayuda en nada al desarrollo y crecimiento de la tienda, la mala administración provoca en los empleados estrés o mala actitud por más que no lo parezca, y esto afecta a los clientes los cuales quedan desconformes y descontentos.

El buen desarrollo está en tener una buena organización, estrategias de venta, buen trato al empleado de parte del gerente para que este lo tenga con los clientes, brindar servicios de calidad.

I.3.2 Descripción y Fundamentación del Proyecto

I.3.2.1 Descripción

El sistema que se aplica no es confiable, porque existe una mala manipulación de los datos, almacenamiento inseguro y datos nada consistentes.

El sistema que se quiere implementar podrá cubrir la mayoría de estos problemas, brindando:

- Al empleado un sistema informático que le facilite la administración de las ventas, en el registro, el almacenamiento y obtención o extracción de los datos de las ventas. También le permitirá realizar consultas sobre los clientes, productos y otros.
- Al administrador o gerente le permitirá a ser un seguimiento a sus empleados, podrá también obtener datos de las ventas que le ayudara a tomar decisiones.
- Al cliente le facilitará el realizar pedidos de los productos que se encuentran en lista para ser vendidos.

I.3.2.2 Fundamentación del Proyecto

Existe disminución de las ventas que es provocado por distintas causas como ser el retardo de entregas por distribuidoras, la poca publicidad que se genera y la mala administración de los registros de venta, que es el caso donde se centra el proyecto.

La mala administración se debe a que el sistema utilizado actualmente por la tienda hace una mala manipulación y almacenamiento de los datos, también está el estrés de los empleados encargados de realizar los registros, que complican a un mas la administración y la atención al cliente.

Los empleados tienen dificultad de recolectar o adquirir los datos, por el desorden de los registros cuando los clientes vienen a averiguar o cotizar

accesorios o equipos, y los empleados a veces solo pueden dar información que tienen a mano y nada más. La mala capacitación de los empleados y el desorden influyen en este aspecto.

El sistema actual implementado por la tienda es poco eficiente, permite los registros de los productos y ventas en distintos sistemas de registro de datos tales como Excel u otro software vigentes en los PCs.

Los datos que se pudieron obtener para la aprobación del proyecto y el cumplimiento del propósito del mismo se obtuvieron por medio de una encuesta (Ver medios de Verificación) realizada al personal de la tienda y a los clientes del mismo.

Mediante este estudio se pudo recolectar los siguientes datos que permiten verificar el cumplimiento del propósito del proyecto, una vez implementado el sistema, los datos obtenidos son el tiempo de demora en atención al cliente cuando este realiza una compra:

Tiempo promedio de demora en atención al cliente con el sistema actual.

$$\mathbf{Tda} = \text{Tiempo de demora actual} = 20 \text{ min}$$

Para la obtención del tiempo de demora con el sistema informático nuevo se realizó pruebas reales de atención al cliente, donde se pudo obtener los datos siguientes:

Tiempo promedio de demora en atención al cliente con el sistema informático nuevo.

$$\mathbf{Tdd} = \text{Tiempo de demora después} = 10 \text{ min}$$

El resultado que se obtuvo para la verificación del propósito se realizó por

medio de la regla de tres simple:

20 min = 100% de tiempo de atención al cliente actualmente.

10 min = X

Donde:

X: Es el porcentaje actual del tiempo de atención al cliente.

$$X = \frac{\text{Tiempo de demora despues}}{\text{Tiempo de demora actual}} \times 100$$

$$X = \frac{10}{20} \times 100 = 50\%$$

El resultado final es el siguiente:

(Porcentaje actual de atención al cliente – Porcentaje obtenido después de la implementación del sistema web informático) = 100% - 50% = 50%.

El cumplimiento del propósito será expresado de la siguiente manera:

Al final de la ejecución del proyecto el retardo en la atención al cliente disminuirá un 50%.

I.3.2.3 Análisis de los Problemas

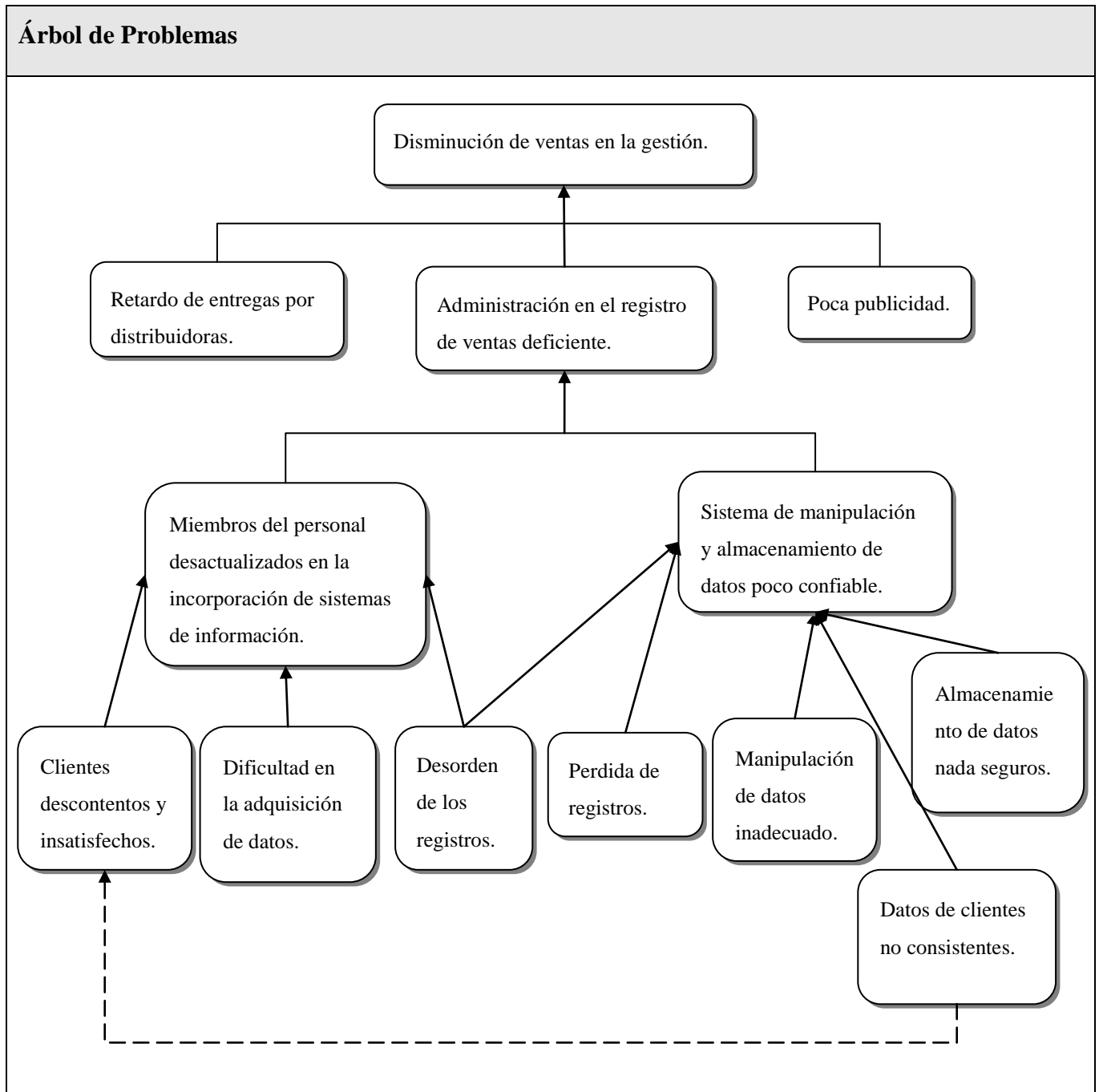


Fig. I.1 Árbol de Problemas

I.3.2.4 Análisis de objetivos

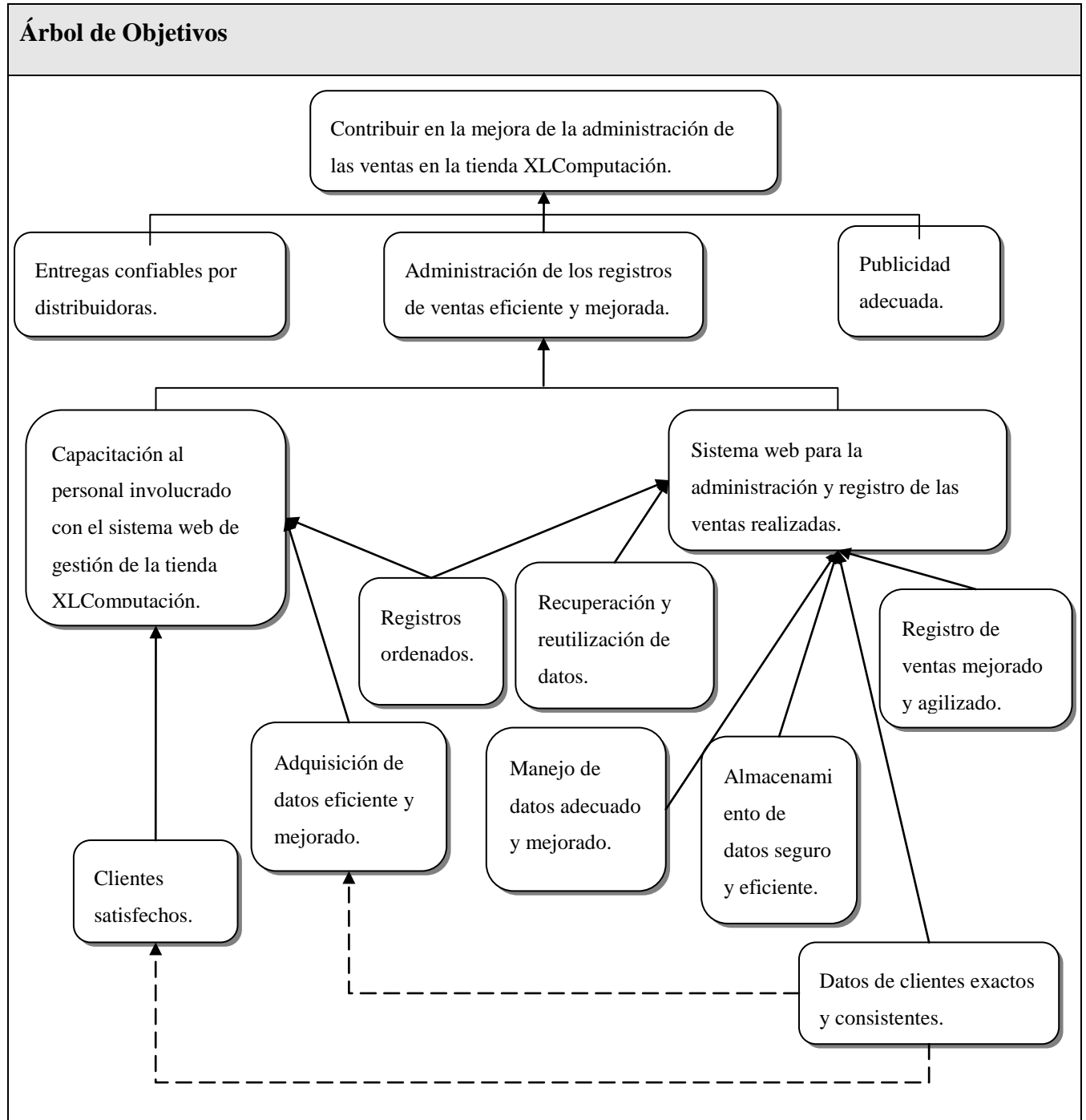


Fig. I.2 Árbol de Objetivos

I.3.2.5 Situación planteada Con y Sin Proyecto

Situación sin proyecto	Situación con proyecto
<p>1. Administración en el registro de ventas deficiente.</p> <p>1.1. Miembros del personal desactualizados en la incorporación de sistemas de información.</p> <p>1.1.1. Clientes descontentos.</p> <p>1.1.2. Dificultad en la adquisición de datos.</p> <p>1.1.3. Desorden de los registros.</p> <p>1.1.4. Pérdida de datos.</p> <p>1.2. Sistema de manipulación y almacenamiento de datos poco confiable.</p> <p>1.2.1. Manipulación de datos inadecuado.</p> <p>1.2.2. Datos de clientes no consistentes.</p> <p>1.2.3. Almacenamiento de datos nada seguro.</p>	<p>1. Administración de los registros de venta eficiente y mejorada.</p> <p>1.1. Capacitación al personal involucrado con el sistema web de gestión de la tienda XIComputación.</p> <p>1.1.1. Clientes contentos y satisfechos.</p> <p>1.1.2. Adquisición de datos eficiente y mejorado.</p> <p>1.1.3. Registros ordenados.</p> <p>1.2. Sistema web para la administración y registro de las ventas realizadas.</p> <p>1.2.1. Recuperación y reutilización de datos.</p> <p>1.2.2. Manejo de datos adecuado y mejorado.</p> <p>1.2.3. Almacenamiento de datos seguro y eficiente.</p> <p>1.2.4. Datos de clientes exactos y consistentes.</p> <p>1.2.5. Registro de ventas mejorado y</p>

	agilizado.
--	------------

Tabla I.5 Situación Planteada Con y sin Proyecto

I.3.3 Objetivos

I.3.3.1 Objetivo General

Mejorar la administración del registro de ventas de accesorios y equipos de computación en la tienda “XLComputacion”.

I.3.3.2 Objetivos Específicos

- Realizar la capacitación al personal involucrado con el sistema web de gestión para la tienda XlComputación.
- Desarrollar el sistema web para la administración y registro de ventas para la tienda XlComputación.

I.3.4 Alcances

El presente proyecto está dividido en dos componentes los cuales son:

- Sistema web de gestión, titulado “Sistema de Gestión para la Administración y Registro de Ventas de XLComputación”. Este componente fue desarrollado por medio de la metodología RUP que se base en iteraciones de las diferentes fases que la componen, las fases que se llevaron a cabo en el transcurso del proyecto fueron la fase de inicio, la fase de elaboración y la fase de construcción, dejando

de lado la fase de implementación, es por eso que se presento un fundamento para poder cumplir el propósito del proyecto sin la necesidad de realizar la fase de implementación del sistema.

El sistema podrá ser ampliado con otros módulos, como ser administrar servicios y los técnicos, por el momento el sistema solo se enfoco en la administración de clientes, productos, personal, instituciones, compras, ventas y reportes para tomar decisiones.

- La capacitación al usuario fue realizada solo a los miembros del personal y a clientes externos al negocio, se logro capacitar en su totalidad los módulos del sistema.

I.3.5 Marco Lógico del Proyecto

	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
<p>Fin</p> <p>Contribuir en la mejora de la administración de las ventas de la tienda “XLComputación”.</p>	<p>Después de finalizado el proyecto las ventas aumentaran por lo menos un 15% en comparación con el año base 2009, generando alto grado de satisfacción en administradores y clientela de la tienda.</p>	<p>Reporte de registro de ventas realizado en el periodo indicado.</p>	<p>-XLComputacion cuenta con el capital para el financiamiento de los costos necesarios.</p> <p>-Estabilidad política de la tienda.</p>
<p>Objetivo General (Propósito)</p> <p>Administración de los registros de ventas eficiente y mejorada.</p>	<p>Al final de la ejecución del proyecto el retardo en la atención al cliente disminuirá un 50%.</p> $X = \frac{\text{Tiempo de demora despues}}{\text{Tiempo de demora actual}} \times 100$ <p>Porcentaje de tiempo actual=100% - X%</p>	<p>a. Encuesta realizada al personal encargado de la administración y registro de las ventas del cliente.</p> <p>b. Encuesta realizada a clientes de la tienda XLComputación.</p>	<p>-Las ventas son realizadas de forma normal regular.</p> <p>-Voluntad y disponibilidad por parte del personal para el mejoramiento del proceso de la administración de las ventas.</p>

<p>Objetivos Específicos (Componentes)</p> <p>1.-Sistema web de gestión para la administración y registro de ventas implementado.</p> <p>2.-Capacitación al personal involucrado con el sistema web.</p>	<p>1.1 Al finalizar el proyecto se pone en funcionamiento el sitio web de gestión de ventas de la tienda XLComputacion.</p> <p>2.1 Al menos un 60% del personal que interactúa con el sistema de la tienda son capacitados en el uso del nuevo sistema automatizado hasta la finalización del proyecto.</p>	<p>1.1 Documento del Plan de desarrollo de software del sistema web para la tienda XLComputación.</p> <p>2.1 Informe firmado por el gerente de la tienda “XLComputacion”.</p> <p>2.2 Fotos de verificación de la capacitación.</p>	<p>1.1 Disponibilidad del equipo y accesorios necesarios para la implementación del sistema.</p> <p>1.2 El personal no se resiste a la implementación del sistema.</p> <p>2.1 Interés y buena voluntad por parte de los usuarios.</p>
---	---	--	---

<p>Actividades</p> <p>1.1.- Elaboración de cronograma de actividades.</p> <p>1.2.- Recopilación de información necesaria para el desarrollo del proyecto.</p> <p>1.3.-Análisis de requerimientos de acuerdo a norma.</p> <p>1.4.-Adquirir equipos de trabajo.</p> <p>1.5.-Interfaz de usuario diseñado.</p>	<p>1.1 Presupuesto por partida.</p>	<p>1.1 Informe del presupuesto de gastos en la adquisición de equipos de computación, mantenimiento, servicios y el desarrollo del sistema.</p> <p>1.3 Documento de especificación de requerimientos de software de acuerdo a norma IEEE 830.</p> <p>.</p>	<p>1.1 La adquisición de equipos no sufre demoras impredecibles.</p>

<p>1.6.-Programación del sistema desarrollado.</p> <p>1.7.-Diseño de la base de datos.</p> <p>1.8.-Codificación de la base de datos.</p> <p>2.1.-Diseñar una metodología de capacitación para el usuario.</p> <p>2.2.-Desarrollar temas para la capacitación.</p> <p>2.3.-Capacitar a los usuarios.</p>	<p>2.1 Presupuesto por partida.</p>	<p>2.1 Informe de gastos del diseño y desarrollo de la capacitación.</p>	
---	-------------------------------------	--	--

Tabla I.6 Matriz de Marco Lógico

I.3.6 Metodología de Trabajo

La metodología de trabajo para el desarrollo del sistema será RUP (Rational Unified Process) en la que únicamente se procederá a cumplir con las tres primeras fases que marca la metodología, las cuales son la de Inicio, Elaboración y Construcción y dejando por el momento la fase de Transición o Implementación.

En cada fase de la Metodología se realizan diferentes tareas como ser:

- Inicio – Define el alcance del proyecto.
- Elaboración – Plan del proyecto, especificación de características, arquitectura base.
- Construcción – Construir el producto.
- Transición – Transición del producto a la comunidad del usuario.

UML Lenguaje Unificado de Modelado

Lenguaje Unificado de Modelado (UML), es un estándar que define reglas y notaciones para especificar sistemas y negocios. La notación proporciona un conjunto completo de elementos gráficos para modelar sistemas orientados a objetos, y establece las reglas de como estos elementos deben ser conectados y usados. UML no es una herramienta para crear sistemas software. Es un lenguaje visual para comunicar, modelar, especificar y definir sistemas.

Para la programación se utilizo el lenguaje java, el cual es flexible y permite la fácil integración de librerías que facilitan el desarrollo del sistema.

Para el desarrollo del sistema se utilizo herramientas Case Eclipse que es una interfaz que permite programar en java, también se utilizo la herramienta de diseño Dreamweaver que permite realizar el diseño de páginas web de una forma grafica y sencilla.

Para la capacitación a los miembros del personal encargados de la administración de los registros de ventas, se lo llevara a cabo mediante guías didácticas y manuales, para esto se realiza un cronograma que permita realizar la capacitación de forma adecuada la metodología que se utilizara será la metodología de enseñanza socializada. Con esta metodología se pretende realizar una enseñanza dirigida al gerente y personal de la tienda, con lo que se busca una integración social sin descuidar la individualización. Para llevarlas a cabo se desarrollo el curso usando las siguientes técnicas:

- Técnica Expositiva
- Técnica de la Experiencia

1.3.6.1 Descripción y Relación de las Estrategias con los Objetivos

Estrategias	Objetivos Específicos
Análisis de requerimientos para poder desarrollar con exactitud el sistema deseado por el usuario.	1.- Realizar la capacitación al personal involucrado con el sistema web de gestión para la tienda XLComputación.
Desarrollo de metodologías y creación de manuales de usuario para la capacitación.	2.- Desarrollar el sistema web para la administración y registro de ventas para la tienda XLComputación.

Tabla I.7 Descripción y Relación de las Estrategias con los Objetivos

I.3.6.2 Cronograma de Actividades

N°	Actividad	N° días	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
1	Sistema Web para la tienda XLComputación.	180			X	X								
1.1	Determinación de Requerimientos.	15				X								
1.2	Desarrollo del Análisis.	30				X								
1.3	Desarrollo del Diseño.	30				X	X							
1.4	Desarrollo de la Programación.	60					X	X						
1.5	Diseño y documentación del manual de usuario.	30						X	X					
	Realización de Pruebas al Sistema.	15												
2	Programa de Capacitación a los Usuarios del Sistema.	35							X	X	X			
2.1	Determinar el lugar para la capacitación.	10									X	X	X	
2.2	Elaboración del Material de Capacitación.	10											X	X
2.3	Realizar cronograma de capacitación.	5												X
2.4	Realizar capacitación al Usuario.	10												X

Tabla I.8 Cronograma de Actividades

I.3.7 Resultados esperados

Con la implementación del sistema desarrollado se espera automatizar el registro de ventas de “XLComputación”, que permitirá eficiencia en el manejo de los datos de los clientes, brindar comodidad al empleado y así poder ofrecer un buen servicio a los clientes. El sistema será utilizado para el registro y administración de las ventas, para el registro de productos, clientes, y el personal de la tienda, también le permitirá al gerente realizar un seguimiento y control de sus empleados, le permitirá también realizar consultas que le permitirá tomar decisiones.

El sistema podrá ser ampliado para otras áreas de la tienda.

La capacitación a los encargados de la administración y de los registros de ventas será realizada para que puedan utilizar de buena manera el sistema.

I.3.8 Transferencia de resultados

I.3.8.1 Medios y estrategias para la transferencia de resultados.

Los medios para la transferencia de los resultados será a través de un computador en el cual se podrá introducir la información necesaria para el correcto funcionamiento del sistema, se deberá capacitar a los usuarios mediante manuales ya previstos, para que puedan realizar de forma adecuado y correcta el registro de las ventas, las cuales tienen relación con los productos y los clientes.

1.3.8.2 Grupo de beneficiarios de los resultados

GRUPO	INTERESES	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS Y MANDATOS
Clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Recibir una atención eficiente y adecuada. 	<ul style="list-style-type: none"> • La atención al cliente no es cómoda. 	R. Disponibilidad para pagar por servicios adecuados.
Empleados	<ul style="list-style-type: none"> • Mejores condiciones para administrar las ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ambiente de trabajo estresante. • Mala administración de registros. • Perdida de registros. 	R. Disponibilidad de administrar si el sistema utilizado es eficiente.
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> • Tener un sistema para la administración eficiente de las ventas. • Generar más ventas. • Tener más control sobre sus empleados. • Tener un sistema 	<ul style="list-style-type: none"> • Disminución de ventas. • Clientes descontentos. • El seguimiento y control de sus empleados es deficiente. 	<p>R. Tiene apoyo de sus subordinados.</p> <p>M. Servir a los clientes de la mejor manera.</p>

	que le permita tomar decisiones.		
--	----------------------------------	--	--

Tabla I.9 Grupo de Beneficiarios de los Resultados

I.4 Bibliografía consultada

- [1] [Microsoft ® Encarta ® 2009]: enciclopedia© 1993-2008 Microsoft Corporación.
- [2] [thehath, 2000]: Sitio web con abundante información sobre análisis.
- [3] [cern, 2000]: Web con un amplio glosario de términos de Ingeniería del software.
- [4] [Pierre-Alain, 1997]: Pierre-Alain M. Modelado de objetos con UML. 1ª ed. Ediciones Gestión 2000 S.A, Barcelona, 1997.
- [5] [Piattini, 1996]: Piattini Mario G. Análisis y diseño detallado de aplicaciones informáticas de gestión. 1ª ed. RA-MA Editorial, Madrid, 1996.
- [6] [cern, 2000]: Web con un amplio glosario de términos de Ingeniería del software.
<http://dxsting.cern.ch/sting/glossary.html>
- [7] <http://www.uclm.es/PROFESORADO/RICARDO/EE/col13305>
InvestigacionEE.pdf
- [8] <http://digital.csic.es/bitstream/10261/2987/1/organizacioninformacion.pdf>
- [9] [thehath, 2000]: Sitio web con abundante información sobre análisis.
<http://www.thehathway.com/>

II.1 COMPONENTE 1: SISTEMA DE GESTIÓN PARA LA ADMINISTRACIÓN Y REGISTRO DE VENTAS DE XLCOMPUTACIÓN

II.1.1 PLAN DE DESARROLLO DEL SOFTWARE

II.1.1.1 Introducción

Este Plan de Desarrollo del Software es una versión preliminar preparada para ser incluida en la propuesta elaborada como respuesta al proyecto de prácticas de la asignatura de Taller III de la Facultad de Ciencias y Tecnología de la Universidad “Autónoma Juan Misael Saracho” de la ciudad de Tarija-Bolivia. Este documento provee una visión global del enfoque de desarrollo propuesto.

El proyecto ha sido ofertado por Henry Sejas Rivero basado en una metodología de Rational Unified Process en la que únicamente se procederá a cumplir con las tres primeras fases que marca la metodología, constando únicamente en la tercera fase de dos iteraciones. Es importante destacar esto puesto que utilizaremos la terminología RUP en este documento. Se incluirá el detalle para las fases de Inicio y Elaboración y adicionalmente se esbozarán las fases posteriores de Construcción y Transición para dar una visión global de todo proceso.

El enfoque desarrollo propuesto constituye una configuración del proceso RUP de acuerdo a las características del proyecto, seleccionando los roles de los participantes, las actividades a realizar y los artefactos (entregables) que serán generados. Este documento es a su vez uno de los artefactos de RUP.

II.1.1.1.2 Propósito

El propósito del Plan de Desarrollo de Software es proporcionar la información necesaria para controlar el proyecto. En él se describe el enfoque de desarrollo del software.

Los usuarios del Plan de Desarrollo del Software son:

El jefe del proyecto lo utiliza para organizar la agenda y necesidades de recursos, y para realizar su seguimiento.

Los miembros del equipo de desarrollo lo usan para entender lo qué deben hacer, cuándo deben hacerlo y qué otras actividades dependen de ello.

II.1.1.1.2 Alcance

Este documento proporcionara una idea del software a desarrollar exponiendo a la vez su estructura hasta una visión terminada.

El Plan de Desarrollo del Software describe el plan global usado para el desarrollo del. El detalle de las iteraciones individuales se describe en los planes de cada iteración, documentos que se aportan en forma separada. Durante el proceso de desarrollo en el artefacto “Visión” se definen las características del producto a desarrollar, lo cual constituye la base para la planificación de las iteraciones. Para realizar el Plan de Desarrollo del Software, nos hemos basado en la captura de requisitos, realizados a la tienda “XLComputación”, una vez comenzado el proyecto y durante la fase de Inicio se generará la primera versión del artefacto “Visión”, el cual se utilizará para refinar este documento. Posteriormente, el avance del proyecto y el seguimiento en cada una de las iteraciones ocasionará el ajuste de este documento produciendo nuevas versiones actualizadas.

II.1.1.1.3 Resumen

Después de esta introducción, el resto del documento está organizado en las siguientes secciones:

Vista General del Proyecto — proporciona una descripción del propósito, alcance y objetivos del proyecto, estableciendo los artefactos que serán producidos y utilizados durante el proyecto.

Organización del Proyecto — describe la estructura organizacional del equipo de desarrollo.

Gestión del Proceso — explica los costos y planificación estimada, define las fases e hitos del proyecto y describe cómo se realizará su seguimiento.

Planes y Guías de aplicación — proporciona una vista global del proceso de desarrollo de software, incluyendo métodos, herramientas y técnicas que serán utilizadas.

II.1.1.2 Vista General del Proyecto

II.1.1.2.1 Propósito, Alcance y Objetivos

Propósito

El problema radica en que en la actualidad la Tienda XLComputación no cuenta con un medio en el cual se pueda acceder a la información actualizada de manera rápida.

Por tal motivo se presenta este proyecto que tiene como propósito mejorar la administración de las ventas en la tienda XLComputación.

Objetivos

Objetivo General

Diseñar e Implementar un sistema web de gestión el cual contara con Información específica y actualizada de la tienda XLComputación como ser: gestión de usuarios y clientes, lista de productos, ventas y reportes que ayuden a tomar decisiones, sistema que será un medio de ayuda para la Empresa. Los requerimientos del sistema se encuentran en un anexo separado.

Objetivos Específicos

- Agilizar y mejorar los registros de ventas.
- Manejo correcto de los registros de ventas.
- Almacenamiento correcto y mejorado de los datos de clientes y productos de las ventas.
- Obtención de datos que le permitan al gerente tomar decisiones.
- Mejora en la gestión de los empleados.
- Manuales adecuados para el usuario.

Alcances

El alcance general del presente trabajo es implementar un Sistema web de Gestión para la Comercial “XLComputacion” que proporcione al usuario una interfaz amigable para que este pueda tener Información clasificada, actualizada y acorde a sus necesidades y requerimiento.

Mediante el sistema se podrá realizar pedidos por vía web, servicio para el cliente.

La parte de Gestión de Usuarios: Se toma en cuenta las altas, bajas y modificaciones de los usuarios y sus respectivos roles, donde solo el Administrador tiene permiso de realizar dichas acciones, esto incluye el nombre del usuario, su apellido paterno, apellido materno, Fecha de nacimiento, Dirección, teléfono, celular, login, clave y el nombre de rol.

La parte de Gestión de Clientes: Se toma en cuenta las altas, bajas y modificaciones de los clientes, donde los encargados tienen permiso de realizar dichas acciones, esto incluye el nombre del cliente, su apellido paterno, apellido materno, Dirección, teléfono.

En la parte de venta: Nos limitaremos al control y registro del cliente, la persona que realiza la venta, importe, fecha de emisión, y demás datos que se requieren para emitir un comprobante.

Se realizaran reportes: De usuarios, productos, compra, clientes y ventas.

El sistema pretende llegar a cubrir las necesidades básicas de la Empresa Comercial “XLComputacion”. En este punto se mencionaron los módulos más importantes, para más detalle ver el anexo especificaciones de requerimientos del software.

II.1.1.2.2 Suposiciones y Restricciones

Suposiciones

Información actualizada debido a que ésta será obtenida de manera ágil y rápida.

Control del proceso de ventas confiable.

Comunicación eficiente entre los desarrolladores del sistema y los usuarios.

Los empleados encargados en las ventas cuentan con conocimientos básicos de computación.

Restricciones

El sistema funcionará únicamente para los usuarios autorizados.

El sistema requiere capacitación y mantenimiento.

El sistema será implementado en las plataformas Windows.

El llenado de datos será realizado manualmente.

II.1.1.2.3 Entregables del proyecto

A continuación se indican y describen cada uno de los artefactos que serán generados y utilizados por el proyecto y que constituyen los entregables. Esta lista constituye la configuración de RUP desde la perspectiva de artefactos, y que proponemos para este proyecto.

Es preciso destacar que de acuerdo a la filosofía de RUP (y de todo proceso iterativo e incremental), todos los artefactos son objeto de modificaciones a lo largo del proceso de desarrollo, con lo cual, sólo al término del proceso podríamos tener una versión definitiva y completa de cada uno de ellos. Sin embargo, el resultado de cada iteración y los hitos del proyecto están enfocados a conseguir un cierto grado de completitud y estabilidad de los artefactos. Esto será indicado más adelante cuando se presenten los objetivos de cada iteración.

Los entregables presentados son:

- Modelo de Casos de Uso del Negocio.
- Modelo de Objeto del Negocio.
- Glosario.
- Diagrama de Casos de Uso.
- Visión.

- Especificación de los Casos de Uso.
- Modelo de Diagramas de Actividad.
- Modelo de Diagramas de Secuencia.
- Prototipo de la Interfaz de Usuario.
- Modelo de Datos.
- Modelo de Diagramas de Componentes.
- Modelo de Diagrama de Despliegue.
- Arquitectura del Sistema.
- Casos de Prueba.

II.1.1.2.3.1 MODELO DE CASOS DE USO DEL NEGOCIO

II.1.1.2.3.1.1 Introducción

El modelado de Casos de Uso del Negocio se basa en dos diagramas principales, el modelo de casos de uso del negocio y los modelos de objetos del negocio.

II.1.1.2.3.1.2 Propósito

- Representar la funcionalidad provista de la organización como un todo.
- Comprender mejor el funcionamiento de la organización

II.1.1.2.3.1.3 Alcance

- Identificar los objetos de Negocio
- Describe los procesos del Negocio

II.1.1.2.3.1.4 Diagrama de casos de uso del negocio

Modelo de Casos de Uso del Negocio del Encargado de ventas

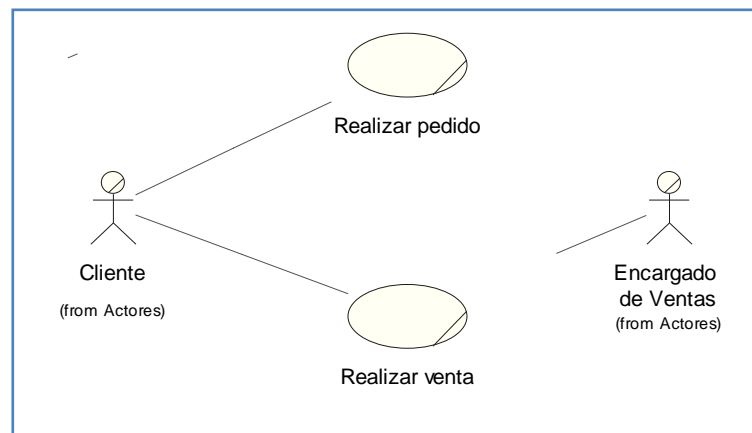


Fig. II.3 Modelo de Casos de Uso del Encargado de ventas

Modelo de Casos de Uso del Negocio del Administrador

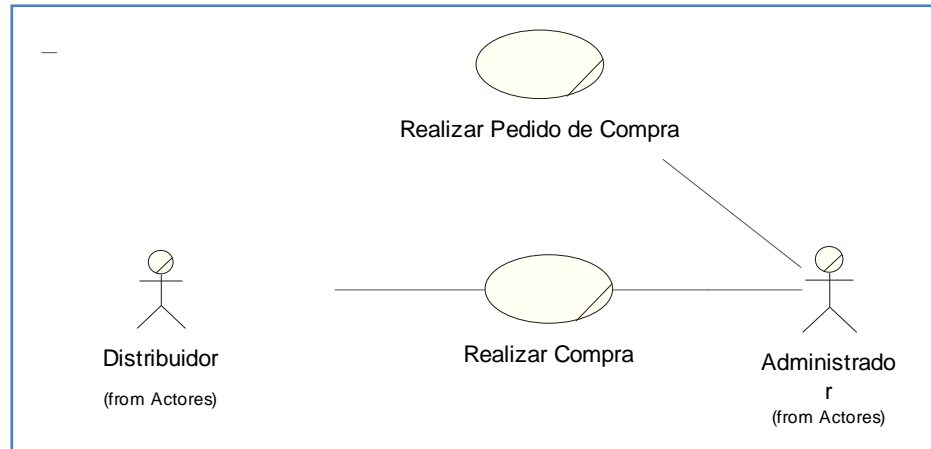


Fig. II.4 Modelos de Casos de Uso del Negocio del Administrador

II.1.1.2.3.1.5 Descripción de los actores del negocio

➤ **Encargado de Ventas:**

Es el que el que registra o realiza las ventas al cliente, las salidas de los productos.

➤ **Administrador:**

Es el encargado de administrar a la persona que trabaja en la tienda, recibe el reporte mensual sobre las ventas.

II.1.1.2.3.1.6 Descripción de los casos de uso del negocio

II.1.1.2.3.1.6.1 Realizar Pedido

Este se efectúa cuando el cliente solicita un producto en específico.

II.1.1.2.3.1.6.2 Realizar Venta

Esto sucede cuando la el encargado de ventas realiza el registra de un venta.

II.1.1.2.3.1.6.3 Registro Pedido de compra

Esto sucede cuando el administrador pide a sus proveedores el producto requerido.

II.1.1.2.3.1.6.4 Realizar Compra

El administrador registra las compras realizadas, los productos que entran en la lista, estos pueden ser adicionados o actualizados en la cantidad de unidades.

II.1.1.2.3.2 MODELO DE OBJETO DEL NEGOCIO

II.1.1.2.3.2.1 Introducción

El modelado del negocio se basa en los diagramas de modelos de objetos del negocio.

II.1.1.2.3.2.2 Propósito

Comprender la Estructura dinámica de los Casos de Uso de Negocio

II.1.1.2.3.2.3 Alcance

- Describe los procesos del negocio
- Identificar y definir los objetos de negocio.

II.1.1.2.3.2.4 Modelo de Objeto del Negocio

II.1.1.2.3.2.4.1 Realizar Pedido

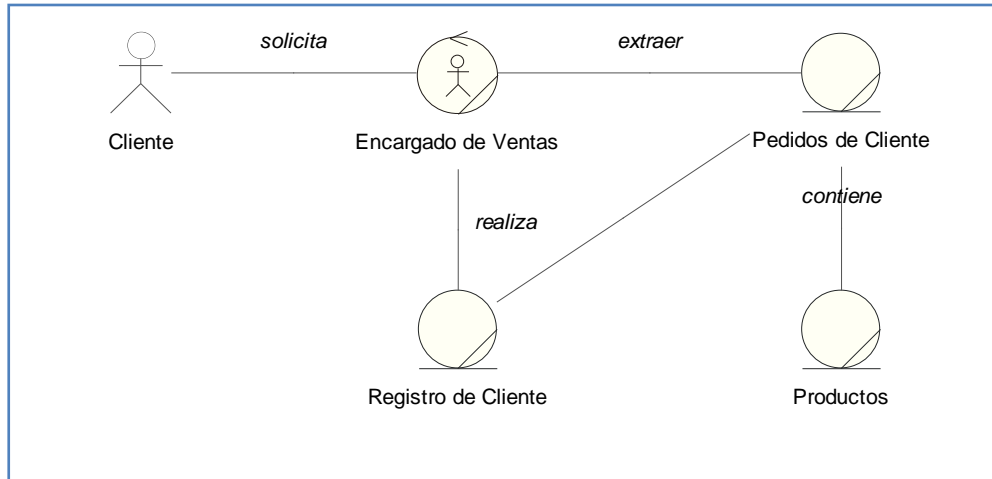


Fig. II.5 Realizar Pedido

II.1.1.2.3.2.4.2 Realizar Venta

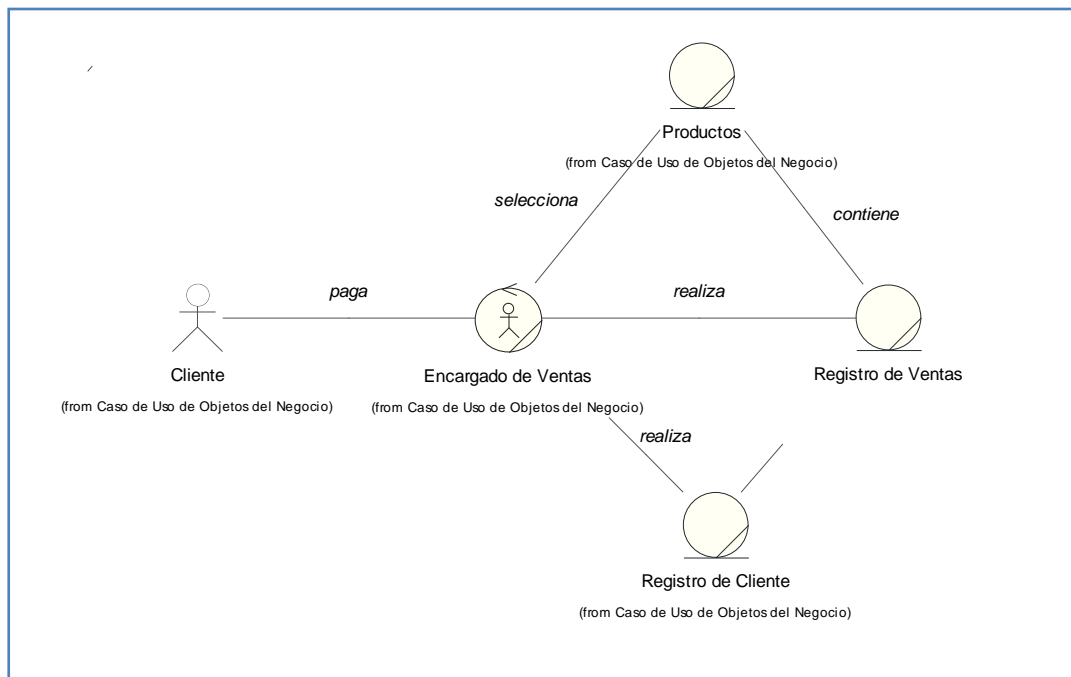


Fig. II.6 Realizar Venta

II.1.1.2.3.2.4.3 Realizar Pedido de Compra

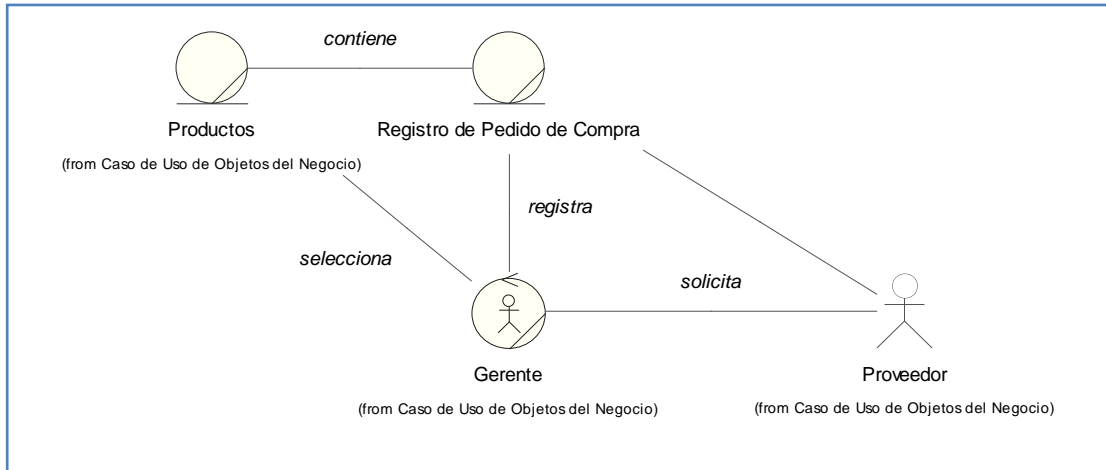


Fig. II.7 Realizar Pedido de Compra

II.1.1.2.3.2.4.4 Realizar Compra

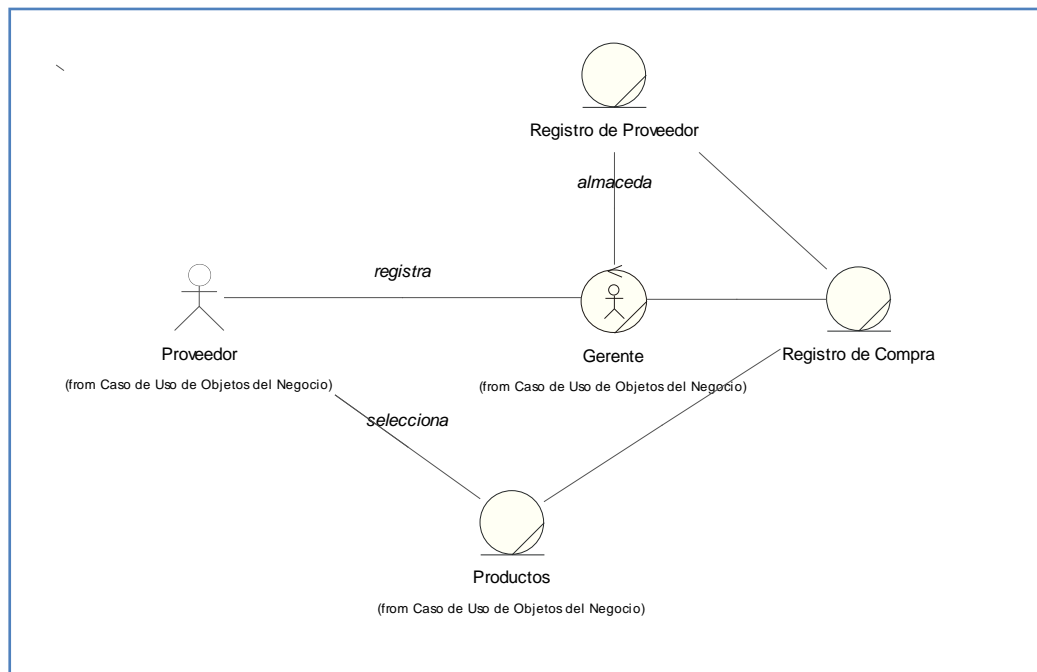


Fig. II.8 Realizar Pedido de Compra

II.1.1.2.3.3 GLOSARIO

II.1.1.2.3.3.1 Introducción

Este documento recoge todos y cada uno de los términos manejados a lo largo de todo el proyecto de desarrollo de Sistema de Certificación de Establecimientos de Salud. Se trata de un diccionario informal de datos y definiciones de la nomenclatura que se maneja, de tal modo que se crea un estándar para todo el proyecto.

II.1.1.2.3.3.2 Propósito

El propósito de este glosario es definir con exactitud y sin ambigüedad la terminología manejada en el proyecto en desarrollo. También sirve como guía de consulta para la clarificación de los puntos conflictivos o poco esclarecedores del proyecto.

II.1.1.2.3.3.3 Alcance

El alcance del presente documento se extiende a todos los subsistemas definidos

II.1.1.2.3.3.4 Organización del Glosario

El presente documento está organizado por definiciones de términos ordenados de forma ascendente según el alfabeto.

II.1.1.2.3.3.5 Definiciones

ADM.- Administrador del Sistema.

Amortización.- Reducir el capital de por excedente de pago.

Ci.- Carnet de identidad que tiene el cliente.

Categoría.- Referente al producto.

Cierre Anual.- Cierre de ingresos y egresos.

Cierre mensual.-Cierre de ingresos y egresos de la tienda.

Descuento.- Descuento de pago de cuota por adelanto a la fecha de pago.

DA.- Diagrama de Actividad.

Días+.- Días a favor o días cantidad de días que está pagando por adelantado

Días -.-Cantidad de días de retraso en el pago de sus cuotas.

Fecha ing.- fecha en que ingresa una venta.

ITF.- impuesto a las transacciones.

Mantenimiento.- Mantenimiento de valor.

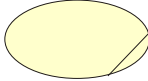
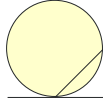


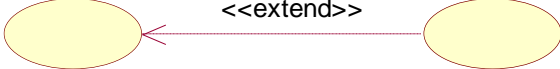
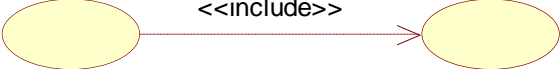
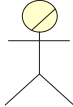
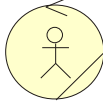
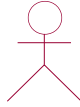

Monto Cuenta.- Monto o dinero que existe en la cuenta

NIT.- código de NIT.

Reprogramación.- Cambio de fecha de pago de crédito.

Reprogramar.- Proceso que se realiza para reprogramar a un cliente su fecha de pago de cuotas.

II.1.1.2.3.3.6 Estereotipos UML

Caso de uso del negocio	
Objeto de negocio	
Caso de uso	
Comunicación	
Relación de Extensión	
Relación e Inclusión	
Actor del negocio	
Trabajador de negocio	
Actor	
Representa una Clase	

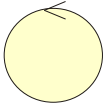
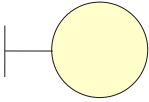
Representa un Controlador	
Representa una Interfaz	

Tabla II.10 Estereotipos UML

II.1.1.2.3.4 DIAGRAMAS DE CASOS DE USO

II.1.1.2.3.4.1 Introducción

El caso de uso es un documento narrativo que describe la secuencia de eventos de un actor (agente externo) que utiliza un sistema para completar un proceso. Los casos de uso son historias o casos de utilización de un sistema; no son exactamente los requerimientos ni las especificaciones funcionales, sino que ejemplifican e incluyen tácitamente los requerimientos en las historias que narran.

II.1.1.2.3.4.2 Propósito

- Modelar el contexto del Sistema
- Modelar los requerimientos del Sistema
- Identificar los procesos del Sistema.
- Es una excelente herramienta para estimular a que los usuarios potenciales hablen del Sistema desde sus propios puntos de vista.
- Involucrar a los usuarios en las etapas iniciales del análisis y el diseño

del Sistema.

- Nos ayuda a obtener los requerimientos desde el punto de vista del usuario.

II.1.1.2.3.4.3 Alcance

- Describir lo que el sistema de Software realizará dentro del negocio.
- Describe los alcances del sistema.
- Describe los procesos de sistema y los clientes.

II.1.1.2.3.4.4 Identificación de Actores

➤ Actor – Administrador

El actor Administrador tiene la responsabilidad de Administrar todos los módulos, y en particular al personal. Los módulos en específico son:

- Administrar Productos.
- Administrar Cliente.
- Administrar Personal.
- Administrar Venta.
- Administrar Compra.
- Reporte.
- Mantenimiento.

➤ Actor – Administrador Auxiliar

El Administrador Auxiliar tiene la responsabilidad de Administrar todos los módulos excepto el de personal y ver reportes.

➤ Actor – Encargado de Ventas

El actor Encargado de Ventas tiene la responsabilidad de poder Administrar las ventas y a los clientes.

II.1.1.2.3.4.5 Diagrama de Casos de Uso

CASO DE USO: General del Sistema

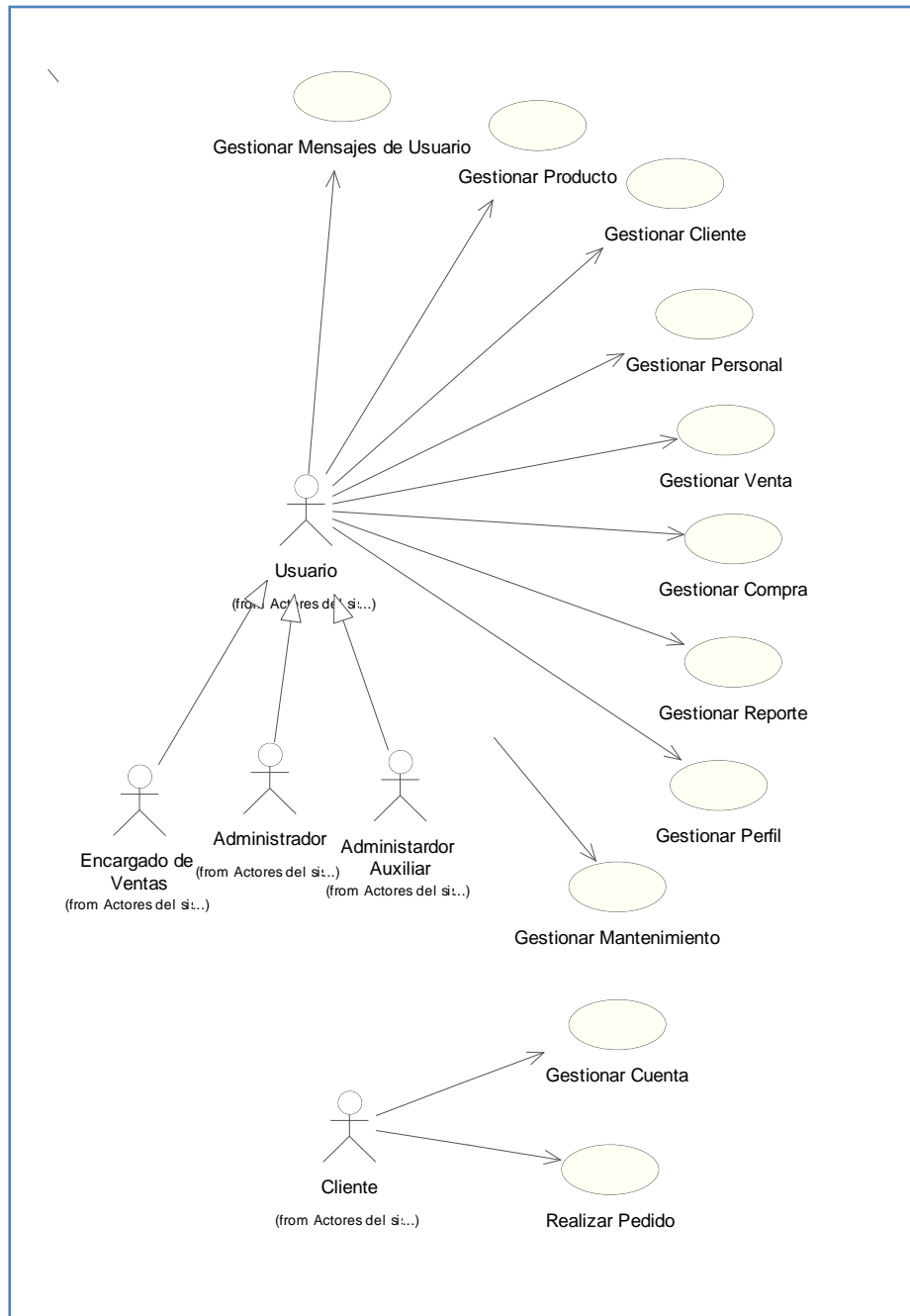


Fig. II.9 Caso de Uso: General del Sistema

CASO DE USO: Ingresar al Sistema

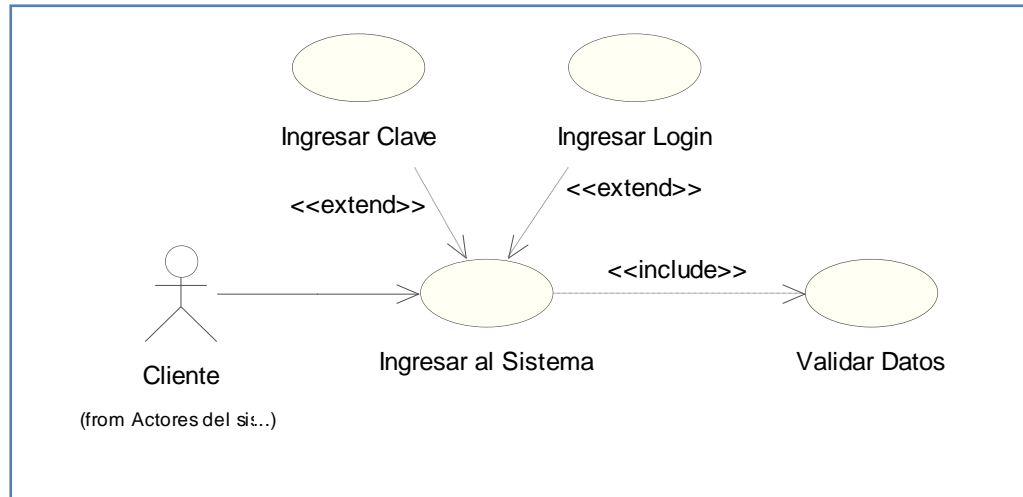


Fig. II.10 Caso de Uso: Ingresar al Sistema

MODULO GESTIONAR MENSAJE DE USUARIO

CASO DE USO: Gestionar Mensaje de Usuario

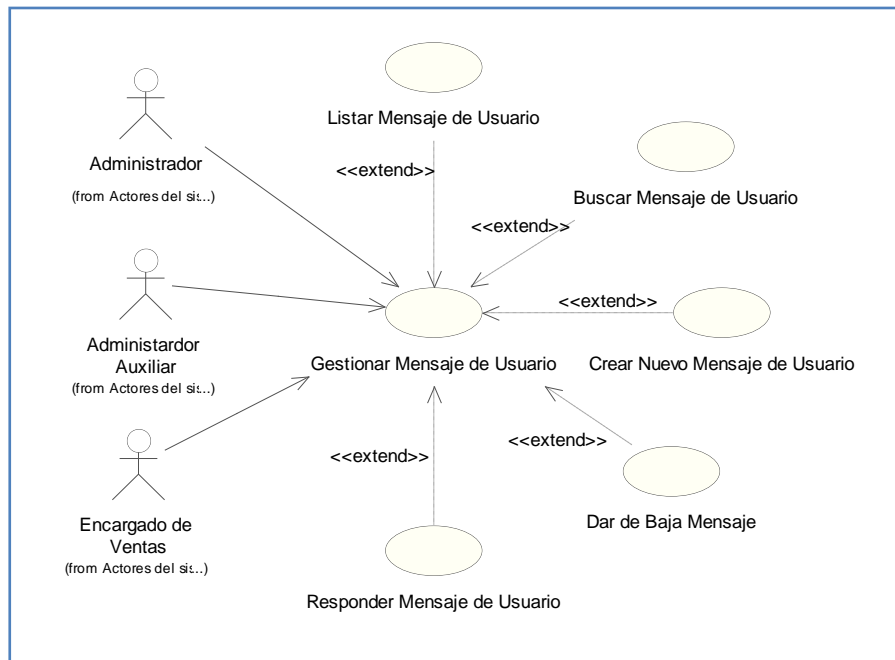


Fig. II.11 Caso de Uso: Gestionar Mensaje de Usuario

MODULO GESTIONAR CUENTA DE CLIENTE

CASO DE USO: Gestionar Cuenta

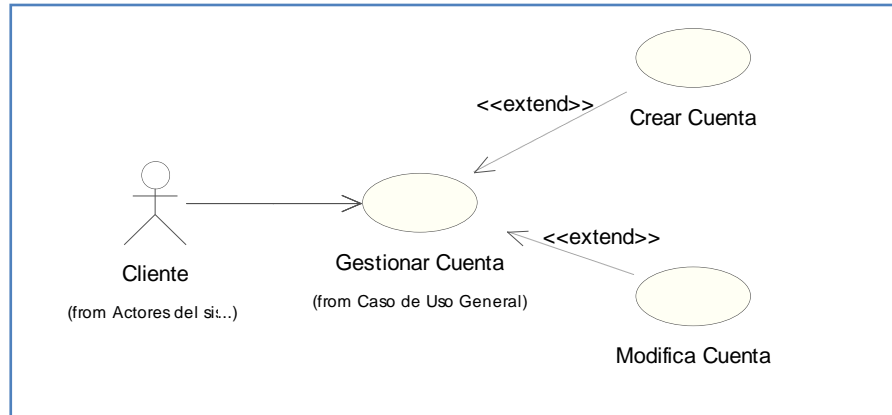


Fig. II.12 Caso de Uso: Gestionar Cuenta

CASO DE USO: Gestionar Pedido de Producto

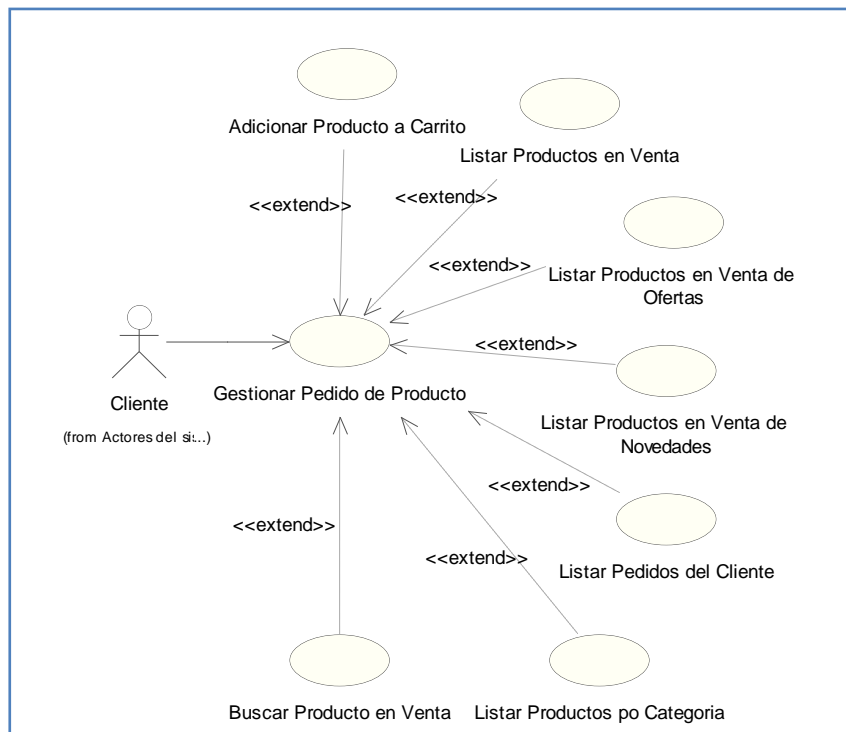


Fig. II.13 Caso de Uso: Gestionar Pedido de Producto

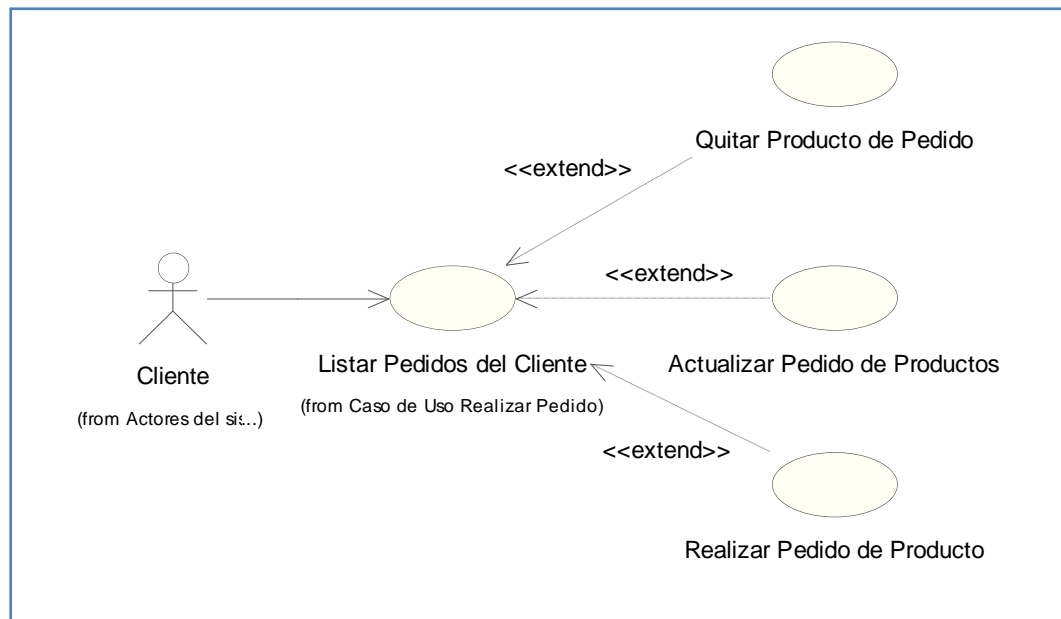
CASO DE USO: Listar Pedidos del Cliente

Fig. II.14 Caso de Uso: Listar Pedidos del Cliente

MODULO GESTIONAR PRODUCTO

CASO DE USO: Gestionar Producto

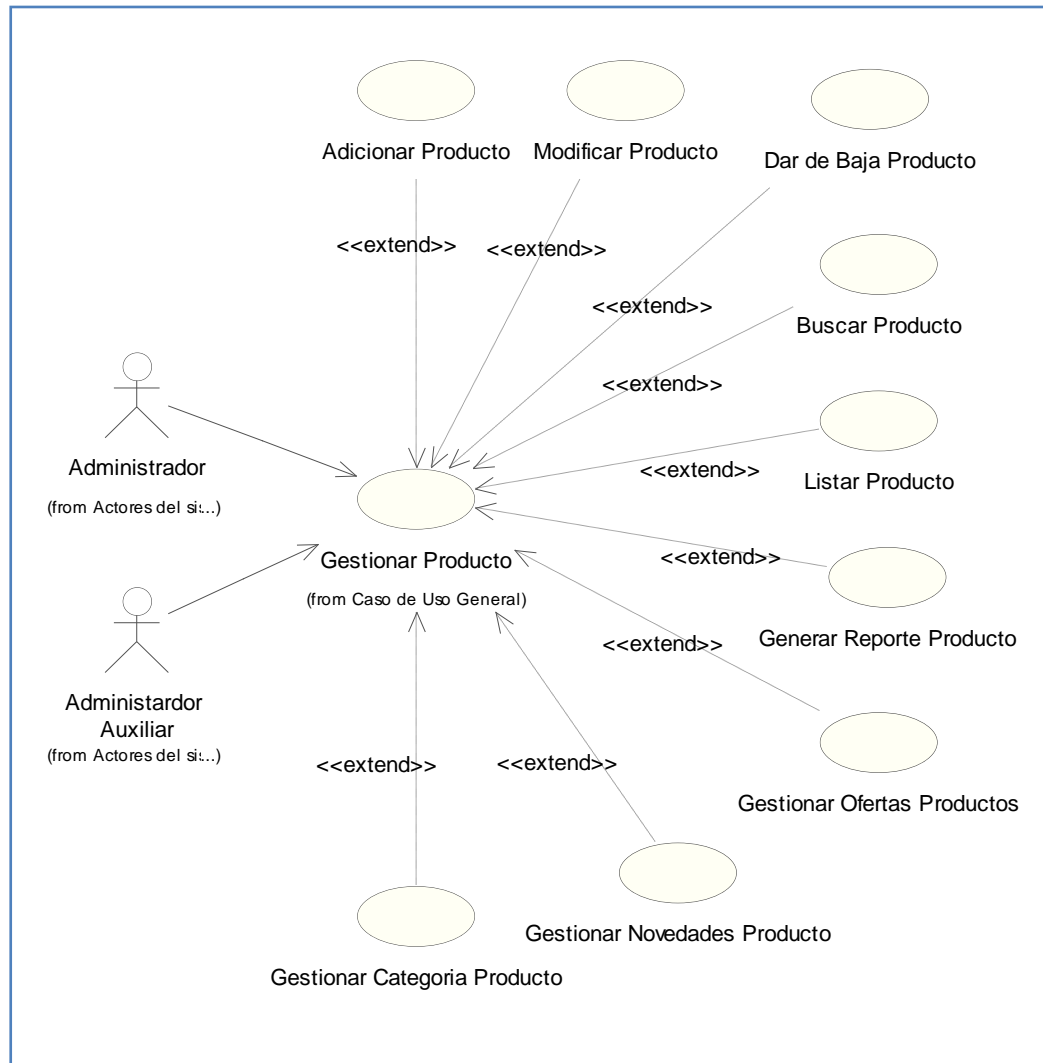


Fig. II.15 Caso de Uso: Gestionar Producto

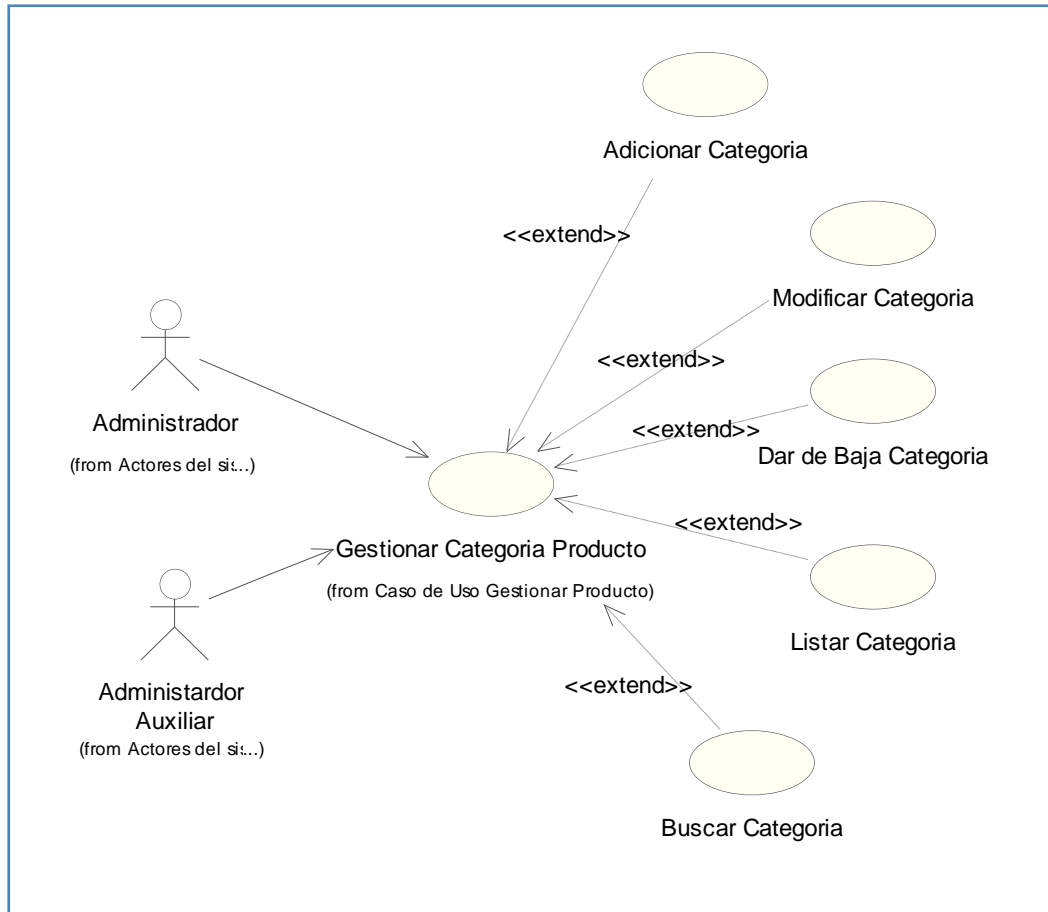
CASO DE USO: Gestionar Categoría Producto

Fig. II.16 Caso de Uso: Gestionar Categoría Producto

CASO DE USO: Gestionar Producto en Oferta

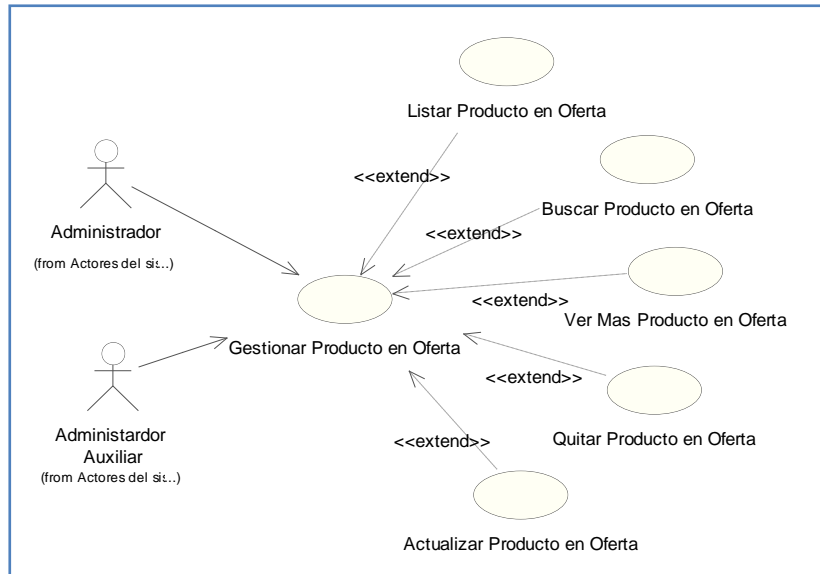


Fig. II.17 Caso de Uso: Gestionar Producto en Oferta

CASO DE USO: Gestionar Producto en Novedad

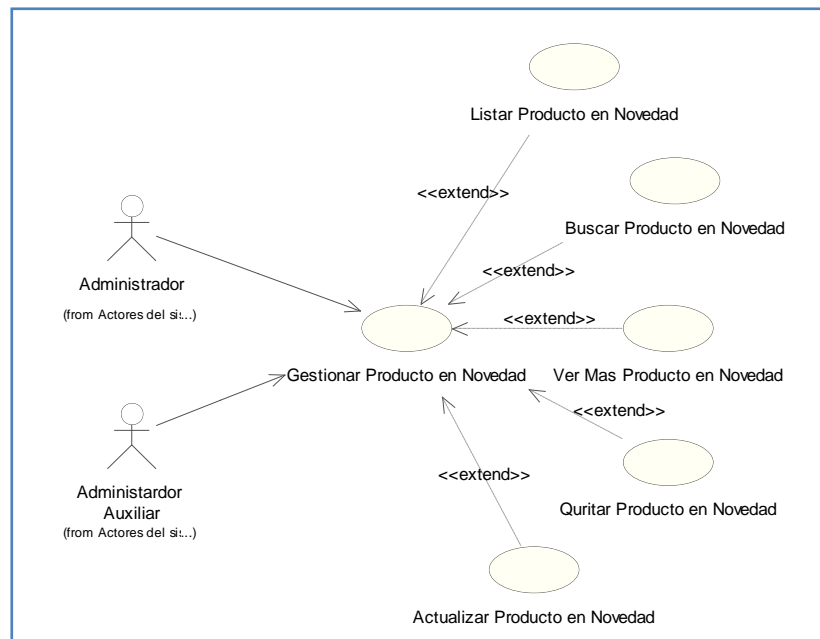


Fig. II.18 Caso de Uso: Gestionar Producto en Novedad

MODULO GESTIONAR CLIENTE

CASO DE USO: Gestionar Cliente

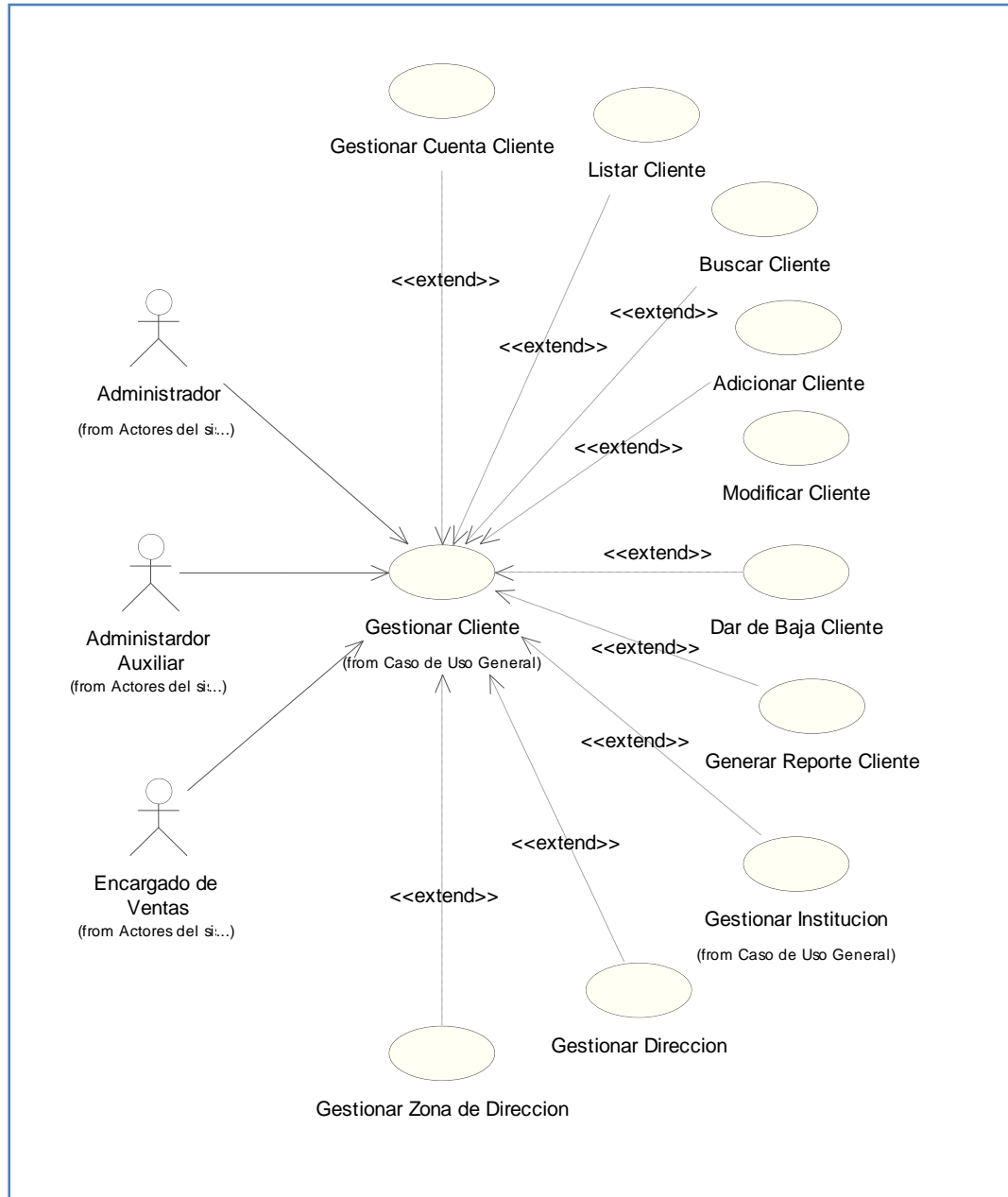


Fig. II.19 Caso de Uso: Gestionar Cliente

CASO DE USO: Gestionar Cuenta de Cliente

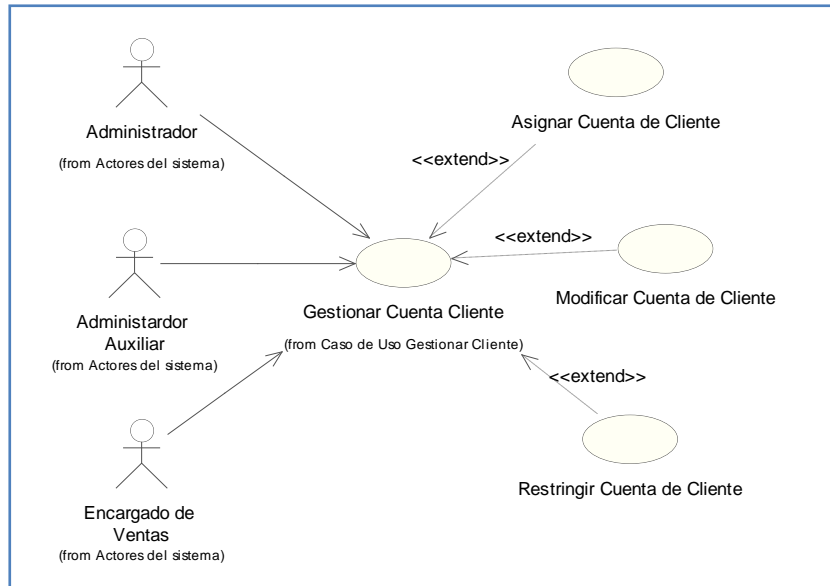


Fig. II.20 Caso de Uso: Gestionar Cuenta de Cliente

CASO DE USO: Gestionar Institución de Cliente

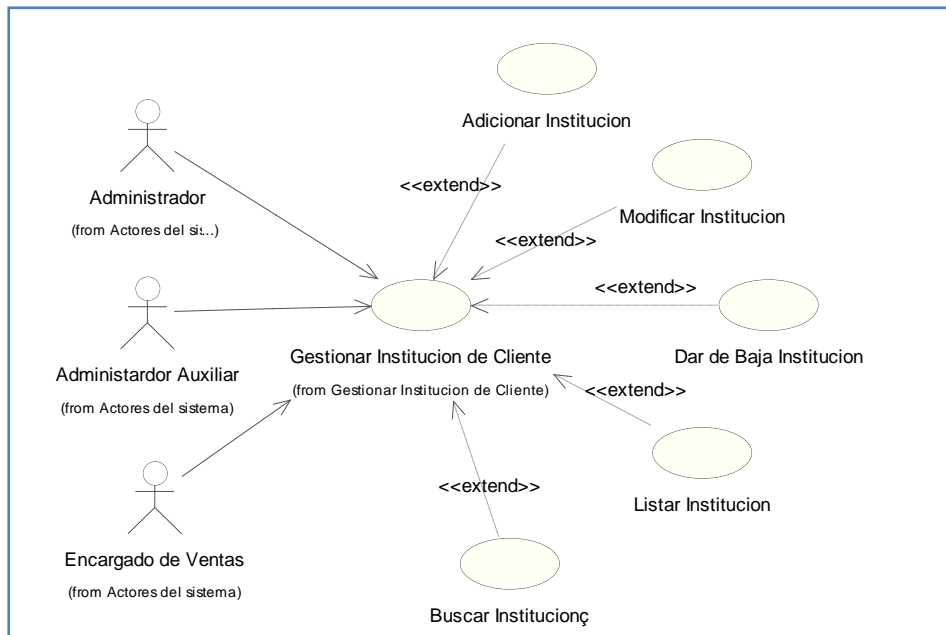


Fig. II.21 Caso de Uso: Gestionar Institución de Cliente

CASO DE USO: Gestionar Zona de Dirección

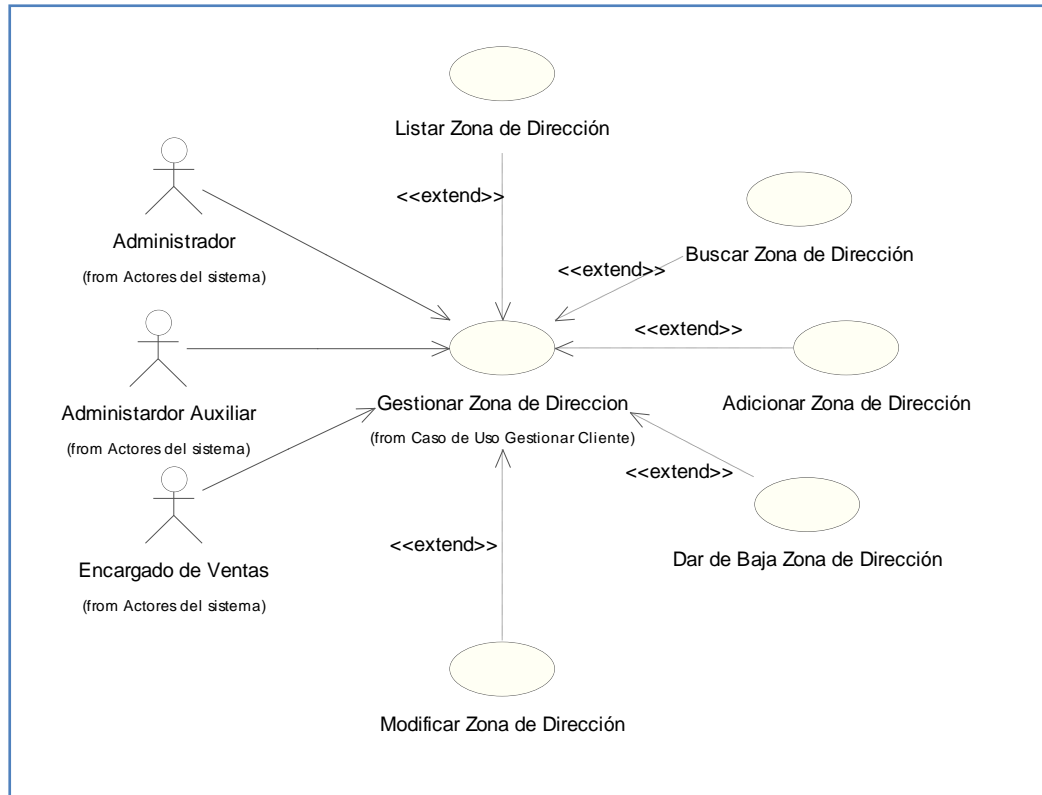


Fig. II.22 Caso de Uso: Gestionar Zona de Dirección

MODULO GESTIONAR PERSONAL

CASO DE USO: Gestionar Personal

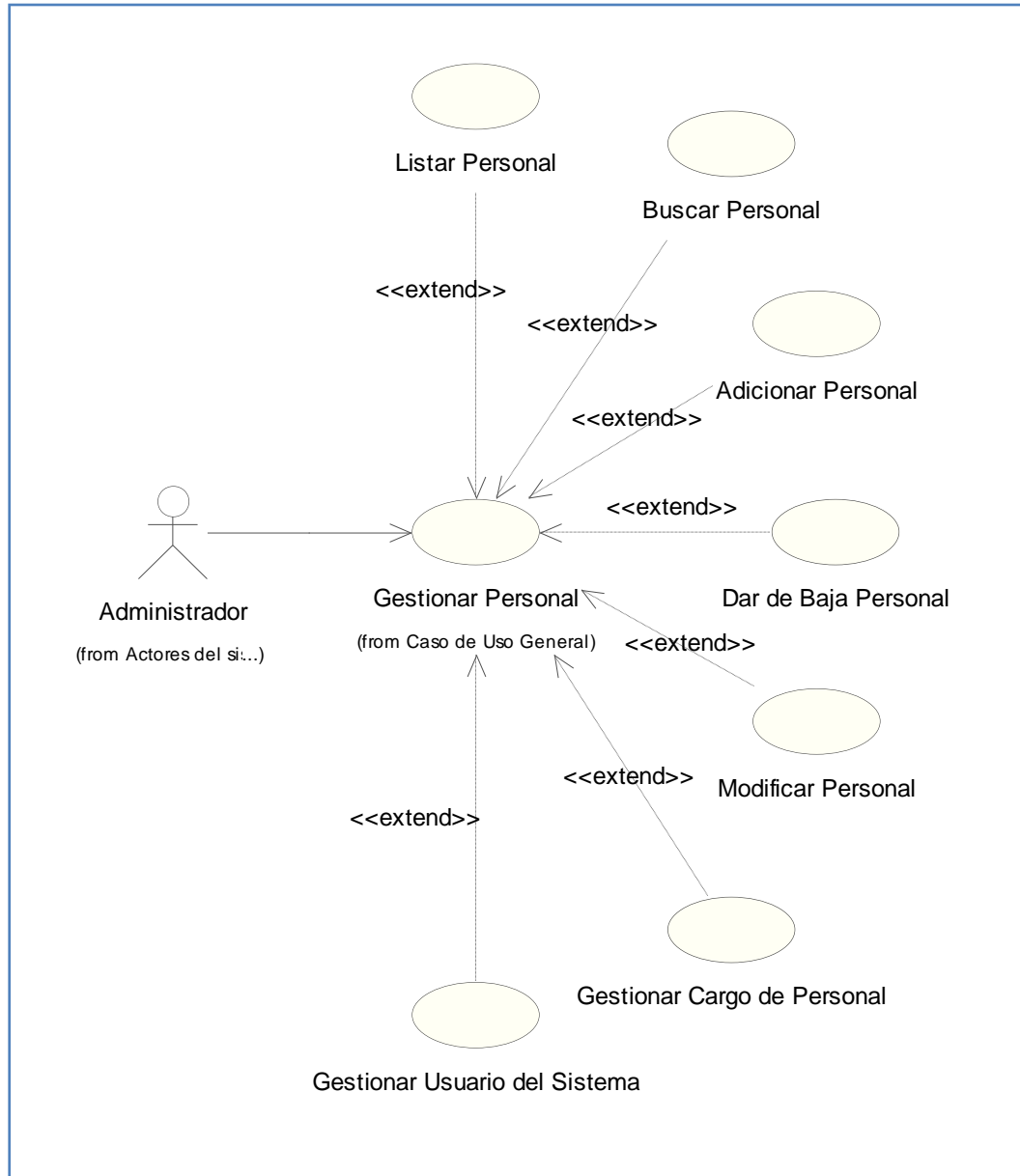


Fig. II.23 Caso de Uso: Gestionar Personal

CASO DE USO: Gestionar Cargo de Personal

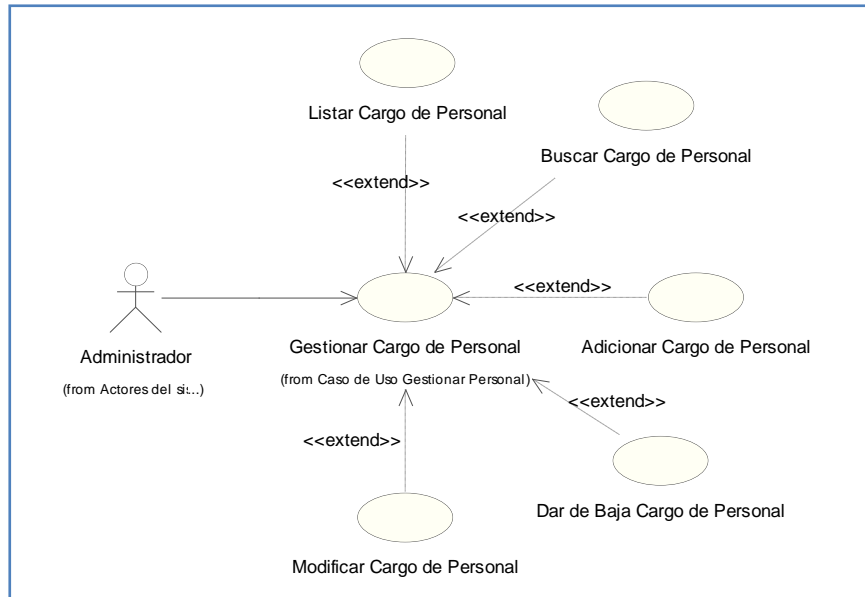


Fig. II.24 Caso de Uso: Gestionar Cargo de Personal

CASO DE USO: Gestionar Usuario

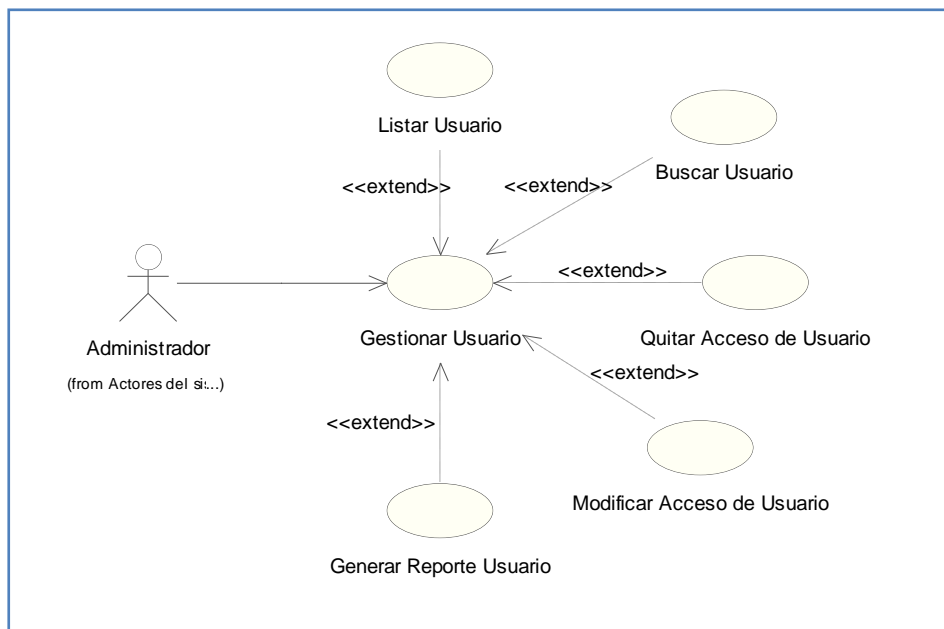


Fig. II.25 Caso de Uso: Gestionar Usuario

MODULO GESTIONAR VENTA

CASO DE USO: Gestionar Venta

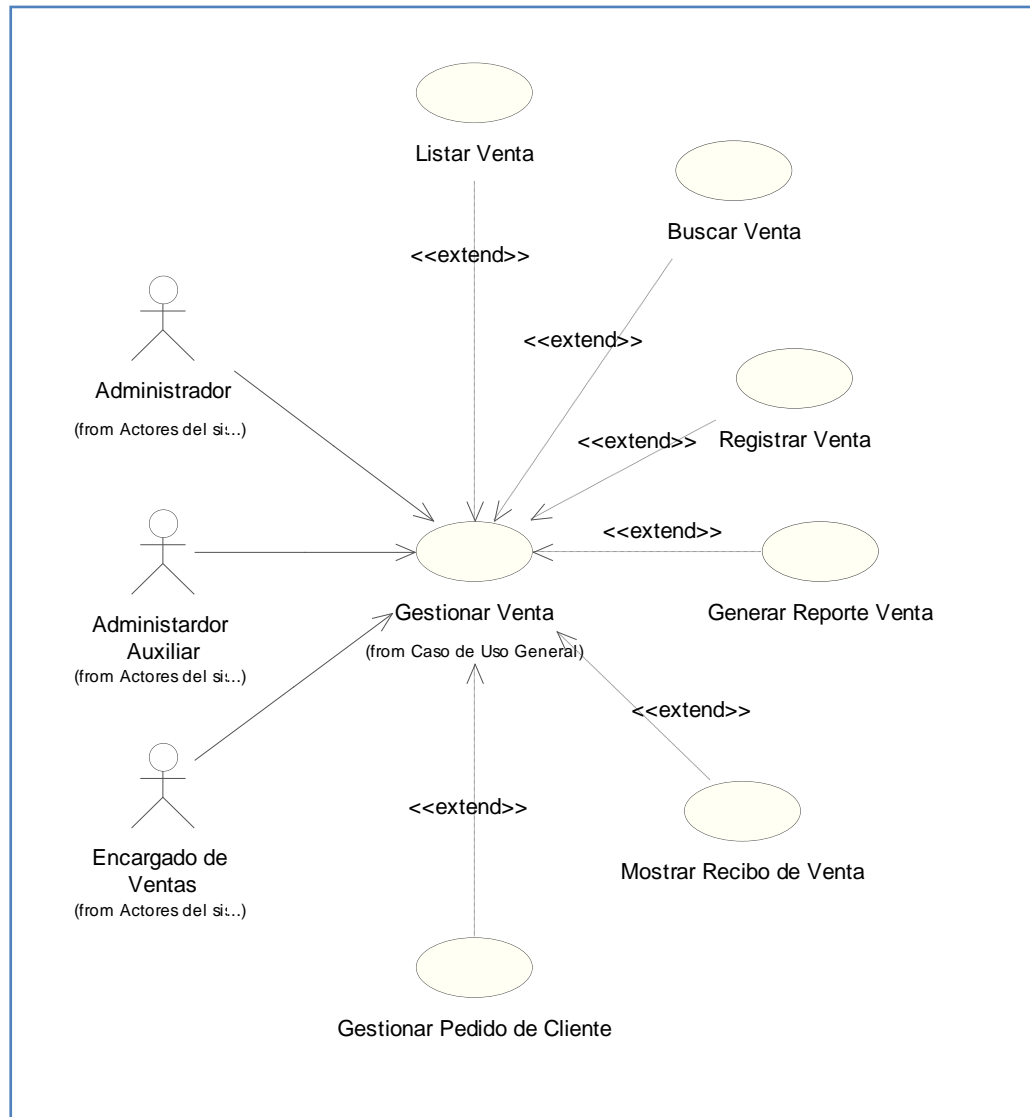


Fig. II.26 Caso de Uso: Gestionar Venta

CASO DE USO: Gestionar Pedido de Cliente

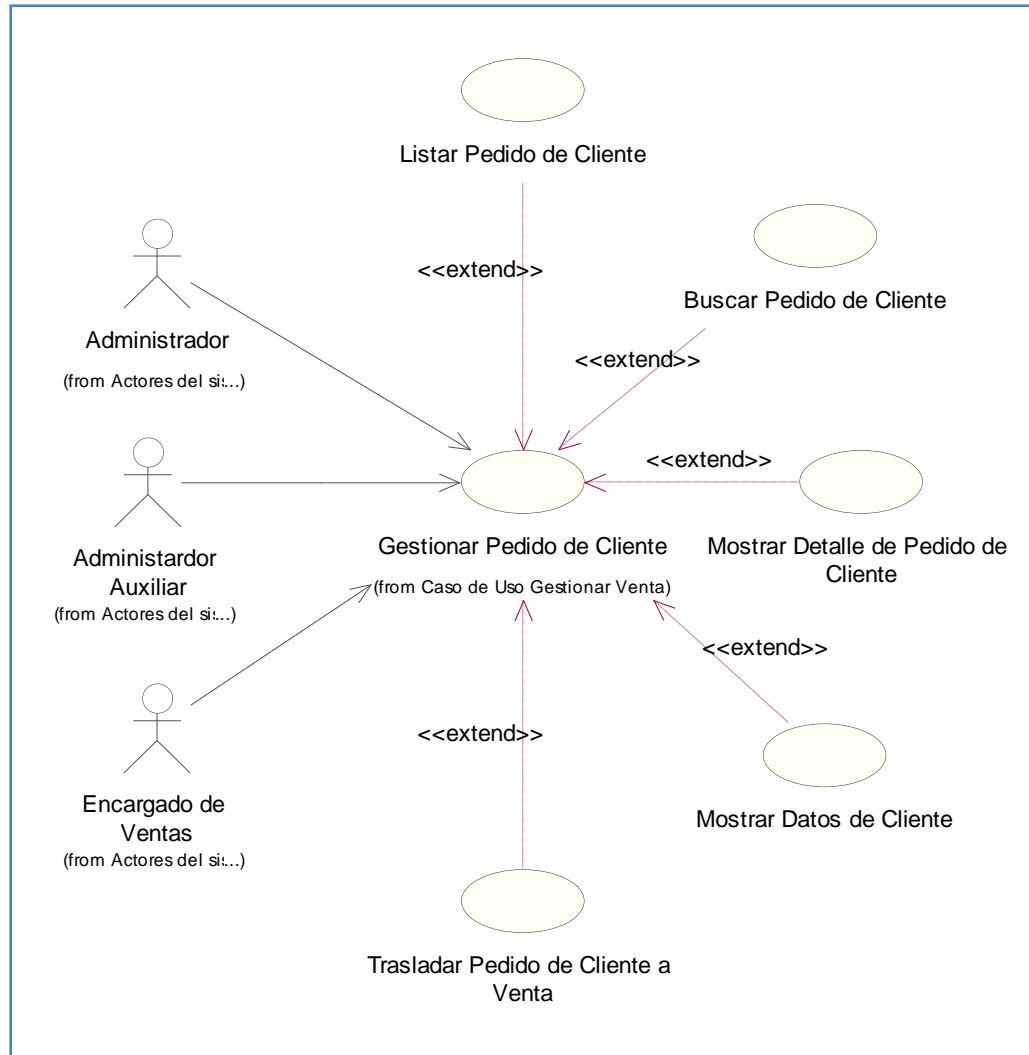


Fig. II.27 Caso de Uso: Gestionar Pedido de Cliente

MODULO GESTIONAR COMPRA

CASO DE USO: Gestionar Compra

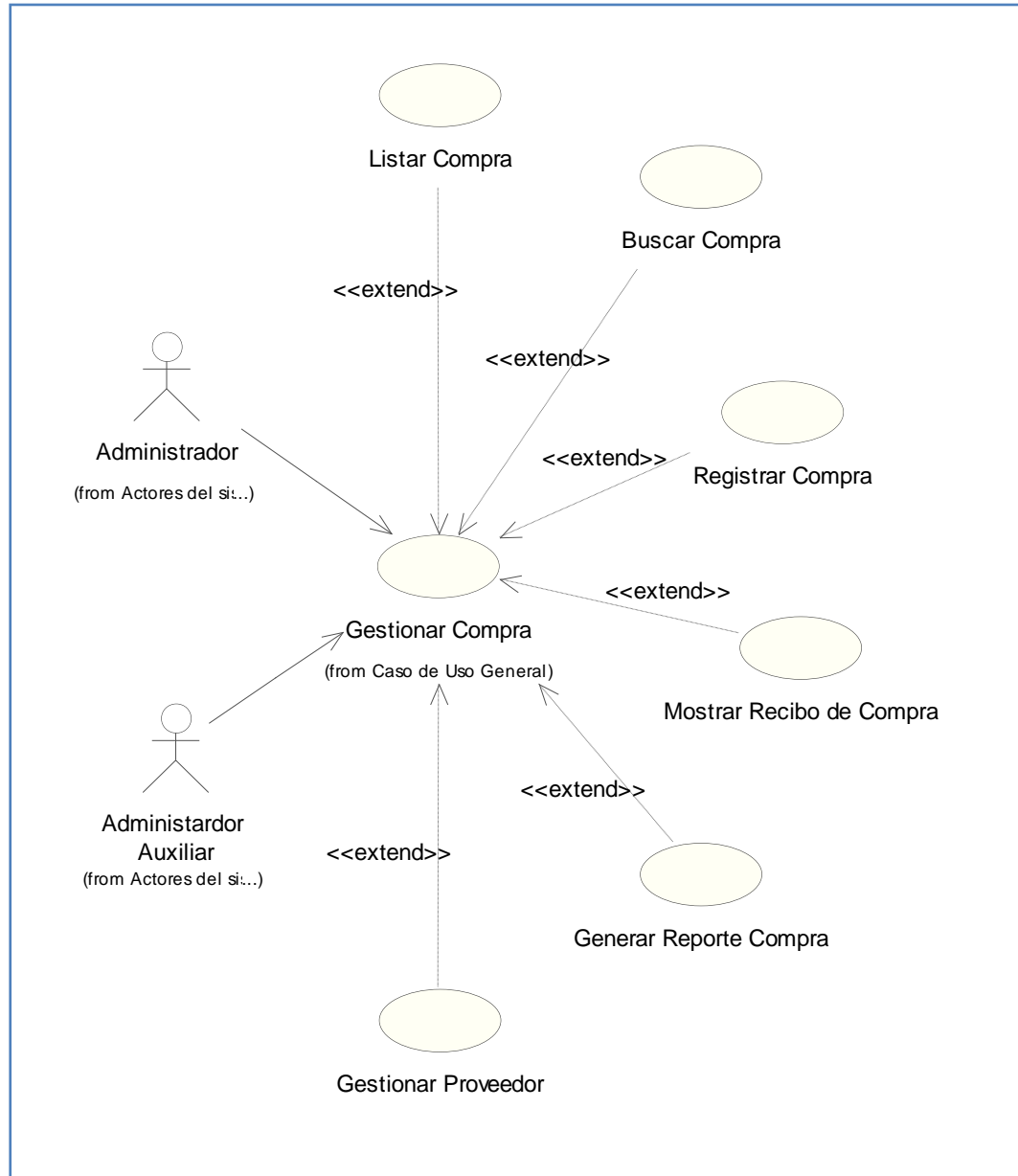


Fig. II.28 Caso de Uso: Gestionar Compra

CASO DE USO: Gestionar Proveedor

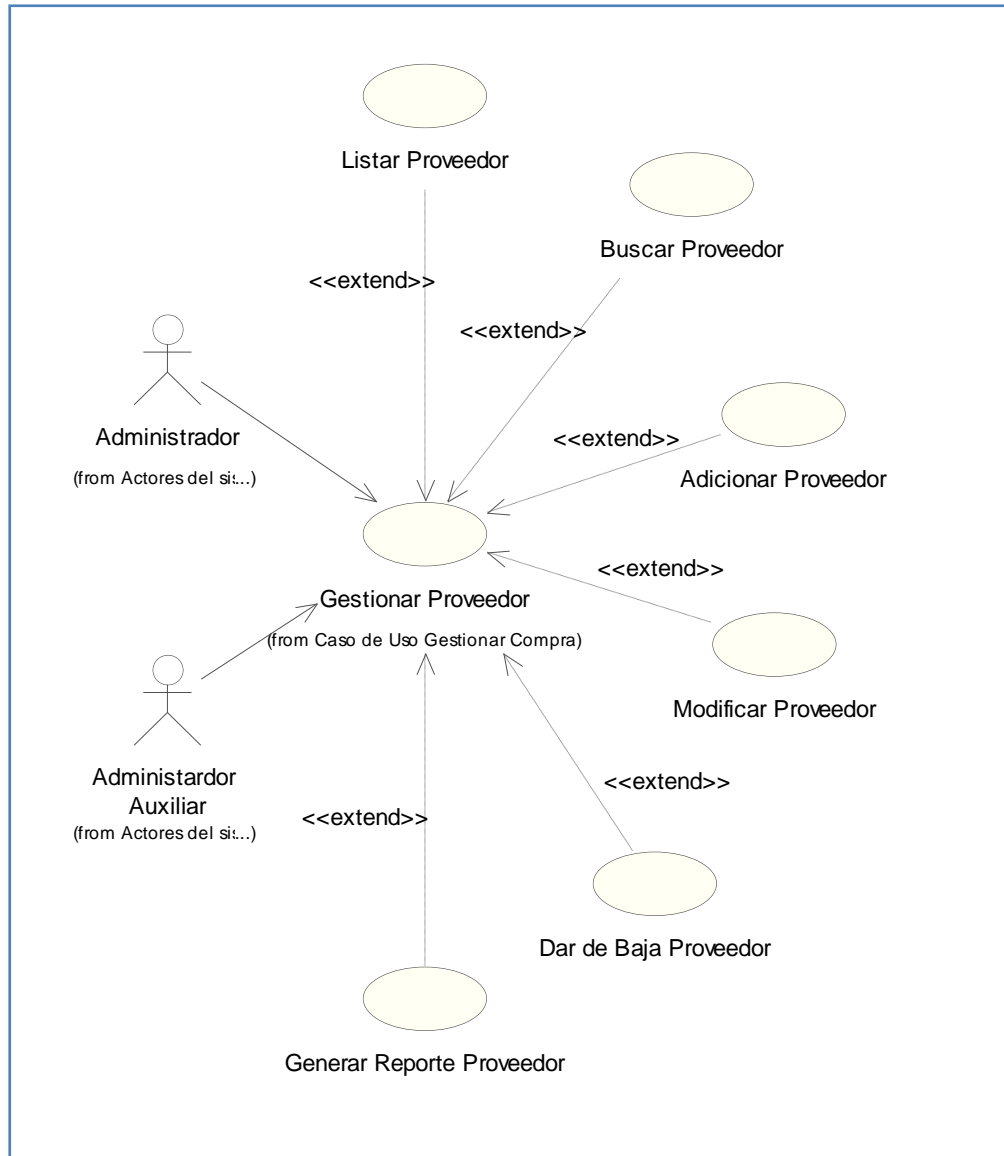


Fig. II.29 Caso de Uso: Gestionar Proveedor

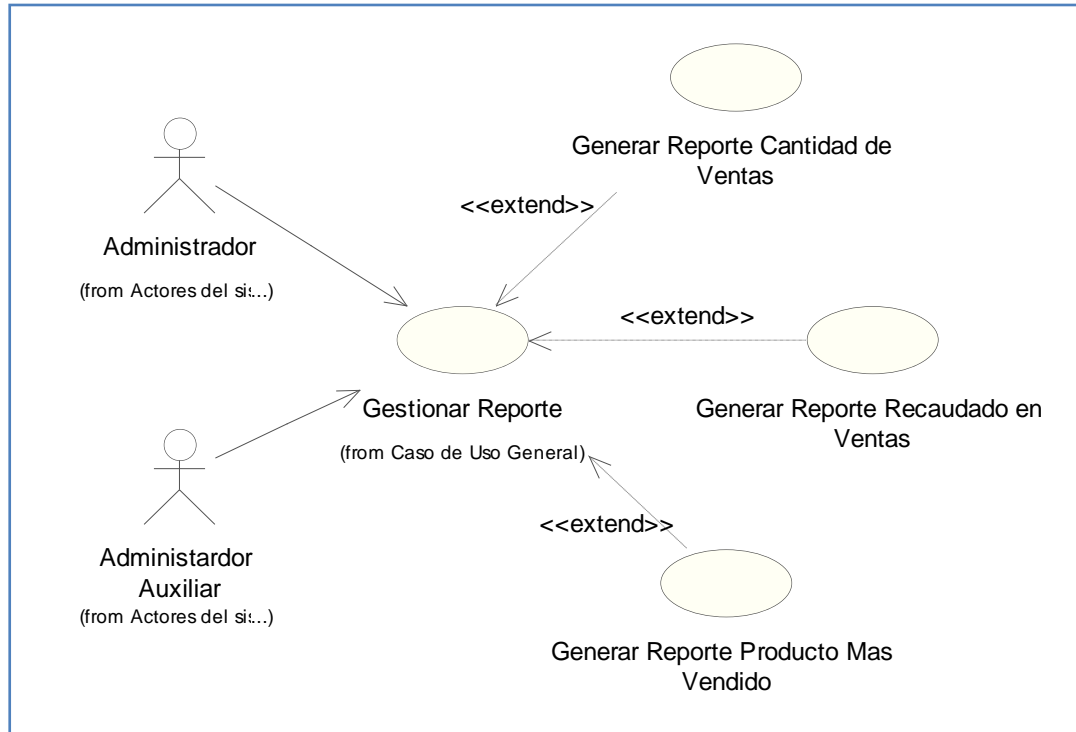
MODULO REPORTE**CASO DE USO: Gestionar Reporte**

Fig. II.30 Caso de Uso: Gestionar Reporte

MODULO GESTIONAR PERFIL

CASO DE USO: Gestionar Perfil

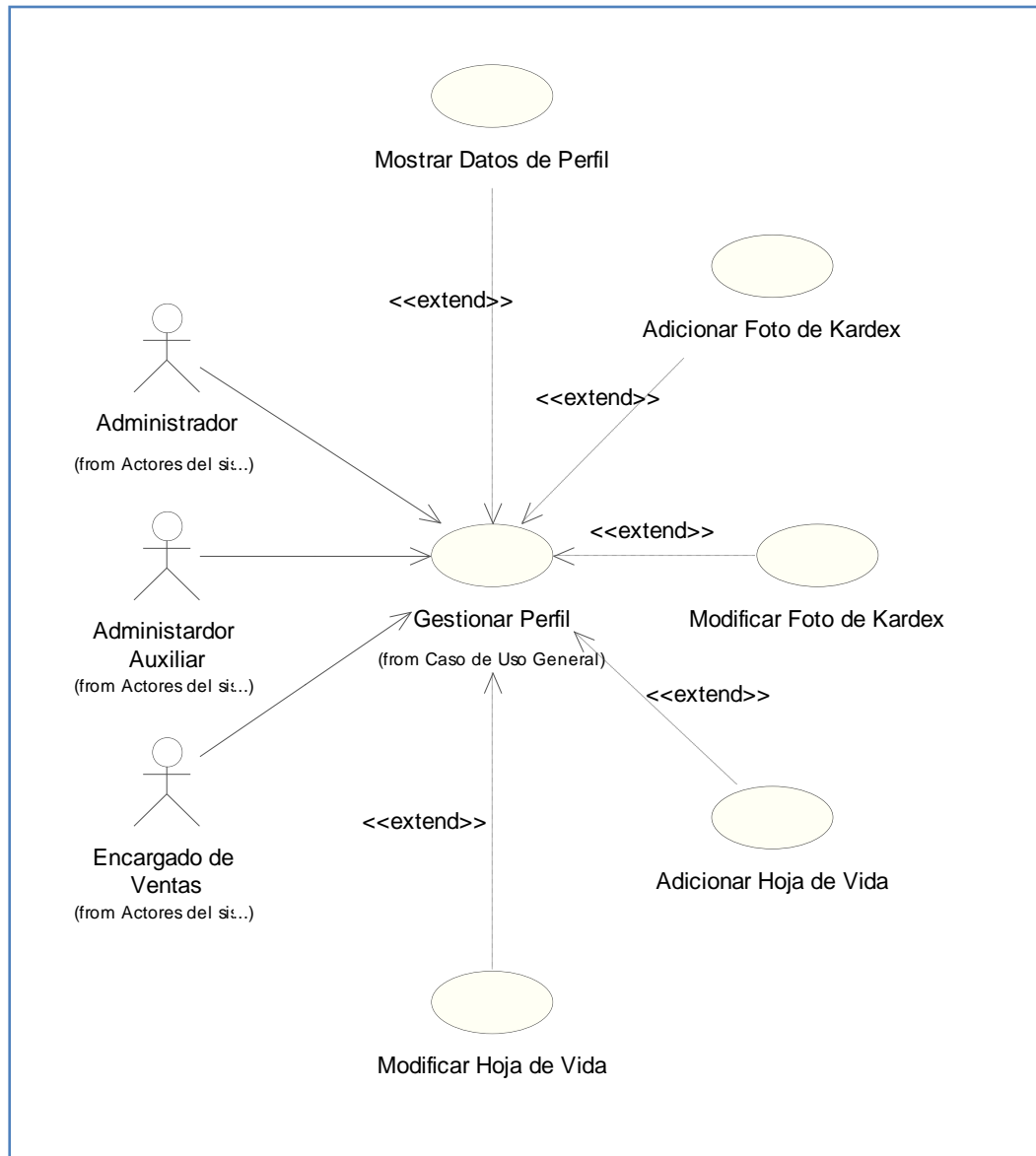


Fig. II.31 Caso de Uso: Gestionar Perfil

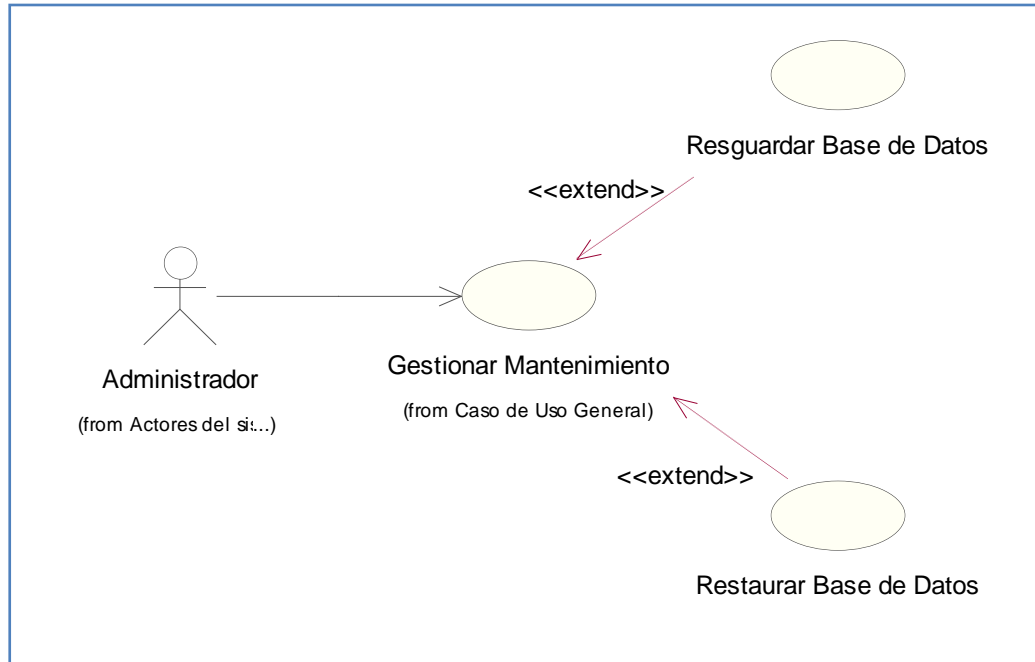
MODULO GESTIONAR MANTENIMIENTO**CASO DE USO: Gestionar Mantenimiento**

Fig. II.32 Caso de Uso: Gestionar Mantenimiento

II.1.1.2.3.5 VISION

II.1.1.2.3.5.1 Introducción

Propósito

El propósito de este documento es recoger, analizar y definir las necesidades de alto nivel y las características del Sistema. El documento se centra en la funcionalidad requerida por los participantes en el proyecto y los usuarios finales.

Esta funcionalidad se basa principalmente en administrar clientes, gestión de ventas, acciones que comúnmente se realizan en la empresa comercial “XLComputacion”

Alcance

Este documento del proyecto nos brinda las expectativas que tiene el usuario acerca del proyecto “Sistema de Gestión para la venta y administración de XLComputacion”. Siendo de gran ayuda ya que nos muestra claramente de las limitaciones y los alcances que va a tener nuestro proyecto, permitiéndonos de esta manera satisfacer las necesidades de los usuarios del sistema a crear.

Definiciones, Acrónimos, y Abreviaciones

Ver (Glosario)

Referencias

Glosario.

Plan de desarrollo de software.

Diagrama de casos de uso.

II.1.1.2.3.5.2 Posicionamiento

Oportunidad de Negocio

Al implementar un sistema informático, controlará y registrará de mejor manera al manejo de los datos que maneja, logrando de esta manera que su trabajo sea más rápido y eficiente,

Sentencia que define el problema

El problema de	Mal manejo de la información
afecta a	A los encargados de venta actores externos
El impacto asociado es	Perdida de la información
una adecuada solución sería	Implementar un sistema informático que automatice toda esta información

Tabla II.11 Sentencia que define el problema

Sentencia que define la posición del Producto

Para	Tienda Comercial “XLComputación”
Quienes	Universitario Sejas Rivero Henry (JP)(IS)(PRO)(AS)
El nombre del producto	Sistema de Gestión para la Administración y Registro de Ventas de XLComputación.
Que	Controlara el manejo de información sobre las ventas y administración de personal.

No como	El sistema manual que se utiliza actualmente
Nuestro producto	Sistema de Gestión para la tienda XLComputación

Tabla II.12 Sentencia que define la posición del producto

II.1.1.2.3.5.3 Descripción de Stakeholders (Participantes en el Proyecto) y Usuarios

Para proveer de una forma efectiva productos y servicios que se ajusten a las necesidades de los usuarios, es necesario identificar e involucrar a todos los participantes en el proyecto como parte del proceso de modelado de requerimientos. También es necesario identificar a los usuarios del sistema y asegurarse de que el conjunto de participantes en el proyecto los representa adecuadamente. Esta sección muestra un perfil de los participantes y de los usuarios involucrados en el proyecto, así como los problemas más importantes que éstos perciben para enfocar la solución propuesta hacia ellos. No describe sus requisitos específicos ya que éstos se capturan mediante otro artefacto. En lugar de esto proporciona la justificación de por qué estos requisitos son necesarios.

Resumen de Stakeholders

Nombre	Descripción	Responsabilidades
Henry Sejas Rivero	<i>Jefe de Proyecto</i> <i>Analista de sistemas</i> <i>Programador</i>	El Stakeholders realiza: La supervisión el establecimiento de la arquitectura del sistema. Gestión de riesgos.

	<i>Ingeniero de software</i> <i>Docente de la materia</i>	Planificación y control del proyecto. La interacción con el cliente y los usuarios mediante entrevistas. Construcción de prototipos. Elaborar la base de datos y gestionar cambios
	Empleado de la Comercial XLComputacion.	<i>El Stakeholders realiza:</i> <i>Representa a todos los usuarios posibles del sistema.</i> <i>Seguimiento del desarrollo del proyecto.</i> <i>Aprueba requisitos y funcionalidades.</i>
Lic. Efrain Torrejon	Docentes de Taller III	Seguimiento y control del desarrollo del proyecto.

Tabla II.13 Resumen de Stakeholders

Resumen de Usuarios

Nombre	Descripción	Stakeholders
Ing. Juan Carlos	Gerente	Administrador

Marlene Días	Empleado	Usuario
-----------------	----------	---------

Tabla II.14 Resumen de usuarios

Entorno de usuario

Actualmente los usuarios trabajan con tres maquinas Pentium D y Core, de la cuales sola una tiene acceso a internet, pero si están en red, cuentan con una impresora la cual también está en red.

Perfil de los Stakeholders

Representante del área técnica y sistemas de información

Representante	Henry Sejas Rivero
Descripción	Universitario de decimo semestre de la carrera Ingeniería Informática
Tipo	Jefe del Proyecto, Ingeniero de Software, Analista de sistemas del proyecto y Programador del sistema
Responsabilidades	Encargado de mostrar las necesidades de cada usuario del sistema. Además, lleva a cabo un seguimiento del desarrollo del proyecto y aprobación de los requisitos y funcionalidades del sistema.

	<p>Elaboración del modelo de datos, preparación de las pruebas funcionales, elaboración de la documentación. Elaborar modelos de implementación y despliegue. Encargado de Elaborar del Modelo de Análisis y Diseño. Colaborar en la elaboración de las pruebas funcionales y el modelo de datos. Elaboración del modelo de datos, preparación de las pruebas funcionales, elaboración de la documentación. Elaborar modelos de implementación y despliegue. Construcción de prototipos. Colaboración en la elaboración de las pruebas funcionales, modelo de datos y en las validaciones con el usuario.</p>
Criterio de Éxito	El proyecto tendrá éxito
Grado de participación	<p>Revisión del proyecto, estructura del sistema</p> <p><i>Revisión de requerimientos, diseño del sistema</i></p> <p>Diseño de la base de datos del sistema</p> <p><i>Construcción del programa lógica y física del sistemas</i></p>
Comentarios	Ninguno

Tabla II.15 Perfil de los Stakeholders

II.1.1.2.3.5.4 Descripción Global del Producto

Perspectiva del producto

El sistema solo será aplicable para gestionar la información que maneje la comercial XLcomputacon y el mismo permitirá que el trabajo del usuario se mas liviano, rápido y seguro, dando de esta manera la seguridad necesaria al usuario al momento de manejar los datos

Resumen de características

A continuación se mostrará un listado con los beneficios que obtendrá el cliente a partir del producto:

Beneficio del cliente	Características que lo apoyan
Seguridad de la información	Se ingresara el sistema con un login y password que solo el usuario conocerá y además se contará con una base de datos encriptada.
Encontrará la información más rápido	El sistema contara con un buscador para lo cual solo hará falta meter una característica de la información a buscar
Ordenamiento de la información	El sistema contará con una base de datos donde la información será ordenada de acuerdo al fecha que se la registro

Control de las ventas	El usuario podrá controlar el registro de las venta que pueden ser al contado o crédito.
-----------------------	--

Tabla II.16 Perspectiva del Producto

Suposiciones y dependencias

El funcionamiento del sistema dependerá del estado de la maquinas en las que se instale.

II.1.1.2.3.5.5 Descripción Global del Producto

Seguridad de la información

El ingreso al sistema será mediante un nombre de usuario y una contraseña que los usuarios de negocio podrán tener, estos datos serán encriptados en la base de datos.

Ordenamiento de la información

El sistema contará con una base de datos donde la información será ordenada de acuerdo a la fecha que se la registró, estos pueden ser de ventas o compra.

II.1.1.2.3.5.6 Restricciones

Estas son:

El ingreso al sistema es solo mediante un login y una clave, solo personal autorizado podrá ingresar al sistema.

II.1.1.2.3.5.7 Otros Requisitos del Producto

Requisitos de Sistema

Que se ingrese mediante un login y password.

Requisitos de Desempeño

Que el sistema sea rápido y seguro al momento de trabajar con él.

Requisitos de Entorno

La tienda deberá contar con los equipos adecuados para el funcionamiento del sistema.

II.1.1.2.3.5.8 Requisitos de Documentación

Manual de Usuario

El usuario contará con un manual de instalación y un manual de usuario para poder utilizar adecuadamente el sistema.

II.1.1.2.3.6 ESPECIFICACIÓN DE LOS CASOS DE USO

II.1.1.2.3.6.1 Introducción

Cuando hablamos de las especificaciones de los casos de uso nos referimos a la descripción de los casos de uso. En realidad un caso de uso no es un caso de uso si no tiene una descripción detallada de la misma. Un caso de Uso es Texto no simplemente simbología.

II.1.1.2.3.6.2 Propósito

- Entender con claridad el propósito de cada caso de uso
- Entender la relación que tendrá el sistema con el caso de uso.

II.1.1.2.3.6.3 Alcance

- Describir el proceso que cumple el caso de uso
- Detallar los flujos de cada caso de uso según lo establecido por la institución involucrado.

II.1.1.2.3.6.4 Especificación de los Casos de Uso Generales

Los casos de uso más importantes involucrados en el sistema son:

CASO DE USO: Ingresar al Sistema.

Caso de uso:	Ingresar al Sistema
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas y Cliente.

<p>Explicación: Este caso de uso nos muestra el ingreso de usuarios al sistema mediante un usuario y clave, cuando el usuario entra al sistema puede gestionar distintos módulos de acuerdo al rol que cumple en la organización.</p>	
Curso Normal	Alternativas
1. El usuario ingresa su nombre de usuario.	
2. El usuario ingresa su clave de acceso.	
3. El sistema valida los datos introducidos.	3.1. Si los datos no son validos el sistema muestra un mensaje de “usuarios o contraseña no validos” y se retorna a la pantalla de ingreso.

Tabla II.17 Caso de Uso: Ingresar al Sistema

MODULO GESTIONAR MENSAJE DE USUARIO

CASO DE USO: Listar Mensaje de Usuario.

Caso de uso:	Listar Mensaje de Usuario.
Actor:	Administrador, Administrado Auxiliar, Encargado de Ventas.
<p>Explicación: Este caso de uso nos permite listar todos los mensajes relacionados con el usuario.</p>	
Curso Normal	Alternativas

1. El sistema muestra la pantalla Ver todos los Mensajes.	
2. El Usuario lista los mensajes por tipo y fecha.	
3. El sistema actualiza la lista de los mensajes de acuerdo a la elección del usuario.	

Tabla II.18 Caso de Uso: Listar Mensaje de Usuario.

CASO DE USO: Buscar Mensaje de Usuario.

Caso de uso:	Buscar Mensaje de Usuario.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite buscar un mensaje de usuario ya sea enviado o recibido.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Ver Todos los Mensajes.	
2. El Usuario busca los mensajes por el nombre de usuario que envió el mensaje.	
3. El sistema muestra el resultado de la búsqueda.	3.1. Si no se encuentra ningún resultado el sistema muestra un mensaje de

	información que indica que no se encontró ningún elemento.
--	--

Tabla II.19 Caso de Uso: Buscar Mensaje de Usuario.

CASO DE USO: Crear Mensaje de Usuario.

Caso de uso:	Crear Mensaje de Usuario.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite crear un mensaje para ser enviado a un usuario del sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Administrar y el usuario ingresa a crear nuevo mensaje.	
2. El sistema muestra la pantalla Crear Nuevo Mensaje.	
3. El usuario edita el mensaje en el campo de edición, selecciona el usuario y presiona el botón enviar.	
4. El sistema guarda el mensaje en la base de datos y lo muestra al usuario al que fue enviado.	
5. El sistema muestra un mensaje de confirmación de envió.	

Tabla II.20 Caso de Uso: Crear Mensaje de Usuario.

CASO DE USO: Borrar Mensaje.

Caso de uso:	Borrar Mensaje.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.	
Explicación: Este caso de uso nos permite borrar un mensaje no deseado,		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Administrar y el usuario selecciona un mensaje y presiona el enlace borrar Mensaje.		
2. El sistema muestra un mensaje de confirmación de borrado, donde el usuario presiona el botón aceptar.		
3.- Si el mensaje es borrado de la tabla Mensajeus.		

*Tabla II.21 Caso de Uso: Borrar Mensaje.***MODULO GESTIONAR CUENTA DE CLIENTE****CASO DE USO:** Listar Productos en Venta.

Caso de uso:	Listar Productos en Venta.	
Actor:	Cliente	
Explicación: Este caso de uso nos permite listar a todos los productos que están en		

venta y que se encuentran en lista.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Productos en Venta.	
2. El sistema muestra el detalle de los productos en venta.	

Tabla II.22 Caso de Uso: Listar Productos en Venta.

CASO DE USO: Listar Productos por Categoría.

Caso de uso:	Listar Productos por Categoría.
Actor:	Cliente.
Explicación: Este caso de uso nos permite listar a todos los productos que pertenecen a una categoría.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Productos en Venta.	
2. El Cliente ingresa a una categoría de productos.	
3. El sistema muestra la Pantalla Categorías de los productos en venta.	

4.- El sistema muestra los detalles de cada producto en venta.	
--	--

Tabla II.23 Caso de Uso: Listar Productos por Categoría.

CASO DE USO: Listar Productos por Oferta.

Caso de uso:	Listar Productos por Oferta.	
Actor:	Cliente.	
Explicación: Este caso de uso nos permite listar a todos los productos que están en oferta.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Productos en Venta.		
2. El Cliente ingresa a ver Ofertas de productos en venta.		
3. El sistema muestra la pantalla de productos en oferta.		
4. El sistema muestra los detalles de cada producto en venta.		

Tabla II.24 Caso de Uso: Listar Productos por Oferta.

CASO DE USO: Listar Productos por Novedad.

Caso de uso:	Listar Productos por Novedad.
Actor:	Cliente
Explicación: Este caso de uso nos permite listar a todos los productos que están en novedad.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Productos en Venta.	
2. El Cliente ingresa a ver Novedades de productos en venta.	
3. El sistema muestra la pantalla de productos en oferta.	
4. El sistema muestra los detalles de cada producto en venta.	

Tabla II.25 Caso de Uso: Listar Productos por Novedad**CASO DE USO:** Buscar Producto en Venta.

Caso de uso:	Buscar Producto en Venta.
Actor:	Cliente.

Explicación: Este caso de uso nos permite buscar un producto en venta de cualquier tipo.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Productos en Venta.	
2. El Cliente ingresa el nombre del producto en el campo buscar.	
3. El sistema muestra el resultado de la búsqueda.	3.1. Si no se encuentra ningún resultado el sistema muestra un mensaje de información que indica que no se encontró ningún elemento.

Tabla II.26 Caso de Uso: Buscar Producto en Venta.

CASO DE USO: Crear Cuenta.

Caso de uso:	Crear Cuenta.
Actor:	Cliente.
Explicación: Este caso de uso nos permite crea una cuenta de cliente, el cual permite ingresar al sistema.	
Curso Normal	Alternativas

1. El sistema muestra la pantalla Productos en Venta, e ingresa a registrarse.	
2. El sistema muestra la Pantalla Registrarse.	
3. El cliente llena el formulario de creación de cuenta y presiona el botón continuar.	
4. El sistema guarda los datos del formulario si son validos en la tabla Persona, Cliente, Dirección, Teléfono.	4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

Tabla II.27 Caso de Uso: Crear Cuenta.

CASO DE USO: Modificar Cuenta.

Caso de uso:	Modificar Cuenta.
Actor:	Cliente.
Explicación: Este caso de uso nos permite modificar los datos de la cuenta ya creada.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Productos en Venta y el cliente ingresa al enlace Mi Cuenta.	

2. El sistema muestra el formulario Modificar Cuenta.	
3.- El usuario Modifica el formulario de cuenta del cliente.	
4. Si todos los campos son validos el sistema actualiza los datos del formulario en la tabla Persona, Cliente, Dirección, Teléfono.	4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

Tabla II.28 Caso de Uso: Modificar Cuenta.

MODULO GESTIONAR PRODUCTO

CASO DE USO: Listar Producto.

Caso de uso:	Listar Producto.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar.	
Explicación: Este caso de uso nos permite listar a todos los productos que se encuentran en lista.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Producto.		
2. El Usuario lista los productos por tipo y estado y presiona el botón listar.		

3. El sistema actualiza la lista de productos de acuerdo a la elección del usuario.	
---	--

Tabla II.29 Caso de Uso: Listar Producto.

CASO DE USO: Buscar Producto.

Caso de uso:	Buscar Producto.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar.	
Explicación: Este caso de uso nos permite buscar un producto de cualquier tipo o estado.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Producto.		
2. El Usuario busca el producto por el nombre o código de producto.		
3. El sistema muestra el resultado de la búsqueda del producto.	3.1. Si no se encuentra ningún resultado el sistema muestra un mensaje de información que indica que no se encontró ningún elemento.	

Tabla II.30 Caso de Uso: Buscar Producto.

CASO DE USO: Adicionar Producto.

Caso de uso:	Adicionar Producto.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar.	
Explicación: Este caso de uso nos permite registrar a los productos que van a ser vendidos en el sistema.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Producto y el usuario selecciona la opción Adicionar Producto.		
2. El sistema muestra el formulario Adicionar Producto.		
3.- El usuario llena el formulario de adición de producto.		
4. Si todos los campos son validos el sistema almacena los datos del formulario en la tabla Producto.		4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

Tabla II.31 Caso de Uso: Adicionar Producto.

CASO DE USO: Modificar Producto.

Caso de uso:	Modificar Producto.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar.	
Explicación: Este caso de uso nos permite modificar los productos que están registrados en el sistema.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Producto y el usuario selecciona un producto y presiona el enlace modificar Producto.		
2. El sistema muestra el formulario Modificar Producto.		
3.- El usuario llena el formulario de modificación de producto.		
4. Si todos los campos son validos el sistema actualiza los datos del formulario en la tabla Producto.		4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

Tabla II.32 Caso de Uso: Modificar Producto.

CASO DE USO: Dar de Baja Producto.

Caso de uso:	Dar de Baja Producto.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar.	
Explicación: Este caso de uso nos permite borrar un producto registrado en el sistema.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Producto y el usuario selecciona un producto y presiona el enlace borrar Producto.		
2. El sistema muestra un mensaje de confirmación de borrado, donde el usuario presiona el botón aceptar.		
3.- Si el producto no pertenece a una venta es borrado de la tabla Producto.		3.1. Si el producto pertenece a una venta no puede ser borrado.

*Tabla II.33 Caso de Uso: Dar de Baja Producto.***GESTIONAR CATEGORIA DE PRODUCTO****CASO DE USO:** Listar Categoría.

Caso de uso:	Listar Categoría.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar.

Explicación: Este caso de uso nos permite listar todas las categorías de los productos registrados en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Categoría.	
2. El Usuario lista las categorías por estado.	
3. El sistema actualiza la lista de las categorías en Pantalla.	

Tabla II.34 Caso de Uso: Listar Categoría.

CASO DE USO: Buscar Categoría.

Caso de uso:	Buscar Categoría.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar.
Explicación: Este caso de uso nos permite buscar una categoría registrada en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Categoría.	
2. El Usuario busca a una categoría por el nombre o por el código de la categoría.	
3. El sistema muestra el resultado de la búsqueda de la	3.1. Si no se encuentra

categoría en pantalla.	ningún resultado el sistema muestra un mensaje de información que indica que no se encontró ningún elemento.
------------------------	--

Tabla II.35 Caso de Uso: Buscar Categoría.

CASO DE USO: Adicionar Categoría.

Caso de uso:	Adicionar Categoría.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar.	
Explicación: Este caso de uso nos permite registrar o adicionar una categoría de producto.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Categoría y el usuario selecciona la opción Adicionar Categoría.		
2. El sistema muestra el formulario Adicionar Categoría.		
3. El usuario llena el formulario adicionar Categoría.		
4. Si todos los campos son validos el sistema almacena los datos del formulario en la tabla Categoría.		4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los

	campos mal llenados del formulario.
--	-------------------------------------

Tabla II.36 Caso de Uso: Adicionar Categoría.

CASO DE USO: Modificar Categoría.

Caso de uso:	Modificar Categoría.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar.	
Explicación: Este caso de uso nos permite modificar los datos de una categoría.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Categoría y el usuario ingresa al enlace Modificar Categoría.		
2. El sistema muestra el formulario Modificar Categoría.		
3.- El usuario Modifica el formulario de Categoría.		
4. Si todos los campos son validos el sistema actualiza los datos del formulario en la tabla Categoría.		4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

Tabla II.37 Caso de Uso: Modificar Categoría.

CASO DE USO: Dar de Baja Categoría.

Caso de uso:	Dar de Baja Categoría.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar.	
Explicación: Este caso de uso nos permite borrar una categoría registrada en el sistema.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Categoría y el usuario selecciona una categoría y presiona el enlace Borrar categoría.		
2. El sistema muestra un mensaje de confirmación de borrado, donde el usuario presiona el botón aceptar.		
3.- Si la categoría no tiene relación con un producto es borrado de la tabla Categoría.		3.1. Si la categoría tiene relación con un producto no puede ser borrado.

*Tabla II.38 Caso de Uso: Dar de Baja Categoría.***MODULO GESTIONAR CLIENTE****CASO DE USO:** Listar Cliente.

Caso de uso:	Listar Cliente.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.

Explicación: Este caso de uso nos permite listar a todos los clientes que se encuentran registrados en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cliente.	
2. El Usuario lista los clientes por tipo y estado.	
3. El sistema actualiza la lista de los clientes registrados.	

Tabla II.39 Caso de Uso: Listar Cliente.

CASO DE USO: Buscar Cliente.

Caso de uso:	Buscar Cliente.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite buscar un cliente que se encuentra registrado en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cliente.	
2. El Usuario busca los clientes por el nombre, ci o	

código del cliente, el cual es asignado por el sistema.	
3. El sistema muestra el resultado de la búsqueda del cliente.	3.1. Si no se encuentra ningún resultado el sistema muestra un mensaje de información que indica que no se encontró ningún elemento.

Tabla II.40 Caso de Uso: *Buscar Cliente.*

CASO DE USO: Adicionar Cliente.

Caso de uso:	Adicionar Cliente.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar y Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite registrar los datos de un cliente.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cliente y el usuario selecciona la opción Adicionar Cliente.	
2. El sistema muestra el formulario Adicionar Cliente.	
3. El usuario llena el formulario adicionar cliente.	
4. Si todos los campos son validos el sistema almacena	4.1. Si los datos no están

los datos del formulario en la tabla Persona, Cliente, Dirección, Teléfono.	llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados.
---	--

Tabla II.41 Caso de Uso: Adicionar Cliente.

CASO DE USO: Modificar Cliente.

Caso de uso:	Modificar Cliente.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar y Encargado de Ventas.	
Explicación: Este caso de uso nos permite modificar los datos del cliente ya registrado.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cliente y el usuario ingresa al enlace Modificar Cliente.		
2. El sistema muestra el formulario Modificar Cliente.		
3.- El usuario Modifica el formulario de Cliente.		
4. Si todos los campos son validos el sistema actualiza los datos del formulario en la tabla Persona, Cliente, Dirección, Teléfono.		4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

Tabla II.42 Caso de Uso: Modificar Cliente.

CASO DE USO: Dar de Baja Cliente.

Caso de uso:	Dar de Baja Cliente.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.	
Explicación: Este caso de uso nos permite borrar un cliente registrado en el sistema.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cliente y el usuario selecciona un cliente de la lista presentada.		
2. El sistema muestra un mensaje de confirmación de borrado, donde el usuario presiona el botón aceptar.		
3.- Si el cliente no tiene relación con una venta es borrado de la tabla Cliente, Dato, Institución.		3.1. Si el cliente tiene relación con una venta no puede ser borrado.

*Tabla II.43 Caso de Uso: Dar de Baja Cliente.***GESTIONAR DIRECCION****CASO DE USO:** Listar Dirección.

Caso de uso:	Listar Dirección.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.

Explicación: Este caso de uso nos permite listar las direcciones que corresponden a un cliente o miembro del personal.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cliente.	
2. El Usuario lista las direcciones del cliente presionando el enlace de dirección.	
3. El sistema despliega una lista de direcciones del cliente seleccionado.	

Tabla II.44 Caso de Uso: Listar Dirección.

CASO DE USO: Adicionar Dirección.

Caso de uso:	Adicionar Dirección.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite registrar o adicionar una dirección del cliente.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cliente y el usuario selecciona un cliente de la lista y despliega la lista de direcciones.	

2. El usuario selecciona el enlace Adicionar Dirección.	
3. El sistema muestra el formulario Adicionar Dirección.	
4. El usuario llena el formulario adicionar Dirección.	
5. Si todos los campos son validos el sistema almacena los datos del formulario en la tabla Dirección, Teléfono.	5.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

Tabla II.45 Caso de Uso: Adicionar Dirección.

CASO DE USO: Modificar Dirección.

Caso de uso:	Modificar Dirección.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite modificar una dirección del cliente.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cliente y el usuario selecciona un cliente de la lista y despliega la lista de direcciones.	

2. El usuario selecciona una dirección y presiona el enlace Modificar Dirección.	
3. El sistema muestra el formulario Modificar Dirección.	
4. El usuario llena el formulario modificar Dirección.	
5. Si todos los campos son validos el sistema actualiza los datos del formulario en la tabla Dirección, Teléfono.	5.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

Tabla II.46 Caso de Uso: Modificar Dirección.

CASO DE USO: Dar de Baja Dirección.

Caso de uso:	Dar de Baja Dirección.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite borrar una dirección del cliente, si este es de envió.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cliente y el usuario despliega la lista de direcciones del cliente seleccionado.	

2. El usuario presiona el enlace Borrar Dirección.	
3.- El Sistema muestra un mensaje de Confirmación de Borrado de Dirección.	3.1. Si el personal tiene relación con una venta no puede ser borrado.

Tabla II.47 Caso de Uso: Dar de Baja Dirección.

GESTIONAR INSTITUCION

CASO DE USO: Listar Institución.

Caso de uso:	Listar Institución.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite listar a las instituciones registradas en el sistema y las cuales pertenecen a los clientes.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Institución.	
2. El Usuario lista a las instituciones por estado.	
3. El sistema actualiza la lista de las instituciones registradas en el sistema.	

Tabla II.48 Caso de Uso: Listar Institución.

CASO DE USO: Buscar Institución.

Caso de uso:	Buscar Institución.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.	
Explicación: Este caso de uso nos permite buscar una institución registrada en el sistema.		
	Curso Normal	Alternativas
	1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Institución.	
	2. El Usuario busca a una institución por el nombre o código de institución.	
	3. El sistema muestra el resultado de la búsqueda de la institución.	3.1. Si no se encuentra ningún resultado el sistema muestra un mensaje de información que indica que no se encontró ningún elemento.

*Tabla II.49 Caso de Uso: Buscar Institución.***CASO DE USO:** Adicionar Institución.

Caso de uso:	Adicionar Institución.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.

Explicación: Este caso de uso nos permite registrar o adicionar una institución.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Institución y el usuario selecciona la opción Adicionar Institución.	
2. El sistema muestra el formulario Adicionar Institución.	
3. El usuario llena el formulario adicionar Institución.	
4. Si todos los campos son validos el sistema almacena los datos del formulario en la tabla Institución, Telefonoin.	4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

Tabla II.50 Caso de Uso: Adicionar Institución.

CASO DE USO: Modificar Institución.

Caso de uso:	Modificar Institución.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite modificar una institución registrada en el sistema.	

Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Institución y el usuario selecciona una institución y presiona el enlace de Modificar Institución.	
2. El sistema muestra el formulario Modificar Institución.	
3. El usuario llena el formulario Modificar Institución.	
4. Si todos los campos son validos el sistema Actualiza los datos del formulario en la tabla Institución, Telefonoin.	4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

Tabla II.51 Caso de Uso: Modificar Institución.

CASO DE USO: Dar de Baja Institución.

Caso de uso:	Dar de Baja Institución.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite borrar una institución registrada en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas

1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Institución y el usuario selecciona una institución de la lista presentada y presiona el enlace Borrar Institución.	
2. El sistema muestra un mensaje de confirmación de borrado, donde el usuario presiona el botón aceptar.	
3.- Si la institución no tiene relación con ningún cliente es borrado de la Tabla Institución.	3.1. Si la institución tiene relación con un cliente, este no puede ser borrado.

Tabla II.52 Caso de Uso: Dar de Baja Institución.

GESTIONAR ZONA DE DIRECCION

CASO DE USO: Listar Zona.

Caso de uso:	Listar Personal.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite listar las zonas registradas en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Zona.	
2. El Usuario lista las zonas por tipo y estado y presiona el botón Listar.	

3. El sistema actualiza la lista de las zonas en la pantalla.	
---	--

Tabla II.53 Caso de Uso: Listar Zona.

CASO DE USO: Buscar Zona.

Caso de uso:	Buscar Personal.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.	
Explicación: Este caso de uso nos permite buscar una zona registrada en el sistema.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Zona.		
2. El Usuario busca una zona por el nombre o el código de la zona asignado por el sistema.		
3. El sistema muestra el resultado de la búsqueda de zona.		3.1. Si no se encuentra ningún resultado el sistema muestra un mensaje de información que indica que no se encontró ningún elemento.

Tabla II.54 Caso de Uso: Buscar Zona.

CASO DE USO: Adicionar Zona.

Caso de uso:	Adicionar Zona.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.	
Explicación: Este caso de uso nos permite registrar o adicionar una zona nueva en el sistema.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Zona y el usuario selecciona la opción Adicionar Zona.		
2. El sistema muestra el formulario Adicionar Zona.		
3. El usuario llena el formulario adicionar zona.		
4. Si todos los campos son validos el sistema almacena los datos del formulario en la tabla Zona.		4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

Tabla II.55 Caso de Uso: Adicionar Zona.

CASO DE USO: Modificar Zona.

Caso de uso:	Modificar Zona.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.	
Explicación: Este caso de uso nos permite modificar una zona registrada en el sistema.		
	Curso Normal	Alternativas
	1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Zona y el usuario selecciona la opción Modificar Zona.	
	2. El sistema muestra el formulario Modificar Zona.	
	3. El usuario modificar el formulario de zona.	
	4. Si todos los campos son validos el sistema actualiza los datos del formulario en la tabla Zona.	4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

*Tabla II.56 Caso de Uso: Modificar Zona.***CASO DE USO:** Dar de Baja Zona.

Caso de uso:	Dar de Baja Zona.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.

Explicación: Este caso de uso nos permite borrar una zona registrada en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Zona y el usuario selecciona una zona y presiona el enlace Borrar zona.	
2. El sistema muestra un mensaje de confirmación de borrado, donde el usuario presiona el botón aceptar.	
3.- Si la zona no tiene relación con una dirección es borrado de la tabla Zona.	3.1. Si la zona tiene relación con una direccion no puede ser borrada.

Tabla II.57 Caso de Uso: Dar de Baja Zona.

MODULO GESTIONAR PERSONAL

CASO DE USO: Listar Personal.

Caso de uso:	Listar Personal.
Actor:	Administrador.
Explicación: Este caso de uso nos permite listar a todo el personal de la tienda.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Personal.	

2. El Usuario lista al personal por cargo, estado y presiona el botón Listar.	
3. El sistema actualiza la lista del personal registrados en el sistema.	

Tabla II.58 Caso de Uso: Listar Personal.

CASO DE USO: Buscar Personal.

Caso de uso:	Buscar Personal.
Actor:	Administrador.
Explicación: Este caso de uso nos permite buscar al personal registrado en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Personal.	
2. El Usuario busca a un miembro del personal por el nombre, código de personal asignado por el sistema.	
3. El sistema muestra el resultado de la búsqueda de personal.	3.1. Si no se encuentra ningún resultado el sistema muestra un mensaje de información que indica que no se encontró ningún elemento.

Tabla II.59 Caso de Uso: Buscar Personal.

CASO DE USO: Adicionar Personal.

Caso de uso:	Adicionar Personal.	
Actor:	Administrador.	
Explicación: Este caso de uso nos permite registrar o adicionar un miembro del personal.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Personal y el usuario selecciona la opción Adicionar Personal.		
2. El sistema muestra el formulario Adicionar Personal.		
3. El usuario llena el formulario adicionar personal.		
4. Si todos los campos son validos el sistema almacena los datos del formulario en la tabla Persona, Personal, Cargo, Dirección, Teléfono.		4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

*Tabla II.60 Caso de Uso: Adicionar Personal.***CASO DE USO:** Modificar Personal.

Caso de uso:	Modificar Personal.
---------------------	----------------------------

Actor:	Administrador.
Explicación: Este caso de uso nos permite modificar los datos de un miembro del personal registrado en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Personal y el usuario ingresa al enlace Modificar Personal.	
2. El sistema muestra el formulario Modificar Personal.	
3.- El usuario Modifica el formulario de Personal.	
4. Si todos los campos son validos el sistema actualiza los datos del formulario en la tabla Persona, Cliente, Dirección, Teléfono, Personal, Cargo.	4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

Tabla II.61 Caso de Uso: Modificar Personal.

CASO DE USO: Dar de Baja Personal.

Caso de uso:	Dar de Baja Personal.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.

Explicación: Este caso de uso nos permite borrar un miembro registrado en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Personal y el usuario selecciona un miembro del personal de la lista presentada y presiona el enlace Borrar personal.	
2. El sistema muestra un mensaje de confirmación de borrado, donde el usuario presiona el botón aceptar.	
3.- Si el personal no tiene relación con una venta es borrado de la tabla Personal.	3.1. Si el personal tiene relación con una venta no puede ser borrado.

Tabla II.62 Caso de Uso: Dar de Baja Personal.

GESTIONAR CARGO

CASO DE USO: Listar Cargo.

Caso de uso:	Listar Personal.
Actor:	Administrador.
Explicación: Este caso de uso nos permite listar los cargos del personal de la tienda.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cargo.	

2. El Usuario lista los cargos por tipo, estado y presiona el botón Listar.	
3. El sistema actualiza la lista de cargos registrados en el sistema.	

Tabla II.63 Caso de Uso: Listar Cargo.

CASO DE USO: Buscar Cargo.

Caso de uso:	Buscar Cargo.
Actor:	Administrador.
Explicación: Este caso de uso nos permite buscar un cargo registrado en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cargo.	
2. El Usuario busca un cargo del personal por el nombre, código de cargo asignado por el sistema.	
3. El sistema muestra el resultado de la búsqueda de cargo.	3.1. Si no se encuentra ningún resultado el sistema muestra un mensaje de información que indica que no se encontró ningún elemento.

Tabla II.64 Caso de Uso: Buscar Cargo.

CASO DE USO: Adicionar Cargo.

Caso de uso:	Adicionar Cargo.	
Actor:	Administrador.	
Explicación: Este caso de uso nos permite registrar o adicionar un cargo de personal.		
	Curso Normal	Alternativas
	1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cargo y el usuario selecciona la opción Adicionar Cargo.	
	2. El sistema muestra el formulario Adicionar Cargo.	
	3. El usuario llena el formulario adicionar cargo.	
	4. Si todos los campos son validos el sistema almacena los datos del formulario en la tabla Cargo.	4.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

*Tabla II.65 Caso de Uso: Adicionar Cargo.***CASO DE USO:** Modificar Cargo.

Caso de uso:	Modificar Cargo.	
Actor:	Administrador.	

Explicación: Este caso de uso nos permite modificar los datos de un cargo registrado en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cargo.	
2. El usuario selecciona un cargo y ingresa al enlace Modificar Cargo.	
3. El sistema muestra el formulario Modificar Cargo.	
4.- El usuario modifica el formulario de cargo.	
5. Si todos los campos son validos el sistema actualiza los datos del formulario en la tabla Cargo.	5.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados del formulario.

Tabla II.66 Caso de Uso: Modificar Cargo.

CASO DE USO: Dar de Baja Cargo.

Caso de uso:	Dar de Baja Cargo.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.

Explicación: Este caso de uso nos permite borrar un cargo registrado en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Cargo.	
2. El usuario selecciona un cargo de la lista presentada y presiona el enlace Borrar Cargo.	
3. El sistema muestra un mensaje de confirmación de borrado, donde el usuario presiona el botón aceptar.	
4.- Si el cargo no tiene relación con una dirección es borrado de la tabla Cargo.	4.1. Si el cargo tiene relación con una dirección no puede ser borrado.

Tabla II.67 Caso de Uso: Dar de Baja Cargo.

MODULO GESTIONAR VENTA

CASO DE USO: Listar Venta.

Caso de uso:	Listar Venta.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite listar las ventas registradas en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas

1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Venta.	
2. El Usuario lista las ventas por tipo, estado y fecha de venta.	
3. El sistema actualiza la lista de ventas registradas en el sistema.	

Tabla II.68 Caso de Uso: Listar Venta.

CASO DE USO: Buscar Venta.

Caso de uso:	Buscar Venta.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.	
Explicación: Este caso de uso nos permite buscar una venta registrada en el sistema.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Venta.		
2. El Usuario busca una venta por el nombre del cajero o del cliente, por ci del cajero o del cliente, por el código del cajero o del cliente.		
3. El sistema muestra el resultado de la búsqueda de la venta.	3.1. Si no se encuentra ningún resultado el sistema muestra un mensaje de información que indica que	

	no se encontró ningún elemento.
--	---------------------------------

Tabla II.69 Caso de Uso: Buscar Producto.

CASO DE USO: Registra Venta.

Caso de uso:	Registra Venta	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar y Encargado de Ventas.	
Explicación: Este caso de uso nos permite registrar una venta,		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Venta y el usuario selecciona la opción Registrar Venta.		
2. El sistema muestra el primer formulario para el registro de la venta.		
3. El usuario llena el formulario y presiona el botón continuar.		3.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados.
4. El sistema muestra una segunda pantalla para el registro o búsqueda del cliente ya registrado.		

5. El usuario seleccionar el cliente registrado y presiona el botón continuar.	
6. El sistema muestra una lista para la selección de los productos que van a ser vendidos, los cuales son seleccionados por el usuario.	
7. El sistema adiciona los datos en la tablas Venta, Detalleventa, y muestra un mensaje que dice:”La venta se realizo correctamente”.	

Tabla II.70 Caso de Uso: Registra Venta.

MODULO GESTIONAR COMPRA

CASO DE USO: Listar Compra.

Caso de uso:	Listar Compra.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar.
Explicación: Este caso de uso nos permite listar todas las compras registradas en el sistema.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Compra.	
2. El Usuario lista las compras por estado.	

3. El sistema actualiza la lista de compras registradas en el sistema.	
--	--

Tabla II.71 Caso de Uso: Listar Compra.

CASO DE USO: Buscar Compra.

Caso de uso:	Buscar Compra.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar.	
Explicación: Este caso de uso nos permite buscar una compra registrada en el sistema.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Compra.		
2. El Usuario busca una compra por el nombre del cajero o del cliente, por ci del cajero o del cliente, por el código del cajero o del cliente.		
3. El sistema muestra el resultado de la búsqueda de la compra.		3.1. Si no se encuentra ningún resultado el sistema muestra un mensaje de información que indica que no se encontró ningún elemento.

Tabla II.72 Caso de Uso: Buscar Compra.

CASO DE USO: Registra Compra.

Caso de uso:	Registra Compra.	
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar y Encargado de Ventas.	
Explicación: Este caso de uso nos permite registrar una Compra.		
Curso Normal		Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Gestionar Compra y el usuario selecciona la opción Registrar Compra.		
2. El sistema muestra el primer formulario para el registro de la compra.		
3. El usuario llena el formulario y presiona el botón continuar.		3.1. Si los datos no están llenados correctamente se muestra el error en los campos mal llenados.
4. El sistema muestra una segunda pantalla para el registro o búsqueda del proveedor ya registrado.		
5. El usuario seleccionar el proveedor registrado y presiona el botón continuar.		
6. El sistema muestra una lista para la selección de los productos que van a ser comprados, los cuales son seleccionados por el usuario.		6.1. Si el producto a comprar es nuevo, el sistema permite la adición del mismo.

7. El sistema adiciona los datos en la tablas Compra, Detallecompra, y muestra un mensaje que dice:”La compra se registro correctamente”.	
---	--

Tabla II.73 Caso de Uso: Registra Compra.

MODULO REPORTE

CASO DE USO: Generar Reporte de Cantidad de Ventas.

Caso de uso:	Generar Reporte de Cantidad de Ventas.
Actor:	Administrador.
Explicación: Este caso de uso nos permite generar el reporte de cantidad de ventas anuales.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Reporte y el usuario selecciona la opción Reporte de Cantidad de Ventas.	
2. El sistema muestra la pantalla Generar Reporte.	
3. El usuario selecciona el año y presiona el botón generar.	
4. El sistema muestra una el reporte grafico generado.	
5. El usuario seleccionar el botón Imprimir.	

6. El sistema muestra la pantalla de Impresión.	
7. El usuario configura la impresión y presiona Aceptar.	
8. El Sistema realiza la impresión del reporte.	

Tabla II.74 Caso de Uso: Generar Reporte de Cantidad de Ventas.

CASO DE USO: Generar Reporte de Recaudado en Ventas.

Caso de uso:	Generar Reporte de Recaudado en Ventas.
Actor:	Administrador.
Explicación: Este caso de uso nos permite generar el reporte de recaudado en ventas anuales.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Reporte y el usuario selecciona la opción Reporte de Recaudado en Ventas.	
2. El sistema muestra la pantalla Generar Reporte.	
3. El usuario selecciona el año y presiona el botón generar.	
4. El sistema muestra una el reporte grafico generado.	

5. El usuario seleccionar el botón Imprimir.	
6. El sistema muestra la pantalla de Impresión.	
7. El usuario configura la impresión y presiona Aceptar.	
8. El Sistema realiza la impresión del reporte.	

Tabla II.75 Caso de Uso: Generar Reporte de Recaudado en Ventas.

CASO DE USO: Generar Reporte de Producto más Vendido.

Caso de uso:	Generar Reporte de Producto más Vendido.
Actor:	Administrador.
Explicación: Este caso de uso nos permite generar el reporte del producto más vendido en el año.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Reporte y el usuario selecciona la opción Reporte de Producto más Vendido.	
2. El sistema muestra la pantalla Generar Reporte.	
3. El usuario selecciona el año y presiona el botón generar.	

4. El sistema muestra una el reporte grafico generado.	
5. El usuario seleccionar el botón Imprimir.	
6. El sistema muestra la pantalla de Impresión.	
7. El usuario configura la impresión y presiona Aceptar.	
8. El Sistema realiza la impresión del reporte.	

Tabla II.76 Caso de Uso: Generar Reporte de Producto más Vendido.

MODULO GESTIONAR PERFIL

CASO DE USO: Adicionar Foto de Kardex.

Caso de uso:	Adicionar Foto de Kardex.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite asignar o adicionar una foto al kardex.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Mi Perfil, y el usuario ingresa a Foto Kardex.	
2. El sistema verifica que el usuario no tenga asignada una foto.	2.1 Si el usuario tiene asignada una foto el sistema

	permite realizar la modificación de la foto.
3. El usuario presiona el botón examinar.	
4. El sistema muestra una pantalla donde el usuario puede seleccionar una foto.	
5. El usuario presiona el botón Asignar.	
6. El sistema comprueba la extensión de la imagen y si es correcta asigna o almacena la dirección de la imagen en la tabla Personal, y muestra un mensaje de confirmación de adición.	6.1 Si la extensión de la imagen es incorrecta se muestra un mensaje en la pantalla.

Tabla II.77 Caso de Uso: Adicionar Foto de Kardex.

CASO DE USO: Modificar Foto de Kardex.

Caso de uso:	Modificar Foto de Kardex.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite modificar una foto de kardex ya asignada.	
Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Mi Perfil, y el usuario	

ingresa a Foto Kardex.	
2. El sistema verifica que el usuario tenga asignada una foto.	2.1 Si el usuario no tiene asignada una foto el sistema permite realizar la adición de la foto.
3. El usuario presiona el botón examinar.	
4. El sistema muestra una pantalla donde el usuario puede seleccionar una foto.	
5. El usuario presiona el botón Asignar.	
6. El sistema comprueba la extensión de la imagen y si es correcta asigna o almacena la dirección de la imagen en la tabla Personal, y muestra un mensaje de confirmación de modificación.	6.1 Si la extensión de la imagen es incorrecta se muestra un mensaje en la pantalla.

Tabla II.78 Caso de Uso: Modificar Foto de Kardex.

CASO DE USO: Adicionar Hoja de Vida.

Caso de uso:	Adicionar Hoja de Vida.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite registrar o adicionar una hoja de vida.	

Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Mi Perfil y el usuario ingresa a Hoja de Vida.	
2. El sistema verifica que el usuario no tenga hoja de vida.	2.1 Si el usuario tiene hoja de vida el sistema le permite modificarla.
3. El sistema muestra el editor para adicionar la hoja de vida de usuario.	
4. El usuario edita la hoja de vida y presiona el botón Adicionar.	
5. El Sistema almacena los datos en la tabla Personal y muestra un mensaje de confirmación de adición.	

Tabla II.79 Caso de Uso: Adicionar Hoja de Vida.

CASO DE USO: Modificar Hoja de Vida.

Caso de uso:	Modificar Hoja de Vida.
Actor:	Administrador, Administrador Auxiliar, Encargado de Ventas.
Explicación: Este caso de uso nos permite modificar o actualizar la hoja de vida.	

Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Mi Perfil y el usuario ingresa a Hoja de Vida.	
2. El sistema verifica que el usuario tenga hoja de vida.	2.1 Si el usuario no tiene hoja de vida el sistema le permite adicionarla.
3. El sistema muestra el editor para modificar la hoja de vida de usuario.	
4. El usuario modificar la hoja de vida y presiona el botón Modificar.	
5. El Sistema actualiza los datos en la tabla Personal y muestra un mensaje de confirmación de modificación.	

Tabla II.80 Caso de Uso: Modificar Hoja de Vida.

MODULO GESTIONAR MANTENIMIENTO

CASO DE USO: Resguardar Base de Datos.

Caso de uso:	Resguardar Base de Datos.
Actor:	Administrador.
Explicación: Este caso de uso nos permite resguardar la base de datos.	

Curso Normal	Alternativas
1. El sistema muestra la pantalla Mantenimiento y el usuario ingresa a Resguardar Base de Datos.	
2. El sistema muestra la pantalla Resguardar Base de Datos y el usuario presiona el botón Examinar.	
3. El sistema muestra una pantalla para que el usuario pueda buscar o seleccionar un destino para el resguardo.	
4. El usuario presión el botón Resguardar.	
5. El sistema resguarda la base de datos en el lugar escogido por el usuario y muestra un mensaje de confirmación de resguardo.	

Tabla II.81 Caso de Uso: Resguardar Base de Datos.

CASO DE USO: Restaurar Base de Datos.

Caso de uso:	Restaurar Base de Datos.
Actor:	Administrador.
Explicación: Este caso de uso nos permite restaurar la base de datos.	
Curso Normal	Alternativas

1. El sistema muestra la pantalla Mantenimiento y el usuario ingresa a Restaurar Base de Datos.	
2. El sistema muestra la pantalla Restaurar Base de Datos y el usuario presiona el botón Examinar.	
3. El sistema muestra una pantalla para que el usuario pueda buscar o seleccionar una base de datos resguardada anterior mente.	
4. El usuario presión el botón Restaurar.	
5. El sistema verifica si la extensión del archivo (.backup) es válida.	5.1 Si la extensión no es válida muestra un mensaje de error en pantalla.
6. El sistema restaura la base de datos y muestra un mensaje de confirmación de restauro.	

Tabla II.82 Caso de Uso: Restaurar Base de Datos.

II.1.1.2.3.7 MODELO DE DIAGRAMA DE ACTIVIDADES

II.1.1.2.3.7.1 Introducción

Un diagrama de actividades muestra el flujo de actividades. Una actividad es una ejecución no atómica en curso. Dentro de una maquina de estados. Las actividades producen finalmente alguna acción, que está compuesta de computaciones atómicas ejecutables que producen un cambio en el estado del sistema o la devolución de un valor.

II.1.1.2.3.7.2 Propósito

- Modelar aspectos dinámicos del sistema.
- Mostrar operaciones que se pasan entre objetos.
- Mostrar flujos de actividades.

II.1.1.2.3.7.3 Alcance

- Definir un diagrama de actividad para cada caso de uso del sistema
- Describir los procesos del sistema.

II.1.1.2.3.7.4 DIAGRAMAS DE ACTIVIDAD

DIAGRAMAS DE ACTIVIDAD

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Ingresar al Sistema

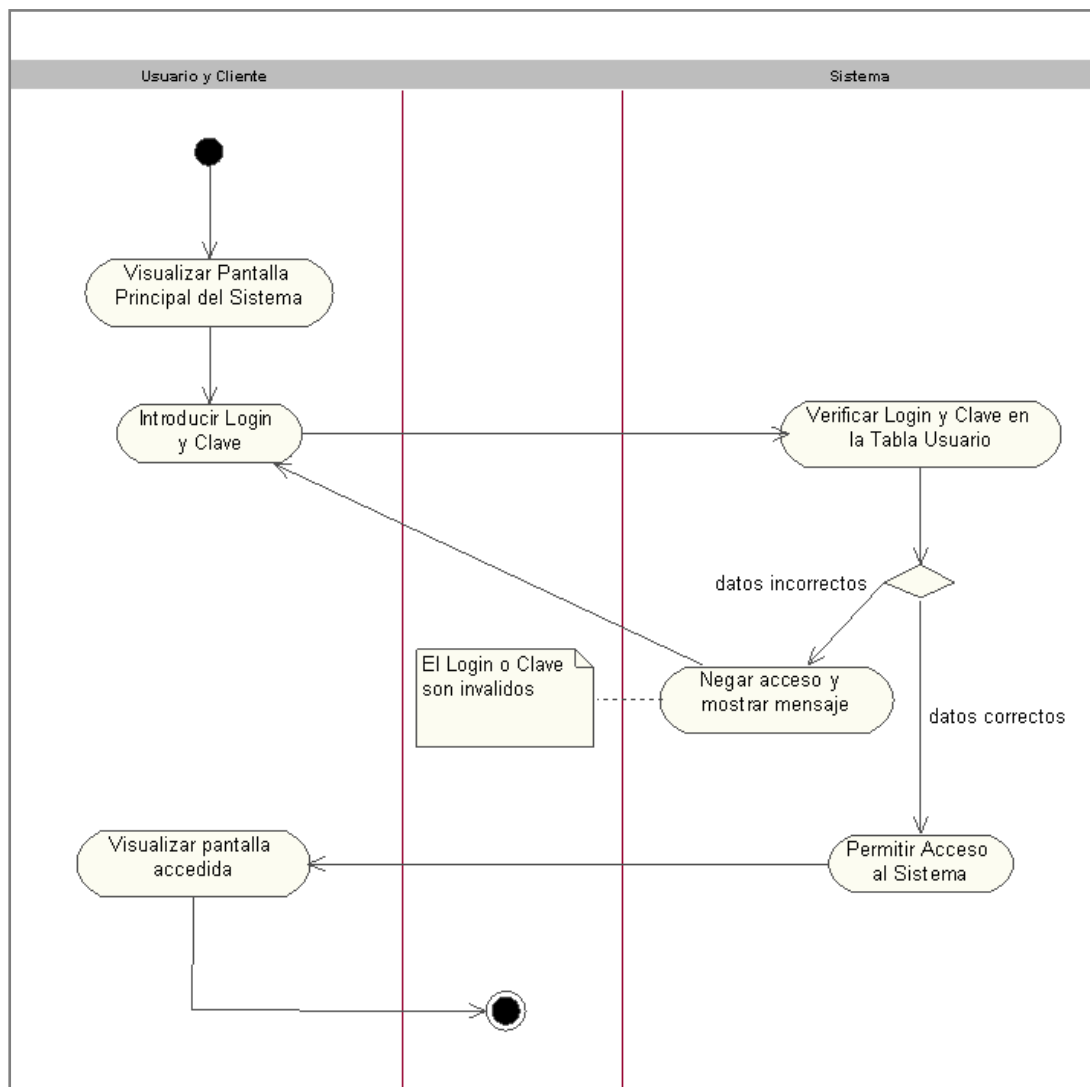


Fig. II.33 Diagrama de Actividad: Ingresar al Sistema

MODULO GESTIONAR MENSAJE DE USUARIO

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Mensaje de Usuario

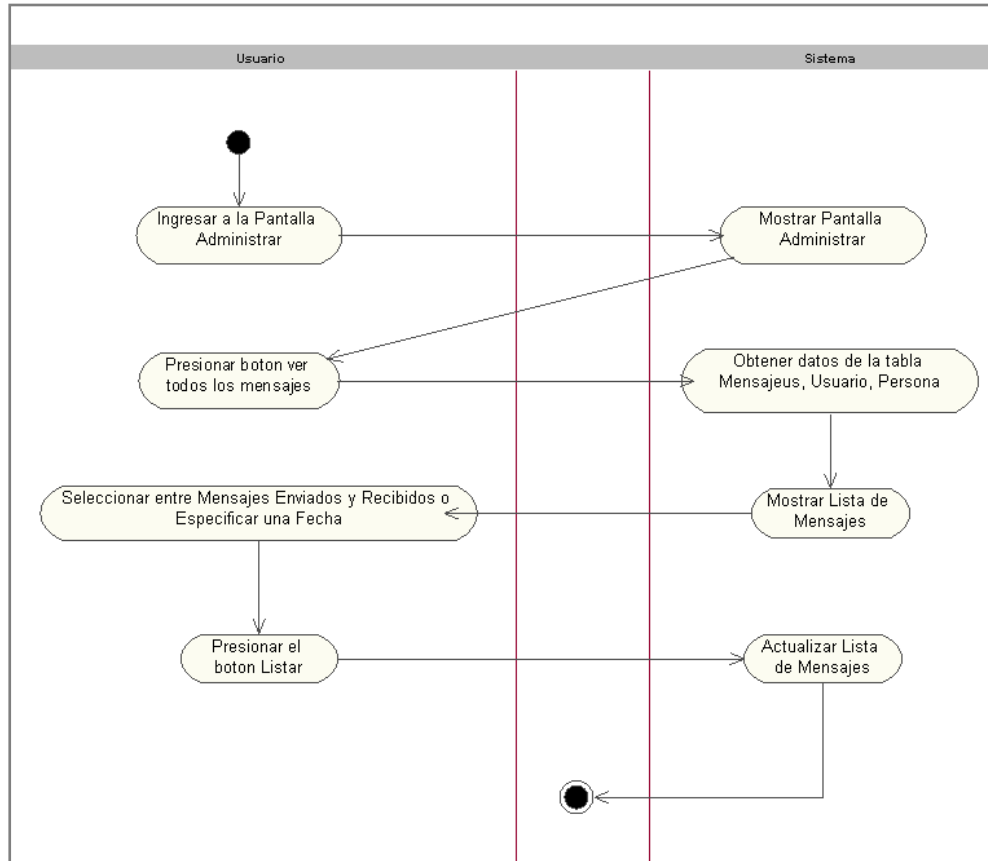


Fig. II.34 Diagrama de Actividad: Listar Mensaje de Usuario

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Buscar Mensaje de Usuario

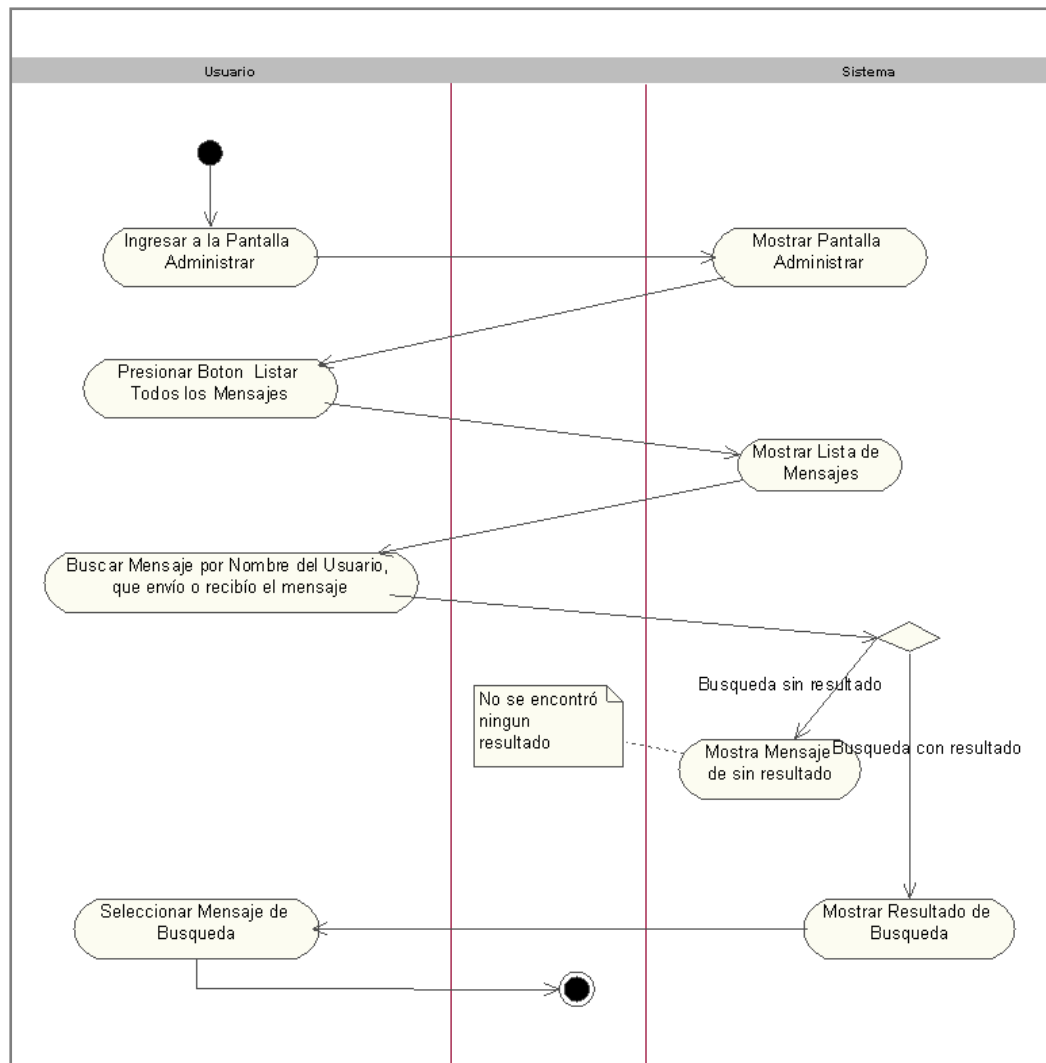


Fig. II.35 Diagrama de Actividad: Buscar Mensaje de Usuario

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Crear Mensaje de Usuario

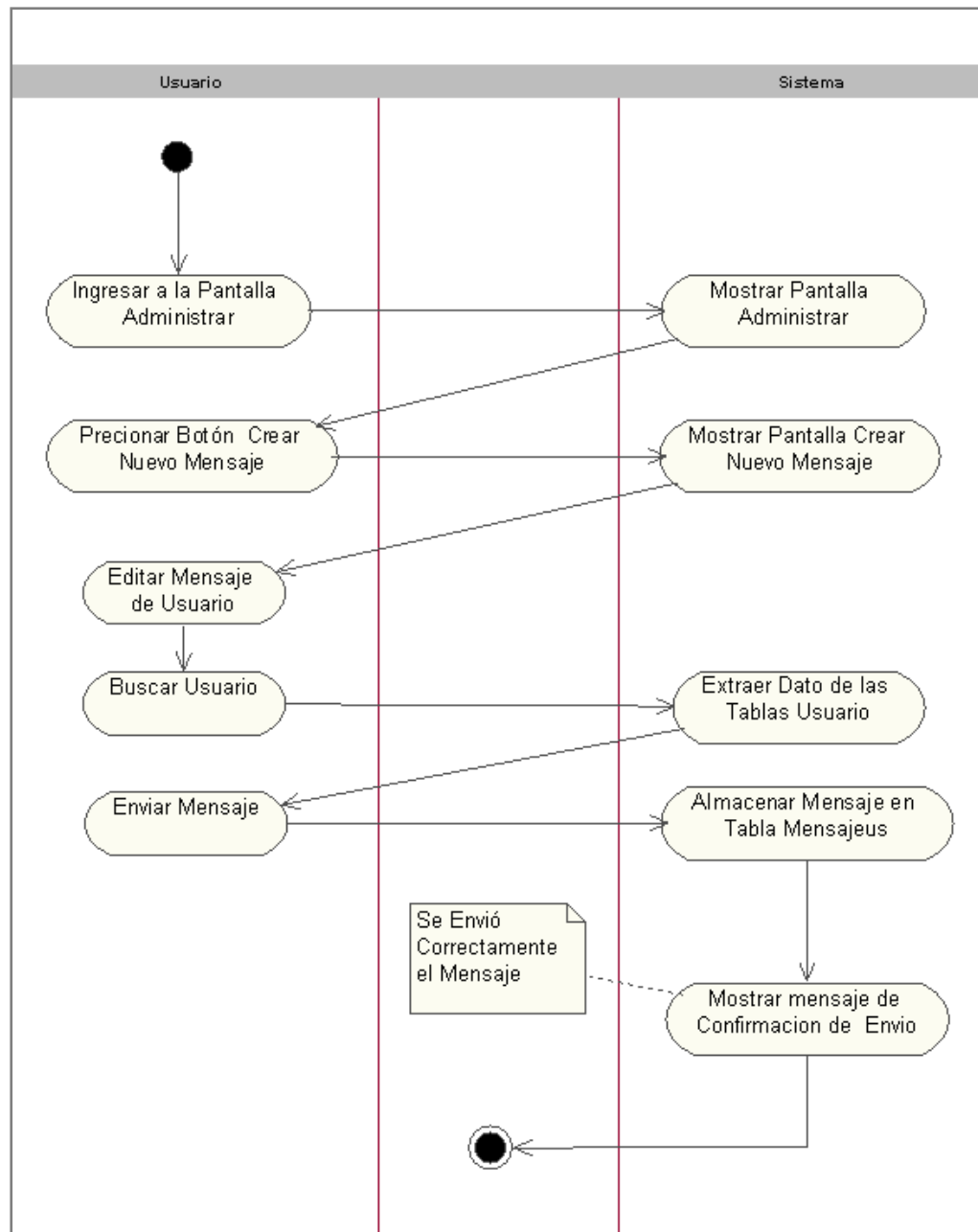


Fig. II.36 Diagrama de Actividad: Crear Mensaje de Usuario

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Dar de Baja Mensaje de Usuario

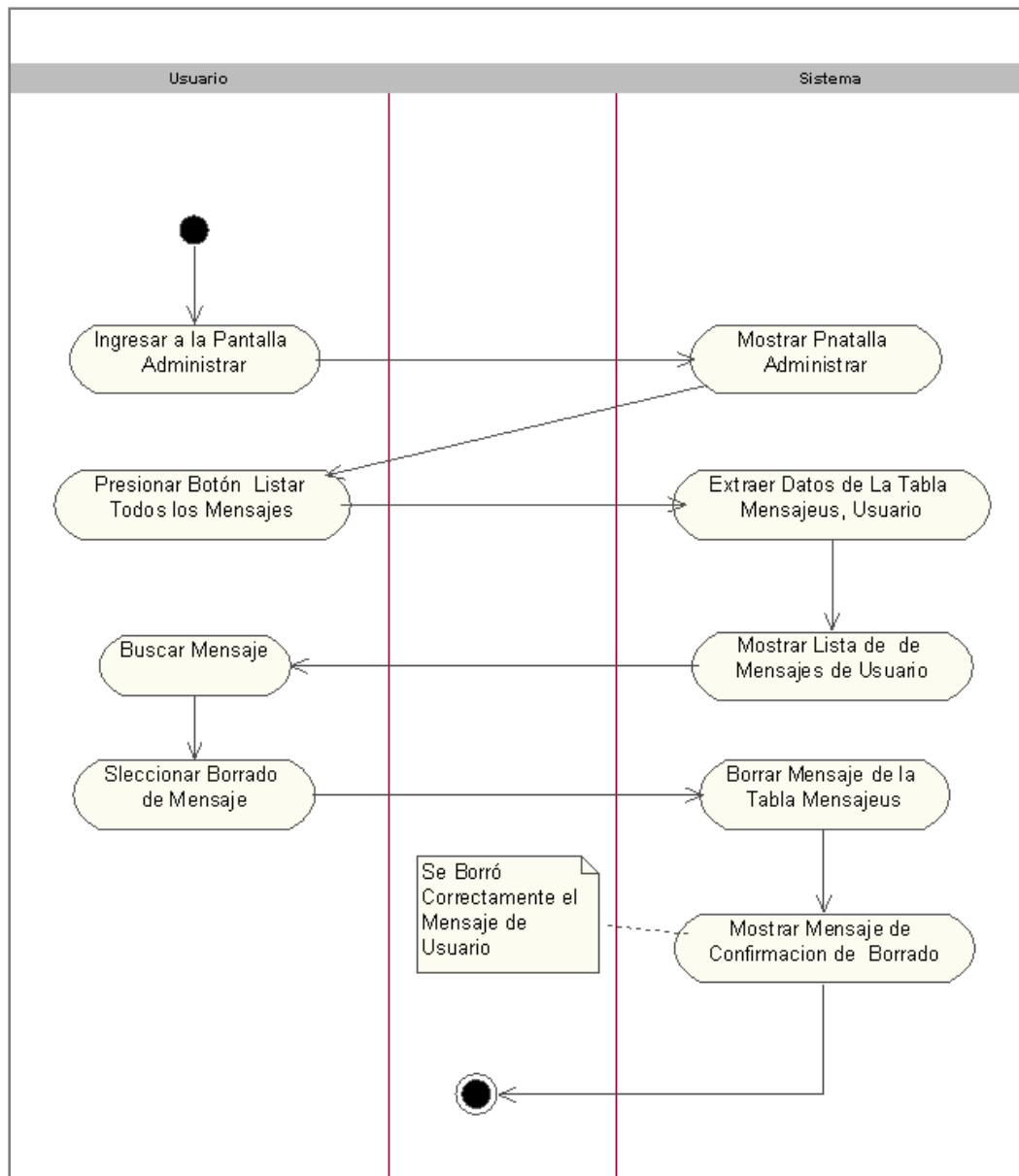


Fig. II.37 Diagrama de Actividad: Dar de Baja Mensaje de Usuario

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Responder Mensaje de Usuario

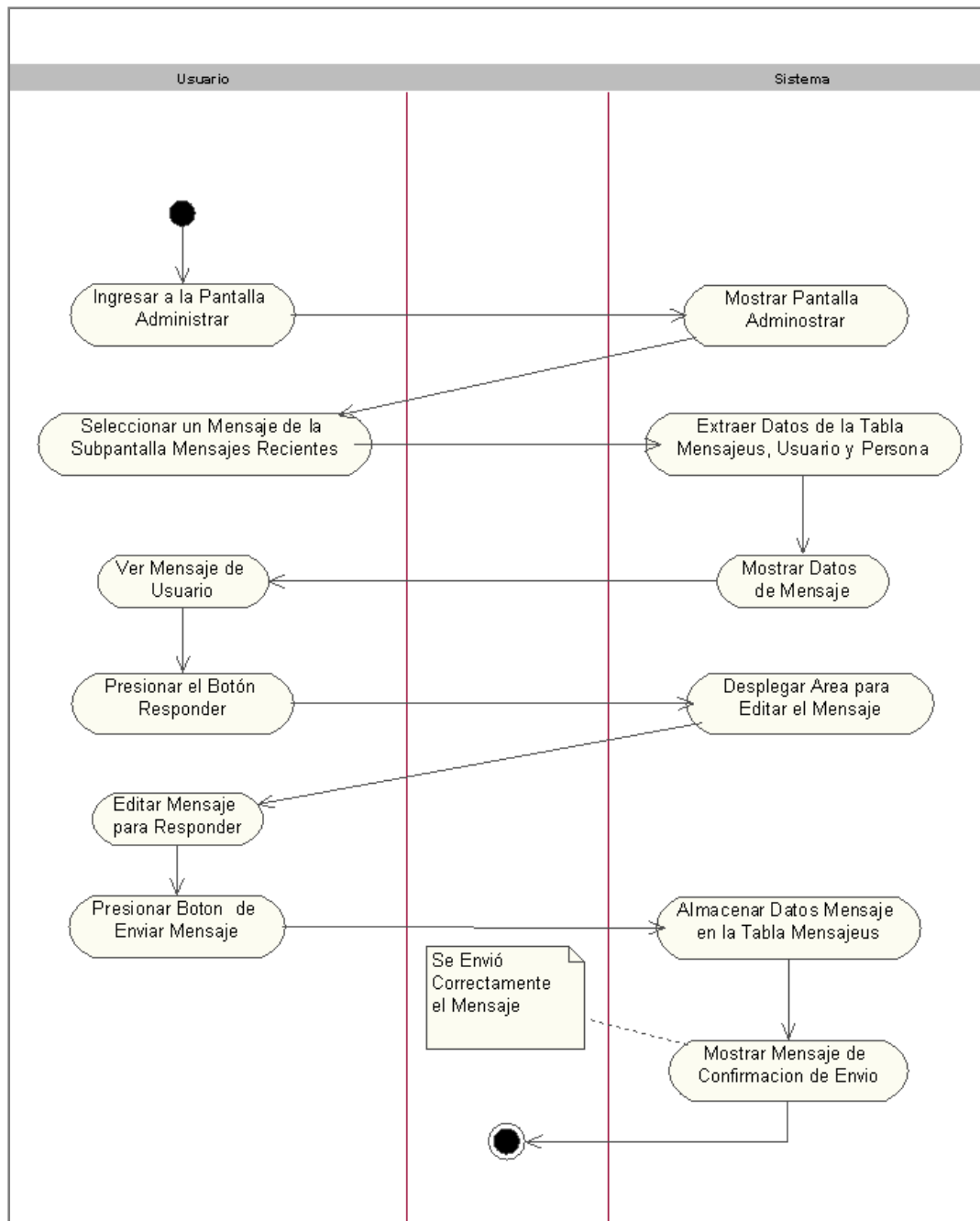


Fig. II.38 Diagrama de Actividad: Responder Mensaje de Usuario

MODULO GESTIONAR CUENTA DE CLIENTE

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Crear Cuenta

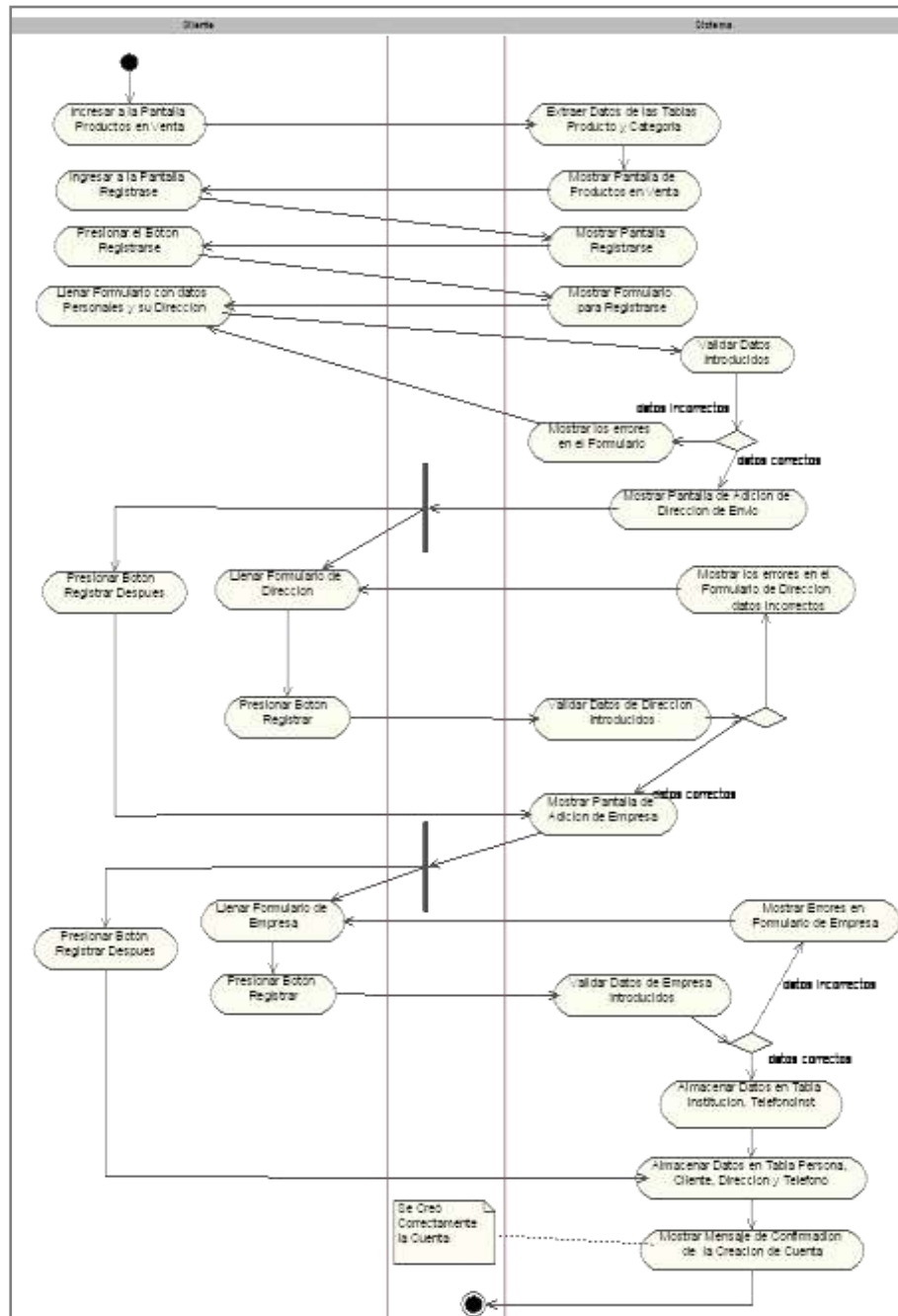


Fig. II.39 Diagrama de Actividad: Crear Cuenta

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Modificar Cuenta

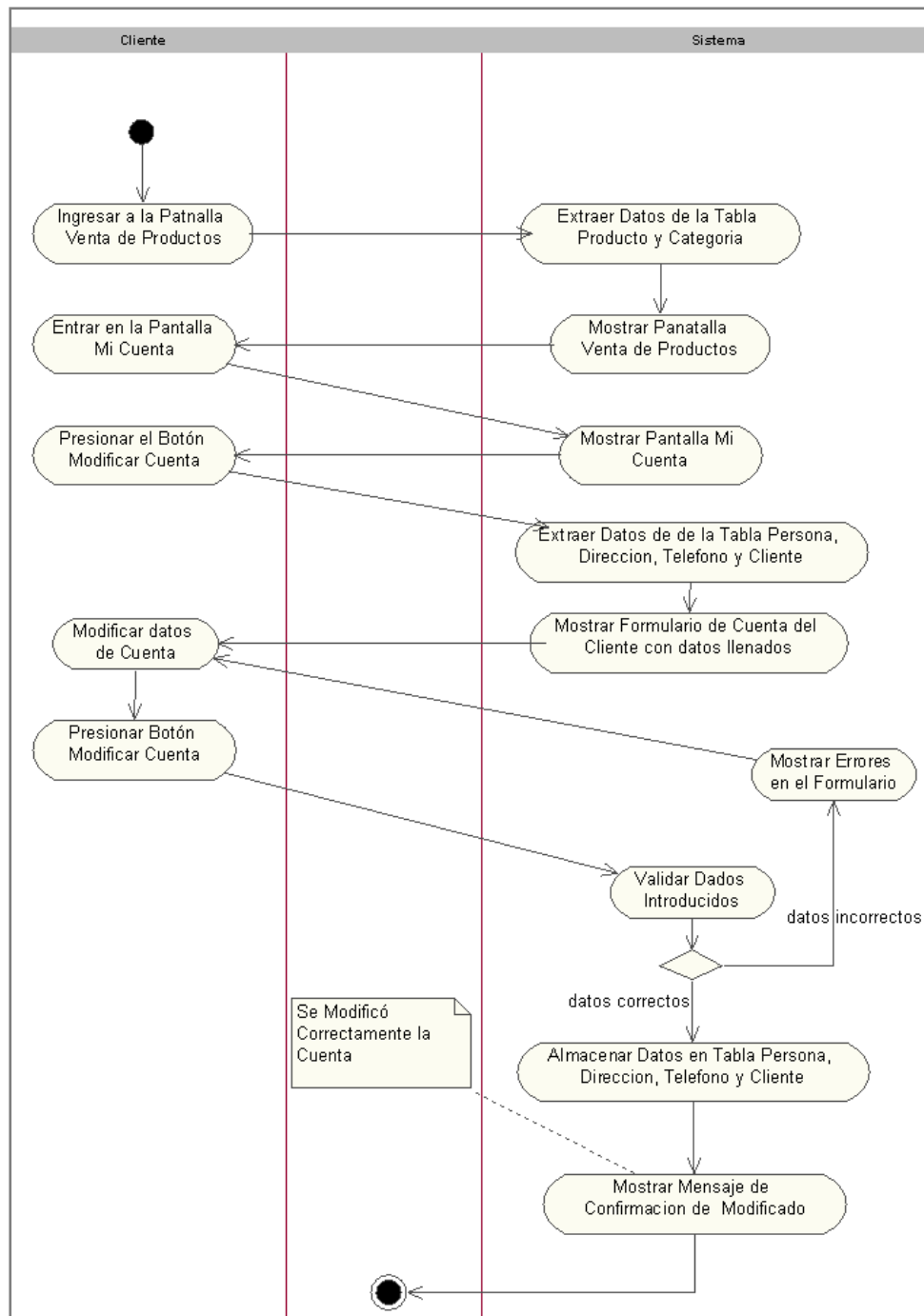


Fig. II.40 Diagrama de Actividad: Modificar Cuenta

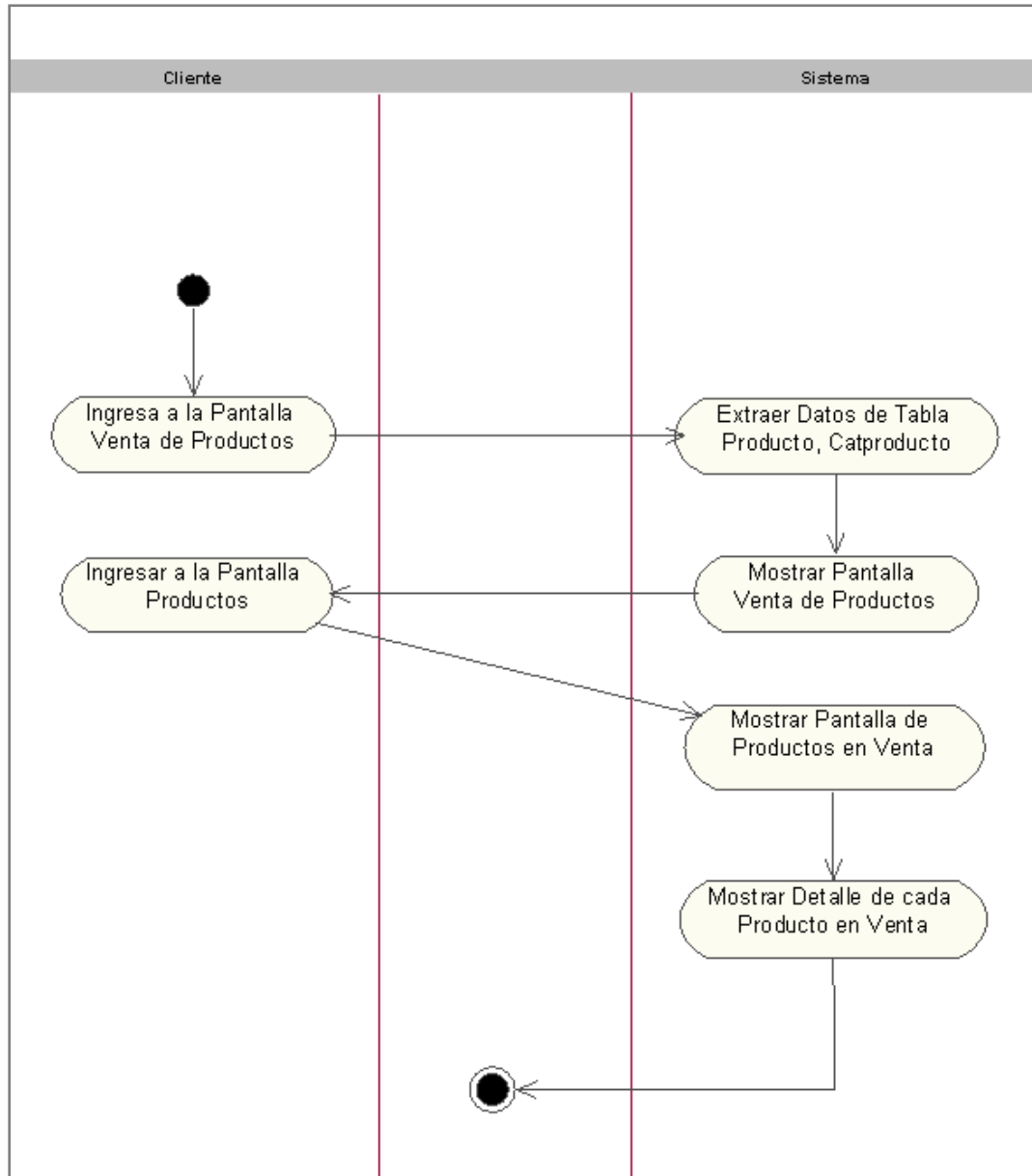
DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Productos en Venta

Fig. II.41 Diagrama de Actividad: Listar Productos en Venta

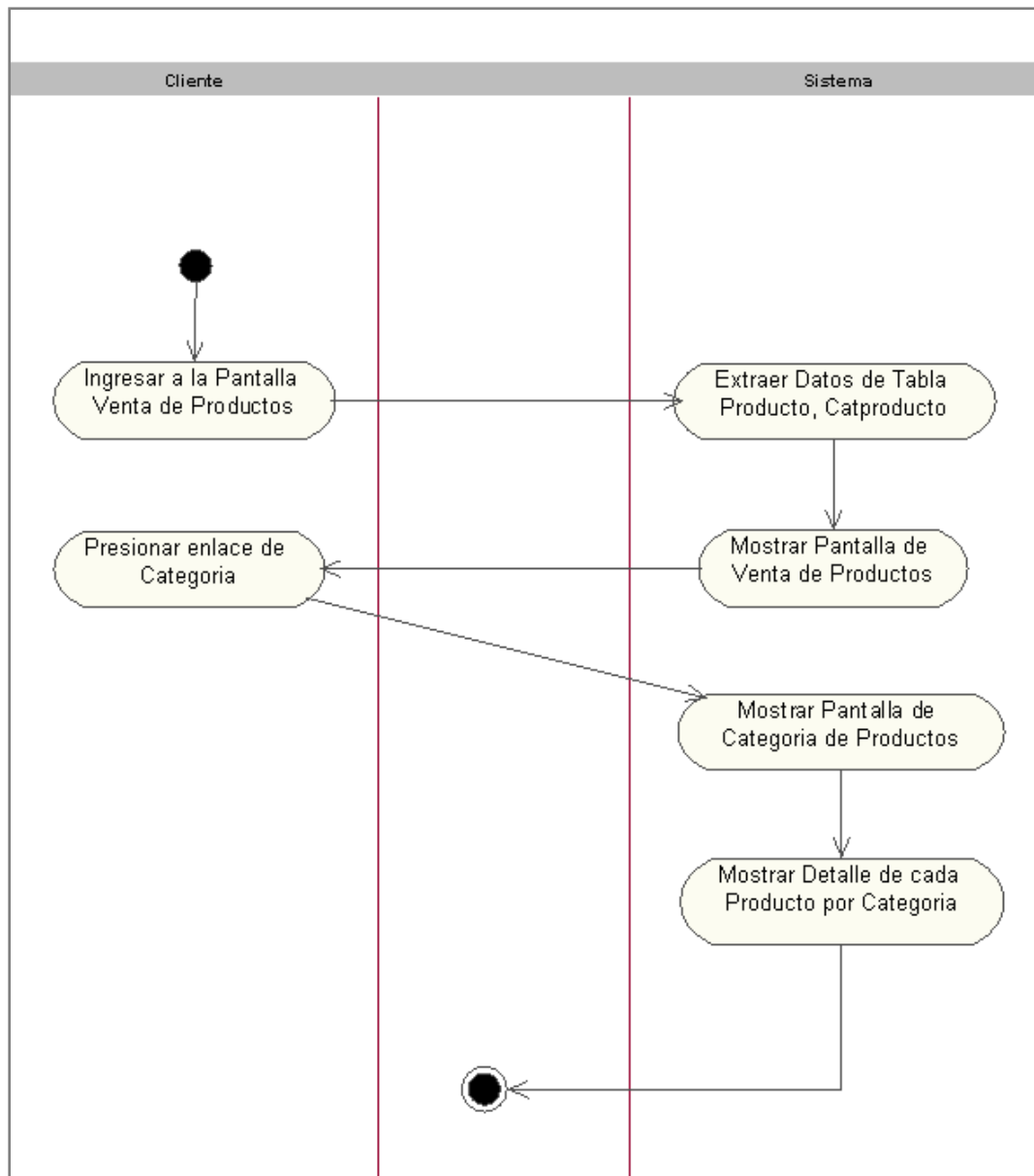
DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Productos por Categoría

Fig. II.42 Diagrama de Actividad: Listar Productos por Categoría

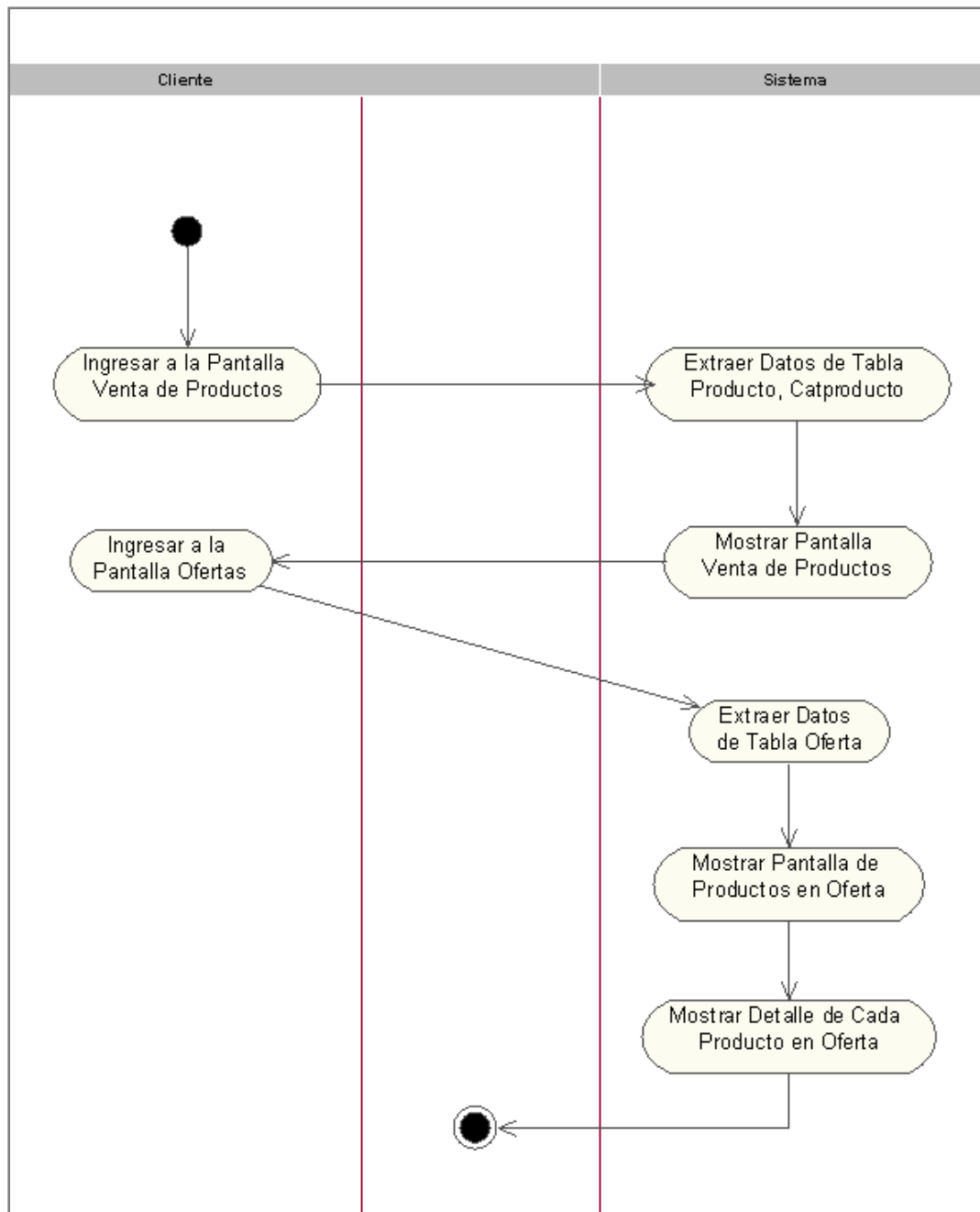
DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Productos por Oferta

Fig. II.43 Diagrama de Actividad: Listar Productos por Oferta

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Productos por Novedad

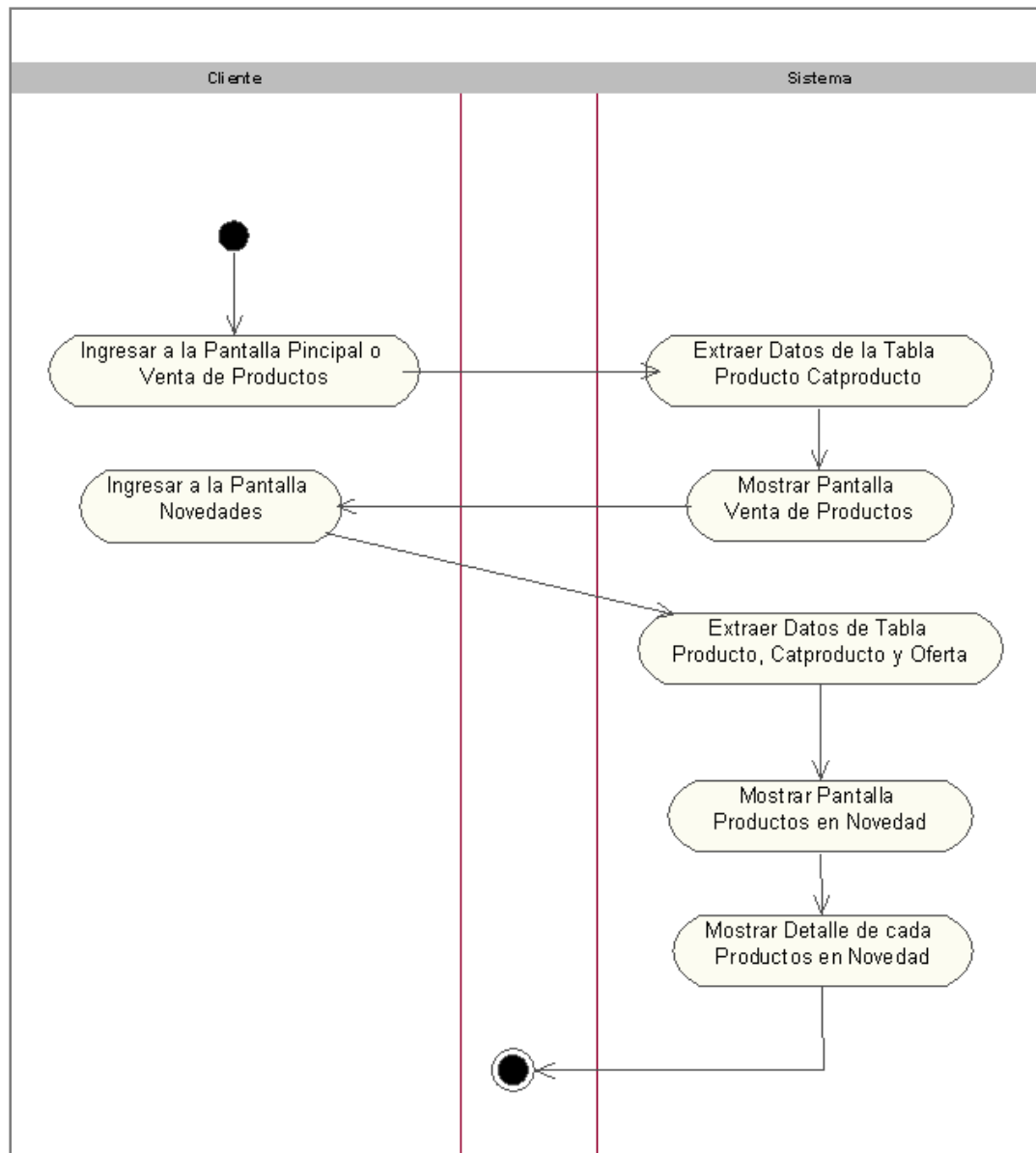


Fig. II.44 Diagrama de Actividad: Adicionar Producto

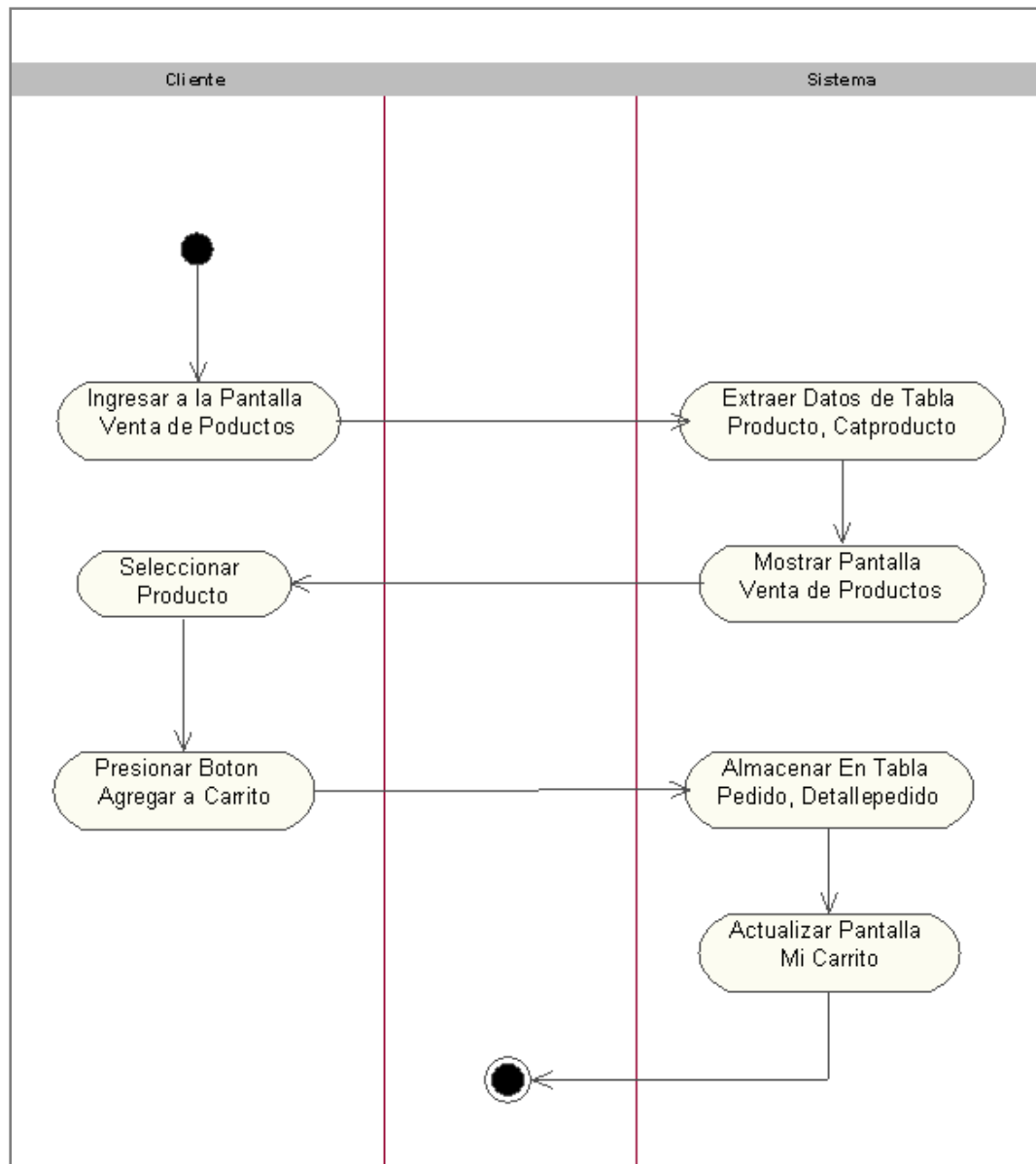
DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Adicionar Producto a Carrito

Fig. II.45 Diagrama de Actividad: Adicionar Producto a Carrito

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Pedidos Históricos

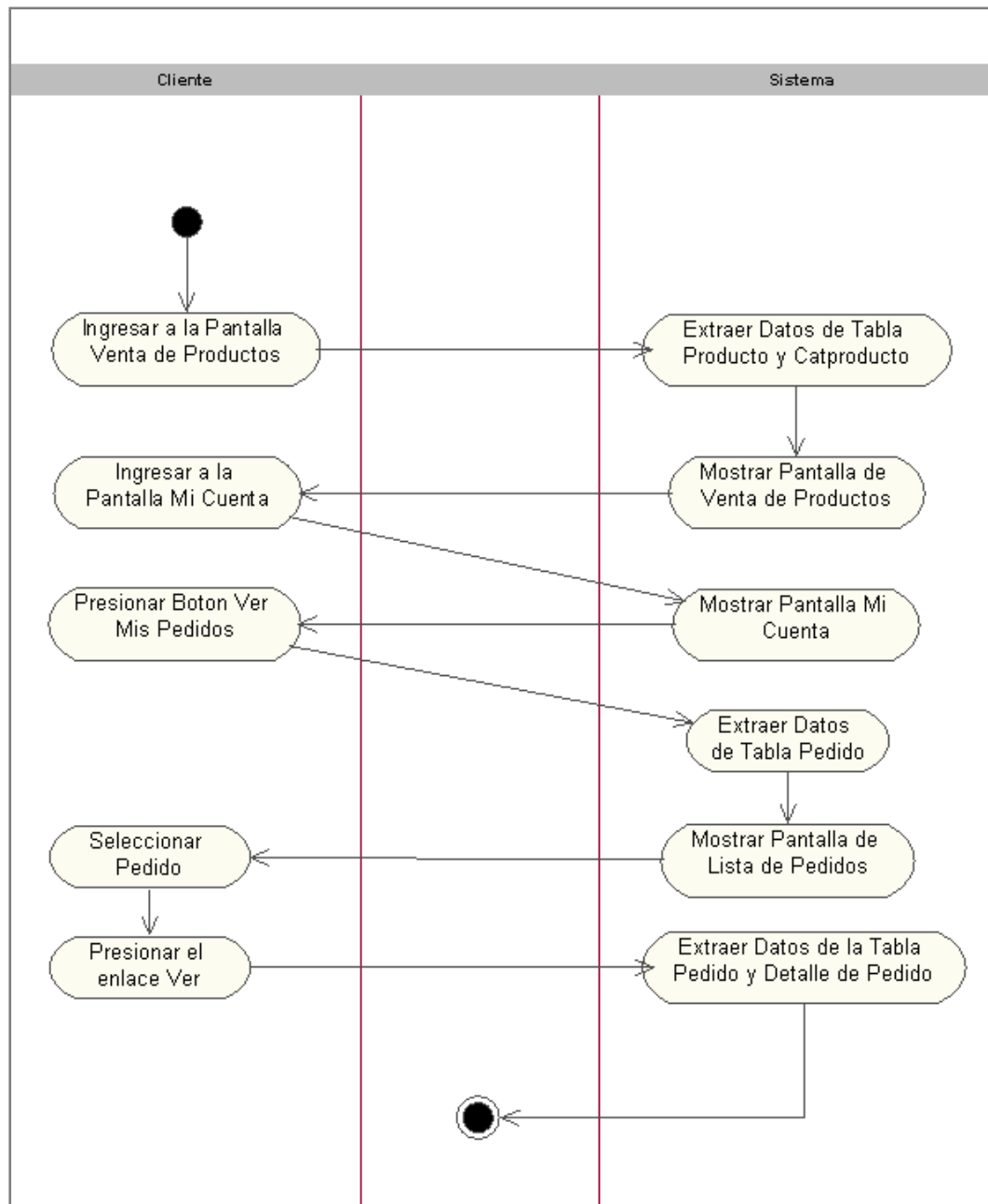


Fig. II.46 Diagrama de Actividad: Listar Pedidos Históricos

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Quitar Producto de Pedido o Carrito

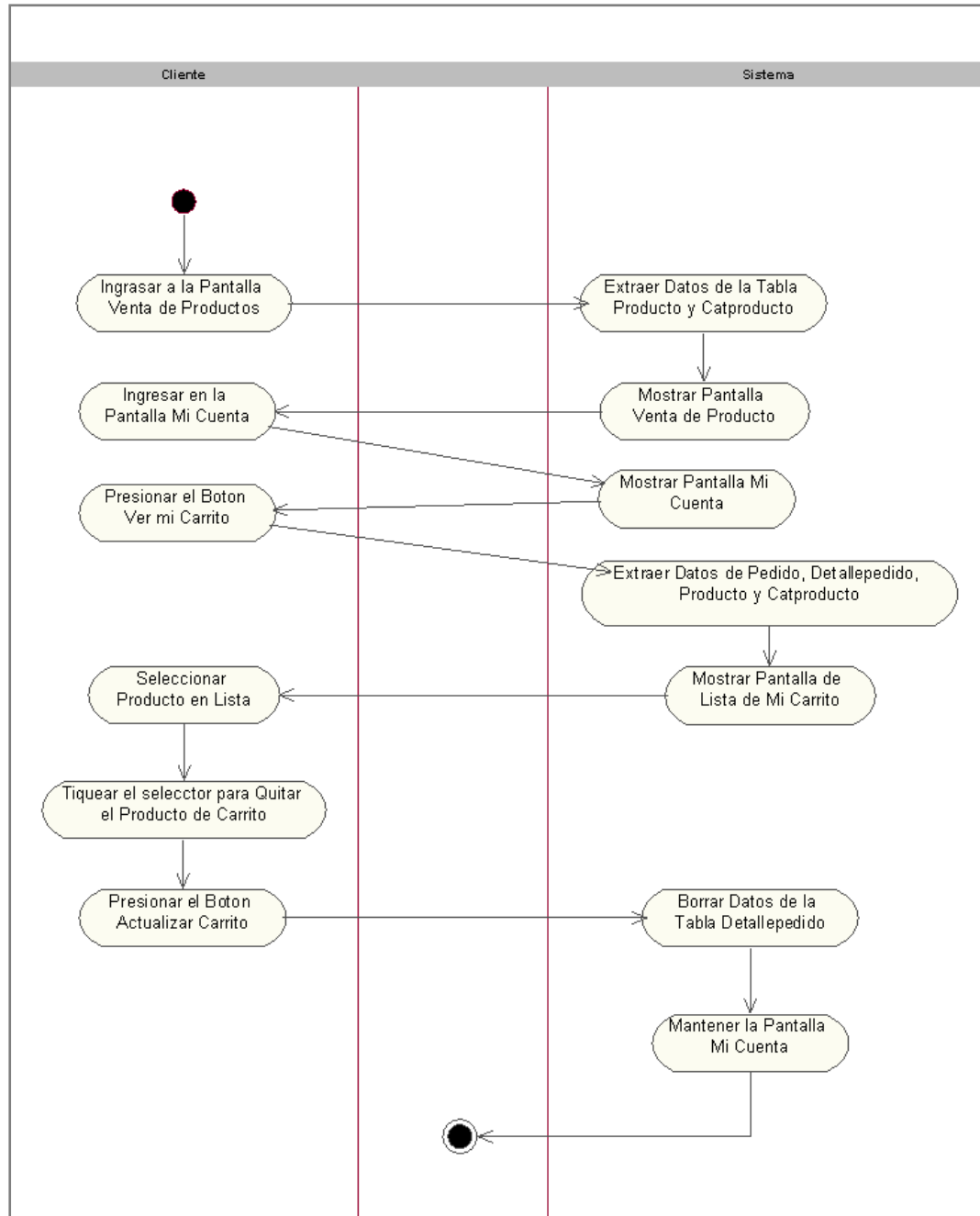


Fig. II.47 Diagrama de Actividad: Quitar Producto de Pedido o Carrito

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Actualizar Productos de Pedido o Carrito

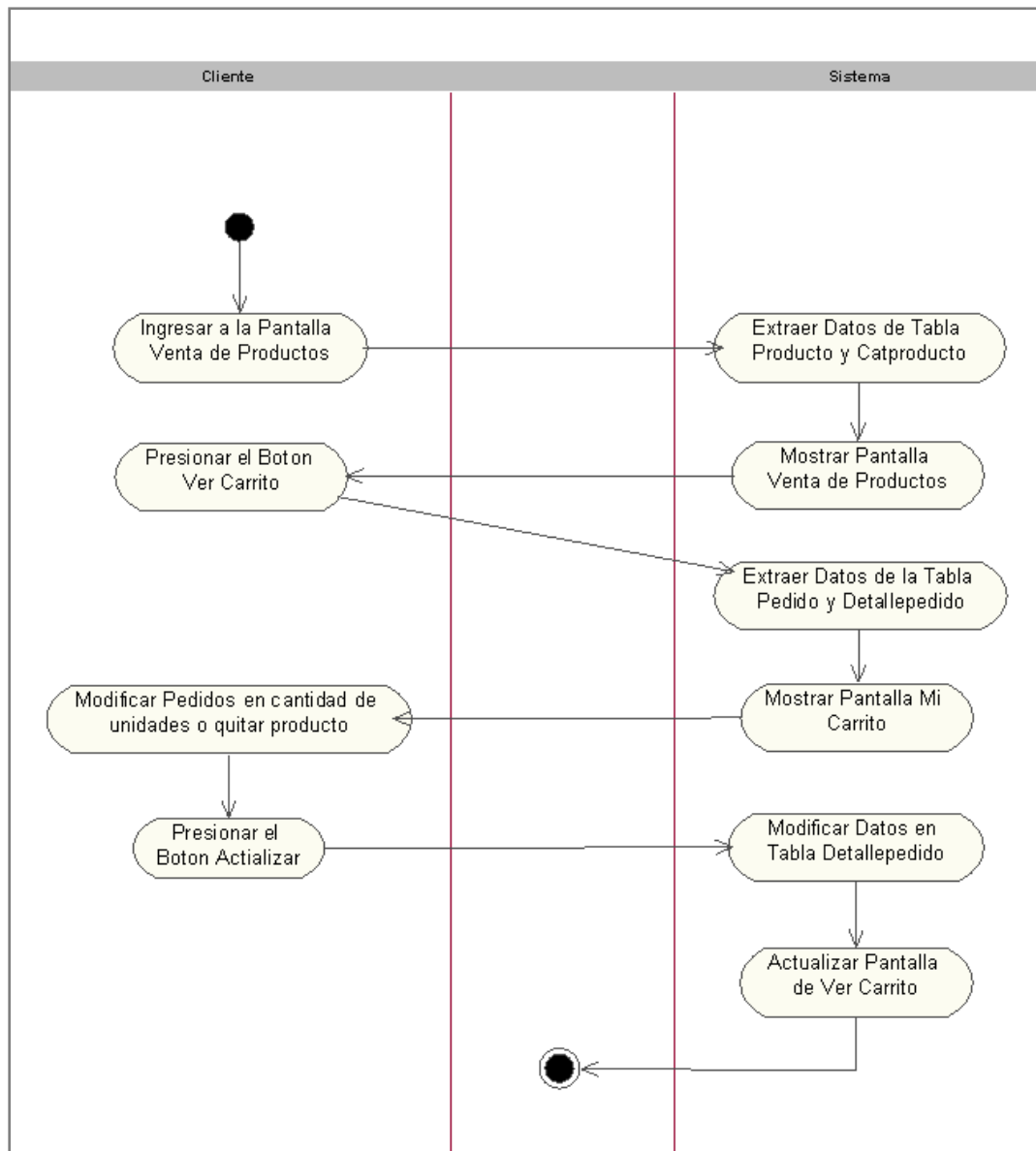


Fig. II.48 Diagrama de Actividad: Actualizar Productos de Pedido o Carrito

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Realizar Pedido de Producto

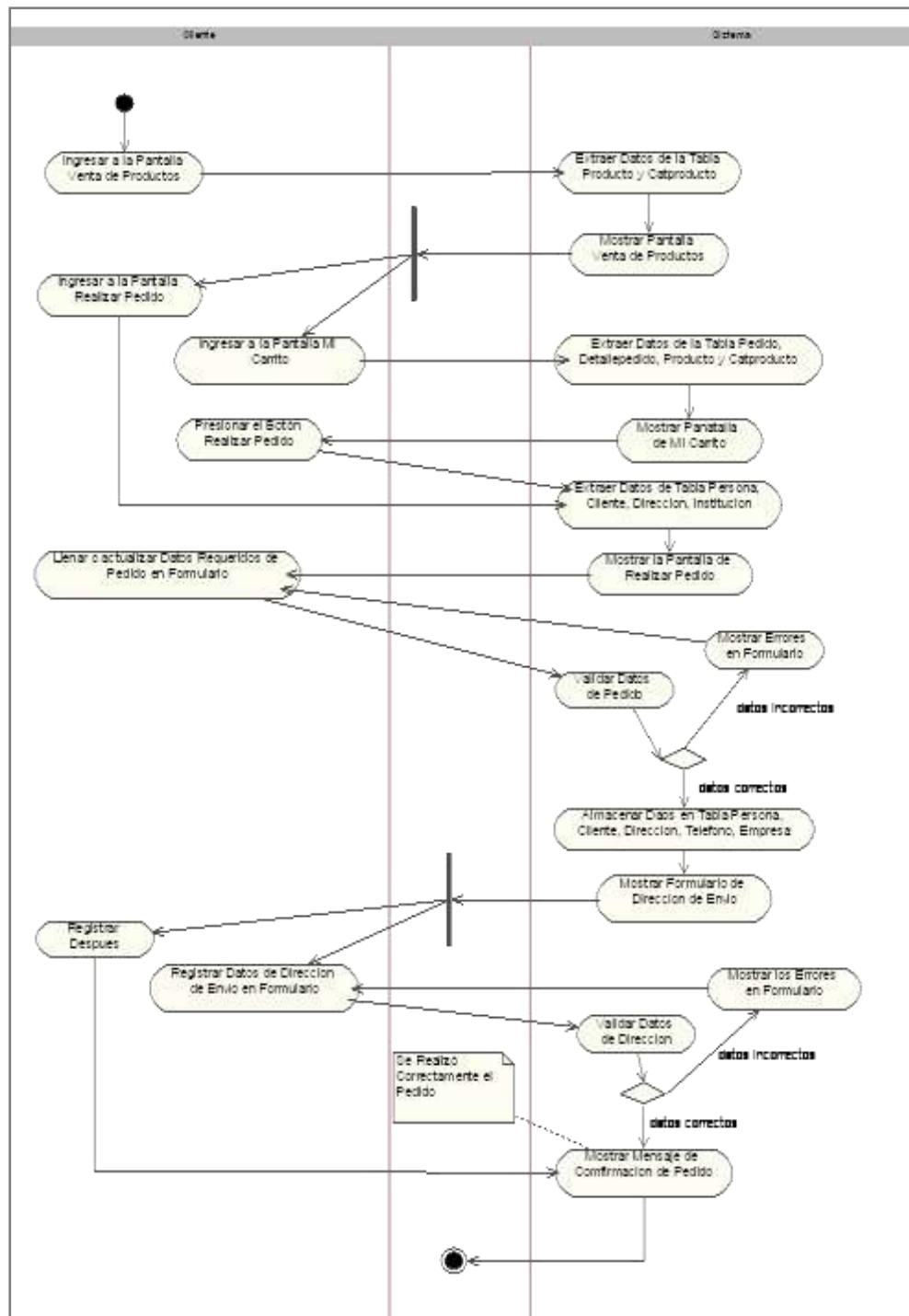


Fig. II.49 Diagrama de Actividad: Realizar Pedido de Producto

MODULO GESTIONAR PRODUCTO

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Producto

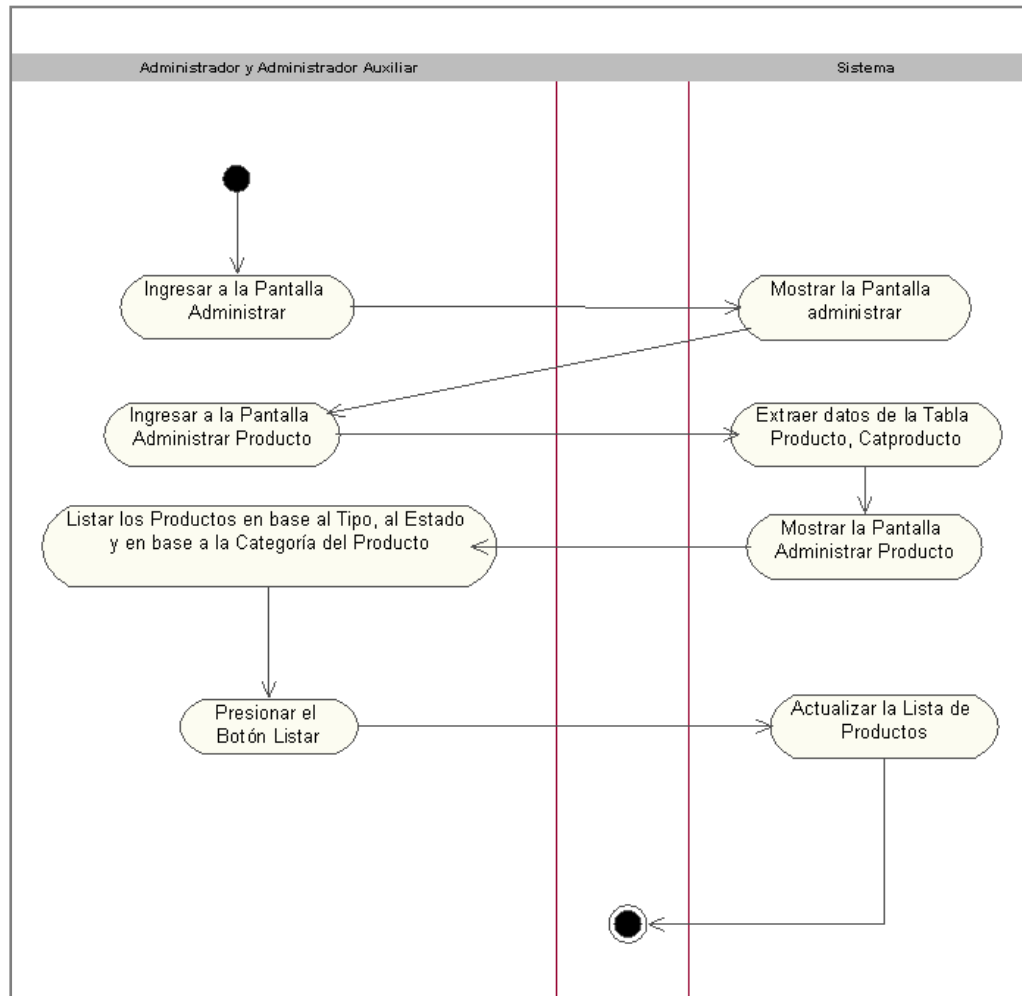


Fig. II.50 Diagrama de Actividad: Listar Producto

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Buscar Producto

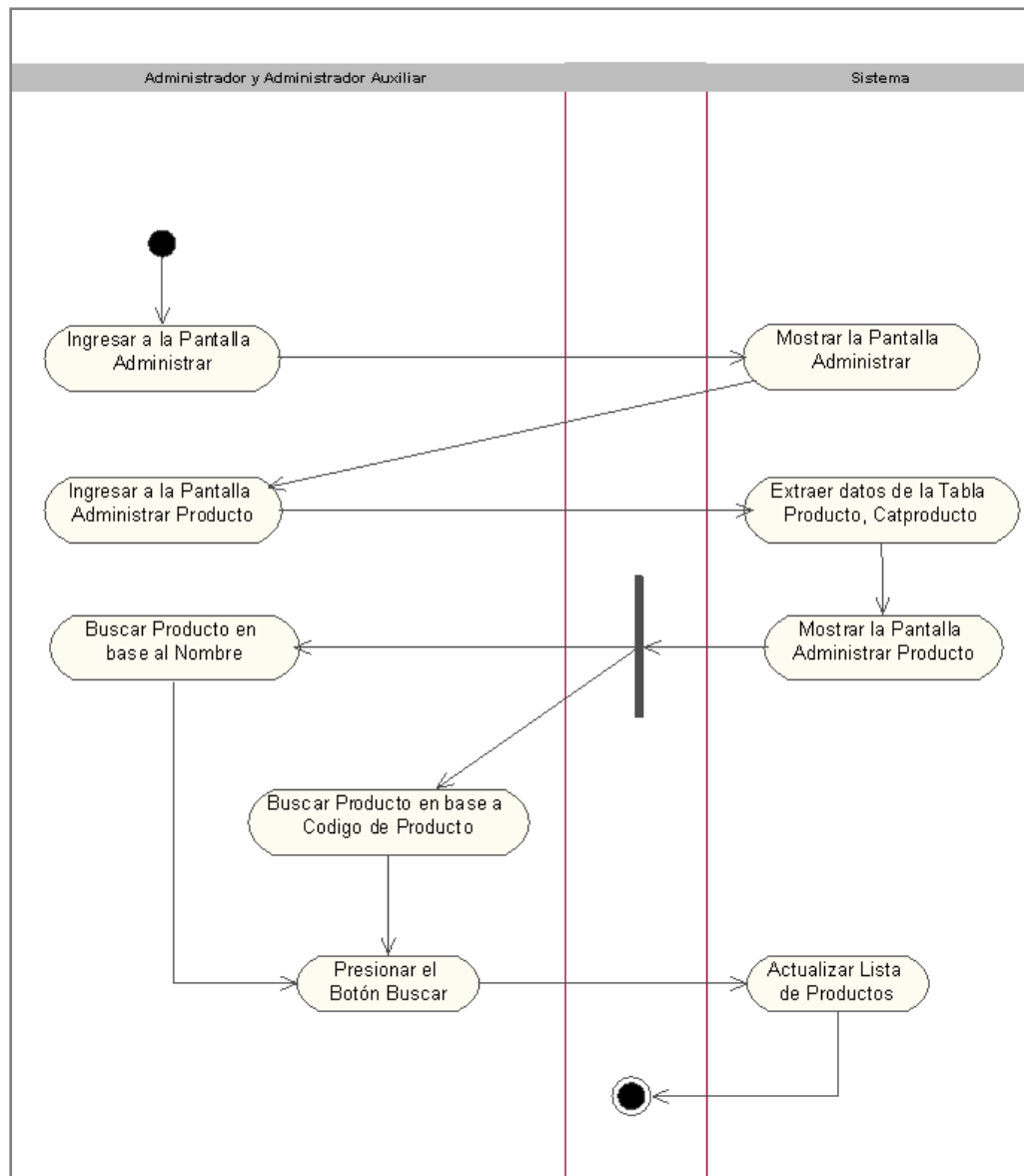


Fig. II.51 Diagrama de Actividad: Buscar Producto

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Adicionar producto

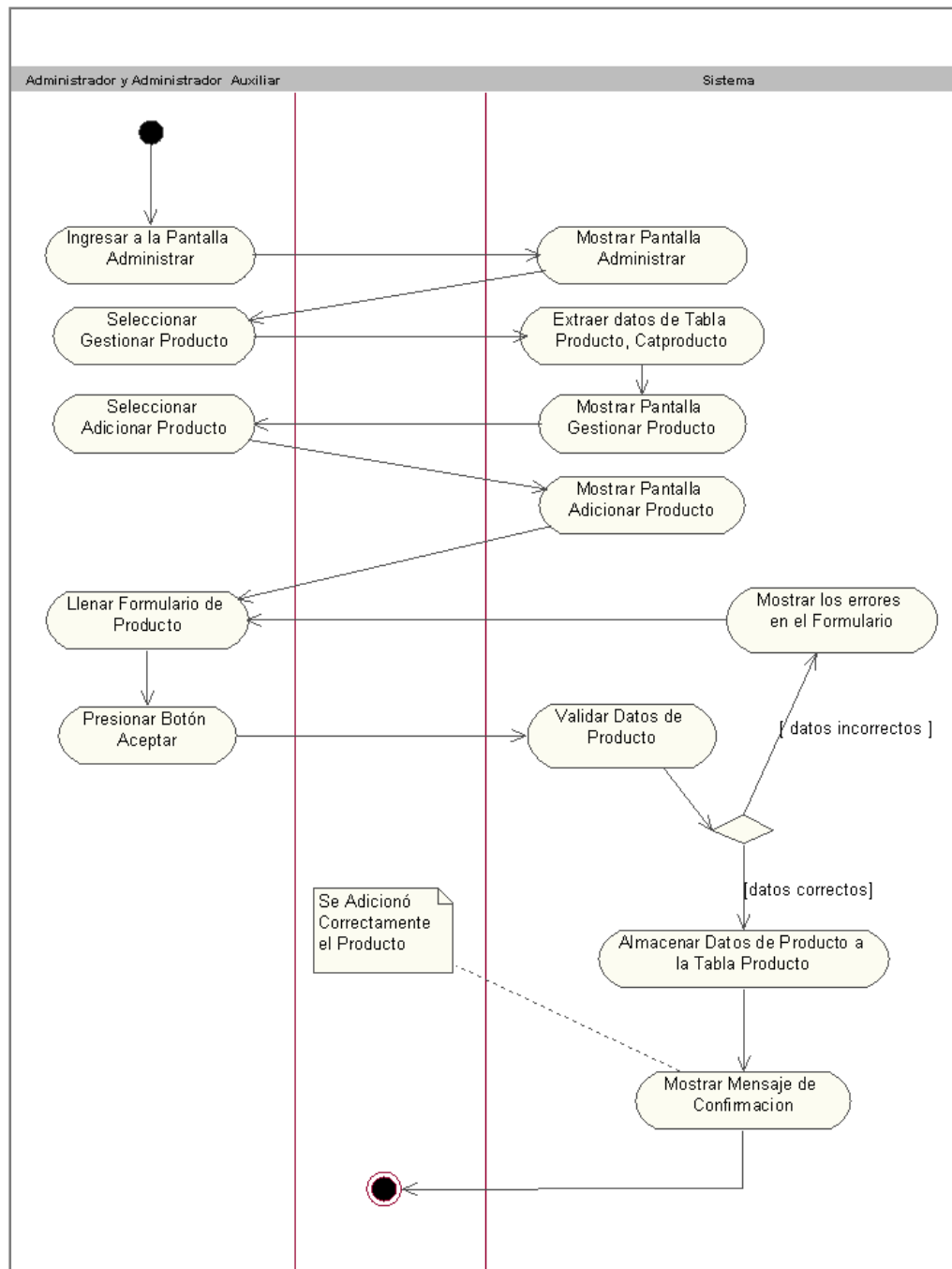


Fig. II.52 Diagrama de Actividad: Adicionar Producto

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Modificar Producto

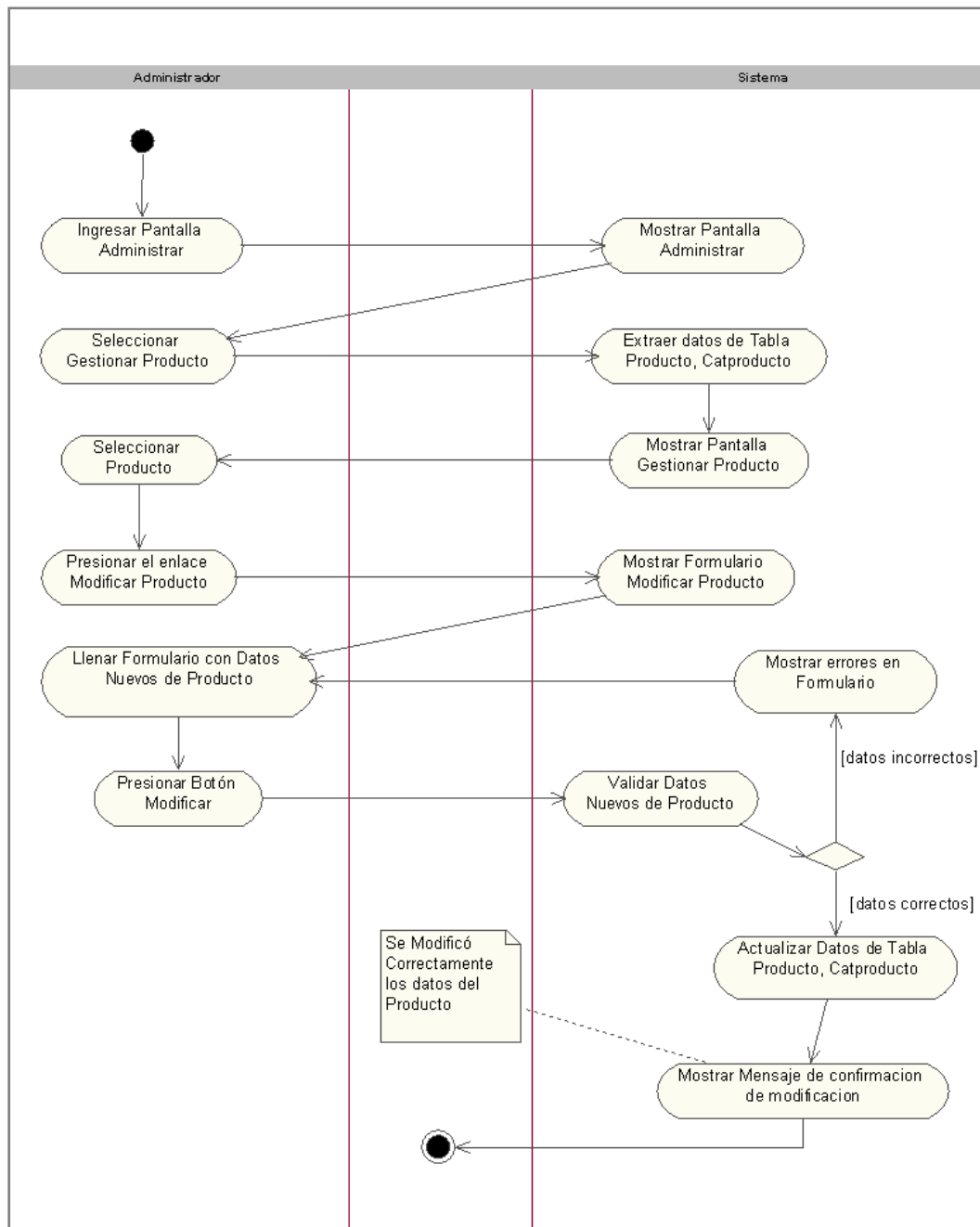


Fig. II.53 Diagrama de Actividad: Modificar Producto

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Dar de Baja Producto

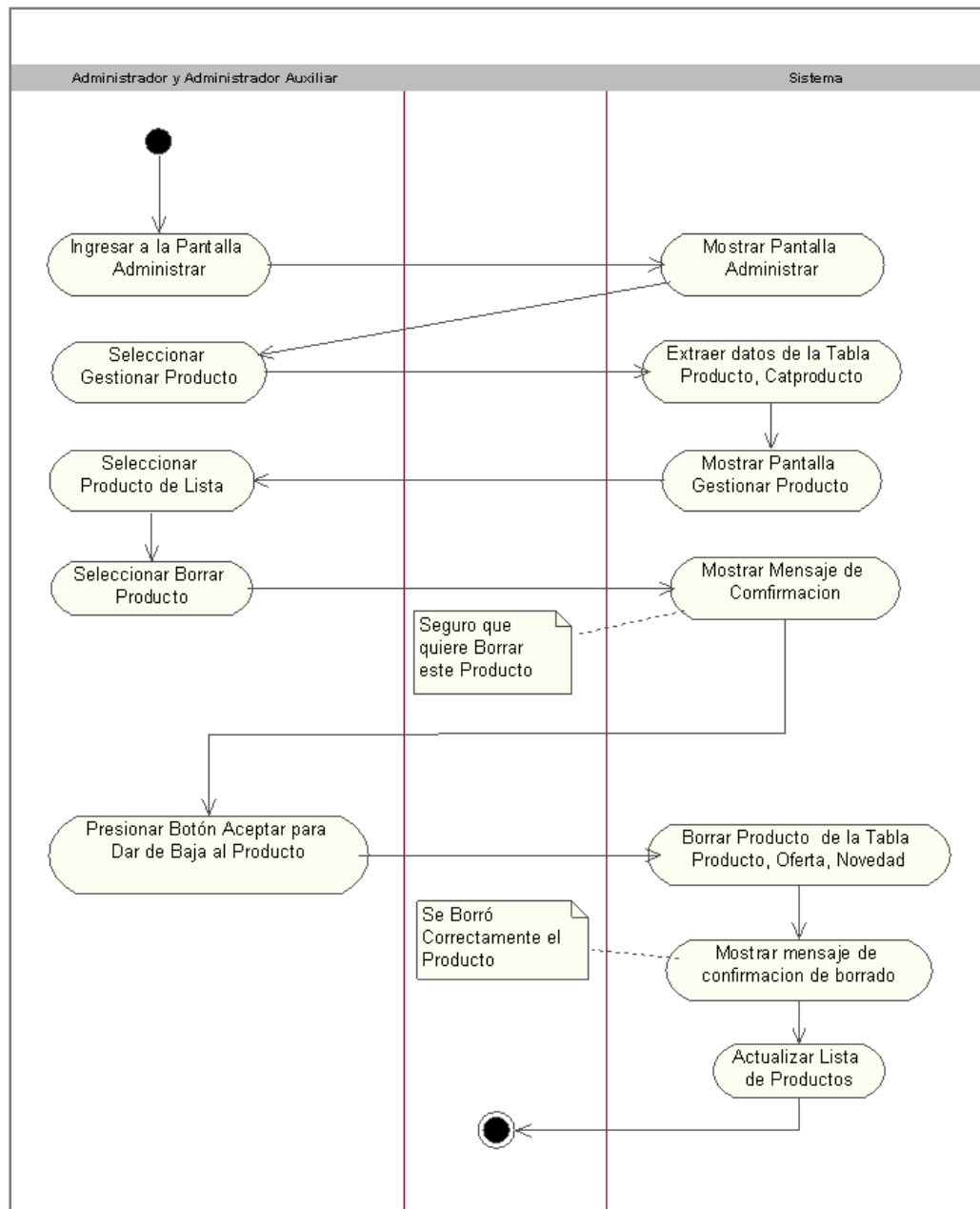


Fig. II.54 Diagrama de Actividad: Dar de Baja Producto

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Generar Reporte de Producto

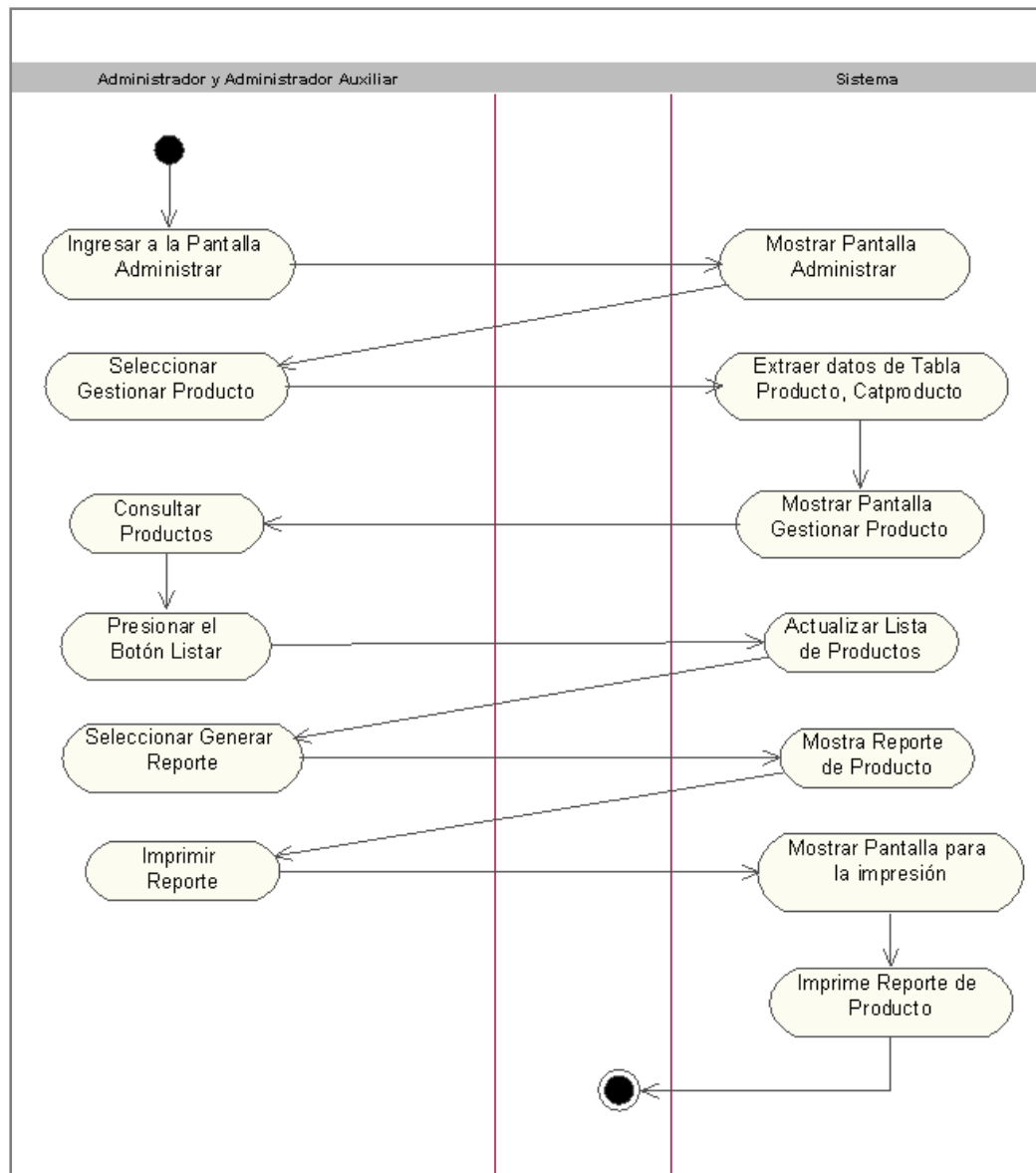


Fig. II.55 Diagrama de Actividad: Generar Reporte de Producto

GESTIONAR CATEGORIA DE PRODUCTO

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Categoría

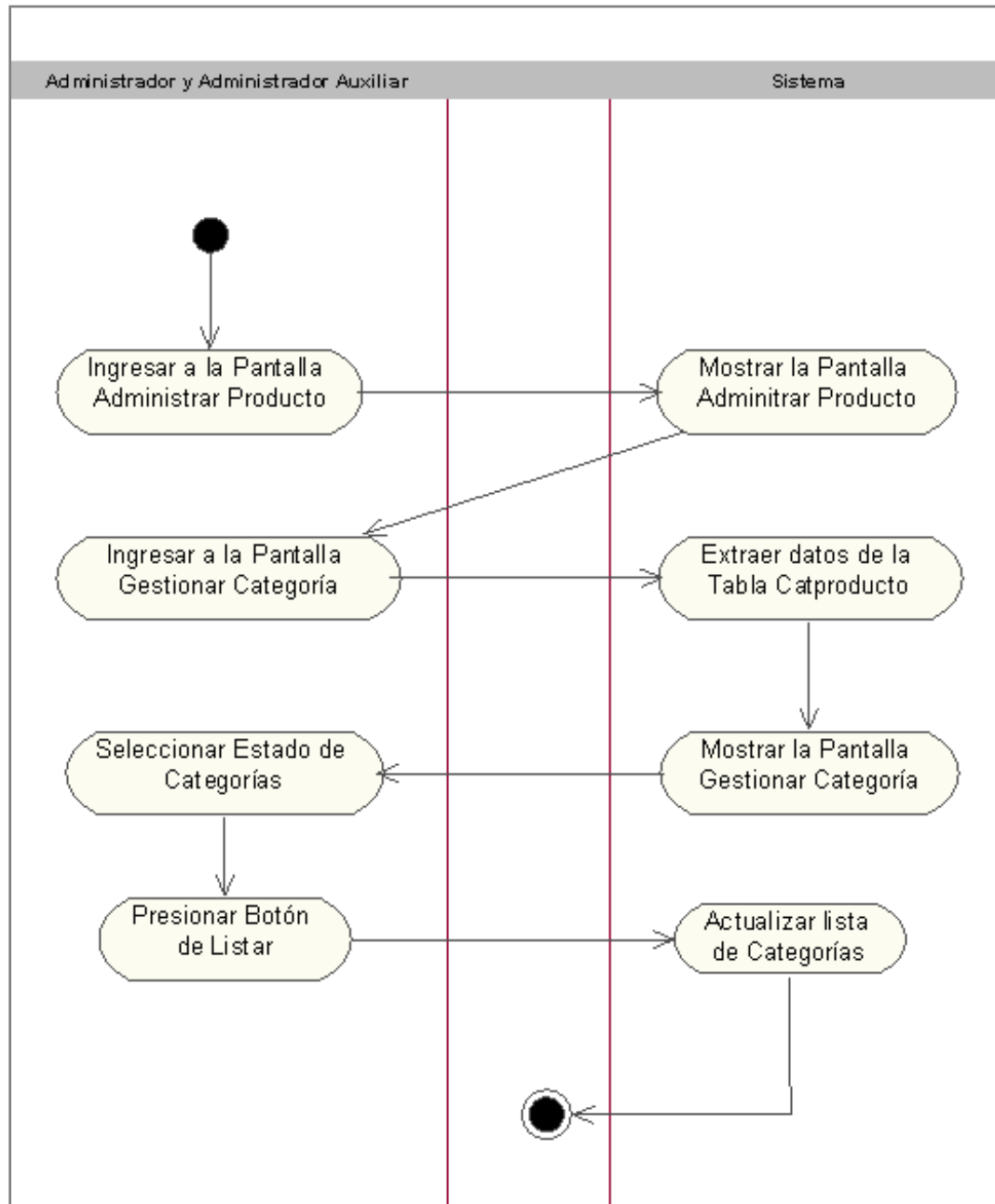


Fig. II.56 Diagrama de Actividad: Listar Categoría

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Buscar Categoría

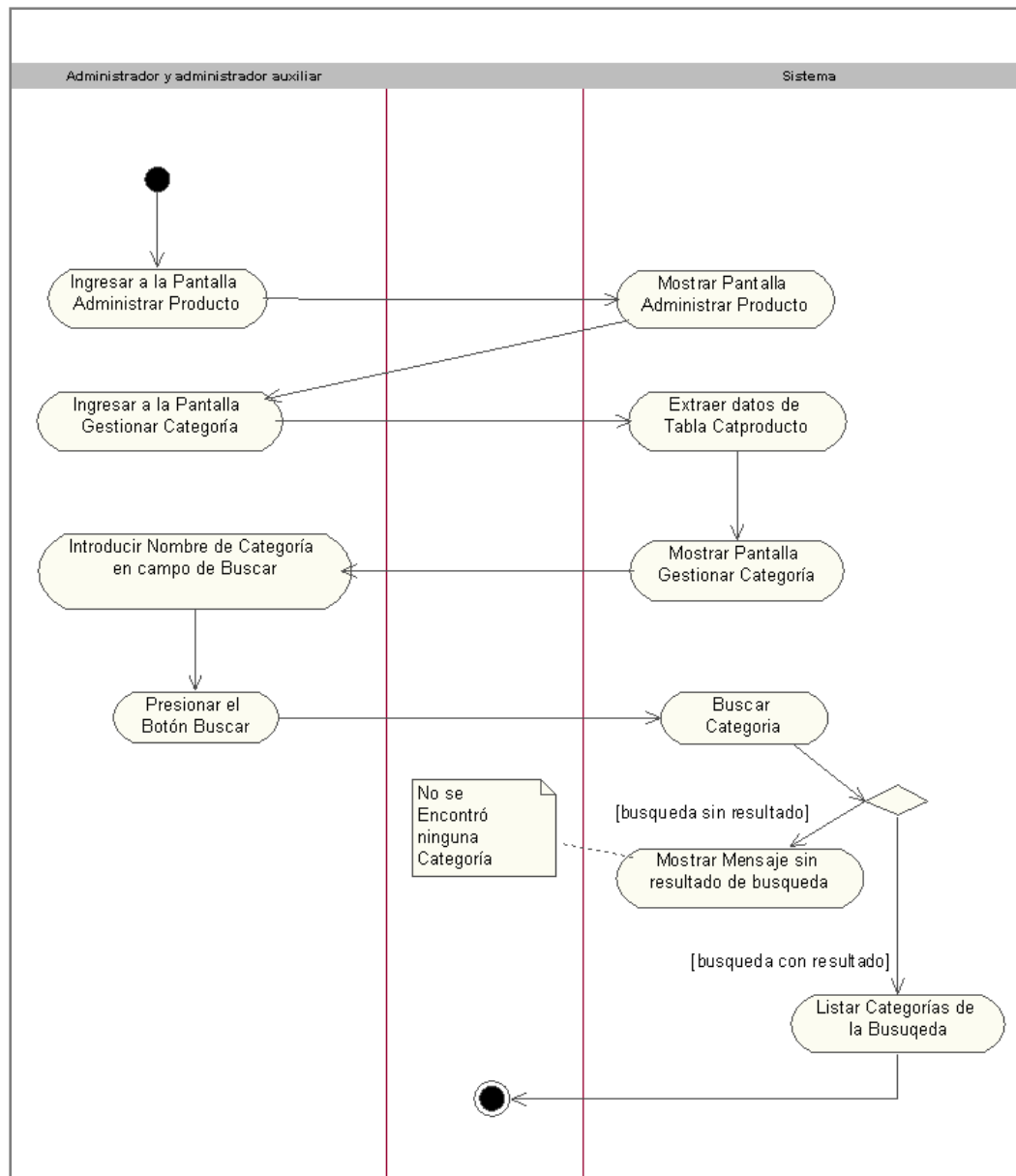


Fig. II.57 Diagrama de Actividad: Buscar Categoría

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Adicionar Categoría

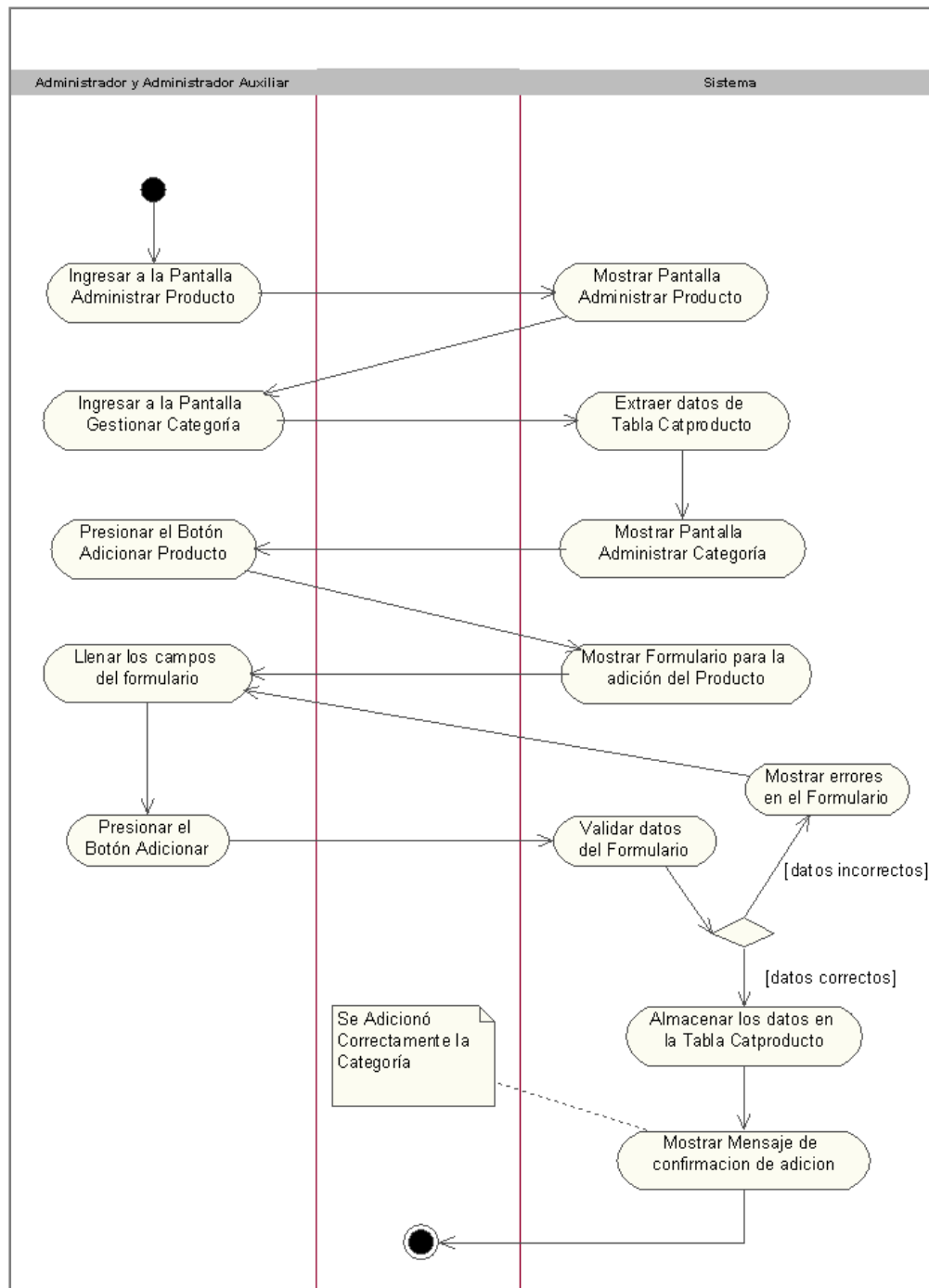


Fig. II.58 Diagrama de Actividad: Adicionar Producto

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Modificar Categoría

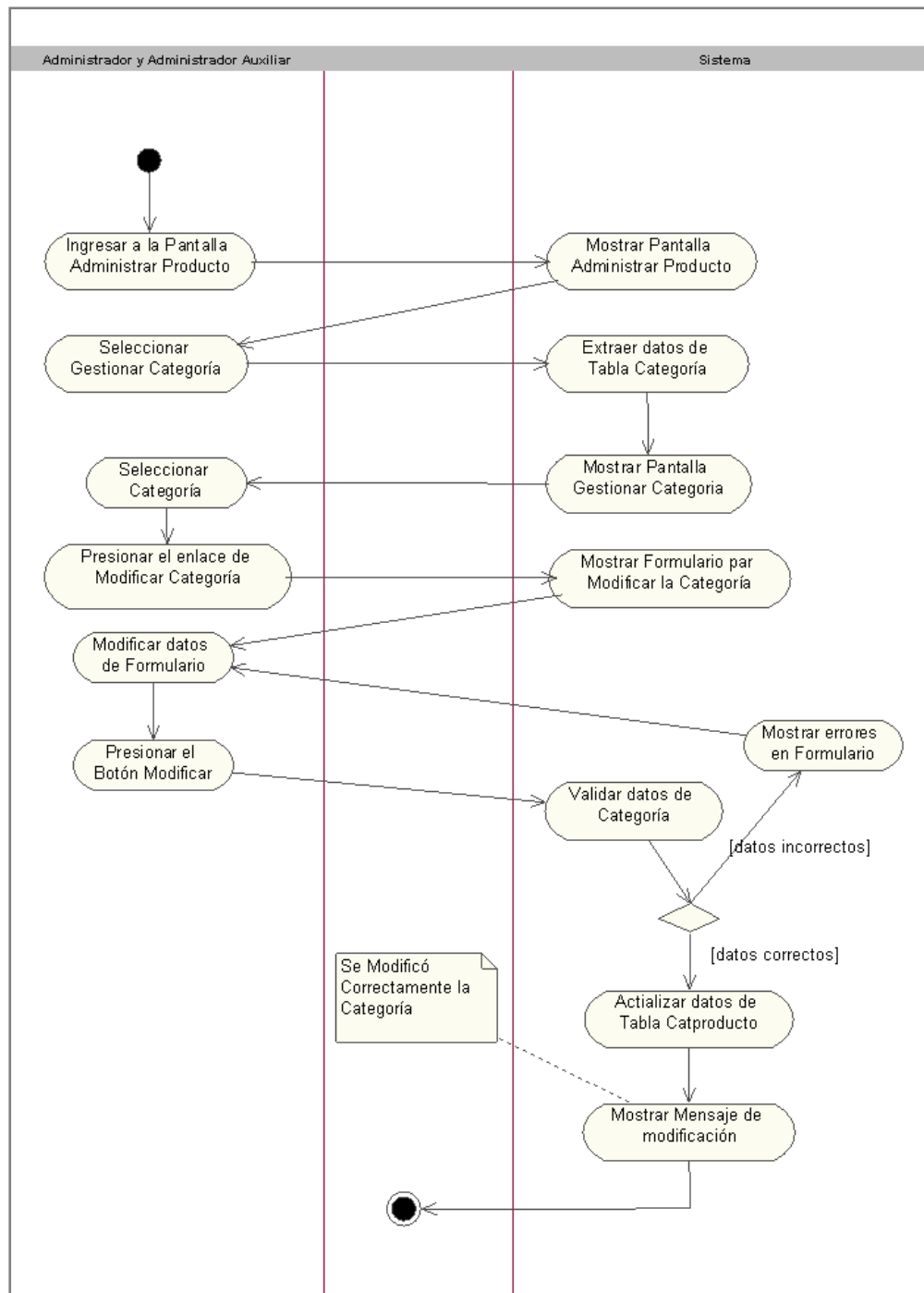


Fig. II.59 Diagrama de Actividad: Modificar Categoría

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Dar de Baja Categoría

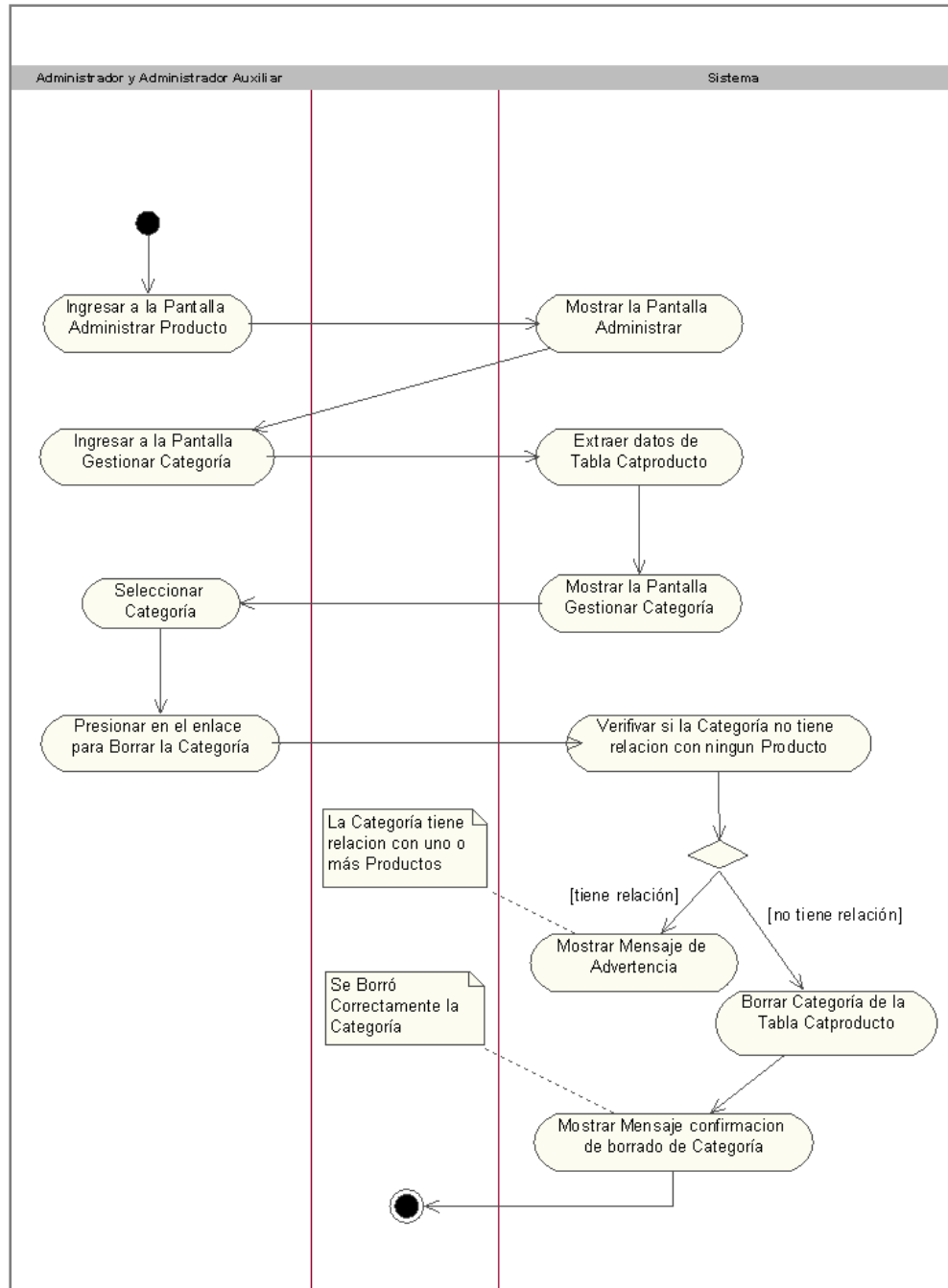


Fig. II.60 Diagrama de Actividad: Dar de Baja Categoría

MODULO GESTIONAR CLIENTE

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Cliente

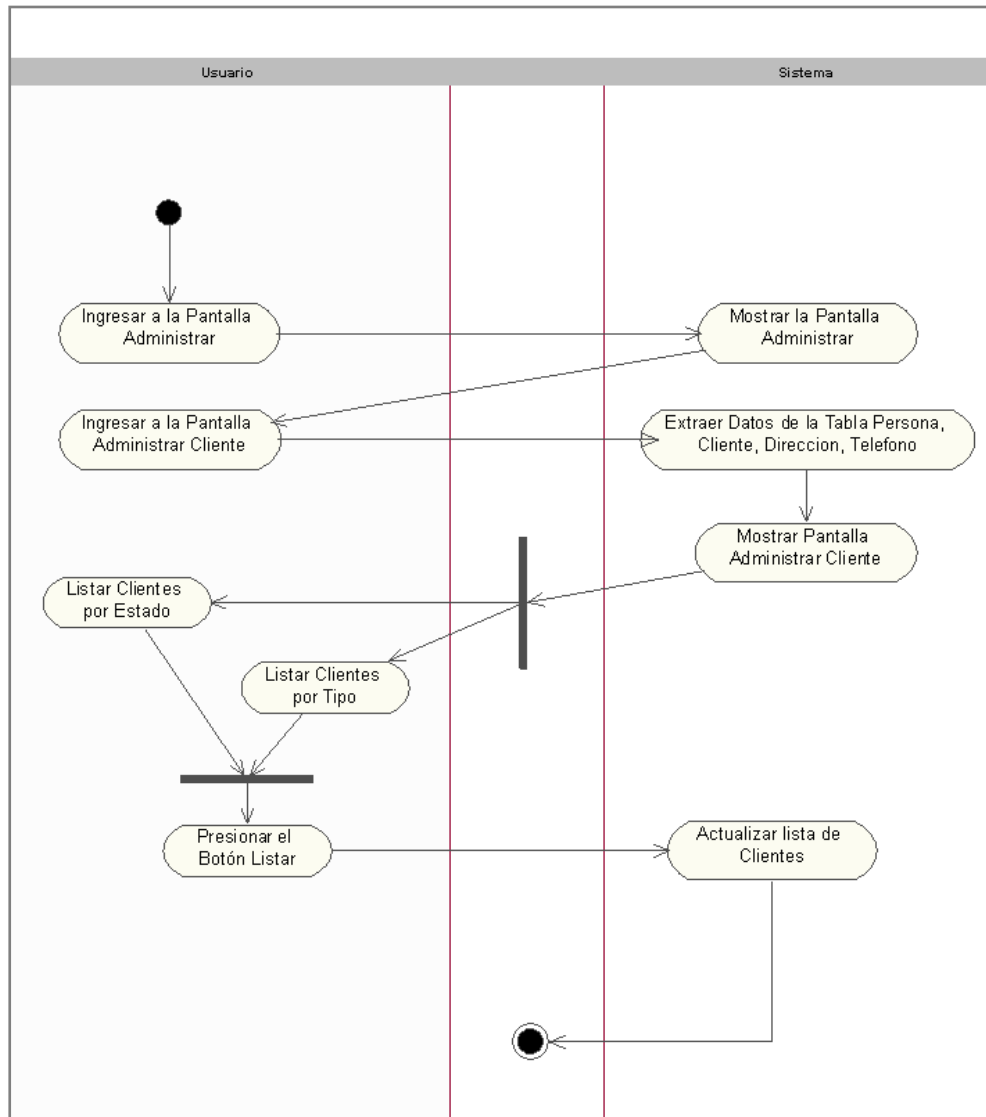


Fig. II.61 Diagrama de Actividad: Listar Cliente

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Buscar Cliente

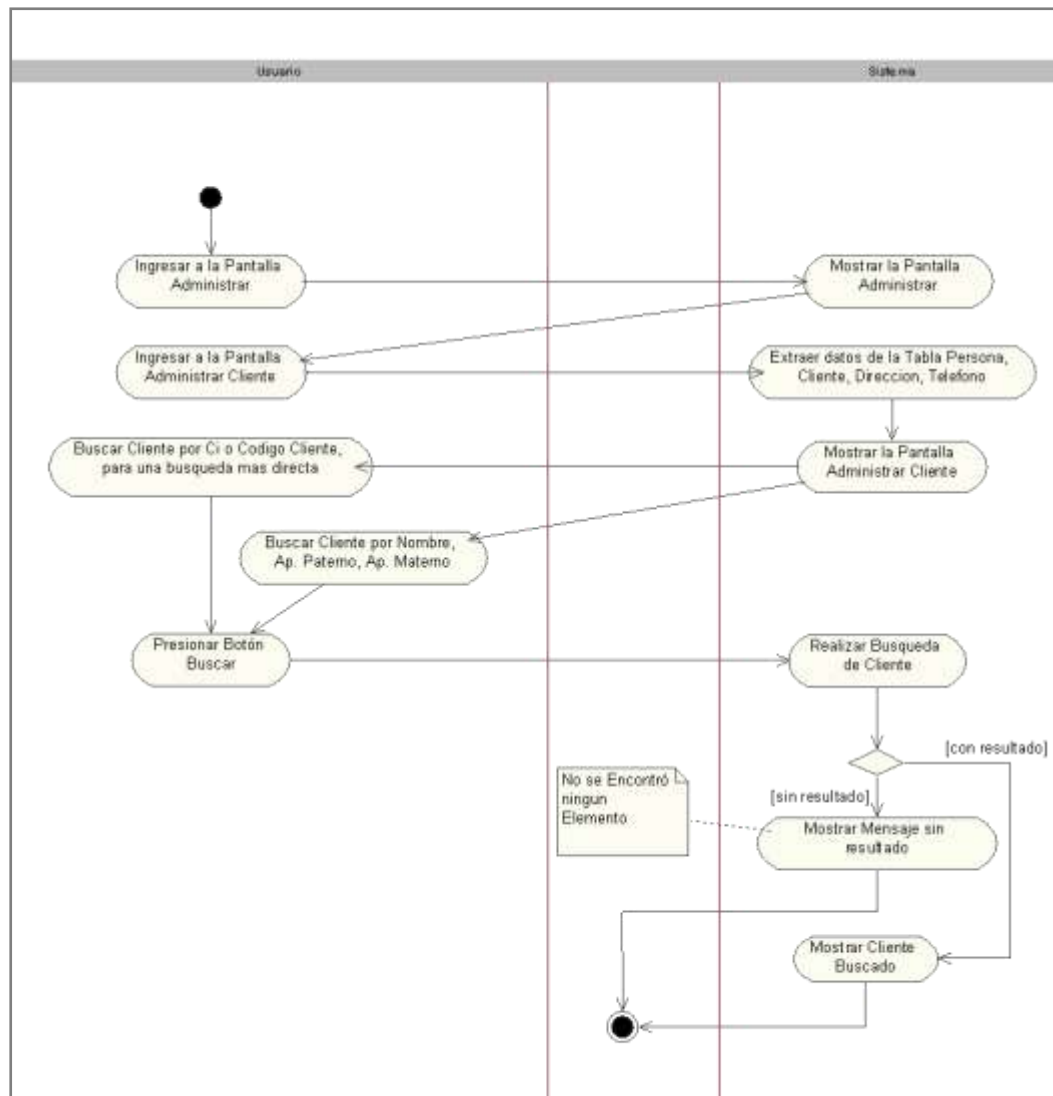


Fig. II.62 Diagrama de Actividad: Buscar Cliente

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Adicionar Cliente

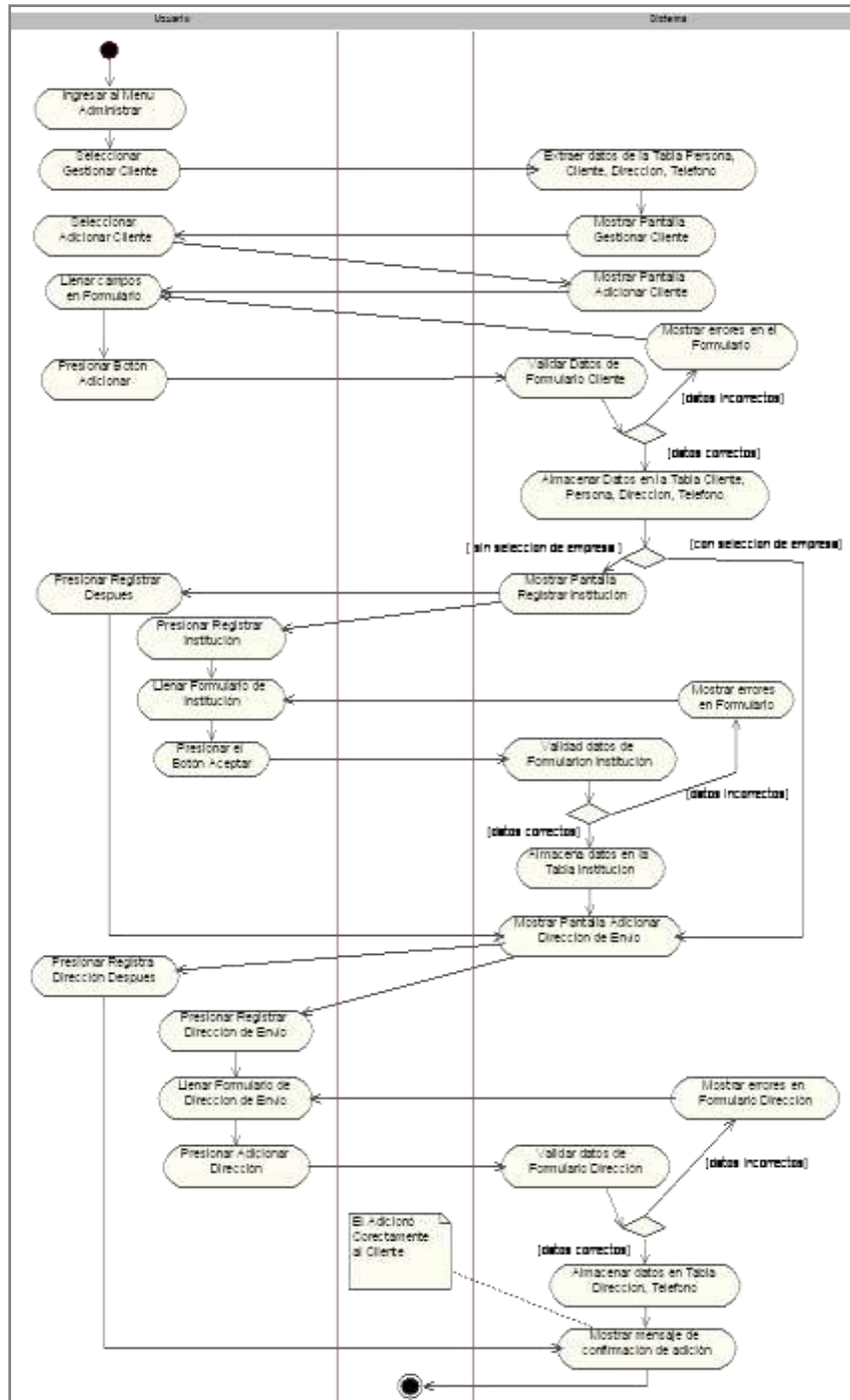


Fig. II.63 Diagrama de Actividad: Adicionar Cliente

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Modificar Cliente

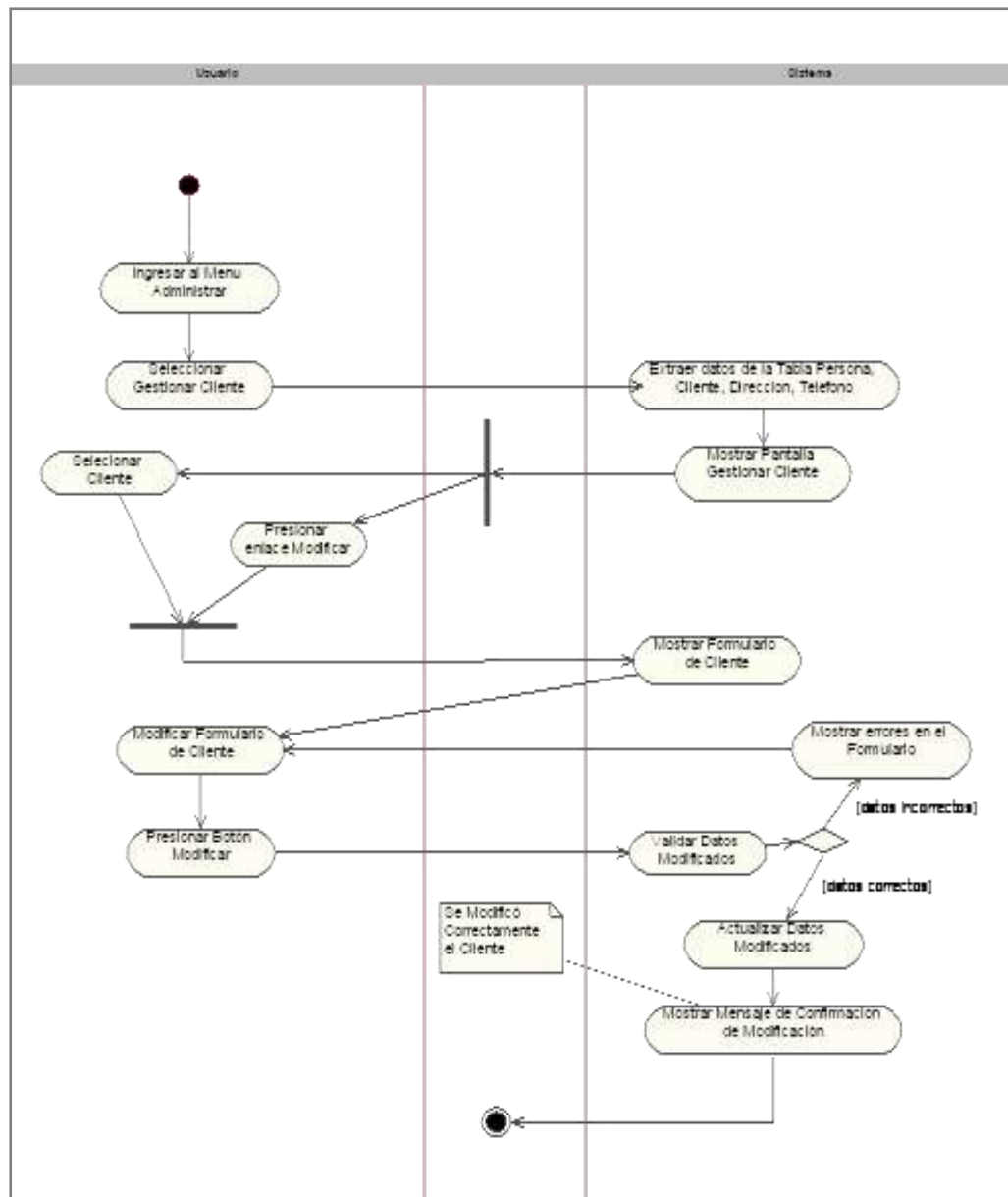


Fig. II.64 Diagrama de Actividad: Modificar Cliente

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Dar de Baja Cliente

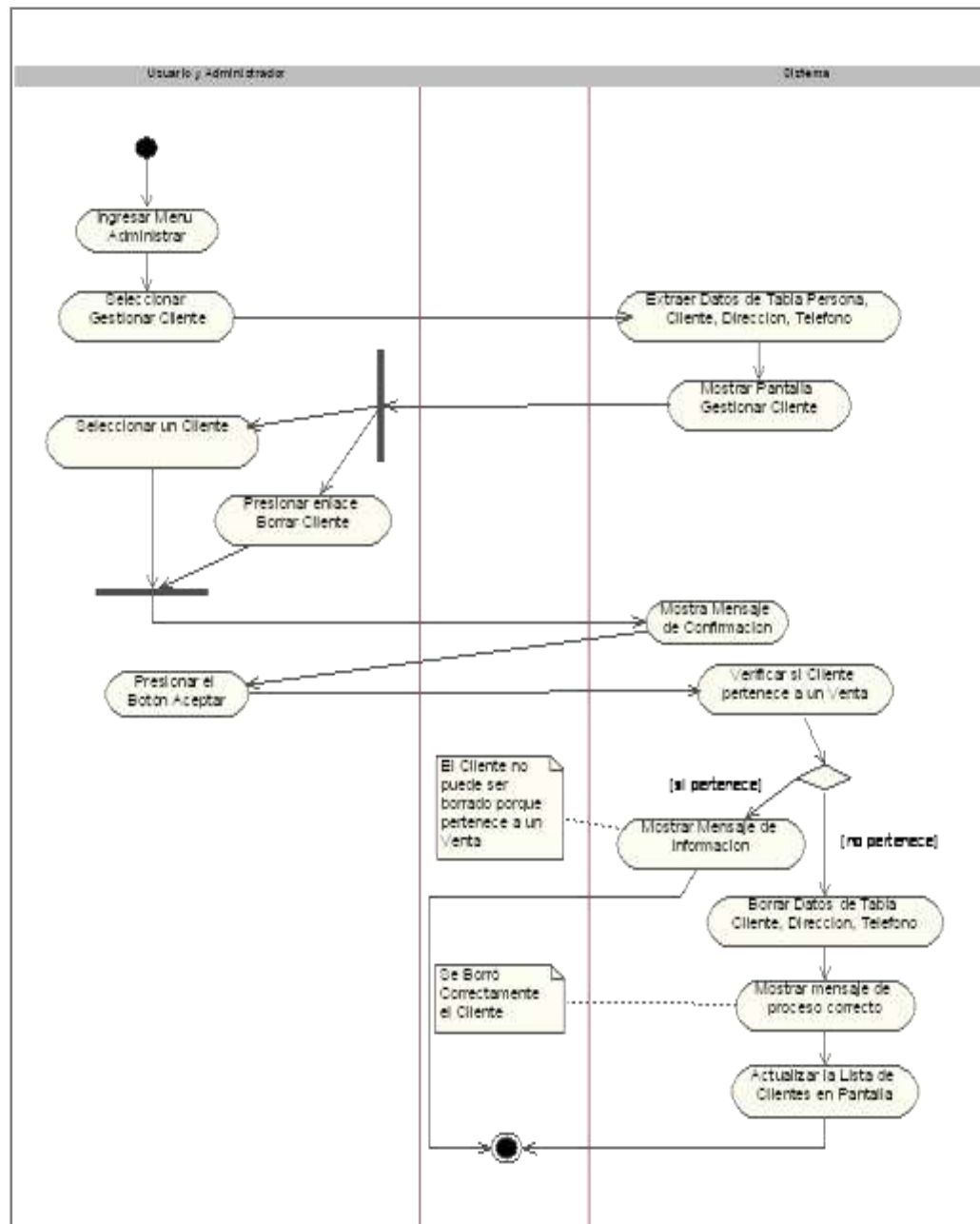


Fig. II.65 Diagrama de Actividad: Dar de Baja Cliente

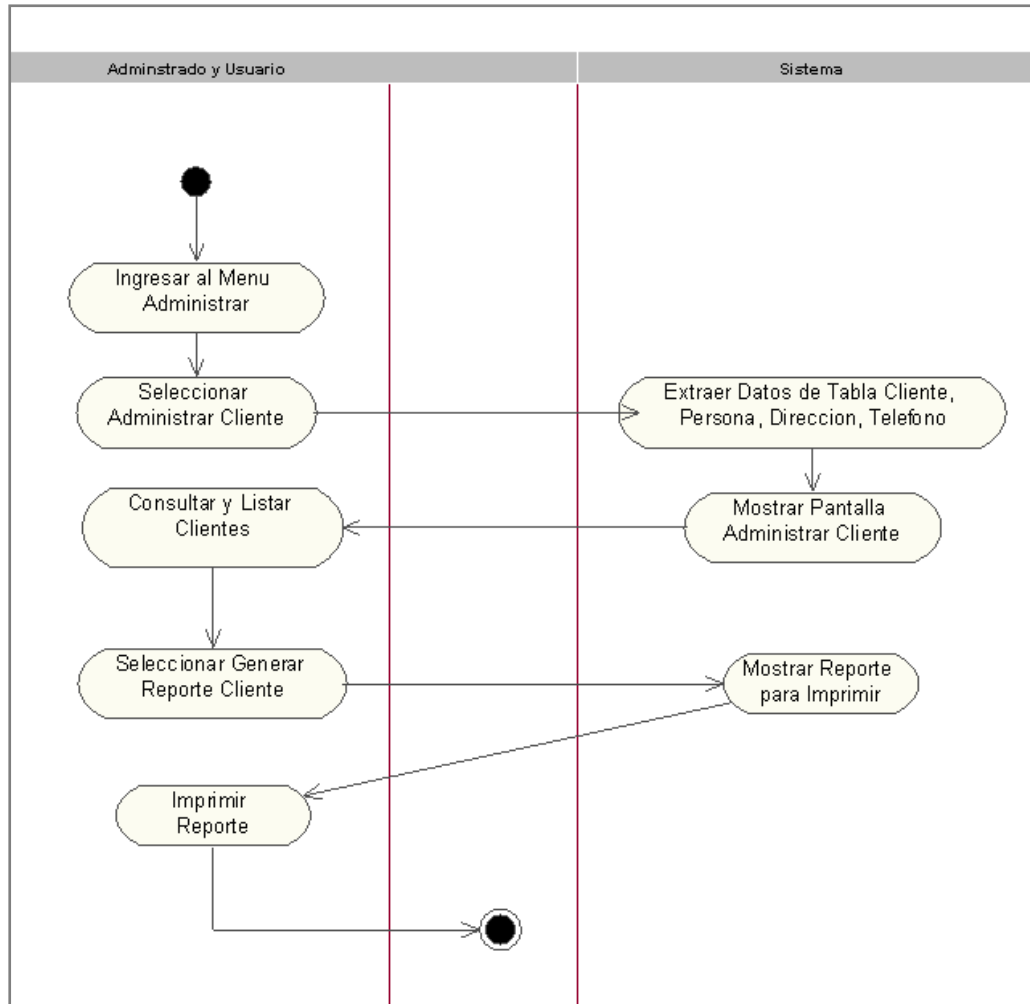
DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Generar Reporte Cliente

Fig. II.66 Diagrama de Actividad: Generar Reporte Cliente

GESTIONAR DIRECCION

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Dirección

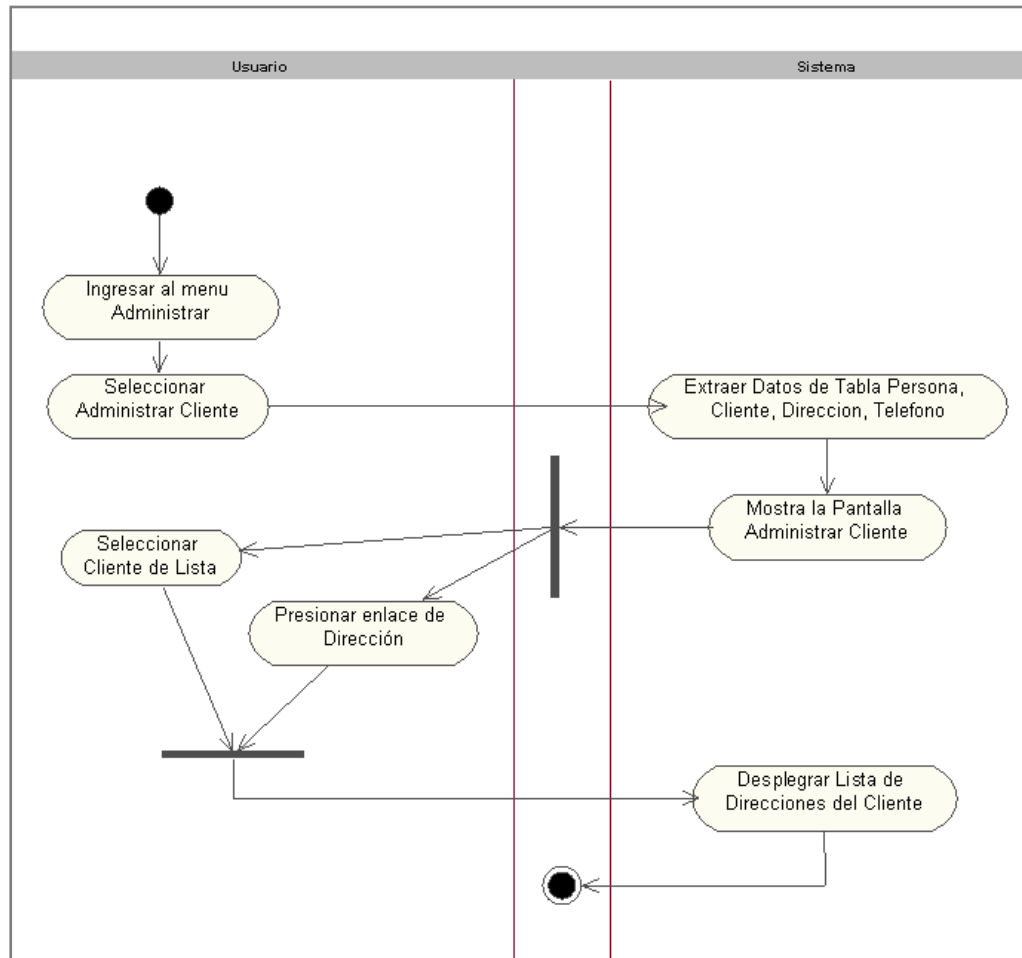


Fig. II.67 Diagrama de Actividad: Listar Dirección

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Adicionar Dirección

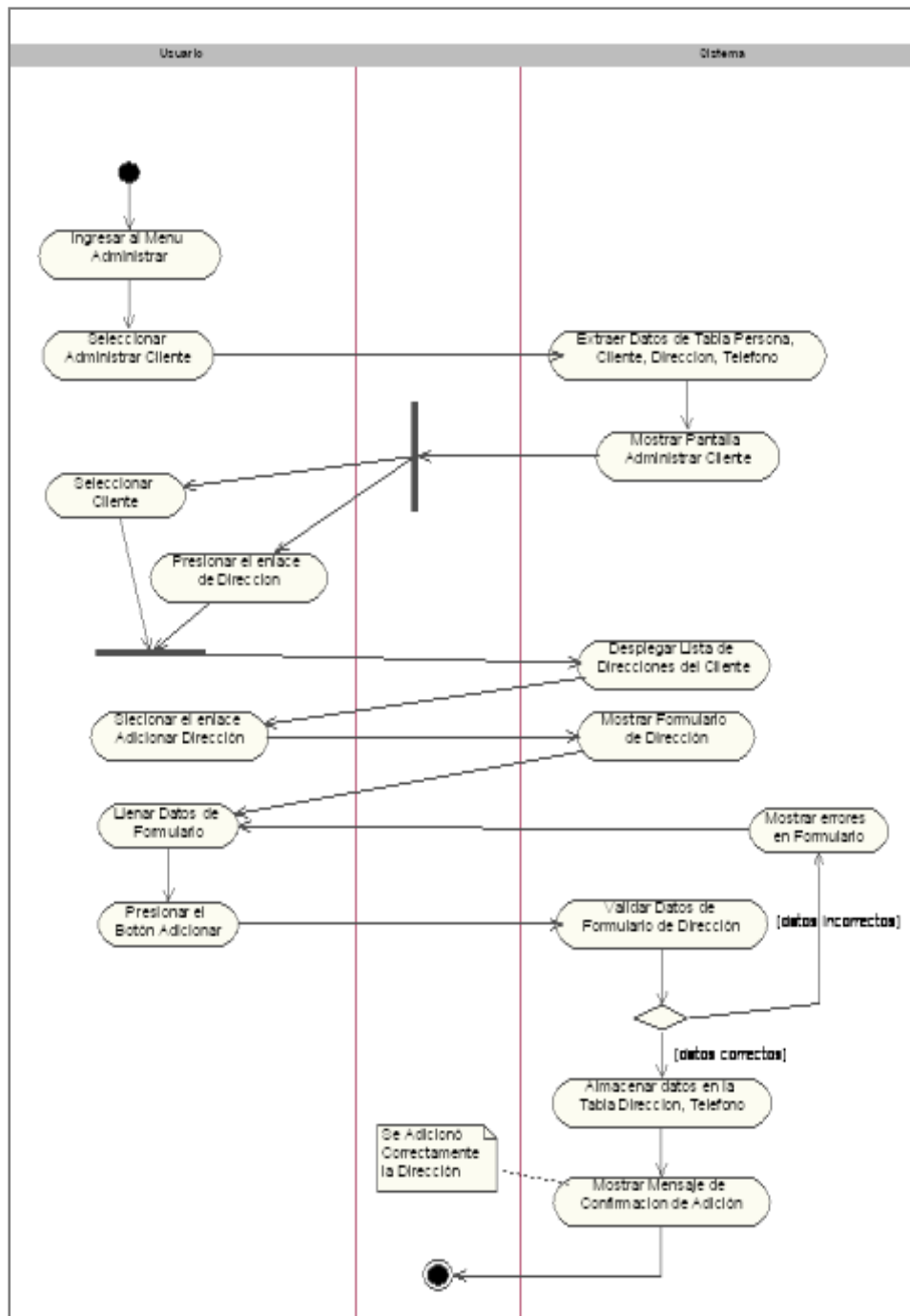


Fig. II.68 Diagrama de Actividad: Adicionar Dirección

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Modificar Dirección

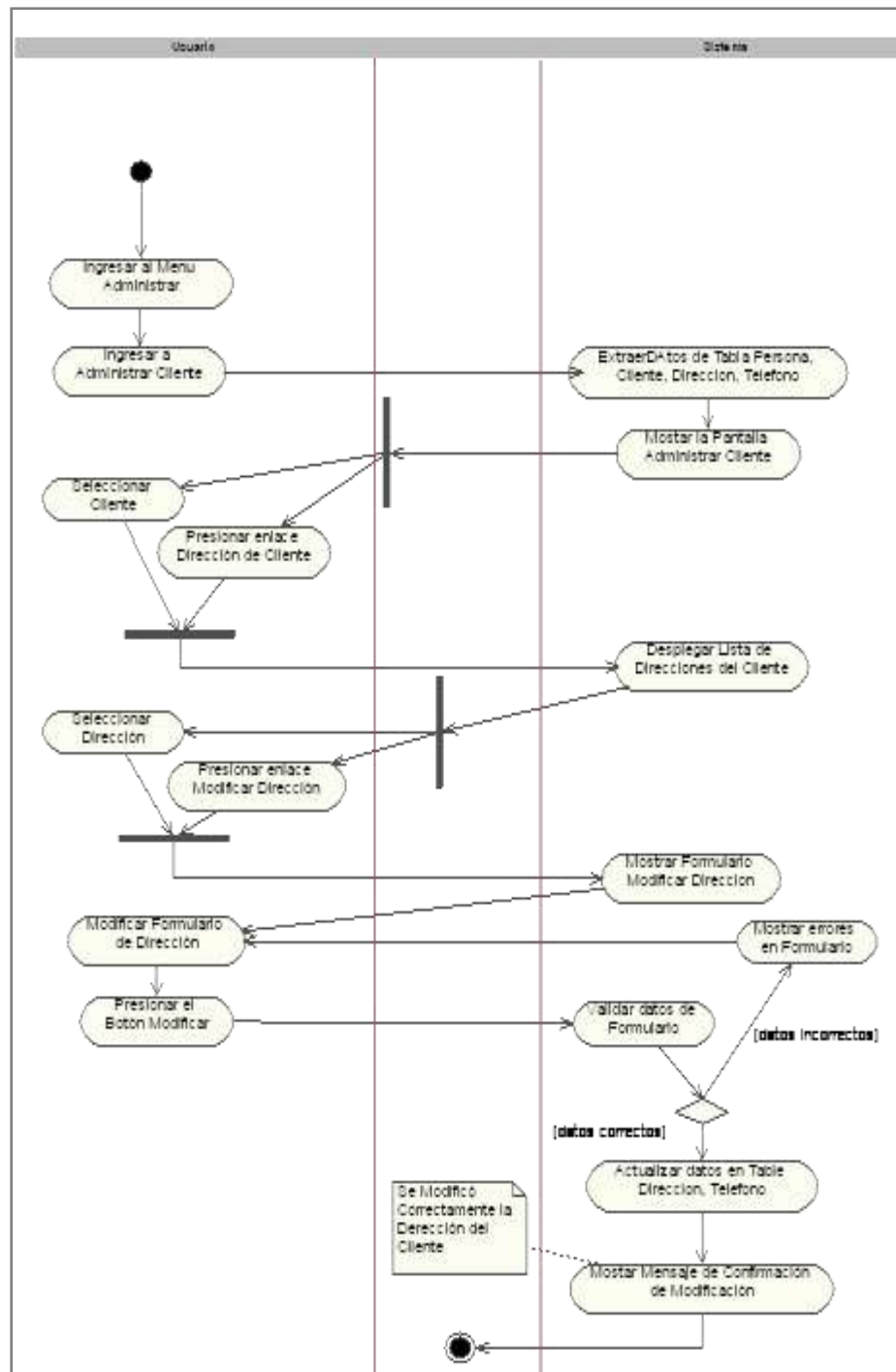


Fig. II.69 Diagrama de Actividad: Modificar Dirección

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Borrar Dirección

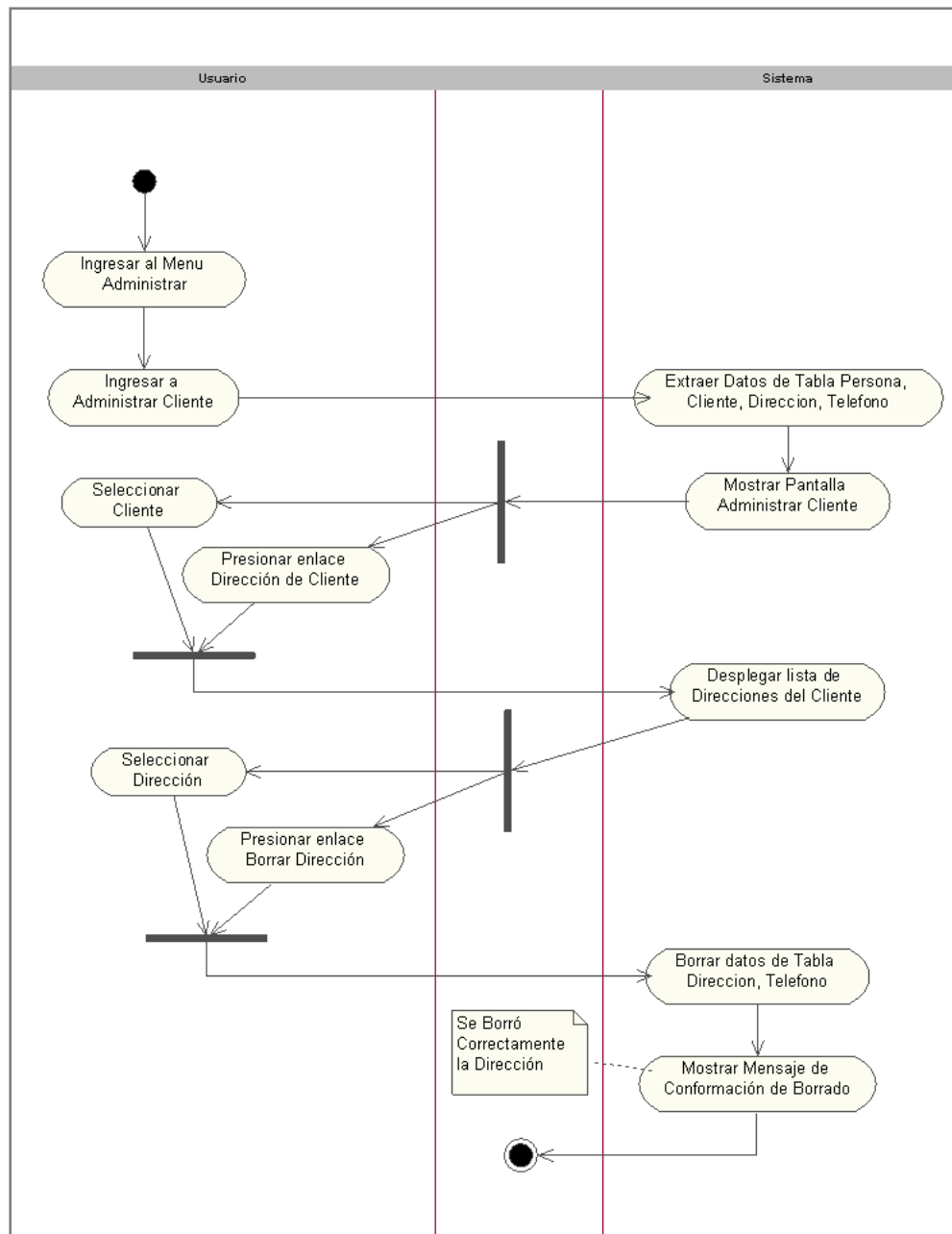


Fig. II.70 Diagrama de Actividad: Borrar Dirección

GESTIONAR INSTITUCION

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Institución

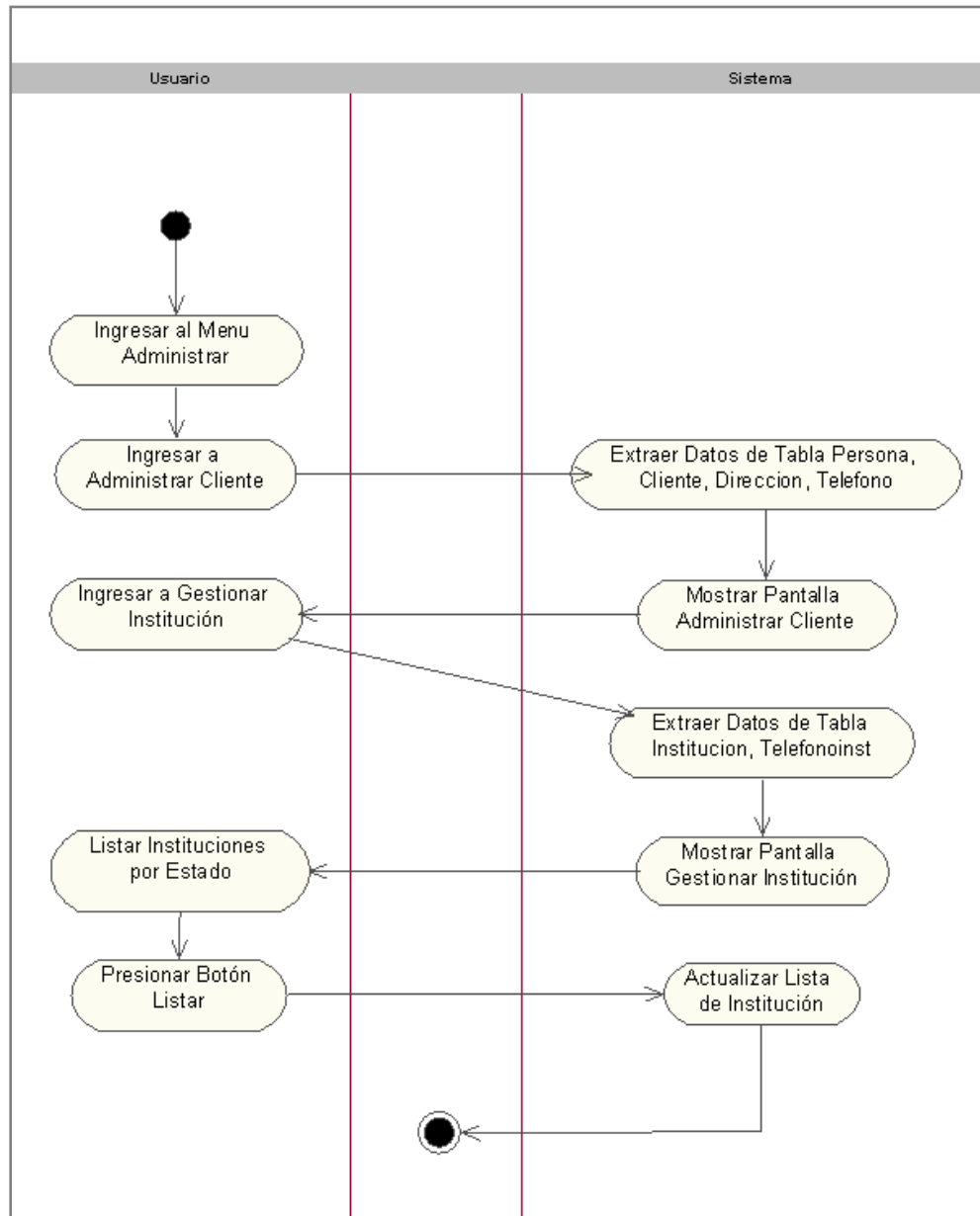


Fig. II.71 Diagrama de Actividad: Listar Institución

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Buscar Institución

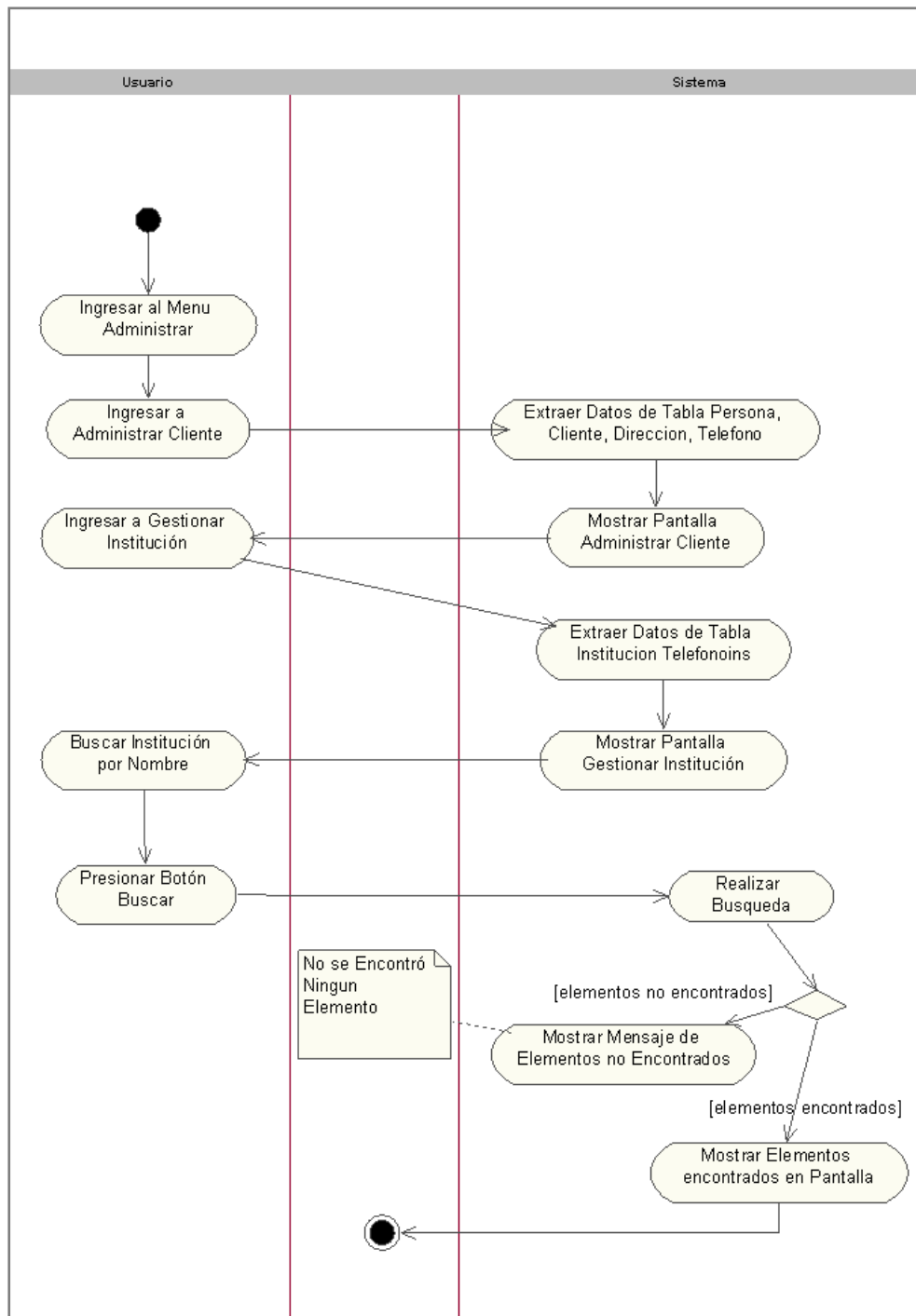


Fig. II.72 Diagrama de Actividad: Buscar Institución

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Adicionar Institución

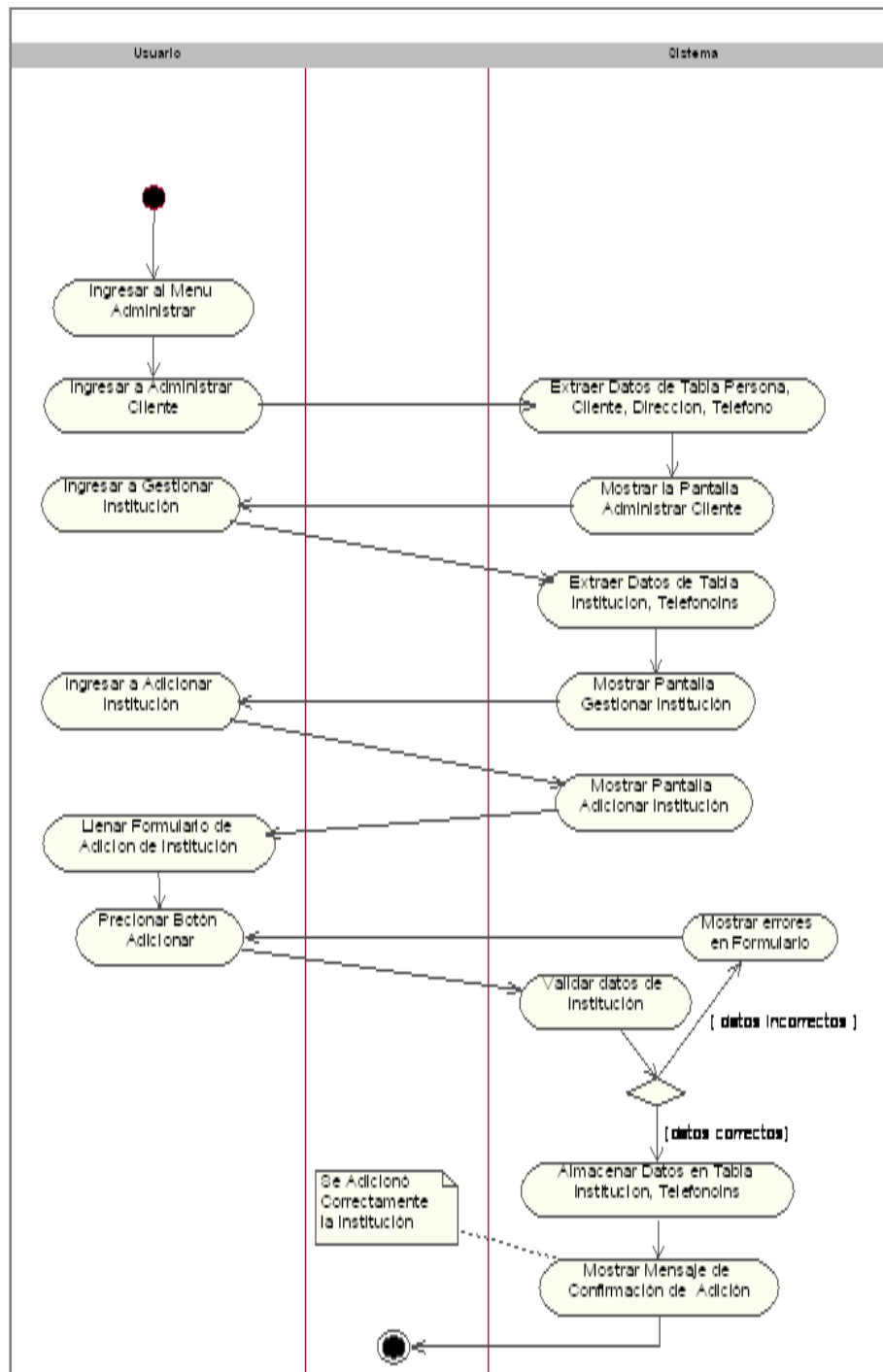


Fig. II.73 Diagrama de Actividad: Adicionar Institución

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Modificar Institución

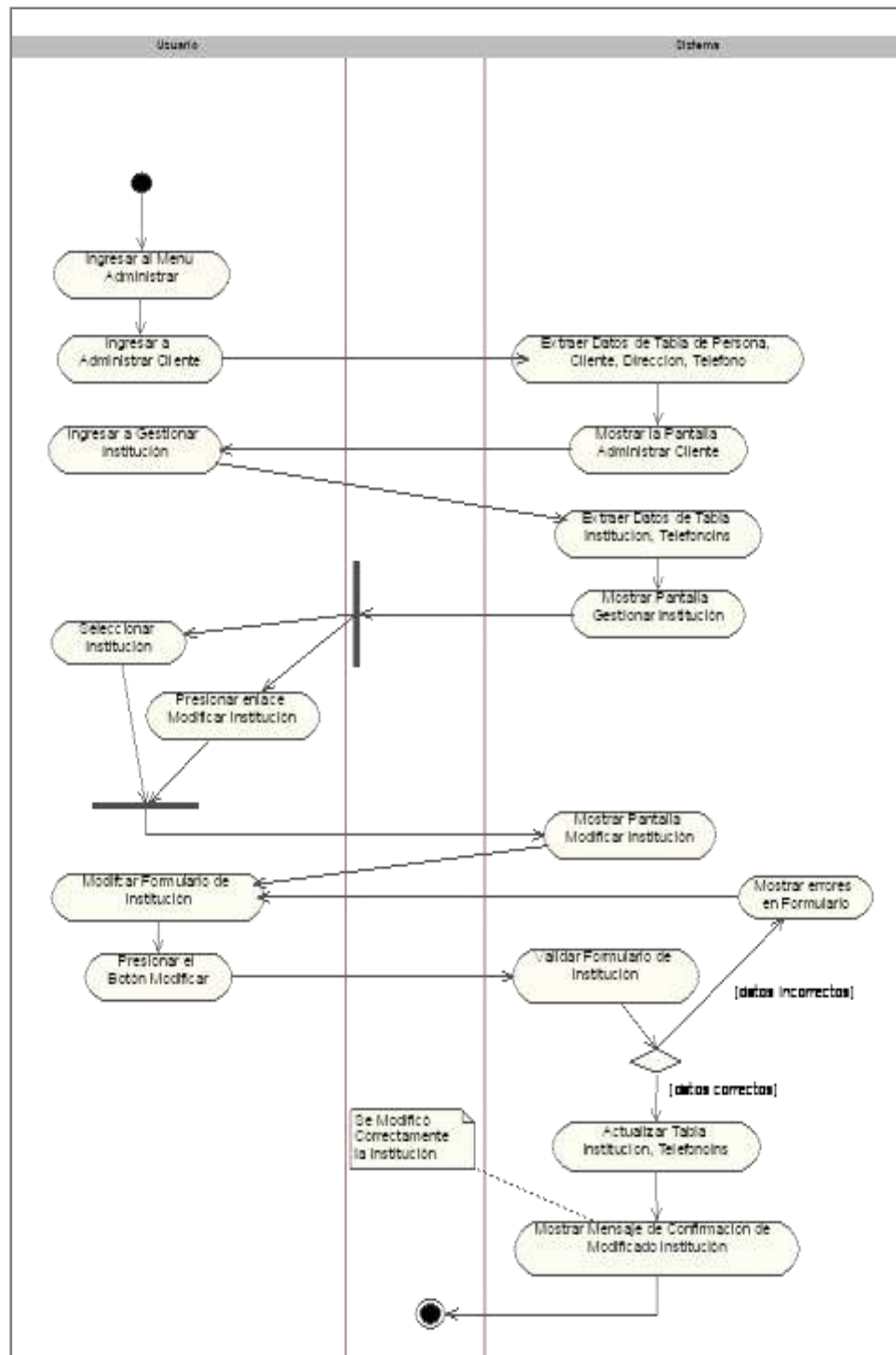


Fig. II.74 Diagrama de Actividad: Modificar Institución

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Borrar Institución

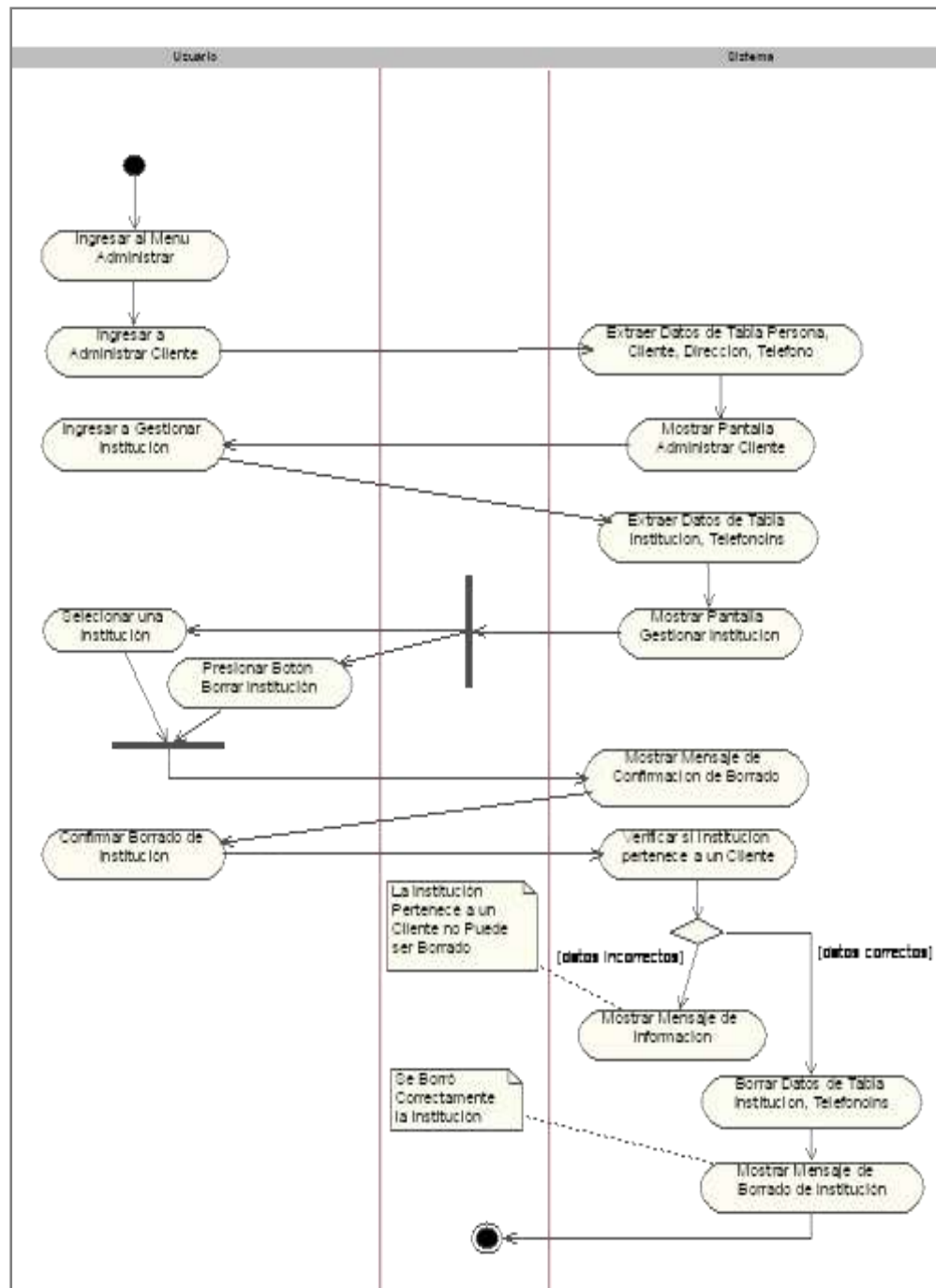


Fig. II.75 Diagrama de Actividad: Borrar Institución

GESTIONAR ZONA DE DIRECCION

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Zona

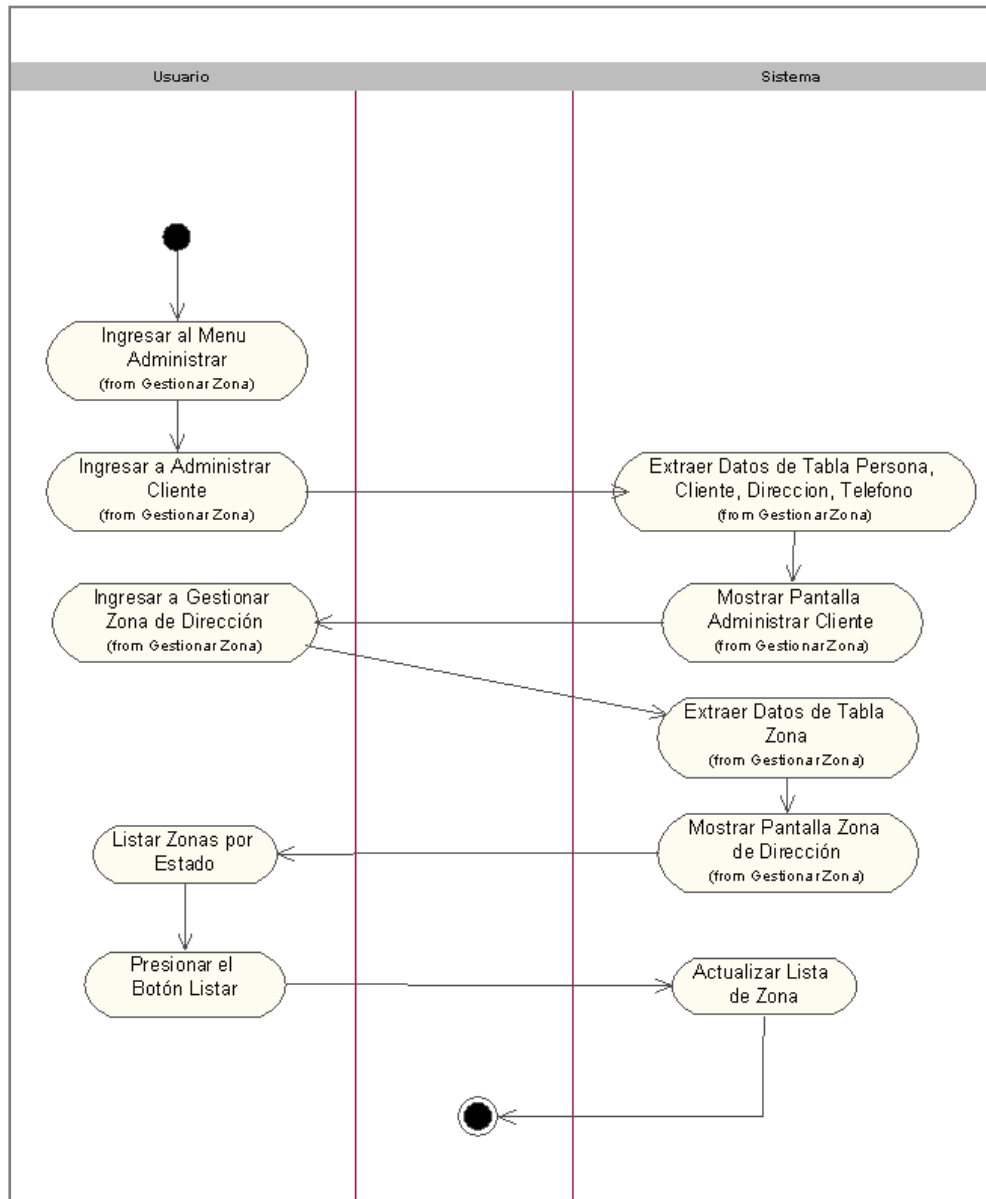


Fig. II.76 Diagrama de Actividad: Listar Zona

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Buscar Zona

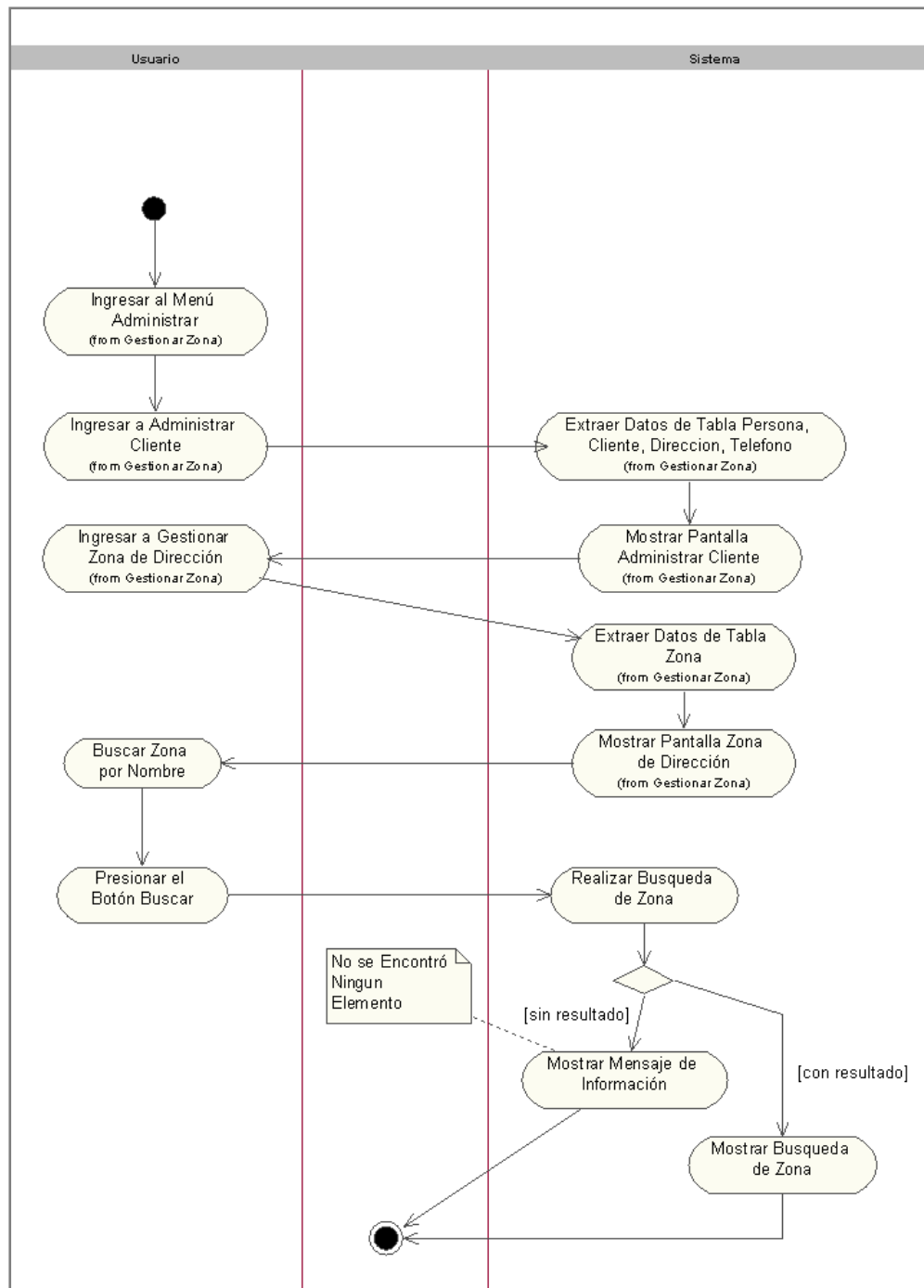


Fig. II.77 Diagrama de Actividad: Buscar Zona

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Adicionar Zona

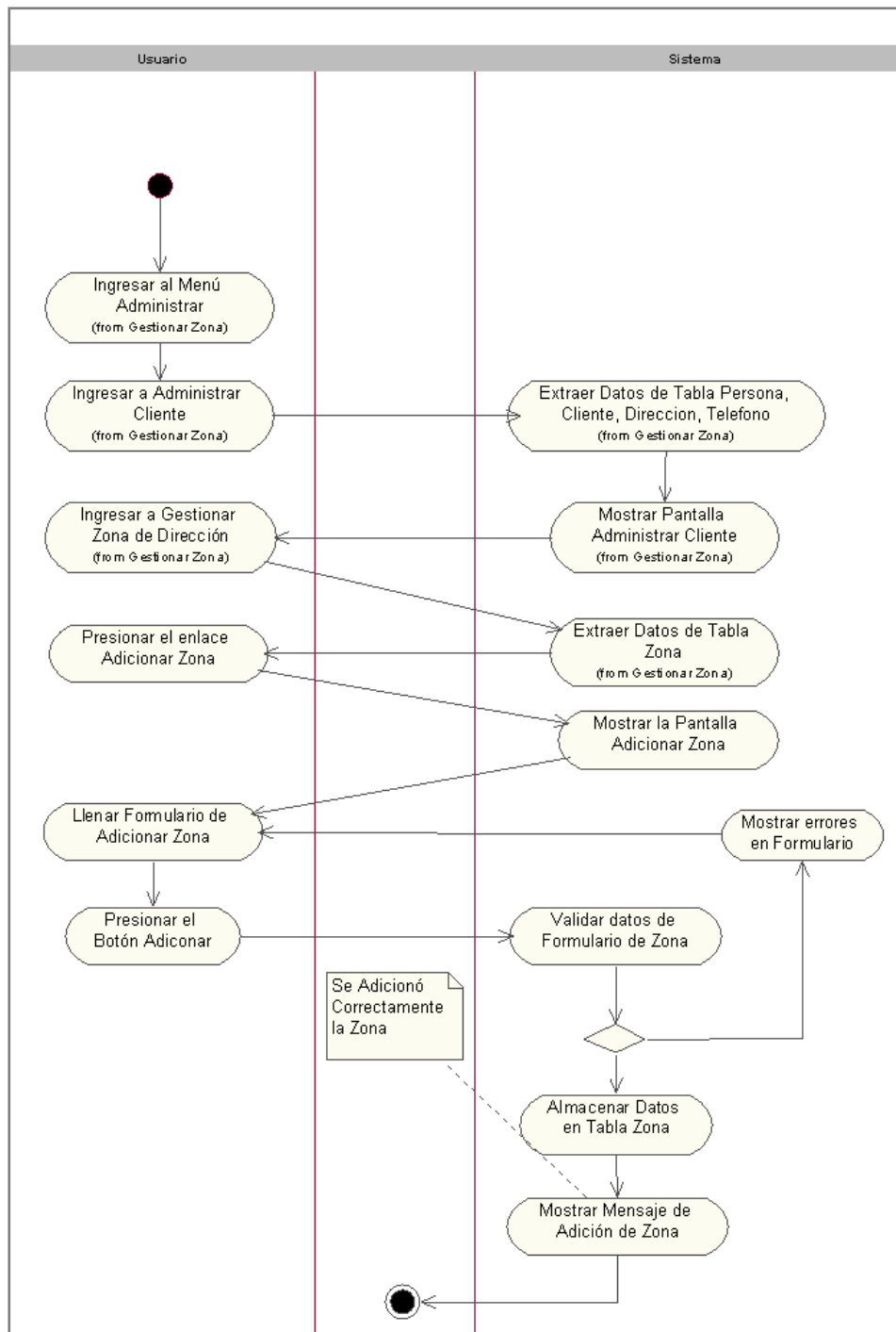


Fig. II.78 Diagrama de Actividad: Adicionar Zona

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Modificar Zona

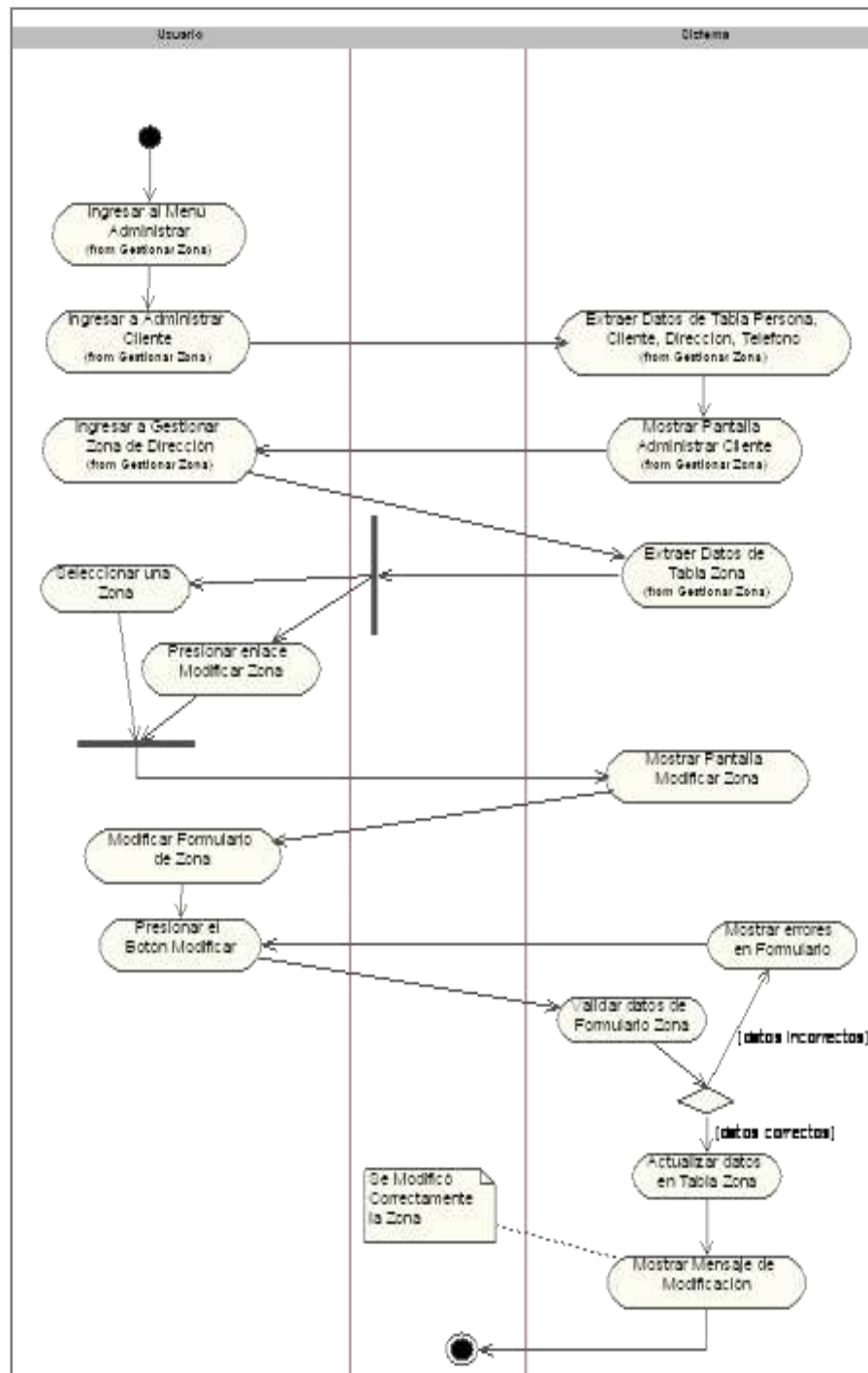


Fig. II.79 Diagrama de Actividad: Modificar Zona

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Borrar Zona

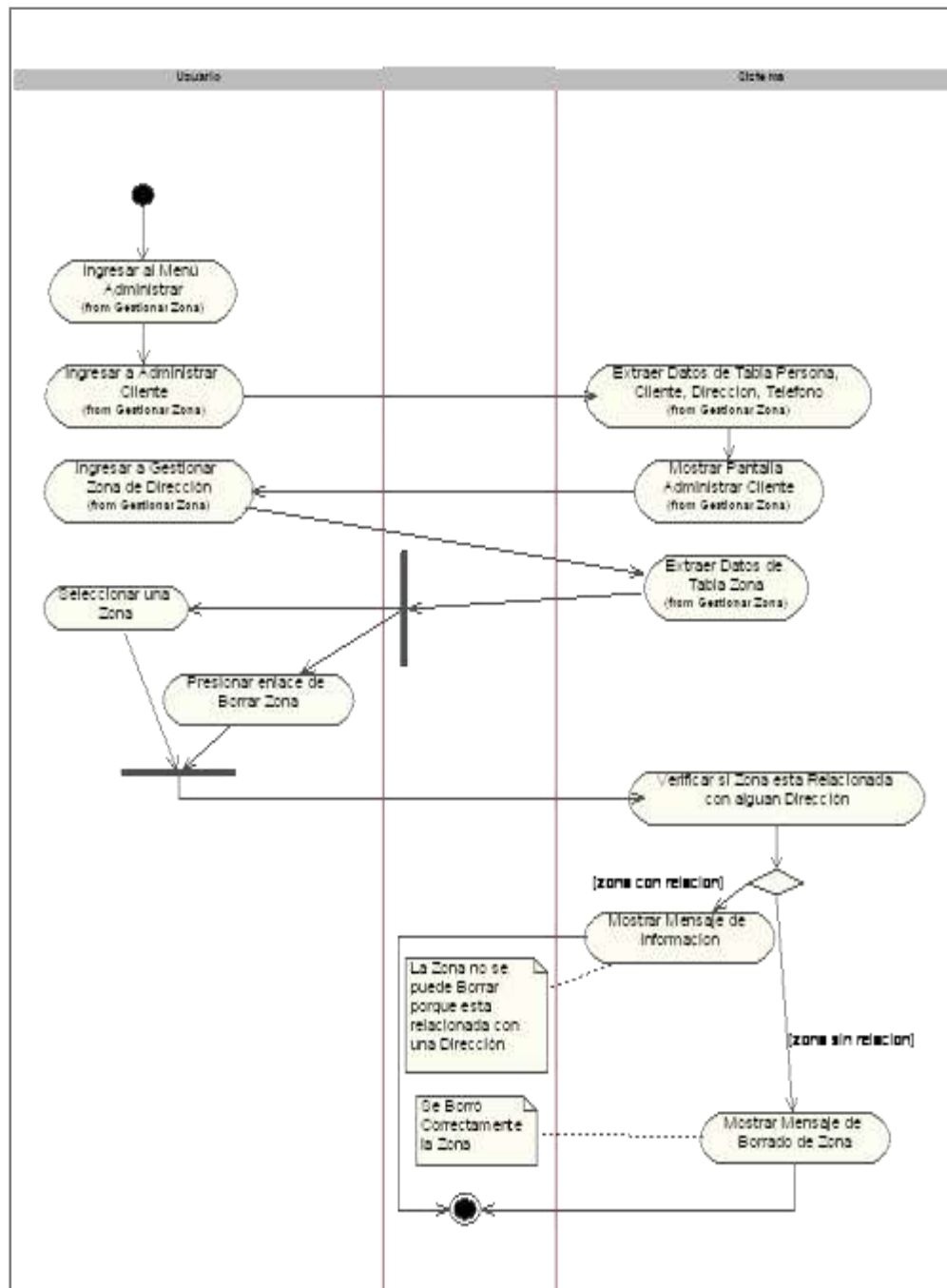


Fig. II.80 Diagrama de Actividad: Borrar Zona

MODULO GESTIONAR PERSONAL

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Personal

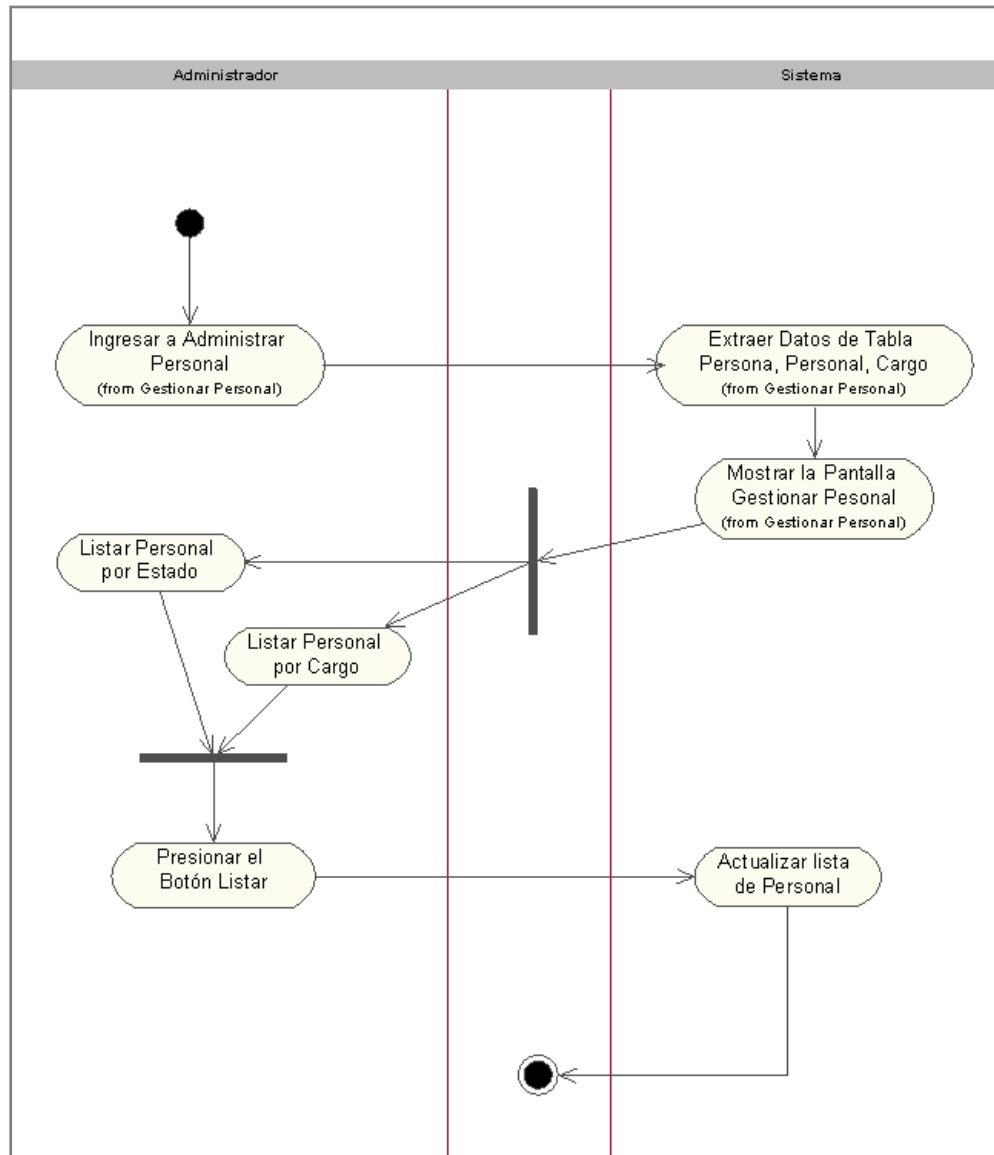


Fig. II.81 Diagrama de Actividad: Listar Personal

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Buscar Personal

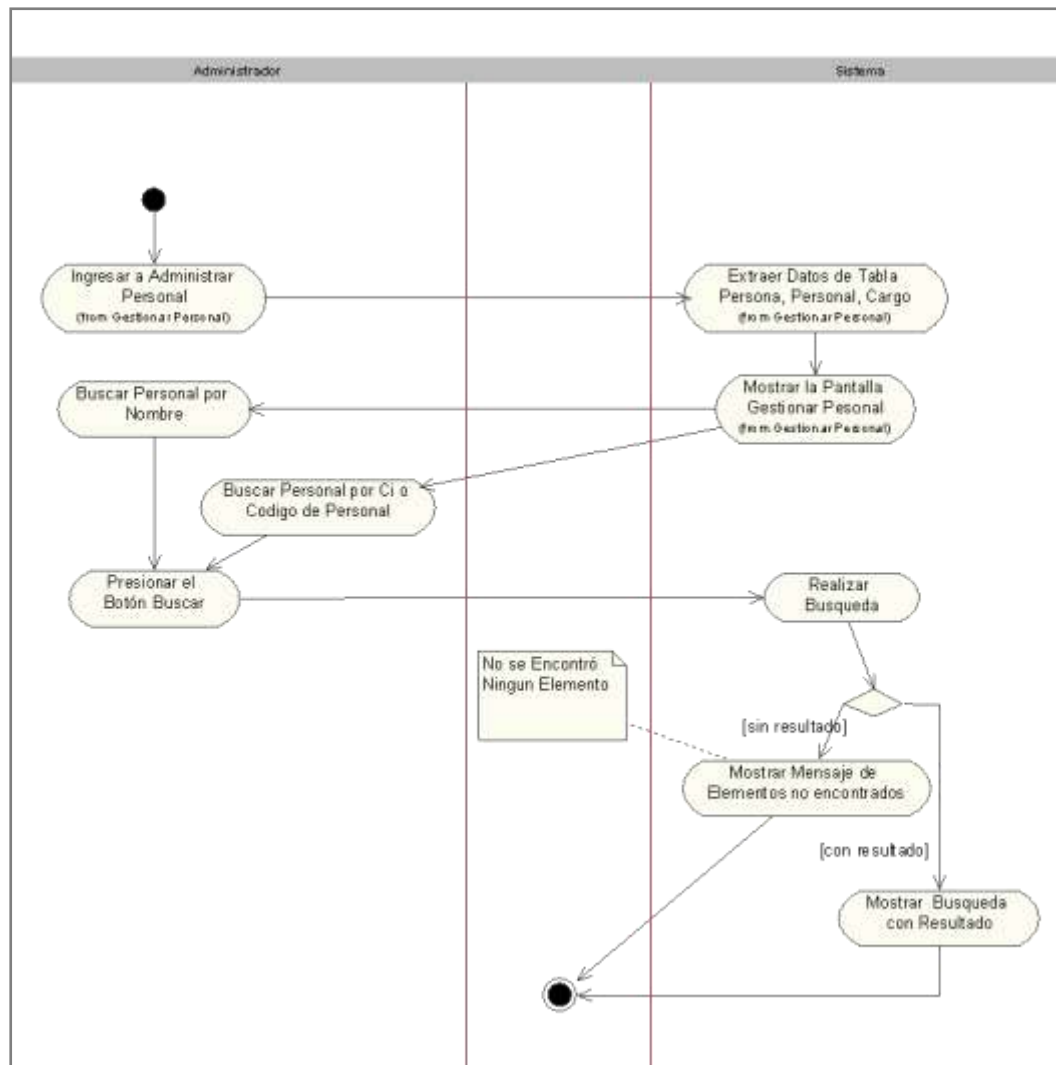


Fig. II.82 Diagrama de Actividad: Buscar Personal

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Adicionar Personal

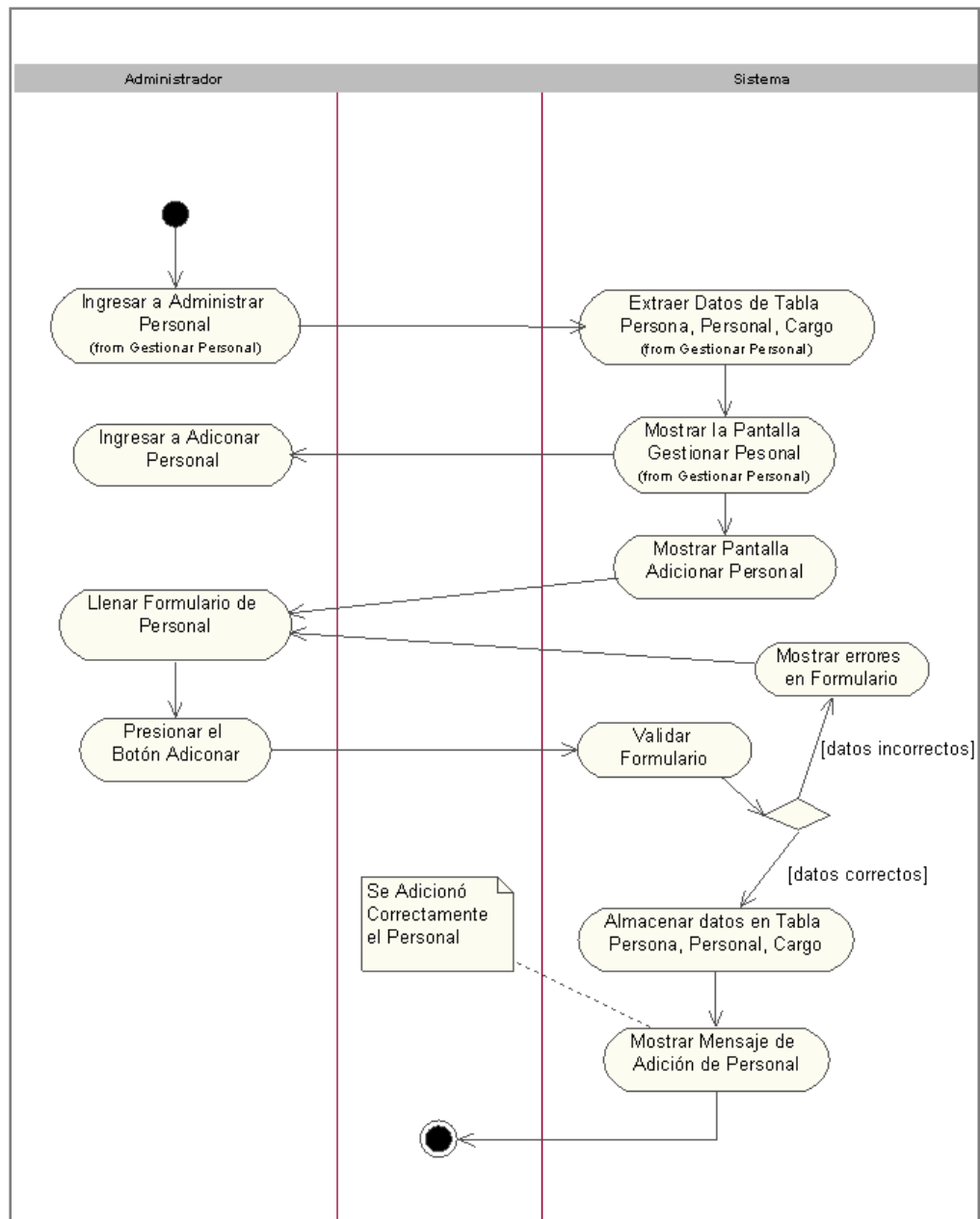


Fig. II.83 Diagrama de Actividad: Adicionar Personal

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Modificar Personal

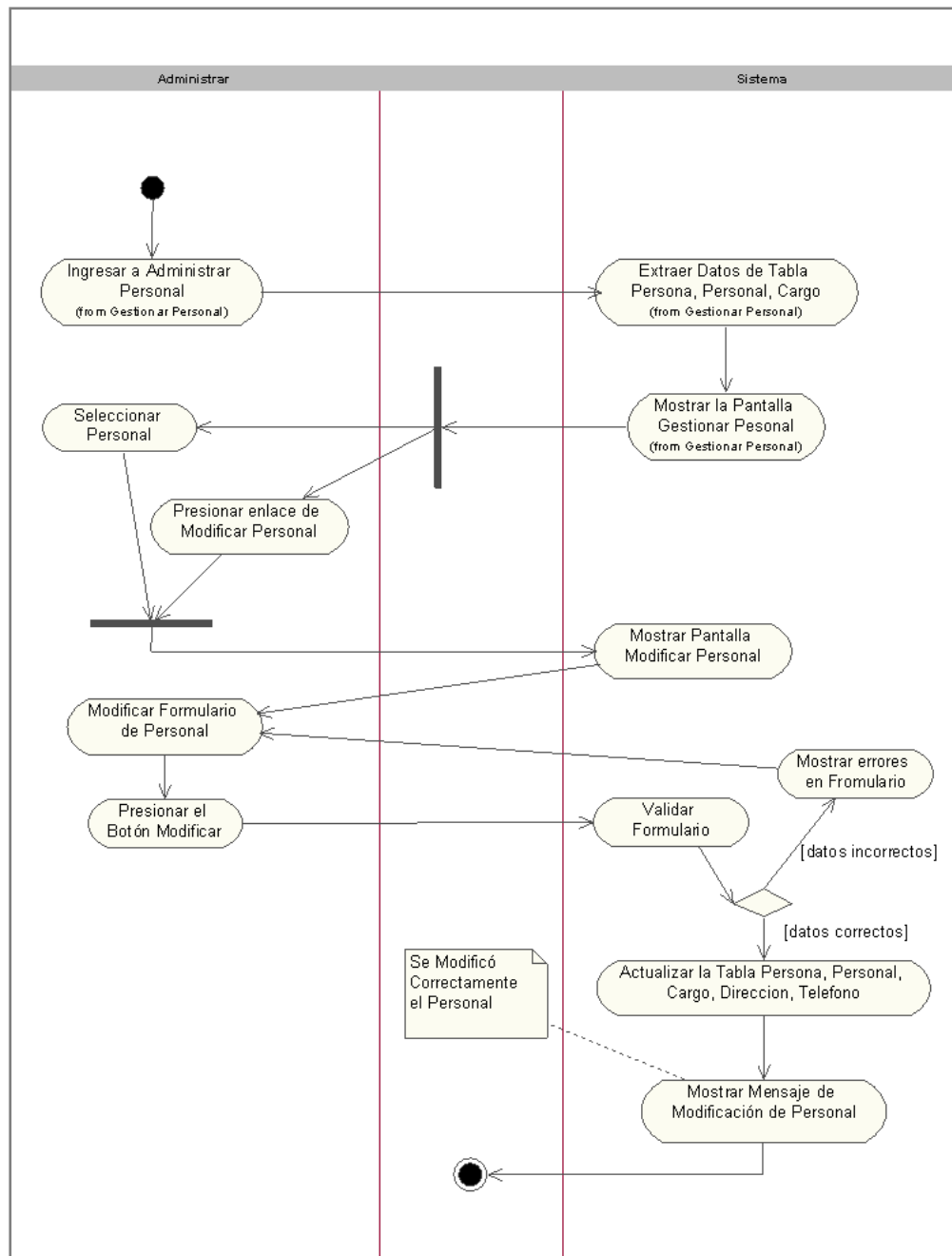


Fig. II.84 Diagrama de Actividad: Modificar Personal

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Dar de Baja Personal

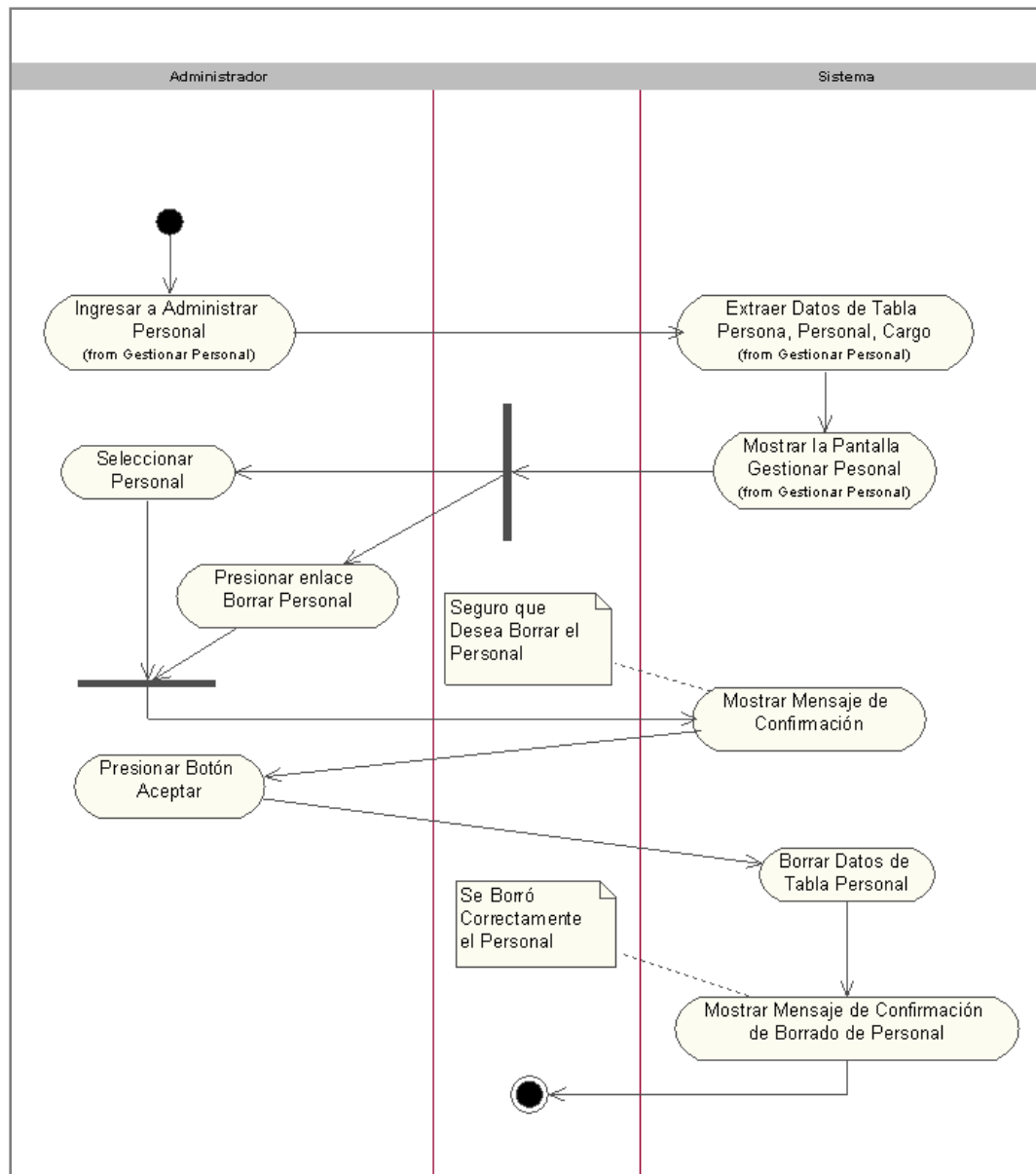


Fig. II.85 Diagrama de Actividad: Dar de Baja Personal

GESTIONAR CARGO

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Cargo.

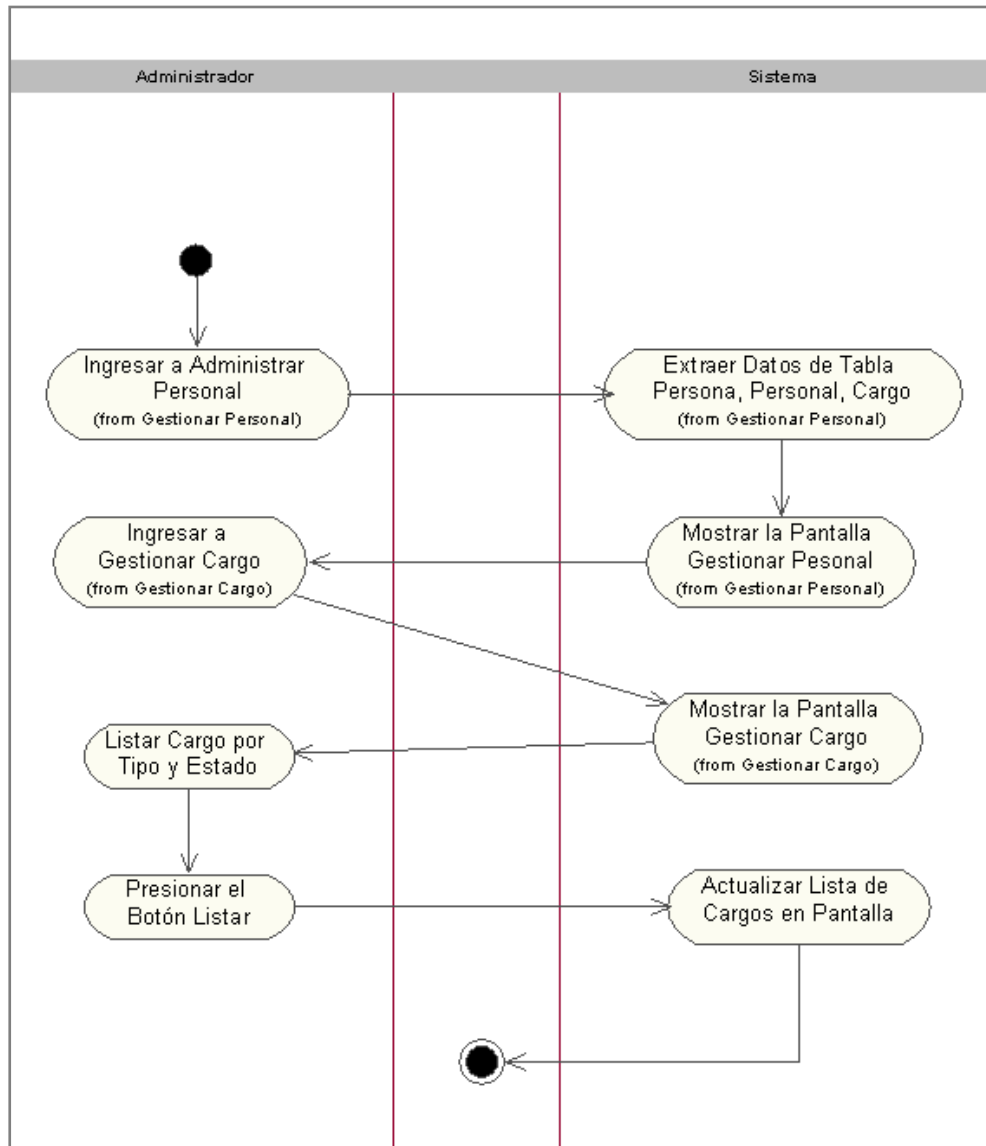


Fig. II.86 Diagrama de Actividad: Listar Cargo.

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Buscar Cargo.

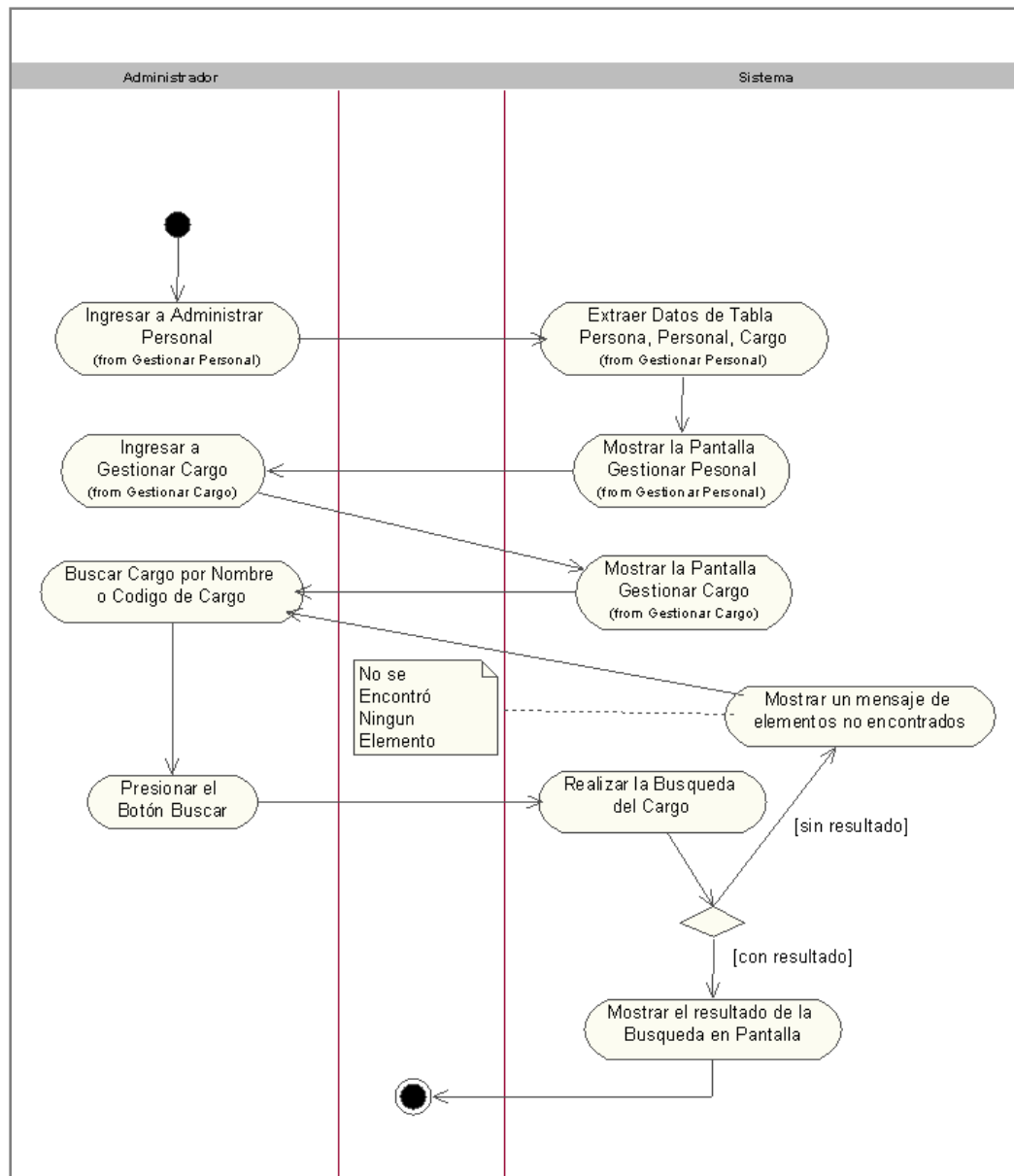


Fig. II.87 Diagrama de Actividad: Buscar Cargo.

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Adicionar Cargo.

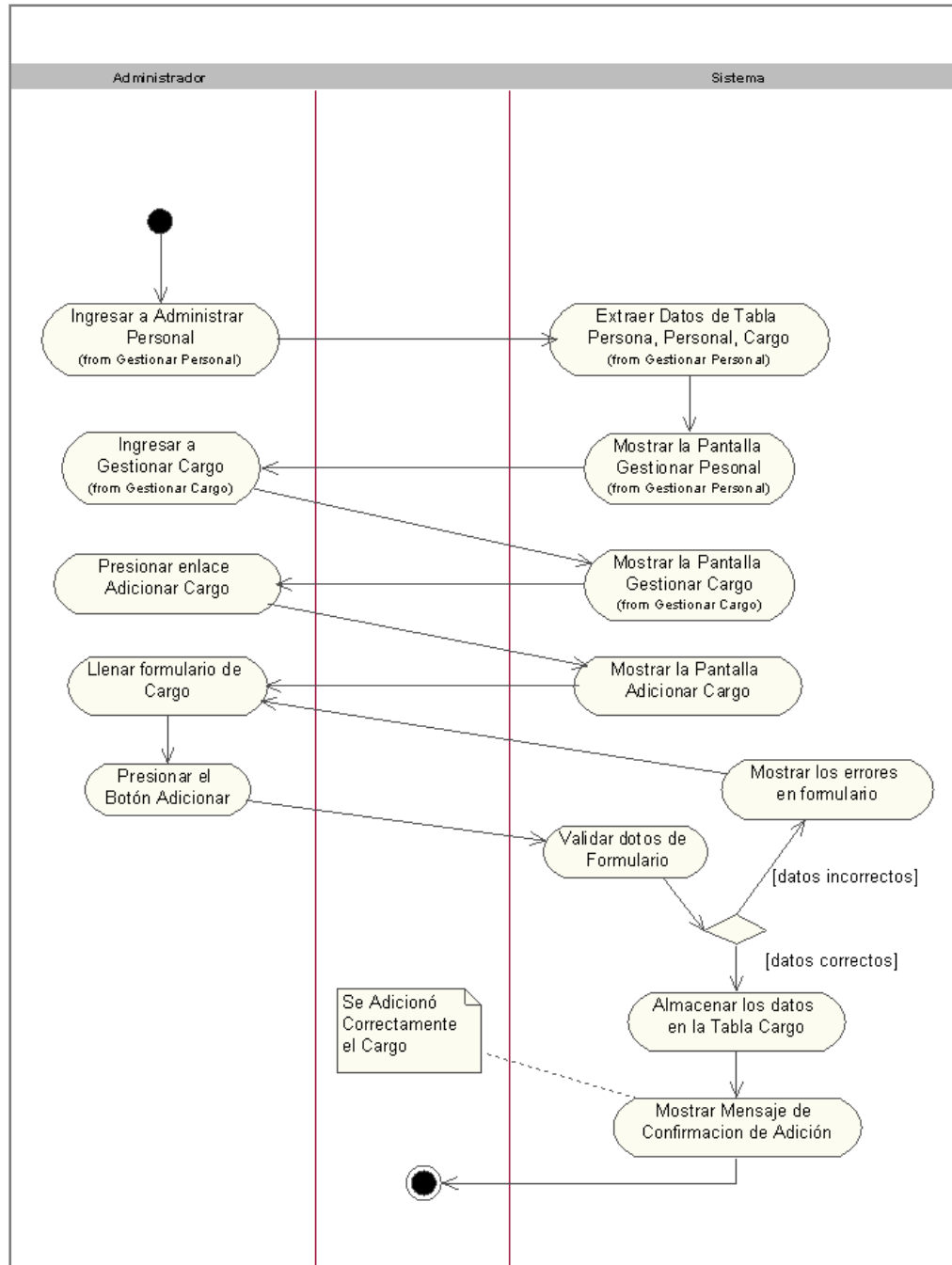


Fig. II.88 Diagrama de Actividad: Adicionar Cargo.

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Modificar Cargo.

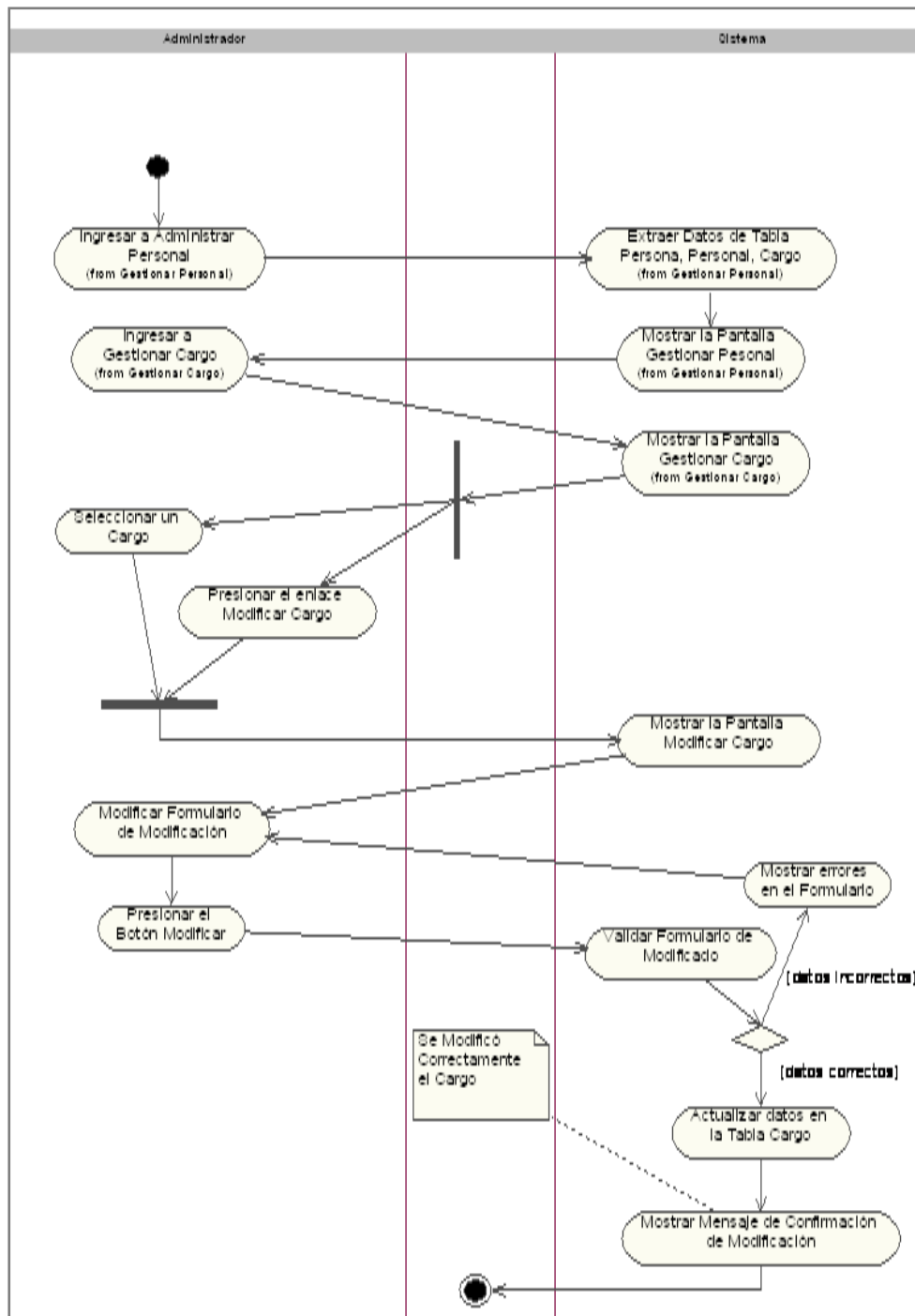


Fig. II.89 Diagrama de Actividad: Modificar Cargo.

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Dar de Baja Cargo.

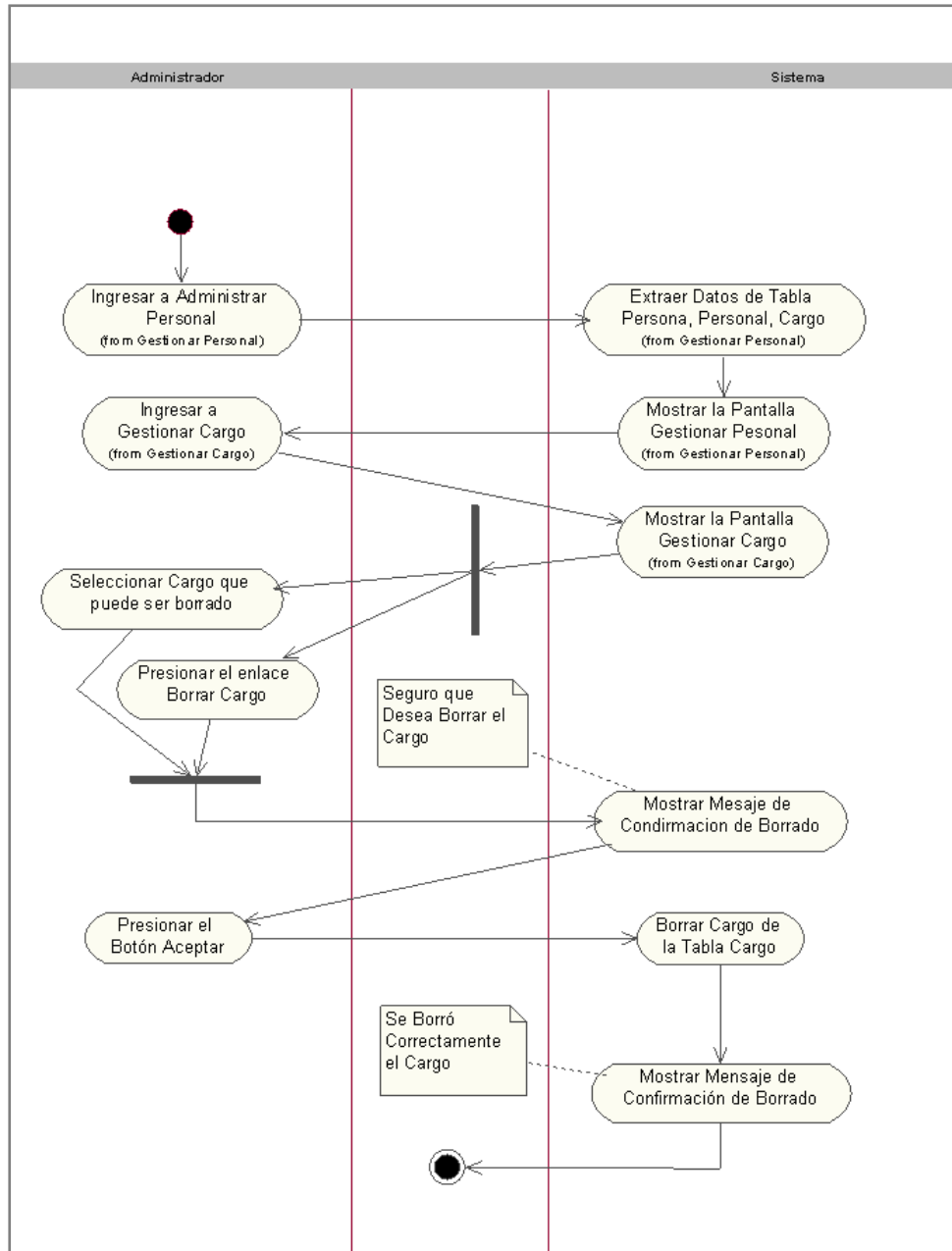


Fig. II.90 Diagrama de Actividad: Dar de Baja Cargo.

MODULO GESTIONAR VENTA

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Venta

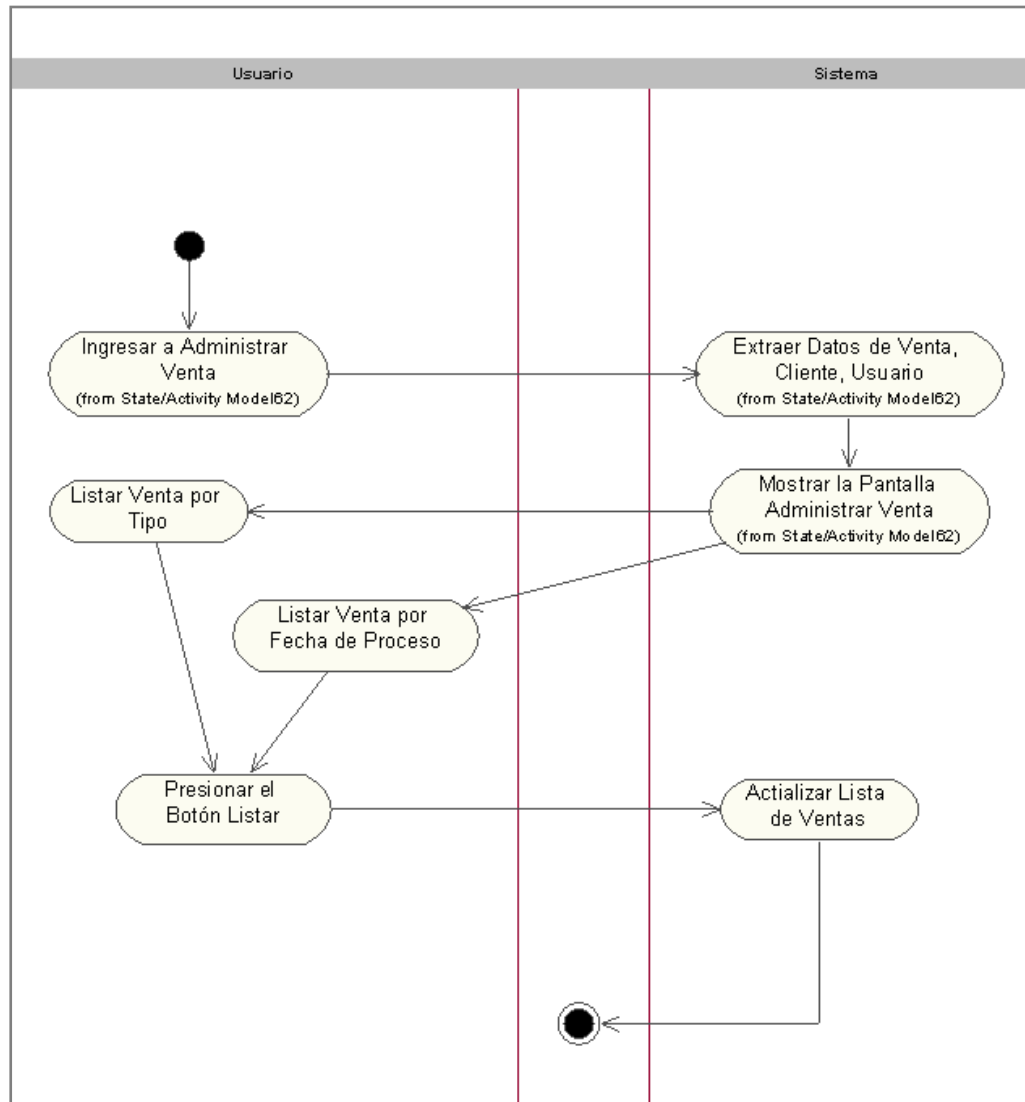


Fig. II.91 Diagrama de Actividad: Listar Venta

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Buscar Venta

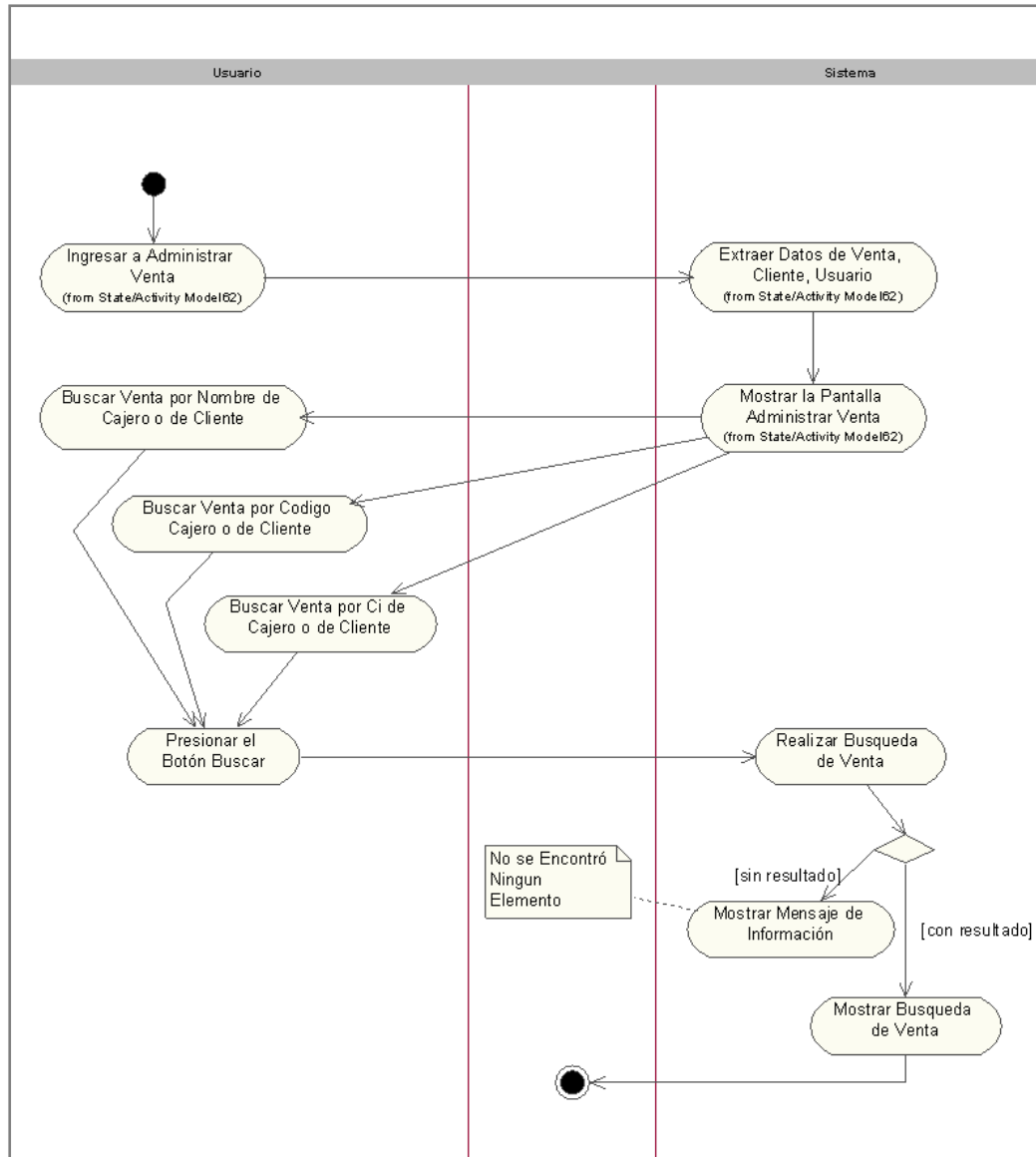


Fig. II.92 Diagrama de Actividad: Buscar Venta

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Registrar Venta

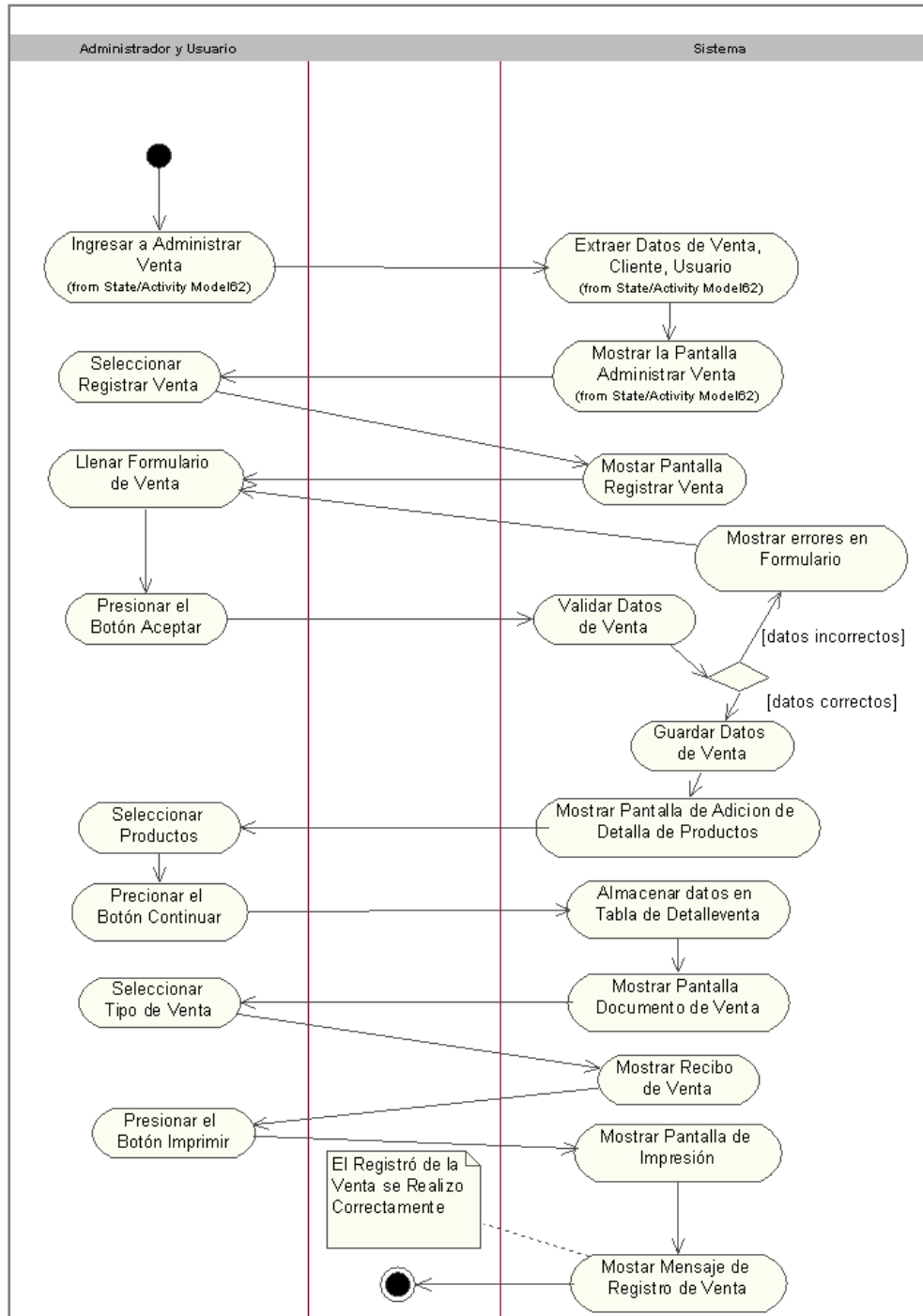


Fig. II.93 Diagrama de Actividad: Registrar Venta

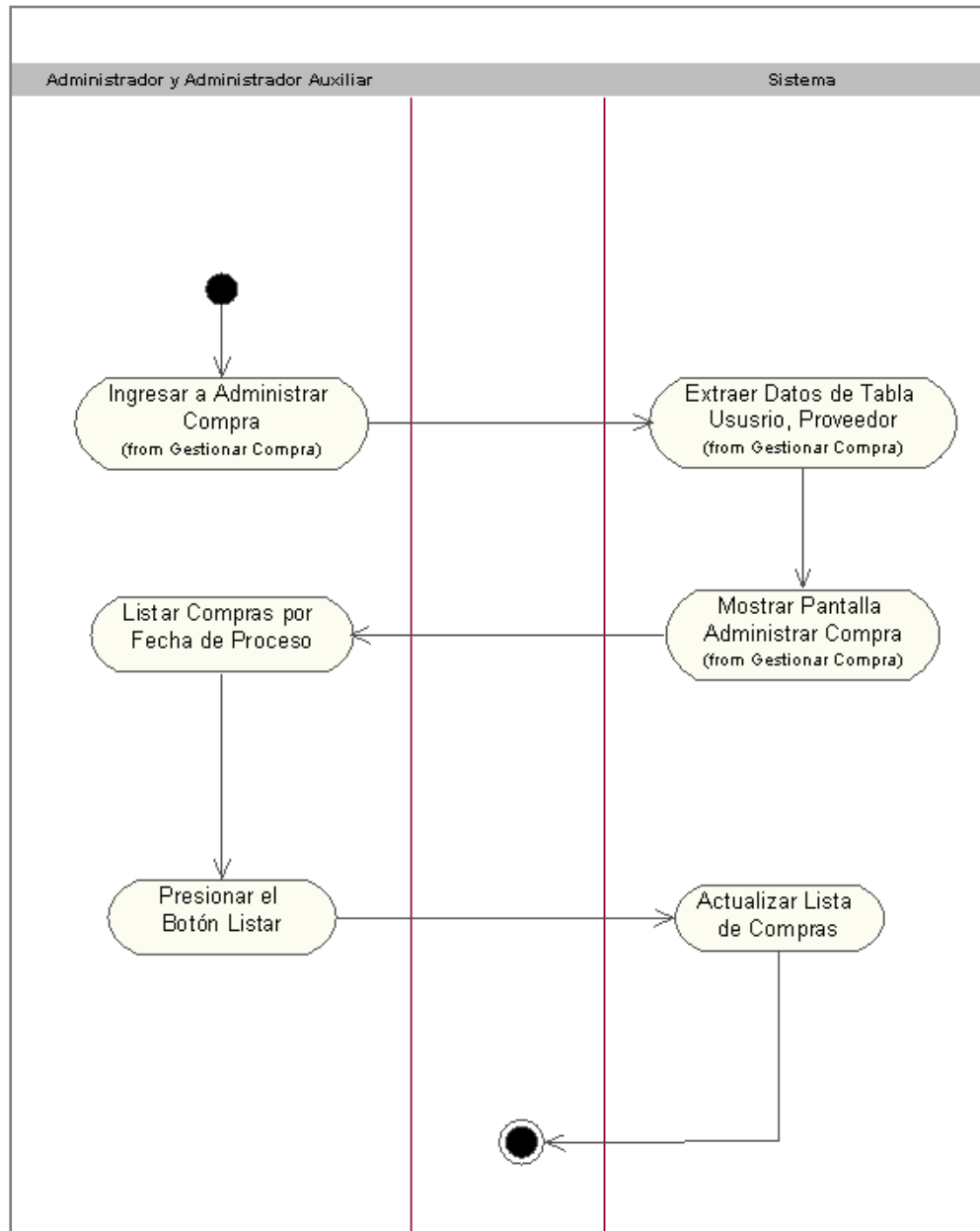
MODULO GESTIONAR COMPRA**DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Listar Compra***Fig. II.94 Diagrama de Actividad: Listar Compra*

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Buscar Compra

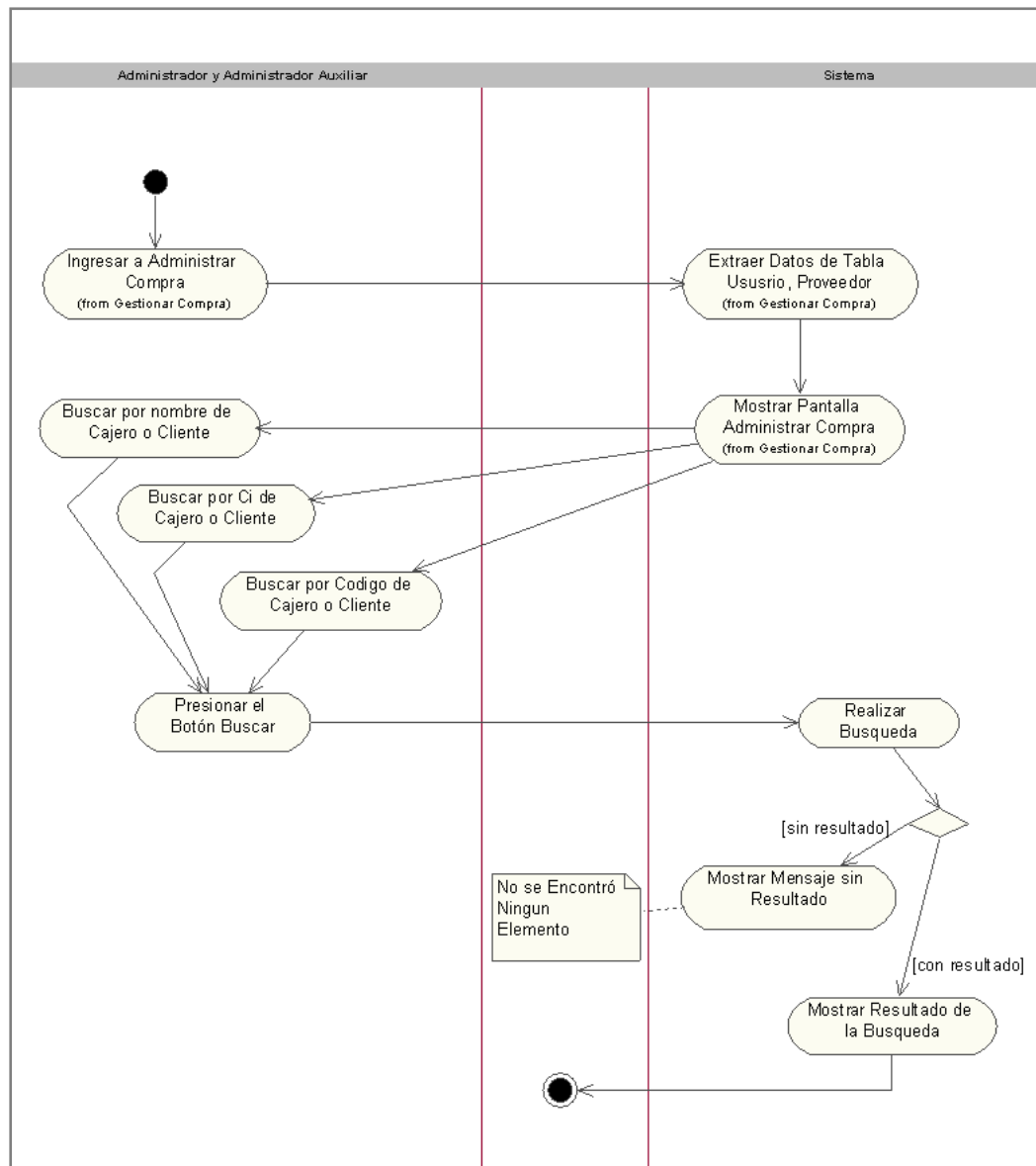


Fig. II.95 Diagrama de Actividad: Buscar Compra

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Registrar Compra

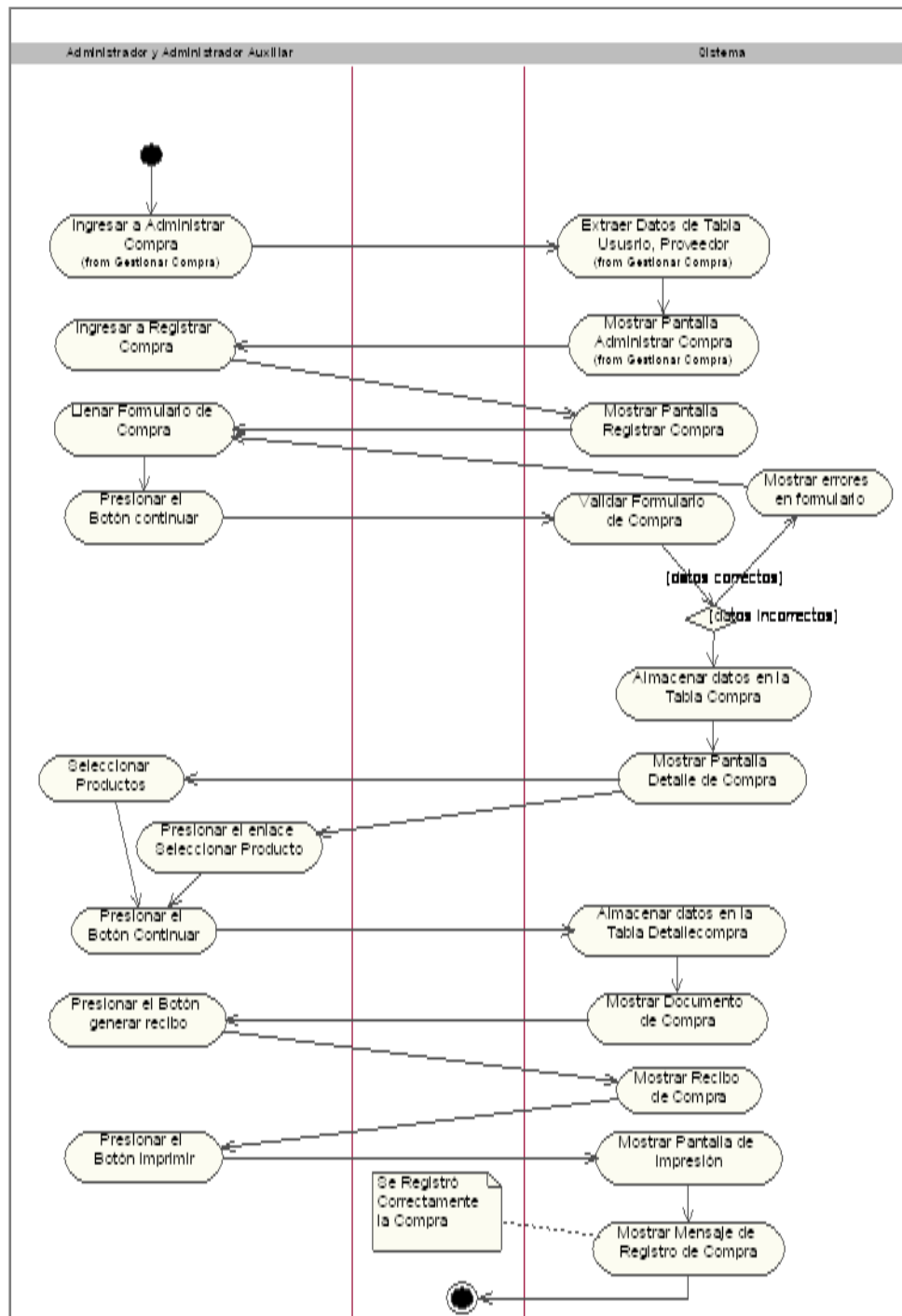


Fig. II.96 Diagrama de Actividad: Registrar Compra

MODULO REPORTE

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Generar Reporte de Cantidad de Ventas

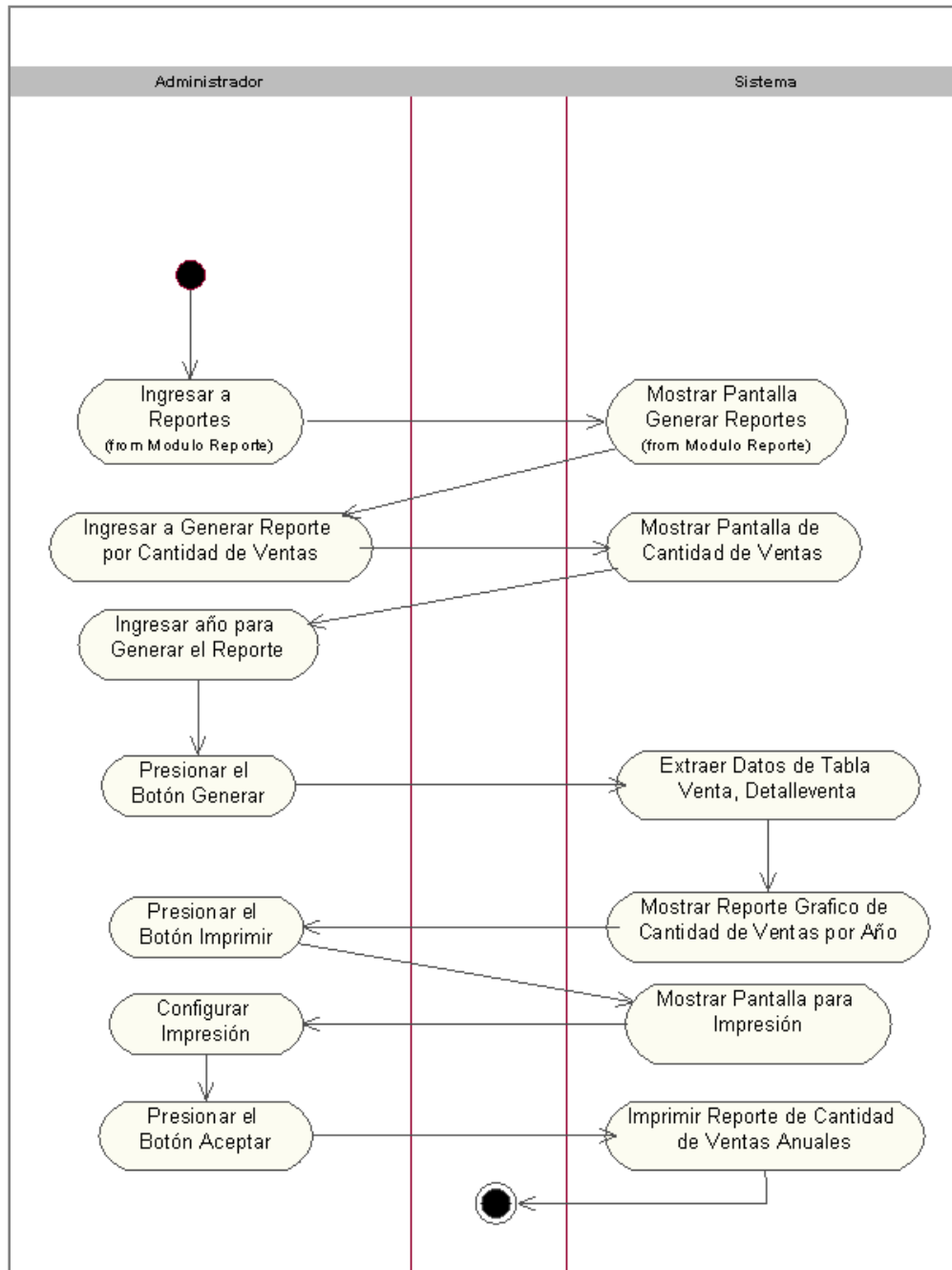


Fig. II.97 Diagrama de Actividad: Generar Reporte de Cantidad de Ventas

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Generar Reporte de Recaudado en Ventas

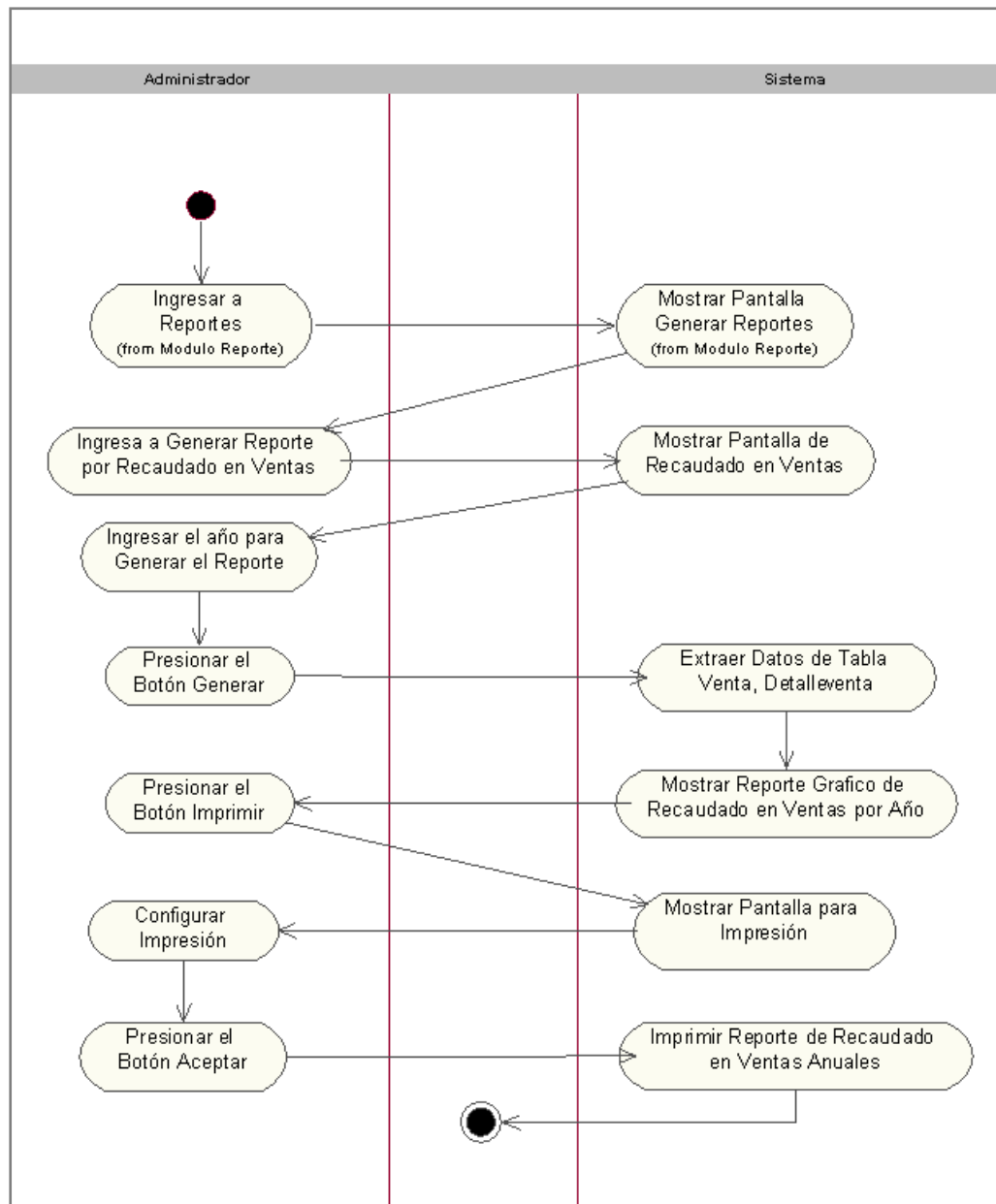


Fig. II.98 Diagrama de Actividad: Generar Reporte de Recaudado en Ventas

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Generar Reporte de Producto más Vendido

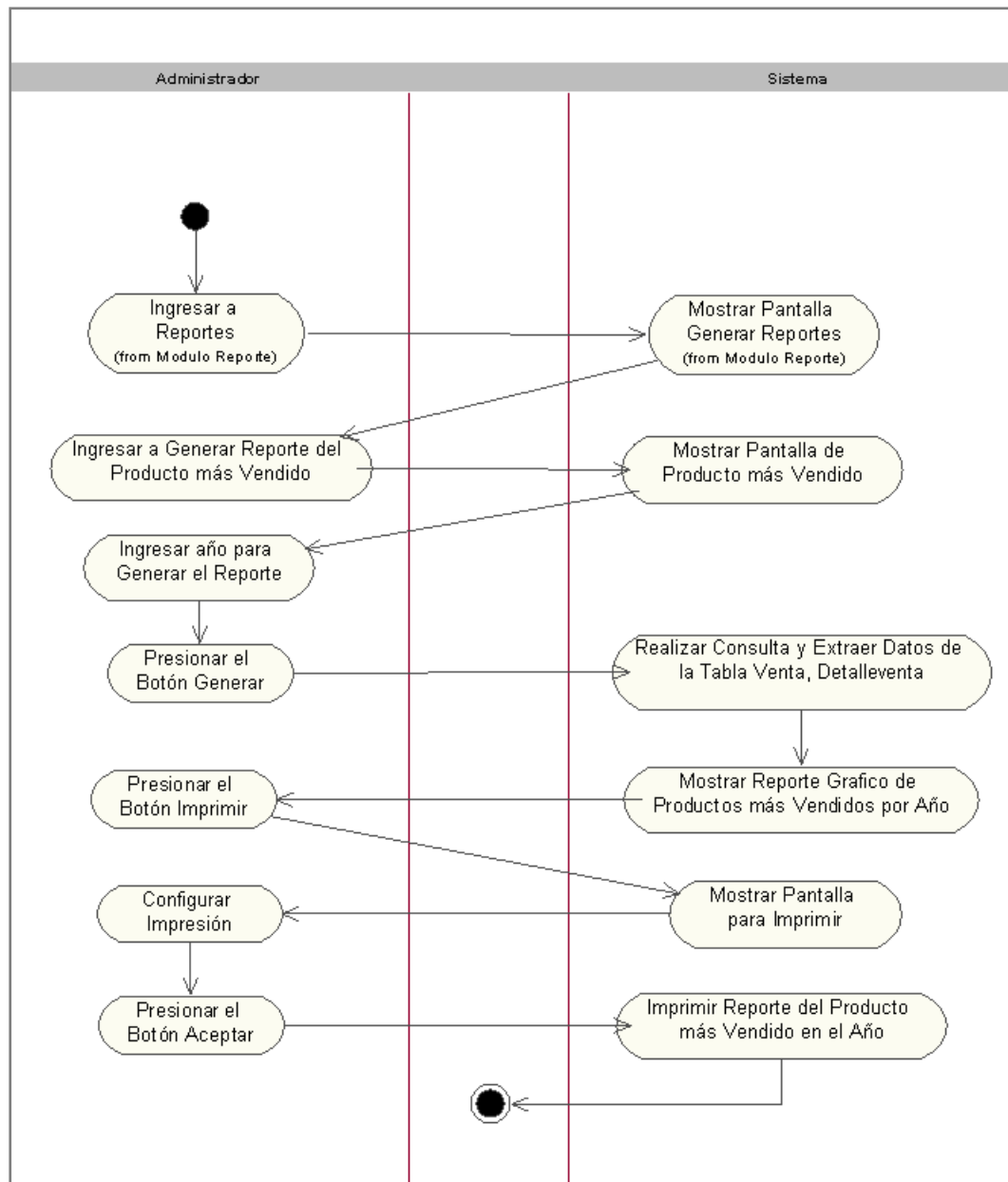


Fig. II.99 Diagrama de Actividad: Generar Reporte de Producto más Vendido

MODULO GESTIONAR PERFIL

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Adicionar Foto de Kardex

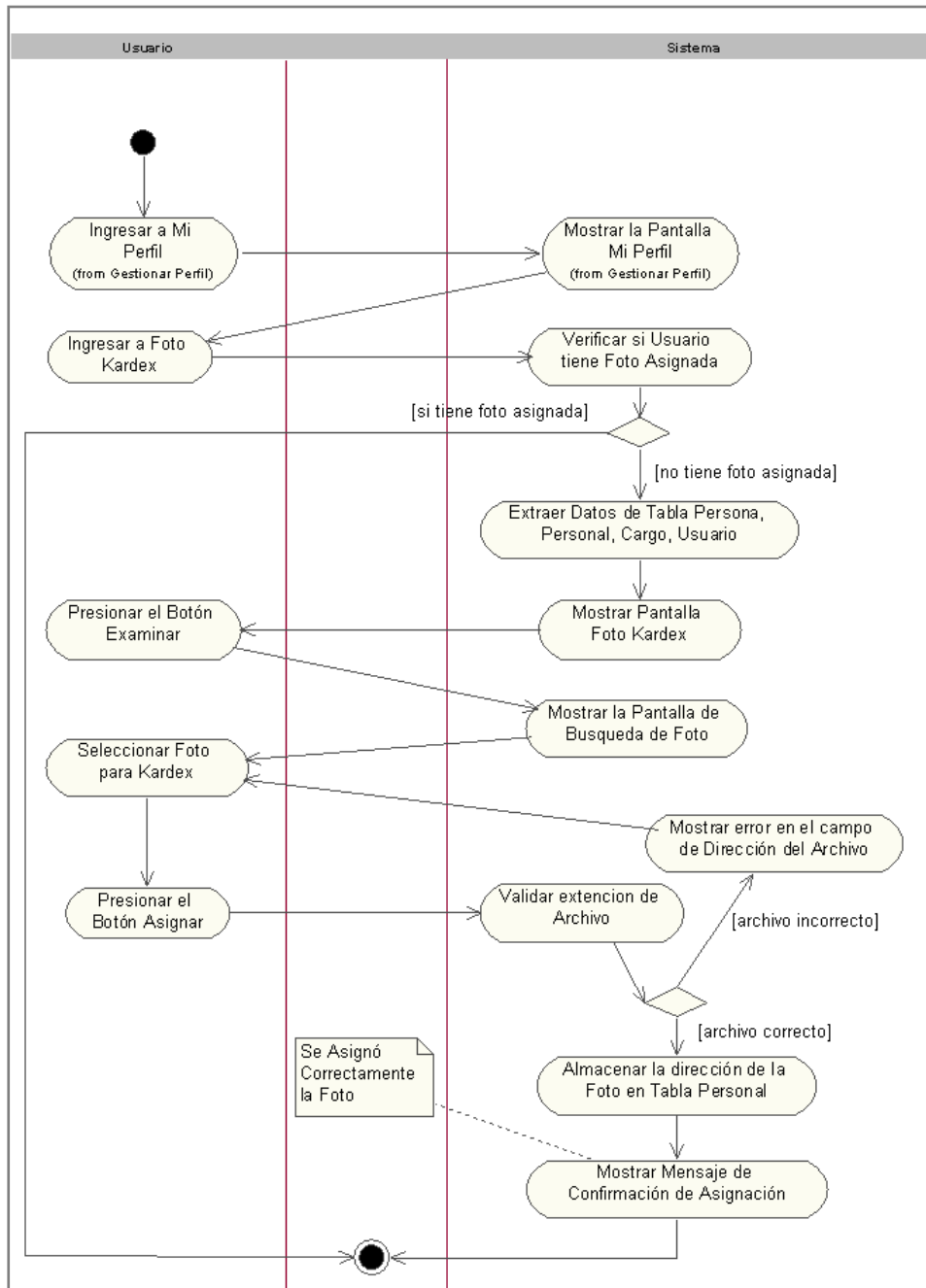


Fig. II.100 Diagrama de Actividad: Adicionar Foto de Kardex

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Modificar Foto de Kardex

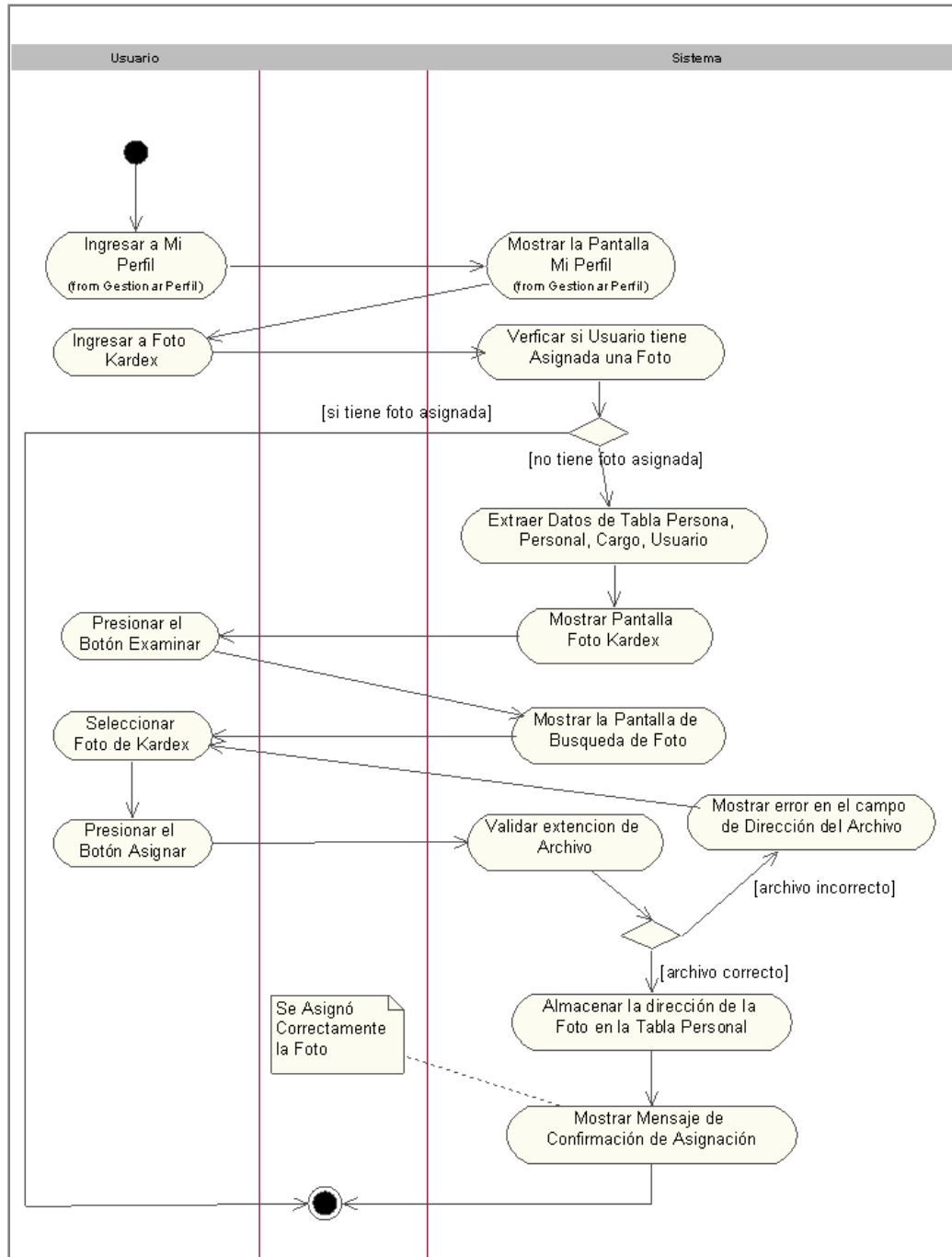


Fig. II.101 Diagrama de Actividad: Modificar Foto de Kardex

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Adicionar Hoja de Vida.

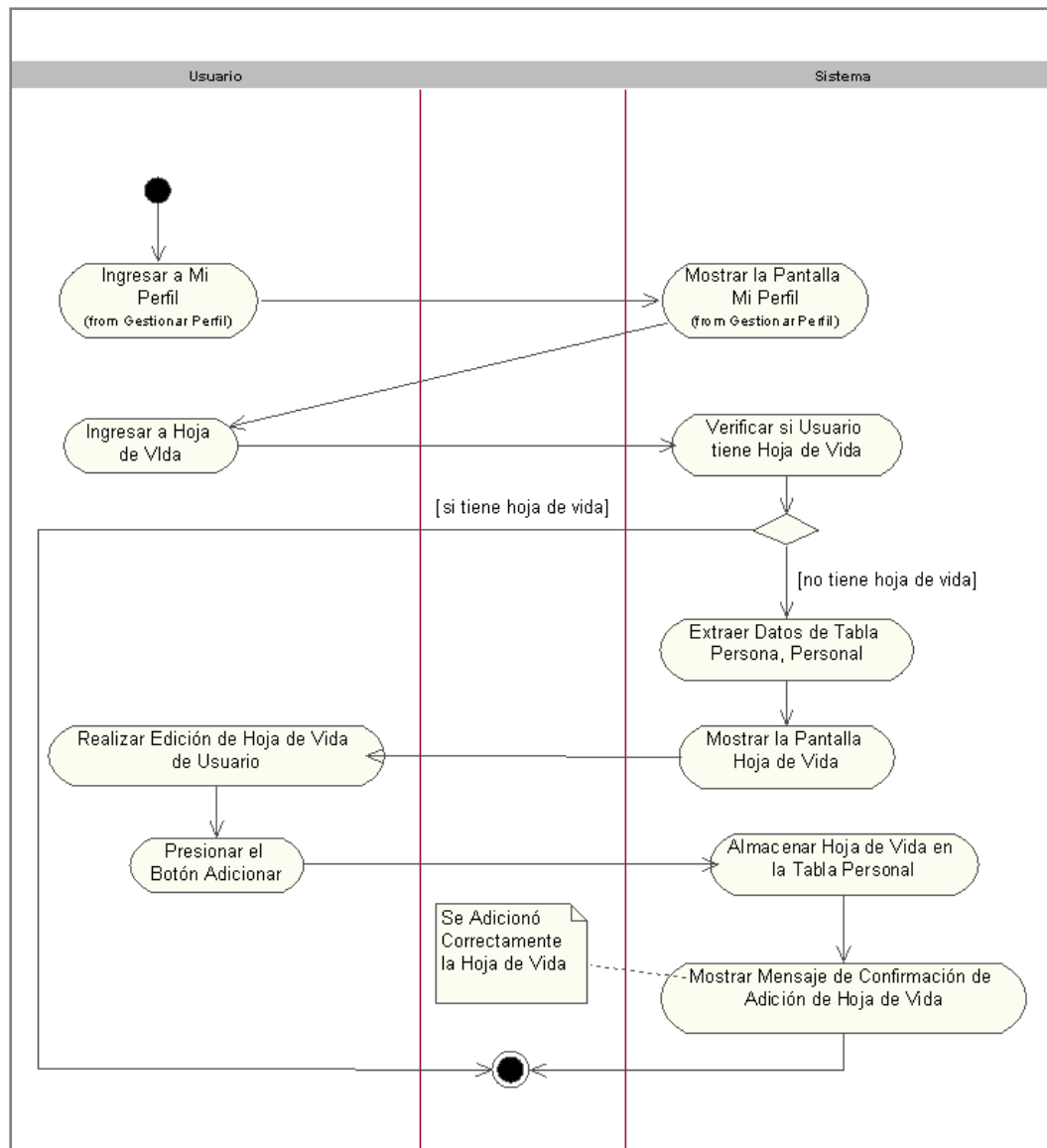


Fig. II.102 Diagrama de Actividad: Adicionar Hoja de Vida

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Modificar Hoja de Vida.

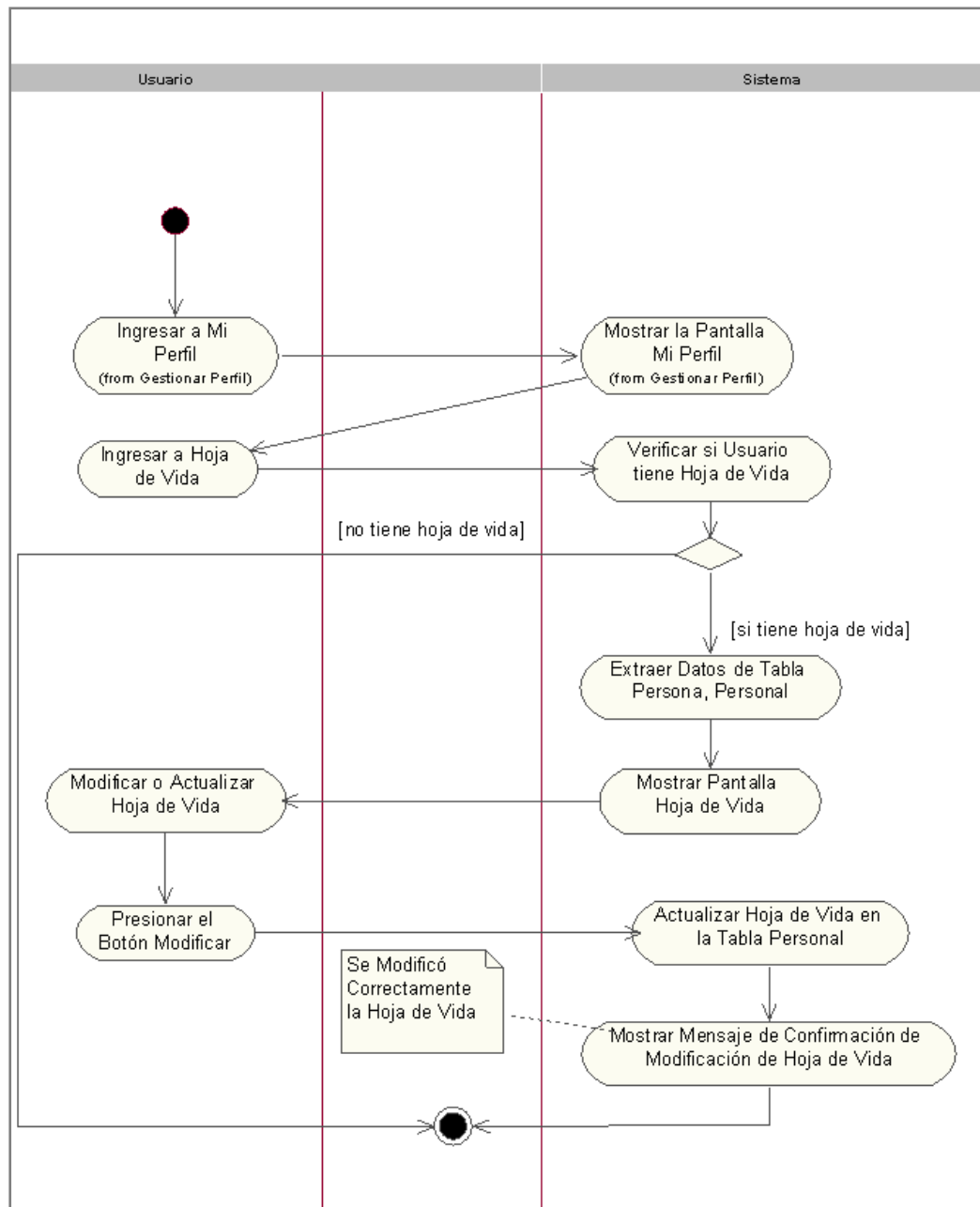


Fig. II.103 Diagrama de Actividad: Modificar Hoja de Vida

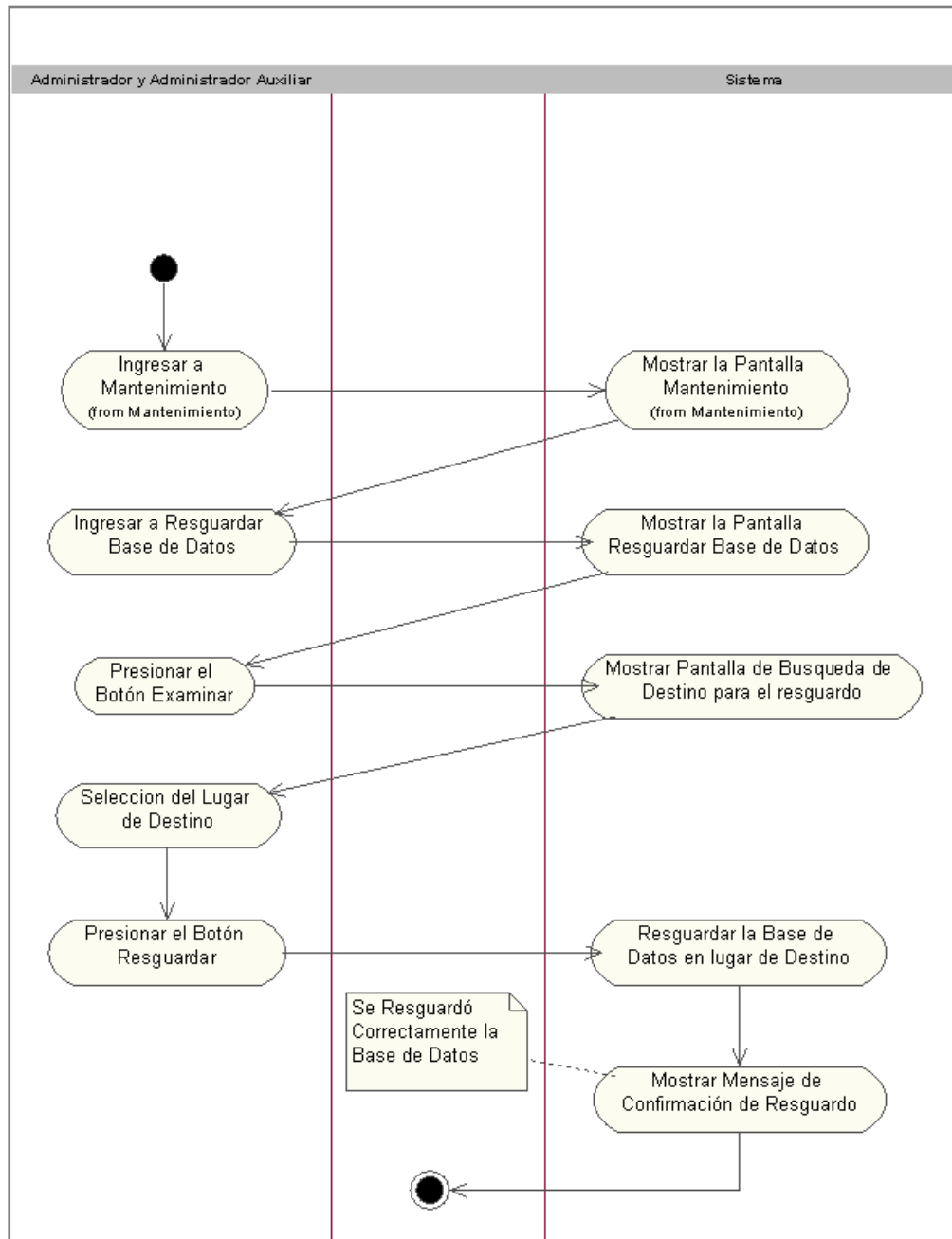
MODULO GESTIONAR MANTENIMIENTO**DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Resguardar Base de Datos.**

Fig. II.104 Diagrama de Actividad: Resguardar Base de Datos.

DIAGRAMA DE ACTIVIDAD: Restaurar Base de Datos.

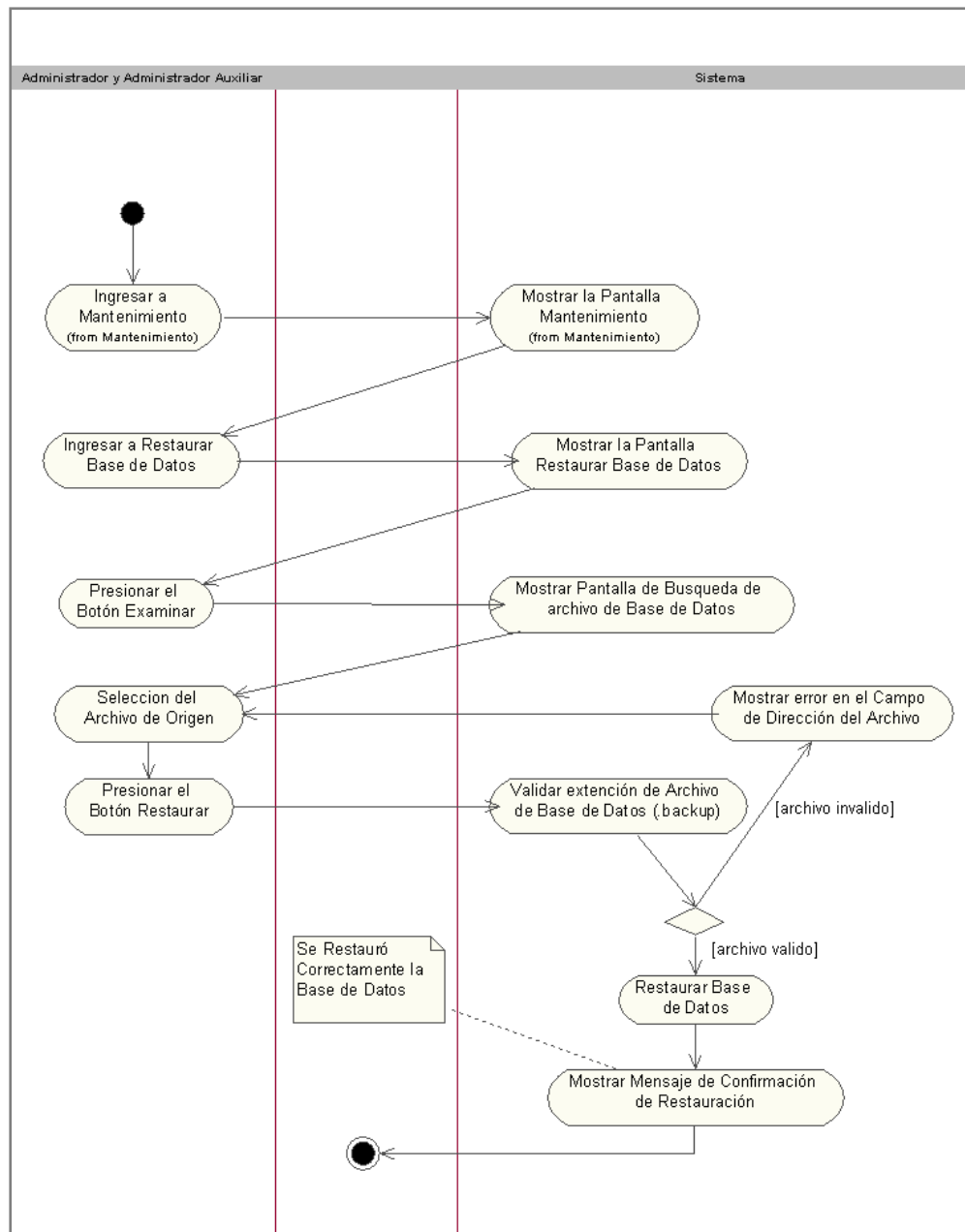


Fig. II.105 Diagrama de Actividad: Restaurar Base de Datos.

II.1.1.2.3.8 MODELO DE DIAGRAMAS DE SECUENCIA

II.1.1.2.3.8.1 Introducción

Tanto los diagramas de secuencia como los diagramas de colaboración son un tipo de diagramas de interacción. Constan de un conjunto de objetos y sus relaciones, incluyendo los mensajes que se pueden enviar unos objetos a otros. Cubren la vista dinámica del sistema. Los diagramas de secuencia enfatizan el ordenamiento temporal de los mensajes mientras que los diagramas de colaboración muestran la organización estructural de los objetos que envían y reciben mensajes. Los diagramas de secuencia se pueden convertir en diagramas de colaboración sin pérdida de información, lo mismo ocurren en sentido opuesto.

II.1.1.2.3.8.2 Propósito

- Conocer la interacción del sistema
- Conocer la vista dinámica del sistema
- Mostrar los mensaje entre objetos

II.1.1.2.3.8.3 Alcance

- Definir un diagrama de secuencia para los casos de uso más importantes del sistema
- Representar las interacciones entre actores y operaciones que inician.
- Describir la forma en que se comunican los objetos

II.1.1.2.3.8.4 DIAGRAMAS DE SECUENCIA

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Ingresar al Sistema.

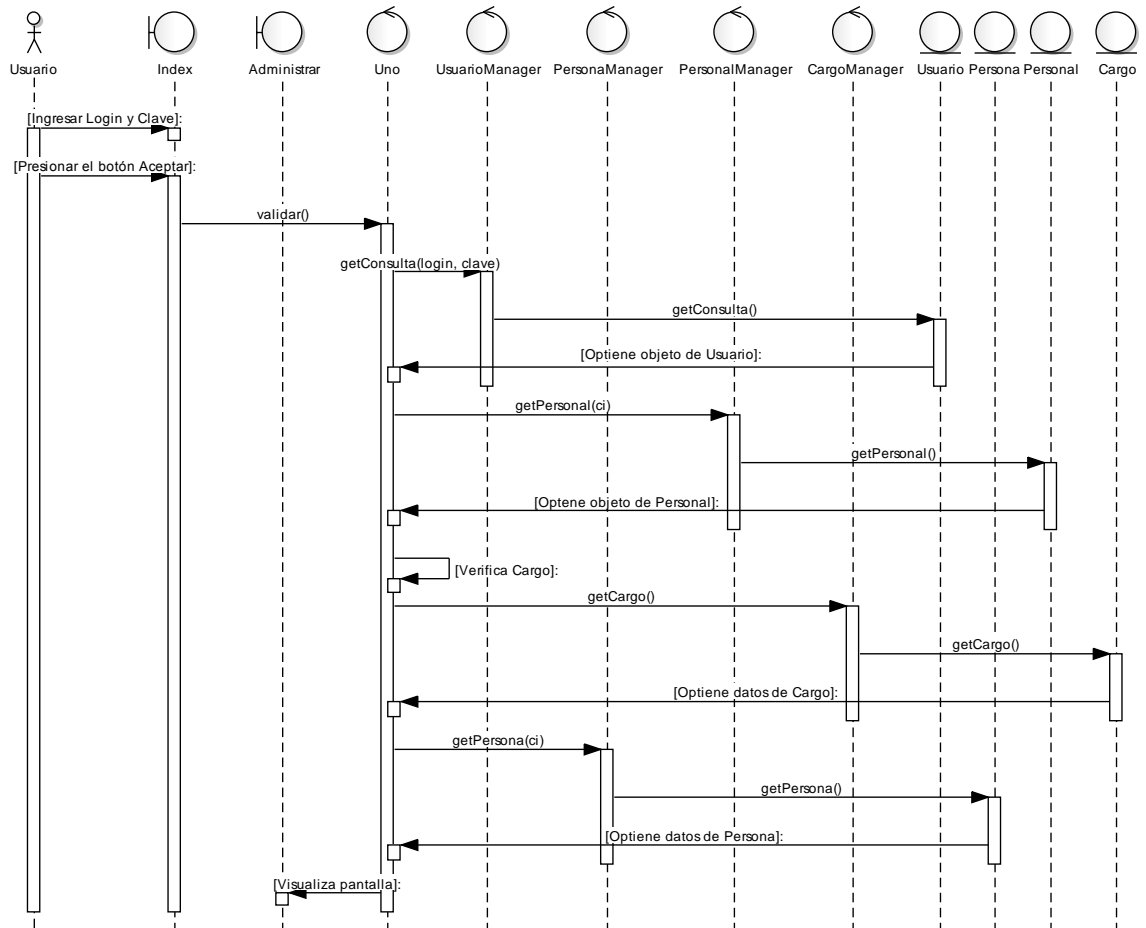


Fig. II.106 Diagrama de Secuencia: Ingresar al Sistema.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Listar Mensaje de Usuario.

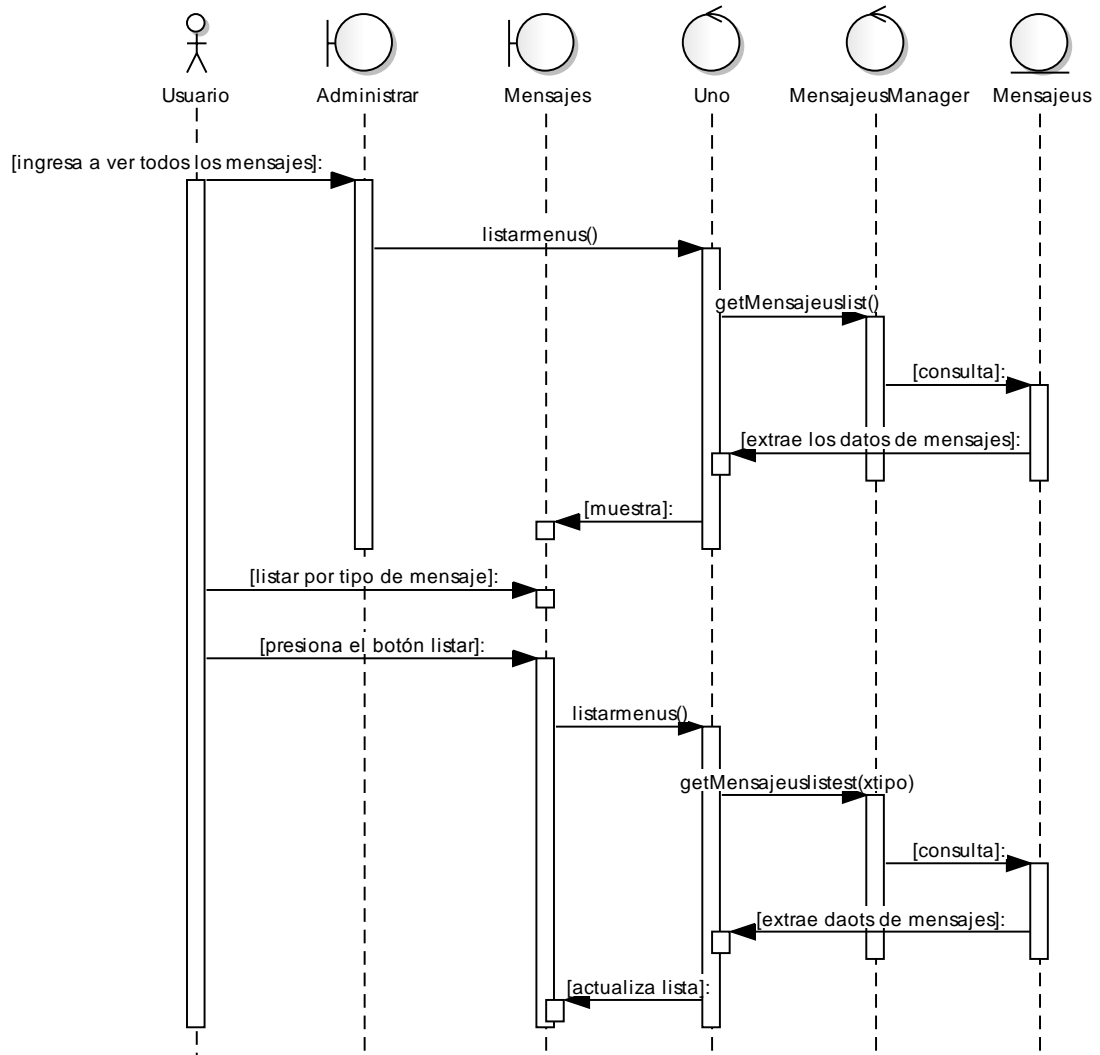


Fig. II.107 Diagrama de Secuencia: Listar Mensaje de Usuario

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Buscar Mensaje de Usuario

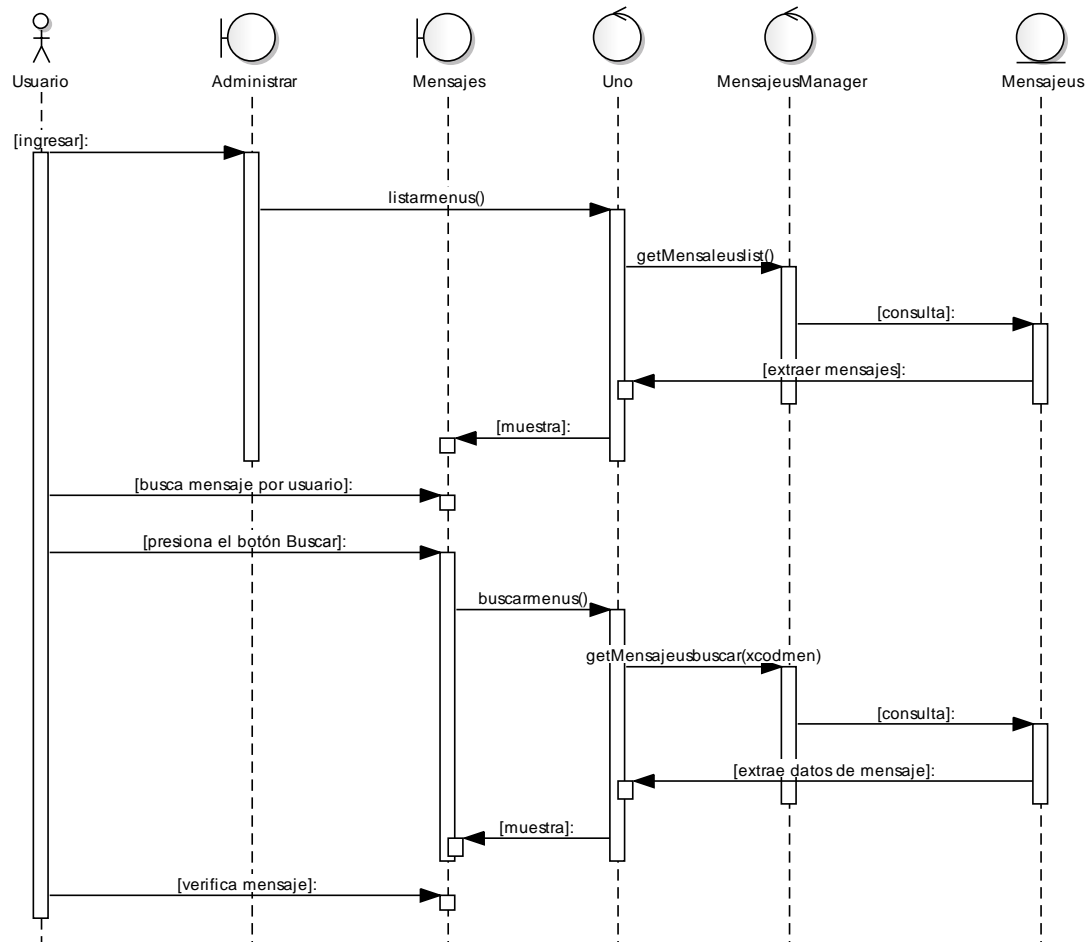


Fig. II.108 Diagrama de Secuencia: Buscar Mensaje de Usuario

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Responder Mensaje de Usuario.

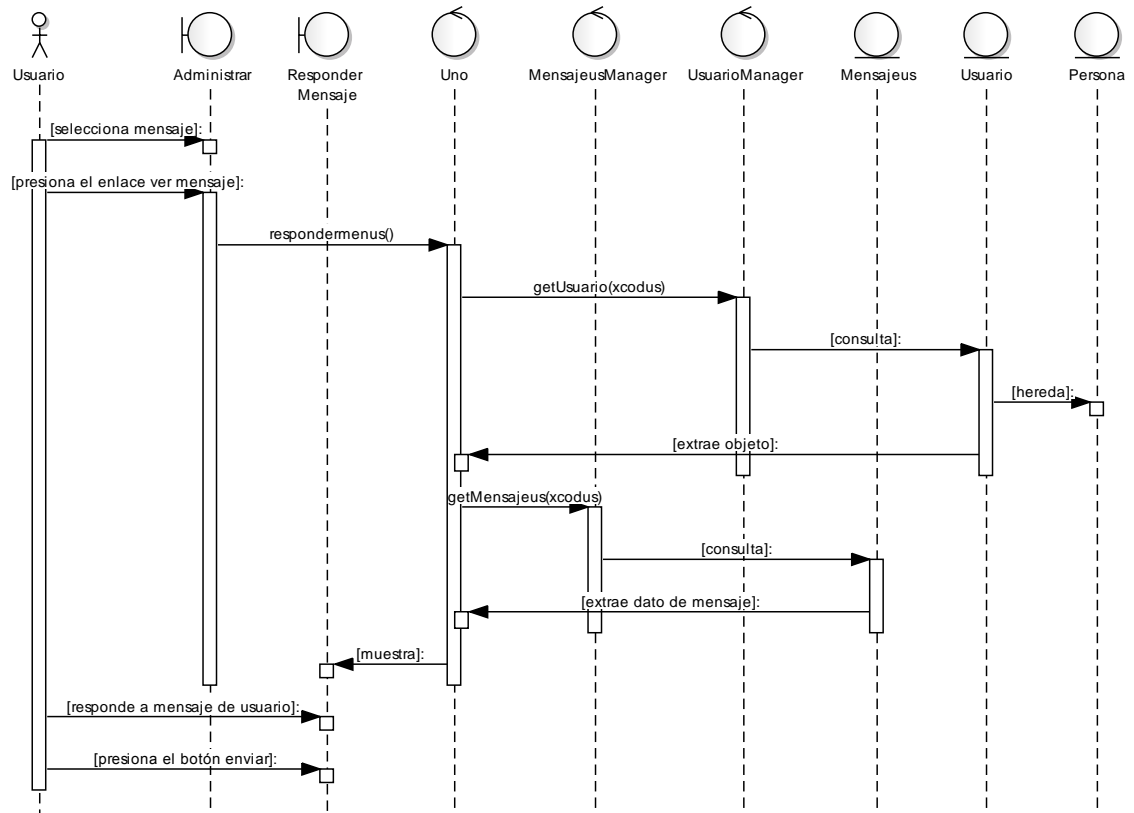


Fig. II.109 Diagrama de Secuencia: Responder Mensaje de Usuario.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Crear Cuenta.

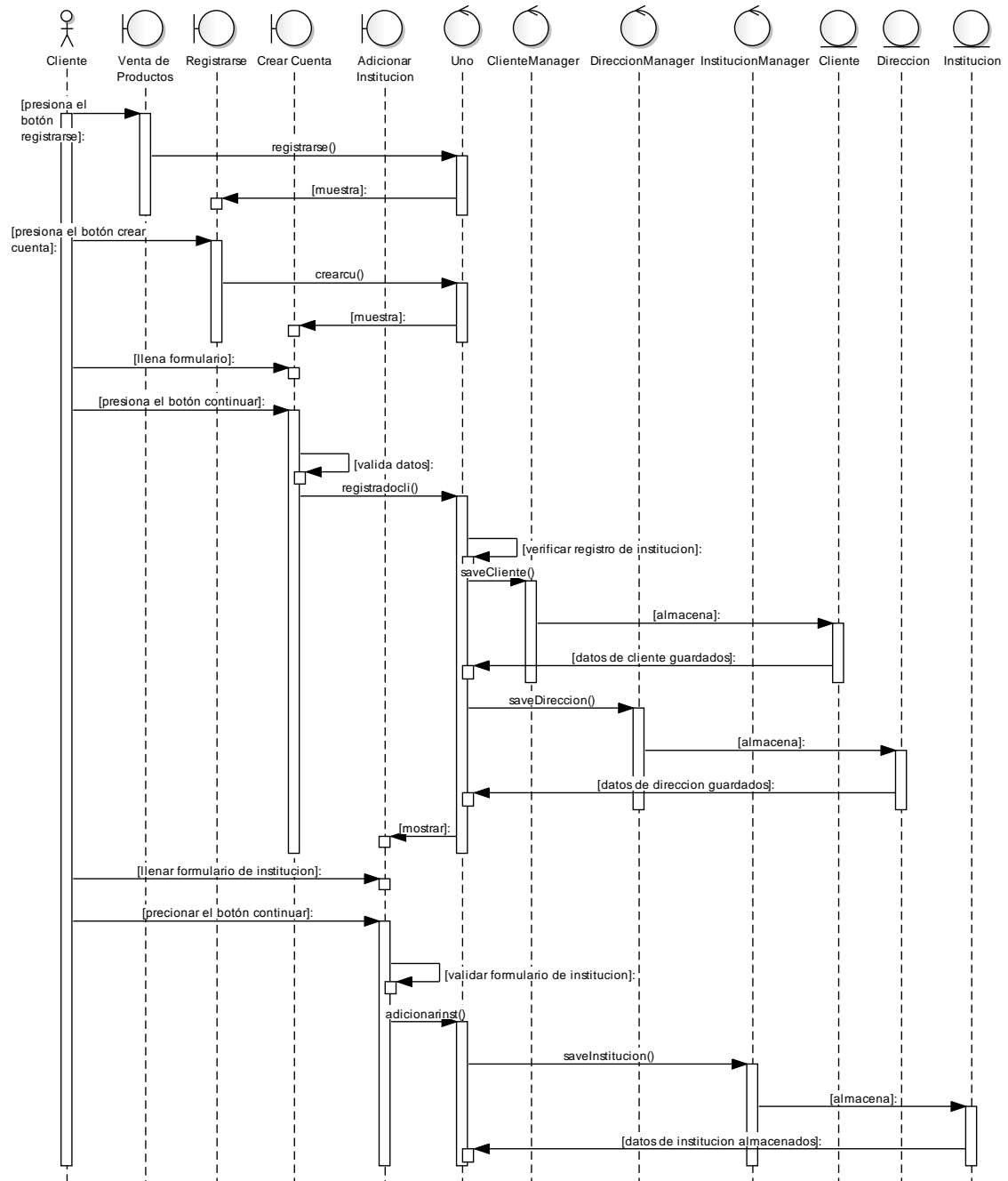


Fig. II.110 Diagrama de Secuencia: Crear Cuenta.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Listar Cliente.

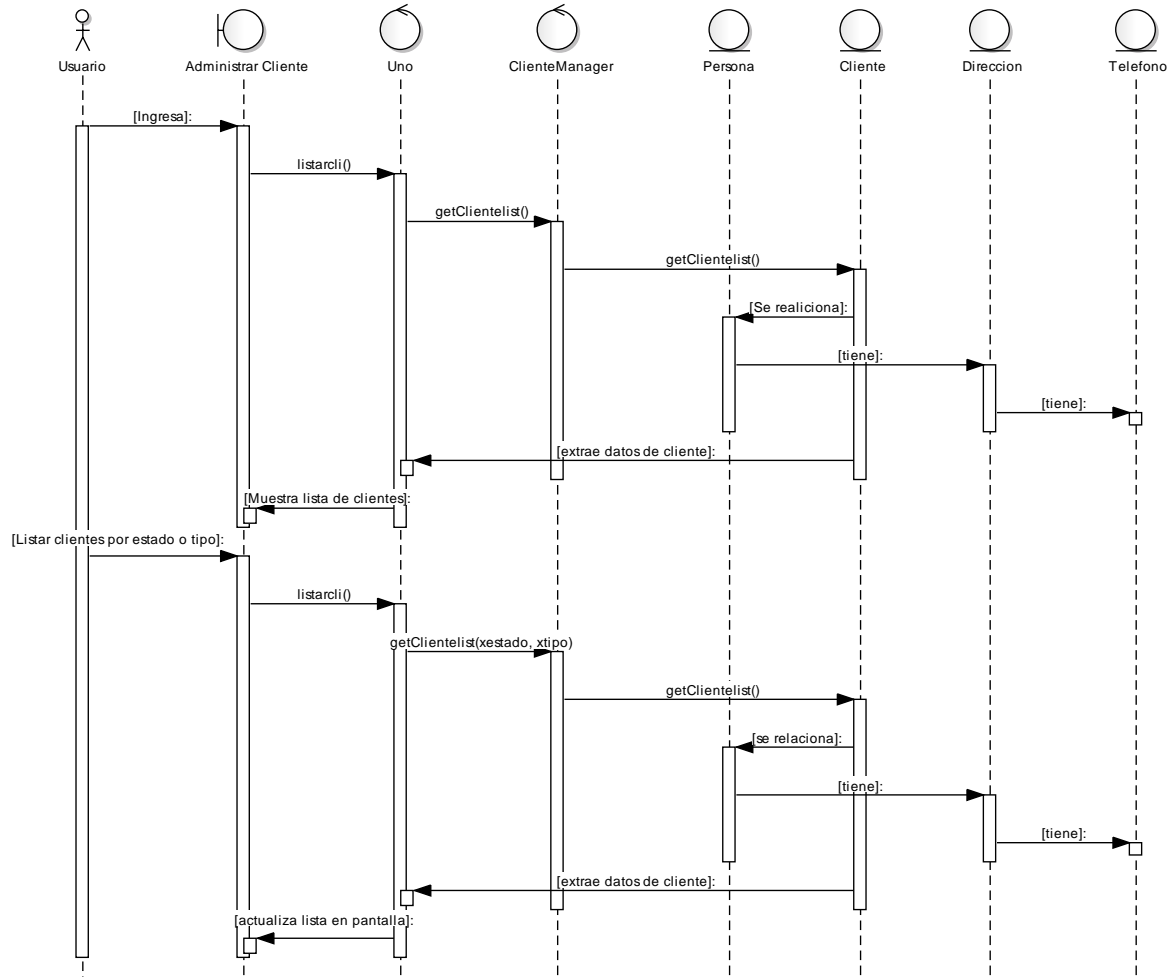


Fig. II.111 Diagrama de Secuencia: Listar Cliente

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Buscar Cliente.

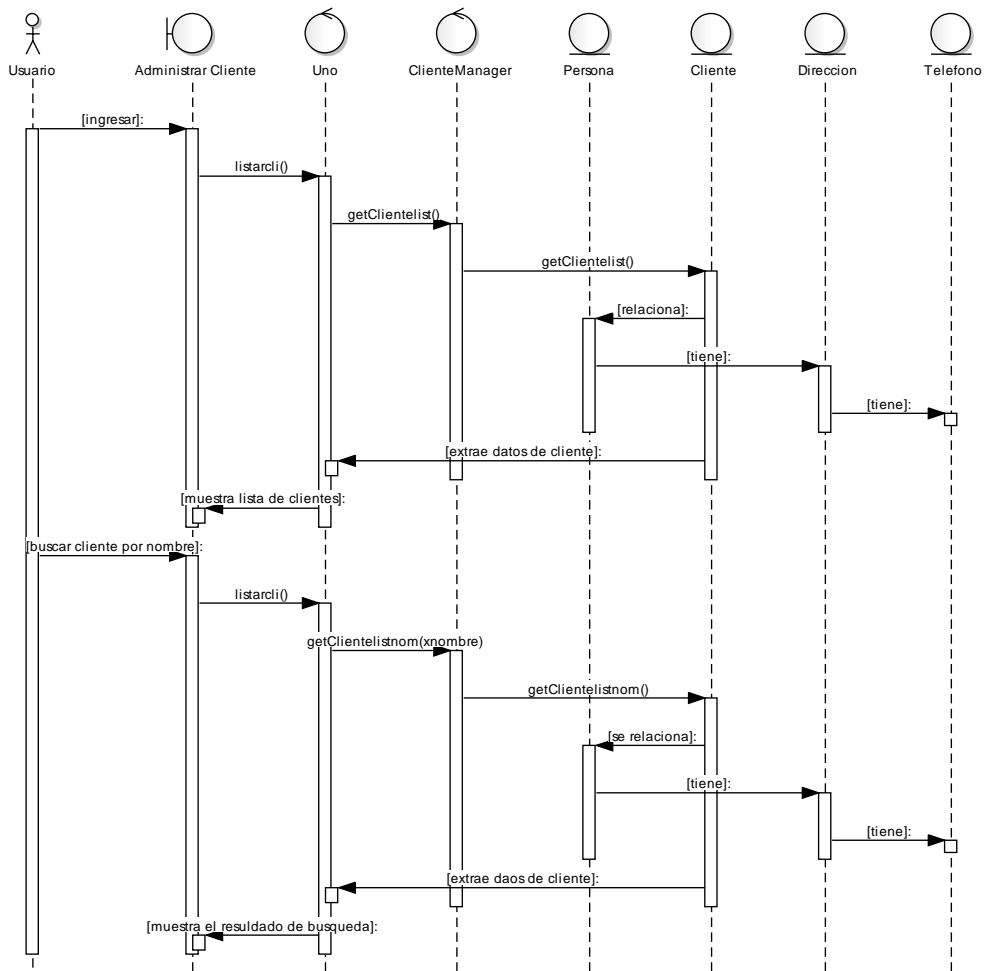


Fig. II.112 Diagrama de Secuencia: Buscar Cliente.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Adicionar Cliente.

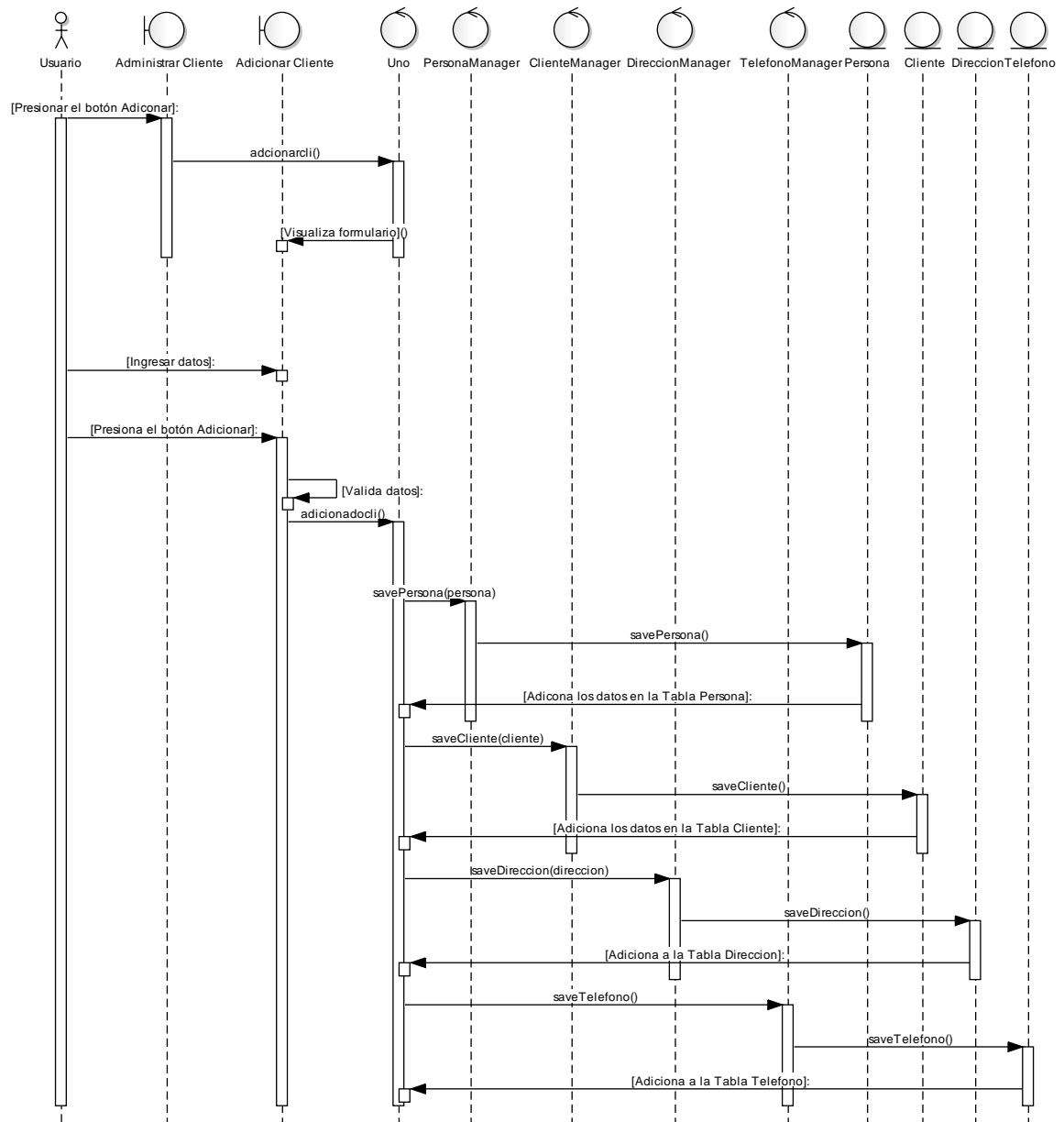


Fig. II.113 Diagrama de Secuencia: Adicionar Cliente

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Modificar Cliente.

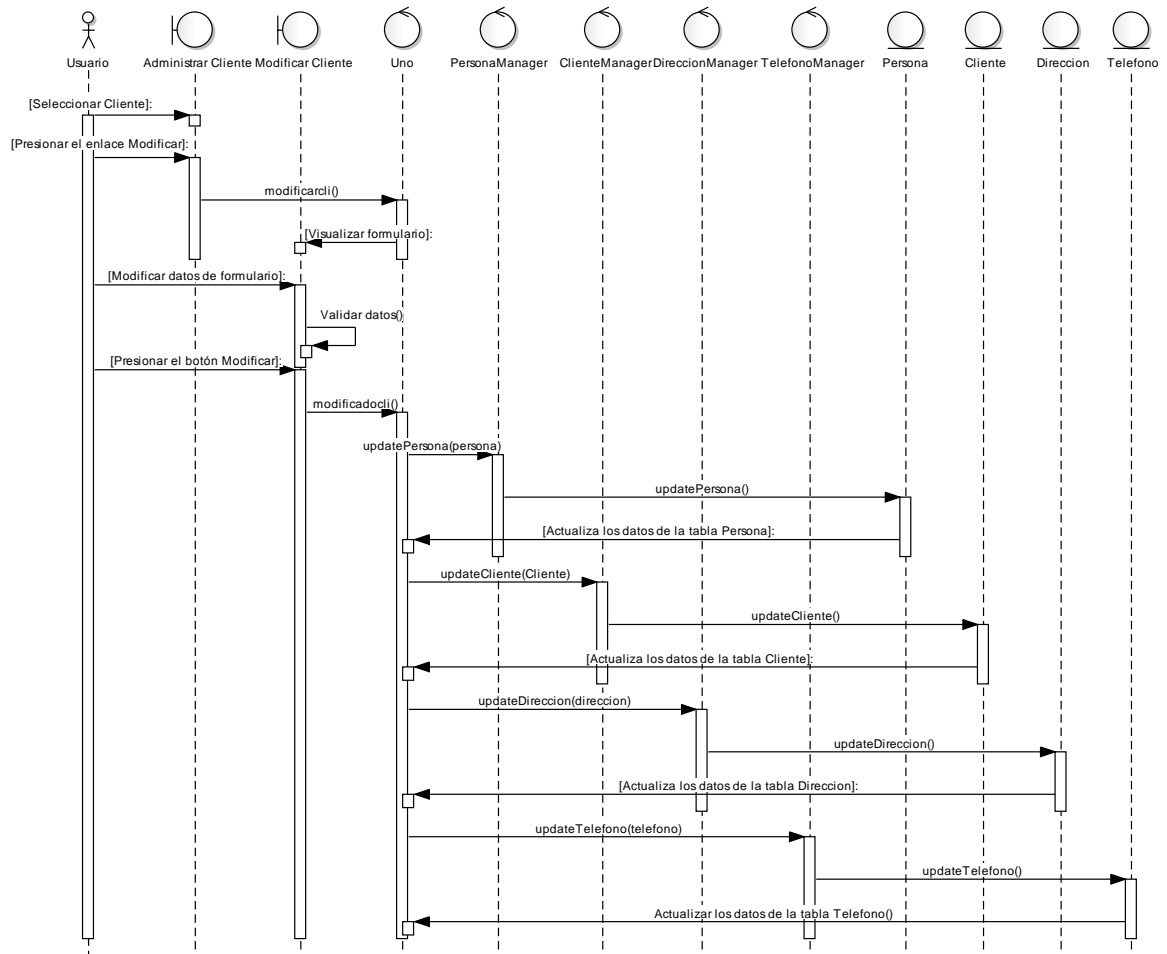


Fig. II.114 Diagrama de Secuencia: Modificar Cliente.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Dar de Baja Cliente.

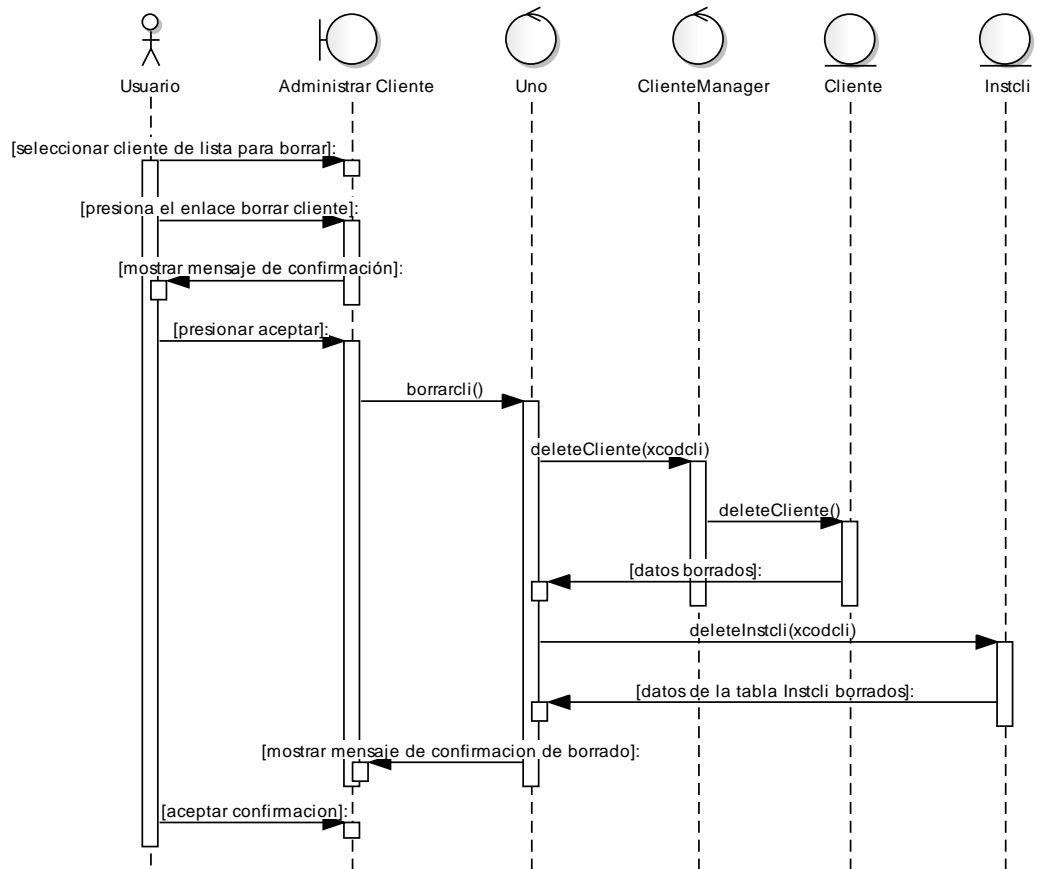


Fig. II.115 Diagrama de Secuencia: Dar de Baja Cliente.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Listar Dirección.

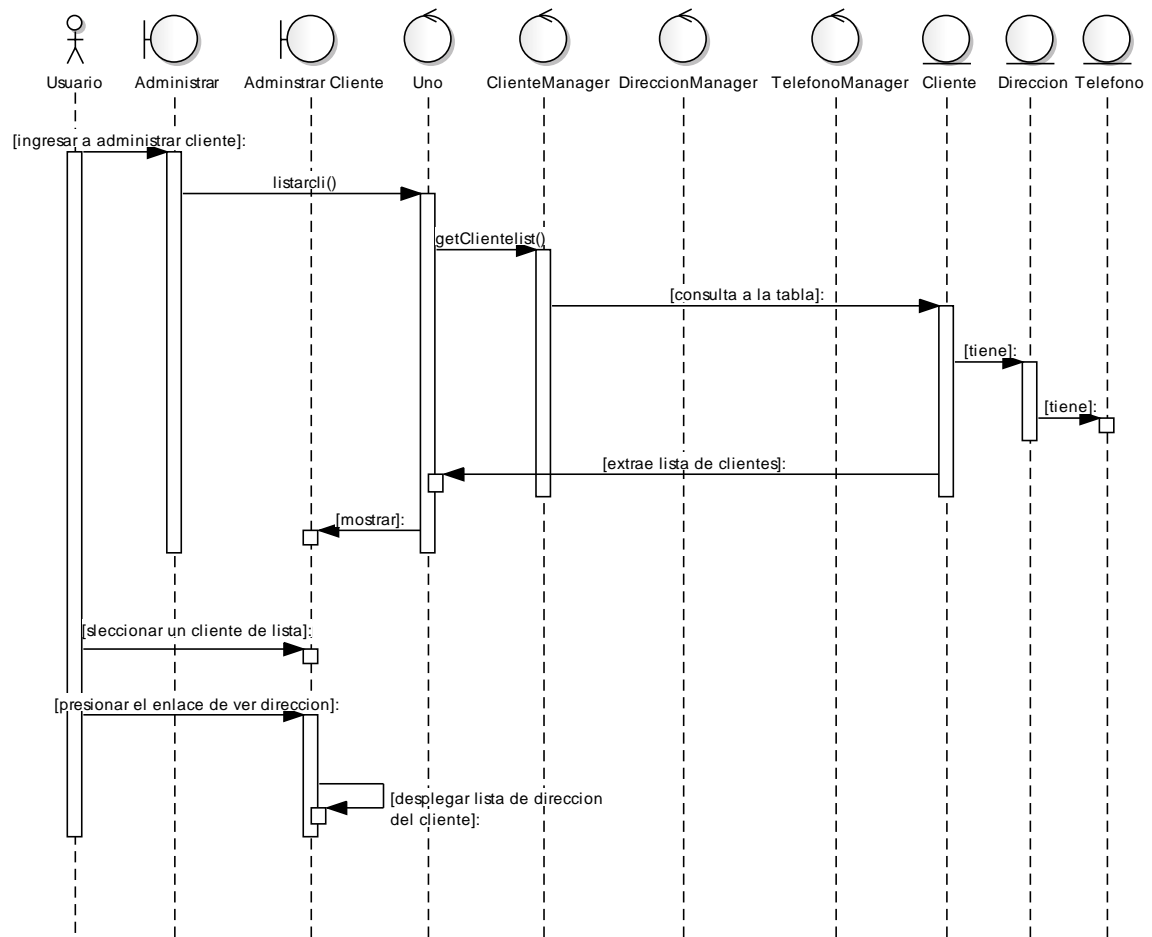


Fig. II.116 Diagrama de Secuencia: Listar Dirección.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Adicionar Dirección.

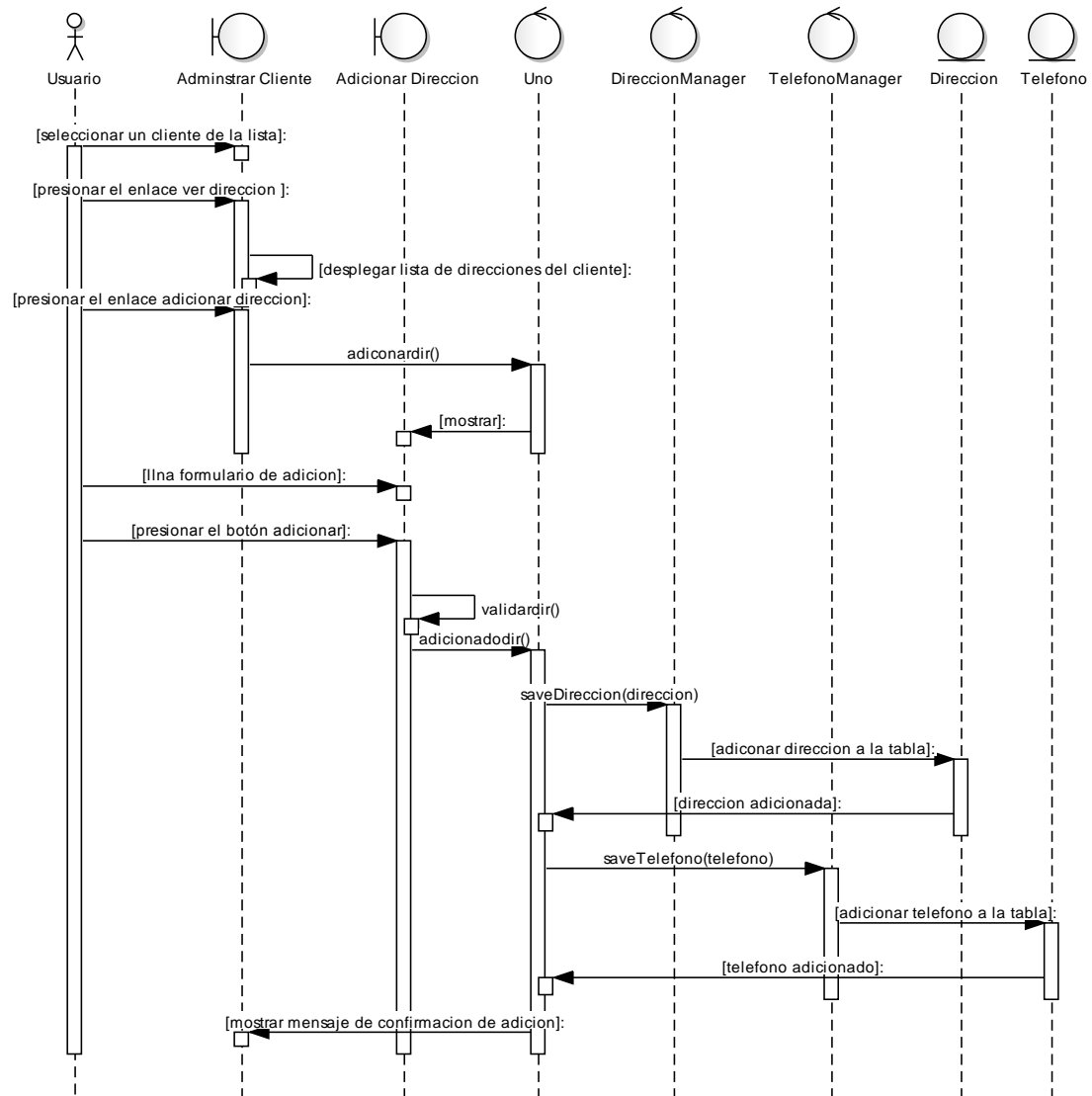


Fig. II.117 Diagrama de Secuencia: Adicionar Dirección.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Dar de Baja Dirección.

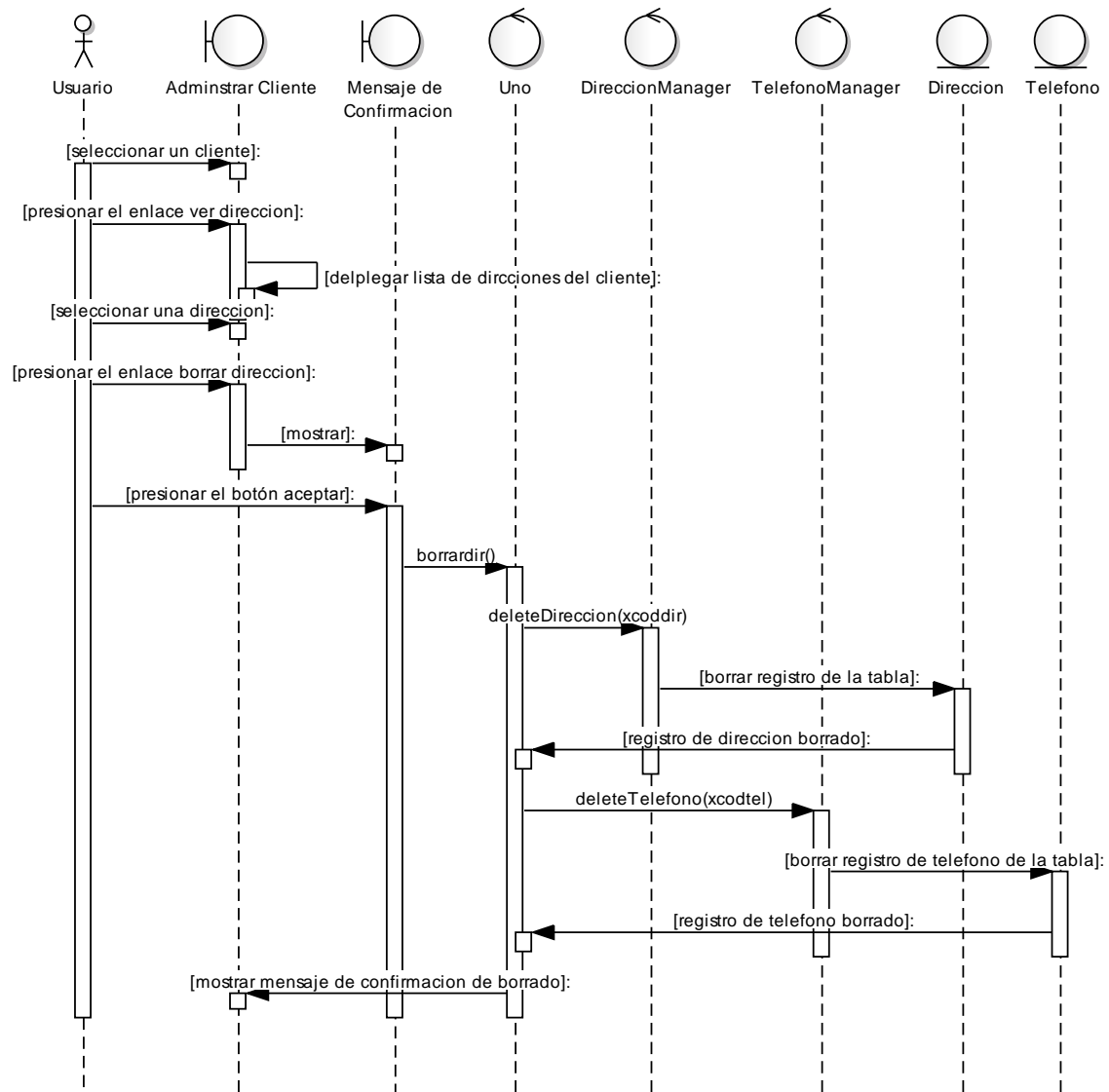


Fig. II.118 Diagrama de Secuencia: Dar de Baja Dirección.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Modificar Dirección.

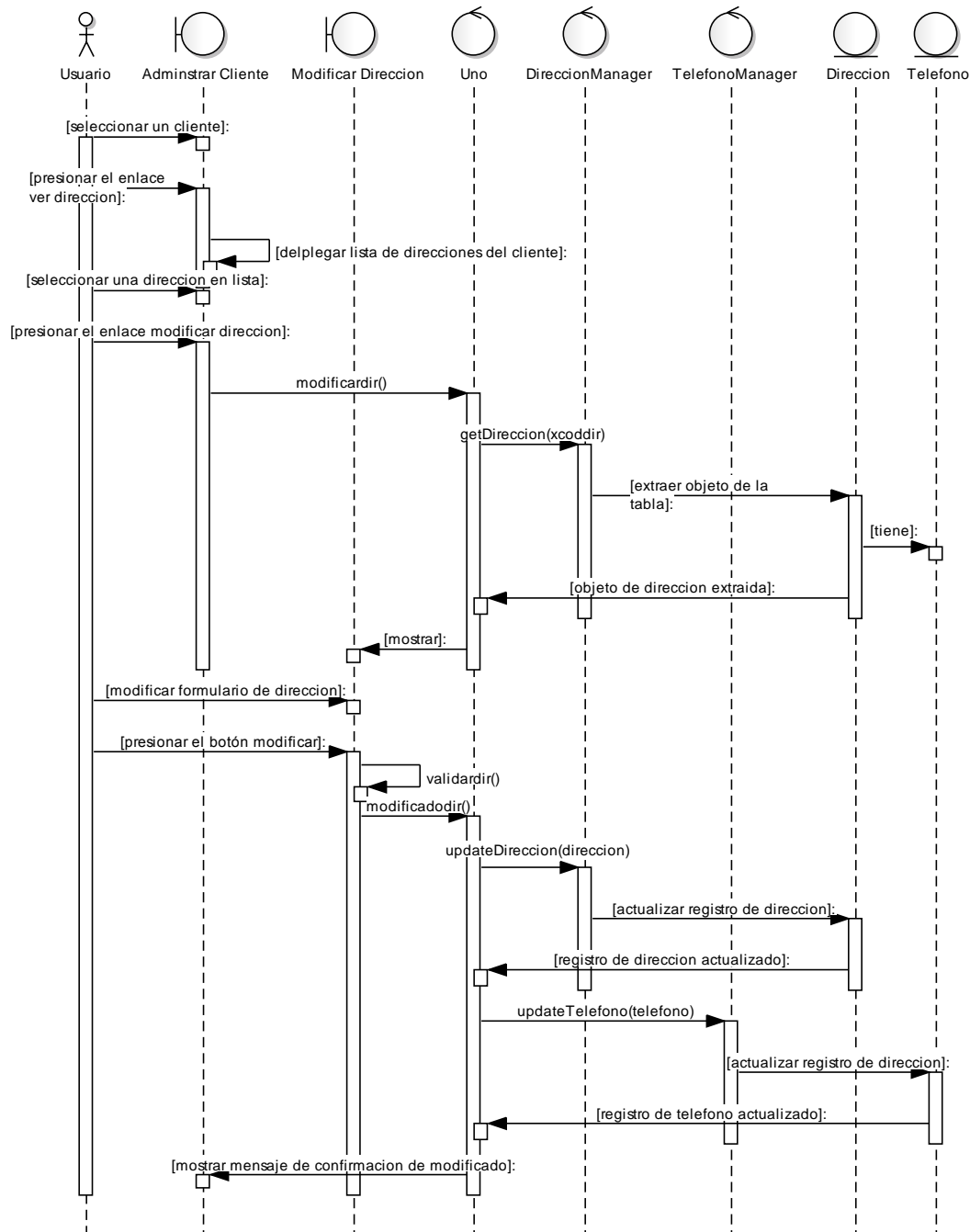


Fig. II.119 Diagrama de Secuencia: Modificar Dirección.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Listar Zona.

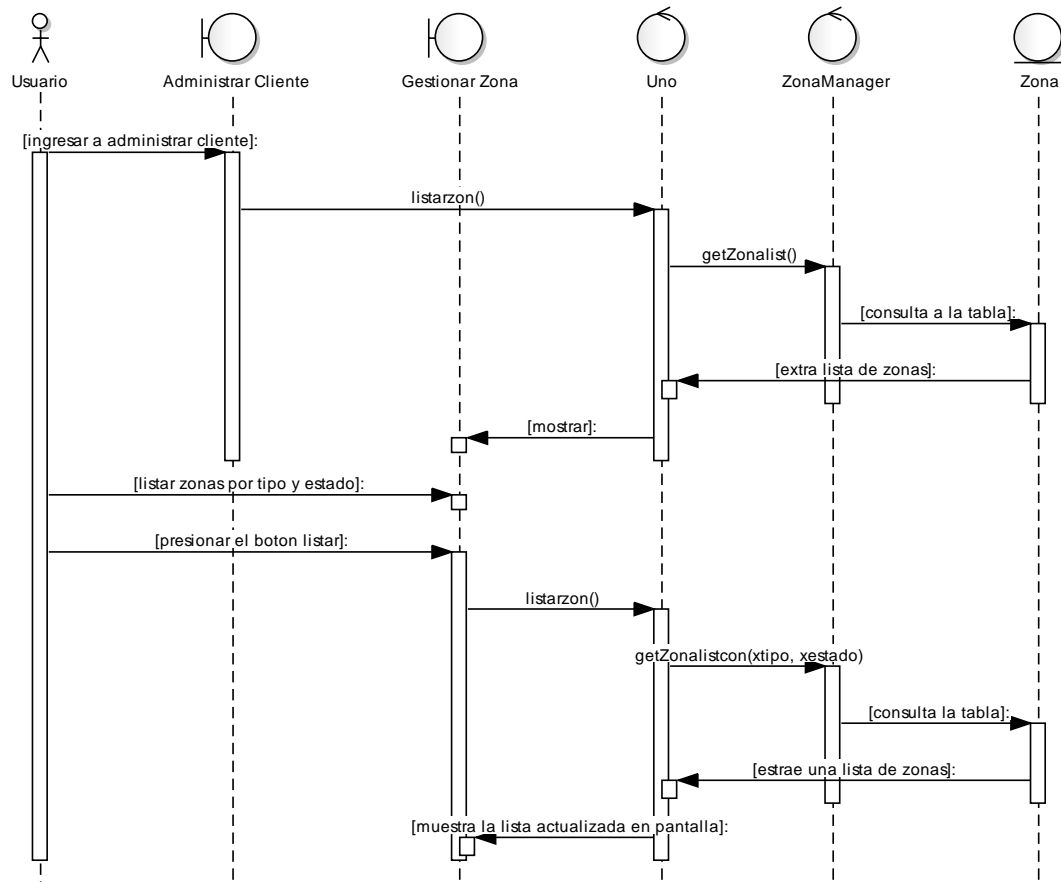


Fig. II.120 Diagrama de Secuencia: Listar Zona.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Buscar Zona.

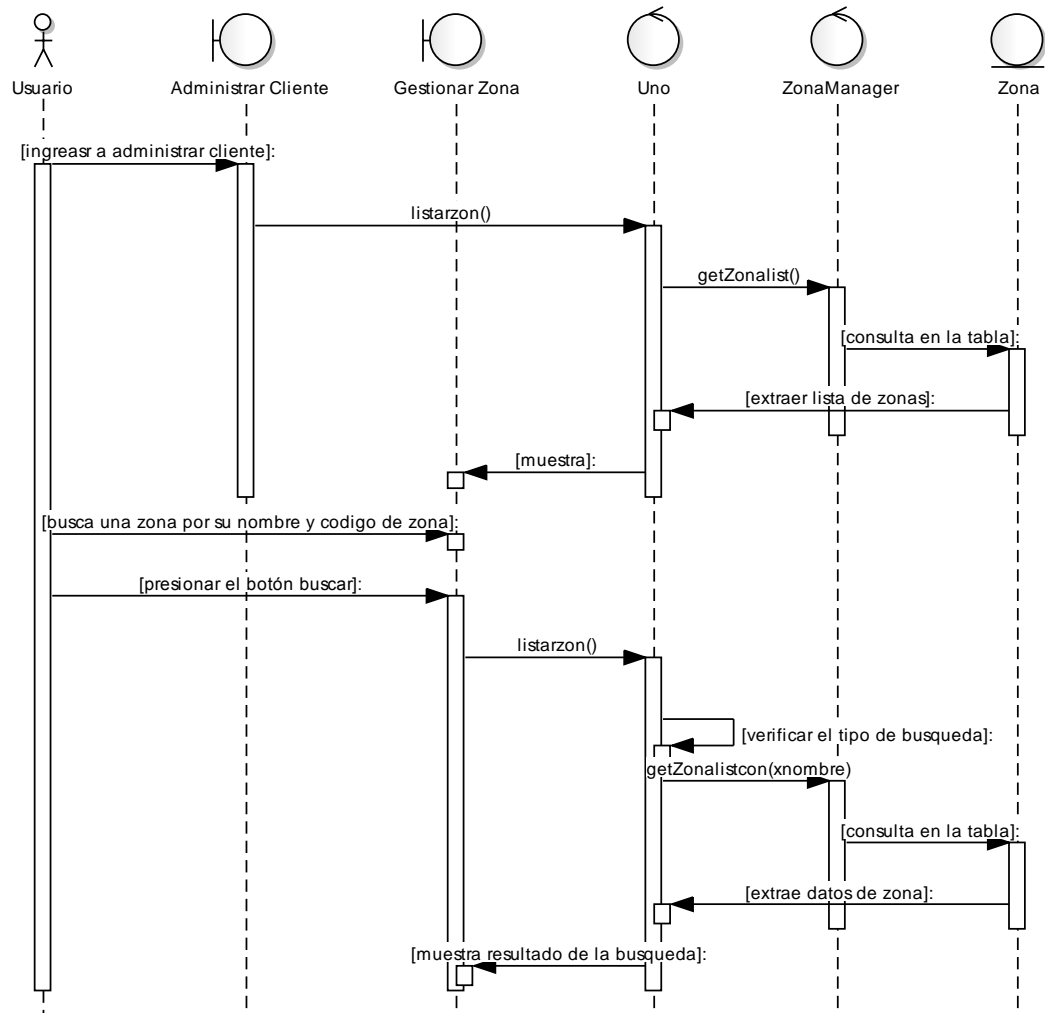


Fig. II.121 Diagrama de Secuencia: Buscar Zona.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Adicionar Zona.

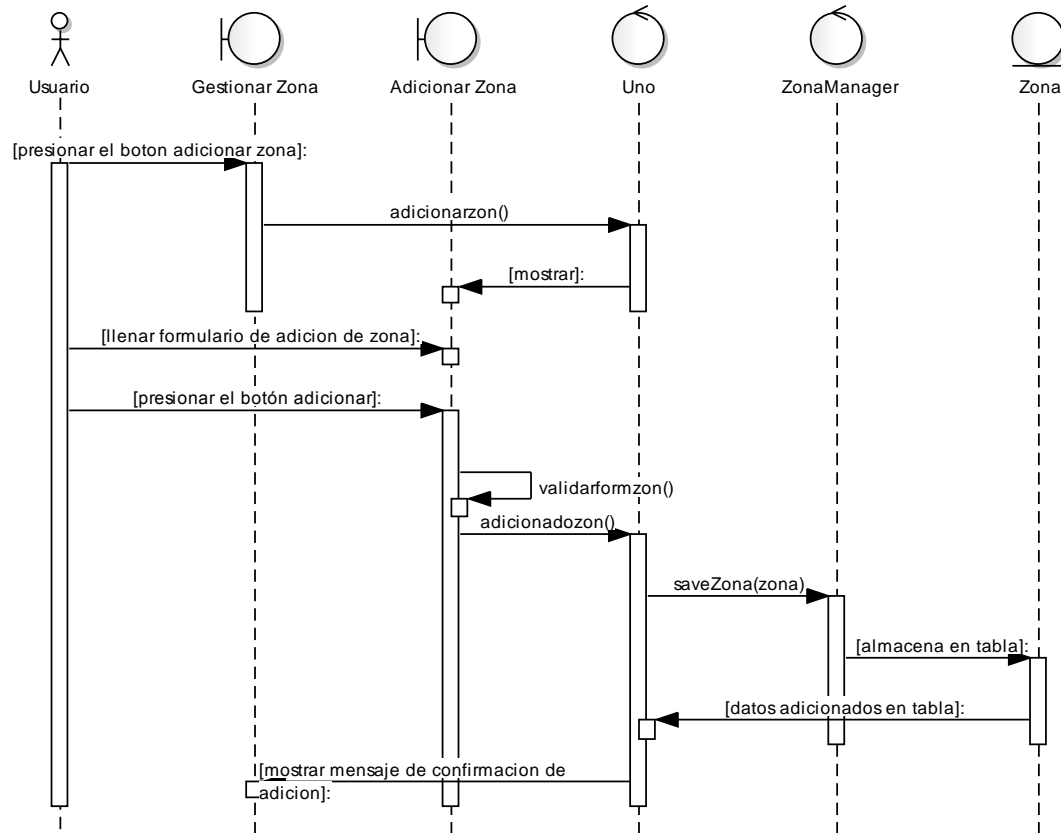


Fig. II.122 Diagrama de Secuencia: Adicionar Zona.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Dar de Baja Zona.

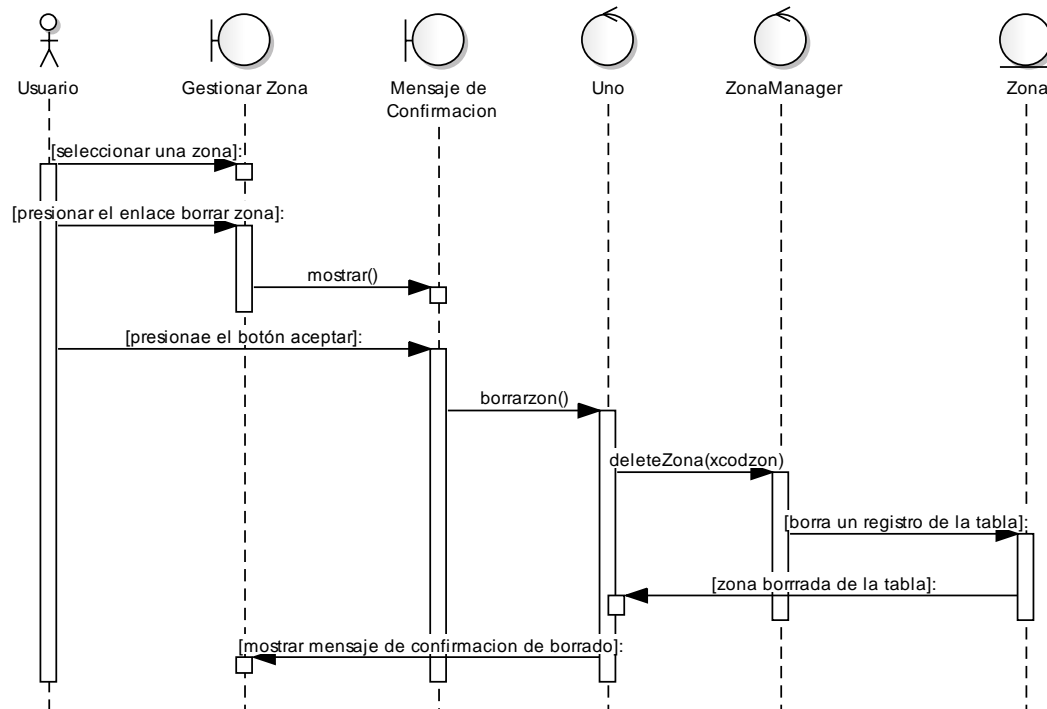


Fig. II.123 Diagrama de Secuencia: Dar de Baja Zona.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Modificar Zona.

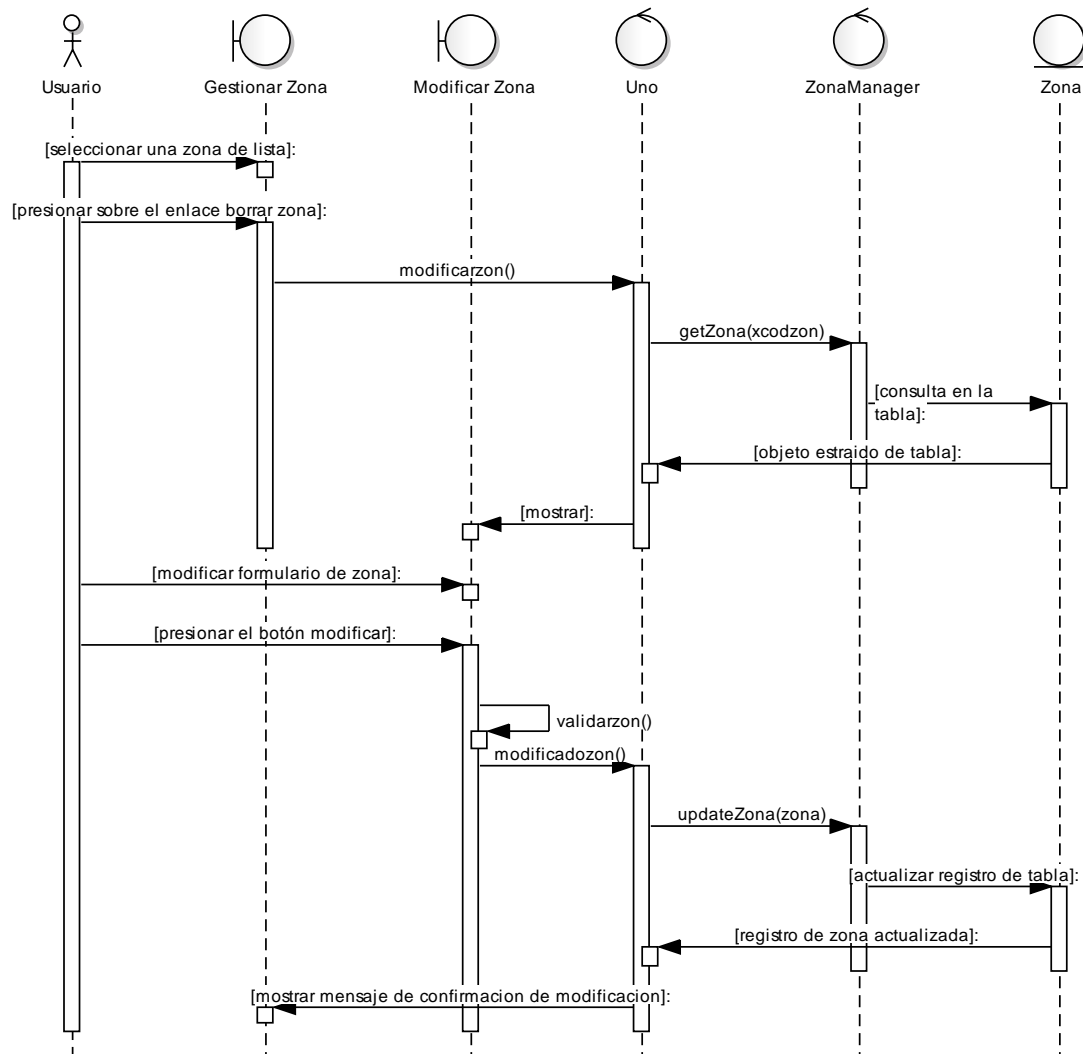


Fig. II.124 Diagrama de Secuencia: Modificar Zona.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Listar Institución.

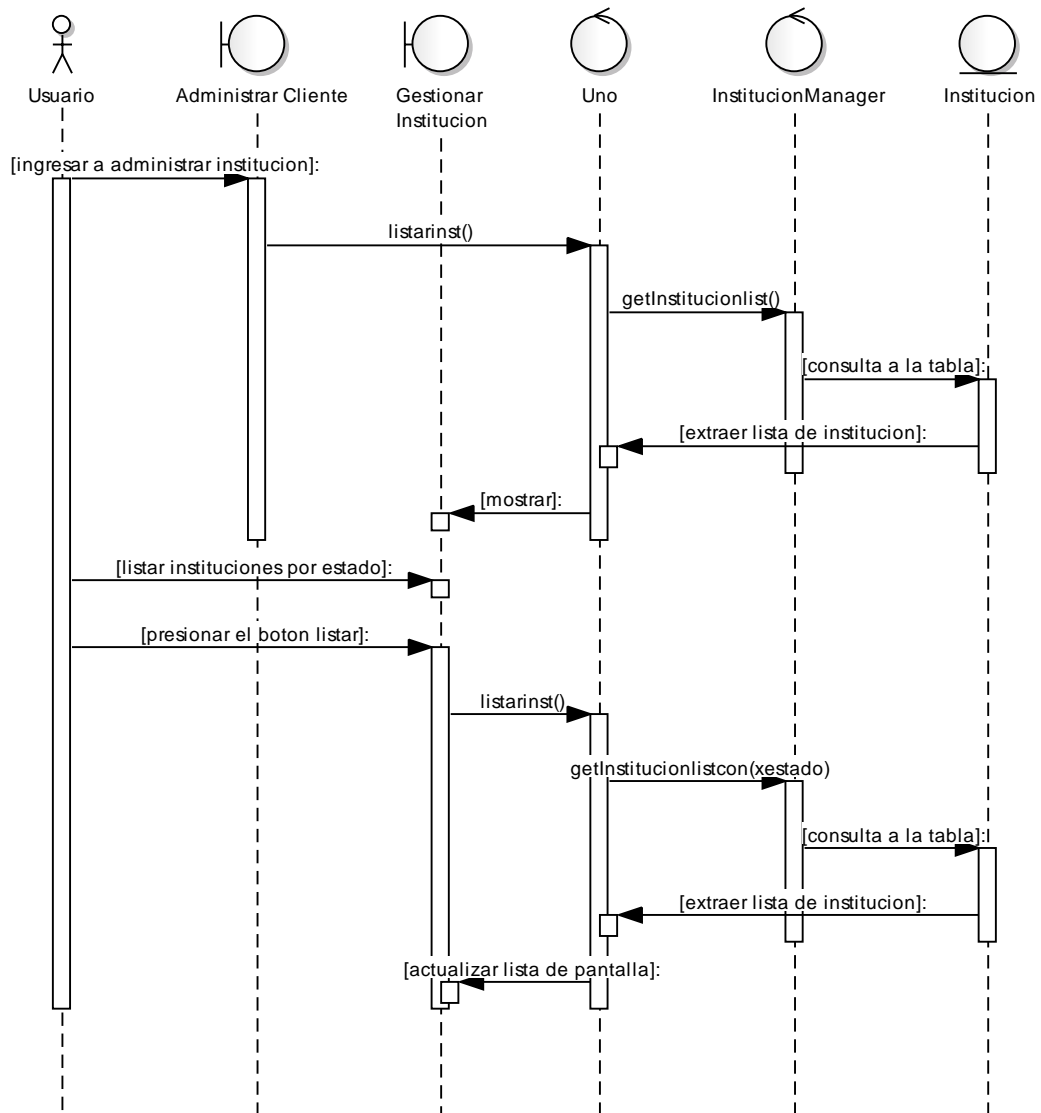


Fig. II.125 Diagrama de Secuencia: Listar Institución.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Buscar Institución.

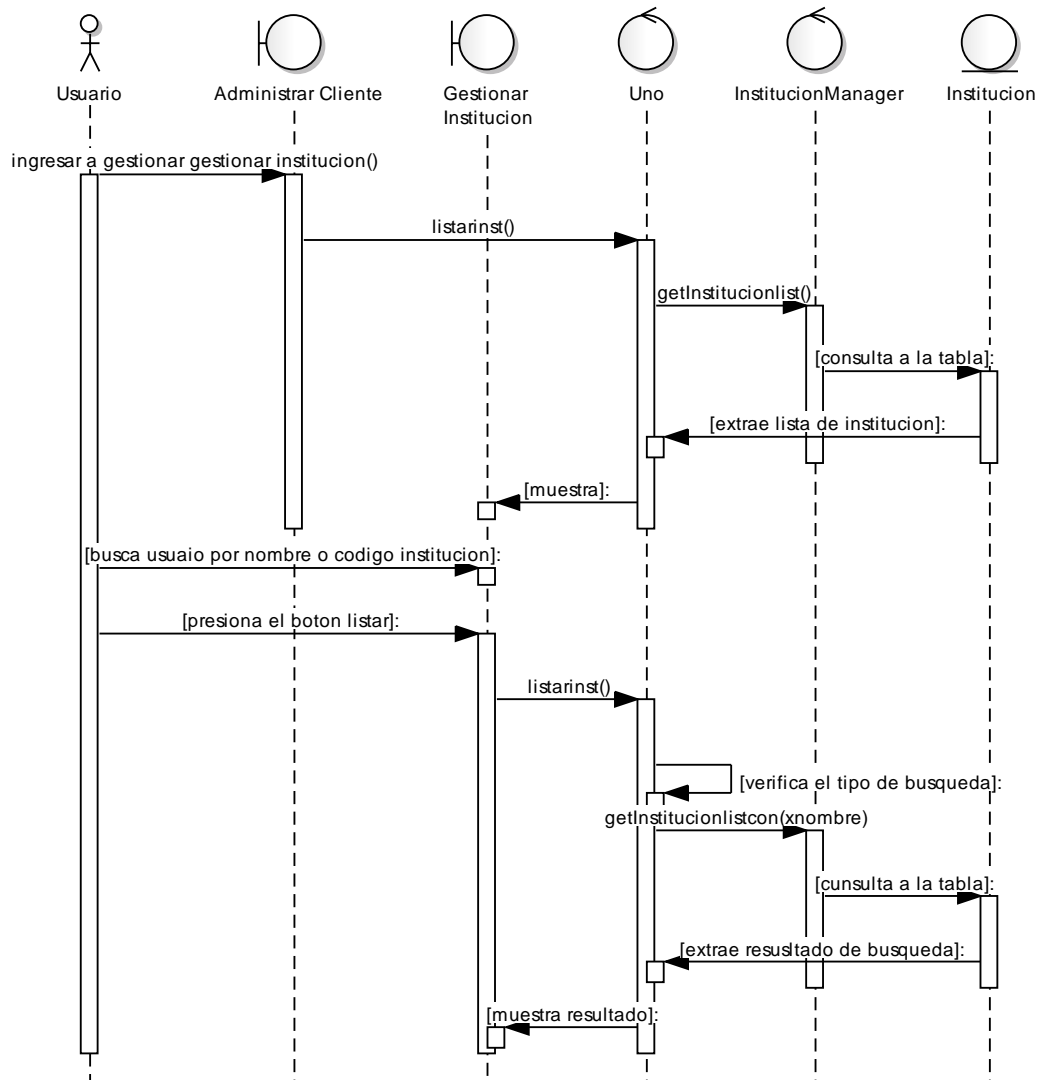


Fig. II.126 Diagrama de Secuencia: Buscar Institución.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Adicionar Institución.

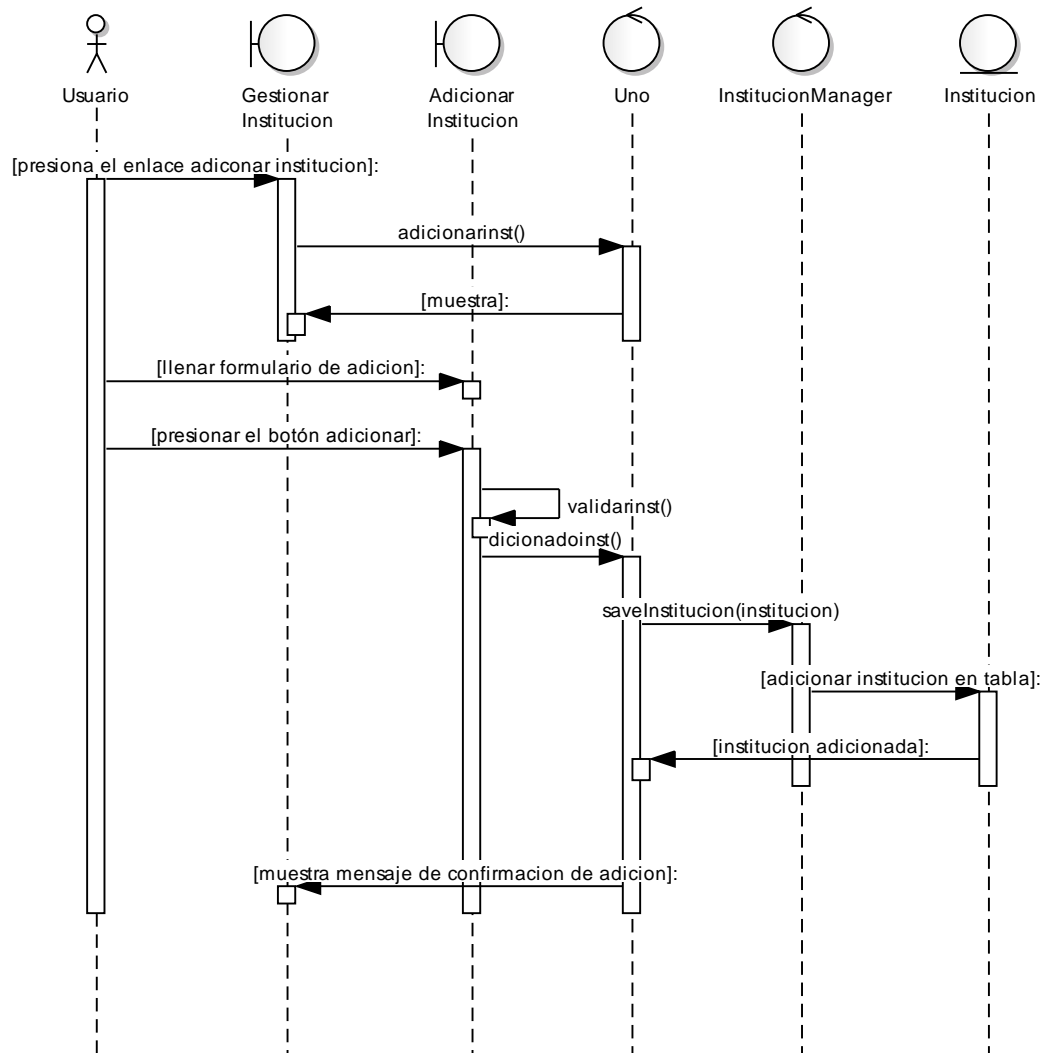


Fig. II.127 Diagrama de Secuencia: Adicionar Institución.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Dar de Baja Institución.

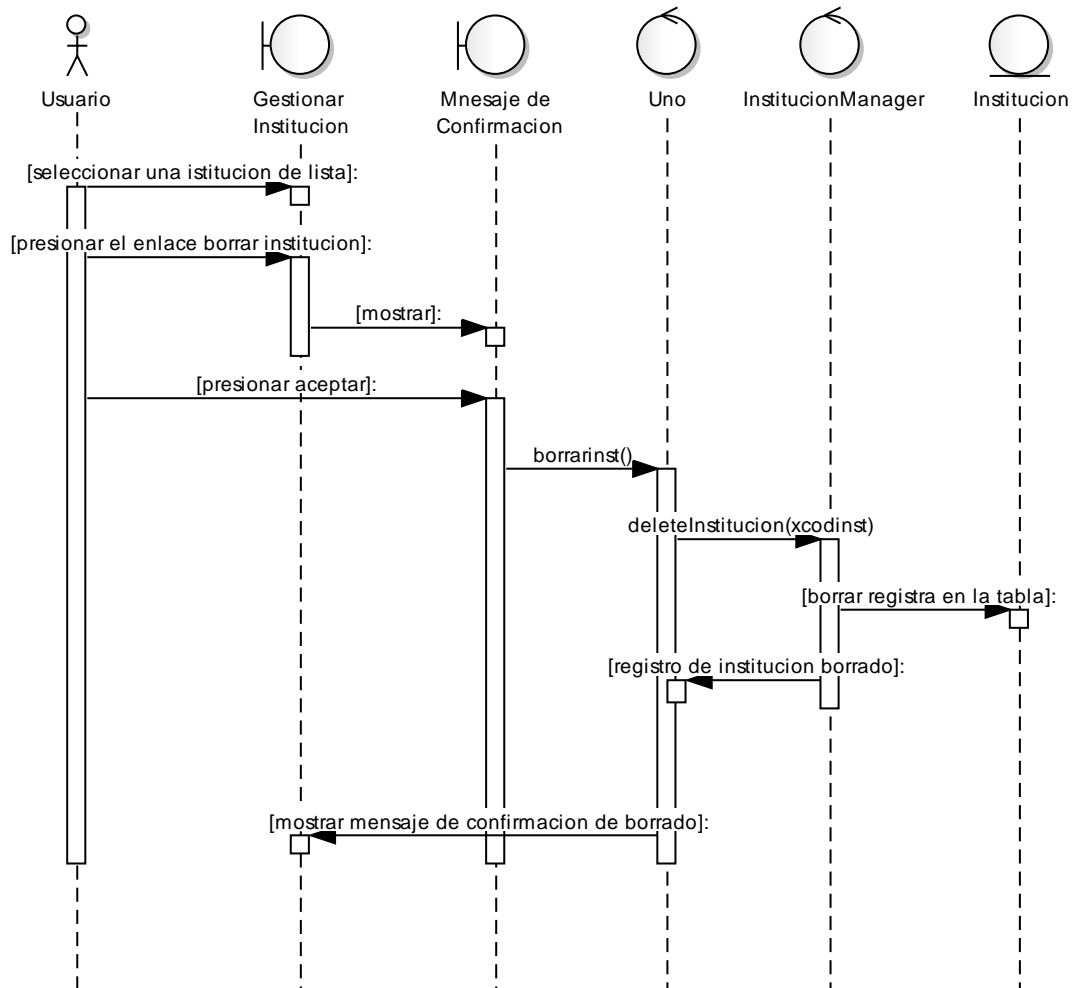


Fig. II.128 Diagrama de Secuencia: Dar de Baja Institución.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Modificar Institución.

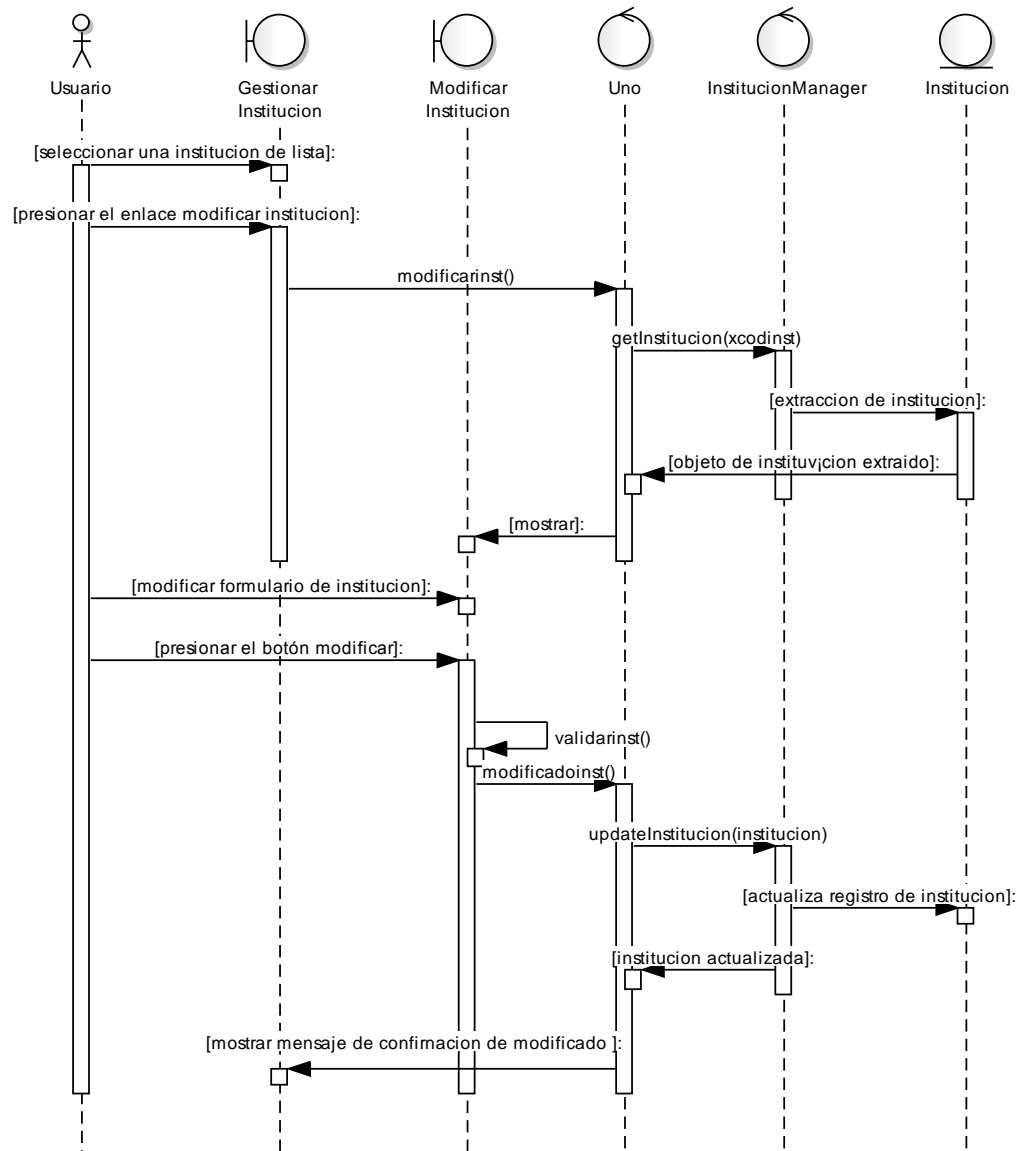


Fig. II.129 Diagrama de Secuencia: Modificar Institución.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Listar Producto.

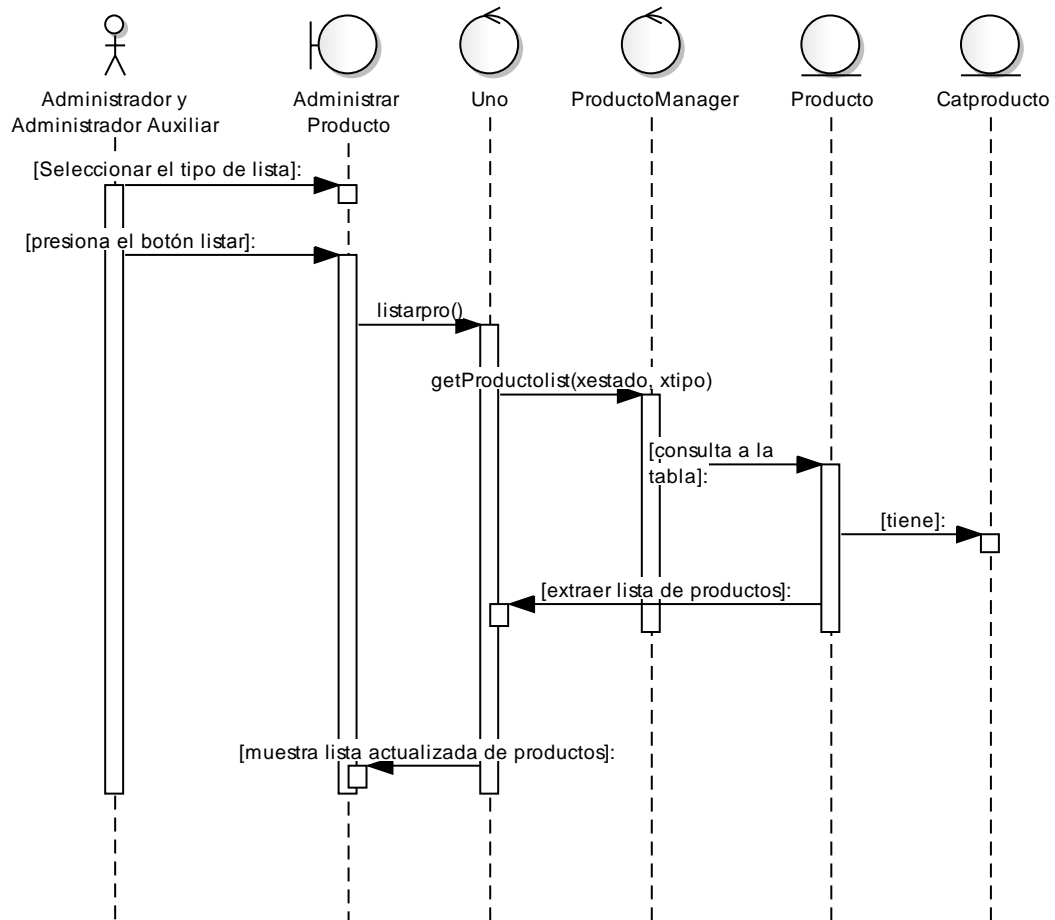


Fig. II.130 Diagrama de Secuencia: Listar Producto.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Buscar Producto.

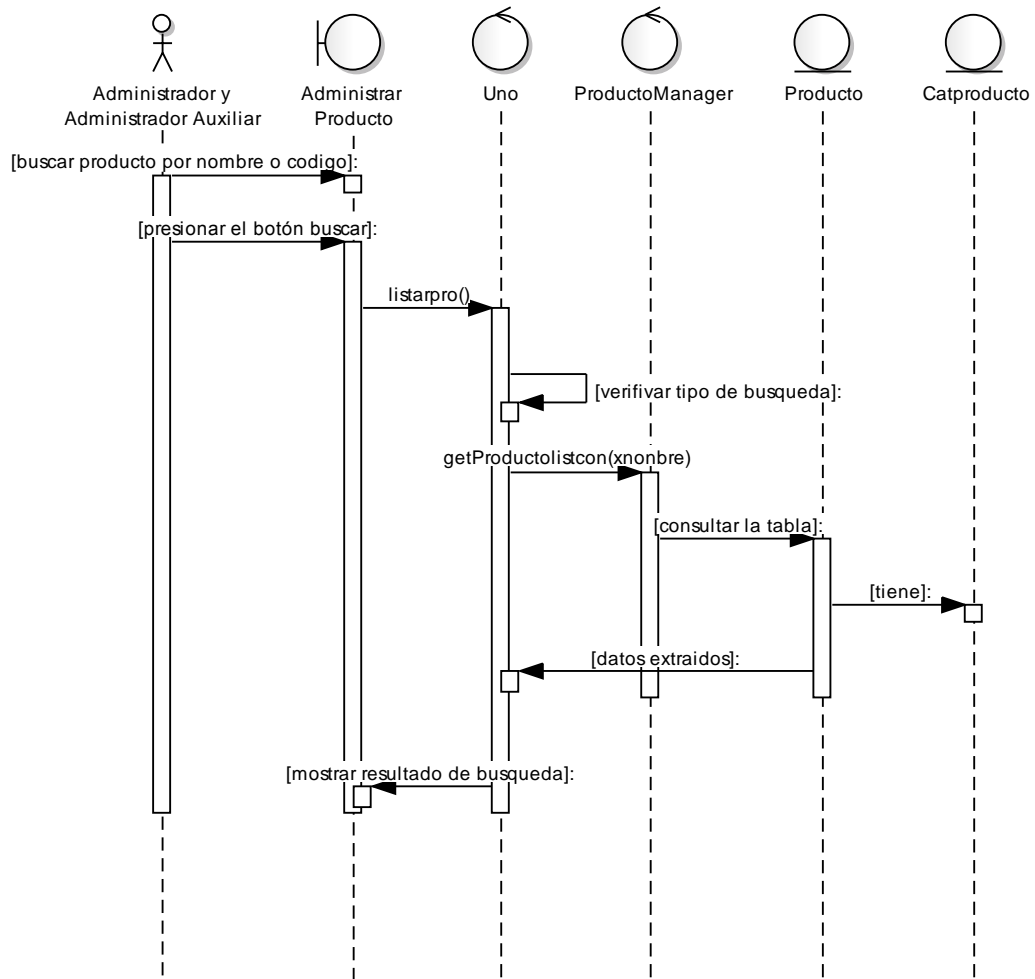


Fig. II.131 Diagrama de Secuencia: Buscar Producto.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Adicionar Producto.

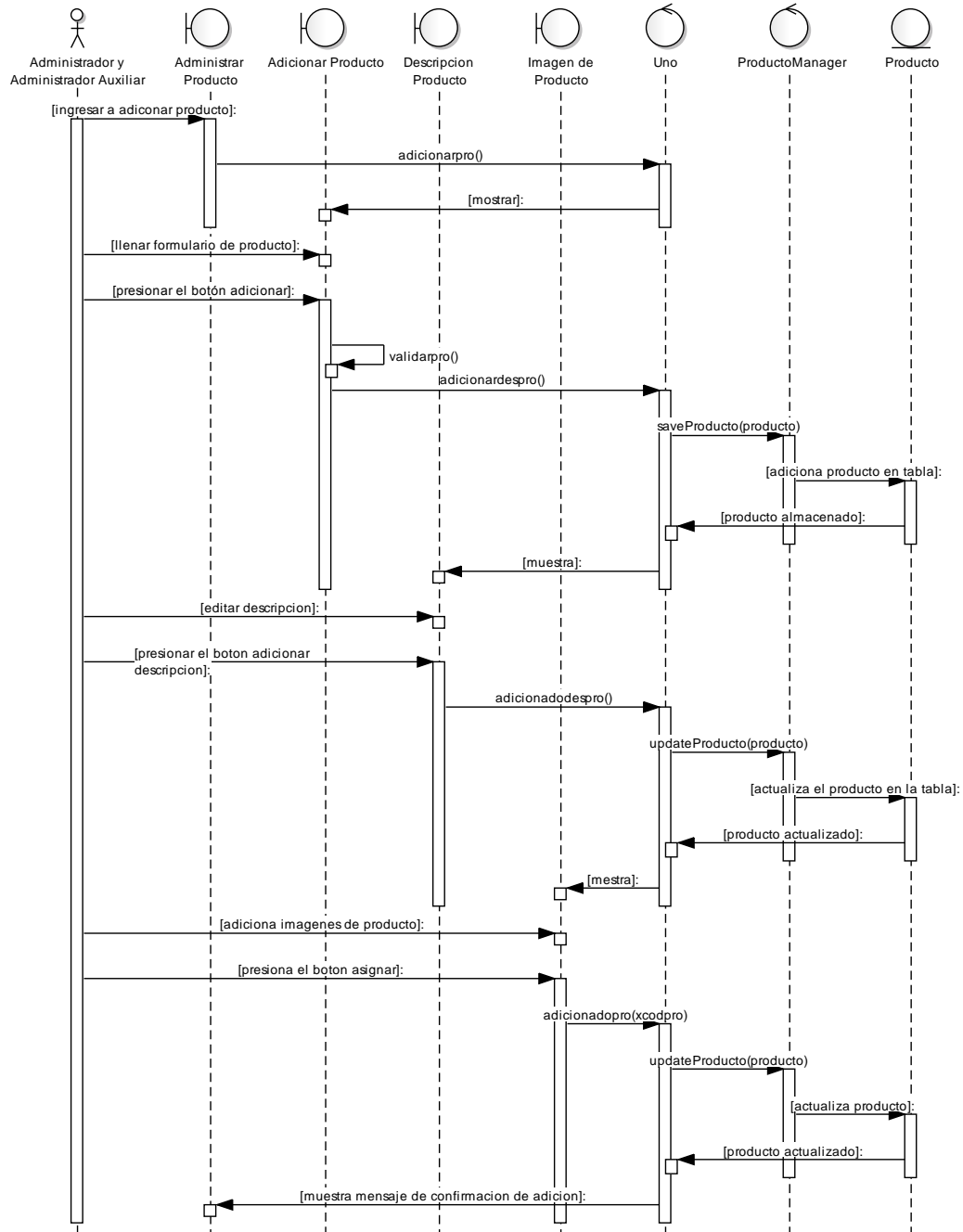


Fig. II.132 Diagrama de Secuencia: Adicionar Producto.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Dar de Baja Producto.

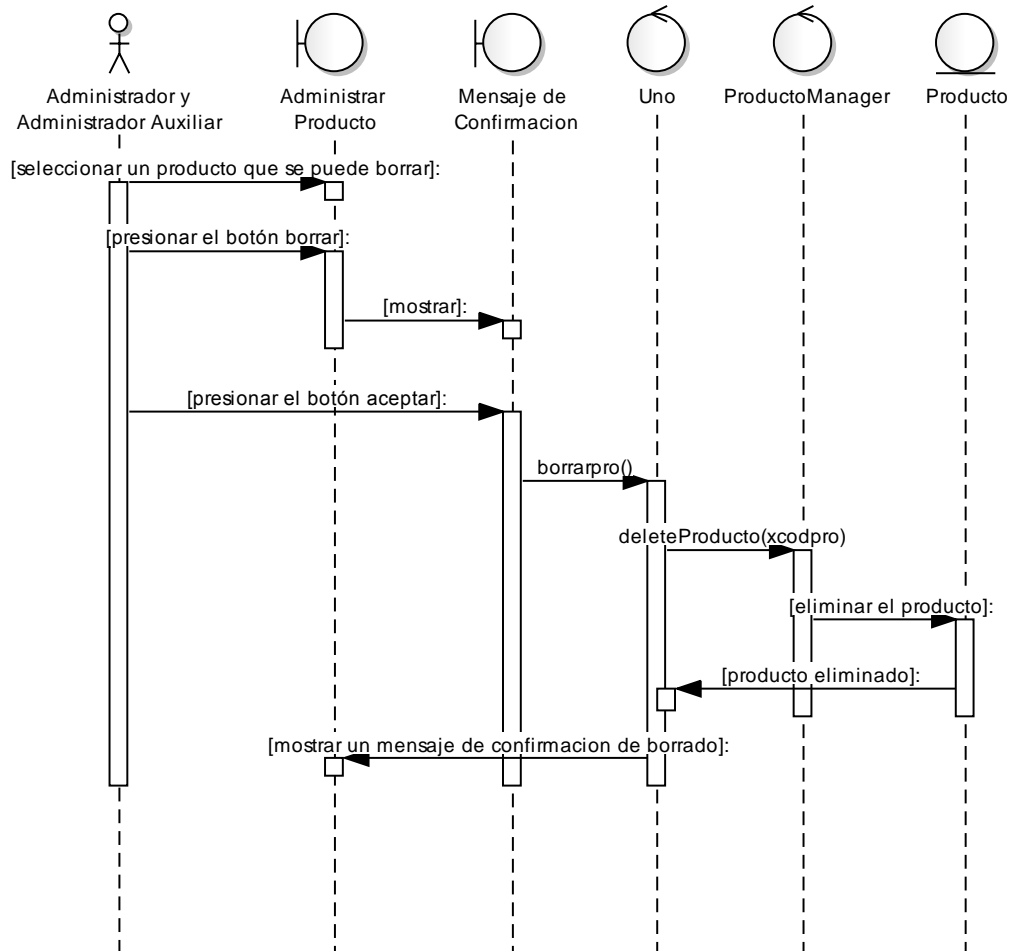


Fig. II.133 Diagrama de Secuencia: Dar de Baja Producto.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Modificar Producto.

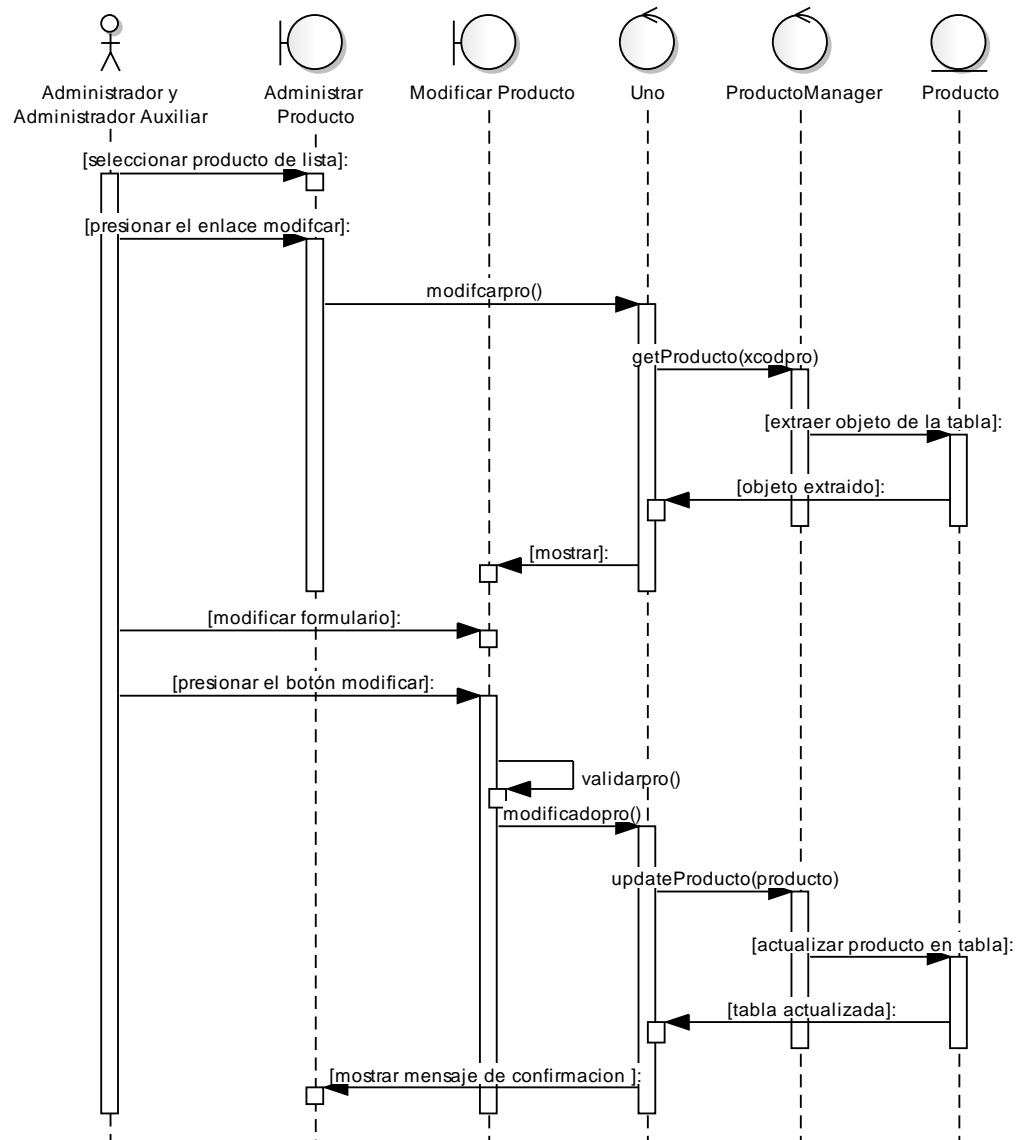


Fig. II.134 Diagrama de Secuencia: Modificar Producto.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Listar Categoría.

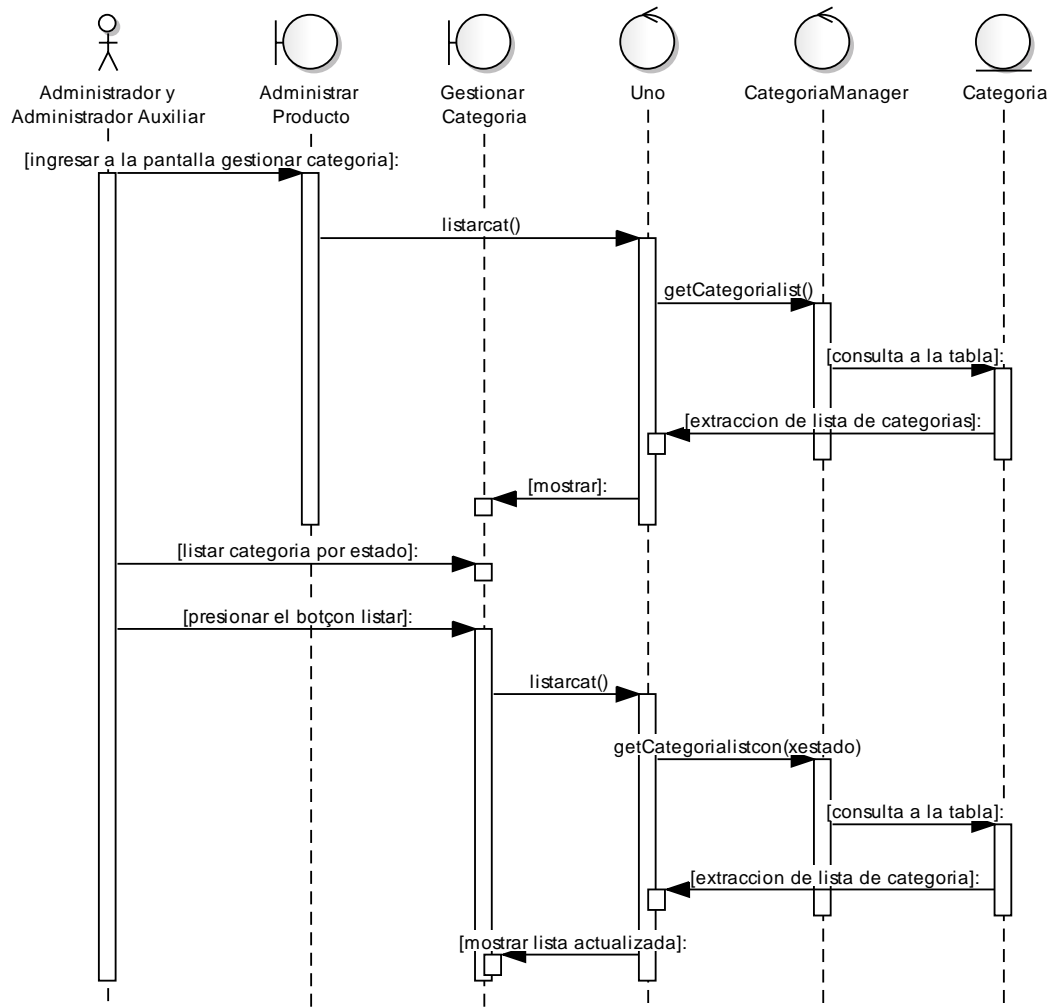


Fig. II.135 Diagrama de Secuencia: Listar Categoría.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Buscar Categoría.

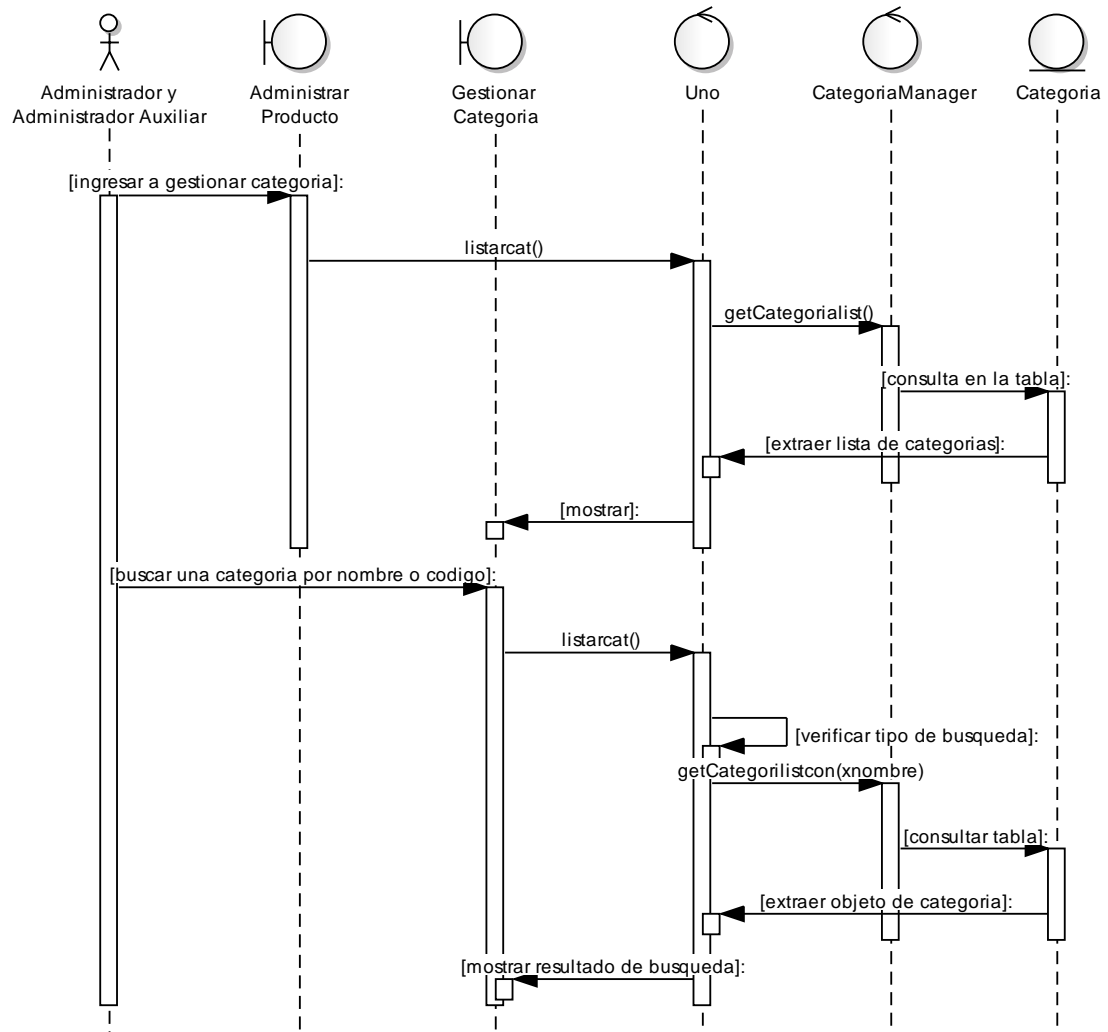


Fig. II.136 Diagrama de Secuencia: Buscar Categoría.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Adicionar Categoría.

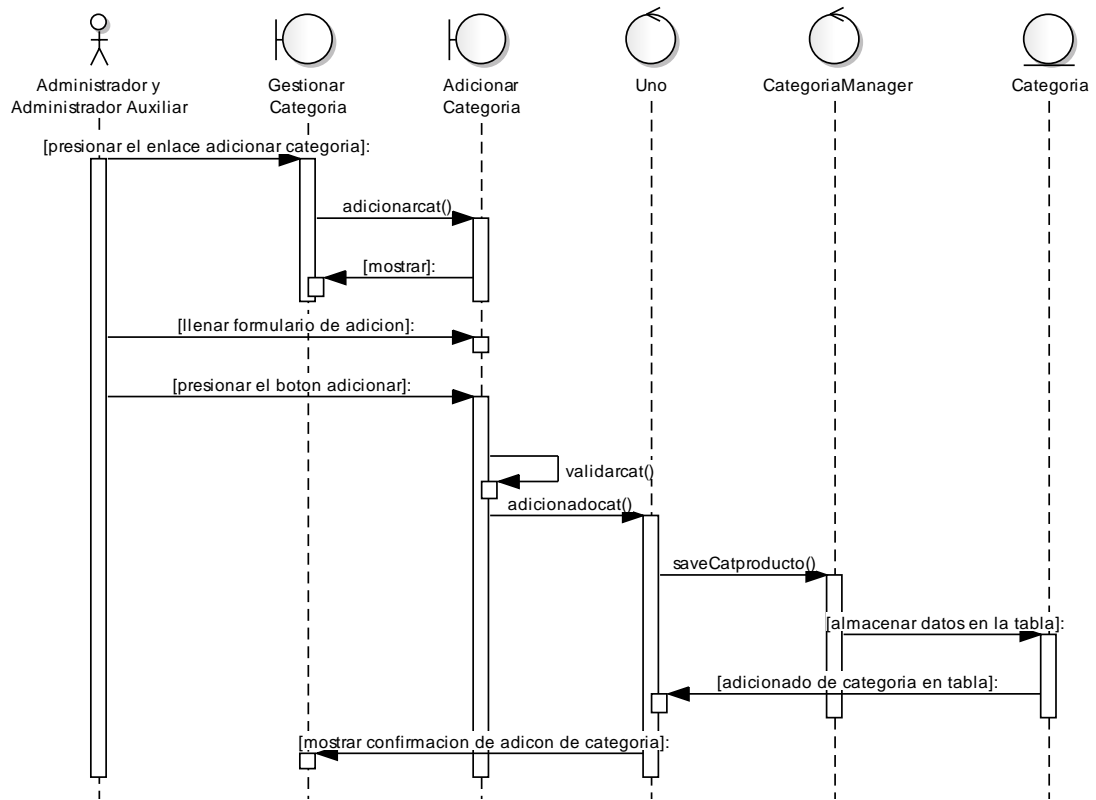


Fig. II.137 Diagrama de Secuencia: Adicionar Categoría.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Dar de Baja Categoría.

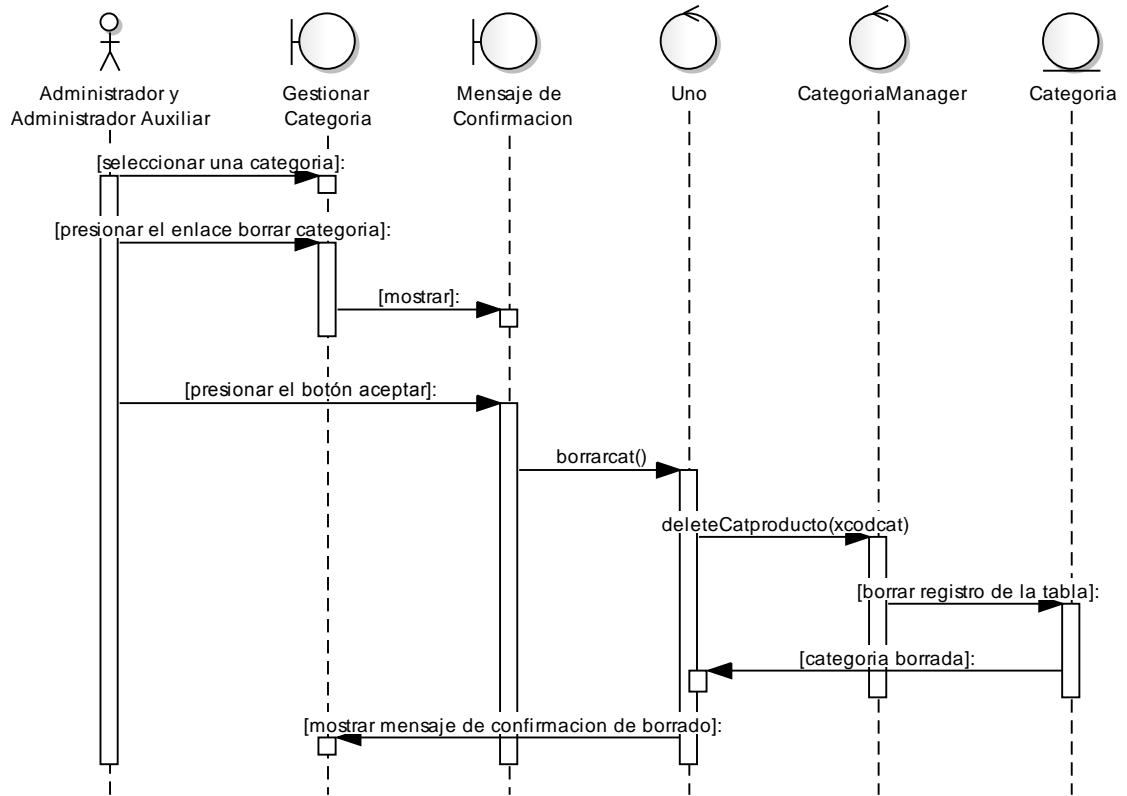


Fig. II.138 Diagrama de Secuencia: Dar de Baja Categoría.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Modificar Categoría.

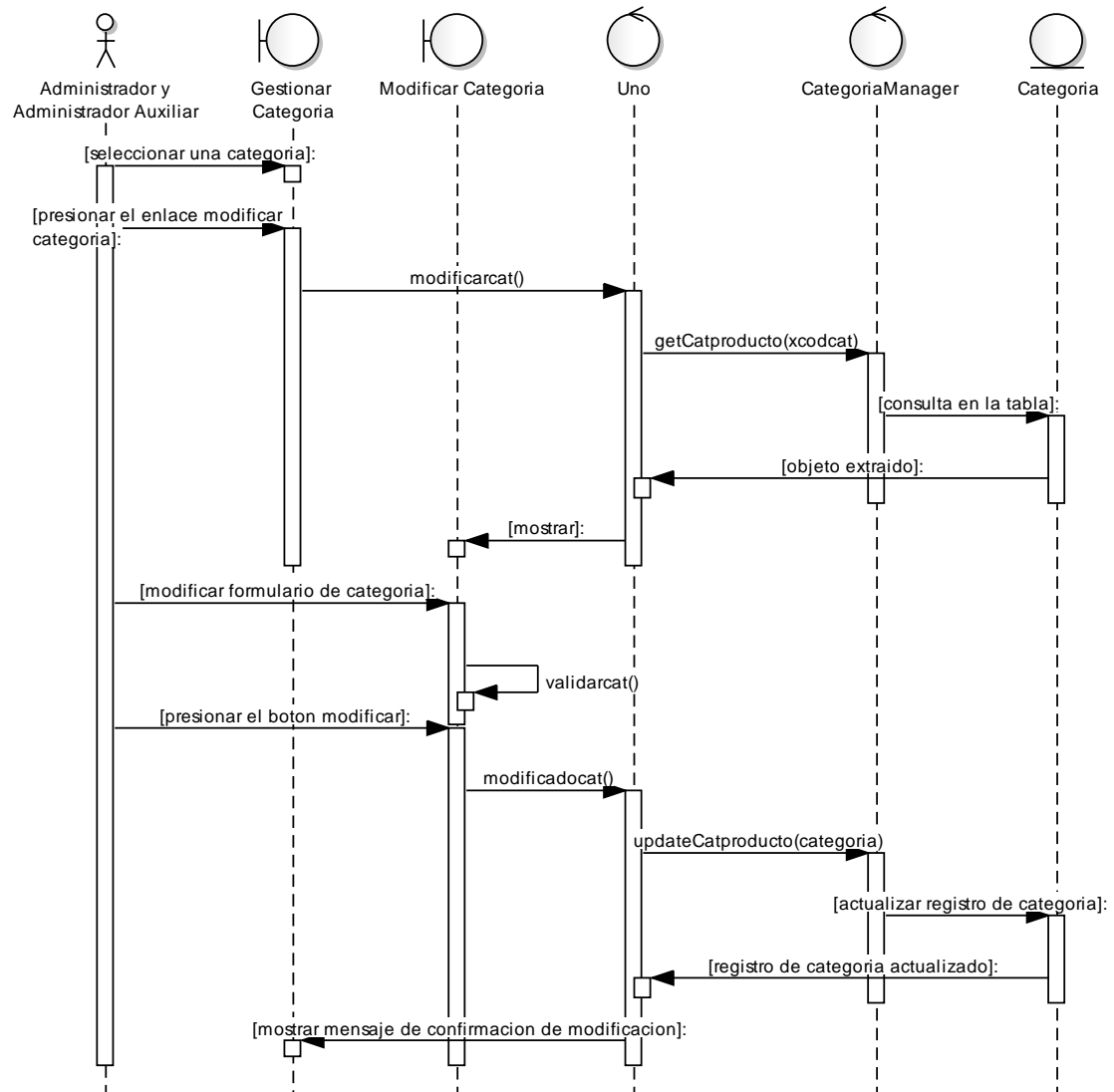


Fig. II.139 Diagrama de Secuencia: Modificar Categoría.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Listar Personal.

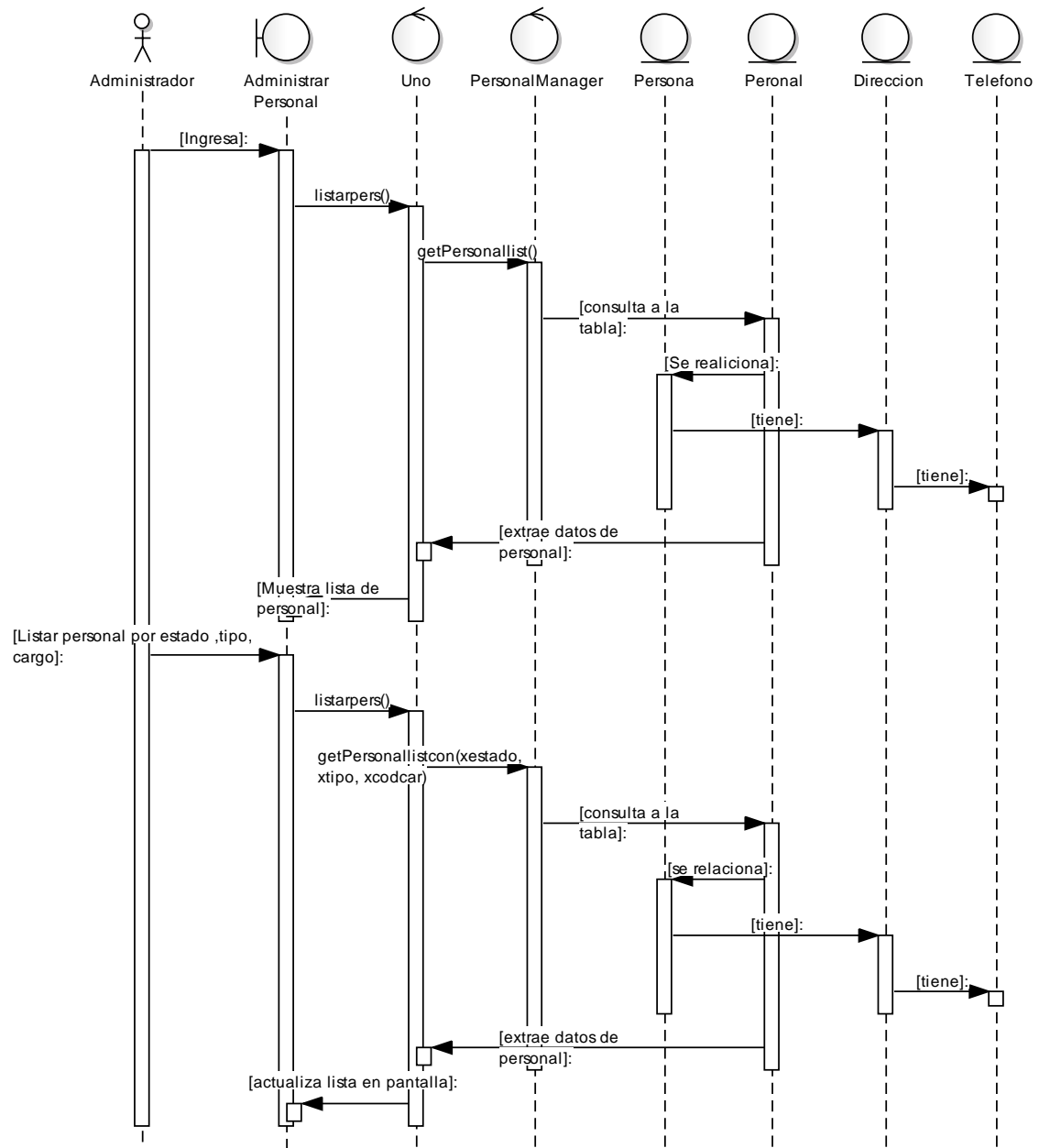


Fig. II.140 Diagrama de Secuencia: Listar Personal.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Buscar Personal.

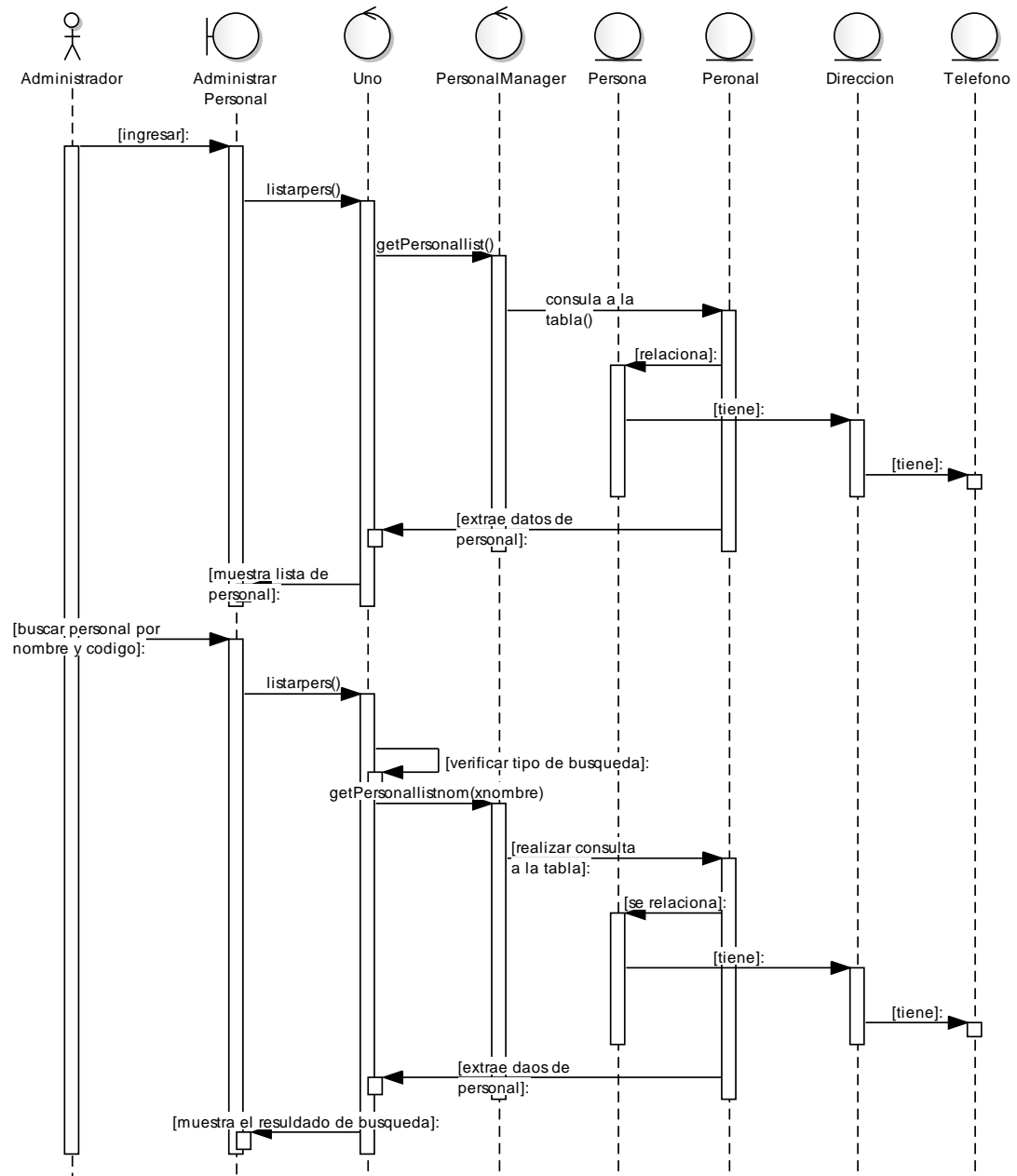


Fig. II.141 Diagrama de Secuencia: Buscar Personal.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Adicionar Personal.

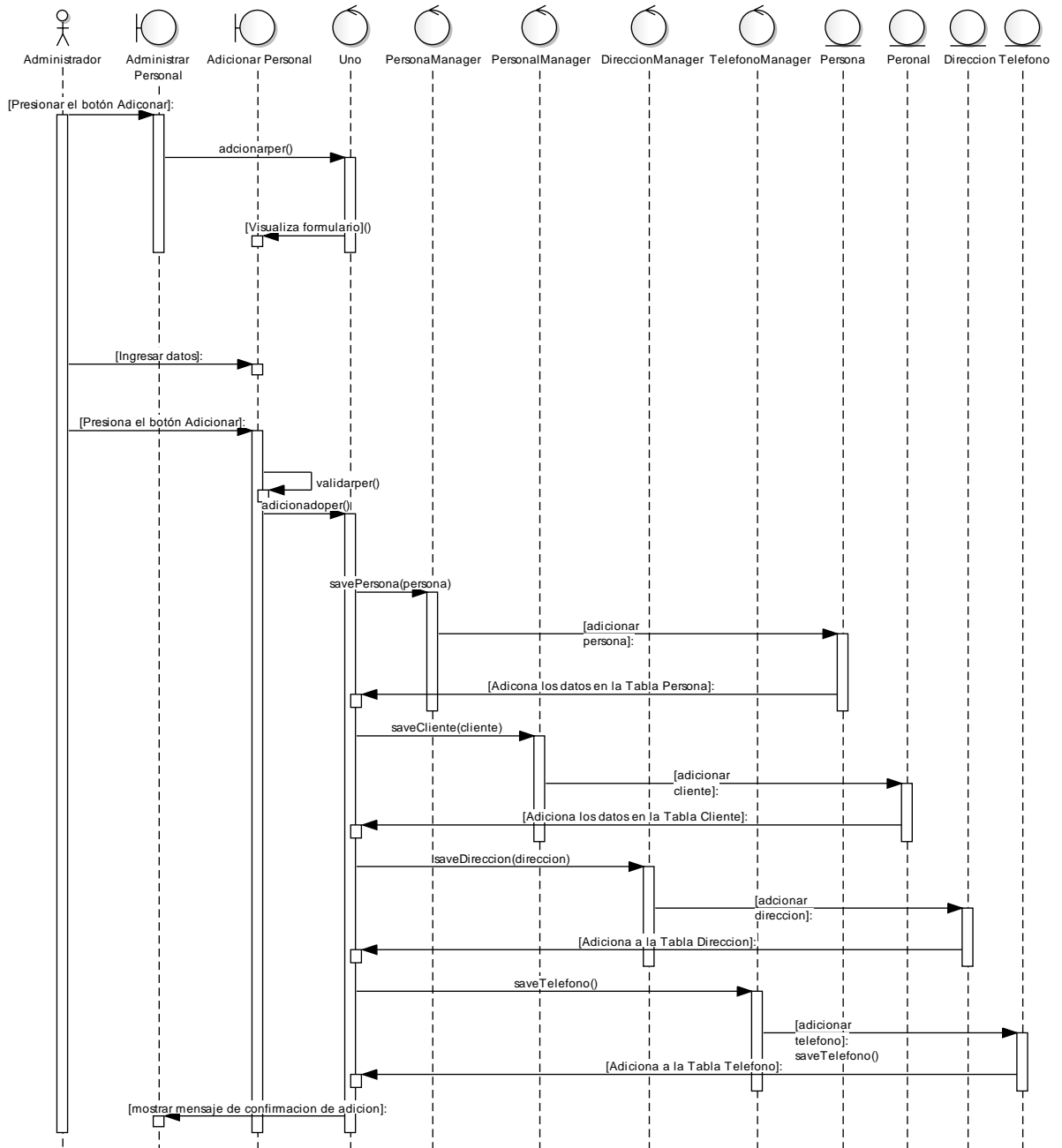


Fig. II.142 Diagrama de Secuencia: Adicionar Personal.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Dar de Baja Personal.

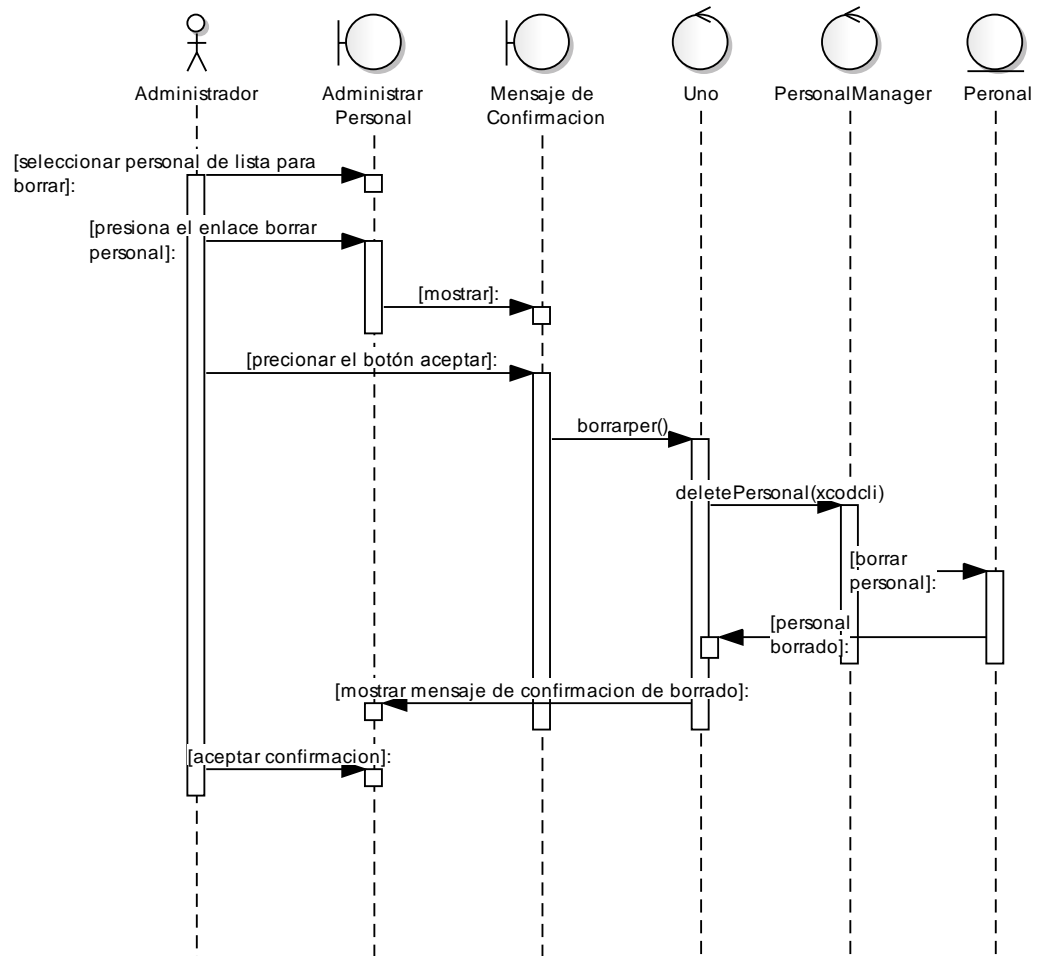


Fig. II.143 Diagrama de Secuencia: Dar de Baja Personal.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Modificar Personal.

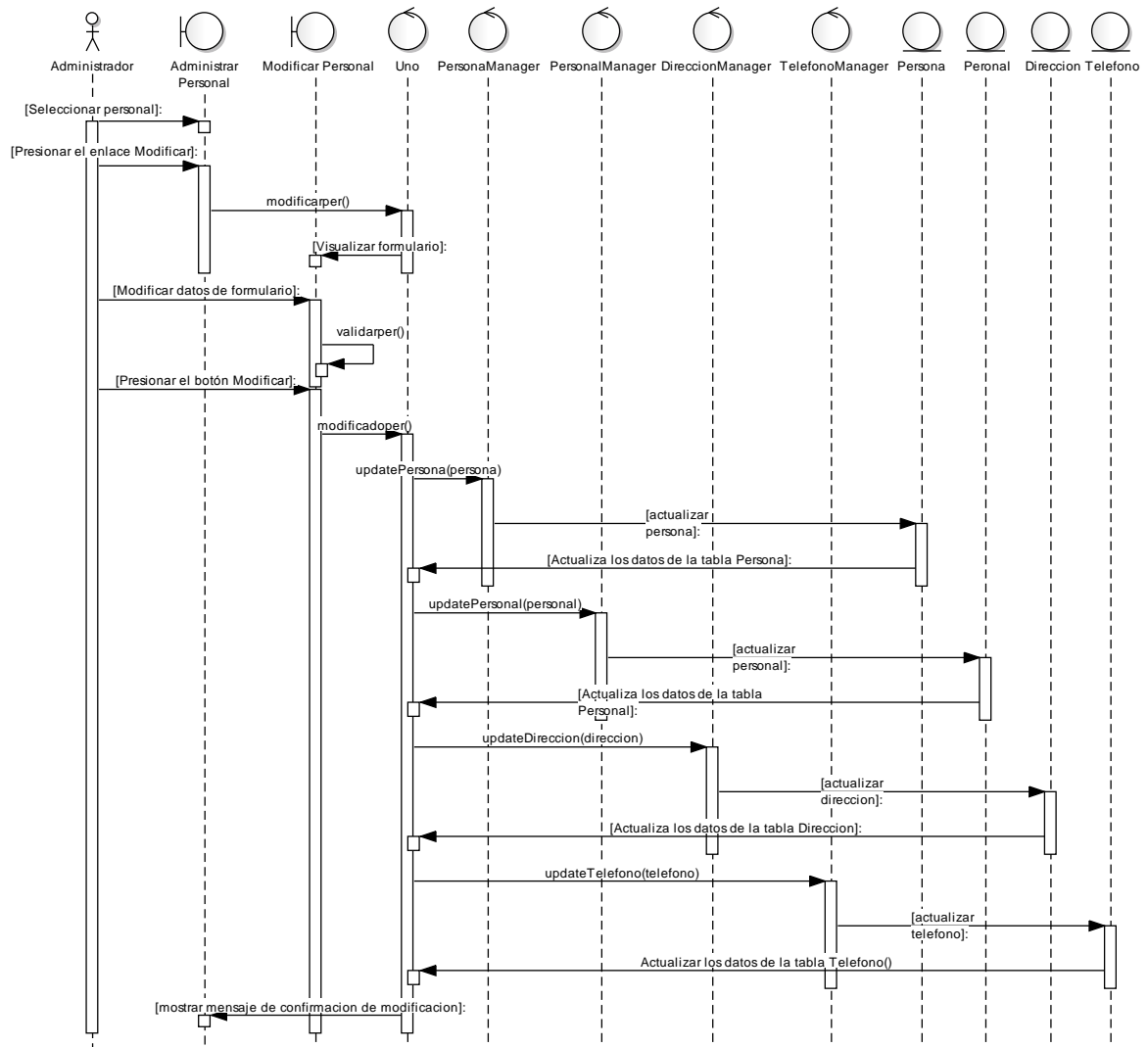


Fig. II.144 Diagrama de Secuencia: Modificar Personal.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Listar Cargo.

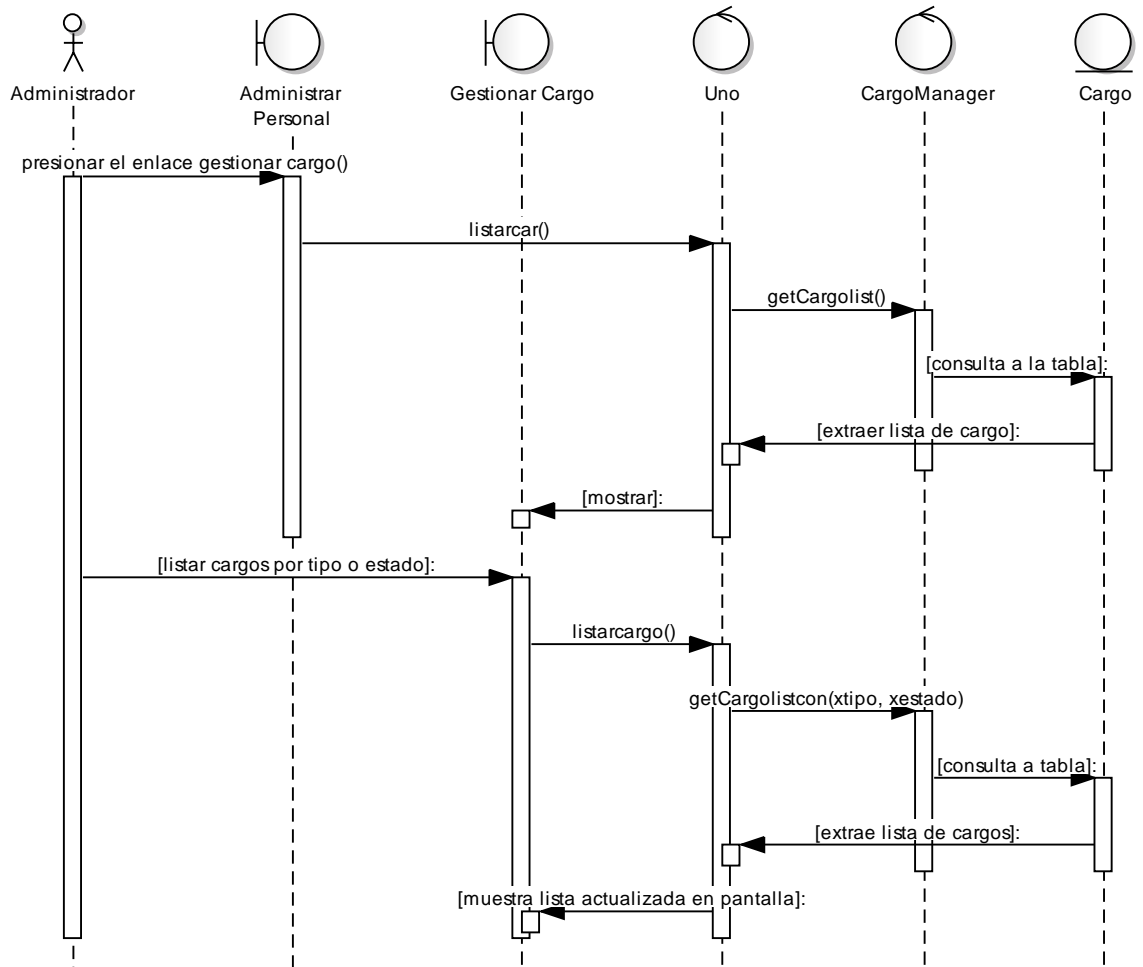


Fig. II.145 Diagrama de Secuencia: Listar Cargo.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Buscar Cargo.

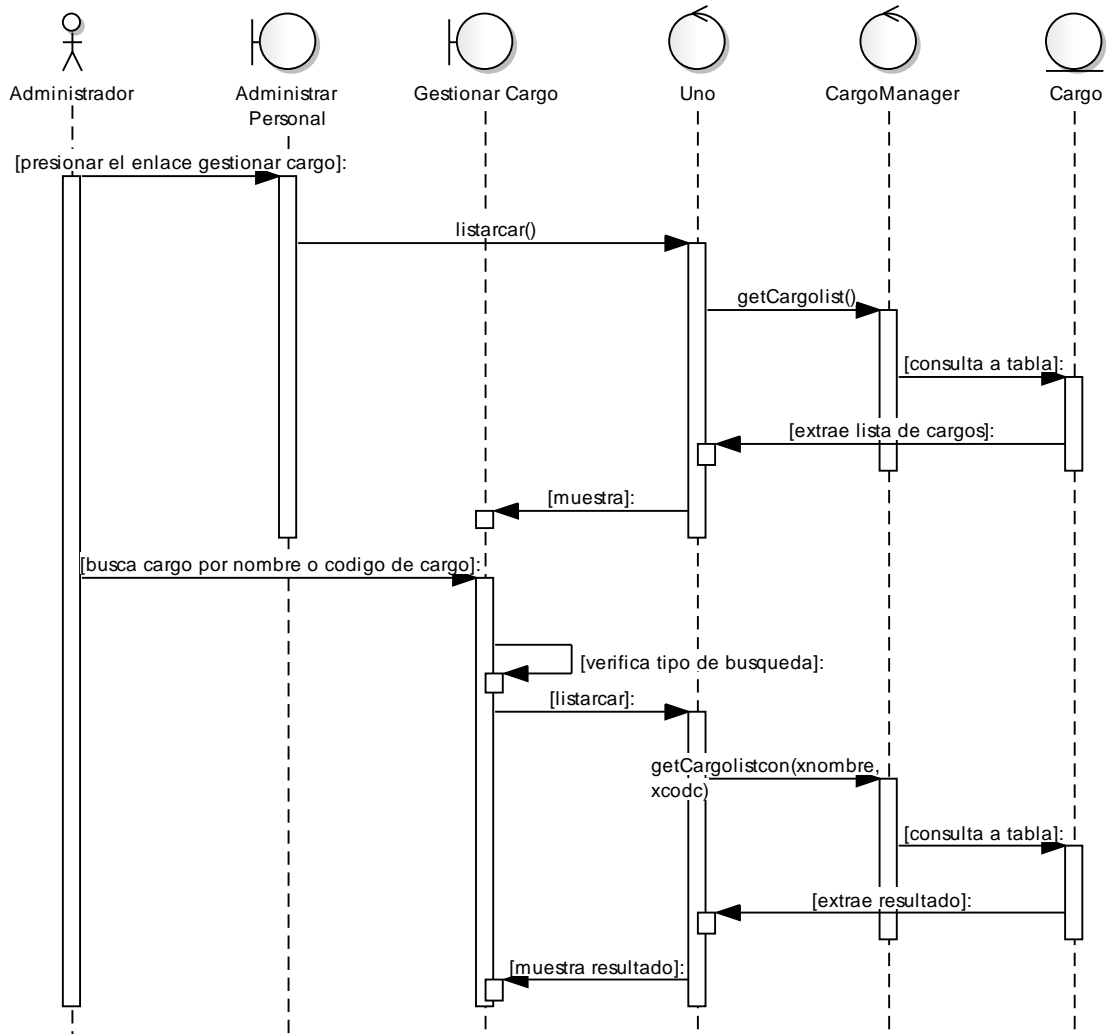


Fig. II.146 Diagrama de Secuencia: Buscar Cargo.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Adicionar Cargo.

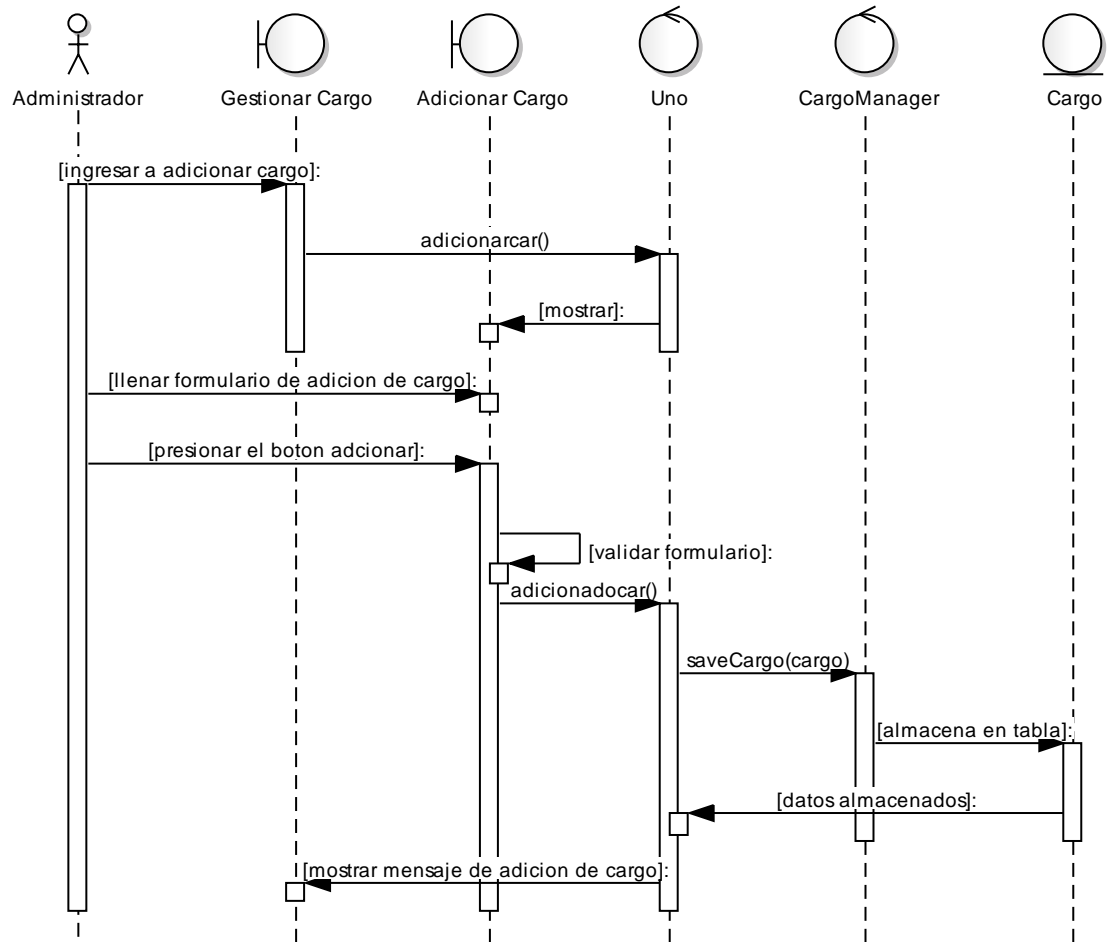


Fig. II.147 Diagrama de Secuencia: Adicionar Cargo.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Dar de Baja Cargo.

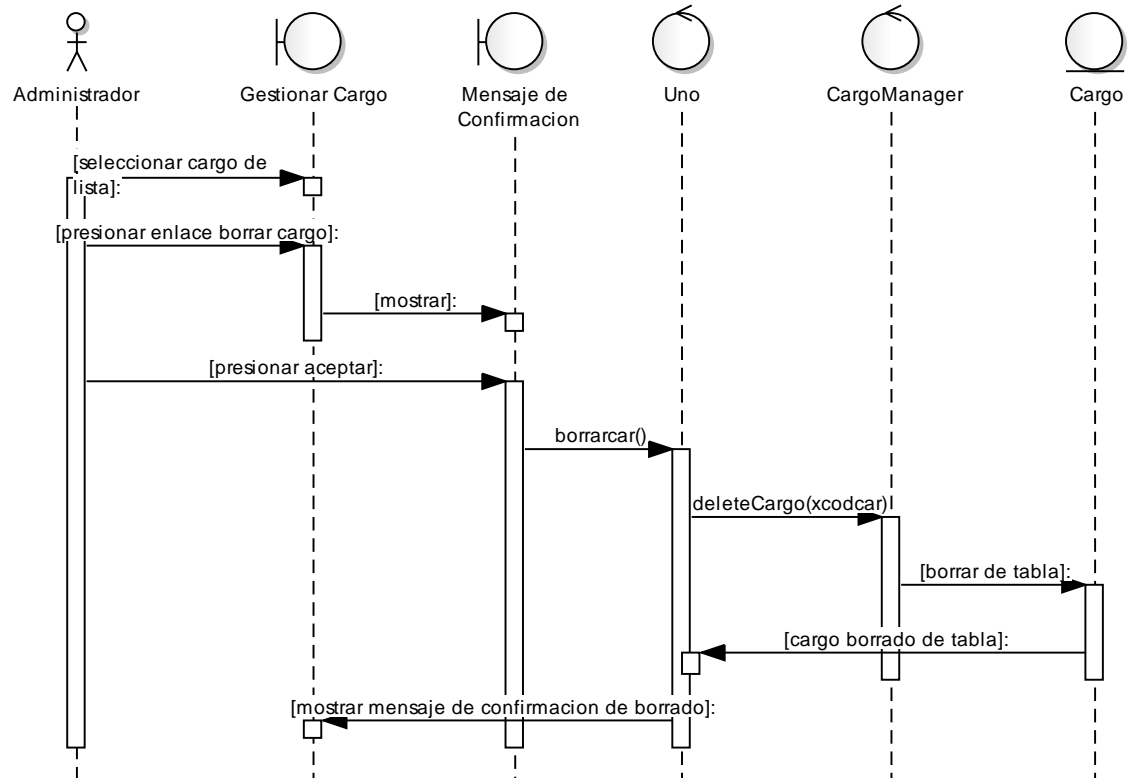


Fig. II.148 Diagrama de Secuencia: Dar de Baja Cargo.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Modificar Cargo.

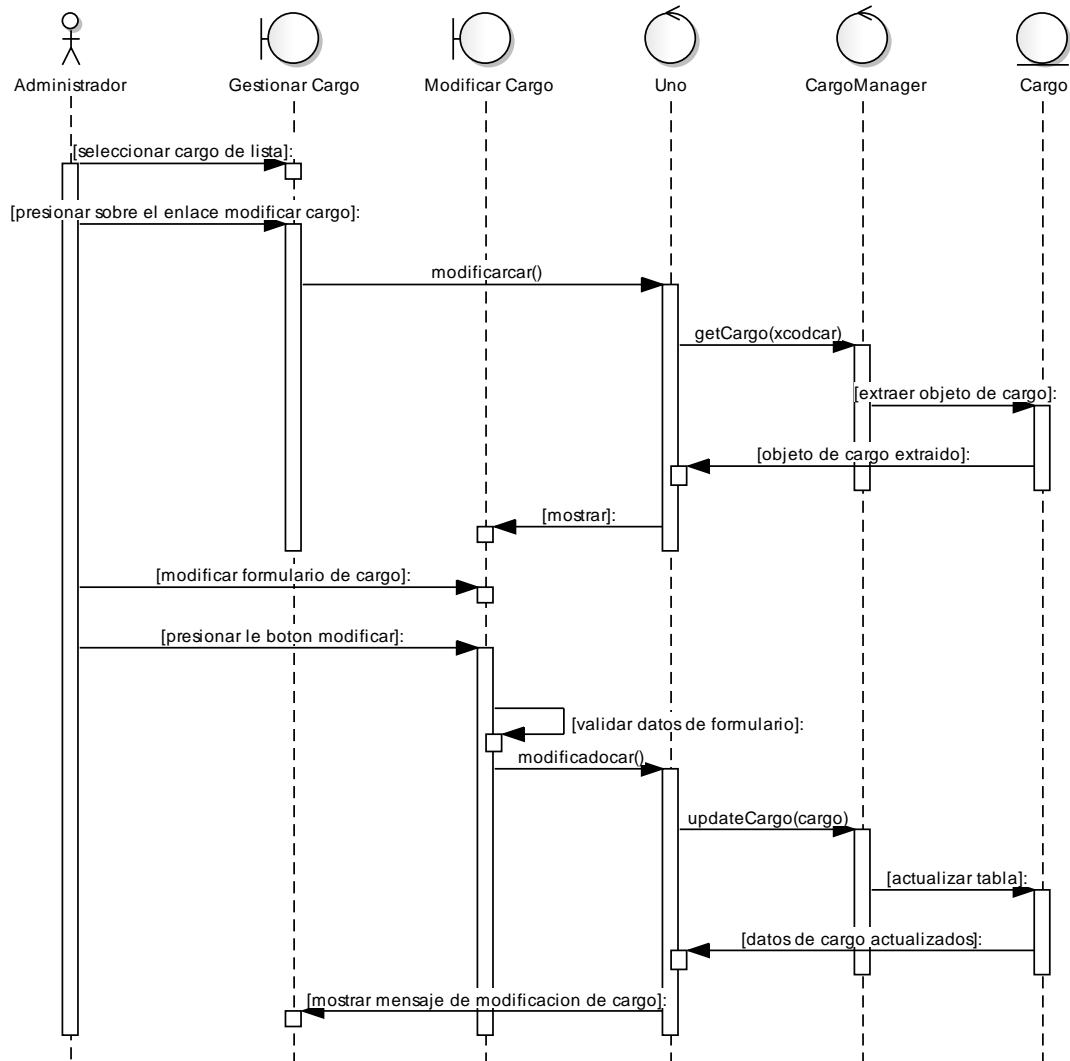


Fig. II.149 Diagrama de Secuencia: Modificar Cargo.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Listar Venta.

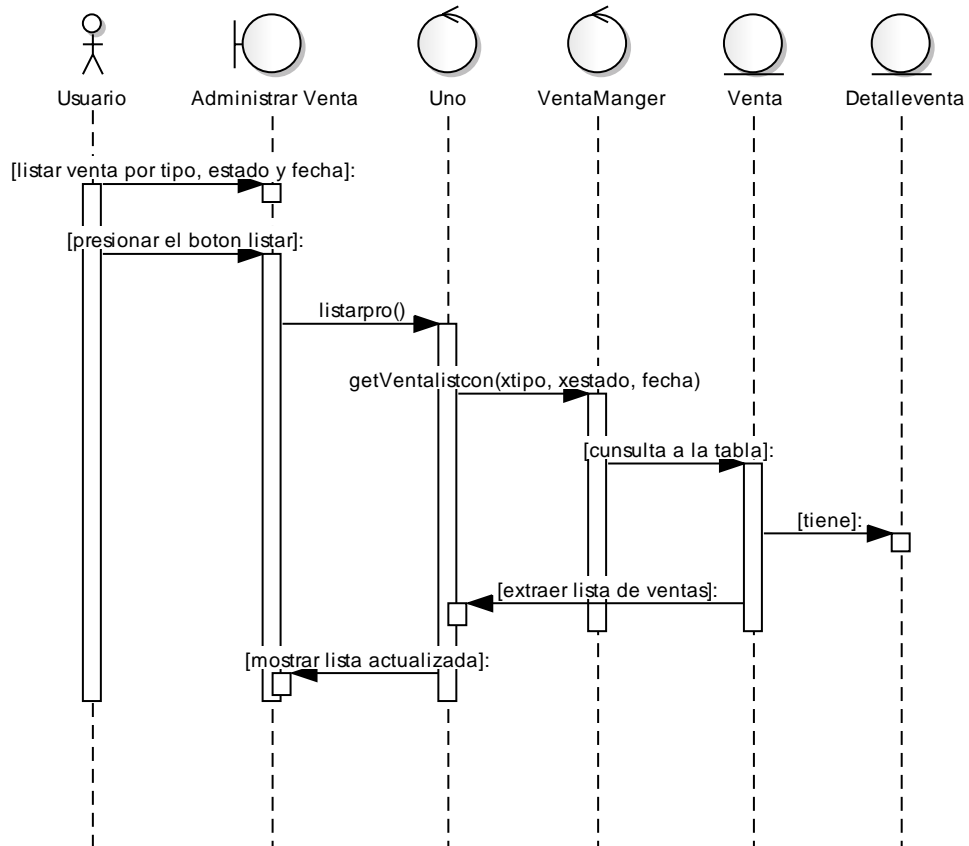


Fig. II.150 Diagrama de Secuencia: Listar Venta.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Buscar Venta.

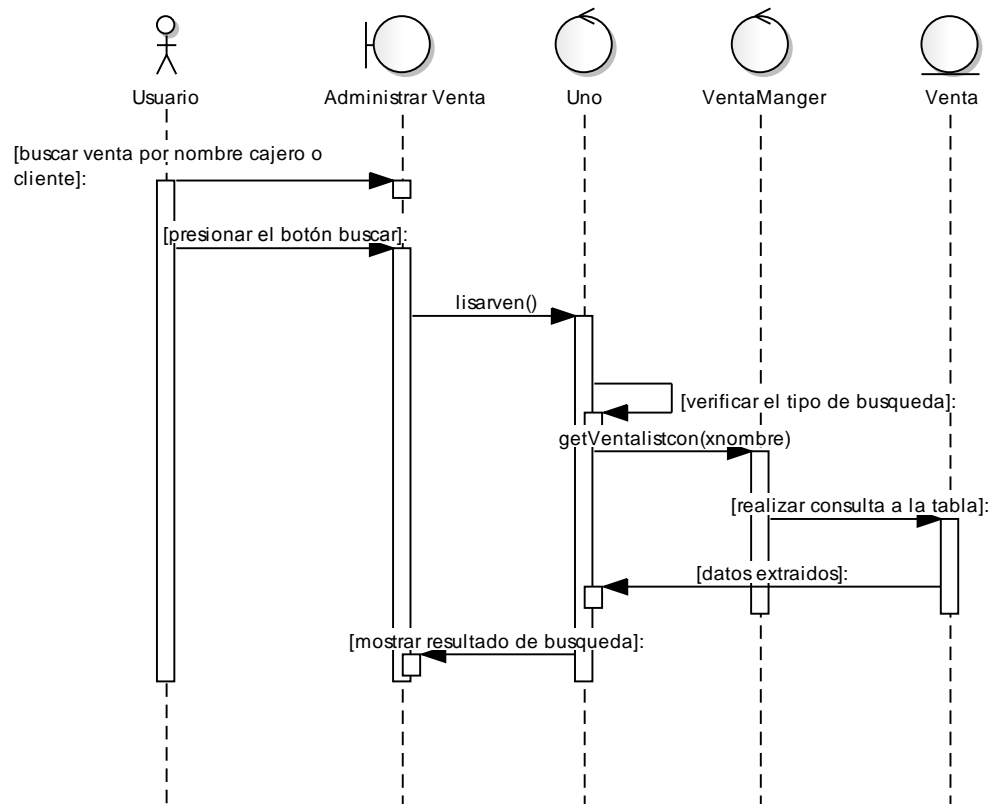


Fig. II.151 Diagrama de Secuencia: Buscar Venta.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Registrar Venta.

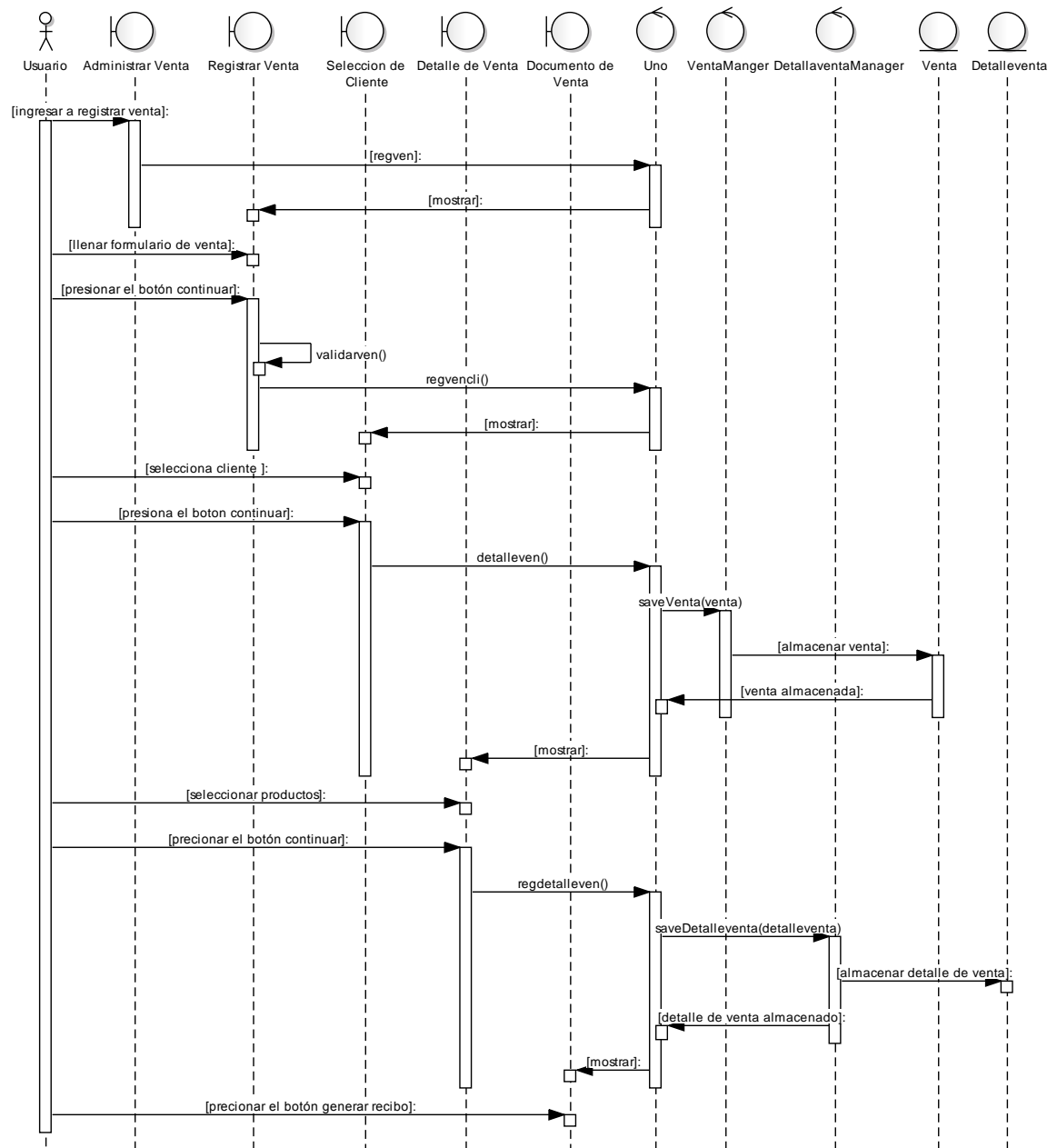


Fig. II.152 Diagrama de Secuencia: Registrar Venta.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Generar Reporte de Recaudado en Ventas.

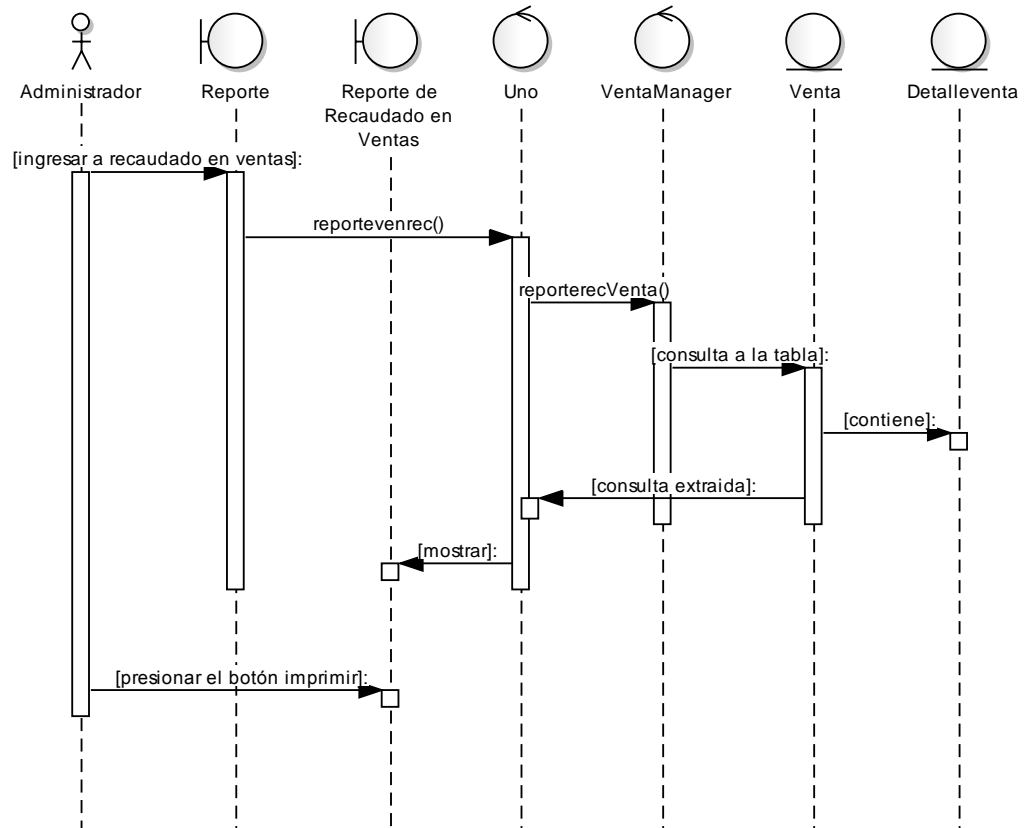


Fig. II.153 Diagrama de Secuencia: Generar Reporte de Recaudado en Ventas.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Adicionar Foto de Kardex.

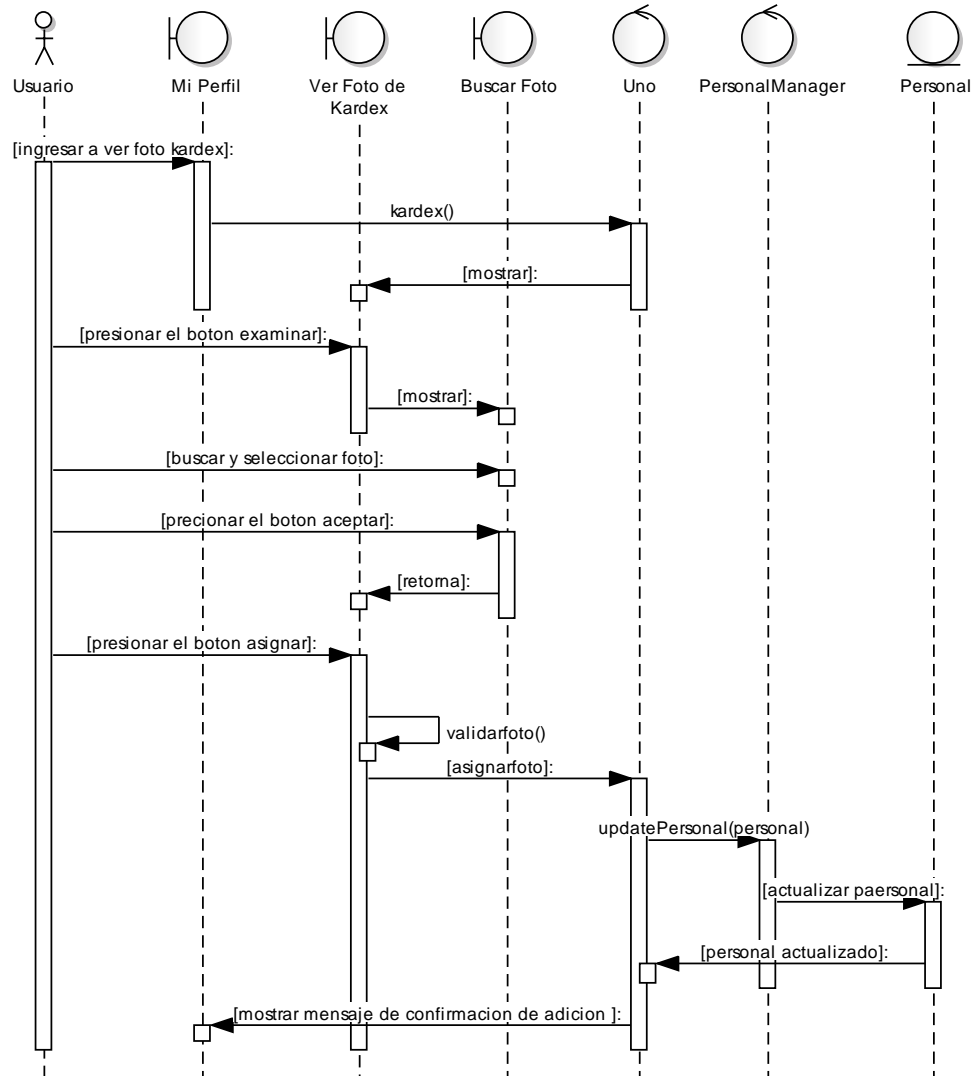


Fig. II.154 Diagrama de Secuencia: Adicionar Foto de Kardex.

DIAGRAMA DE SECUENCIA: Resguardar Base de Datos.

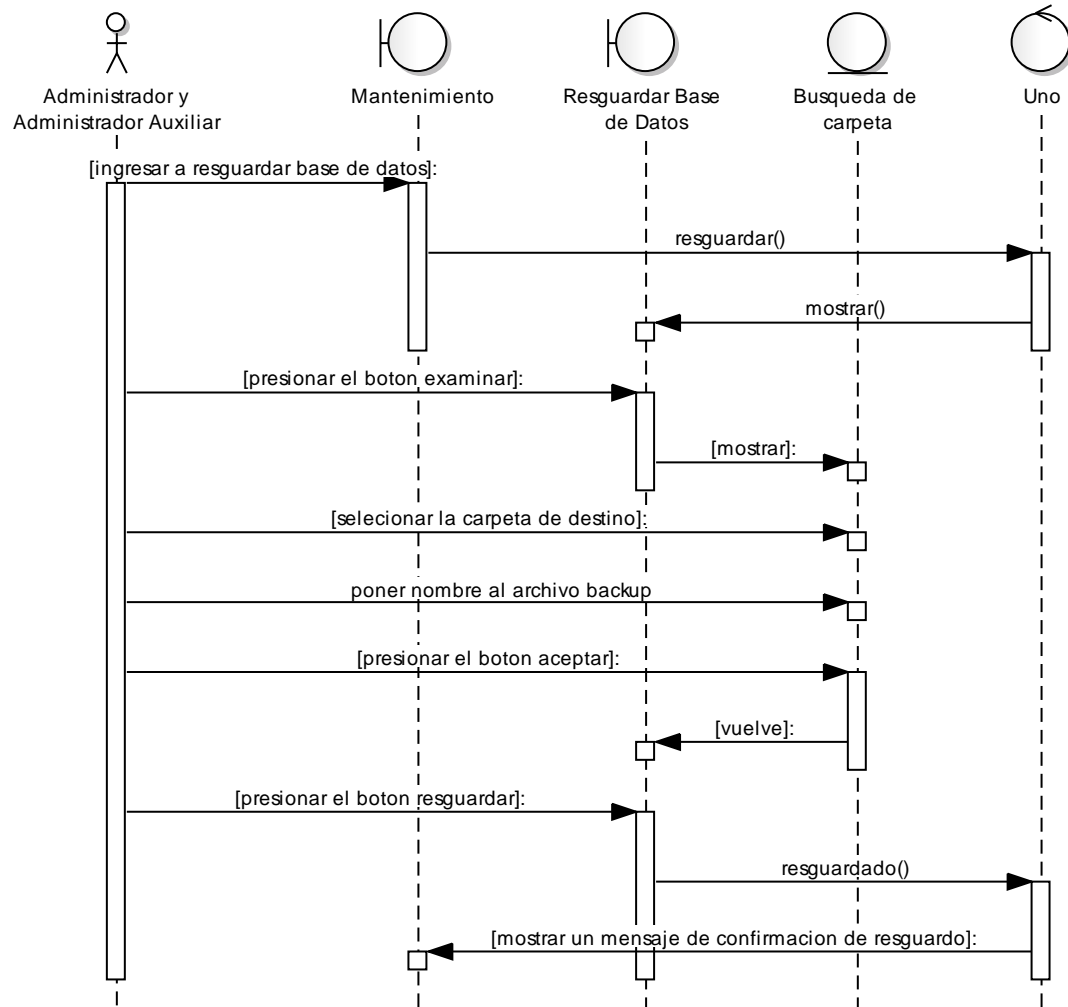


Fig. II.155 Diagrama de Secuencia: Resguardar Base de Datos.

II.1.1.2.3.9 PROTOTIPOS DE LA INTERFAZ DE USUARIOS

II.1.1.2.3.9.1 Introducción

A continuación se presentan los prototipos de Interfaz gráfica que usará el sistema. Las Interfaces gráficas del Sistema Propuesto serán fácilmente adaptables sin sufrir ningún cambio en el performance de nuestra aplicación en diferentes plataformas incluyendo Windows, GNU/Linux, Mac OS X.

Las Interfaces gráfica fueron diseñadas con la herramienta Macromedia Dreamweaver 8 corriendo o ejecutándose bajo el Sistema Operativo Windows XP. Además fueron probados en los Sistemas Operativos Microsoft Windows Vista, Debían GNU/Linux, Ubuntu.

II.1.1.2.3.9.2 Propósito

Los Prototipos de Interfaz gráfica tienen el propósito de mostrar y describir las interfaces que implementará el sistema para que el usuario pueda comprender mejor y tener una idea de la apariencia y la productividad que podrá tener al usar las interfaces.

II.1.1.2.3.9.3 Alcance

Los prototipos de Interfaz gráfica no representan a las interfaces gráficas definitivas que tendrá el sistema. Pueden sufrir algunas modificaciones leves.

II.1.1.2.3.9.4 DISEÑO DE LAS PANTALLAS DE ENTRADA Y SALIDA

Cada una de las siguientes pantallas son de salida y a su vez, pueden contener enlaces que se convierten en pantallas de entrada. A continuación se presentan los prototipos:

PANTALLA 1: Inicio del sistema.

XL Computacion

Venta de Accesorios y Equipos de Computacion

Siguiente

Lunes 17 de Octubre de 2011

MENU

- Ofertas
- Novedades
- Servicios
- Contactos
- Registrarse
- Tips para tu Equipo

INGRESAR

Login: *****

Clave: *****

Aceptar

EVOLUCION DE LAS COMPUTADORAS

Porque las computadoras son importantes:

El mundo de la alta tecnología nunca hubiera existido de no ser por el desarrollo del ordenador o computadora. Toda la sociedad utiliza estas máquinas, en distintos tipos y tamaños, para el almacenamiento y manipulación de datos. Los equipos informáticos han abierto una nueva era en la fabricación gracias a las técnicas de automatización, y han permitido mejorar los sistemas modernos de comunicación. Son herramientas esenciales prácticamente en todos los campos de investigación y en tecnología aplicada. [Bajar video](#)

Ensamblado y Reparacion de Equipos de Computacion

XLComputacion te ofrece:

la venta de computadoras, accesorios de computo, servicio técnico para las computadoras, suministros y repuestos para los ordenadores y otros. En fin toda la serie de computadoras en un solo sitio y sobre todo de marcas reconocidas.

[Puedes registrarte para tener mas privilegios.](#)

XLC XLComputacion - Tienda

Fig. II.156 Pantalla: Inicio del Sistema.

PANTALLA 2: Mensaje de Validación.



Fig. II.157 Pantalla: Mensaje de Validación

PANTALLA 3: Administración del Sistema



Fig. II.158 Pantalla: Administración del Sistema

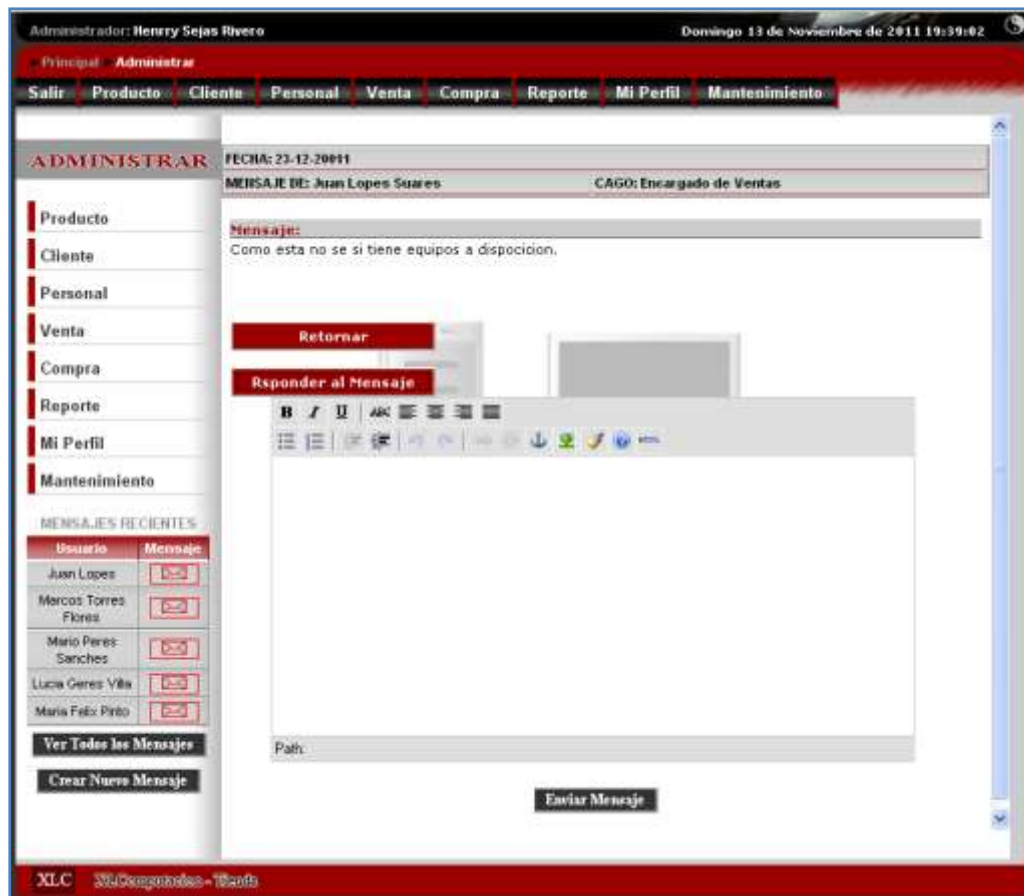
PANTALLA 4: Ver Mensaje de Usuario

Fig. II.159 Pantalla: Ver Mensaje de Usuario

PANTALLA 6: Crear Nuevo Mensaje

Administrador: Henry Sejas Rivero Domingo 13 de Noviembre de 2011 19:41:41

Principal > Administrar

Salir Producto Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil Mantenimiento

ADMINISTRAR

Producto
Cliente
Personal
Venta
Compra
Reporte
Mi Perfil
Mantenimiento

MENSAJES RECIENTES

Usuario	Mensaje
Juan Lopes	
Marcos Torres Flores	
Mario Peres Sanches	
Lucia Geres Villa	
Maria Felix Pinto	

Ver Todos los Mensajes
Crear Nuevo Mensaje

CREAR NUEVO MENSAJE

Path:

Cancelar Creacion Poner como Comunicado

BUSCAR UN USUARIO EN ESPECIFICO:

Nombre: Ap. Paterno: Ap. Materno: Buscar

Buscar por: Por Ci. Buscar

Codigo Usuario	Ci	Nombre	Ap	Am	Email	Estado	Seleccionar Usuario
us1	5815205	Juan	Lopes	Flores	linkjt@gmail.com	Activo	<input checked="" type="checkbox"/>
us2	5768996	Maria	Reyes	Torres	linkmrt@gmail.com	Activo	<input checked="" type="checkbox"/>
us3	4568765	Dario	Reyes		linkw@gmail.com	Activo	<input checked="" type="checkbox"/>

XLC XLComputacion - Tienda

Fig. II.160 Pantalla: Crear Nuevo Mensaje

PANTALLA 7: Mensaje Confinar Colocado a Comunicado



Fig. II. Mensaje Confinar Colocado a Comunicado

PANTALLA 8: Lista Mensajes de Usuarios

Administrador: Henry Rojas Rivero Domingo 13 de Noviembre de 2011 18:43:43

Principal Administrar

Sair Producto Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil Mantenimiento

ADMINISTRAR

Producto
Cliente
Personal
Venta
Compra
Reporte
Mi Perfil
Mantenimiento

MENSAJES RECIENTES

Usuario	Mensaje
Juan Lopez	
Marcos Torres Flores	
Mario Perez Sanchez	
Lucia Gerez Vila	
Maria Felix Pinto	

Ver Todos los Mensajes
Crear Nuevo Mensaje

LISTA DE MENSAJES

Mensajes: Recibidos

Año: 2012 Mes: Todos Día: Todos

Nombre: Ap. Paterno: Ap. Materno:

43 Elementos encontrados

N°	Codigo mensaje	Nombre de Usuario	Cargo	Fecha de proceso	Ver Mensaje	Borrar
1	mer1	Morita	Administrador	12-12-2011		
2	cat22	Carolina	Administrador	12-12-2011		
3	cat33	Tecido	Administrador Auxiliar	12-12-2011		
4	cat44	Camara	Encargado de Ventas	12-12-2011		
5	cat44	Camara	Administrador	12-12-2011		

Página 1 de 5 1 2 3 4

XLC -

Fig. II.161 Pantalla: Lista Mensajes de Usuarios

PANTALLA 9: Mensaje Eliminado Mensaje



Fig. II.162 Pantalla: Mensaje Eliminado Mensaje

GESTIONAR PRODUCTO

PANTALLA 10: Administrar Producto

Administrador: Henry Sejas Rivero Domingo 13 de Noviembre de 2011 19:45:40

Principal Administrar **Producto**

Salir **Producto** Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil Mantenimiento

PRODUCTO

Listar Productos

Adicionar Producto

Categoría Producto

Adicionar Categoría

Gestionar Ofertas

Gestionar Novedades

PRODUCTOS

Estado: Tipo: Categoría:

Buscar por:

Productos que estan en Ventas 10 Elementos encontrados Productos que no estan en Ventas

Cod Cat	Cod Prod	Nombre	Detalle	Cantidad	Costo (\$us)	Precio (\$us)	Descripcion	Imagen	Estado	M	B
CAT2	PRO289	Laptop Acer AS5736Z-4085, 15.6, PT4500, 2GB, 320GB, DVDSM, Win 7 ST, ABG, CRDR, webcam	Ver	3	900.0	1080.0	No	SI	Activo	M	B
CAT2	PRO280	CompaQ Laptop CQ40-700LA	Ver	4	800.0	960.0	No	SI	Activo	M	B
CAT2	PRO284	IdeaPad Y530 T3200 4GB 320GB DVDRW, Home Premium, WebCam	Ver	5	950.0	1140.0	No	SI	Activo	M	B
CAT2	PRO285	Laptop Acer AS4553-4899 14 turion II P520, 3GB, 320GB, DVDSM, Win 7 HP, BGN, CRDR, Cam	Ver	9	900.0	1080.0	No	SI	Activo	M	B
CAT2	PRO286	Laptop Acer AS5551-2175, 15.6, Athlon DCP32, 2GB, 320GB, DVDSM, W7HB, BGN, Cam, Plata	Ver	5	900.0	1080.0	No	SI	Activo	M	B
CAT2	PRO287	Laptop Acer AS5734Z-4293 15.6 PT4500 2GB 320G DVDSM W7STR BGN CAM	Ver	850	4.0	4.8	No	SI	Activo	M	B
		Laptop Acer Aspire									

XLC XLComputacion - Tenda

Fig. II.163 Pantalla: Administrar Producto

PANTALLA 12: Adicionar Imágenes Relacionadas con Producto

The screenshot shows a web application interface for adding related images to a product. The top navigation bar includes 'Salir', 'Producto', 'Cliente', 'Personal', 'Venta', 'Compra', 'Reporte', 'Mi Perfil', and 'Mantenimiento'. The left sidebar lists product management options like 'Listar Productos', 'Adicionar Producto', and 'Gestionar Ofertas'. The main content area is titled 'ADICIONAR IMAGENES' and displays the product name 'Pantalla Plasma 20 pulgadas' with a '<<Retornar' button. Below this is the 'Imagen Principal' section showing a monitor image and its file path. A table lists three related images with their IDs, file paths, thumbnails, and 'Eliminar' buttons. At the bottom, there is an 'Adicionar Imagen' form with a file input field, an 'Examinar...' button, and an 'Adicionar' button.

Codimg	Direccion	Imagen	Eliminar
img96	imgs/producto/pro166/80x80_hp-compaq-6000-pro-all-in-one-pc_400x400.jpg		Eliminar
img76	imgs/producto/pro166/85x80_omega_eGo_Desktop_charcoal.jpg		Eliminar
img53	imgs/producto/pro166/80x80_Z430_04w.jpg		Eliminar

Fig. II.165 Pantalla: Adicionar Imágenes Relacionadas con Producto

PANTALLA 13: Mensaje de Modificado de descripción



Fig. II.166 Pantalla: Mensaje de Modificado de descripción

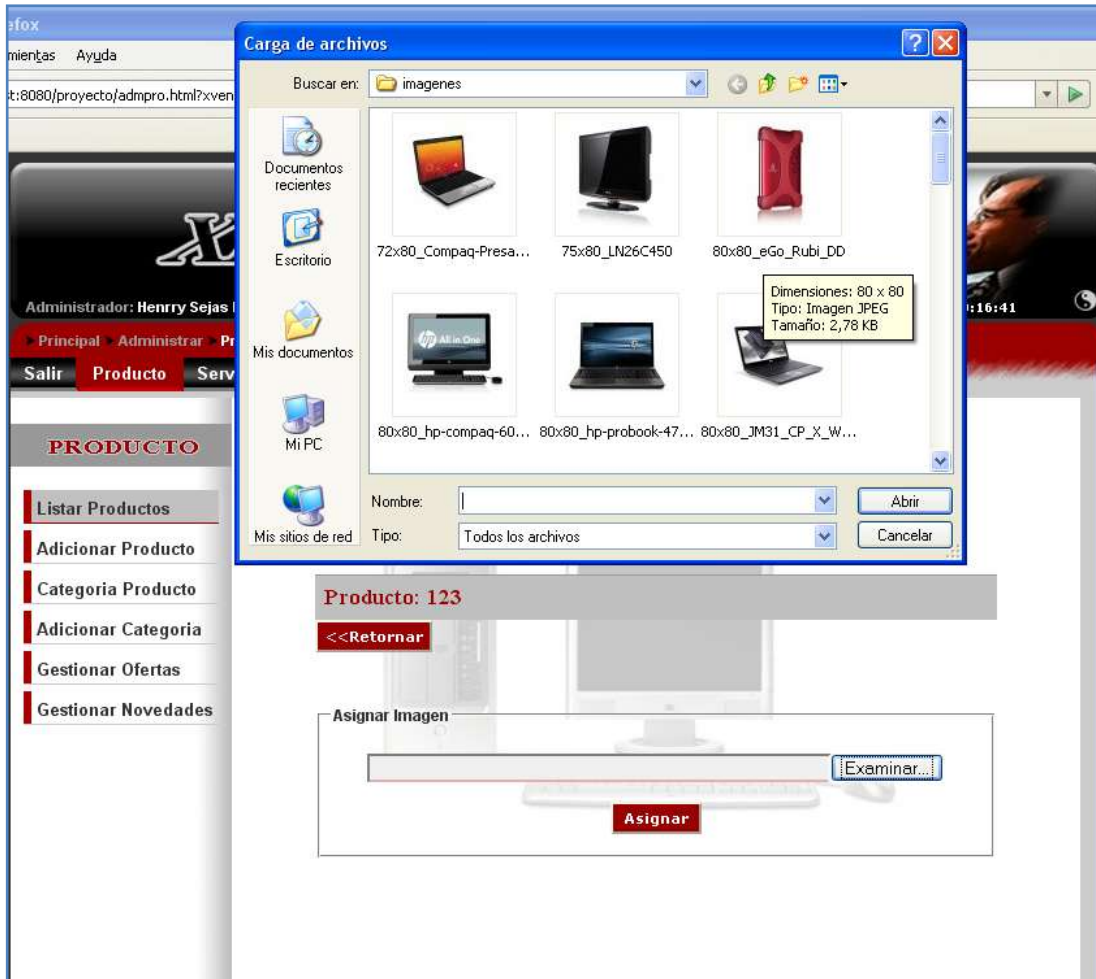
PANTALLA 14: Asignar Imagen de Producto

Fig. II.167 Pantalla: Asignar Imagen de Producto

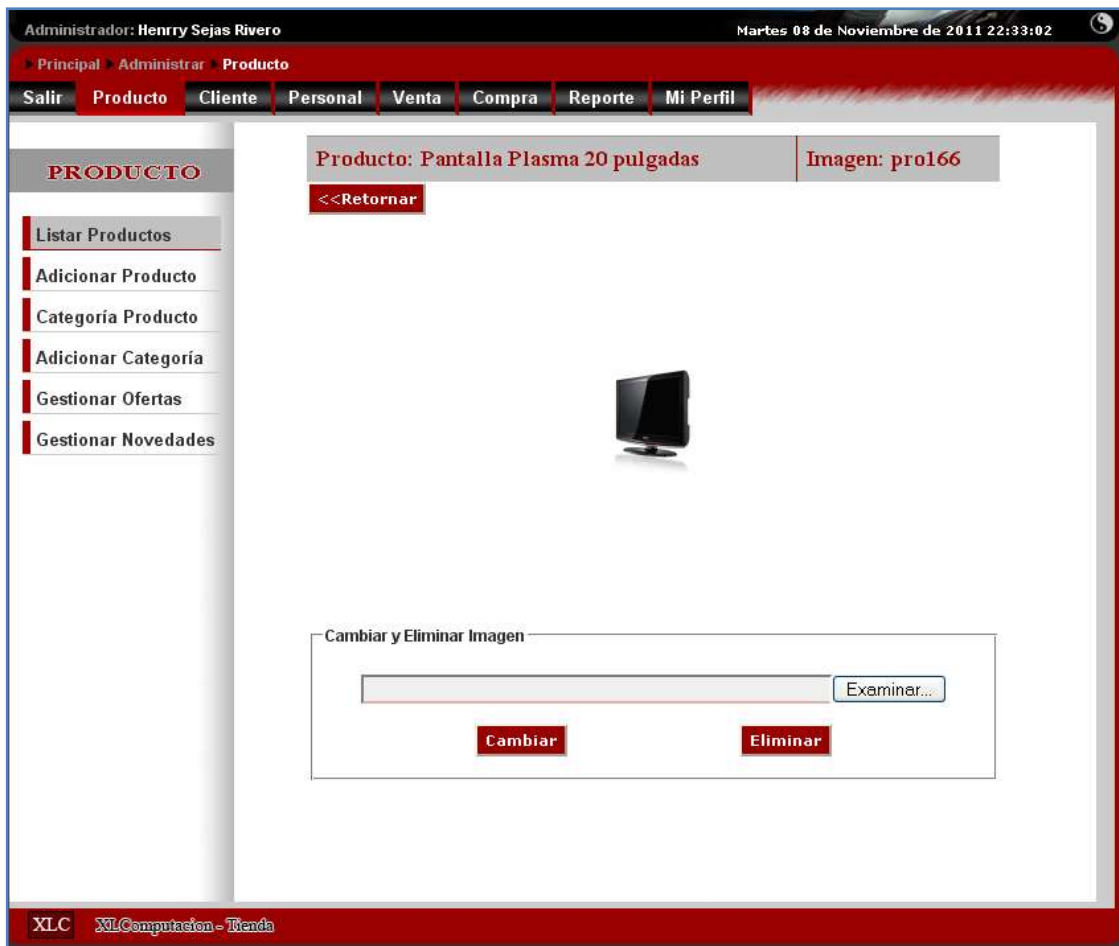
PANTALLA 15: Cambiar Imagen de Producto

Fig. II.168 Pantalla: Cambiar Imagen de Producto

PANTALLA 16: Modificar Producto

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 08 de Noviembre de 2011 22:33:45

Principal > Administrar > Producto

Salir **Producto** Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil

PRODUCTO **MODIFICAR PRODUCTO**

Listar Productos

Adicionar Producto

Categoría Producto

Adicionar Categoría

Gestionar Ofertas

Gestionar Novedades

Categoría:	55ESTOY PROBANDO SI FUNCIONA
Código Producto:	PRO237
Nombre:	1mi prueba
Detalle:	prueba
Cantidad:	12
Costo del producto:	12.0 <small>Costo en Dolares</small>
Precio del producto :	30% mas del Costo 15.6
Imagen:	imgs/producto/pro237/pro237.jpg
Existencia de Producto :Sobre Pedido.....
Tipo:Normal.....
Estado:Activo.....

XLC XLComputación - Tienda

Fig. II.169 Pantalla: Modificar Producto

PANTALLA 17: Modificar Producto de una Venta

Administrador: Henry Sejas Rivero Lunes 14 de Noviembre de 2011 23:00:05

Principal > Administrar > Producto

Salir **Producto** Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil Mantenimiento

PRODUCTO

- Listar Productos
- Adicionar Producto
- Categoría Producto
- Adicionar Categoría
- Gestionar Ofertas
- Gestionar Novedades

MODIFICAR PRODUCTO

El Producto Se encuentra en una venta, no es posible modificar todos los datos (si se desea modificar modificar los datos primarios se debera crear un nuevo registro: trasladando todos los datos del producto y enviando el anterior a estado pasivo para que no se muestre en pantalla).

Categoría:	Mesa de Escritorio
Codigo Producto:	PR0133
Nombre:	asa
Detalle:	sqz
Cantidad:	1
Costo del producto:	1.0 Costo en Dolares
Precio del producto :	20% mas del Costo 1.2
Imagen:	No tiene Imagen Asignada
Existencia de Producto :En Existencia.....
Estado:Activo.....

XLC XLComputacion - Tienda

Fig. II.170 Pantalla: Modificar Producto de una Venta

PANTALLA 18: Modificar Producto en Oferta

Administrador: Henry Sejas Rivero Lunes 14 de Noviembre de 2011 23:13:23

Principal Administrar **Producto**

Salir **Producto** Cliente Personal Venta Compra Reporte MI Perfil Mantenimiento

PRODUCTO

- Listar Productos
- Adicionar Producto
- Categoria Producto
- Adicionar Categoria
- Gestionar Ofertas
- Gestionar Novedades

EL PRODUCTO ESTA DE OFERTA DESEA MODIFICAR EL PRECIO

No se modifico el costo, desea mantener el precio de oferta

Costo del Producto:	43.0
Precio de Lista	55.9
Precio de oferta:	<input type="radio"/> Mejor al Costo <input checked="" type="radio"/> Menor al Precio 55
Tipo de Oferta:	Producto Solo de Oferta1

Confirmar Precio de Oferta

Fig. II.171 Pantalla: Modificar Producto en Oferta

PANTALLA 19: Modificar Producto en Novedad

Administrador: Henry Sejas Rivero Lunes 14 de Noviembre de 2011 23:12:17

Principal Administrar **Producto**

Salir **Producto** Cliente Personal Venta Compra Reporte MI Perfil Mantenimiento

PRODUCTO

- Listar Productos
- Adicionar Producto
- Categoria Producto
- Adicionar Categoria
- Gestionar Ofertas
- Gestionar Novedades

EL PRODUCTO ESTA DE NOVEDAD DESEA MODIFICAR LA FECHA DE ALTA

Costo del Producto:	5.8
Precio de Lista	6.5
Fecha de Alta:	29-11-2011

Confirmar Fecha de Alta

Fig. II.172 Modificar Producto en Novedad

PANTALLA 20: Mensaje Modificado Producto



Fig. II.173 Pantalla: Mensaje Modificado Producto

PANTALLA 21: Reporte producto

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 08 de Noviembre de 2011 22:40:43

Principal Administrar Producto

Salir Producto Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil

PRODUCTO

- Listar Productos
- Adicionar Producto
- Categoría Producto
- Adicionar Categoría
- Gestionar Ofertas
- Gestionar Novedades

XL Computacion

Martes 08 de Noviembre de 2011 22:40:43

REPORTE PRODUCTOS

Nombre de Producto:	Nombre no especificado
Categoría:	PANTALLA PLASMA
Tipo:	Normal
Estado:	Activo
Cantida de productos:	8

Nº	Cod Categoría	Codigo Producto	Nombre	Detalle	Cantidad	Costo (\$us)	Precio (\$us)	Estado
1	CAT136	PRO64	pantalla SAMSUNG	20 pulgadas plana conectores de corriente	10	5.0	50.0	Activo
2	CAT136	PRO71	pantalla SAMSUNG	20 pulgadas plana conectores de corriente	10	5.0	50.0	Activo
3	CAT136	PRO72	pantalla SAMSUNG	20 pulgadas plana conectores de corriente	10	5.0	50.0	Activo
4	CAT136	PRO40	pantalla SAMSUNG	20 pulgadas plana conectores de corriente	10	5.0	50.0	Activo
5	CAT136	PRO63	pantalla SAMSUNG	20 pulgadas plana conectores de corriente	10	5.0	50.0	Activo
6	CAT136	PRO70	pantalla SAMSUNG	20 pulgadas plana conectores de corriente	10	5.0	50.0	Activo
7	CAT136	PRO65	pantalla SAMSUNG	20 pulgadas plana conectores de corriente	10	5.0	50.0	Activo
8	CAT136	PRO67	pantalla SAMSUNG	20 pulgadas plana conectores de corriente	10	5.0	50.0	Activo

[Imprimir](#)

XLC XLComputacion - Tenda

Fig. II.174 Pantalla: Reporte Producto

PANTALLA 22: Adicionar Producto

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 08 de Noviembre de 2011 23:19:39

Principal > Administrar > Producto > Adicionar Producto

Salir | **Producto** | Cliente | Personal | Venta | Compra | Reporte | Mi Perfil

ADICIONAR PRODUCTO

Categoría:	Seleccionar Categoría
Codigo Producto:	Codigo asignado
Nombre:	<input type="text"/>
Detalle:	<input type="text"/>
Cantidad:	<input type="text"/>
Costo del producto:	<input type="text"/> Costo en Dolares
Precio del producto :	Mas 20% del Costo
Existencia de Producto :En Existencia.....
Tipo:Normal.....
Estado:Activo.....

XLC XLComputacion - Tienda

Fig. II.175 Pantalla: Adicionar Producto

PANTALLA 23: Adicionar Oferta

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 18 de Octubre de 2011 11:03:37

Principal > Administrar > Producto > Adicionar Producto

Salir Producto Servicio Cliente Personal Proveedor Venta Pedido Reporte

PRODUCTO

- Listar Productos
- Adicionar Producto**
- Categoria Producto
- Adicionar Categoria
- Gestionar Ofertas
- Gestionar Novedades

EL PRODUCTO ESTA DE OFERTA DESEA MODIFICAR EL PRECIO

Costo del Producto:	<input type="text" value="43.0"/>
Precio de Lista	<input type="text" value="51.6"/>
Precio de oferta:	<input type="radio"/> Mayor al Costo <input type="radio"/> Menor al Precio <input type="text" value="47.3"/>
Tipo de Oferta:	<input type="text" value="Producto Solo de Oferta"/> <input type="button" value="v"/>

Fig. II.176 Pantalla: Adicionar Oferta

PANTALLA 24: Adicionar Novedad

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 18 de Octubre de 2011 11:05:06

Principal Administrar **Producto** Adicionar Producto

Salir **Producto** Servicio Cliente Personal Proveedor Venta Pedido Reporte

PRODUCTO

- Listar Productos
- Adicionar Producto**
- Categoria Producto
- Adicionar Categoria
- Gestionar Ofertas
- Gestionar Novedades

EL PRODUCTO ESTA DE NOVEDAD DESEA MODIFICAR LA FECHA DE ALTA

Costo del Producto:	32.0
Precio de Lista	38.4
Fecha de Alta :	18-10-2011

Confirmar Fecha de Alta

Fig. II.177 Pantalla: Adicionar Novedad

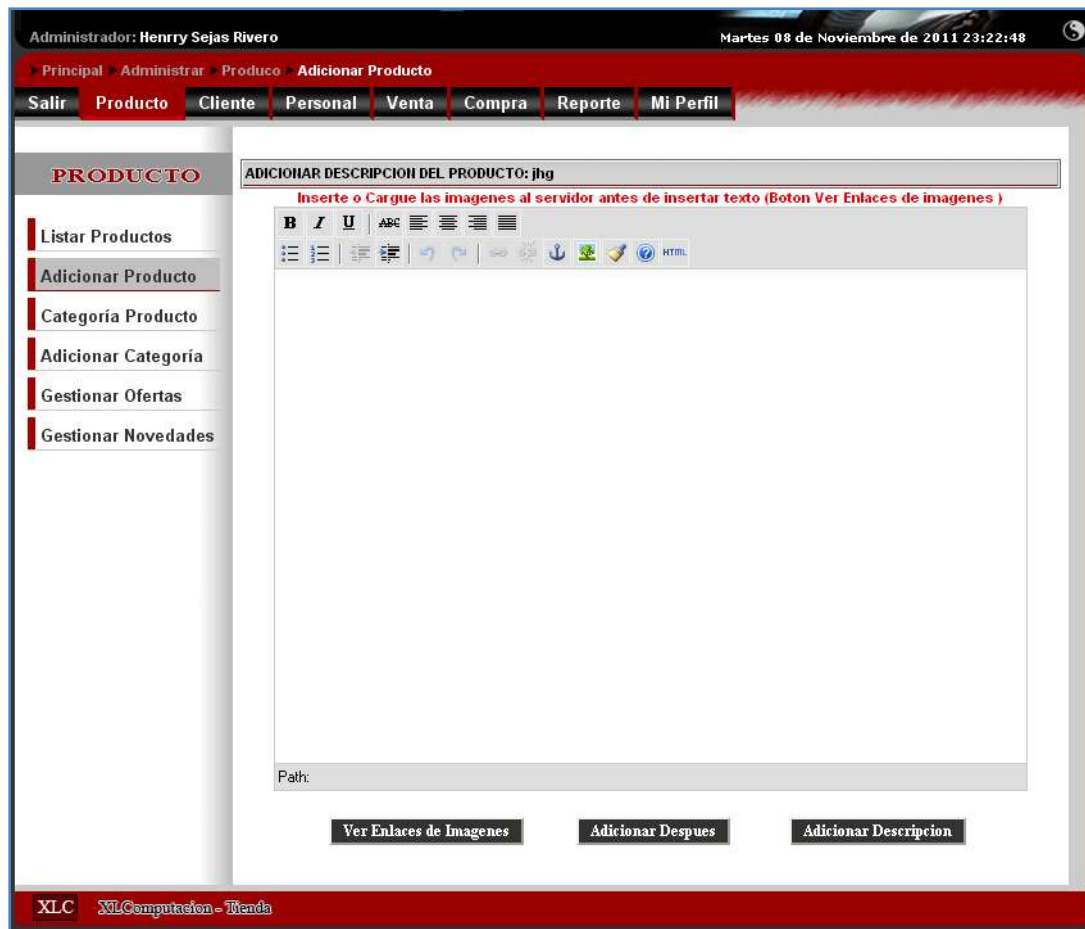
PANTALLA 25: Adicionar Descripción de Producto

Fig. II.178 Pantalla: Adicionar Descripción de Producto

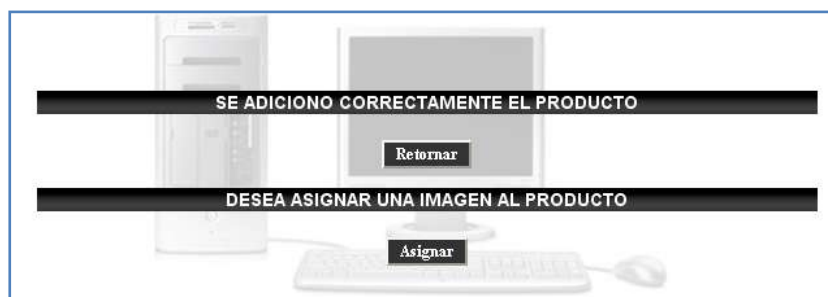
PANTALLA 26: Mensaje Adicionado Producto

Fig. II.179 Pantalla: Mensaje Adicionado Producto

PANTALLA 27: Gestionar Categoría de Producto

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 08 de Noviembre de 2011 22:44:33

Principal > Administrar > Producto > Categoría Producto

Salir **Producto** Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil

PRODUCTO

- Listar Productos
- Adicionar Producto
- Categoría Producto**
- Adicionar Categoría
- Gestionar Ofertas
- Gestionar Novedades

CATEGORIA PRODUCTO

Activo: Pasivo:

Buscar por Nombre:

16 Elementos encontrados

Codigo Categoría	Nombre	Estado	Adicionar	Modificar	Borrar
CAT19	55ESTOY PROBANDO SI FUNCIONA	Activo	A	M	B
CAT149	aaa	Activo	A	M	B
CAT72	asds	Activo	A	M	B
CAT138	Acordion	Activo	A	M	B
CAT65	adsds	Activo	A	M	B
CAT128	aere	Activo	A	M	B
CAT77	aerrer	Activo	A	M	B
CAT121	agdgd	Activo	A	M	B
CAT7	Carcasa	Activo	A	M	B
CAT84	gdfgdf	Activo	A	M	B

Pagina 1 de 2 Anterior 1 2 Siguiente

XLC XLComputacion - Tenda

Fig. II.180 Pantalla: Gestionar Categoría de Producto

PANTALLA 28: Modificar Categoría de Producto

Fig. II.181 Pantalla: Modificar Categoría de Producto

PANTALLA 29: Mensaje Modificado Categoría de Producto

Fig. II.182 Pantalla: Mensaje Modificado Categoría de Producto

PANTALLA 30: Adicionar Categoría de Producto

Fig. II.183 Pantalla: Adicionar Categoría de Producto

PANTALLA 31: Mensaje Adicionado Categoría de Producto

Fig. II.184 Pantalla: Mensaje Adicionado Categoría de Producto

PANTALLA 32: Mensaje Dado de Baja Categoría de Producto



Fig. II.185 Pantalla: Mensaje Dado de Baja Categoría de Producto

PANTALLA 33: Gestionar Oferta de Producto

Administrador: Henry Sejas Rivero Miércoles 09 de Noviembre de 2011 06:54:41

Principal > Administrar > Producto > Gestionar Oferta

Salir Producto Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil

PR


ADMINISTRAR OFERTAS

Tipo Oferta: Oferta Normal Activo: Pasivo: Listar

Buscar por: Nombre Producto Buscar

Productos que estan en Ventas **63 Elementos encontrados** Productos que no estan en Ventas


Nombre: 121

 **Existencias Limitadas**

Codigo:	189
Disponible:	14
Costo:	12.0 En Dolares
Precio:	+20% del costo 14.4
Precio de oferta:	Mayor al costo 13.2 Menor al precio

Ver Mas
Actualizar Producto
Quitar Producto


Nombre: 1otra prueba

 **En Existencia**

Codigo:	238
Disponible:	23
Costo:	34.0 En Dolares
Precio:	+20% del costo 44.2
Precio de oferta:	Mayor al costo 37.4 Menor al precio

Ver Mas
Actualizar Producto
Quitar Producto

Nombre: 1Pantalla SAMSUNG

 **Sobre Pedido**

Codigo:	256
Disponible:	3
Costo:	5.0 En Dolares

Ver Mas
Actualizar Producto

XLC XLComputacion - Tienda

Fig. II.186 Pantalla: Gestionar Oferta de Producto

PANTALLA 34: Mensaje Actualizado Producto en Oferta

Fig. II.187 Pantalla: Mensaje Actualizado Producto en Oferta

PANTALLA 35: Mensaje Cambiar de Estado Producto en Oferta

Fig. II.188 Pantalla: Mensaje Cambiar de Estado Producto en Oferta

PANTALLA 36: Gestionar Novedad de Producto

Administrador: Henry Sejas Rivero Miércoles 09 de Noviembre de 2011 06:54:29

Principal Administrar Producto Gestionar Novedad

Salir Producto Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil

ADMINISTRAR NOVEDADES

Año: 2012 Mes: Todos Dia: Todos Listar

Buscar por: Nombre Producto Buscar

Productos que estan en Ventas 63 Elementos encontrados Productos que no estan en Ventas

Nombre: 1 novedad

Imagen.com	Codigo:	242	✓ En Existencia
XL Computacion	Disponible:	12	Ver Mas
Disponible	Costo:	21.0 Dolares.	Actualizar Producto
	Precio:	+20% del costo 25.2\$us.	Quitar Producto
	Fecha de alta:	2011-09-22	

Nombre: 1 otra novedad

Imagen.com	Codigo:	243	✓ En Existencia
XL Computacion	Disponible:	21	Ver Mas
Disponible	Costo:	12.0 Dolares.	Actualizar Producto
	Precio:	+20% del costo 14.4\$us.	Quitar Producto
	Fecha de alta:	2011-09-20	

Nombre: 44

Imagen.com	Codigo:	187	Ver Mas
XL Computacion	Disponible:	74	Actualizar Producto
Disponible	Costo:	4.0 Dolares.	

XLC XLComputacion - Tienda

Fig. II.189 Pantalla: Gestionar Novedad de Producto

PANTALLA 37: Mensaje Actualizado Producto en Novedad



Fig. II.190 Pantalla: Mensaje Actualizado Producto en Novedad

PANTALLA 38: Mensaje Cambiar de Estado Producto en Novedad

Fig. II.191 Pantalla: Mensaje Cambiar de Estado Producto en Novedad

GESTIONAR CLIENTE

PANTALLA 39: Gestionar Cliente

Administrador: Henry Sejas Rivero Miercoles 09 de Noviembre de 2011 06:57:59

Principal Administrar Cliente

Salir Producto Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil

ADMINISTRAR CLIENTE

Nombre: Ap. Paterno: Ap. Materno: Activo: Pasivo: Listar

Buscar por: Por Ci. Buscar

63 Elementos encontrados

Codigo Cliente	Ci	Nombre	Ap	Am	Ver Dato	Email	Direc	Istit	Estado	M	B
2	1	Henry	Sejas	Rivero	No	link.jpy@gmail.com	Siv	No	Activo	M	B
		Zona		Barrio		Calle		Numero		Telefono	
		1		Bolívar		Victor Paz		1234		A M B	
4	4	Henry	Sejas	Rivero	No	link.inths69@hotmail.com	Siv	No	Activo	M	B
		Zona		Barrio		Calle		Numero		Telefono	
		1		Los Chapacos		Av. Circunvalacion		SN		A M B	
		1		Petrolero		Vallivian y Suares		SN		A M B	
3	2	Marcos	Torres	Peña	No	link.mtp@gmail.com	Siv	No	Pasivo	M	B
5	24	Luis	Suares	Molina	No	link.lsm@gmail.com	Siv	Si	Activo	M	B
6	22	Luis	Suares	Molina	No	link.lsm@gmail.com	Siv	Si	Activo	M	B
7	11	Luis	Suares	Molina	No	link.lsm@gmail.com	Siv	Si	Pasivo	M	B
8	999999	vrt	rvrt	rtv	No	fdofdf@hib.com	Siv	No	Pasivo	M	B

Fig. II.192 Pantalla: Gestionar Cliente

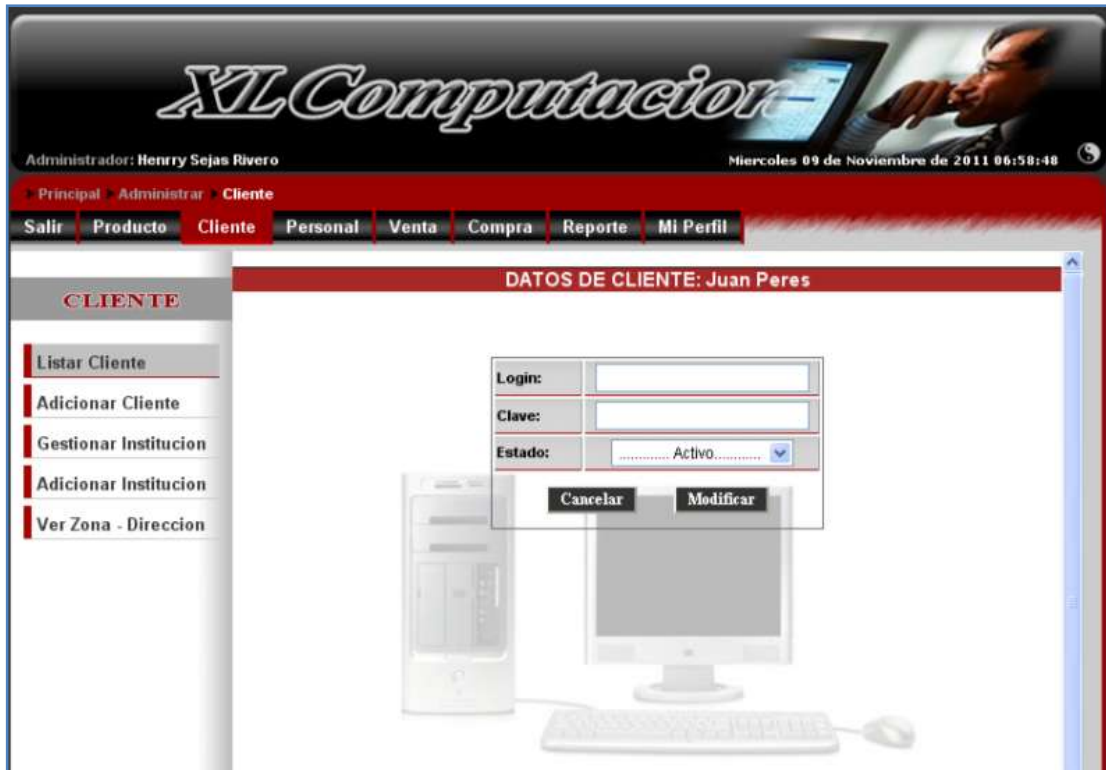
PANTALLA 40: Datos de Acceso de Cliente

Fig. II.193 Pantalla: Datos de Acceso de Cliente

PANTALLA 41: Mensaje Modificado Datos de Acceso

Fig. II.194 Pantalla: Mensaje Modificado Datos de Acceso

PANTALLA 42: Adicionar Institución de Cliente

Administrador: Henry Sejas Rivero Miercoles 09 de Noviembre de 2011 06:59:32

Principal Administrar Cliente

Salir Producto Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil

CLIENTE

- Listar Cliente
- Adicionar Cliente
- Gestionar Institucion
- Adicionar Institucion
- Ver Zona - Direccion

ADICIONAR INSTITUCION

Codigo Institucion:	Codigo asignado
Nombre:	<input type="text"/>
Zona:	<input type="text"/>
Barrio:	<input type="text"/>
Calle:	<input type="text"/>
Numero:	<input type="text"/>
Estado: Activo..... <input type="button" value="v"/>
Telefono:	
Numero1:	<input type="text"/>
Numero2:	<input type="text"/>
Numero3:	<input type="text"/>

XLC XLComputacion - Tenda

Fig. II.195 Pantalla: Adicionar Institución de Cliente

PANTALLA 43: Mensaje Adicionado Institución de Cliente



Fig. II.196 Pantalla: Mensaje Adicionado Institución de Cliente

PANTALLA 44: Modificar Cliente

Administrador: Henry Sejas Rivero Miercoles 09 de Noviembre de 2011 07:00:32

Principal Administrar Cliente

Salir Producto Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil

MODIFICAR CLIENTE

CLIENTE

- Listar Cliente
- Adicionar Cliente
- Gestionar Institucion
- Adicionar Institucion
- Ver Zona - Direccion

DATOS PERSONALES Datos Obligatorios *

Código Cliente:	Codigo asignado
Ci:	1234567 *
Nombre:	rgfhfh *
Apellido Paterno:	hgfhgh *
Apellido Materno:	fgfhghgf
Fecha Nacimiento:	12-12-2011 <input type="text"/> *
Email:	ffdf@fghfg.com
Estado:Activo..... <input type="button" value="info"/>

EMPRESA

Pertenece a alguna Empresa ya Registrada

Si Seleccione una Empresa

No Si desea puede Registrar su Empresa en la Siguiente Pantalla

DIRECCION PRINCIPAL

Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto

Si Seleccione una Zona de envío.

XLC XLComputacion - Bando

Fig. II.197 Pantalla: Modificar Cliente

PANTALLA 45: Mensaje Modificado Cliente



Fig. II.198 Pantalla: Mensaje Modificado Cliente

PANTALLA 46: Mensaje Dar de Baja Cliente

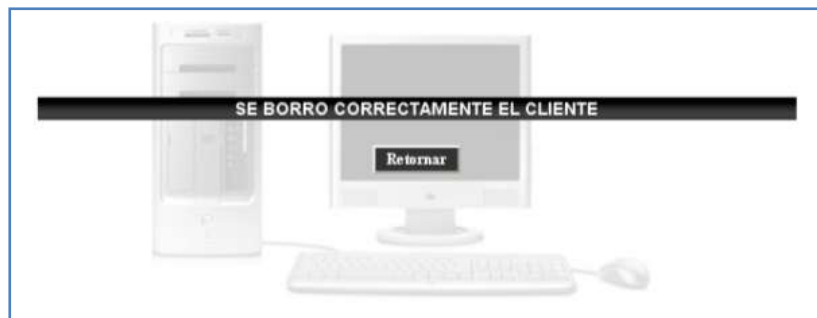


Fig. II.199 Pantalla: Mensaje Dar de Baja Cliente

PANTALLA 47: Adicionar Cliente

Administrador: Henry Sejas Rivero Miercoles 09 de Noviembre de 2011 07:00:50

Principal > Administrar > Cliente > Adicionar Cliente

Salir | Producto | **Cliente** | Personal | Venta | Compra | Reporte | Mi Perfil

ADICIONAR CLIENTE

CLIENTE

- Listar Cliente
- Adicionar Cliente**
- Gestionar Institucion
- Adicionar Institucion
- Ver Zona - Direccion

DATOS PERSONALES Datos Obligatorios *

Código Cliente:	Codigo asignado
Ci:	<input type="text"/> *
Nombre:	<input type="text"/> *
Apellido Paterno:	<input type="text"/> *
Apellido Materno:	<input type="text"/>
Fecha Nacimiento:	<input type="text"/> <input type="button" value="..."/> *
Email:	<input type="text"/>
Estado:	<input type="text"/> Activo..... <input type="button" value="v"/>

DIRECCION PRINCIPAL. (direccion donde vive)

Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto

Si Seleccione una Zona de envio.

No es obligatorio que la direccion donde vive sea para el envio, puede especificar una direccion de envio mas adelante si lo desea (ver zonas beneficiadas)

No ... Seleccione una Zona...

Si no se encuentra en la seleccion, especifique su Zona:

XLC XLComputacion - Trends

Fig. II.200 Pantalla: Adicionar Cliente

PANTALLA 48: Registrar Empresa de Cliente

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 00:10:00

Principal > Administrar > Cliente > Adicionar Cliente

Salir | Producto | **Cliente** | Personal | Venta | Compra | Reporte | Mi Perfil | Mantenimiento

CLIENTE

- Listar Cliente
- Adicionar Cliente
- Gestionar Institucion
- Adicionar Institucion
- Ver Zona - Direccion

ADICIONAR CLIENTE

NO PERTENECE A NINGUNA EMPRESA REGISTRADA: DESEA REGISTRAR SU EMPRESA

Registrar Institucion

53

Codigo Institucion:	Codigo asignado
Nombre:	<input type="text"/>
Zona:	<input type="text"/>
Barrio:	<input type="text"/>
Calle:	<input type="text"/>
Numero:	<input type="text"/>
Estado: Activo..... <input type="button" value="v"/>
Telefono:	
Numero1:	<input type="text"/>
Numero2:	<input type="text"/>
Numero3:	<input type="text"/>

Registrar

Registrar Despues

XLC | XLComputacion - Tenda

Fig. II.201 Pantalla: Registrar Empresa de Cliente

PANTALLA 49: Registrar Dirección de Envío de Cliente

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 00:10:43

Principal · Administrar · Cliente · Adicionar Cliente

Salir Producto **Cliente** Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil Mantenimiento

CLIENTE

- Listar Cliente
- Adicionar Cliente**
- Gestionar Institucion
- Adicionar Institucion
- Ver Zona - Direccion

ADICIONAR CLIENTE

DESEA REGISTRAR UN DIRECCION DE ENVIO (solo para las zonas indicadas)

Registrar Direccion

53

Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto

.Seleccione una Zona de envío. ▾

Barrio: *

Calle: *

Numero:

TELEFONO

Numero1:

Numero2:

Numero3:

Registrar

Registrar Despues

XLC XLComputacion - Tenda

Fig. II.202 Pantalla: Registrar Dirección de Envío de Cliente

PANTALLA 50: Mensaje Adicionado Cliente



Fig. II.203 Pantalla: Mensaje Adicionado Cliente

PANTALLA 51: Gestionar Institución

Administrador: Henry Sejas Rivero Miércoles 09 de Noviembre de 2011 07:02:52

Principal Administrar Cliente Gestionar Institucion

Salir Producto Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil

ADMINISTRAR INSTITUCION

Activo: Pasivo: **Listar**

Buscar por Nombre: **Buscar**

23 Elementos encontrados

Nº	Codigo inst	Nombre	Zona	Barrio	Calle	Numero	Estado	M	B
1	Inst13	aaaaa1	aa	aa	aaa	0	Activo	M	B
2	Inst23	dfgdf	gd	gdgfd	dfgdgdf	0	Activo	M	B
3	Inst12	ee	eee	ee	ee	0	Activo	M	B
4	Inst26	erwrwe	rwe	rwer	fdgdg	234	Activo	M	B
5	Inst5	fffffffff	fffffffff	ffffff	fffffffff	0	Activo	M	B
6	Inst25	gdgdf	gfdg	fdgf	dgfg	0	Activo	M	B
7	Inst24	gfgd	fgdf	gdgff	gfg	0	Activo	M	B
8	Inst19	ggg	gg	gg	gg	0	Activo	M	B
9	Inst14	hgh	ghg	hgh	gh	0	Activo	M	B
10	Inst21	iiiiiiii	dfgdg	dfg	dfgfg	0	Activo	M	B

Página 1 de 3 Anterior 1 2 3 Siguiente

Imprimir

Fig. II.204 Pantalla: Gestionar Institución

PANTALLA 52: Mensaje Cambiar Estado de Institución



Fig. II.205 Pantalla: Mensaje Cambiar Estado de Institución

PANTALLA 53: Modificar Institución de Cliente

Administrador: Henry Sejas Rivero Miércoles 09 de Noviembre de 2011 07:06:33

Principal > Administrar > Cliente > Gestionar Institucion

Salir Producto **Cliente** Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil

CLIENTE

- Listar Cliente
- Adicionar Cliente
- Gestionar Institucion**
- Adicionar Institucion
- Ver Zona - Direccion

MODIFICAR INSTITUCION

Codigo Institucion:	IIIST1
Nombre:	Los Ceibos
Zona:	Tarija
Barrio:	Lurdes
Calle:	Suipacha
Numero:	123
Estado:Pasivo.....
Telefono:	
Numero1:	999999
Numero2:	5555555
Numero3:	6666666

XLC XLComputacion - Trends

Fig. II.206 Pantalla: Modificar Institución de Cliente

PANTALLA 54: Mensaje Modificado Institución de Cliente



Fig. II.207 Pantalla: Mensaje Modificado Institución de Cliente

PANTALLA 55: Mensaje Dado de Baja Institución de Cliente



Fig. II.208 Pantalla: Mensaje Dado de Baja Institución de Cliente

PANTALLA 56: Adicionar Institución

 A screenshot of a web application interface. The top navigation bar includes "Principal", "Administrar", "Clientes", and "Adicionar Institucion". Below this is a secondary menu with "Salir", "Producto", "Cliente", "Personal", "Venta", "Compra", "Reporte", "Mi Perfil", and "Mantenimiento". The main content area is titled "ADICIONAR INSTITUCION". On the left, a sidebar menu under "CLIENTE" includes "Listar Cliente", "Adicionar Cliente", "Gestionar Institucion", "Adicionar Institucion", and "Ver Zona - Direccion". The main form contains the following fields:

Codigo Institucion:	Codigo asignado
Nombre:	<input type="text"/>
Zona:	<input type="text"/>
Barrio:	<input type="text"/>
Calle:	<input type="text"/>
Numero:	<input type="text"/>
Estado:	<input type="text" value="Activo"/>
Telefono:	
Numero1:	<input type="text"/>
Numero2:	<input type="text"/>
Numero3:	<input type="text"/>

 At the bottom of the form are two buttons: "Cancelar" and "Adicionar". The footer of the page shows "XLC" and "XIS/Comprobados - 18/08/11".

Fig. II.209 Pantalla: Adicionar Institución

PANTALLA 57: Mensaje Adicionado Institución



Fig. II.210 Pantalla: Mensaje Adicionado Institución

PANTALLA 58: Gestionar Zona

 A screenshot of the "ADMINISTRAR ZONA" interface in the "XL Computacion" system. The interface includes a navigation menu on the left, a search bar, a table of zones, and a pagination control.

Administrador: Henry Sejas Rivera | Miércoles 09 de Noviembre de 2011 07:08:17

Principal | Administrar | Cliente | Gestionar Zona

Salir | Productos | Cliente | Personal | Venta | Compra | Reporte | Mi Perfil

ADMINISTRAR ZONA

Activos: Pasivos: Listar

Buscar por Nombre: Buscar

43 Elementos encontrados

Codigo Zona	Nombre	Tipo	Estado	Adicionar	Modificar	Borrar
cat11	Módem	1	1	A	M	B
cat22	Caricaca	1	1	A	M	B
cat33	Teclado	1	1	A	M	B
cat44	Camara	1	1	A	M	B
cat44	Camara	1	1	A	M	B

Página 1 de 5 | Activos: 1 2 3 4 5 Siguiente

Imprimir esta página

Fig. II.211 Pantalla: Gestionar Zona

PANTALLA 59: Mensaje Cambio de Estado Zona

Fig. II.212 Pantalla: Mensaje Cambio de Estado Zona

PANTALLA 60: Adicionar Zona de Dirección

Fig. II.213 Pantalla: Adicionar Zona de Dirección

PANTALLA 61: Mensaje Adicionado Zona de Dirección

Fig. II.214 Pantalla: Mensaje Adicionado Zona de Dirección

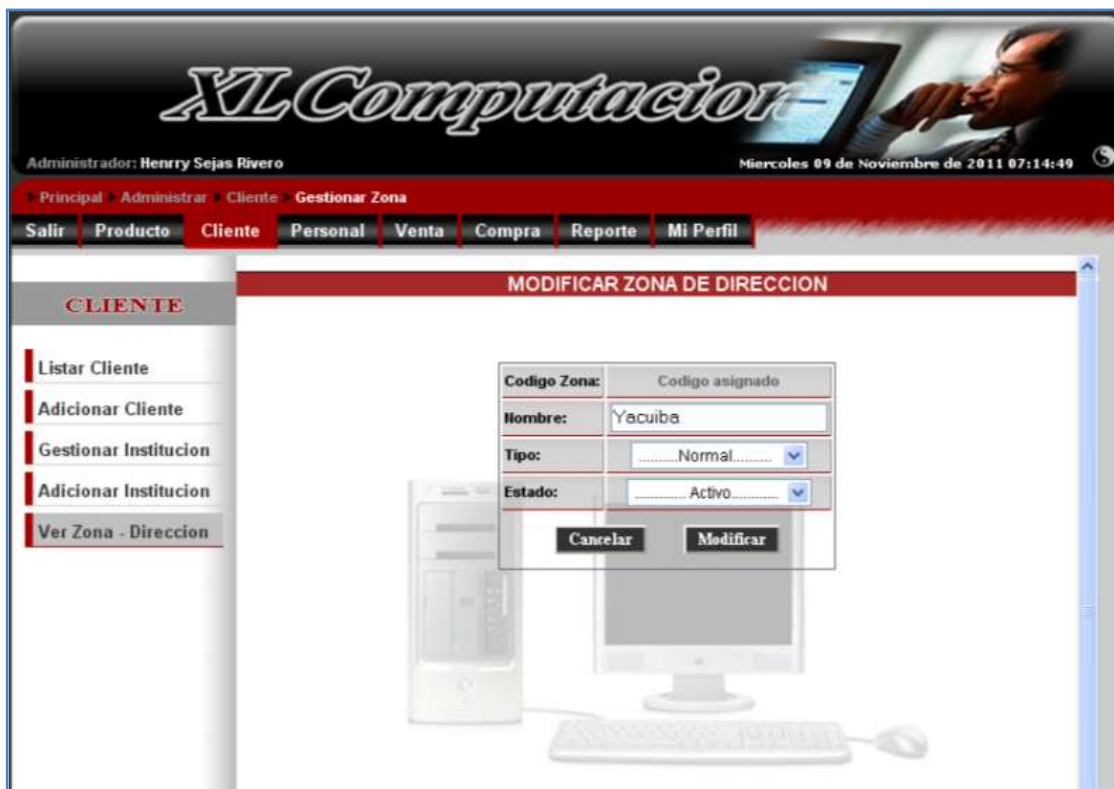
PANTALLA 62: Modificar Zona de Dirección

Fig. II.215 Pantalla: Modificar Zona de Dirección

PANTALLA 63: Mensaje Modificado Zona de Dirección

Fig. II.216 Pantalla: Mensaje Modificado Zona de Dirección

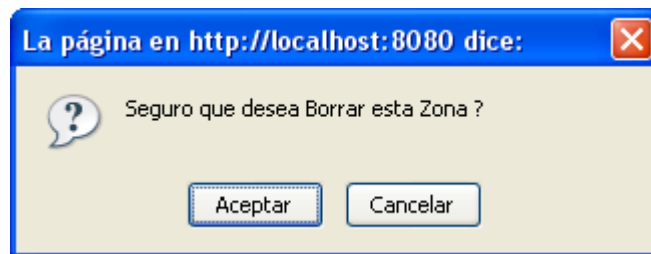
PANTALLA 64: Mensaje de Confirmación de Dado de Baja de Zona

Fig. II.117 Pantalla: Mensaje de Confirmación de Dado de Baja de Zona

PANTALLA 64: Mensaje Dado de Baja Zona de Dirección

Fig. II.118 Pantalla: Mensaje Dado de Baja Zona de Dirección

GESTIONAR PERSONAL

PANTALLA 65: Gestionar Personal

Administrador: Henry Sejas Rivero Miercoles 09 de Noviembre de 2011 07:22:48

Principal Administrar Personal

Salir Producto Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil

ADMINISTRAR PERSONAL

Listar por Cargo: Todos Activo: Pasivo:

Nombre: Ap. Paterno: Ap. Materno:

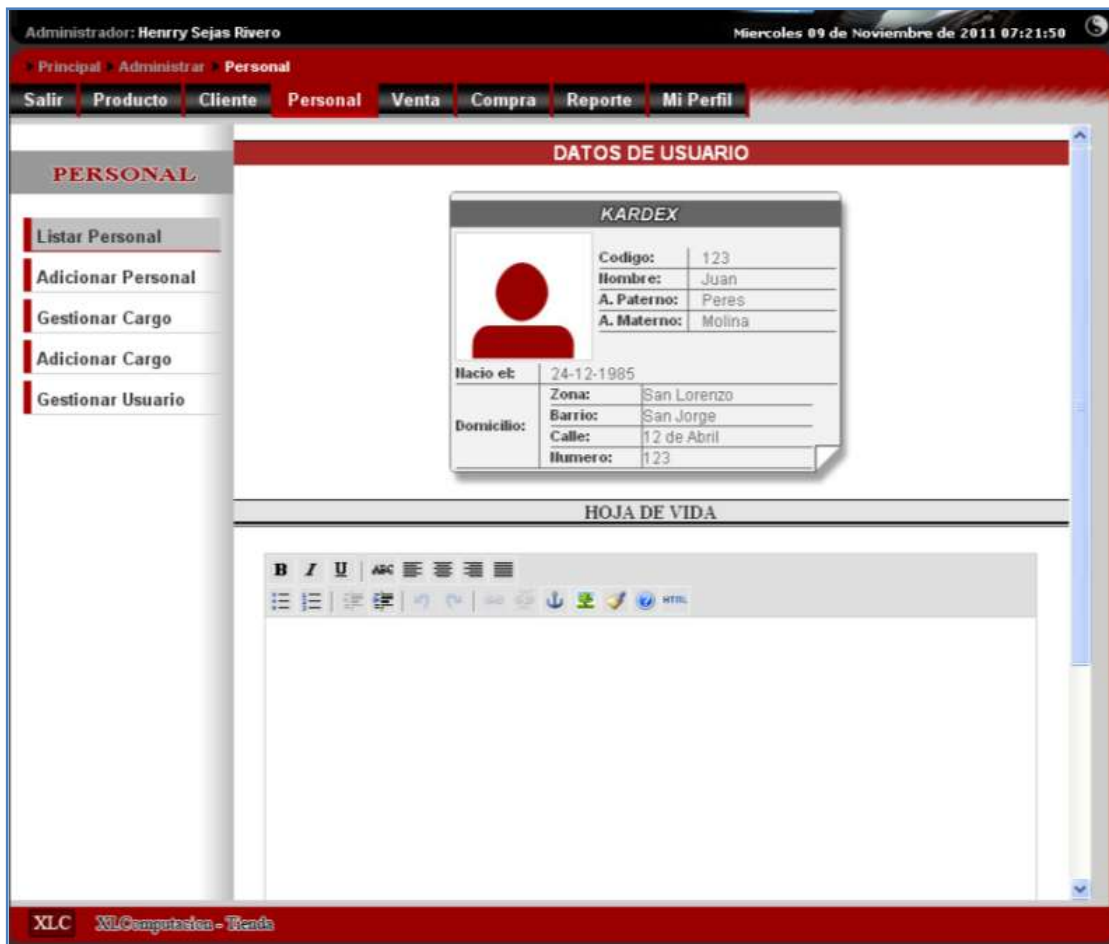
Buscar por: Por Ci.

63 Elementos encontrados

Codigo Personal	Ci	Nombre	Ap	Am	Email	Kardex: Datos	Direc	Foto	Estado	M	B
cli1	5815205	Juan	Lopes	Flores	linkjt@gmail.com	<input checked="" type="checkbox"/>	Si	Si	1	M	B
		Barrio	Zona		Calle	Numero	Telefono				
		dffdf	fgdgd		fgfg	3123	123456				
		dtdf	gtgf		fgfg	3232	31313				
cli2	5768996	Maria	Reyes	Torres	linkmrt@gmail.com	<input checked="" type="checkbox"/>	Si	Si	1	M	B
cli3	4566765	Pedro	Peres		linkpp@gmail.com	<input checked="" type="checkbox"/>	No	No	1	M	B

Pagina 1 de 5 Anterior 1 2 3 4 5 Siguiete

Fig. II.219 Pantalla: Gestionar Personal

PANTALLA 66: Datos de Kardex

The screenshot displays a web application interface. At the top, the user is identified as 'Administrador: Henry Sejas Rivero' and the date is 'Miercoles 09 de Noviembre de 2011 07:21:50'. The main navigation bar includes 'Principal', 'Administrar', and 'Personal'. Below this, a secondary menu has 'Salir', 'Producto', 'Cliente', 'Personal', 'Venta', 'Compra', 'Reporte', and 'Mi Perfil'. The left sidebar is titled 'PERSONAL' and contains links for 'Listar Personal', 'Adicionar Personal', 'Gestionar Cargo', 'Adicionar Cargo', and 'Gestionar Usuario'. The main content area is divided into two sections: 'DATOS DE USUARIO' and 'HOJA DE VIDA'. The 'DATOS DE USUARIO' section features a 'KARDEX' window with a red profile icon and a table of personal information. The 'HOJA DE VIDA' section is currently blank, showing only a standard text editor toolbar.

KARDEX	
Codigo:	123
Nombre:	Juan
A. Paterno:	Peres
A. Materno:	Molina
Nacimiento:	24-12-1985
Zona:	San Lorenzo
Barrio:	San Jorge
Calle:	12 de Abril
Numero:	123

Fig. II.220 Pantalla: Datos de Kardex

PANTALLA 67: Asignar Foto de Kardex

Administrador: Henry Sejas Rivero Miercoles 09 de Noviembre de 2011 07:43:54

Principal Administrar Personal


Salir Producto Cliente Personal Venta Compra Reporte Mi Perfil

PERSONAL

- Listar Personal
- Adicionar Personal
- Gestionar Cargo
- Adicionar Cargo
- Gestionar Usuario

Foto de Kardex : Juan Peres Molina

<<Retornar

KARDEX	
	Codigo: 123
	Nombre: Juan
	A. Paterno: Peres
	A. Materno: Molina
Nacio el: 24-12-1985	
Domicilio:	Zona: San Lorenzo
	Barrio: San Jorge
	Calle: 12 de Abril
	Numero: 123

Asignar Foto Kardex

Examinar...

Asignar

XLC XLComputacion - Tenda

Fig. II.221 Pantalla: Asignar Foto de Kardex

PANTALLA 68: Mensaje Asignado Foto de Kardex



Fig. II.222 Pantalla: Mensaje Asignado Foto de Kardex

PANTALLA 69: Cambiar Foto de Kardex



Fig. II.223 Pantalla: Cambiar Foto de Kardex

PANTALLA 70: Mensaje Cambiado Foto de Kardex

Fig. II.224 Pantalla: Mensaje Cambiado Foto de Kardex

PANTALLA 71: Mensaje Eliminado Foto de Kardex

Fig. II.225 Pantalla: Mensaje Eliminado Foto de Kardex

PANTALLA 72: Mensaje Cambiado Estado de Personal

Fig. II.226 Pantalla: Mensaje Cambiado Estado de Personal

PANTALLA 73: Modificar Personal

Administrador: Henry Sejas Rivero Miércoles 09 de Noviembre de 2011 08:46:25

Principal > Administrar > Personal

Salir Producto Cliente **Personal** Venta Compra Reporte MI Perfil

MODIFICAR PERSONAL

PERSONAL

- Listar Personal
- Adicionar Personal
- Gestionar Cargo
- Adicionar Cargo
- Gestionar Usuario

DATOS PERSONALES Datos Obligatorios *

Código de Personal:	Código asignado
Ci:	1234567 *
Nombre:	sdfsdf *
Apellido Paterno:	sdfsdf *
Apellido Materno:	sdfsdf
Fecha Nacimiento:	12-11-2011 [mi] *
Email:	fdgfdg@gfdg.com
Estado:	Activo
Cargo:	Seleccione un Cargo

DIRECCION PRINCIPAL

Zona:	Seleccione una Zona...
Si no se encuentra en la seleccion, especifique su Zona:	
gfdgfdg	
Barrio:	dfgdf *
Calle:	dfgfdg *
Numero:	344

TELEFONO

XLC MI Computador - Inicio

Fig. II.227 Pantalla: Modificar Personal

PANTALLA 74: Mensaje Modificado Personal



Fig. II.228 Pantalla: Mensaje Modificado Personal

PANTALLA 75: Mensaje Dado de Baja Personal



Fig. II.229 Pantalla: Mensaje Dado de Baja Personal

PANTALLA 76: Adicionar Personal

 A screenshot of a web application interface for adding a new person. The page title is "ADICIONAR PERSONAL". At the top, there is a navigation menu with options: "Salir", "Producto", "Cliente", "Personal", "Venta", "Compra", "Reporte", and "Mi Perfil". The "Personal" menu is expanded, showing sub-options: "Listar Personal", "Adicionar Personal", "Gestionar Cargo", "Adicionar Cargo", and "Gestionar Usuario". The "Adicionar Personal" option is selected. The form contains several input fields: "C.I.", "Nombre", "Apellido Paterno", "Apellido Materno", "Fecha Nacimiento" (with a calendar icon), "Email", "Estado" (a dropdown menu with "Activo" selected), and "Cargo" (a dropdown menu with "Seleccione un Cargo" selected). Below these fields, there is a section for "DIRECCION PRINCIPAL" with fields for "Zona" (dropdown), "Barrio", "Calle", and "Numero". At the bottom left, there is a "TELEFONO" section. The footer of the page shows "XLC" and "XLC Computación - Banco".

Fig. II.230 Pantalla: Adicionar Personal

PANTALLA 77: Mensaje Adicionado Personal



Fig. II.231 Pantalla: Mensaje Adicionado Personal

PANTALLA 78: Gestionar Cargo de Personal

Administrador: Henry Sejas Rivero Miercoles 09 de Noviembre de 2011 09:04:51

Principal > Administrar > Personal > Gestionar Cargo

Salir | Producto | Cliente | **Personal** | Venta | Compra | Reporte | Mi Perfil

PERSONAL

- Listar Personal
- Adicionar Personal
- Gestionar Cargo**
- Adicionar Cargo
- Gestionar Usuario

CARGO DE PERSONAL

Normal Activo: Pasivo:

Nombre:

63 Elementos encontrados

Codigo Cargo	Nombre	Estado	Adicionar	Modificar	Borrar
cat11	Administrador	Activo	A	M	B
cat22	Administrador Auxiliar	Activo	A	M	B
cat33	Encargado de Ventas	Activo	A	M	B

Pagina 1 de 5 Anterior | 1 | 2 | Siguiente

Fig. II.232 Pantalla: Gestionar Cargo de Personal

PANTALLA 79: Mensaje Cambiado de Estado de Cargo de Personal



Fig. II.233 Pantalla: Mensaje Cambiado de Estado de Cargo de Personal

PANTALLA 80: Modificar Cargo de Personal

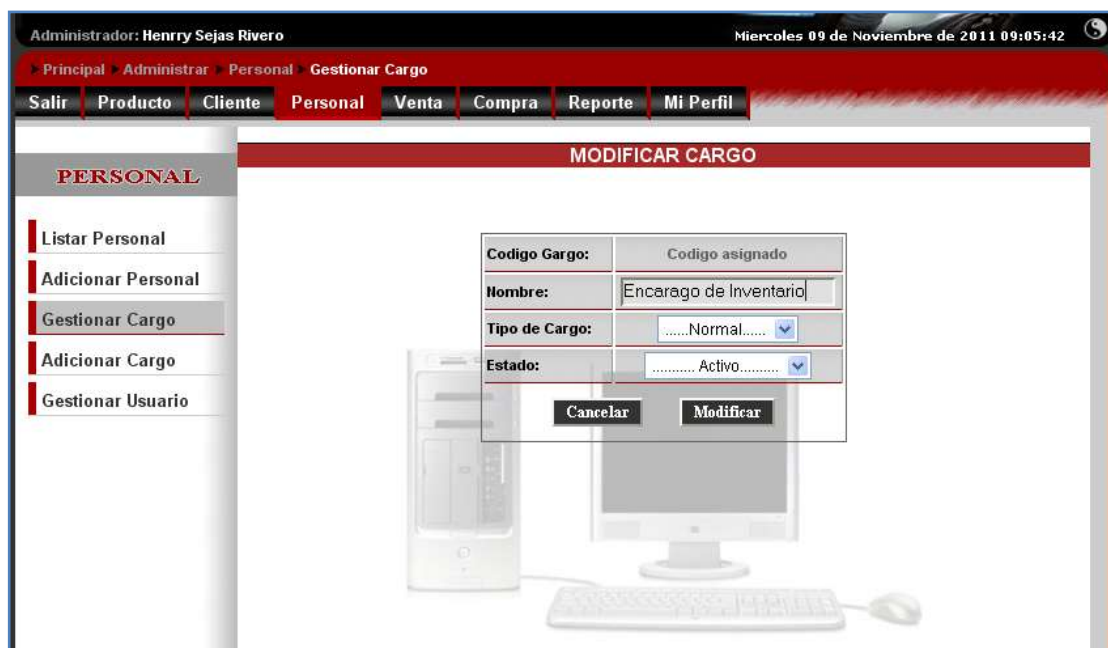


Fig. II.234 Pantalla: Modificar Cargo de Personal

PANTALLA 81: Mensaje Modificado Cargo de Personal

Fig. II.235 Pantalla: Mensaje Modificado Cargo de Personal

PANTALLA 82: Mensaje Borrado Cargo de Personal

Fig. II.236 Pantalla: Mensaje Borrado Cargo de Personal

PANTALLA 83: Adicionar Cargo de Personal

Fig. II.237 Pantalla: Adicionar Cargo de Personal

PANTALLA 84: Mensaje Adicionado Cargo de Personal

Fig. II.238 Pantalla: Mensaje Adicionado Cargo de Personal

PANTALLA 85: Gestionar Usuario

Administrador: Henry Sejas Rivero Miercoles 09 de Noviembre de 2011 09:13:20

Principal > Administrar > Personal > Gestionar Usuario

Salir | Producto | Cliente | **Personal** | Venta | Compra | Reporte | Mi Perfil

PERSONAL

- Listar Personal
- Adicionar Personal
- Gestionar Cargo
- Adicionar Cargo
- Gestionar Usuario**

ADMINISTRAR USUARIO

Todos

Ap. Paterno: Ap. Materno:

Buscar por: Por Ci.

5 Elementos encontrados

Codigo Usuario	Ci	Nombre	Ap	Am	Email	Ver Mas	Estado	Ver Datos
us1	5815205	Juan	Lopes	Flores	linkjt@gmail.com		Activo	
us2	5768996	Maria	Reyes	Torres	linkmrt@gmail.com		Activo	
us3	4566765	Pedro	Peres		linkpp@gmail.com		Activo	

Pagina 1 de 5 Anterior | 1 | 2 | Siguiente

Fig. II.239 Pantalla: Gestionar Usuario

PANTALLA 86: Mensaje Cambiado de Estado de Usuario



Fig. II.240 Pantalla: Mensaje Cambiado de Estado de Usuario

PANTALLA 87: Datos de Acceso de Usuario

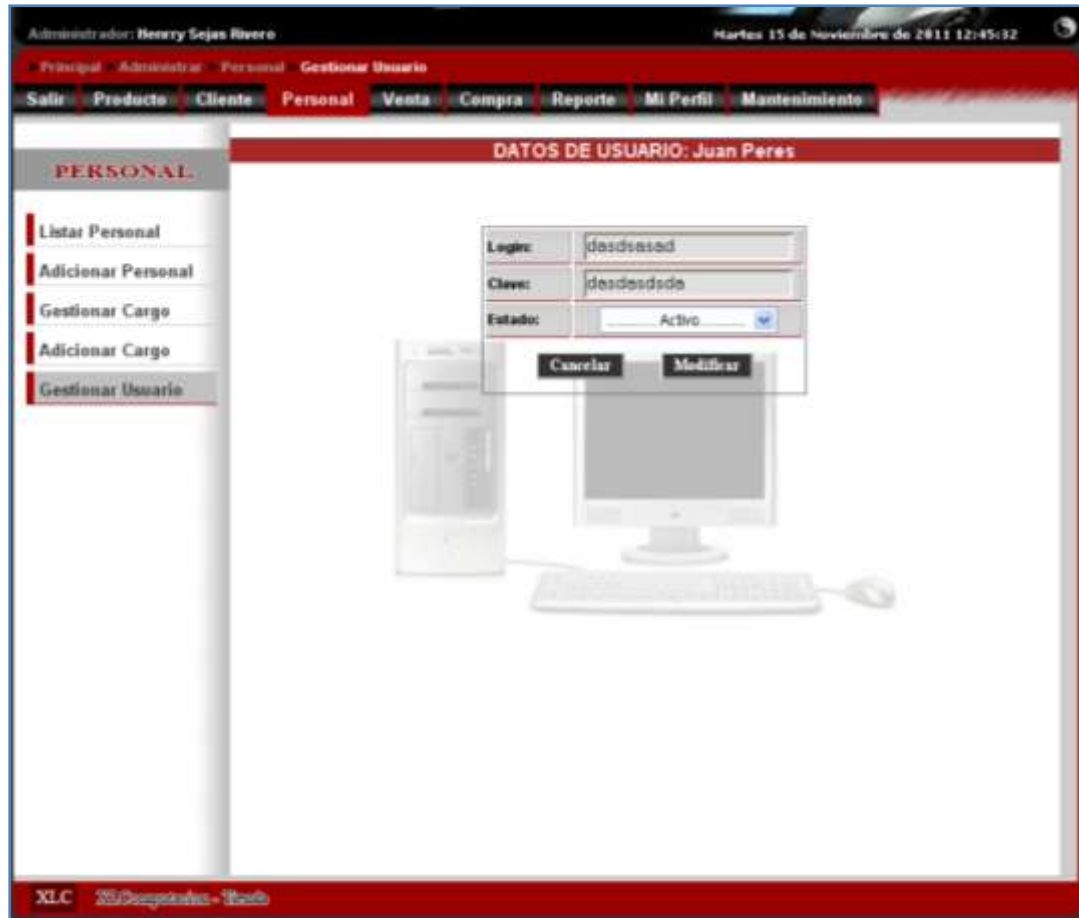


Fig. II.241 Pantalla: Datos de Acceso de Usuario

PANTALLA 88: Mensaje Modificado Datos de Acceso de Usuario



Fig. II.242 Pantalla: Mensaje Modificado Datos de Acceso de Usuario

GESTIONAR VENTA

PANTALLA 89: Gestionar Venta

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 12:50:28

Principal > Administrar > Venta

Salir | Producto | Cliente | Personal | **Venta** | Compra | Reporte | Mi Perfil | Mantenimiento

VENTAS

Listar Venta: Todos

Año: 2012 Mes: Todos Dia: Todos

Buscar por: Nombre de Cajero Nombre: Ap. Paterno: Ap. Materno:

Buscar por: Ci de Cajero Ci:

63 Elementos encontrados

Cod. Venta	Ci. Cliente	Nombre Cliente	Ci. Cajero	Nombre Cajero	Fecha	Venta	Ver Cliente	Ver Recibo
cli1	1234567	Marcos Juan Lopes Torres	1234567	Juan Carlo Saracho Pizarro	2011-11-01	Contado		
cli1	1234567	Marcos Juan Lopes Torres	1234567	Juan Carlo Saracho Pizarro	2011-10-01	Contado		
cli1	1234567	Marcos Juan Lopes Torres	1234567	Juan Carlo Saracho Pizarro	2011-11-01	Contado		
cli1	1234567	Marcos Juan Lopes Torres	1234567	Juan Carlo Saracho Pizarro	2011-10-02	Contado		
cli1	1234567	Marcos Juan Lopes Torres	1234567	Juan Carlo Saracho Pizarro	2011-09-02	Contado		
cli1	1234567	Marcos Juan Lopes Torres	1234567	Juan Carlo Saracho Pizarro	2011-08-01	Contado		
cli1	1234567	Marcos Juan Lopes Torres	1234567	Juan Carlo Saracho Pizarro	2010-09-01	Contado		
cli1	1234567	Marcos Juan Lopes Torres	1234567	Juan Carlo Saracho Pizarro	2009-05-02	Contado		
cli1	1234567	Marcos Juan Lopes Torres	1234567	Juan Carlo Saracho Pizarro	2010-05-06	Contado		
cli1	1234567	Marcos Juan Lopes Torres	1234567	Juan Carlo Saracho Pizarro	2010-06-05	Contado		

XLC XLComputacion - Tenda

Fig. II.243 Pantalla: Gestionar Venta

PANTALLA 90: Ver Datos de Cliente en Venta

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 12:40:02

Principal Administrar **Venta**

Salir Producto Cliente Personal **Venta** Compra Reporte Mi Perfil Mantenimiento

VENTA

- Listar Ventas
- Registrar Venta
- Revisar Pedidos

DATOS PERSONALES Datos Obligatorios *

Código Cliente:	Codigo asignado
Ci:	1234567 *
Nombre:	rgfhfh *
Apellido Paterno:	hgfhfgh *
Apellido Materno:	fgfhghgf
Fecha Nacimiento:	12-12-2011 *
Email:	ffdf@fgfhg.com
Estado:Activo.....

EMPRESA

Pertenece a alguna Empresa ya Registrada

Si Seleccione una Empresa

No Si desea puede Registrar su Empresa en la Siguiente Pantalla

DIRECCION PRINCIPAL

Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto

Si .Seleccione una Zona de envio.

No ...Seleccione una Zona...

Si no se encuentra en la seleccion, especifique

XLC XL Computacion - Tenda

Fig. II.244 Pantalla: Ver Datos de Cliente en Venta

PANTALLA 91: Ver Recibo de Venta

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 12:39:01


Principal Administrar **Venta**

Salir Producto Cliente Personal **Venta** Compra Reporte Mi Perfil Mantenimiento

VENTA

Listar Ventas
Registrar Venta
Revisar Pedidos

RECIBO DE VENTA



XLCOMPUTACION
Telf 6638998
CALLE DOMINGO PAZ ENTRE COLON Y SUIPACHA
TARIJA-BOLIVIA

Bs.	1313
\$us.	313
T/C	7,06

Señor(a): Mario Juarez	Documento: 111
Cajero: Juan Torres	Fecha Proceso: Martes 15 de Noviembre de 2011

DESCRIPCION

Venta de productos sin novedad

DETALLE DE VENTA

Codigo Producto	Nombre	Precio	Cantidad	Total
pro11	Monitor LCD	5	50	232
pro22	Pantalla Plasma	2	60	323
pro33	Monitor LCD	1	70	323
pro33	Monitor LCD	1	70	32
Total				\$us. 250

RECIBI CONFORME
Cajero (Ci):1234567

ENTREGUE CONFORME
Cliente (Ci):1234567

[Imprimir](#)

XLC XLCComputacion - Tienda

Fig. II.245 Pantalla: Ver Recibo de Venta

PANTALLA 92: Registrar Venta

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 12:38:11

Principal » Administrar » Venta » Registrar Venta

Salir Producto Cliente Personal **Venta** Compra Reporte Mi Perfil Mantenimiento

[Listar Ventas](#)
[Registrar Venta](#)
[Revisar Pedido de Cliente](#)

VENTA AL CONTADO

Codigo asignado

Fecha: gdg

Descripcion:

CLIENTE

Si el Cliente ya esta Registrado, puede seleccionar el tipo de busqueda

Buscar por Ci:
 Buscar por Nombre :

Nombre	A.Paterno	A.Materno
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Si el Cliente es Nuevo y no esta registrado

XLC XLComputacion - Tercer

Fig. II.246 Pantalla: Registrar Venta

PANTALLA 93: Buscar Cliente en Venta

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 12:55:48

Principal Administrar Venta Registrar Venta

Salir Producto Cliente Personal **Venta** Compra Reporte Mi Perfil Mantenimiento

VENTA

- Listar Ventas
- Registrar Venta**
- Revisar Pedidos

LISTA DE CLIENTE

Nombre: Ap. Paterno: Ap. Materno:

Buscar por: Por Ci.

63 Elementos encontrados

Codigo Cliente	Ci	Nombre	Ap	Am	Direc	Istit	Estado	Ver	Seleccionar
cli1	5815205	Juan	Lopes	Flores	Si	Si	1		
cli2	5768996	Maria	Reyes	Torres	Si	Si	1		
cli3	4566765	Pedro	Peres		No	No	1		

Pagina 1 de 5 Anterior 1 2 3 4 5 Siguiente

Si no se encontro ningun Cliente se tiene que continuar

XLC XLComputacion - Tenda

Fig. II.247 Pantalla: Buscar Cliente en Venta

PANTALLA 94: Adicionar Cliente Nuevo en Venta

Administrador: Henry Sejas Rivero Miercoles 09 de Noviembre de 2011 09:33:10

Principal > Administrar > Venta > Registrar Venta

Salir Producto Cliente Personal **Venta** Compra Reporte Mi Perfil

VENTA

- Listar Ventas
- Registrar Venta**
- Revisar Pedidos

DATOS PERSONALES Datos Obligatorios *

Código Cliente:	Codigo asignado
Ci:	<input type="text"/> *
Nombre:	<input type="text"/> *
Apellido Paterno:	<input type="text"/> *
Apellido Materno:	<input type="text"/>
Fecha Nacimiento:	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> *
Email:	<input type="text"/>
Estado:Activo..... <input type="button" value="v"/>

DIRECCION PRINCIPAL (direccion donde vive)

Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto

Si Seleccione una Zona de envio.

No es obligatorio que la direccion donde vive sea para el envio, puede especificar una direccion de envio mas adelante si lo desea (ver zonas beneficiadas)

No ...Seleccione una Zona...

Si no se encuentra en la seleccion, especifique su Zona:

Barrio:	<input type="text"/> *
Calle:	<input type="text"/> *

XLC XLComputacion - Tienda

Fig. II.248 Pantalla: Adicionar Cliente Nuevo en Venta

PANTALLA 95: Detalle de Venta

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 12:36:48

Principal > Administrar > Venta > Registrar Venta

Salir Producto Cliente Personal **Venta** Compra Reporte Mi Perfil Mantenimiento

VENTA

Registrar Venta

Registrar Venta

Revisar Pedidos





REGISTRAR VENTA

DETALLE DE VENTA

Listar Categoría : Todas

Buscar por: Nombre Producto

63 Elementos encontrados

Codigo Producto	Nombre	Descripcion	Cantidad	Precio	Descuento	Cantidad de Venta	Vender
pro11	Monitor LCD	16 pulgadas alta definicion marca SAMSUNG	5	50	5	<input type="text" value="1"/>	
pro22	Pantalla Plasma	19pulgadas alta definicion marca SAMSUNG	2	60	5	<input type="text" value="1"/>	
pro33	Monitor LCD	21pulgadas alta definicion marca SAMSUNG	1	70	5	<input type="text" value="1"/>	
pro33	Monitor LCD	21pulgadas alta definicion marca SAMSUNG	1	70	5	<input type="text" value="1"/>	

Pagina 1 de 5 Anterior 1 2 3 4 **Siguiente**

XLC XLComputación - Tienda

Fig. II.249 Pantalla: Detalle de Venta

PANTALLA 96: Documento de Venta

Administrador: Henry Sejas Rivero Jueves 10 de Noviembre de 2011 19:25:29


Principal > Administrar > Venta > Registrar Venta

Salir Producto Cliente Personal **Venta** Compra Reporte Mi Perfil

VENTA

- Listar Ventas
- Registrar Venta**
- Revisar Pedidos

DOCUMENTO DE VENTA



Tel: 6638998
CALLE DOMINGO PAZ ENTRE COLON Y SUIPACHA
TARJIA-BOLIVIA

Tasa de cambio
T/C: 7,09

Señor(a):	Juan Torrez Flores
Caiero:	Marcos

Documento:	Asignado
Fecha Proceso:	2011-12-09

DESCRIPCION

DETALLE DE VENTA

Codigo Producto	Nombre	Precio	Cantidad	Total	Quitar
pro11	Monitor LCD	5	54	32	<input type="checkbox"/>
pro22	Pantalla Plasma	2	45	3232	<input type="checkbox"/>
pro33	Monitor LCD	1	45	323	<input type="checkbox"/>
pro33	Monitor LCD	1	45	23	<input type="checkbox"/>
Total				323	

Actualizar

Cancelar

Seleccionar el tipo de Venta despues de la actualizacion

XLC XLComputacion - Tienda

Fig. II.250 Pantalla: Documento de Venta

PANTALLA 97: Recibo de Venta al Contado

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 12:58:32


Principal Administrar Venta Registrar Venta

Salir Producto Cliente Personal **Venta** Compra Reporte Mi Perfil Mantenimiento

VENTA

- Listar Ventas
- Registrar Venta**
- Revisar Pedidos

RECIBO DE VENTA



Tel: 6638998
CALLE DOMINGO PAZ ENTRE COLON Y SUIPACHA
TARIJA-BOLIVIA

Bs.	1313
\$us.	313
T/C	7,06

Señor(a): Mario Juarez	Documento: 111
Cajero: Juan Torres	Fecha Proceso: Martes 15 de Noviembre de 2011

DESCRIPCION

Venta de productos sin novedad

DETALLE DE VENTA

Codigo Producto	Nombre	Precio	Cantidad	Total
pro11	Monitor LCD	5	50	232
pro22	Pantalla Plasma	2	60	323
pro33	Monitor LCD	1	70	323
pro33	Monitor LCD	1	70	32
Total				\$us. 250

RECIBI CONFORME
Cajero (Ci):1234567

ENTREGUE CONFORME
Cliente (Ci):1234567

[Imprimir](#)

XLC XLComputacion - Tienda

Fig. II.251 Pantalla: Recibo de Venta al Contado

PANTALLA 98: Recibo de Venta al Crédito

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 12:59:21


Principal > Administrar > Venta > Registrar Venta

Salir Producto Cliente Personal **Venta** Compra Reporte Mi Perfil Mantenimiento

VENTA

- Listar Ventas
- Registrar Venta**
- Revisar Pedidos

RECIBO DE VENTA



Tel: 6638998
CALLE DOMINGO PAZ ENTRE COLON Y SUIPACHA
TARIJA-BOLIVIA

Bs.	1313
\$us.	313
T/C	7,06

Señor(a): Mario Juarez	Documento: 111
Cajero: Juan Torres	Fecha Proceso: Martes 15 de Noviembre de 2011

DESCRIPCION

Venta de productos sin novedad

DETALLE DE VENTA

Codigo Producto	Nombre	Precio	Cantidad	Total
pro11	Monitor LCD	5	50	232
pro22	Pantalla Plasma	2	60	323
pro33	Monitor LCD	1	70	323
pro33	Monitor LCD	1	70	32
Total			\$us.	250

RECIBI CONFORME
Cajero (Ci):1234567

ENTREGUE CONFORME
Cliente (Ci):1234567

[Imprimir](#)

[Plan de Cuentas](#)

Fig. II.252 Pantalla: Recibo de Venta al Crédito

PANTALLA 99: Plan de Pagos de Venta al Crédito

Administrador: Henry Sejas Rivera Sabado 19 de Noviembre de 2011 21:10:47

Principal Administrar Venta Registrar Venta

Sales Producto Cliente Personal **Venta** Compra Reporte Mi Perfil Mantenimiento

PLAN DE PAGOS



Tel: 6638998
CALLE DOMINGO PAZ ENTRE COLON Y SUIPACHA
TARIJA-BOLIVIA

Señorial:	Maso Juarez	Documento:	111
Caleros:	Juan Torres	Fecha Proceso:	Sabado 19 de Noviembre de 2011

DETALLE DE PAGOS

Nro.	Fecha	Credito (Bs)	Intereses (5%)	Amortizacion	Total a Pagar	Saldo	control
1	10-02-2011	2000	Firma del	Converto	-	2000	<input checked="" type="checkbox"/>
2	10-03-2011	2000	1000	100	60	1900	<input checked="" type="checkbox"/>
3	10-03-2011	2000	1000	200	70	1800	<input checked="" type="checkbox"/>
4	10-03-2011	2000	1000	300	80	2000	<input type="checkbox"/>
5	10-03-2011	2000	1000			2000	<input type="checkbox"/>
6	10-03-2011	2000	1000			2000	<input type="checkbox"/>
7	10-03-2011	2000	1000			2000	<input type="checkbox"/>
8	10-03-2011	2000	1000			2000	<input type="checkbox"/>
9	10-03-2011	2000				2000	<input type="checkbox"/>
10							
11							
12				1	70		
		Total:	500	2000	2500		

XLC XLCOMPTACION - Tarija

Fig. II.253 Pantalla: Plan de Pagos de Venta al Crédito

PANTALLA 100: Gestionar Pedidos de Clientes

Administrador: Henry Sejas Rivero Jueves 10 de Noviembre de 2011 19:37:11

Principal - Administrar - Venta - **Revisar Pedidos**

Salir - Producto - Cliente - Personal - **Venta** - Compra - Reporte - Mi Perfil

VENTA

- Listar Ventas
- Registrar Venta
- Revisar Pedidos**

PEDIDOS

Activo: Pasivo: Listar

Año: 2012 Mes: Todos Día: Todos Listar

Buscar por: Nombre: Ap. Paterno: Ap. Materno: Buscar

Buscar por Cí: Buscar

63 Elementos encontrados

Cod. Venta	Ci. Cliente	Nombre Cliente	Fecha	Estado	Ver Datos Cliente	Ver Pedido	Trasladar a Venta
cb1	1234567	Marcos Juan Lopez Torres	10-12-1987	Activo	Ver	Ver	Trasladar
cb2		5766998	10-12-1987	Activo	Ver	Ver	Trasladar
cb3		4566765	10-12-1987	Activo	Ver	Ver	Trasladar
cb3		4566765	10-12-1987	Activo	Ver	Ver	Trasladar
cb3		4566765	10-12-1987	Activo	Ver	Ver	Trasladar
cb3		4566765	10-12-1987	Activo	Ver	Ver	Trasladar

Página 1 de 5 Activo: 1 2 3 4 Siguiente

XLC Mi Computadora - Inicio

Fig. II.254 Pantalla: Gestionar Pedidos de Clientes

PANTALLA 101: Mensaje Cambiado de Estado de Pedido de Cliente



Fig. II.255 Pantalla: Mensaje Cambiado de Estado de Pedido de Cliente

PANTALLA 102: Ver Datos de Cliente en Pedido

Administrador: Henry Sejas Rivero Jueves 10 de Noviembre de 2011 20:03:20

Principal > Administrar > Venta > Revisar Pedidos

Salir Producto Cliente Personal **Venta** Compra Reporte Mi Perfil

VENTA

- Listar Ventas
- Registrar Venta
- Revisar Pedidos**

DATOS PERSONALES Datos Obligatorios *

Código Cliente:	Codigo asignado
Ci:	1234567 *
Nombre:	rgfhfh *
Apellido Paterno:	hgfhfgh *
Apellido Materno:	fgfhghgf
Fecha Nacimiento:	12-12-2011 *
Email:	fdf@fghfg.com
Estado:Activo.....

EMPRESA

Pertenece a alguna Empresa ya Registrada

Si Seleccione una Empresa

No Si desea puede Registrar su Empresa en la Siguiente Pantalla

DIRECCION PRINCIPAL

Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto

Si Seleccione una Zona de envío.

No ...Seleccione una Zona...

XLC XLComputacion - Tenda

Fig. II.256 Pantalla: Ver Datos de Cliente en Pedido

PANTALLA 103: Ver Pedido de Cliente

Administrador: Henry Sejas Rivero Jueves 10 de Noviembre de 2011 20:04:05

Principal > Administrar > Venta > Revisar Pedidos

Salir Producto Cliente Personal **Venta** Compra Reporte Mi Perfil

VENTA

- Listar Ventas
- Registrar Venta
- Revisar Pedidos**

PEDIDO DE CLIENTE: Juan Mamani Quispe

XLCOMPUTACION Telf: 6638998
CALLE DOMINGO PAZ ENTRE COLON Y SUIPACHA
TARIJA-BOLIVIA

Documento: Asignado
Fecha Proceso: 2011-12-09

COMENTARIO

DETALLE DE PEDIDO

Codigo Producto	Nombre	Precio \$us	Cantidad	Total	Quitar
pro11	Monitor LCD	5	54	32	<input type="checkbox"/>
pro22	Pantalla Plasma	2	45	3232	<input type="checkbox"/>
pro33	Monitor LCD	1	45	323	<input type="checkbox"/>
pro33	Monitor LCD	1	45	23	<input type="checkbox"/>
Total				323	

Actualizar
Trasladar a Venta

XLC XLCComputacion - Tienda

Fig. II.257 Pantalla: Ver Pedido de Cliente

PANTALLA 104: Mensaje Traslado Pedido a Venta



Fig. II.258 Pantalla: Mensaje Traslado Pedido a Venta

GESTIONAR COMPRA

PANTALLA 105: Gestionar Compra

XL Computacion
 Administrador: Henry Sejas Rivero
 Jueves 10 de Noviembre de 2011 20:05:24

Principal Administrar **Compra**

Salir Producto Cliente Personal Venta **Compra** Reporte Mi Perfil

ADMINISTRAR COMPRA

Año: 2012 Mes: Todos Día: Todos **Listar**

Buscar por: Nombre de Cajero Nombre: Ap. Paterno: Ap. Materno: **Buscar**

Buscar por: Cl de Cajero **Buscar**

9 Elementos encontrados

Cod. Compra	Cl. Proveed	Nombre Proveedor	Cl. Cajero	Nombre Cajero	Fecha	Compra	Ver Prov	Ver Recibo
COM1	5734567	Marcos Juan Lopes Torres	1234567	Juan Carlo Saracho Pizarro	10-12-1995	Contado		
COM3	5812360	Marcos Juan Lopes Torres	1234567	Marcos Torres Flores	10-12-1996	Contado		
COM4	5815205	Marcos Juan Lopes Torres	1234567	Juan Carlo Saracho Pizarro	10-12-1999	Contado		

Página 1 de 5 Anterior 1 2 3 Siguiente

Fig. II.259 Pantalla: Gestionar Compra

PANTALLA 106: Ver Datos de Proveedor en Compra

Administrador: Henry Sejas Rivero Jueves 10 de Noviembre de 2011 20:05:53

Principal Administrar **Compra**

Salir Producto Cliente Personal Venta **Compra** Reporte Mi Perfil

COMPRA

- Listar Compra
- Registrar Compra
- Gestionar Proveedor
- Adicionar Proveedor

DATOS PERSONALES Datos Obligatorios *

Código de Personal:	Codigo asignado
Ci:	5834567 *
Nombre:	Marcos *
Apellido Paterno:	Torres *
Apellido Materno:	Silva
Fecha Nacimiento:	12-11-2011 *
Email:	provelink@gmail.com
Estado:Activo.....

DIRECCION PRINCIPAL

Lugar:	...Seleccione un Lugar....
Si no se encuentra en la seleccion, especifique su Zona:	
Zona:	Buenos Aires
Barrio:	La plata *
Calle:	12 de abril *
Numero:	344

TELEFONO

Numero1:	34234656
----------	----------

XLC XLComputacion - Mendoza

Fig. II.260 Pantalla: Ver Datos de Proveedor en Compra

PANTALLA 107: Ver Comprobante de Compra

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 13:31:49


Principal Administrar **Compra**

Salir Producto Cliente Personal **Venta Compra** Reporte Mi Perfil Mantenimiento

COMPRA

Listar Compra
Registrar Compra
Gestionar Proveedor
Adicionar Proveedor

COMPROBANTE DE COMPRA



Tel: 6638998
CALLE DOMINGO PAZ ENTRE COLON Y SUIPACHA
TARIJA-BOLIVIA

Bs.	1313
\$us.	313
T/C	7,06

Proveedorr(a):	Mario Juarez
Cajero:	Juan Torres

Documento:	111
Fecha Proceso:	Martes 15 de Noviembre de 2011

DESCRIPCION

Compra de productos sin novedad

DETALLE DE COMPRA

Codigo Producto	Nombre	Precio	Cantidad	Total
pro11	Monitor LCD	5	50	232
pro22	Pantalla Plasma	2	60	323
pro33	Monitor LCD	1	70	323
pro33	Monitor LCD	1	70	32
Total			\$us.	250

RECIBI CONFORME
Cajero (Ci):1234567

[Imprimir](#)

XLC XLCComputacion - Tenda

Fig. II.261 Pantalla: Ver Comprobante de Compra

PANTALLA 108: Registrar Compra

The screenshot shows a web application interface for 'Registrar Compra'. At the top, the user is identified as 'Administrador: Henry Sejas Rivero' and the date/time is 'Martes 15 de Noviembre de 2011 13:14:50'. A navigation menu includes 'Principal', 'Administrar', 'Compra', and 'Registrar Compra'. Below this, a secondary menu has 'Salir', 'Producto', 'Cliente', 'Personal', 'Venta', 'Compra', 'Reporte', 'Mi Perfil', and 'Mantenimiento'. The main content area is titled 'REGISTRAR COMPRA' and contains a form with the following fields:

Cod Compra:	Codigo asignado
Fecha:	<input type="text"/> <input type="button" value="Calendar"/>
Descripcion:	<input type="text"/>

Below the form is a section titled 'PROVEEDOR' with the instruction: 'Si el Proveedor ya esta Registrado, puede seleccionar el tipo de busqueda'. It offers two search options:

- Buscar por Codprov:
- Buscar por Nombre :

Nombre	A.Paterno	A.Materno
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

A 'Buscar' button is located below the search options. At the bottom of the 'PROVEEDOR' section, there is a box for 'Si el Proveedor es Nuevo y no esta registrado' with a 'Continuar' button.

The footer of the application displays 'XLC' and 'XLC Computacion - tienda'.

Fig. II.262 Pantalla: Registrar Compra

PANTALLA 109: Buscar Proveedor en Compra

Administrador: Henry Sejas Rivero Jueves 10 de Noviembre de 2011 20:08:12

Principal Administrar Compra Registrar Compra

Salir Producto Cliente Personal Venta **Compra** Reporte Mi Perfil

COMPRA

- Listar Compra
- Registrar Compra
- Gestionar Proveedor
- Adicionar Proveedor

LISTA DE PROVEEDOR

Nombre: Ap. Paterno: Ap. Materno:

Buscar por: Por Ci.

63 Elementos encontrados

Codigo Proveedor	Ci	Nombre	Ap	Am	Direc	Estado	Ver	Seleccionar
cli1	5815205	Juan	Lopes	Flores	Si	Activo		
cli2	5768996	Maria	Reyes	Torres	Si	Activo		
cli3	4566765	Pedro	Peres		No	Activo		

Pagina 1 de 5 Anterior 1 2 3 Siguiente

Si no se encontro ningun Cliente se tiene que continuar

XLC XLComputacion - Tenda

Fig. II.263 Pantalla: Buscar Proveedor en Compra

PANTALLA 110: Adicionar Nuevo Proveedor en Compra

Administrador: Henry Sejas Rivero Jueves 10 de Noviembre de 2011 20:07:54

Principal > Administrar > Compra > Registrar Compra

Salir Producto Cliente Personal Venta **Compra** Reporte Mi Perfil

COMPRA

ADICIONAR PROVEEDOR

DATOS PERSONALES Datos Obligatorios *

Código de Personal:	Codigo asignado
Ci:	<input type="text"/> *
Nombre:	<input type="text"/> *
Apellido Paterno:	<input type="text"/> *
Apellido Materno:	<input type="text"/>
Fecha Nacimiento:	<input type="text"/> <input type="button" value="Calendar"/> *
Email:	<input type="text"/>
Estado: Activo <input type="button" value="v"/>

DIRECCION PRINCIPAL

Lugar:	...Seleccione un Lugar... <input type="button" value="v"/>
Si no se encuentra en la seleccion, especifique su Zona:	
<input type="text"/>	
Barrio:	<input type="text"/> *
Calle:	<input type="text"/> *
Numero:	<input type="text"/>

TELEFONO

XLC XLCComputacion - Tenda

Fig. II.264 Pantalla: Adicionar Nuevo Proveedor en Compra

PANTALLA 111: Datos de Proveedor Encontrados

Administrador: Henry Sejas Rivero Jueves 10 de Noviembre de 2011 20:08:33

Principal > Administrar > Compra > Registrar Compra

Salir Producto Cliente Personal Venta **Compra** Reporte Mi Perfil

COMPRA

DATOS PERSONALES Datos Obligatorios *

Código de Personal:	Codigo asignado
Ci:	5834567 *
Nombre:	Marcos *
Apellido Paterno:	Torres *
Apellido Materno:	Silva
Fecha Nacimiento:	12-11-2011 *
Email:	provelink@gmail.com
Estado:Activo.....

DIRECCION PRINCIPAL

Lugar: ...Seleccione un Lugar....

Si no se encuentra en la seleccion, especifique su Zona: Buenos Aires

Barrio:	La plata *
Calle:	12 de abril *
Numero:	344

TELEFONO

Numero1: 34234656

XLC XLCComputacion - Tenda

Fig. II.265 Pantalla: Datos de Proveedor Encontrados

PANTALLA 112: Detalle de Compra

Administrador: Henry Sejas Rivero Jueves 10 de Noviembre de 2011 20:09:03

Principal > Administrar > Compra > Registrar Compra

Salir | Producto | Cliente | Personal | Venta | **Compra** | Reporte | Mi Perfil

REGISTRAR COMPRA

DETALLE DE COMPRA

Listar Categoría: Todas

Buscar por: Nombre Producto

63 Elementos encontrados

Codigo Producto	Nombre	Descripcion	Cantidad en inventario	Costo	Cantidad de Compra	Comprar
pro11	Monitor LCD	16 pulgadas alta definicion marca SAMSUNG	5	50	<input type="text" value="1"/>	<input type="button" value="Comprar"/>
pro22	Pantalla Plasma	19pulgadas alta definicion marca SAMSUNG	2	25	<input type="text" value="1"/>	<input type="button" value="Comprar"/>
pro33	Monitor LCD	21pulgadas alta definicion marca SAMSUNG	1	30	<input type="text" value="1"/>	<input type="button" value="Comprar"/>
pro33	Monitor LCD	21pulgadas alta definicion marca SAMSUNG	1	60	<input type="text" value="1"/>	<input type="button" value="Comprar"/>
pro33	Monitor LCD	21pulgadas alta definicion marca SAMSUNG	1	15	<input type="text" value="1"/>	<input type="button" value="Comprar"/>
pro33	Monitor LCD	21pulgadas alta definicion marca SAMSUNG	1	10	<input type="text" value="1"/>	<input type="button" value="Comprar"/>
pro33	Monitor LCD	21pulgadas alta definicion marca SAMSUNG	1	52	<input type="text" value="1"/>	<input type="button" value="Comprar"/>
pro33	Monitor LCD	21pulgadas alta definicion marca SAMSUNG	1	50	<input type="text" value="1"/>	<input type="button" value="Comprar"/>

Pagina 1 de 5 Anterior | 1 | 2 | 3 | 4 | **Siguiente**

Si no existe el producto en lista se puede adicionar uno Nuevo.

XLC XLComputacion - Tenda

Fig. II.266 Pantalla: Detalle de Compra

PANTALLA 113: Adicionar Nuevo Producto en Compra

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 13:19:57

Principal > Administrar > Compra > Registrar Compra

Salir | Producto | Cliente | Personal | Venta | **Compra** | Reporte | Mi Perfil | Mantenimiento

COMPRA

ADICIONAR PRODUCTO

- Listar Compra
- Registrar Compra**
- Gestionar Proveedor
- Adicionar Proveedor

Categoría:	Seleccionar Categoría
Código Producto:	Código asignado
Nombre:	<input type="text"/>
Detalle:	<input type="text"/>
Cantidad:	<input type="text"/>
Costo del producto:	<input type="text"/> Costo en Dolares
Precio del producto :	Mas 20% del Costo
Existencia de Producto :En Existencia.....
Tipo:Normal.....
Estado:Activo.....

XLC XLComputacion - Tenda

Fig. II.267 Pantalla: Adicionar Nuevo Producto en Compra

PANTALLA 114: Documento de Compra

Administrador: Henry Sejas Rivero Jueves 10 de Noviembre de 2011 20:09:44


Principal > Administrar > Compra > Registrar Compra

Salir Producto Cliente Personal Venta **Compra** Reporte Mi Perfil

COMPRA

[Listar Compra](#)
[Registrar Compra](#)
[Gestionar Proveedor](#)
[Adicionar Proveedor](#)

DOCUMENTO DE COMPRA



Tel: 6638998
CALLE DOMINGO PAZ ENTRE COLON Y SUIPACHA
TARIJA-BOLIVIA

Tasa de cambio
T/C: 7,09

Proveedor(a):	Juan Torrez Flores
Cajero:	Marcos

Documento:	Asignado
Fecha Proceso:	2011-12-09

DESCRIPCION

DETALLE DE COMPRA

Codigo Producto	Nombre	Costo	Cantidad	Total	Quitar
pro11	Monitor LCD	5	54	32	<input type="checkbox"/>
pro22	Pantalla Plasma	2	45	3232	<input type="checkbox"/>
pro33	Monitor LCD	1	45	323	<input type="checkbox"/>
pro33	Monitor LCD	1	45	23	<input type="checkbox"/>
Total				323	

Actualizar
Cancelar
Continuar

Fig. II.268 Pantalla: Documento de Compra

PANTALLA 115: Comprobante de Compra

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 13:22:47


Principal Administrar Compra Registrar Compra

Salir Producto Cliente Personal Venta **Compra** Reporte Mi Perfil Mantenimiento

COMPRA

- Listar Compra
- Registrar Compra**
- Gestionar Proveedor
- Adicionar Proveedor

COMPROBANTE DE COMPRA



Tel: 6638998
CALLE DOMINGO PAZ ENTRE COLON Y SUIPACHA
TARIJA-BOLIVIA

Bs.	1313
\$us.	313
T/C	7,06

Proveedorr(a): Mario Juarez	Documento: 111
Cajero: Juan Torres	Fecha Proceso: Martes 15 de Noviembre de 2011

DESCRIPCION

Compra de productos sin novedad

DETALLE DE COMPRA

Codigo Producto	Nombre	Precio	Cantidad	Total
pro11	Monitor LCD	5	50	232
pro22	Pantalla Plasma	2	60	323
pro33	Monitor LCD	1	70	323
pro33	Monitor LCD	1	70	32
Total			\$us.	250

RECIBI CONFORME
Cajero (C):1234567

[Imprimir](#)

XLC XLComputacion - Tienda

Fig. II.269 Pantalla: Comprobante de Compra

PANTALLA 116: Gestionar Proveedor de Compra

Administrador: Henry Sejas Rivera Jueves 10 de Noviembre de 2011 20:16:36

Principal - Administrar - Compra - Gestionar Proveedor

Salir - Producto - Cliente - Personal - Venta - Compra - Reporte - Mi Perfil

ADMINISTRAR PROVEEDOR

Activar Pasivo **Listar**

Nombre: Ap. Paterno: Ap. Materno: **Buscar**

Buscar por: Por Cod. Proveedor: **Buscar**

↓ Elementos encontrados

Codigo Cliente	Ci	Nombre	Ap	Am	Email	Direcc	Estado	M	B
cl1	5015305	Juan	Lopez	Flores	linkjh@gmail.com	Si	Activo	M	B
		Lugar	Barrio	Calle	Numero	Telefono	A	B	M
		La Paz	lgdgl	fgtg	3123	123456 123456	A	B	M
		Buenos Aires	ghgl	fgtg	3232	31213	A	B	M
cl2	5762996	Maria	Reyes	Torres	linkmet@gmail.com	Si	Activo	M	B
cl3	4566795	Pedro	Perez		linkpp@gmail.com	No	Activo	M	B

Página 1 de 5 **Anterior** 1 2 3 **Siguiente**

Imprimir

XL.C [Inicio](#)

Fig. II.270 Pantalla: Gestionar Proveedor de Compra

PANTALLA 117: Mensaje Cambiado de Estado Proveedor



Fig. II.271 Pantalla: Mensaje Cambiado de Estado Proveedor

PANTALLA 118: Modificar Proveedor de Compra

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 13:26:48

Principal Administrar Compra Gestionar Proveedor

Salir Producto Cliente Personal Venta **Compra** Reporte Mi Perfil Mantenimiento

COMPRA

- Listar Compra
- Registrar Compra
- Gestionar Proveedor**
- Adicionar Proveedor

DATOS PERSONALES Datos Obligatorios *

Código Cliente:	Codigo asignado
Ci:	1234567 *
Nombre:	rgfhfh *
Apellido Paterno:	hgfhfgh *
Apellido Materno:	fgfhghgf
Fecha Nacimiento:	12-12-2011 *
Email:	ffdf@fgfhg.com
Estado:Activo.....

EMPRESA

Pertenece a alguna Empresa ya Registrada

Si Seleccione una Empresa

No Si desea puede Registrar su Empresa en la Siguiente Pantalla

DIRECCION PRINCIPAL

Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto

Si .Seleccione una Zona de envio.

No ...Seleccione una Zona....

Si no se encuentra en la seleccion especifique

XLC XLComputacion - Tienda

Fig. II.272 Pantalla: Modificar Proveedor de Compra

PANTALLA 119: Mensaje Borrado de Proveedor



Fig. II.273 Pantalla: Mensaje Borrado de Proveedor

PANTALLA 120: Adicionar Proveedor de Compra

Fig. II.274 Pantalla: Adicionar Proveedor de Compra

PANTALLA 121: Mensaje Adicionado Proveedor



Fig. II275. Pantalla: Mensaje Adicionado Proveedor

GESTIONAR REPORTE**PANTALLA 122: Generar Reporte de Cantidad de Ventas en la Gestión**

Fig. II.276 Pantalla: Generar Reporte de Cantidad de Ventas en la Gestión

PANTALLA 123: Ver Reporte de Cantidad de Ventas en la Gestión

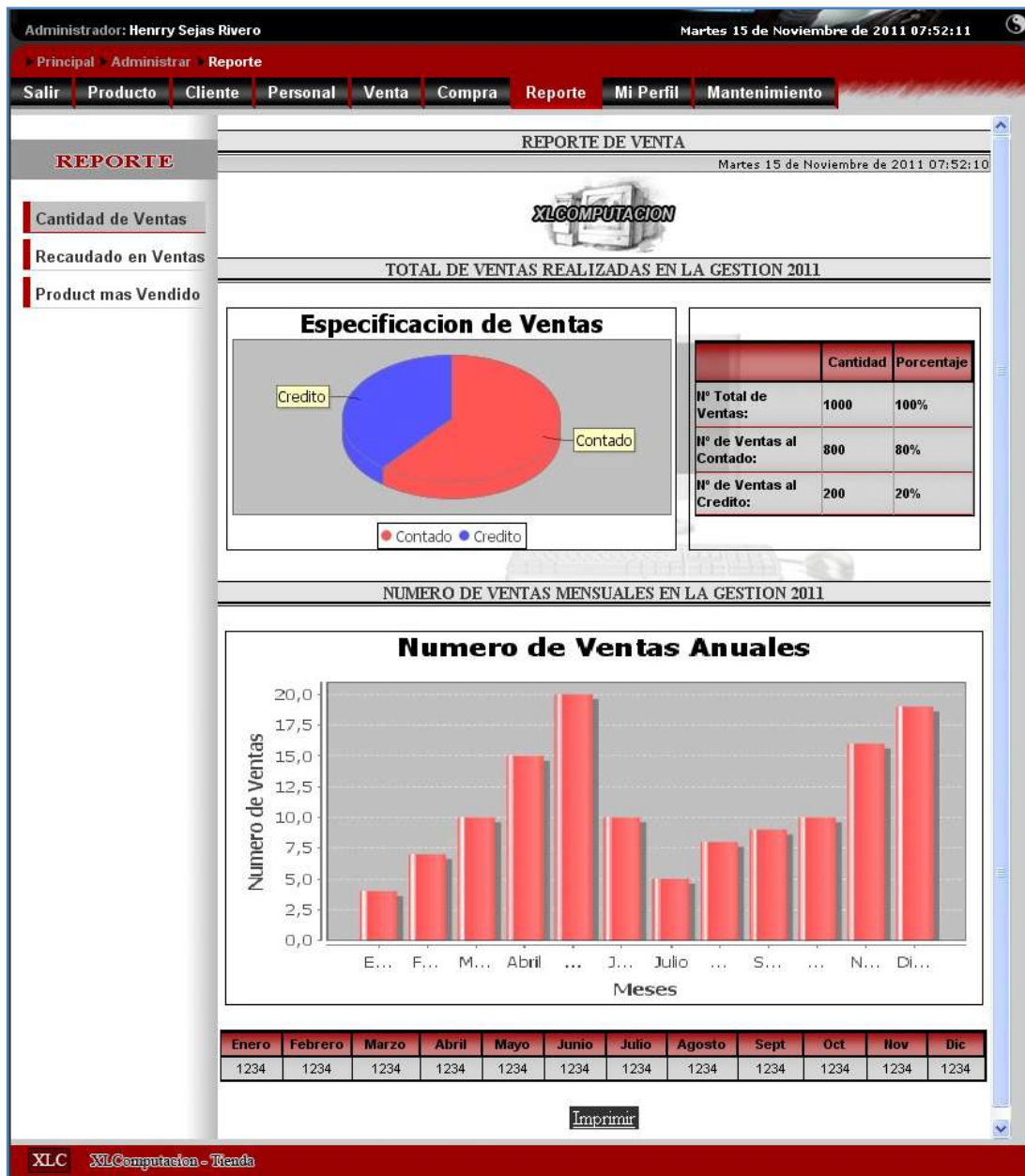


Fig. II.277 Pantalla: Ver Reporte de Cantidad de Ventas en la Gestión

PANTALLA 124: Generar Reporte de Recaudación de Ventas en la Gestión

The screenshot shows the web application interface for 'XL Computacion'. The header includes the company name 'XL Computacion' and the administrator's name 'Henry Sejas Rivero'. The date and time are 'Jueves 10 de Noviembre de 2011 20:39:00'. The navigation menu includes 'Principal', 'Administrar', 'Reporte', and 'Recaudado en Ventas Anuales'. The main menu has 'Salir', 'Producto', 'Cliente', 'Personal', 'Venta', 'Compra', 'Reporte', and 'Mi Perfil'. The main content area is titled 'GENERAR REPORTE DE VENTA: RECAUDADO EN VENTAS'. A sidebar on the left lists 'REPORTE' with options: 'Cantidad de Ventas', 'Recaudado en Ventas', and 'Product mas Vendido'. A modal dialog box is open, titled 'Seleccionar el Año para generar el Reporte', with a 'Gestion:' label and a dropdown menu showing '2011'. There are 'Cancelar' and 'Generar' buttons.

Fig. II.278 Pantalla: Generar Reporte de Recaudación de Ventas en la Gestión

PANTALLA 125: Ver Reporte de Recaudación de Ventas en la Gestión

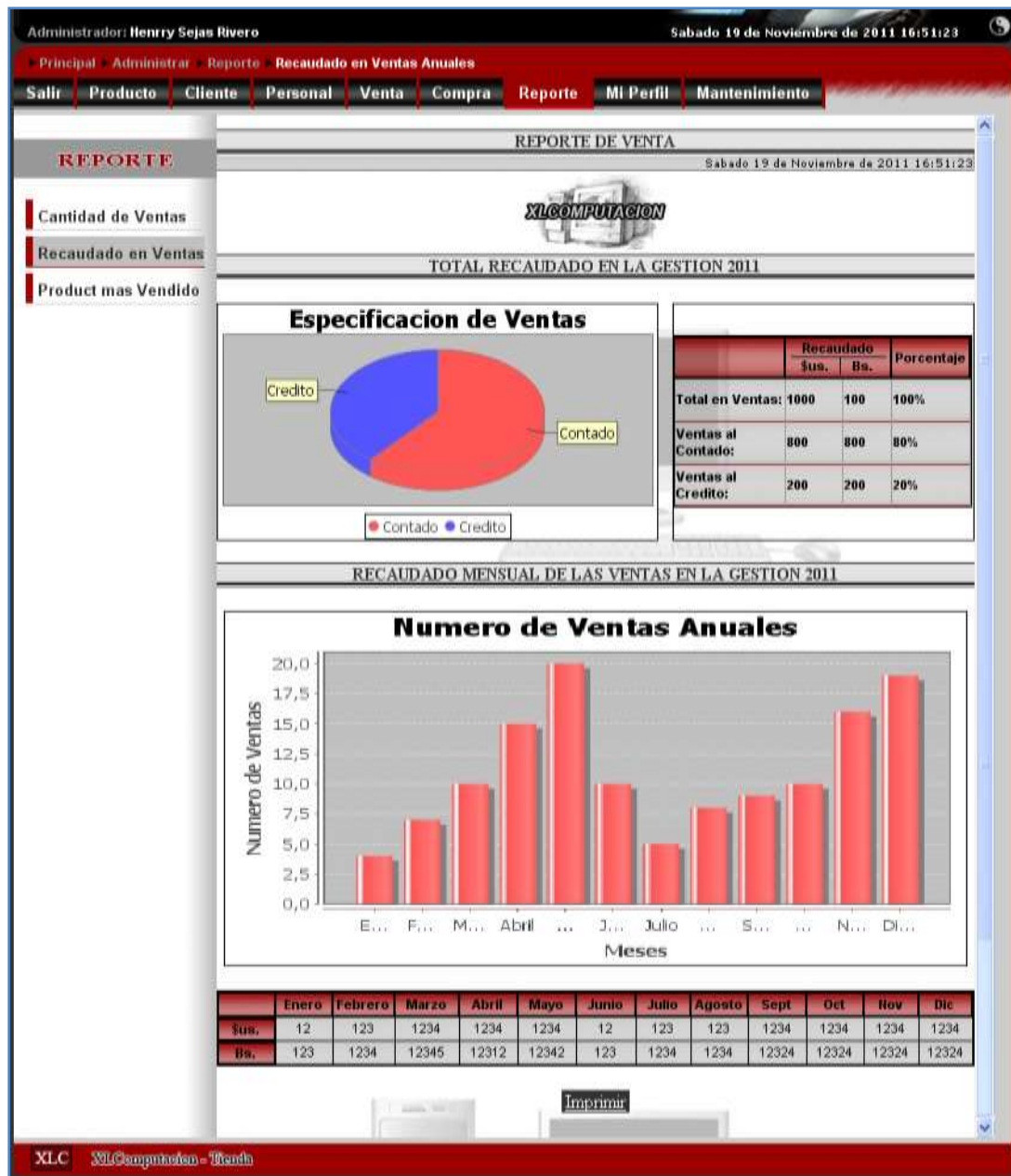


Fig. II.279 Pantalla: Ver Reporte de Recaudación de Ventas en la Gestión

PANTALLA 126: Generar Reporte del Producto Más Vendido en la Gestión

The screenshot displays the web application interface for 'XL Computacion'. The header features the company logo, the administrator's name 'Henry Sejas Rivero', and the current date and time 'Jueves 10 de Noviembre de 2011 20:39:31'. A navigation menu includes options like 'Principal', 'Administrar', 'Reporte', and 'Producto mas Vendido'. Below this, a secondary menu lists 'Salir', 'Producto', 'Cliente', 'Personal', 'Venta', 'Compra', 'Reporte', and 'Mi Perfil'. The main content area is titled 'GENERAR REPORTE DE PRODUCTO: PRODUCTO MAS VENDIDO'. On the left, a sidebar labeled 'REPORTE' contains three items: 'Cantidad de Ventas', 'Recaudado en Ventas', and 'Product mas Vendido'. The central area shows a modal dialog box with the title 'Seleccionar el Año para generar el Reporte'. It contains a 'Gestion:' label, a dropdown menu set to '2011', and two buttons: 'Cancelar' and 'Generar'. The background of the main area is a faded image of a computer system.

Fig. II.280 Pantalla: Generar Reporte del Producto Más Vendido en la Gestión

PANTALLA 127: Ver Reporte del Producto Más Vendido en la Gestión

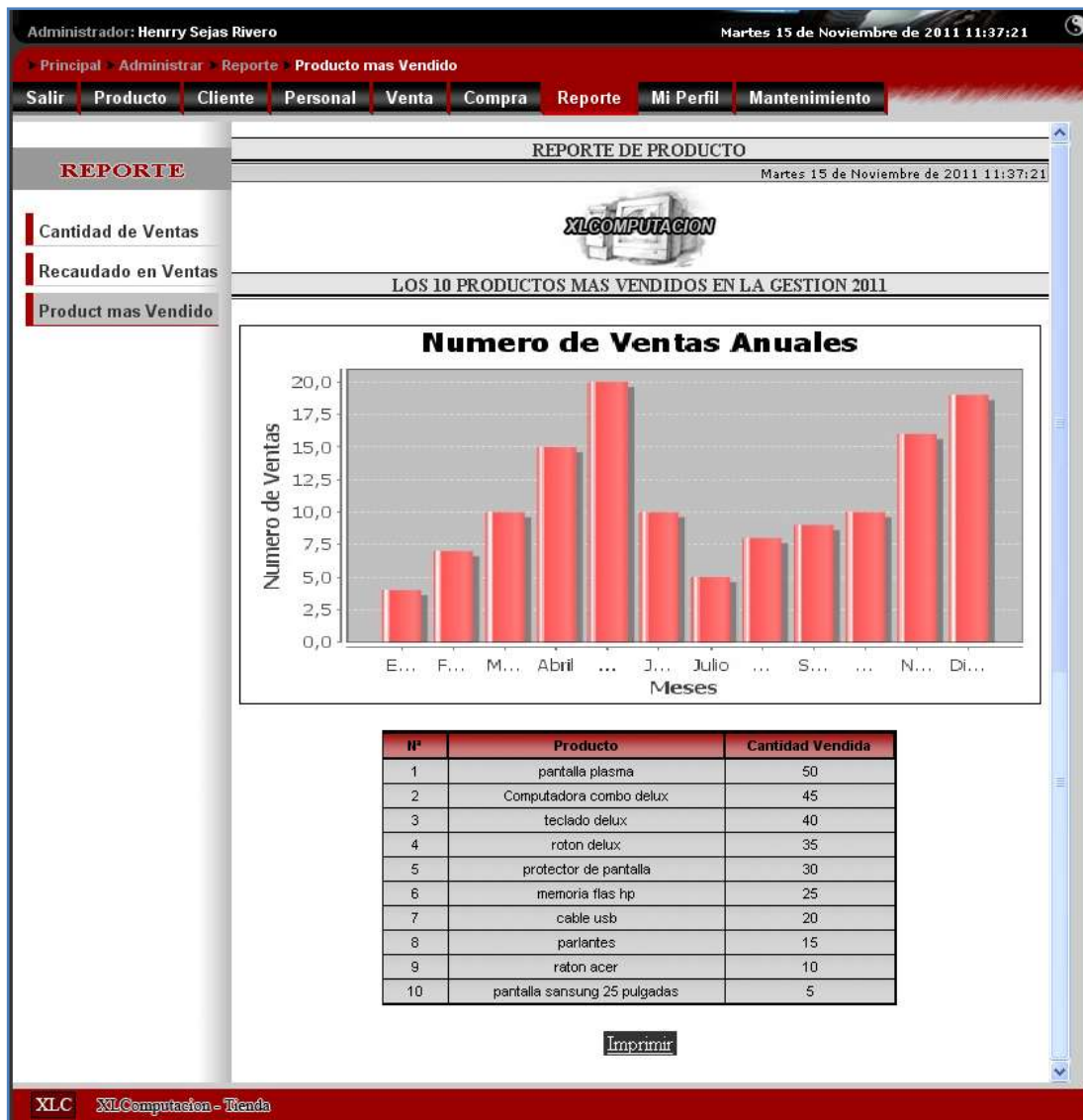


Fig. II.281 Pantalla: Ver Reporte del Producto Más Vendido en la Gestión

GESTIONAR PERFIL

PANTALLA 128: Ver Datos de Perfil

Administrador: Henry Sejas Rivero Martes 15 de Noviembre de 2011 07:27:32

Principal > Administrar > Mi Perfil

Salir | Producto | Cliente | Personal | Venta | Compra | Reporte | **Mi Perfil** | Mantenimiento

MI PERFIL

Ver Datos de Perfil

Hoja de Vida

Foto Kardex

MI PERFIL



KARDEX	
Codigo:	123
Nombre:	Juan
A. Paterno:	Peres
A. Materno:	Molina

Nacio el:	24-12-1985
Domicilio:	Zona: San Lorenzo
	Barrio: San Jorge
	Calle: 12 de Abril
	Numero: 123

HOJA DE VIDA

. Auxiliar forestal, en la elaboración de censos forestales y ejecución de planes de aprovechamiento forestal, en una de las concesiones forestales perteneciente a la "EMPRESA DE SERVICIOS Y CONSTRUCCION RODA" (ESCR), Santa Cruz, Bolivia.

. Encargado de equipo, en el proyecto de construcción de la PRESA HUACATA primera fase, a cargo de la CONSTRUCTORA ERIKA S.R.L., Tarija, Bolivia.

Fig. II.282 Pantalla: Ver Datos de Perfil

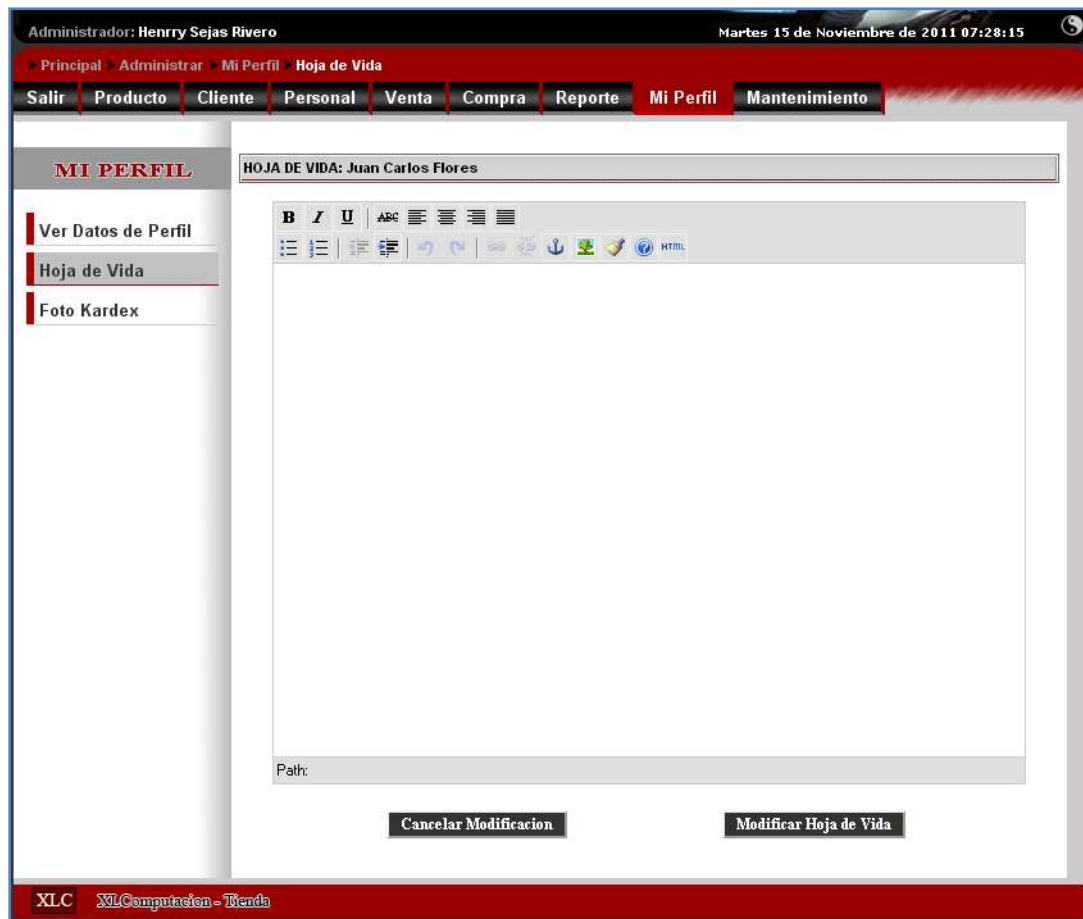
PANTALLA 129: Actualizar Hoja de Vida de Usuario

Fig. II.283 Pantalla: Actualizar Hoja de Vida de Usuario

PANTALLA 130: Mensaje Actualizado de Hoja de Vida de Usuario

Fig. II.284 Pantalla: Mensaje Actualizado de Hoja de Vida de Usuario

PANTALLA 131: Actualizar Foto de Usuario

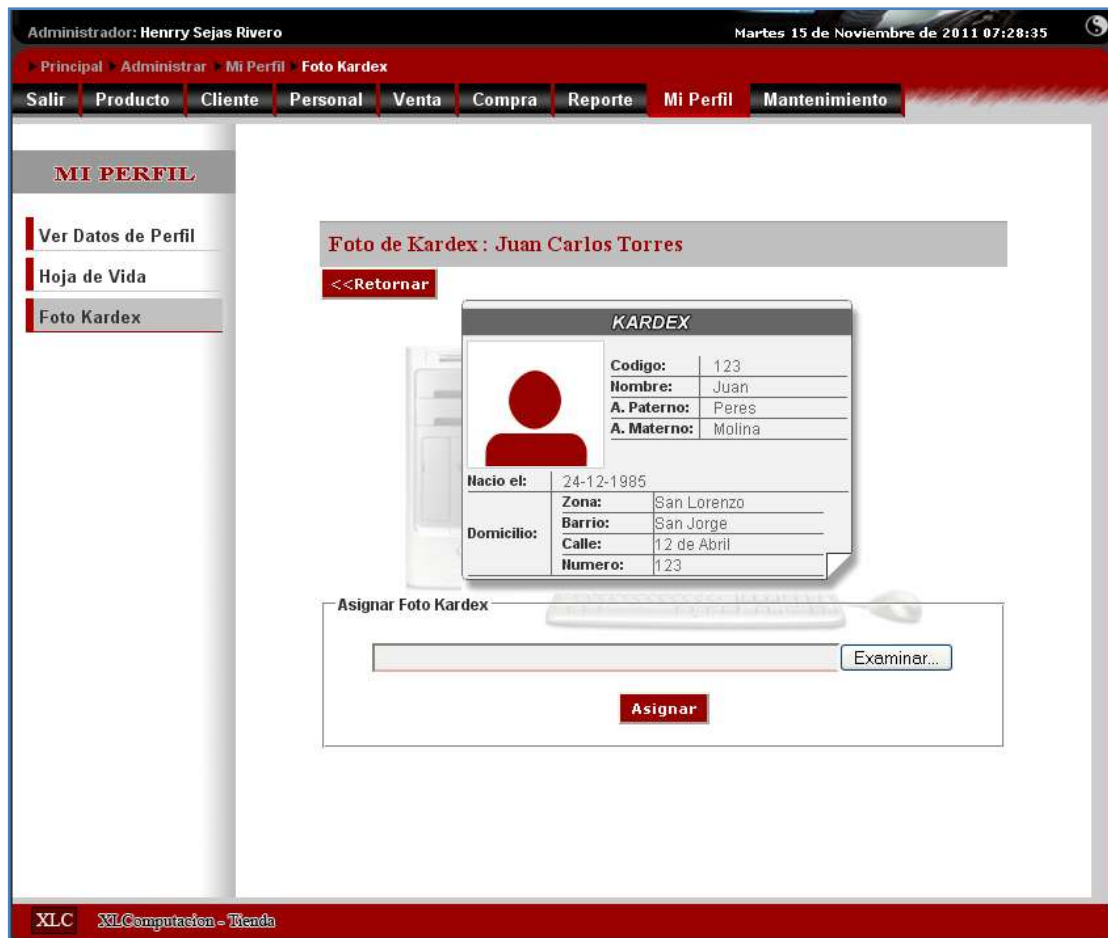


Fig. II.285 Pantalla: Actualizar Foto de Usuario

PANTALLA 132: Mensaje Actualizado Foto de Usuario



Fig. II.286 Pantalla: Mensaje Actualizado Foto de Usuario

GESTIONAR MANTENIMIENTO**PANTALLA 133:** Resguardar Base de Datos

Fig. II.287 Pantalla: Resguardar Base de Datos

PANTALLA 134: Mensaje Resguardado de Base de Datos

Fig. II.288 Pantalla: Mensaje Resguardado de Base de Datos

PANTALLA 135: Restaurar Base de Datos

Fig. II.289 Pantalla: Restaurar Base de Datos

PANTALLA 136: Mensaje Restaurado de Base de Datos

Fig. II.290 Pantalla: Mensaje Restaurado de Base de Datos

USUARIO CLIENTE

PANTALLA 137: Productos en Venta

The screenshot displays the 'Productos en Venta' (Products for Sale) page on the XL Computador website. The page features a navigation menu at the top with options like 'Principal', 'Productos', 'Ofertas', 'Novedades', 'Mi Cuenta', 'Realizar Pedido', 'Ver Carrito', 'Contactenos', and 'Tips para tu Equipo'. A search bar is located on the right side of the menu.

The main content area is titled 'PRODUCTOS' and shows '63 Elementos encontrados'. The products are displayed in a grid format, each with an image, a title, a description, and pricing information. The products shown include:

- 1 Pantalla LCD Dawoo
- 4 Pantalla SAMSUNG
- 6 Impresora canon
- 14 Pantalla LCD
- 10 Pantalla LCD
- 16 Pantalla LCD

Each product listing includes a 'Precio' (Price) section with a crossed-out original price and a new price, along with buttons for 'Realizar Pedido' (Place Order), 'VER MAS' (View More), and 'Agregar a' (Add to Cart).

On the right side of the page, there is a 'Mi Carrito' (My Cart) section showing a total of \$12223. Below this, there are sections for 'Ofertas' (Offers) and 'Novedades' (New Arrivals), each featuring a product image and price. At the bottom right, there is a 'Chat en línea' (Online Chat) button with the text 'chat en línea click aquí'.

The footer of the page includes the logo 'XLC' and the text '2008 Computador - Benth'.

Fig. II.291 Pantalla: Productos en Venta

PANTALLA 138: Detalle de Producto en Venta

The screenshot displays a web application interface for a product detail page. At the top, there is a navigation menu with links: Inicio, Inicio Berry Sejas Rivera, Principal, Ofertas, Productos, Ofertas, Novedades, Mi Cuenta, Realizar Pedido, Ver Carrito, Contactenos, and Tips para tu Equipo. A search bar is located in the top right corner.

The main content area is titled "PRODUCTO" and features a red HP laptop image. The product name is "Nombre: Portatil compaq 2067". Below the image, there is a "Sobre Pedido" status with a red warning icon and the text "¡Atención, ordenes hoy saldra pedida...". The status shows "Disponibles: 0" and "Reservas: 000". There are two buttons: "Realizar Pedido" and "Agregar a Carrito".

Below the product image, there is a "Formas de Pago" section with icons for various payment methods: Formas de Pago, Contratación, Información, and Opciones de Envío. A "Formas de Pago" section is also visible at the bottom of the page with a "Credito" icon.

The "Descripción del producto" section contains the following text: "Últimas piezas Precio INCLUDE IVA. Cargados en pesos mexicanos. Cambiados y modelos sujetos a cambios sin previo aviso. Términos de garantía consultar sección respectiva con el fabricante. En próximas fechas tenemos venta de computadoras y accesorios de diferentes marcas, entregamos equipo de cómputo y periféricos en todo México. Vendo actualizaciones: Compaq Laptop CQ40-700LA... - Hewlett Packard (HP) Inicio » Computadoras y Servidores » Computadores Portátiles » Compaq Laptop CQ40-700LA."

On the right side of the page, there are several promotional banners:

- Mi Carrito:** Computers portables, \$12320
- Ofertas:** Portatil hp ligero, \$449 \$123
- Teléfonos:** Tel: 66-20000, Tel: 66-45076, Cel: 1234567
- Novedades:** Portatil hp ligero, \$123
- Chat en línea:** Chat en línea

Fig. II.292 Pantalla: Detalle de Producto en Venta

PANTALLA 140: Productos de Oferta en Venta

Viernes 11 de Noviembre de 2011 07:40:12

MI Computador

Usuario: Henry Rojas Rivero

Principal Ofertas

Home Productos Ofertas Novedades Mi Cuenta Realizar Pedido Ver Carrito Contactenos Tips para tu Equipo

Multifuncional XEROX 3210_N \$5,019

1x Computadores portatil
1x Monitor lcd
2x teclado optico

Total \$12323

Ofertas

Portatil HP Agera ~~443~~ \$123

Telefonos

Teñ. 66-39089
Teñ. 66-45676
Cel. 1234567

Novedades

63 Elementos encontrados

Pagina 1 de 5

Anterior 1 2 3 4 5 Siguiente

Nombre: qwertyuiop asdfghij

Imagen:

Codigo: 12345
Disponibile: 123
Precio: 123\$us.123Bs.
Precio de oferta: 123

Existencias Limitadas
Ver mas
Realizar Pedido
Agregar a Carrito

Nombre: qwertyuiop asdfghij

Imagen:

Codigo: 12345
Disponibile: 123
Precio: 123\$us.123Bs.
Precio de oferta: 123

En Existencia
Ver mas
Realizar Pedido
Agregar a Carrito

Nombre: qwertyuiop asdfghij

Imagen:

Codigo: 12345
Disponibile: 123

Existencias Limitadas
Ver mas

Formas de Pago

Contado
Credito

Fig. II.294 Pantalla: Productos de Oferta en Venta

PANTALLA 141: Productos de Novedad en Venta

Viernes, 11 de Noviembre de 2011 07:45:30

AL Computador

Usuario: Henry Sejas Rivero

Multifuncional XEROX 3210_N \$5,019

Impresora multifuncional con capacidad de impresión de documentos de hasta 35 páginas. Incluye: 1.000 hojas de papel A4, 1.000 hojas de papel A5, 1.000 hojas de papel A6, 1.000 hojas de papel A7, 1.000 hojas de papel A8, 1.000 hojas de papel A9, 1.000 hojas de papel A10, 1.000 hojas de papel A11, 1.000 hojas de papel A12, 1.000 hojas de papel A13, 1.000 hojas de papel A14, 1.000 hojas de papel A15, 1.000 hojas de papel A16, 1.000 hojas de papel A17, 1.000 hojas de papel A18, 1.000 hojas de papel A19, 1.000 hojas de papel A20.

BUSCAR

[Inicio](#) | [Ofertas](#) | [Novedades](#) | [Mi Cuenta](#) | [Realizar Pedido](#) | [Ver Carrito](#) | [Contactenos](#) | [Tips para tu Equipo](#)

NOVEDADES

63 Elementos encontrados

Anterior 1 2 3 4 5 Siguiente

[Mi Carrito](#)

1x Computadora portátil
1x Monitor led
2x teclado/trackp...

Tota \$12,223

Productos por Categorías

- Equipo de Computación
- Portátiles
- Fuercas
- Monitores y Pantallas
- Perifereos

Formas de Pago

Contado
Credito

Nombre: quertyuop asdfghj

Código:	12345
Disponibles:	123
Precio:	123\$ 123B\$
Fecha de alta:	12-5-2011

En Existencia ✔

[Ver mas](#) | [Realizar Pedido](#) | [Agregar a Carrito](#)

Nombre: quertyuop asdfghj

Código:	12345
Disponibles:	123
Precio:	123\$ 123B\$
Fecha de alta:	12-5-2011

En Existencia ✔

[Ver mas](#) | [Realizar Pedido](#) | [Agregar a Carrito](#)

Nombre: quertyuop asdfghj

Código:	12345
Disponibles:	123
Precio:	123\$ 123B\$
Fecha de alta:	12-5-2011

Sobre Pedido ⚠

[Ver mas](#) | [Realizar Pedido](#)

Ofertas

Portatil HP Igen
~~4443~~
1123

Telefonos

Teel. 06-39009
Teel. 66-45678
Cel. 1234567

Novedades

Fig. II.295 Pantalla: Productos de Novedad en Venta

PANTALLA 142: Registrarse Cliente en el Sistema

Viernes 11 de Noviembre de 2011 09:37:14
AL Computación
 Multifuncional XEROX 3210_N \$ 5,019
 Home | Mi Cuenta | Productos | Ofertas | Novedades | Registrarse | Realizar Pedido | Ver Carrito | Contactenos | Tips para tu Equipo

REGISTRARSE

Crear Cuenta
Regístrate es fácil y gratis.
 Al crear una cuenta en AL Computación podrá realizar sus compras rápidamente, revisar el estado de sus pedidos y consultar sus operaciones anteriores. Si tiene alguna duda solo **Contactenos** desde con gente podemos atender sus peticiones.

Ingresar a tu Cuenta
Ingrese sus datos para entrar en su cuenta.
 Usuario:
 Contraseña:
[¿Ha olvidado su contraseña? Siga esta enlace y así lo restauramos.](#)

Formas de Pago
 Crédito
 Crédito

Productos por Categoría
 Accesorios de Computación
 Cables USB
 Cámaras
 Discos Duros
 Impresoras
 Micro Procesadores
 Mouse
 Perforadoras
 Portátiles
 Protector de Pantalla
 Silla de Escritorio
 Tarjetas de Video
 Tarjetas Madre
 Teclados
 Tinta de Impresora

Mi Carrito
 1x Computadora portátil
 1x Monitor
 2x Mouse optical
 Total \$12222

Ofertas
 Panel HP Agers
 \$449
 \$129

Telefonos
 Tel: 66-30099
 Tel: 66-55676
 Cel: 1231987

Novedades

Fig. II.296 Pantalla: Registrarse Cliente en el Sistema

PANTALLA 143: Crear Cuenta de Cliente

Principal Registrar **Crear Cuenta** Home **Productos** **Ofertas** **Novedades** Registrar **Realizar Pedido** **Ver Carrito** **Contactenos** **Tips para tu Equipo**

Buscar

MI CARRITO

1x Computadora portátil
1x Mouse inalámbrico
2x Teclado cableado
Total: \$12003

Ofertas

Portátil Figma
\$429
\$123

Teléfonos

Tel. 66-39099
Tel. 66-35076
Cel. 123-4567

Novedades

Portátil Figma
\$123

Chat en línea

CREAR CUENTA

La creación de la cuenta solo tiene beneficio a clientes que vivan o realicen en el Departamento de T. y G. B. C.

Datos Obligatorios *

DATOS PERSONALES

CE:

Nombre:

Apellido Paterno:

Apellido Materno:

Fecha Nacimiento:

Email:

Estado:

EMPRESA

Pertenece a alguna Empresa

No SI Seleccionar una empresa

DIRECCION PRINCIPAL

Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto

No SI Yacuba

Barrio:

Calle:

Productos por Categoría

Equipo de Computación

Portátiles

Caracas

Monitores y Pantallas

Teclados

Firmas de Pago

Credito

Fig. II.297 Pantalla: Crear Cuenta de Cliente

PANTALLA 144: Registrar Dirección de Envío

Mi Carrito
 Computadores portátiles
 \$1,232.00

Ofertas
 Portátiles 15" 7kg's
 \$429
 \$123

Telefonos
 Tel: 66-30099
 Tel: 66-45076
 Cel: 1234567

Novedades

Multifuncional XEROX 3210_N \$5,019

XLComputador

Productos por Categoría
 Equipo de Computación
 Periféricos
 Cables
 Herramientas y Partes
 Teclados

Formas de Pago
 Crédito
 Crédito

Principal | Registrarse | Crear Cuenta | Home | Productos | Ofertas | Novedades | Registrar | Realizar Pedido | Ver Carrito | Contactenos | Tips para tu Equipo

CREAR CUENTA

DESEA REGISTRAR UN DIRECCION DE ENVIO (solo para las zonas indicadas)

Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto

Seleccione una Zona de envío:

Barrio: *
 Calle: *
 Numero:
 Telefono:
 Numero1:
 Numero2:
 Numero3:

Registrar

Registrar Dirección
 Registrar Después

Fig. II.298 Pantalla: Registrar Dirección de Envío

PANTALLA 144: Registrar Empresa

Viernes 18 de noviembre de 2011 11:02:49
XL Computación
 DISEÑO ELEGANTE
 BenQ / La ingeniería del silencio.
 Proyector digital MIPS1S:
 Características amigables al usuario.
 Perfecto para trabajo y entretenimiento.

Principal | Registrar | Crear Cuenta | Realizar Pedido | Ver Carrito | Contactanos | Tipos para tu Equipo

Home | Productos | Ofertas | Novedades | Registrar

Productos por Categoría
 Equipo de Computación
 Periféricos
 Escaneo
 Memorias y Partidas
 Teclados

Formas de Pago
 Crédito
 Crédito

CREAR CUENTA

NO PERTENECE A NINGUNA EMPRESA REGISTRADA: DESEA REGISTRAR SU EMPRESA

Registrar Institucion

Código Institucion	Código asignado
Nombre:	
Zona:	
Barric:	
Calle:	
Numero:	
Estado:	ACTIVO
Telefono:	
Numero1:	
Numero2:	
Numero3:	

Registrar

Registrar Despues

Mi Carrito
 1x Computadora portatil
 1x Monitor led
 2x Mouse optico
 Total \$12,223

Ofertas
 Formas de Pago \$123

Telefonos
 Tel: 66-33009
 Tel: 66-45676
 Cel: 123-4567

Novedades

Fig. II.299 Pantalla: Registrar Empresa

PANTALLA 146: Cuenta de Cliente

AL Computación
 Viernes 11 de noviembre de 2011 07:08:17
 Usuario: Henry Rojas Rivera

Principal - Ofertas - Productos - Ofertas - Novedades - Mi Cuenta - Realizar Pedido - Ver Carrito - Contactenos - Tipo para tu Equipo

Buscar

\$ 3,699 Multifuncional XEROX 3100MFP/X
 Serie 3100MFP/X - Impresora Multifuncional Laser Monocolor
 - Copia, Fax, Impresión, Escaneo
 - Máximo rendimiento de documentos - 40 ppm
 - Velocidad de impresión hasta 30 ppm
 - Conexión USB 2.0

DATOS DE MI CUENTA

Productos por Categoría
 Equipo de Computación
 Periféricos
 Cámaras
 Módems y Pantallas
 Teclados

Formas de Pago
 Crédito

Mi Carrito

1x Computadora portátil	
1x Mouse log	
2x teclado cable	
Total	\$12323

Ofertas

Panel HP Egers
 \$499
 \$123

Telefonos

Tel. 06-39090
 Tel. 06-45676
 Cel. 1234567

Novedades

▶ Ver o Modificar datos de Mi Cuenta
 ▶ Ver o Modificar mis Descuentos
 ▶ Ver o Modificar mis Datos de Acceso
 ▶ Ver Mis Pedidos

Fig. II.301 Pantalla: Cuenta de Cliente

PANTALLA 147: Modificar Datos de Cuenta de Cliente

MODIFICAR CUENTA

Datos Obligatorios

DATOS PERSONALES

Código Cliente:	Código asignado
CE	1234567
Nombre:	Marcos
Apellido Paterno:	Torres
Apellido Materno:	Villa
Fecha Nacimiento:	12-12-2011
Email:	muf@ghg.com
Estado:	Acho

EMPRESA

Pertenece a alguna Empresa ya Registrada

Si Seleccione una Empresa

No Si desea puede Registrarse en su Empresa en la siguiente Pantalla

Carrito

1x Computadora portátil	\$12000
1x Mouse	
2x Mouse	
TOTAL	\$12000

Ofertas

Portátil HP Agony
\$449
\$123

Telefonos

Tel: 06-29099
Tel: 06-45076
Cel: 1234567

Novedades

Fig. II.302 Pantalla: Modificar Datos Cuenta de Cliente

PANTALLA 148: Mensaje Modificado Datos de Cuenta de Cliente

The screenshot displays a website interface for 'El Computador'. The header features the date 'Viernes 11 de Noviembre de 2011 09:03:59', the logo 'El Computador', and the name 'Dulcinea Henry Rojas Iluero'. Navigation links include 'Principal', 'Ofertas', 'Home', 'Productos', 'Ofertas', 'Novedades', 'Mi Cuenta', 'Realizar Pedido', 'Ver Carrito', 'Contactanos', and 'Tips para tu Equipo'. A search bar is located in the top right corner.

The main content area displays a confirmation message: **SE MODIFICO CORRECTAMENTE LOS DATOS DE LA CUENTA**, with a 'Retornar' button below it.

The sidebar on the left contains the following sections:

- Productos por Categorías:**
 - Equipo de Computación
 - Portátiles
 - Carcasas
 - Monitores y Pantallas
 - Incluidos
- Formas de Pago:**
 - Contado
 - Credito

The right sidebar contains the following sections:

- Mi Carrito:**
 - 1x Computadora portatil
 - 1x Monitor por
 - 2x teclado tipico
 - Total: \$12220
- Ofertas:**
 - Portatil IP ligera
 - \$\$\$
 - \$\$\$
 - \$\$\$
 - \$\$\$
- Telefonos:**
 - Tel: 06-27099
 - Tel: 06-45676
 - Cell: 1234567
- Novedades:** (indicated by a red arrow)

Fig. II.303 Pantalla: Mensaje Modificado Datos de Cuenta de Cliente

PANTALLA 149: Listar Direcciones de Cliente

Viernes 11 de noviembre de 2011 09:14:33
XLComputación
 Usando Henry Rojas Rubio

[Inicio](#) [Productos](#) [Ofertas](#) [Novedades](#) [Mi Cuenta](#) [Realizar Pedido](#) [Ver Carrito](#) [Contactenos](#) [Tips para tu Equipo](#)

\$3,699 Multifuncional XEROX 3100MFP/X
 Series 3100MFP/X. Impresoras Multifuncionales Laser. Documentación. Copia, Fax, Impresión, Escaneo. Alta velocidad de impresión hasta 30 ppm. Conectividad USB 2.0.

DIRECCIONES
 Dirección Principal

Zona	Barrio	Calle	Numero	Modificar	Borrar
Central	Los Altos	12 de Abril y Mendez	136	M	B
Vicuales	Caracas	Avenida y Sucre	541	M	B
San Lorenzo	Mendez	27 de Mayo y Flores	507	M	B

[Agregar Nueva Dirección](#)
[Cancelar](#)

Productos por Categoría
 Equipo de Computación
 Periféricos
 Carcasas
 Mouse y Pantallas
 Teclados

Fuentes de Pago
 Crédito

Mi Carrito
 1x Computadora portátil
 1x Mouse led
 2x Teclado optico
Total \$12323

Ofertas
 Portatil HP Igen 9
 \$449
 \$123

Telefonos
 Tel. 06-30099
 Tel. 06-45676
 Cel. 1234567

Novedades

Fig. II.304 Pantalla: Listar Direcciones de Cliente

PANTALLA 150: Modificar Dirección de Cuenta de Cliente

Viernes 11 de Noviembre de 2011 09:15:58

El Computador
Usuario: Henry Sejas Rivero

Multifuncional XEROX 3210_N \$5,019
 - Impresora 3210, N Impresora Multifuncional Láser Monocolor
 - Copia, Fax, Impresión, Escaneado
 - Control de documentos
 - Alimentador automático de documentos: 50 hojas
 - Velocidad de impresión: hasta 24 ppm
 - Conexión USB 2.0, Ethernet

1 2 3 4

Principal Ofertas

Home Productos Ofertas Novedades Mi Cuenta Realizar Pedido Ver Carrito Contactenos Tips para tu Equipo

Buscar

DIRECCION DE: Marcos PererVilla

Productos por Categoría

- Equipo de Computacion
- Portátiles
- Carcasas
- Monitores y Pantallas
- Teclados

Formas de Pago

Contado
Credito

Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto

Si .Seleccione una Zona de envío.

No ...Seleccione una Zona.....

Si no se encuentra en la selección, especifique su Zona:

Barrio:	Paraiso *
Calle:	27 de Mayo *
Numero:	123
Numero1:	TELEFONO
Numero2:	123456
Numero3:	

Cancelar Actualizar

Mi Carrito

1x Computadora portatil	
1x Monitor lcd	
2x teclado optico	
Total	\$12323

Ofertas

Portatil HP ligera
~~\$\$\$~~
 \$123

Telefonos

Telf. 66-39089
 Telf. 66-45676
 Cel. 1234567

Novedades

Fig. II.305 Pantalla: Modificar Dirección de Cuenta de Cliente

PANTALLA 151: Mensaje Modificado Dirección de Cuenta de Cliente

Viernes 11 de Noviembre de 2011 09:16:43
AL Computación
 Usuario: Henry Sejas Rivero

Multifuncional XEROX 3210_N \$ 5,019
 Xerox 3210 N Impresora Multifuncional Láser Monocromática
 • Copia, Fax, Impresión, Escaneado
 • Alimentador de documentos
 • Alimentador automático de documentos: 50 hojas
 • Velocidad de impresión hasta 24 ppm
 • Capacidad: 50, 25, 10, 5 hojas

Buscar
 Realizar Pedido Ver Carrito Contactenos Tips para tu Equipo

Principal Ofertas
 Home Productos Ofertas Novedades Mi Cuenta

Productos por Categoría
 Equipo de Computación
 Portátiles
 Carcasas
 Monitores y Pantallas
 Teclados

Formas de Pago
 Contado
 Crédito

SE MODIFICÓ CORRECTAMENTE LA DIRECCIÓN
 Retornar

Mi Carrito
 1x Computadora portátil
 1x Monitor lcd
 2x teclado optico
 Total \$12323

Ofertas
 Portatil HP ligera
~~\$\$\$~~
 \$123

Telefonos
 Telf. 66-39089
 Telf. 66-45676
 Cel. 1234567

Novedades

Fig. II.306 Pantalla: Mensaje Modificado Dirección de Cuenta de Cliente

PANTALLA 152: Adicionar Nueva Dirección de Cuenta de Cliente

Productos por Categorías
 Equipo de Computación
 Portátiles
 Escritorios
 Monitores y Pantallas
 Teclados

Formas de Pago
 Crédito

Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto
 Si No Seleccione una Zona de envío.

Si no se encuentra en la selección, especifique su Zona:

Barrio:
 Calle:
 Número: TELEFONO
 Número:
 Número:

Cancelar

Mi Cuenta

Mi Cuenta
 1. Computadores portátiles
 1a. Monitores
 2a. Teclado cibernético
 Total \$17200

Ofertas
 Portátil HP Spire
 \$449
 \$123

Telefonos
 Telef. 06-390099
 Telef. 06-450791
 Cel. 1231507

Monitores

\$3,699 Multifuncional XEROX 3100MFP/X
 Nueva Tecnología. Impresora Multifuncional Laser Monocolorizable.
 Copia, Escanea, Imprime.
 Alimentación automática de documentos.
 Versatilidad de impresión hasta 20 ppm.
 Consumo de tinta 1000.

\$11.995.175.9
 Henry Sejas Filero
 Principal

Home

Buscar

Fig. II.307 Pantalla: Adicionar Nueva Dirección de Cuenta de Cliente

PANTALLA 154: Datos de Acceso de Cuenta de Cliente

Viernes 11 de Noviembre de 2011 08:37:58
XAL Computador
 Diseño: Henry Segui Rivero

[Principal](#) [Ofertas](#) [Home](#) [Productos](#) [Ofertas](#) [Novedades](#) [Mi Cuenta](#) [Realizar Pedido](#) [Ver Carrito](#) [Contactenos](#) [Tipo para tu Equipo](#)

\$ 3,699 Multifuncional XEROX 3100MFP/X
 • Copia, Escanea, Imprime, Fax, Escanea
 • Capacidad de impresión de documentos: 300 ppm
 • Velocidad de impresión hasta 30 ppm
 • Dimensiones: 428 x 318 mm

DATOS DE ACCESO DE CLIENTE: Juan Pares

Login:
 Clave:

Productos por Categoría
 Equipo de Computación
 Periféricos
 Cámaras
 Hardware y Periféricos
 Teclados

Formas de Pago
 Crédito

Mi Carrito
 1x Computadora portátil
 1x Mouse led
 2x teclado cable
 Total: \$12,203

Ofertas
 Portal IP Igma
 \$444
 \$123

Teléfono
 Tel. 06-390897
 Tel. 06-458276
 Cel. 12310587

Novedades

Fig. II.309 Pantalla: Datos de Acceso de Cuenta de Cliente

PANTALLA 155: Mensaje Modificado Datos de Acceso de Cuenta de Cliente

The screenshot displays a website interface for 'XL Computación'. The top navigation bar includes links for 'Principal', 'Ofertas', 'Home', 'Productos', 'Ofertas', 'Novedades', 'Mi Cuenta', 'Realizar Pedido', 'Ver Carrito', 'Contactanos', and 'Tips para tu Equipo'. A search bar is located on the right side of the navigation bar.

The main content area features a large black banner with the text: **SE MODIFICO CORRECTAMENTE LOS DATOS DE ACCESO**. Below this banner is a 'Reiniciar' button.

The right sidebar contains several sections:

- Mi Carrito:** A table listing items: '1x Computadora portatil', '1x Monitor led', and '2x teclado-robot', with a total price of '\$12023'.
- Ofertas:** A section titled 'Portatil HP Agave' with a price of '\$123'.
- Telefonos:** A section listing contact information: 'Tel: 06-39889', 'Tel: 06-45676', and 'Cel: 9234567'.
- Inventarios:** A section with a red arrow icon.

The bottom sidebar contains a 'Formas de Pago' section with the 'Credito' logo.

Fig. II.310 Pantalla: Mensaje Modificado Datos de Acceso de Cuenta de Cliente

PANTALLA 156: Lista de Pedidos en Cuenta de Cliente

Viernes 11 de Noviembre de 2011 09:40:23

AL Computecio

Usuario: Henry Sejas Rivero

[Principal](#) | [Ofertas](#) | [Productos](#) | [Novedades](#) | [Mi Cuenta](#) | [Realizar Pedido](#) | [Ver Carrito](#) | [Contactenos](#) | [Tips para tu Equipo](#)

\$ 3,699 Multifuncional XEROX 3100MFP/X

Xerox 3100MFP/X - Impresora Multifuncional Laser Monocromática

- Copia, Fax, Impresión, Escaneado
- Gestor de documentos
- Alimentador automático de documentos: 50 hojas
- Velocidad de impresión hasta 20 ppm
- Conectividad USB 2.0

[Buscar](#)


Productos por Categoría

- Equipo de Computacion
- Portatiles
- Carcasas
- Monitores y Pantallas
- Teclados

PEDIDOS

2 Pedidos Realizados

Codigo Pedido	Fecha de Pedido	Ver Pedido
PED12	10-12-1987	Ver
PED23	10-12-1987	Ver




Mi Carrito

- 1x Computadora portatil
- 1x Monitor lcd
- 2x teclado optico

Total \$12323

Ofertas




Portatil HP ligera
~~\$\$\$~~
\$\$\$

Telefonos

Telf. 66-39089
Telf. 66-45676
Cel. 1234567

Novedades

Formas de Pago




Contado
Credito

Fig. II.311 Pantalla: Lista de Pedidos en Cuenta de Cliente

PANTALLA 157: Ver Pedido en Cuenta del Cliente

PEDIDO DE CLIENTE: Juan Mamani Quispe


 TAF 6638998
 CALLE DOMINGO PAZ ENTRE COLON Y SUIPACHA
 TARIJA-BOLIVIA

Documento: Asignado
 Fecha Proceso: 2011-12-09

COMENTARIO

DETALLE DE PEDIDO

Codigo Producto	Nombre	Precio fijo	Cantidad	Total	Quitar
pro11	Monitor LCD	5	54	32	<input type="checkbox"/>
pro22	Partido Plasma	2	45	322	<input type="checkbox"/>
Total				323	

[Actualizar](#)
[Realizar Nuevamente el Pedido](#)

MI Cuenta
 1x Computacion portatil
 1x Monitor led
 2x teclado portatil
 Total \$12023

Ofertas
 Portatil HP Agere
 \$423
 \$123

Telefonos
 Telf. 065-390893
 Telf. 065-450276
 Cel. 1234567

Novedades
 Portatil HP Agere
 \$123

[Chat en linea](#)

Productos por Categoría
 Equipo de Computacion
 Portatiles
 Escritorios
 Monitores y Pantallas
 Teclados


Formas de Pago


Fig. II.312 Pantalla: Ver Pedido en Cuenta del Cliente

PANTALLA 158: Realizar Pedido en Cuenta de Cliente

Principal Realizar Pedido

Home Productos Ofertas Novedades Mi Cuenta Realizar Pedido Ver Carrito Contactanos Tips para tu Equipo

Productos por Categoría

Accesorios de Computación
Cable USB
Carcasa
Discos Duros
Impresoras
Horno Paredoccalones
Monitor
Perifoneos
Pantallas
Protector de Pantalla
Silla de Escritorio
Tarjetas de Video
Tarjetas Madre
Teclado
Tinta de Impresora

Formas de Pago

Contado
Credito

Productos: precio en dolares

Producto	Cantidad	Precio Unit.	Precio Total
Perifoneo Platin	1	20	20
Teclado Alimentado	1	15	15
Ratón Optico delux	1	10	10
Subtotal:			45
Gran Total con IVA:			50

Mi Carrito

Computadora portátil
1x Monitor 1040
2x teclado optico
Total: \$12222

Ofertas

Portatil HP Igo
\$1222

Telefonos

Tell. 66-39089
Tell. 66-45676
Cel. 1234567

Novedades

Portatil HP Igo
\$122

Chat en linea

REALIZAR PEDIDO

Código Cliente: Código asignado

Ci:

Nombre:

Apellido Paterno:

Apellido Materno:

Fecha Nacimiento:

Email:

Estado:

Datos de Recibo:

Dirección de Envío: El producto solo podrá ser enviado si se encuentra en las zonas específicas, si no es el caso aparecerá un mensaje automáticamente a la tienda.

Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto

SI Seleccione una Zona de envío:

Mo Seleccione una Zona:

Fig. II.314 Pantalla: Realizar Pedido en Cuenta de Cliente

PANTALLA 159: Mensaje de Pedido Realizado

Viernes 11 de Noviembre de 2011 09:48:33
ATL Computador
 Usuario: Henry Sejas Rivero

[Principal](#) [Ofertas](#) [Home](#) [Productos](#) [Ofertas](#) [Novedades](#) [Mi Cuenta](#) [Realizar Pedido](#) [Ver Carrito](#) [Contactenos](#) [Tips para tu Equipo](#)

Multifuncional XEROX 3210_N \$5,019
 Xerox 3210, N Impresora Multifuncional Láser Monocromática
 • Copia, Fax, Impresión, Escaneado
 • Alimentador automático de documentos: 50 hojas
 • Velocidad de impresión hasta 24 ppm
 • Conectividad USB 2.0, Ethernet

1 2 3 4

Buscar

SE REALIZO CORRECTAMENTE EL PEDIDO

[Retornar](#)

Mi Carrito
 1x Computadora portatil
 1x Monitor lcd
 2x teclado optico
 Total \$12323

Ofertas
 Portatil HP ligera
~~\$429~~
\$123

Telefonos
 Telf. 66-39089
 Telf. 66-45676
 Cel. 1234567

Novedades

Productos por Categoría
 Equipo de Computacion
 Portatiles
 Carcasas
 Monitores y Pantallas
 Teclados

Formas de Pago
 Contado
 Credito



Fig. II.315 Pantalla: Mensaje de Pedido Realizado

PANTALLA 160: Ver Carrito de Productos del Cliente

XL Computación
 Dirección: Henry Sejas Bivero
 Domingo 13 de Noviembre de 2011 2:15:09

Multifuncional XEROX 3210_N \$5,019
 Xerox 3210 N Impresora Multifuncional Laser Multifuncional
 con Fax, Copiadora, Escanear
 1 Capacidad de impresión hasta 24 ppm
 2 Procesamiento PDF 2.0, Ethernet

MI CARRITO

Producto	Precio	Cantidad	Total	Unidad
 Pantalla plana	4	2		<input type="checkbox"/>
 Pantalla Computo	4	2		<input type="checkbox"/>
Subtotal:			123	

Total: \$123

MI CARRITO
 1x Computadora portátil
 1x Monitor led
 2x teclado optico
Total: \$123

Ofertas
 Pantalla tipo led
~~\$449~~
\$123

Teledifusión
 Telf. 66-39099
 Telf. 66-45676
 Cel. 123-4567

Noticias

MI CARRITO
 Continuar Compra
 Actualizar Carrito
 Realizar Pedido

NOTA: Los productos marcados con (SOBRE PERIODO) se surten en un periodo de 4 a 6 semanas. Si existe una cantidad disponible menor a la seleccionada, usted puede optar dicha cantidad en este momento y la cantidad restante se separará en una orden adicional que se le enviará en un periodo de 4 a 6 semanas.

Productos por Categoría
 Accesorios de Computación
 Cable USB
 Cámara
 Disco Duro
 Impresora
 Micro Procesadores
 Monitor
 Parlantes
 Portátiles
 Protector de pantalla
 Silla de Escritorio
 Tarjetas de Video
 Tarjetas Madre
 Teclado
 Tinta de Impresora

Formas de Pago
 Crédito

Fig. II.316 Pantalla: Ver Carrito de Productos del Cliente

PANTALLA 161: Ver Dirección de Tienda

The screenshot displays a website interface for a computer store. At the top, there is a navigation menu with links: **Principal**, **Contactenos**, **Home**, **Productos**, **Ofertas**, **Novedades**, **Mi Cuenta**, **Realizar Pedido**, **Ver Carrito**, **Contactenos**, and **Tips para tu Equipo**. A search bar is located on the right side of the top navigation.

Below the navigation, there are several promotional banners and sections:

- Contacto directo: Teléfono**: Includes a headset icon and contact information: **Teléfono - Solicite que le llamen a su teléfono**, **Tel: 456887**, **Tel: 123456**.
- Contacto directo: E-Mail**: Includes a keyboard icon and the email address: **Email: xicomputacion@hotmail.com**.
- DIRECCION**: A map showing the store's location in Toluca, Mexico. A red circle with a white 'A' marks the store location. Text below the map reads: **Ubicado entre la calle Sucre y Avaroa**. A red cross icon is labeled **Acerca** and a red circle with a white 'A' is labeled **Alejar**.
- Mi Carrito**: Lists items: 1x Computadora portatil, 1x Monitor lcd, 2x teclado optico, and a **Total** of \$1,232,323.
- Ofertas**: Promotes a **Portatil HP ligera** for **\$123** (down from \$423).
- Telefonos**: Lists contact numbers: **Tel. 66-39089**, **Tel. 66-45676**, and **Cel. 1234567**.
- Novedades**: Promotes a **Portatil HP ligera** for **\$123**.
- Chat en línea**: A button for online chat.

At the bottom of the page, there is a **Productos por Categoría** section with a list of product categories: **Accesorios de Computación**, **Cable USB**, **Carcasa**, **Discos Duros**, **Impresora**, **Micro Prodesadores**, **Monitor**, **Parlantes**, **Portatiles**, **Protector de Pantalla**, **Silla de Escritorio**, **Tarjetas de Video**, **Tarjetas Madre**, **Teclado**, and **Tinta de Impresora**. To the right of this list is a **Formas de Pago** section featuring the **Contado** and **Credito** logos.

Fig. II.317 Pantalla: Ver Dirección de Tienda

PANTALLA 162: Ver Consejos para el PC

Viernes 11 de Noviembre de 2011 09:49:47

AL Computación

Usuario: Henry Sejas Rivero

Principal | Tips para tu Equipo

Home | Productos | Ofertas | Novedades | Mi Cuenta | Realizar Pedido | Ver Carrito | Contactenos | Tips para tu Equipo

Multifuncional XEROX 3210_N \$ 5,019

Xerox 3210_N Impresora Multifuncional Láser Monocromática

- Copia Fax Impresión, Escaneado
- Control de documentos
- Velocidad de impresión hasta 24 ppm
- Capacidad USB 2.0, Ethernet

1 2 3 4

Buscar


Siete Consejos para cuidar la salud de tu Equipo

Aquí te damos una lista de recomendaciones sencillas y muy eficaces para cuidarla:

- 1 Piensa antes de instalar.**
Muchas veces me dicen que una computadora no está funcionando bien y descubro que han descargado programas de Internet o de un CD de un amigo. La instalación de software ocupará espacio en el disco duro, lo que provocará que tu computadora trabaje con más lentitud. Estos programas podrían también ser una puerta abierta para virus y causar que otros programas se colapsen. La clave: instalar tan pocos programas como sea posible. Si puedes, usa una segunda computadora para "jugar" y probar los programas que desees usar en toda la empresa.
- 2 Instala el software adecuado.**
Es vital que asegures tu computadora contra los vándalos digitales. Por ello, instala un programa antivirus y un software de firewall. Estos dos programas, que deberás actualizar regularmente, funcionarán como un muro de protección para tu computadora.
- 3 Actualiza tu sistema operativo.**
Es probable que utilices Windows de Microsoft como base para tus otros programas y para controlar tu computadora. Si es así, actualízalo acudiendo a "Windows Update" (<http://www.windowsupdate.com/>).
- 4 Elimina lo que no necesitas.**
En forma muy regular -cada dos o tres meses- debes inventariar tu computadora para borrar los programas que no necesitas. Estos ocupan valioso espacio en tu disco duro, y, si no los usas, debes quitarlos por medio de la opción "Agregar / Quitar Programas", que está en el "Panel de Control" en el menú "Inicio".

Productos por Categoría	
Accesorios de Computación	
Cable USB	
Carcasa	
Discos Duros	
Impresora	
Micro Procesadores	
Monitor	
Parlantes	
Portátiles	
Protector de Pantalla	
Silla de Escritorio	
Tarjetas de Video	
Tarjetas Madre	
Teclado	
Tinta de Impresora	


Formas de Pago



Mi Carrito

1x Computadora portatil	
1x Monitor lcd	
2x teclado optico	
Total	\$12323

Ofertas



Portatil HP ligera
~~\$423~~
\$123

Telefonos

Tel. 66-39089
Tel. 66-45676
Cel. 1234567

Novedades

Contado

Crédito

Contado

Crédito

Fig. II.318 Pantalla: Ver Consejos para el PC

TALLA 163: Ver Formas de Pago para el Cliente

Viernes 11 de Noviembre de 2011 10:02:35

AL Computador

Usuario: Henry Sejas Rivero

Multifuncional XEROX 3210_N \$ 5,019

- Xerox 3210. N Impresora Multifuncional Láser Monocromática
- Copia, Fax, Impresión, Escaneado
- Gestor de documentos
- Alimentador automático de documentos: 50 hojas
- Velocidad de impresión hasta 24 ppm
- Conexión de USB 2.0. Ethernet

1 2 3 4

Buscar

Principal > Ofertas

Home Productos Ofertas Novedades Mi Cuenta

Realizar Pedido

Ver Carrito

Contactenos


Tips para tu Equipo

FORMA DE PAGO

Aquí te damos las opciones de pago:

1 Al Contado.
Se realiza de forma personal y directa con el cliente. El pago puede ser en Dolares o Bolivianos dependiendo de la tasa de cambio.


2 Al Credito.
Se realiza de forma personal y depende del precio de la venta, fijando plazos de acuerdo al mismo. Los plazos pueden ser de uno y medio hasta dos años. Para este tipo de venta se necesitan requisitos que el cliente tiene que cumplir.



Productos por Categoría

- Equipo de Computación
- Portátiles
- Carcasas
- Monitores y Pantallas
- Teclados

Formas de Pago



Mi Carrito

- 1x Computadora portatil
- 1x Monitor led
- 2x teclado optico
- Total \$12323

Ofertas



Portatil HP ligera
\$123
\$123

Telefonos

Telf. 66-39089
Telf. 66-45676
Cel. 1234567

Novedades

Fig. II.319 Pantalla: Ver Formas de Pago para el Cliente

II.1.1.2.3.10 MODELO DE DATOS

II.1.1.2.3.10.1 Introducción

Base de Datos es el conjunto de datos almacenados con una estructura lógica. Es decir, tan importante como los datos, es la estructura conceptual con la que se relacionan entre ellos. En la práctica, podemos pensar esto como el conjunto de datos más los programas (o *software*) que hacen de ellos un conjunto consistente.

Si no tenemos los dos factores unidos, no podemos hablar de una base de datos, ya que ambos combinados dan la coherencia necesaria para poder trabajar con los datos de una manera sistemática.

II.1.1.2.3.10.2 Propósito

- Usar el lenguaje estándar: Lenguaje Estructurado de Consultas-SQL para la crear la Base de datos.

II.1.1.2.3.10.3 Alcance











- Mostrar las relaciones de las tablas usando el modelo relacional.
- Definir de la Base de Datos con el Lenguaje Estructurado de Consultas-SQL.











II.1.1.2.3.10.4 Modelo de Datos

La modelación de los datos se realizara atreves del diagrama de clases.

II.1.1.2.3.10.4.2 Especificación de Atributos

DETALLE DE LAS TABLAS.-

Nombre	Documentación
1.  Persona	La tabla persona contiene los datos relacionados con una persona.
2.  Cliente	La tabla cliente contiene los datos de una persona y otros propios del mismo.
3.  Personal	Guarda los datos del personal de la tienda.
4.  Proveedor	Guarda los datos de los proveedores relacionados con la tienda.
5.  Usuario	La tabla usuario nos guarda los datos relacionados a los usuarios que ingresan al sistema.
6.  Cargo	La tabla cargo contiene los posibles cargos que podría tener un usuario que ingrese al Sistema
7.  Dato	Contiene los datos del cliente para poder ingresar al sistema.
8.  Dirección	Guarda la dirección de las personas en general.
9.  Teléfono	Contiene los teléfonos relacionados con la dirección de las personas.
10.  Zona	Contiene las zonas que pueden ser de las direcciones

	de las personas.
11.  Institución	Contiene las instituciones relacionadas con el cliente.
12.  Telefonos	Contiene los teléfonos relacionados con las instituciones.
13.  Instcli	Contiene la relación que existe entre el cliente y la institución.
14.  Producto	Tabla que contiene todos los productos que la tienda dispone para la venta.
15.  Catproducto	Tabla que contiene los datos de las categorías que tienen los productos.
16.  Imagen	Tabla que contiene las direcciones de las imágenes que están relacionados con cada producto.
17.  Mensajeus	Contiene los mensajes que los usuarios reciben o envían a otro.
18.  Opinioncli	Contiene las opiniones de los clientes respecto a un producto en específico.
19.  Oferta	Tabla que contiene los productos en oferta con sus datos respectivos.
20.  Novedad	Tabla que contiene los productos en novedad con sus datos respectivos.









21.  Pedido	Tabla que contiene los pedidos de los clientes.
22.  Detallepedido	Contiene los detalles de los pedidos, de producto y sus datos respectivos.
23.  Venta	Tabla que contiene los datos de las ventas a clientes.
24.  Detalleventa	Guarda los detalles de las ventas con sus productos respectivos.
25.  Planpago	Tabla que contiene datos sobre el plan de pagos para los clientes cuando se realiza una venta al crédito.
26.  Detalleplanpago	Contiene los detalles del plan de pagos con sus datos respectivos.
27.  Compra	Tabla que contiene los datos de las compras que realiza la tienda.
28.  Detalle Compra	Contiene los detalles de las compras con sus datos respectivos.

Tabla II.83 *Detalle de las Tablas*

DESCRIPCION DE LAS TABLAS.-**Persona**

Nombre	Tipo dato	PK/FK	Nulo	Documentación
ci	integer(7)	PK	No	Código de persona.
nombre	varchar(50)		No	Nombre de persona.
ap	varchar(50)		Si	Apellido paterno de persona.
am	varchar (50)		Si	Apellido materno de persona.
fnac	date		No	Fecha de nacimiento de la persona.
email	varchar(100)			Correo electrónico de la persona
estado	Integer(1)		No, por defecto 1	Para poner como activo o pasivo a la persona.

Tabla II.84 Descripción de la Tabla Persona



Cliente

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codcli	serial	PK	No	Código de cliente.
Persona ci	integer		No	Ci de persona.
estado	integer		No, por defecto 1	Para poner activo o pasivo al cliente.
tipo	integer		No	Para verificar si el usuario pertenece o no a una institución.

Tabla II.85 Descripción de la Tabla Cliente



Personal

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codper	serial	PK	No	Código de Personal
experiencia	varcha(2000)		Si	Experiencia del personal o hoja de vida.

Persona ci	integer(7)	FK	No	Ci de la persona.
img	Varchar(300)		Si	Campo que guarda la dirección de la imagen o foto para el Kardex del personal
estado	Integer(1)		No, por defecto 1	Para poner como activo o pasivo al personal.
Cargo codc	Integer(10)	FK	No	Cargo que ocupa cada miembro del personal.

Tabla II.86 Descripción de la Tabla Personal



Proveedor

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codprov	serial	PK	No	Código de proveedor.
empresa	varchar(100)		Si	Nombre de la empresa al que pertenece el proveedor.

Persona ci	integer(7)	FK	No	Ci de persona heredado.
----------------------	------------	----	----	-------------------------

Tabla II.87 Descripción de la Tabla Proveedor



Usuario

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codus	serial	PK	No	Código de usuario
usuario	varchar(30)		No	Nombre de usuario
clave	varchar(30)		No	Contraseña del usuario
Personal codper	integer	FK	No	Código de persona heredado.

Tabla II.88 Descripción de la Tabla Usuario



Cargo

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codc	serial	PK	No	Código de cargo
nombre	varchar(60)		No	Nombre del cargo

estado	integer		No, por defecto 1	Estado del cargo para especificar se está activo o pasivo.
tipo	integer		No, por defecto 0	Tipo para identificar si el cargo es de usuarios o no.

Tabla II.89 Descripción de la Tabla Cargo



Dato

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codd	serial	PK	No	Código de dato.
login	varchar(100)		No	Login del cliente.
clave	varchar(100)		No	Clave del cliente.
Cliente codcli	integer	FK	No	Codigo del cliente heredado.

Tabla II.90 Descripción de la Tabla Dato



Dirección

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
coddir	serial	PK	No	Código de dirección.
barrio	varchar(200)		No	Nombre del barrio.
calle	varchar(200)		No	Nombre de las calles.
num	integer		No, por defecto 0	Numero de la dirección.
tipo	integer		No, por defecto 0	Tipo de dirección, si es principal, de envío o de proveedor.
Persona ci	integer	FK	No	Ci de persona heredada.
Zona codzon	integer	FK	No	Código de la zona heredado.

Tabla II.91 Descripción de la Tabla Dirección



Teléfono

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codteld	serial	PK	No	Código de teléfono de dirección.
número	integer		No	Numero da la dirección.
Direccion coddir	integer	FK	No	Código de dirección heredado.

Tabla II.92 Descripción de la Tabla Teléfono



Zona

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codzon	serial	PK	No	Código de zona
nombre	Varchar(200)		No	Nombre de la zona o lugar
tipo	integer		No, por defecto 0	Tipo de zona, para identificar si es de área local o externa.

Tabla II.93 Descripción de la Tabla Zona



Institución

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codinst	serial	PK	No	Código de institución.
nombre	varchar(100)		No	Nombre de la institución.
zona	varchar(100)		No	Zona donde se ubica la institución.
barrio	varchar(150)		No	Barrio donde se ubica la institución.
calle	varchar(100)		Si	Calle donde se ubica la institución.
num	integer		No, por defecto 0	Numero del domicilio donde se ubica la institución.
estado	integer		No, por defecto 1	Estado de la institución, si esta activo o pasivo.

Tabla II.94 Descripción de la Tabla Institución



Telefonoins

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codtel	serial	PK	No	Código de teléfono de institución.
numero	integer		No	Número de teléfono.
Institución codinst	integer	FK	No	Código de Institución heredado.

Tabla II.95 Descripción de la Tabla Telefonoins



Instcli

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codic	serial	PK	No	Código de instcli (relación entre cliente e institución).
Cliente codcli	integer	FK	No	Código de Cliente heredada.
Institución Codinst	integer	FK	No	Código de Institución heredada.

--	--	--	--	--

Tabla II.96 Descripción de la Tabla Instcli



Producto

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codpro	serial	PK	No	Código producto.
nombre	varchar(300)		No	Nombre del producto.
detalle	varchar(500)		Si	Detalle del producto.
costouni	float		No	Costo unitario del producto.
cantidad	integer		Si	Cantidad de unidades del producto.
preciouni	float		No	Precio unitario del producto.
img	varchar(300)		Si	Dirección de la imagen del producto.
descripción	varchar(800)		Si	Descripción amplia del producto.

porcent	integer		No	Porcentaje de aumento al costo para establecer el precio del producto.
existepro	varchar(100)		No	Existencia del producto, en base a la cantidad de unidades.
verven	integer(10)		No, por defecto 0.	Para ver si el producto pertenece o no a una venta.
tipo	integer	FK	No, por defecto 0.	Tipo de producto, si este está en oferta o novedad.
estado	integer		No, por defecto 1.	Estado del producto, si esta activo o pasivo, mostrar o no en pantalla del cliente.
Catproducto codcat	integer	FK	No	Código de categoría del producto heredado.

Tabla II.97 Descripción de la Tabla Producto



Catproducto

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codcat	serial	PK	No	Código de categoría de producto.
nombre	varchar(200)		No	Nombre de la categoría.
estado	integer		No, por defecto 1	Estado de la categoría, si es activo o pasivo, si se muestra o no en pantalla.

Tabla II.98 Descripción de la Tabla Catproducto



Imagen

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
coding	serial	PK	No	Código de imagen relacionada con producto.
nombre	varchar(100)		No	Nombre de la imagen.
dirección	varchar(500)		No	Dirección de ubicación de la imagen.

Producto codpro	integer	FK	No	Código de producto heredada.
---------------------------	---------	----	----	------------------------------

Tabla II.99 Descripción de la Tabla Imagen



Mensajeu

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codmus	serial	PK	No	Código de mensaje de usuario.
mensaje	varchar(500)		No	Mensaje que se envía o recibe de usuario.
fecha	date		No	Fecha de envío, o recibido.
Producto coduso	integer	FK	No	Código de usuario heredado, que envía el mensaje.
Producto codusd	integer	FK	No	Código de usuario heredado, que recibe el mensaje.

Tabla II.100 Descripción de la Tabla Mensajeu



Opinioncli

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codop	serial	PK	No	Código de opinión de cliente
mensaje	varchar(500)		No	Mensaje de la opinión del cliente.
fecha	date		No	Fecha de envío del cliente y recepción del usuario.
Cliente codcli	integer	FK	NO	Código de cliente heredado.
Producto codpro	integer	FK	No	Código de producto heredado.

Tabla II.101 Descripción de la Tabla Opinioncli



Oferta

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codofer	serial	PK	No	Código de Oferta del Producto.

oferprecio	float		No	Precio de oferta del producto
Producto codpro	integer	FK	No	Código de producto heredado.
tipo	integer		No, por defecto 0	Tipo de Oferta, si es normal o novedad.

Tabla II.102 Descripción de la Tabla Oferta



Novedad

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codnov	serial	PK	No	Código de novedad
altafecha	date		No	Fecha en la cual el producto fue puesto como novedad.
Producto codpro	integer	FK	No	Código de producto heredado.

Tabla II.103 Descripción de la Tabla Novedad



Pedido

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codped	serial	PK	No	Código de pedido.
fechaped	date		No	Fecha de realización de pedido.
Cliente codcli	integer	FK	No	Código de cliente heredado.
comentario	Varchar(500)		Si	Comentario de confirmación de pedido.

Tabla II.104 Descripción de la Tabla Pedido



Detallepedido

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
coddped	serial	PK	No	Código de detalle de pedido.
cantidad	integer		No	Cantidad de unidades solicitadas de producto.

precio	float		No	Precio de los productos.
Producto codpro	integer	FK	No	Código de Producto heredado.
Pedido codped	integer	FK	No	Código de pedido heredado.

Tabla II.105 Descripción de la Tabla Detallepedido



Venta

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codv	serial	PK	No	Código de venta.
fecha	date		No	Fecha de realización de venta.
descrip	varchar(200)		No	Descripción de la venta.
tipo	integer		No, por defecto 0.	Tipo de venta, si es al contado o crédito.
Usuario	integer		No	Código de usuario

codus				heredado.
Cliente codcli	integer	FK	No	Código de cliente heredado.

Tabla II.106 Descripción de la Tabla Venta



Detalleventa

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
coddv	serial	PK	No	Código de detalle de venta.
cantidad	integer		No	Cantidad de unidades de productos.
preciosus	float		No	Precio en dólares de los productos.
tasacam	float		No	Tasa de cambio para convertir el dólar en bolivianos.
preciobs	float		No	Precio en bolivianos de los productos
Producto codpro	integer	FK	No	Código de producto heredado.

Venta codv	integer	FK	No	Código de venta heredado.
----------------------	---------	----	----	---------------------------

Tabla II.107 Descripción de la Tabla Detalleventa



Planpago

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codplp	serial	PK	No	Código de plan de pagos de venta al crédito.
monto	float		Si	Monto total de la venta realizada.
plazo	integer		Si	Plazo en el cual se va a pagar la venta.
fechaini	date		No	Fecha inicial para el plan de pago.
estado	integer		No	Estado del plan de pago, si esta pagado por completo o no.
Venta codv	integer	FK	No	Código de venta heredado.

Tabla II.108 Descripción de la Tabla Planpago



Detalleplanpago

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
coddplp	serial	PK	No	Código de detalle de pago.
amortizacion	float		No	Amortizacion del los pagos.
credito	float		No	Credito de la venta.
totalpagsus	float		No	Total a pagar en dólares, en fecha indicada.
totalpagbs	float		No	Total a pagar en bolivianos, en fecha indicada.
interes	float		No	Interes de la venta realizada.
saldo	float		No	Saldos que lanza en venta.
fecha	date		No	Fecha para poder pagar.
estado	integer		No, por defecto	Estado del plan de pago, para saber si la

			0.	fecha esta pagada.
Planpago codplp	integer	FK	No	Código de plan pago heredado.

Tabla II.109 Descripción de la Tabla Detalleplanpago



Compra

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
codc	serial	PK	No	Código de compra
fecha	date		No	Fecha de realización de compra.
observación	varchar(200)		Si	Observación de la compra.
Usuario codus	integer	FK	No	Código de usuario heredado.
Proveedor codprov	integer	FK	No	Código de Proveedor heredado.

Tabla II.110 Descripción de la Tabla Compra


Detallecompra

Nombre	Date Tipo	PK/FK	Nulo	Documentación
coddc	serial	PK	No	Código de detalle de compra.
cantidad	integer		No	Cantidad de unidades de un producto.
costosus	float		No	Costo del producto en dólares.
costobs	float		No	Costo del producto en bolivianos.
tasacam	float		No	Tasa de cambio para realizar la conversión correspondiente.
Producto codpro	integer		No	Código de producto heredado.
Compra code	integer		No	Código de compra heredado.

Tabla II.111 Descripción de la Tabla Detallecompra

II.1.1.2.3.10.4.3 Creación de Tablas en Código SQL

TABLA PERSONA

```
CREATE TABLE persona(  
    ci integer NOT NULL,  
    nombre character varying(50) NOT NULL,  
    ap character varying(50),  
    am character varying(50),  
    fnac date NOT NULL,  
    estado integer NOT NULL DEFAULT 0,  
    email character varying(60),  
    CONSTRAINT persona_pkey PRIMARY KEY (ci))
```

TABLA CLIENTE

```
REATE TABLE cliente(  
    codcli serial NOT NULL,  
    ci integer NOT NULL,  
    estado integer NOT NULL DEFAULT 1,  
    tipo integer NOT NULL DEFAULT 0,  
    CONSTRAINT cliente_pkey PRIMARY KEY (codcli),  
    CONSTRAINT cliente_ci_fkey FOREIGN KEY (ci)  
        REFERENCES persona (ci) MATCH SIMPLE  
    ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA PERSONAL

```
CREATE TABLE personal(  
    codper serial NOT NULL,  
    experiencia character varying,  
    estado integer NOT NULL DEFAULT 1,  
    ci integer NOT NULL,  
    codc integer NOT NULL,  
    img character varying(300) NOT NULL DEFAULT "":character varying,  
    CONSTRAINT personal_pkey PRIMARY KEY (codper),  
    CONSTRAINT personal_ci_fkey FOREIGN KEY (ci)  
        REFERENCES persona (ci) MATCH SIMPLE  
        ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION,  
    CONSTRAINT personal_codc_fkey FOREIGN KEY (codc)  
        REFERENCES cargo (codc) MATCH SIMPLE  
        ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA PROVEEDOR

```
CREATE TABLE proveedor(  
    codprov serial NOT NULL,  
    empresa character varying(100) NOT NULL,  
    ci integer NOT NULL,  
    CONSTRAINT proveedor_pkey PRIMARY KEY (codprov),  
    CONSTRAINT proveedor_ci_fkey FOREIGN KEY (ci)
```

REFERENCES persona (ci) MATCH SIMPLE
ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)

TABLA USUARIO

```
CREATE TABLE usuario(  
  codus serial NOT NULL,  
  usuario character varying(30) NOT NULL,  
  clave character varying(30) NOT NULL,  
  estado integer NOT NULL DEFAULT 1,  
  codper integer NOT NULL,  
  CONSTRAINT usuario_pkey PRIMARY KEY (codus),  
  CONSTRAINT usuario_codper_fkey FOREIGN KEY (codper)  
    REFERENCES personal (codper) MATCH SIMPLE  
    ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA CARGO

```
CREATE TABLE cargo(  
  codc serial NOT NULL,  
  nombre character varying(60) NOT NULL,  
  estado integer NOT NULL DEFAULT 1,  
  tipo integer NOT NULL DEFAULT 0,  
  CONSTRAINT cargo_pkey PRIMARY KEY (codc))
```

TABLA DATO

```
CREATE TABLE dato(  
    codd serial NOT NULL,  
    "login" character varying(100) NOT NULL,  
    clave character varying(100) NOT NULL,  
    codcli integer NOT NULL,  
    CONSTRAINT dato_pkey PRIMARY KEY (codd),  
    CONSTRAINT dato_codcli_fkey FOREIGN KEY (codcli)  
        REFERENCES cliente (codcli) MATCH SIMPLE  
        ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA DIRECCION

```
REATE TABLE direccion(  
    coddir integer NOT NULL DEFAULT nextval('direccion_coddirec_seq'::regclass),  
    barrio character varying(200) NOT NULL,  
    calle character varying(200) NOT NULL,  
    num integer NOT NULL DEFAULT 0,  
    tipo integer NOT NULL DEFAULT 0,  
    ci integer NOT NULL,  
    codzon integer NOT NULL,  
    CONSTRAINT direccion_pkey PRIMARY KEY (coddir),  
    CONSTRAINT direccion_ci_fkey FOREIGN KEY (ci)  
        REFERENCES persona (ci) MATCH SIMPLE
```

```
ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION,  
CONSTRAINT direccion_codzon_fkey FOREIGN KEY (codzon)  
REFERENCES zona (codzon) MATCH SIMPLE  
ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA TELEFONO

```
CREATE TABLE telefono(  
  codteld serial NOT NULL,  
  numero integer,  
  coddir integer NOT NULL,  
  CONSTRAINT telefono_pkey PRIMARY KEY (codteld),  
  CONSTRAINT telefono_coddir_fkey FOREIGN KEY (coddir)  
  REFERENCES direccion (coddir) MATCH SIMPLE  
  ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA ZONA

```
CREATE TABLE zona(  
  codzon serial NOT NULL,  
  nombre character varying(200) NOT NULL,  
  tipo integer NOT NULL DEFAULT 0,  
  CONSTRAINT zona_pkey PRIMARY KEY (codzon))
```

TABLA INSTITUCION

```
CREATE TABLE institucion(  
    codinst serial NOT NULL,  
    nombre character varying(100) NOT NULL,  
    zona character varying(100),  
    calle character varying(100),  
    num integer NOT NULL DEFAULT 0,  
    estado integer NOT NULL DEFAULT 1,  
    barrio character varying(150) NOT NULL,  
    CONSTRAINT institucion_pkey PRIMARY KEY (codinst))
```

TABLA TELEFONOINS

```
CREATE TABLE telefonoins(  
    codtel serial NOT NULL,  
    numero integer NOT NULL,  
    codinst integer,  
    CONSTRAINT telefonoins_pkey PRIMARY KEY (codtel),  
    CONSTRAINT telefonoins_codinst_fkey FOREIGN KEY (codinst)  
        REFERENCES institucion (codinst) MATCH SIMPLE  
    ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA INSTCLI

```
CREATE TABLE instcli(  
    codic serial NOT NULL,  
    codcli integer NOT NULL,  
    codinst integer NOT NULL,  
    CONSTRAINT instcli_pkey PRIMARY KEY (codic),  
    CONSTRAINT instcli_codcli_fkey FOREIGN KEY (codcli)  
        REFERENCES cliente (codcli) MATCH SIMPLE  
        ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION,  
    CONSTRAINT instcli_codinst_fkey FOREIGN KEY (codinst)  
        REFERENCES institucion (codinst) MATCH SIMPLE  
        ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA PRODUCTO

```
CREATE TABLE producto(  
    codpro serial NOT NULL,  
    nombre character varying(300) NOT NULL,  
    detalle character varying(500),  
    costouni double precision,  
    cantidad integer,  
    preciouni double precision,  
    estado integer NOT NULL DEFAULT 0,  
    codcat integer NOT NULL,
```

```

img character varying(300) NOT NULL DEFAULT ''::character varying,
descripcion character varying(8000) NOT NULL DEFAULT ''::character varying,
porcent integer,
existepro character varying(100),
verven integer NOT NULL DEFAULT 0,
tipo integer NOT NULL DEFAULT 0,
CONSTRAINT producto_pkey PRIMARY KEY (codpro),
CONSTRAINT producto_codcat_fkey FOREIGN KEY (codcat)
    REFERENCES catproducto (codcat) MATCH SIMPLE
    ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)

```

TABLA CATPRODUCTO

```

CREATE TABLE catproducto(
    codcat serial NOT NULL,
    nombre character varying(200) NOT NULL,
    estado integer NOT NULL DEFAULT 1,
    CONSTRAINT catproducto_pkey PRIMARY KEY (codcat))

```

TABLA IMAGEN

```

CREATE TABLE imagen(
    coding serial NOT NULL,
    nombre character varying(100) NOT NULL,
    direccion character varying(500),

```

```
codpro integer NOT NULL,  
CONSTRAINT imagen_pkey PRIMARY KEY (coding),  
CONSTRAINT imagen_codpro_fkey FOREIGN KEY (codpro)  
REFERENCES producto (codpro) MATCH SIMPLE  
ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA MENSAJEUS

```
CREATE TABLE mensajes(  
codmus serial NOT NULL,  
mensaje character varying(500) NOT NULL,  
fecha date NOT NULL,  
coduso integer NOT NULL,  
codusd integer NOT NULL,  
CONSTRAINT mensajes_pkey PRIMARY KEY (codmus),  
CONSTRAINT mensajes_codus_fkey FOREIGN KEY (coduso)  
REFERENCES usuario (codus) MATCH SIMPLE  
ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA OPINIONCLI

```
CREATE TABLE opinioncli(  
codop serial NOT NULL,  
mensaje character varying(500) NOT NULL,  
fecha date NOT NULL,
```

```

codcli integer NOT NULL,
codpro integer NOT NULL,
CONSTRAINT opinioncli_pkey PRIMARY KEY (codop),
CONSTRAINT opinioncli_codcli_fkey FOREIGN KEY (codcli)
    REFERENCES cliente (codcli) MATCH SIMPLE
    ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION,
CONSTRAINT opinioncli_codpro_fkey FOREIGN KEY (codpro)
    REFERENCES producto (codpro) MATCH SIMPLE
    ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)

```

TABLA OFERTA

```

CREATE TABLE oferta(
    codofer serial NOT NULL,
    oferprecio double precision NOT NULL,
    codpro integer NOT NULL,
    tipo integer NOT NULL DEFAULT 0,
    CONSTRAINT oferta_pkey PRIMARY KEY (codofer),
    CONSTRAINT oferta_codpro_fkey FOREIGN KEY (codpro)
        REFERENCES producto (codpro) MATCH SIMPLE
        ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)

```

TABLA NOVEDAD

```
CREATE TABLE novedad(  
    codnov serial NOT NULL,  
    altafecha date NOT NULL,  
    codpro integer NOT NULL,  
    CONSTRAINT novedad_pkey PRIMARY KEY (codnov),  
    CONSTRAINT novedad_codpro_fkey FOREIGN KEY (codpro)  
        REFERENCES producto (codpro) MATCH SIMPLE  
    ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA PEDIDO

```
CREATE TABLE pedido(  
    codped serial NOT NULL,  
    fechaped date NOT NULL,  
    codcli integer NOT NULL,  
    comentario character varying(500) NOT NULL DEFAULT ''::character varying,  
    CONSTRAINT pedido_pkey PRIMARY KEY (codped),  
    CONSTRAINT pedido_codcli_fkey FOREIGN KEY (codcli)  
        REFERENCES cliente (codcli) MATCH SIMPLE  
    ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA DETALLEPEDIDO

```
CREATE TABLE detallepedido(  
    coddped serial NOT NULL,  
    cantidad integer NOT NULL,  
    precio double precision NOT NULL,  
    codpro integer NOT NULL,  
    codped integer NOT NULL,  
    CONSTRAINT detallepedido_pkey PRIMARY KEY (coddped),  
    CONSTRAINT detallepedido_codped_fkey FOREIGN KEY (codped)  
        REFERENCES pedido (codped) MATCH SIMPLE  
        ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION,  
    CONSTRAINT detallepedido_codpro_fkey FOREIGN KEY (codpro)  
        REFERENCES producto (codpro) MATCH SIMPLE  
        ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA VENTA

```
CREATE TABLE venta(  
    codv serial NOT NULL,  
    fecha date NOT NULL,  
    descrip character varying(200) NOT NULL,  
    tipo integer NOT NULL DEFAULT 0,  
    codus integer NOT NULL,  
    codcli integer NOT NULL,
```

```

CONSTRAINT venta_pkey PRIMARY KEY (codv),
CONSTRAINT venta_codcli_fkey FOREIGN KEY (codcli)
    REFERENCES cliente (codcli) MATCH SIMPLE
    ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION,
CONSTRAINT venta_codus_fkey FOREIGN KEY (codus)
    REFERENCES usuario (codus) MATCH SIMPLE
    ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)

```

TABLA DETALLEVENTA

```

CREATE TABLE detalleventa(
    coddv serial NOT NULL,
    cantidad integer,
    preciosus double precision,
    codpro integer,
    codv integer NOT NULL,
    tasacam double precision,
    preciobs double precision,
    CONSTRAINT detalleventa_pkey PRIMARY KEY (coddv),
    CONSTRAINT detalleventa_codpro_fkey FOREIGN KEY (codpro)
        REFERENCES producto (codpro) MATCH SIMPLE
        ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION,
    CONSTRAINT detalleventa_codv_fkey FOREIGN KEY (codv)
        REFERENCES venta (codv) MATCH SIMPLE

```

ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)

TABLA PLANPAGO

```
CREATE TABLE planpago(  
  codplp serial NOT NULL,  
  monto double precision NOT NULL,  
  plazo integer,  
  fechaini date,  
  estado integer NOT NULL DEFAULT 0,  
  codv integer,  
  CONSTRAINT planpago_pkey PRIMARY KEY (codplp),  
  CONSTRAINT planpago_codv_fkey FOREIGN KEY (codv)  
    REFERENCES venta (codv) MATCH SIMPLE  
  ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

TABLA DETALLEPLANPAGO

```
CREATE TABLE detalleplanpago(  
  coddplp serial NOT NULL,  
  amortizacion double precision NOT NULL,  
  credito double precision NOT NULL,  
  totalpagsus double precision NOT NULL,  
  interes double precision NOT NULL,  
  saldo double precision NOT NULL,
```

```

totalpagbs double precision NOT NULL,
fecha date NOT NULL,
estado integer NOT NULL DEFAULT 0,
codplp integer,
CONSTRAINT detalleplanpago_pkey PRIMARY KEY (coddplp),
CONSTRAINT detalleplanpago_codplp_fkey FOREIGN KEY (codplp)
    REFERENCES planpago (codplp) MATCH SIMPLE
    ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)

```

TABLA COMPRA

```

CREATE TABLE compra(
    codc serial NOT NULL,
    fecha date NOT NULL,
    obsevacion character varying(200) NOT NULL,
    codus integer NOT NULL,
    codprov integer NOT NULL,
    CONSTRAINT compra_pkey PRIMARY KEY (codc),
    CONSTRAINT compra_codprov_fkey FOREIGN KEY (codprov)
        REFERENCES proveedor (codprov) MATCH SIMPLE
        ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION,
    CONSTRAINT compra_codus_fkey FOREIGN KEY (codus)
        REFERENCES usuario (codus) MATCH SIMPLE
        ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)

```

TABLA DETALLECOMPRA

```
CREATE TABLE detallecompra(  
    coddc serial NOT NULL,  
    cantidad integer,  
    costosus double precision NOT NULL,  
    codpro integer,  
    codc integer NOT NULL,  
    tasacam double precision NOT NULL,  
    costobs double precision NOT NULL,  
    CONSTRAINT detallecompra_pkey PRIMARY KEY (coddc),  
    CONSTRAINT detallecompra_codc_fkey FOREIGN KEY (codc)  
        REFERENCES compra (codc) MATCH SIMPLE  
        ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION,  
    CONSTRAINT detallecompra_codpro_fkey FOREIGN KEY (codpro)  
        REFERENCES producto (codpro) MATCH SIMPLE  
        ON UPDATE NO ACTION ON DELETE NO ACTION)
```

II.1.1.2.3.11 MODELO DE DIAGRAMAS DE COMPONENTES

II.1.1.2.3.11.1 Introducción

Los Diagramas de Componentes ilustran las piezas del software, controladores embebidos, etc. que conformarán un sistema. Un diagrama de Componentes tiene un nivel más alto de abstracción que un diagrama de clase – usualmente un componente se implementa por una o más clases (u objetos) en tiempo de ejecución. Estos son bloques de construcción, como eventualmente un componente puede comprender una gran porción de un sistema

Los componentes son similares en práctica a los diagramas de paquete como los límites definidos y se usan para agrupar elementos en estructuras lógicas. La diferencia entre Diagramas de Paquete y Diagramas de Componente es que los diagramas de componente ofrecen un mecanismo de agrupamiento más rico semánticamente. Con los Diagramas de Componente todos los elementos del modelo son privados mientras que los diagramas de Paquete solo muestran ítems públicos.

II.1.1.2.3.11.2 Propósito

- Representa un elemento físico (bits).
- Representar un bloque de construcción fundamental sobre el cual se puede diseñar y construir sistemas.
- Especificar un componente ejecutable en un nodo.
- Especificar una biblioteca de objetos.

II.1.1.2.3.11.3 Alcance

- Definir una abstracción precisa con una interfaz bien definida.

- Solo hacer parte de la vista física de un sistema.
- Describir la forma en que se comunican los componentes.

II.1.1.2.3.11.4 DIAGRAMAS DE COMPONENTE

DIAGRAMA DE COMPONENTE: General del sistema.

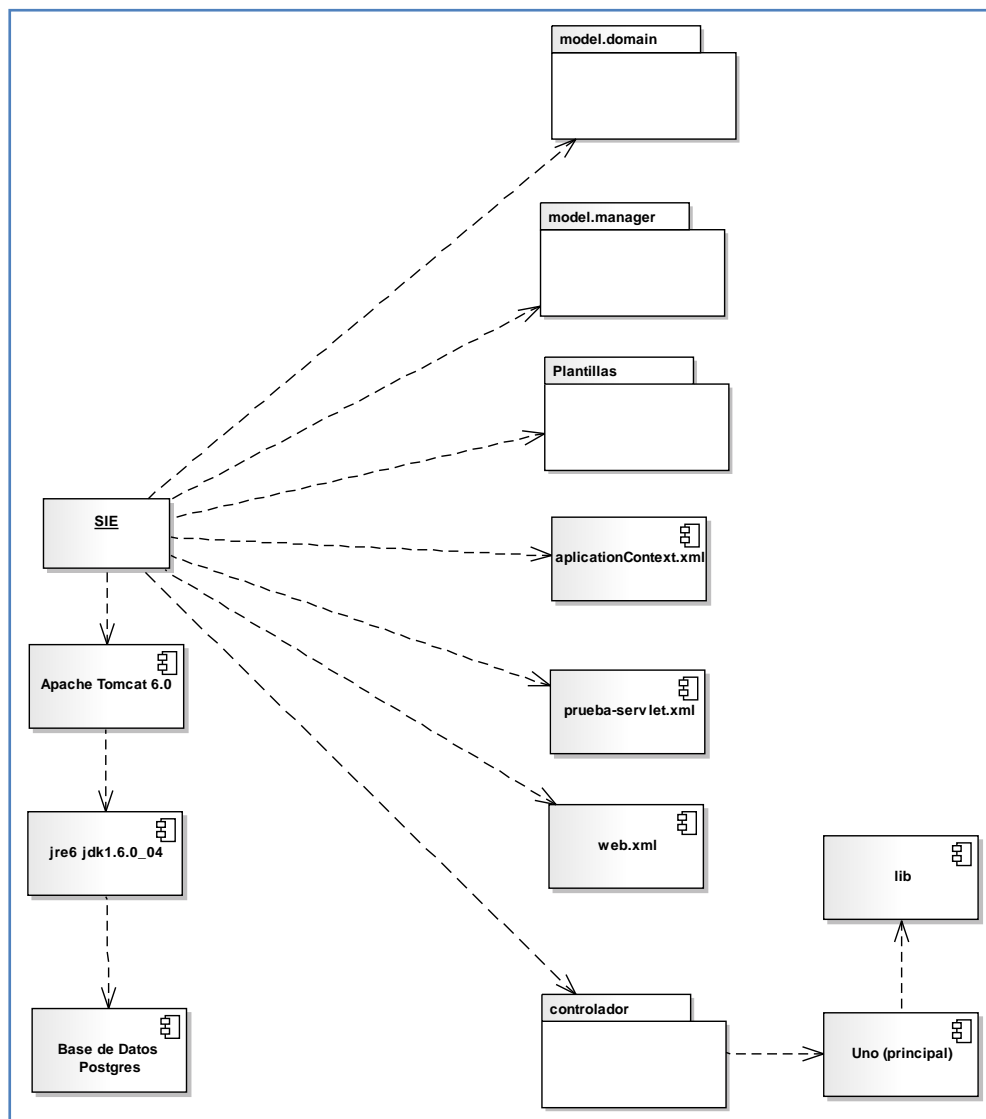


Fig. II.320 Diagrama de Componente: Generar del Sistema

DIAGRAMA DE COMPONENTE: Paquete de Modelo del Dominio.

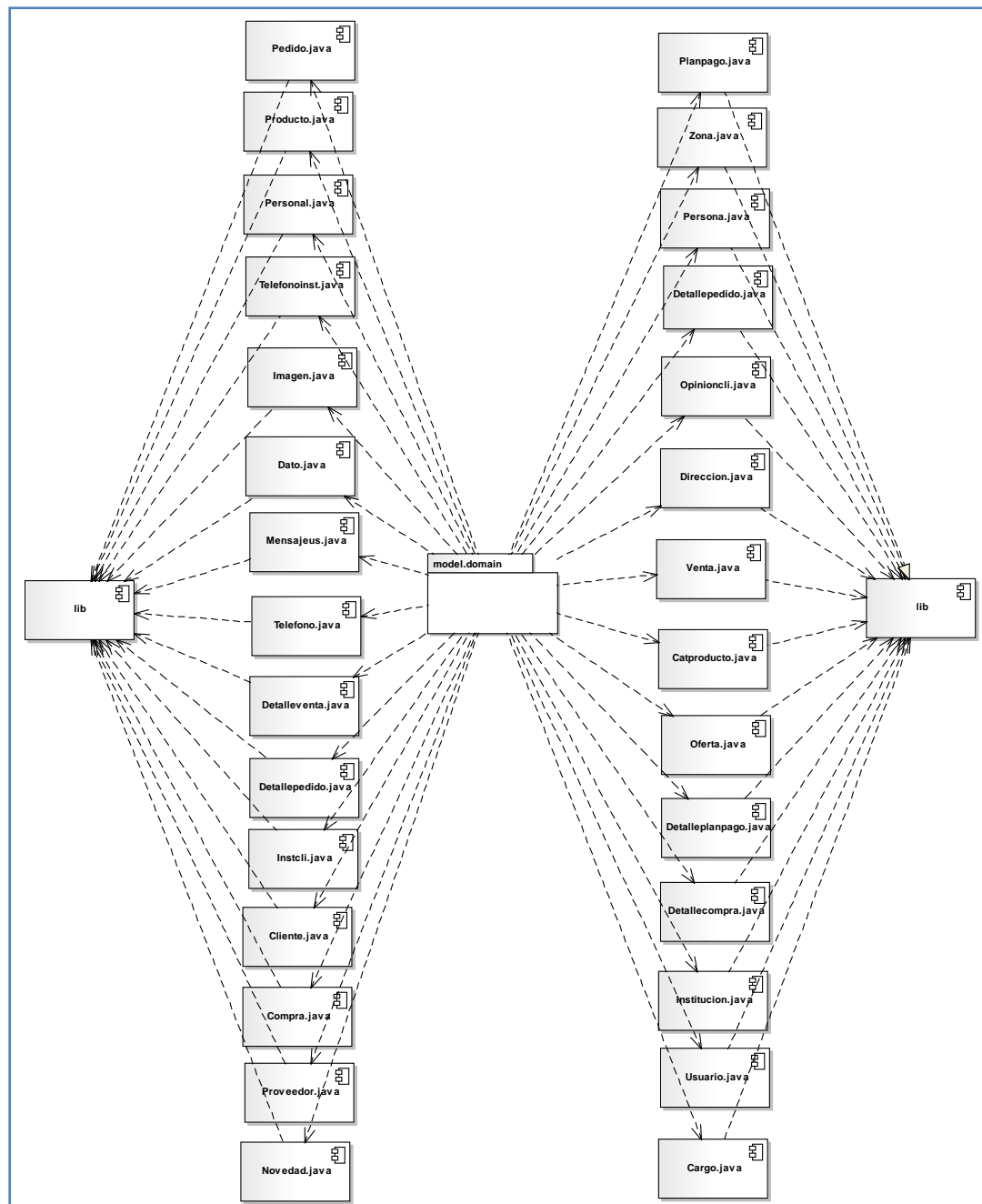


Fig. II.321 Diagrama de Componente: Paquete de Modelo del Dominio.

DIAGRAMA DE COMPONENTE: Paquete de Modelo del Dominio en el Mapeo.

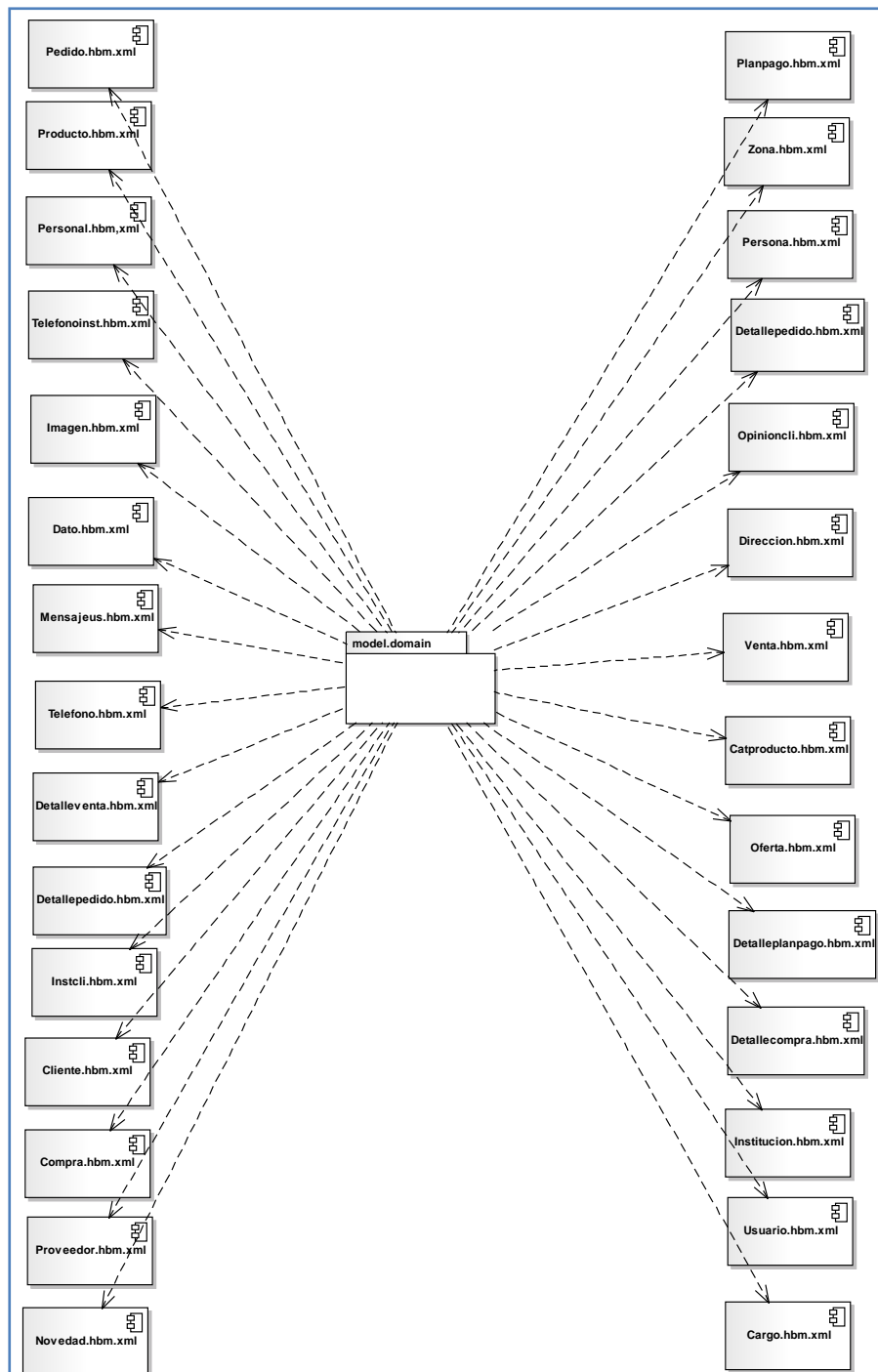


Fig. II.322 Diagrama de Componente: Paquete de Modelo del Dominio en el Mapeo.

DIAGRAMA DE COMPONENTE: Paquete del Modelo del Manejador.

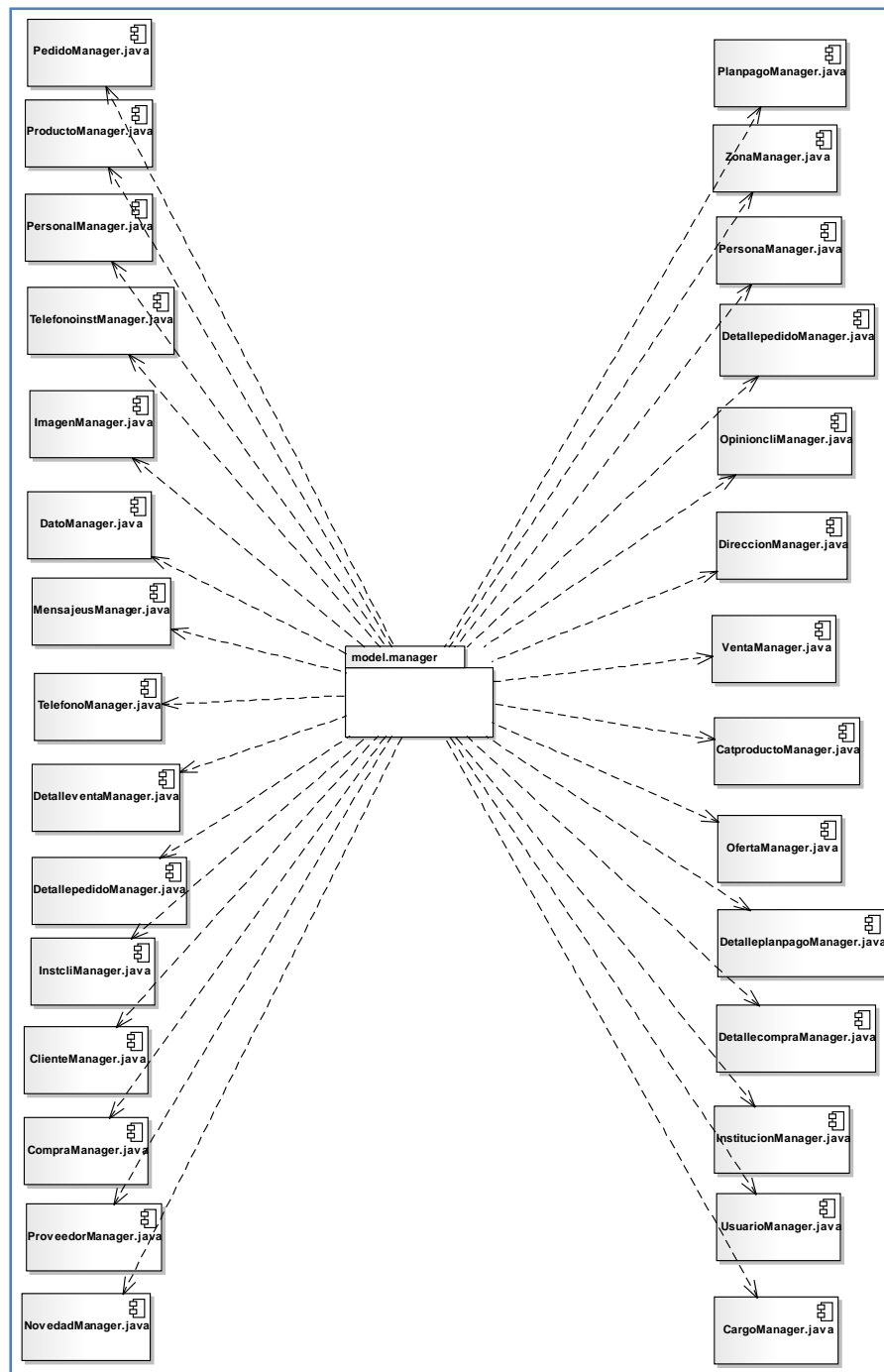


Fig. II.323 Diagrama de Componente: Paquete del Modelo del Manejador.

DIAGRAMA DE COMPONENTE: Paquete del Modelo del Manejador Implementado.

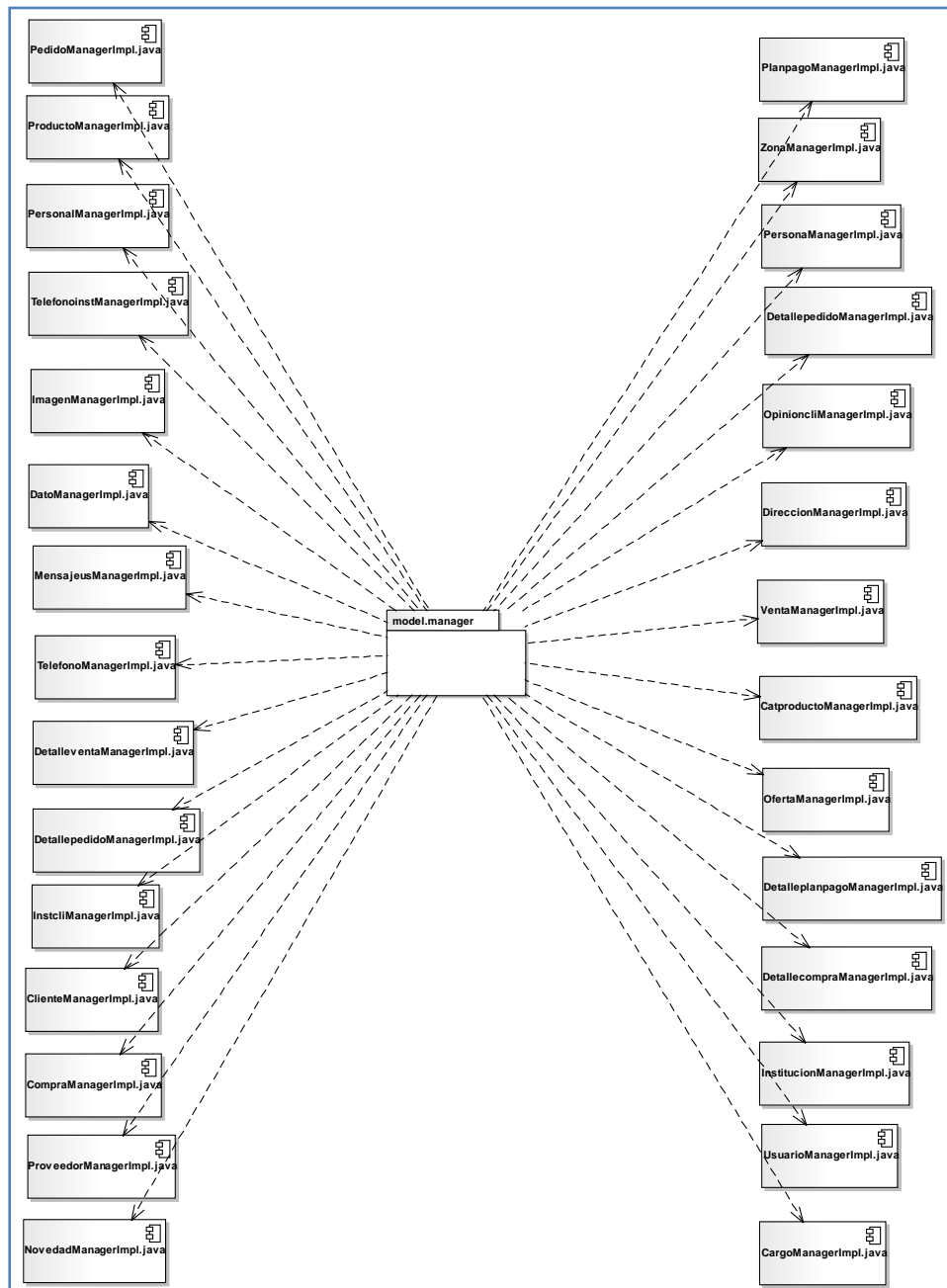


Fig. II.324 Diagrama de Componente: Paquete del Modelo del Manejador Implementado.

II.1.1.2.3.12 MODELO DE DIAGRAMA DE DESPLIEGUE

II.1.1.2.3.12.1 Introducción

El Diagrama de Despliegue es un tipo de diagrama del Lenguaje Unificado de Modelado que se utiliza para modelar el hardware utilizado en las implementaciones de sistemas y las relaciones entre sus componentes.

Los elementos usados por este tipo de diagrama son nodos (representados como un prisma), componentes (representados como una caja rectangular con dos protuberancias del lado izquierdo) y asociaciones.

Nodo

Un nodo es un objeto físico de ejecución que representa un recurso computacional (computador). Los nodos pueden tener estereotipos como UCP, dispositivos, y memorias.

Sistemas cliente-servidor

Los sistemas cliente-servidor son un extremo del espectro de los sistemas distribuidos y requieren tomar decisiones sobre la conectividad de red de los clientes a los servidores y sobre la distribución física de los componentes software del sistema a través de nodos.

II.1.1.2.3.12.2 Propósito

- Modelar la arquitectura física de los recursos.
- Representar el despliegue con nodos.

II.1.1.2.3.12.3 Alcance

- Solo se Modelara la vista de despliegue estática.
- Representar líneas de comunicación entre nodos.

II.1.1.2.3.12.4 DIAGRAMA DE DESPLIEGUE

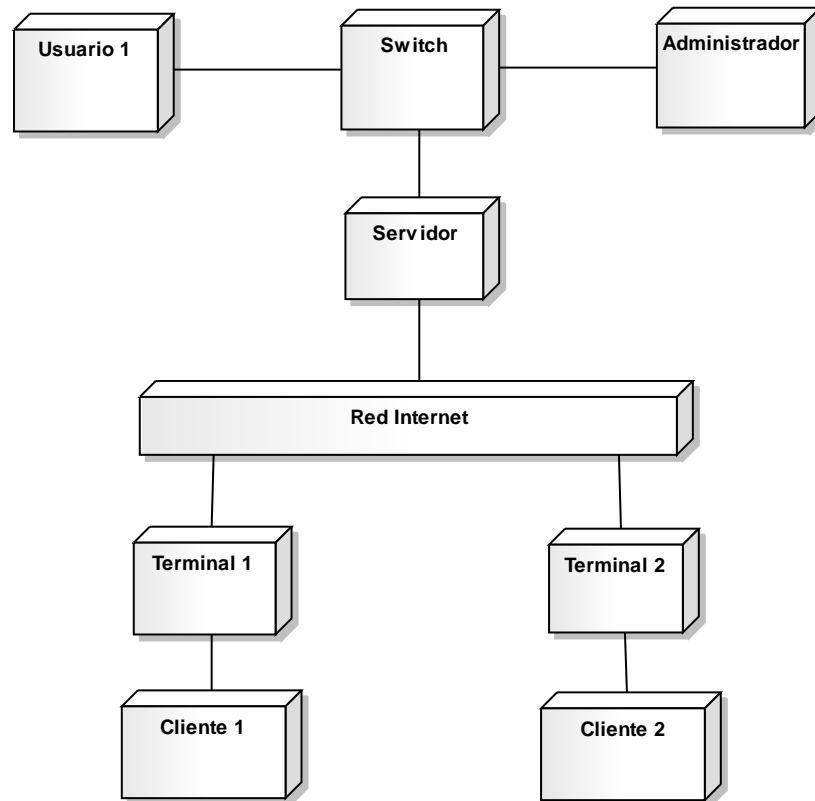


Fig. II.325 Diagrama de Despliegue

II.1.1.2.3.13 ARQUITECTURA DEL DISEÑO DEL SISTEMA

II.1.1.2.3.13.1 Introducción

Como se menciono anteriormente, la arquitectura que se seguirá para la implementación del sistema será *Model-View-Controller*, la cual permite clasificar todos y cada uno de los componentes del sistema en tres grupos según su función. A continuación se describe cada uno de los tres grupos así como los componentes que los conforman.

Modelo

El modelo es el grupo que está compuesta por los datos del sistema, más propiamente el almacenamiento. En este caso este pertenece a la base de datos creada y gestionada con Postgres.

Vista

La vista es el grupo que se encarga de desplegar el resultado de las operaciones al usuario final, así como de las interfaces graficas de usuario que serán las encargadas de proporcionar de manera clara y adecuada las opciones posibles a realizar. Este grupo está conformado por las páginas Web creadas en HTML y por un Servlet.

Control

El control es el grupo intermediario entre la vista y el modelo, ya que es por medio de este grupo que se informa al modelo la acción solicitada por el usuario y a la vista que el modelo ya tiene el resultado para ser desplegado. Este grupo son las clases escritas en Java que generar documentos HTML dinámicamente.

Arquitectura de tres niveles orientadas a objetos

En el diseño orientado a objetos, el nivel de lógica de la aplicación o de control se descompone en sub-niveles que son los siguientes:

Objetos del Dominio: son clases que representan objetos del dominio. Por ejemplo en un problema de ventas, una “Venta” sería un objeto del dominio.

Servicios: se hace referencia a funciones de interacción con la base de datos, informes, comunicaciones, seguridad, etc.

II.1.1.2.3.13.2 Paquetes

La forma que tiene UML de agrupar elementos en subsistemas es a través del uso de Paquetes, pudiéndose anidar los paquetes formando jerarquías de paquetes. De hecho un sistema que no tenga necesidad de ser descompuesto en subsistemas se puede considerar como con un único paquete que lo abarca todo.

II.1.1.2.3.13.2.1 Propósito

- Mostrar paquete de presentación de ventanas, reportes, etc.
- Mostrar paquete de lógica de aplicación.
- Mostrar el mecanismo de almacenamiento.

II.1.1.2.3.7.3.2 Alcance

- Definir un diagrama de paquetes donde se aprecie la arquitectura del sistema.
- Describir los nombres de cada paquete.

II.1.1.2.3.7.3.3 ARQUITECTURA DEL SISTEMA

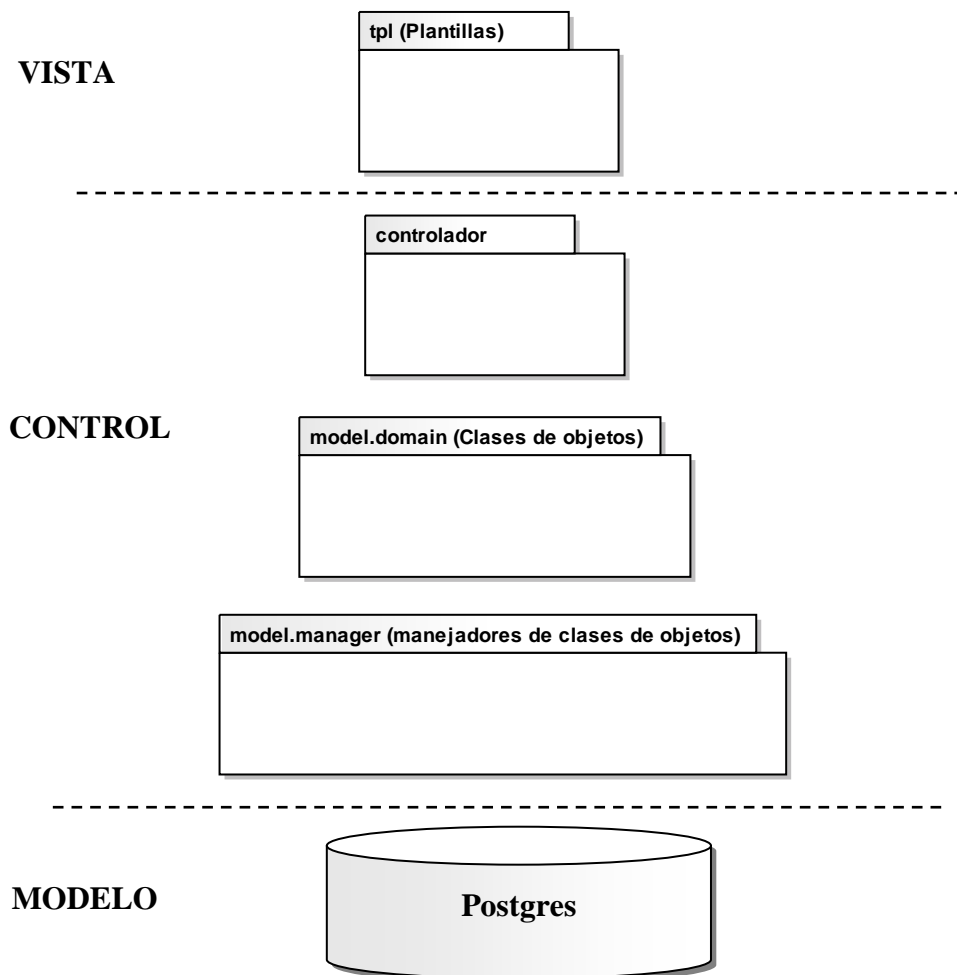


Fig. II.326 Arquitectura del Sistema utilizando Paquetes

II.1.1.2.3.14 CASOS DE PRUEBA

II.1.1.2.3.14.1 Introducción

Cada prueba es especificada mediante un documento que establece las condiciones de ejecución, las entradas de la misma, y los resultados esperados. Estos casos de prueba son aplicados como pruebas (comprobación) de regresión en cada iteración. Cada caso de prueba llevara asociado un procedimiento de ensayo son las instrucciones para realizar la prueba.

II.1.1.2.3.14.2 Propósito

- La prueba es un proceso de ejecución de un programa con la intención de descubrir un error
- Un buen caso de prueba es aquel que tiene alta probabilidad de mostrar un error no descubierto hasta entonces.
- Una prueba tiene éxito si descubres un error no detectado hasta entonces.

II.1.1.2.3.14.3 Alcance

- Describir los casos de prueba de los formularios principales del sistema
- Identificar y definir estos casos de prueba para evitar que existan errores y para obtener una salida correcta.
- Para la prueba de los datos en los formularios más importantes del sistema se utilizara el **Método de Partición Equivalente**

II.1.1.2.3.14.4 Control de la Calidad

Definimos la calidad del software como el conjunto de cualidades que lo caracterizan y que determina su utilidad y existencia. La calidad se puede medir y depende de los sistemas o programas; puede medirse al final del producto y se puede controlar también durante todas sus etapas de vida.

El control de calidad es una serie de inspecciones, revisiones, y pruebas utilizadas a lo largo del ciclo de desarrollo para asegurar que cada producto cumple con los requisitos y que le han sido asignados. El siguiente grafico permite identificar los factores de la calidad del software y describen las actividades humanas requeridas para alcanzarlos.

Factores de calidad el software del McCall



Fig. II.327 Factores de Calidad del Software

Revisión del Producto

- Facilidad de Mantenimiento.
- Flexibilidad.
- Facilidad de Prueba.

Transición del Producto

- Portabilidad.
- Reusabilidad.
- Interoperabilidad.

Operaciones del Producto

- Corrección.
- Fiabilidad.
- Eficiencia.
- Integridad.
- Facilidad de Uso.

II.1.1.2.3.14.5 Prueba de Caja Negra

Los métodos de prueba de Caja Negra se centran en los requisitos funcionales del software, obtener conjuntos de condiciones de entrada que ejerciten completamente todo los requisitos funcionales de un programa.

La prueba de Caja Negra trata de un enfoque complementario que intenta descubrir diferentes tipos de errores. Los casos de prueba de la Caja Negra pretenden demostrar que:

- Las funciones del Software son operativas.
- La entrada de datos se acepta de forma adecuada.

- Se produce una salida correcta.
- La integridad de la información externa se mantiene.

Se derivan conjunto de condiciones de entrada que ejerciten completamente todos los requerimientos funcionales de un programa.

La Prueba de Caja Negra intenta encontrar errores de las siguientes categorías:

- Funciones incorrectas o ausentes.
- Errores de Interface.
- Errores de estructuras de datos o en accesos a base de datos externas.
- Errores de Rendimiento.
- Errores de inicialización y de terminación.

Los casos de prueba deben satisfacer los siguientes criterios:

- Reducir en un coeficiente que es mayor que uno, el número de casos de prueba adicionales que se deben diseñar para alcanzar una prueba razonable.
- Que digan algo sobre la presencia o ausencia de clases de errores en lugar de un error asociado solamente con la prueba, en particular, que se encuentra disponible.

II.1.1.2.3.14.6 MODELOS DE CASOS DE PRUEBA

FOFMULARIO: Acceso al Sistema Como Usuario

The image shows a login form with a grey header containing the word 'INGRESAR' in red. Below the header are two text input fields: the first is labeled 'Login:' and the second is labeled 'Clave:'. Below these fields is a button labeled 'Aceptar'. At the bottom of the form, there is a red bar with the text 'XLC' and 'XLComputacion - F'.

Fig. II.328 Acceso al Sistema Como Usuario

Condiciones de Entrada	Condiciones Válidas	Condiciones Inválidas
*Valor de entrada de Login	1. Alfanumérico	2. Otro Valor
Tamaño de Usuario	3. $6 \leq \text{Valor} \leq 30$	4. Valor < 6 5. Valor > 30
*Valor de entrada de Clave	6. Alfanumérico	7. Otro Valor
Tamaño de Clave	8. $6 \leq \text{Valor} \leq 30$	9. Valor < 6 10. Valor > 30

Tabla II.112 Formulario Acceso al Sistema Como Usuario

MODULO GESTIONAR PRODUCTO

FORMULARIO: Adicionar Producto

ADICIONAR PRODUCTO

Categoría:	Seleccionar Categoría <input type="button" value="v"/>
Código Producto:	Código asignado
Nombre:	<input type="text"/>
Detalle:	<input type="text"/>
Cantidad:	<input type="text"/>
Costo del producto:	<input type="text"/> Costo en Dolares
Precio del producto :	Mas 20% <input type="button" value="v"/> del Costo
Existencia de Producto :En Existencia..... <input type="button" value="v"/>
Tipo:Normal..... <input type="button" value="v"/>
Estado:Activo..... <input type="button" value="v"/>
<input type="button" value="Cancelar"/> <input type="button" value="Continuar"/>	

Fig. II.329 Formulario Adicionar Producto

Condiciones de Entrada	Condiciones Válidas	Condiciones Inválidas
*Valor de entrada de Categoría	1. Categoría de Lista	2. Otro Valor
*Valor de entrada de	3. Alfanumérico	4. Otro Valor

Nombre		
Tamaño de Nombre	5. $5 \leq \text{Valor} \leq 200$	6. Valor < 5 7. Valor > 200
*Valor de entrada de Detalle	8. Alfanumérico	9. Otro Valor
Tamaño de Detalle	10. $10 \leq \text{Valor} \leq 300$	11. Valor < 10 12. Valor > 300
*Valor de entrada de Cantidad	13. Numérico	14. Otro Valor
Tamaño de Cantidad	15. $1 \leq \text{Valor} \leq 5$	16. Valor < 1 17. Valor > 200
*Valor de entrada de Costo del Producto	18. Numérico	19. Otro Valor
Tamaño de Costo del Producto	20. $1 \leq \text{Valor} \leq 6$	21. Valor < 1 22. Valor > 6
*Valor de entrada de Precio del Producto	23. Porcentaje de Lista	24. Otro Valor
*Valor de entrada de Existencia de Producto	25. Existencia de Lista	26. Otro Valor
*Valor de entrada de Tipo	27. Tipo de Lista	28. Otro Valor
*Valor de entrada de Estado	28. Estado de Lista	29. Otro Valor

Tabla II.113 Formulario Resguardar Base de Datos

FORMULARIO: Adicionar Datos de Oferta

EL PRODUCTO ESTA DE OFERTA DESEA MODIFICAR EL PRECIO

Costo del Producto:	<input type="text" value="12.0"/>
Precio de Lista	<input type="text" value="14.4"/>
Precio de oferta:	<input type="radio"/> Mayor al Costo <input checked="" type="radio"/> Menor al Precio <input type="text" value="13.2"/>
Tipo de Oferta:	<input type="text" value="Producto Solo de Oferta"/> <input type="button" value="v"/>

Fig. II.330 Formulario Adicionar Datos de Oferta

Condiciones de Entrada	Condiciones Válidas	Condiciones Inválidas
*Valor de entrada de Precio de Oferta	1. Numérico	2. Otro Valor
Tamaño de Precio de Oferta	3. $1 \leq \text{Valor} \leq 6$	4. Valor < 1 5. Valor > 6
*Valor de entrada de Tipo de Oferta	6. Tipo de Oferta de Lista	7. Otro Valor

Tabla II.114 Formulario Resguardar Base de Datos

FORMULARIO: Adicionar Imagen de Producto

The screenshot shows a web form for adding a product image. At the top, it displays 'Producto: audifonos' in red text. Below this is a dark red button with white text '<<Retornar'. The main section is titled 'Asignar Imagen' and contains a text input field with a red error message: 'Ruta de imagen invalida (solo imagenes de tipo gif,jpg,png)'. To the right of the input field is a button labeled 'Examinar...'. Below the input field is a dark red button with white text 'Asignar'.

Fig. II.331 Formulario Adicionar Imagen de Producto

Condiciones de Entrada	Condiciones Válidas	Condiciones Inválidas
*Valor de entrada de Asignar Imagen	1. Alfanumérico, Archivo de tipo “.jpg, gif, png”	2. Otro Valor
Tamaño de Usuario	3. $6 \leq \text{Valor} \leq 200$	4. Valor < 6 5. Valor > 200

Tabla II.115 Formulario Resguardar Base de Datos

FORMULARIO: Adicionar Categoría de Producto

The image shows a software form titled "ADICIONAR CATEGORIA PRODUCTO". The form is displayed over a faint background of a computer system (tower, monitor, keyboard, mouse). The form fields are as follows:

- Codigo Cat Producto:** A label for the first field.
- Codigo asignado:** The text inside the first input field.
- Nombre:** A label for the second input field.
- Estado:** A label for a dropdown menu, which currently shows "Activo" and a downward arrow.
- Buttons:** "Cancelar" and "Adicionar" buttons are located at the bottom of the form.

Fig. II.332 Formulario Adicionar Categoría de Producto

Condiciones de Entrada	Condiciones Válidas	Condiciones Inválidas
*Valor de entrada de Nombre	1. Alfanumérico	2. Otro Valor
Tamaño de Nombre	3. $6 \leq \text{Valor} \leq 100$	4. Valor < 6 5. Valor > 100
*Valor de entrada de Estado	6. Estado de Lista	7. Otro Valor

Tabla II.116 Formulario Resguardar Base de Datos

MODULO GESTIONAR CLIENTE

FORMULARIO: Adicionar Cliente

ADICIONAR CLIENTE	
DATOS PERSONALES Datos Obligatorios *	
Código Cliente:	Codigo asignado
Ci:	<input type="text"/> *
Nombre:	<input type="text"/> *
Apellido Paterno:	<input type="text"/> *
Apellido Materno:	<input type="text"/>
Fecha Nacimiento:	<input type="text"/> <input type="button" value="..."/> *
Email:	<input type="text"/>
Estado: Activo..... <input type="button" value="v"/>
DIRECCION PRINCIPAL (direccion donde vive)	
<p>Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto</p> <p>Si <input type="radio"/> <input type="text" value="..Seleccione una Zona de envio. v"/></p> <p>No es obligatorio que la direccion donde vive sea para el envio, puede especificar una direccion de envio mas adelante si lo desea (ver zonas beneficiadas)</p> <p>No <input checked="" type="radio"/> <input type="text" value="...Seleccione una Zona... v"/></p> <p>Si no se encuentra en la seleccion, especifique su Zona: <input type="text"/></p>	
Barrio:	<input type="text"/> *
Calle:	<input type="text"/> *
Numero:	<input type="text"/>
TELEFONO	
Numero1:	<input type="text"/>
Numero2:	<input type="text"/>
Numero3:	<input type="text"/>
EMPRESA	
<p>Pertenece a alguna Empresa ya Registrada</p> <p>Si <input type="radio"/> <input type="text" value="Seleccione una Empresa v"/></p> <p>No <input checked="" type="radio"/> Si no se encuentra registrada su empresa la puede puede Registrar en la Siguiete Pantalla si lo desea</p>	
<input type="button" value="Cancelar"/> <input type="button" value="Continuar"/>	

Fig. II.333 Formulario Adicionar Cliente

Condiciones de Entrada	Condiciones Válidas	Condiciones Inválidas
*Valor de entrada de Ci	1. Alfanumérico	2. Otro Valor
Tamaño de Ci	3. $6 \leq \text{Valor} \leq 30$	4. Valor < 6 5. Valor > 30
*Valor de entrada de Nombre	6. Alfanumérico	7. Otro Valor
Tamaño de Nombre	8. $6 \leq \text{Valor} \leq 100$	9. Valor < 6 10. Valor > 100
*Valor de entrada de Apellido Paterno	11. $6 \leq \text{Valor} \leq 100$	12. Otro Valor
Tamaño de Apellido Paterno	13. $6 \leq \text{Valor} \leq 100$	14. Valor < 6 15. Valor > 100
*Valor de entrada de Apellido Materno	16. $6 \leq \text{Valor} \leq 100$	17. Otro Valor
Tamaño de Apellido Materno	19. $6 \leq \text{Valor} \leq 100$	20. Valor < 6 21. Valor > 100
*Valor de entrada de Fecha de Nacimiento	22. Fecha de Calendario de la forma(año-mes-día)	23. Otro Valor
*Valor de entrada de Email	24. Alfanumérico	25. Otro Valor
Tamaño de Email	26. $8 \leq \text{Valor} \leq 30$	27. Valor < 8 28. Valor > 30
*Valor de entrada de Estado	29. Estado de Selección (Activo o Pasivo)	30. Otro Valor
*Valor de entrada de Zona para Envío	31. Zona de Envío de Lista	32. Otro Valor

*Valor de entrada de Zona Registrada	33. Zona Registrada de Lista	34. Otro Valor
*Valor de entrada de Zona Nueva	35. Alfanumérico	36. Otro Valor
Tamaño de Zona Nueva	37. $3 \leq \text{Valor} \leq 100$	38. Valor < 3 39. Valor > 100
*Valor de entrada de Barrio	40. Alfanumérico	41. Otro Valor
Tamaño de Barrio	42. $3 \leq \text{Valor} \leq 100$	43. Valor < 3 44. Valor > 100
*Valor de entrada de Calle	45. Alfanumérico	46. Otro Valor
Tamaño de Calle	47. $0 \leq \text{Valor} \leq 100$	48. Valor >100
*Valor de entrada de Numero	49. Numeral	50. Otro Valor
Tamaño de Numero	51. $1 \leq \text{Valor} \leq 10$	52. Valor < 1 53. Valor > 10
*Valor de entrada de Numero telf1	54. Numeral	55. Otro Valor
Tamaño de Numero telf1	56. $0 \leq \text{Valor} \leq 10$	57. Valor >10
*Valor de entrada de Numero telf2	58. Numeral	59. Otro Valor
Tamaño de Numero telf2	60. $0 \leq \text{Valor} \leq 10$	61. Valor >10
*Valor de entrada de Numero telf3	62. Numeral	63. Otro Valor
Tamaño de Numero telf3	64. $0 \leq \text{Valor} \leq 10$	65. Valor >10
*Valor de entrada de Empresa Registrada	66. Empresa Registrada en Lista	67. Otro Valor

Tabla II.117 Formulario Resguardar Base de Datos

FORMULARIO: Adicionar Dirección

ADICIONAR DIRECCION DE CLIENTE DE: Juan Perer Lopes

Si se encuentra en las siguientes zonas puede beneficiarse con la entrega del producto

Si .Seleccione una Zona de envio. ▼

No ...Seleccione una Zona... ▼

Si no se encuentra en la seleccion, especifique su Zona:

Barrio: *

Calle: *

Numero:

TELEFONO

Numero1:

Numero2:

Numero3:

Fig. II.334 Formulario Adicionar Dirección

Condiciones de Entrada	Condiciones Válidas	Condiciones Inválidas
*Valor de entrada de Zona de Envió	1. Zona de Envió de Lista	2. Otro Valor
*Valor de entrada de Zona Registrada	3. Zona Registrada de Lista	4. Otro Valor
*Valor de entrada de Zona Nueva	5. Alfanumérico	6. Otro Valor

Tamaño de Zona Nueva	7. $3 \leq \text{Valor} \leq 100$	8. Valor < 3 9. Valor > 100
*Valor de entrada de Barrio	10. Alfanumérico	11. Otro Valor
Tamaño de Barrio	12. $3 \leq \text{Valor} \leq 100$	13. Valor < 3 14. Valor > 100
*Valor de entrada Calle	15. Alfanumérico	16. Otro Valor
Tamaño de Calle	17. $3 \leq \text{Valor} \leq 100$	18. Valor < 3 19. Valor > 100
*Valor de entrada de Numero	20. Numérico	21. Otro Valor
Tamaño de Numero	22. $1 \leq \text{Valor} \leq 10$	18. Valor < 1 19. Valor > 10
*Valor de entrada Numero telf1	20. Numérico	21. Otro Valor
Tamaño de Numero telf1	22. $0 \leq \text{Valor} \leq 10$	19. Valor > 10
*Valor de entrada Numero telf2	20. Numérico	21. Otro Valor
Tamaño de Numero telf2	22. $0 \leq \text{Valor} \leq 10$	19. Valor > 10
*Valor de entrada Numero telf3	20. Numérico	21. Otro Valor
Tamaño de Numero telf3	22. $0 \leq \text{Valor} \leq 10$	19. Valor > 10

Tabla II.118 Formulario Resguardar Base de Datos

FORMULARIO: Adicionar Institución

The image shows a web form titled "ADICIONAR INSTITUCION". The form is contained within a blue-bordered box. At the top, there is a red horizontal bar with the text "ADICIONAR INSTITUCION" in white. Below this bar, the form is organized into several sections. The first section is a table with two columns: "Codigo Institucion:" and "Codigo asignado". Below this are input fields for "Nombre:", "Zona:", "Barrio:", "Calle:", and "Numero:". The "Estado:" field is a dropdown menu currently showing "Activo". Below these fields is a section titled "Telefono:" which contains three input fields labeled "Numero1:", "Numero2:", and "Numero3:". At the bottom of the form are two buttons: "Cancelar" and "Adicionar".

Fig. II.335 Formulario Adicionar Institución

Condiciones de Entrada	Condiciones Válidas	Condiciones Inválidas
*Valor de entrada de Nombre	1. Alfanumérico	2. Otro Valor
Tamaño de Nombre	3. $6 \leq \text{Valor} \leq 30$	4. Valor < 6 5. Valor > 30
*Valor de entrada de Zona	6. Alfanumérico	7. Otro Valor
Tamaño de Zona	8. $3 \leq \text{Valor} \leq 100$	9. Valor < 3 10. Valor > 100
*Valor de entrada de Barrio	11. Alfanumérico	12. Otro Valor

Tamaño de Barrio	13. $3 \leq \text{Valor} \leq 100$	14. Valor < 3 15. Valor > 100
*Valor de entrada de Calle	6. Alfanumérico	2. Otro Valor
Tamaño de Calle	16. $3 \leq \text{Valor} \leq 30$	17. Valor < 3 18. Valor > 100
*Valor de entrada de Numero	19. Numérico	20. Otro Valor
Tamaño de Numero	21. $1 \leq \text{Valor} \leq 10$	22. Valor < 1 23. Valor > 10
*Valor de entrada de Estado	24. Estado de Lista (Activo o Pasivo)	
*Valor de entrada de Numero telf1	25. Numérico	26. Otro Valor
Tamaño de Numero telf1	27. $0 \leq \text{Valor} \leq 10$	28. Valor > 10
*Valor de entrada de Numero telf2	29. Numérico	30. Otro Valor
Tamaño de Numero telf2	31. $0 \leq \text{Valor} \leq 10$	32. Valor > 10
*Valor de entrada de Numero telf3	33. Numérica	34. Otro Valor
Tamaño de Numero telf3	35. $0 \leq \text{Valor} \leq 10$	36. Valor > 10

Tabla II.119 Formulario Resguardar Base de Datos

FORMULARIO: Adicionar Zona

Fig. II.336 Formulario Adicionar Zona

Condiciones de Entrada	Condiciones Válidas	Condiciones Inválidas
*Valor de entrada de Nombre	1. Alfanumérico	2. Otro Valor
Tamaño de Nombre	3. $6 \leq \text{Valor} \leq 30$	4. Valor < 6 5. Valor > 30
*Valor de entrada de Tipo	6. Tipo de Lista (Solo Oferta o Nuevo y de Oferta)	
*Valor de entrada de Estado	7. Estado de Lista (Activo o Pasivo)	

Tabla II.120 Formulario Resguardar Base de Datos

MODULO GESTIONAR VENTA

FORMULARIO: Registrar Venta

REGISTRAR VENTA AL CONTADO

Cod Venta:	Codigo asignado
Fecha:	10-11-2011 <input type="text"/>
Descripcion:	<input style="width: 100%; height: 40px;" type="text"/>

CLIENTE

Si el Cliente ya esta Registrado, puede seleccionar el tipo de busqueda

<input checked="" type="radio"/> Buscar por Ci:	<input style="width: 80%;" type="text"/>						
<input type="radio"/> Buscar por Nombre :	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;">Hombre</td> <td style="width: 33%;">A.Paterno</td> <td style="width: 33%;">A.Materno</td> </tr> <tr> <td><input style="width: 95%;" type="text"/></td> <td><input style="width: 95%;" type="text"/></td> <td><input style="width: 95%;" type="text"/></td> </tr> </table>	Hombre	A.Paterno	A.Materno	<input style="width: 95%;" type="text"/>	<input style="width: 95%;" type="text"/>	<input style="width: 95%;" type="text"/>
Hombre	A.Paterno	A.Materno					
<input style="width: 95%;" type="text"/>	<input style="width: 95%;" type="text"/>	<input style="width: 95%;" type="text"/>					

Si el Cliente es Nuevo y no esta registrado

Fig. II.337 Formulario Registrar Venta

Condiciones de Entrada	Condiciones Válidas	Condiciones Inválidas
*Valor de entrada de Fecha	1. Fecha de Calendario de la forma (día-mes-año)	
*Valor de entrada de Descripción	2. Alfanumérico	3. Otro Valor

Tamaño de Descripción	4. $6 \leq \text{Valor} \leq 300$	5. Valor < 6 6. Valor > 300
*Valor de entrada de Ci	7. Numérico	8. Otro Valor
Tamaño de Ci	9. Valor = 7	10. Valor < 7 11. Valor > 7
*Valor de entrada de Nombre	12. Alfanumérico	13. Otro Valor
Tamaño de Nombre	14. $3 \leq \text{Valor} \leq 30$	15. Valor < 3 16. Valor > 30
*Valor de entrada de Ap. Paterno	17. Alfanumérico	18. Otro Valor
Tamaño de Ap. Paterno	19. $3 \leq \text{Valor} \leq 30$	20. Valor < 3 21. Valor > 30
*Valor de entrada de Ap. Materno	22. Alfanumérico	23. Otro Valor
Tamaño de Ap. Materno	24. $3 \leq \text{Valor} \leq 30$	25. Valor < 3 26. Valor > 30

Tabla II.121 Formulario Resguardar Base de Datos

MODULO GESTIONAR MANTENIMIENTO

FORMULARIO: Resguardar Base de Datos

Fig. II.338 Formulario Resguardar Base de Datos

Condiciones de Entrada	Condiciones Válidas	Condiciones Inválidas
*Valor de entrada de Dirección de Destino	1. Alfanumérico	2. Otro Valor
Tamaño de Dirección de Destino	3. $6 \leq \text{Valor} \leq 100$	4. Valor < 6 5. Valor > 100

Tabla II.122 Formulario Resguardar Base de Datos

FORMULARIO: Restaurar Base de Datos
Fig. II.339 Formulario Restaurar Base de Datos

Condiciones de Entrada	Condiciones Válidas	Condiciones Inválidas
*Valor de entrada de Dirección de Archivo	1. Alfanumérico, Archivo de tipo “.bakcup”	2. Otro Valor
Tamaño de Dirección de Archivo	3. $6 \leq \text{Valor} \leq 100$	4. Valor < 6 5. Valor > 100

Tabla II.123 Formulario Resguardar Base de Datos

II.1.1.3 Organización del Proyecto

II.1.1.3.1 Participantes en el Proyecto

Jefe de Proyecto.

Univ. Henry Sejas Rivero, alumno del penúltimo curso de la carrera de Ingeniería Informática en la Facultad de Ciencias y Tecnología de la “Universidad Autónoma Juan Misael Saracho”. Con una experiencia modesta en metodologías de desarrollo, en particular la notación UML y el proceso de desarrollo RUP.

Analista de Sistemas.

Univ. Henry Sejas Rivero es la persona calificada para cumplir con esta labor ya que se caracteriza por facilidad para relacionarse con personas del nuestro entorno social, rapidez para encontrar soluciones rápidas a problemas, que se plantea y con experiencia en análisis y diseño de sistemas utilizando diversas técnicas de modelado y diagramación como UML.

Analistas - Programadores.

Univ. Henry Sejas Rivero cuenta con conocimiento en el manejo de lenguajes de programación. Se caracteriza por la capacidad de resolver problemas con rapidez y de manera práctica.

Ingeniero de Software.

Univ. Henry Sejas Rivero es la persona que cuenta con experiencia en análisis y diseño de sistemas; por lo que estará a cargo del diseño de las interfaces del Sistema.

II.1.1.3.2 Interfaces Externas

El Gerente General de la Empresa Comercial “XLComputacion”, definirá los participantes del proyecto que proporcionarán los requisitos del sistema, y entre ellos quiénes serán los encargados de evaluar los artefactos de acuerdo a cada subsistema y según el plan establecido.

El equipo de desarrollo interactuará activamente con los participantes de la empresa para especificación y validación de los artefactos generados.

- El sistema ofrecerá un interfaz gráfica y amigable al usuario.
- Se ofrece al usuario un ambiente flexible para que aprenda rápidamente a utilizar el sistema.
- El sistema será de gran utilidad ya que el usuario podrá acceder al mismo en cualquier lugar que se encuentre gracias a la tecnología del internet.

II.1.1.3.3 Roles y Responsabilidades

A continuación se describen las principales responsabilidades de cada uno de los puestos en el equipo de desarrollo durante las fases de Inicio y Elaboración, de acuerdo con los roles que desempeñan en RUP.

Puesto	Responsabilidad
Jefe de Proyecto	El jefe de proyecto asigna los recursos, gestiona las prioridades, coordina las interacciones con los clientes y usuarios, y mantiene al equipo del proyecto enfocado en los objetivos. El jefe de proyecto también establece un conjunto de prácticas que aseguran la integridad y calidad de los artefactos del

	proyecto. Además, el jefe de proyecto se encargará de supervisar el establecimiento de la arquitectura del sistema. Gestión de riesgos. Planificación y control del proyecto.
Analista de Sistemas	Captura, especificación y validación de requisitos, interactuando con el cliente y los usuarios mediante entrevistas. Elaboración del Modelo de Análisis y Diseño. Colaboración en la elaboración de las pruebas funcionales y el modelo de datos.
Programador	Construcción de prototipos. Colaboración en la elaboración de las pruebas funcionales, modelo de datos y en las validaciones con el usuario
Ingeniero de Software	Gestión de requisitos, gestión de configuración y cambios, elaboración del modelo de datos, preparación de las pruebas funcionales, elaboración de la documentación. Elaborar modelos de implementación y despliegue.

Tabla II.124 Roles y Responsabilidades

II.1.1.4 Gestión del Proceso

II.1.1.4.1 Estimaciones del Proyecto

Estimación por Puntos de Función

Factor de Ponderación								
Parámetro de Medición	Cuenta		Simple	Medio	Complejo			
Número de Entradas de Usuario.	264	x	3	4	6	=	792	
Número de Salidas de Usuario.	108	x	4	5	7	=	432	
Número de Peticiones de Usuario.	47	x	3	4	6	=	282	
Numero de Archivos.	11	x	7	10	15	=	110	
Numero de Interfaces Externas.	3	x	5	7	10	=	21	
Cuenta								1637

Tabla II. Valoración según el nivel de Complejidad

0	1	2	3	4	5
Sin Influencia	Incidental	Moderado	Medio	Significativo	Esencial

Tabla II.125 Grados de Influencia

- 1.- ¿Requiere el sistema copias de seguridad y recuperación fiables? 5
- 2.- ¿Se requiere comunicación de datos? 4

- 3.- ¿Existen funciones de procedimiento distribuido? 3
- 4.- ¿Es crítico el rendimiento? 4
- 5.- ¿Será ejecutado el sistema en un entorno operativo existente y frecuentemente utilizado? 5
- 6.- ¿Requiere el sistema entrada de datos iterativo? 4
- 7.- ¿Requiere la entrada de datos iterativos que las transiciones de entrada se lleven a cabo sobre múltiples o varias operaciones? 2
- 8.- ¿Se utilizan los archivos maestros en forma iterativa? 3
- 9.- ¿Son complejas las entradas, las salidas, los archivos o peticiones? 2
- 10.- ¿Es complejo el procedimiento interno? 3
- 11.- ¿Se ha diseñado el código para ser utilizado? 5
- 12.- ¿Están incluidos en el diseño la conversión y la instalación? 0
- 13.- ¿Se ha diseñado el sistema para soportar múltiples instalaciones en diferentes organizaciones? 3
- 14.- ¿Se ha diseñado la aplicación para facilitar los cambios y para ser fácilmente utilizada por el usuario? 5

Sumatoria: 48

$$\text{Puntos de Función (PF)} = 1637 * [1.65 + (0.01 * 48)] = 3486.8$$

$$\text{Nº Líneas de Código (LDC)} = 10 * 3486.8 = 34868.1$$

$$\text{Miles de Líneas de Código (KLDC)} = 34.868 \text{ k}$$

$$\text{Esfuerzo Estimado (E}_D\text{)} = 2.4 * (34.868)^{1.05} = 99.9 \text{ hombre – mes}$$

$$\text{Tiempo de Desarrollo (T}_D\text{)} = 2.5 * (99.9)^{0.38} = 14 \text{ meses}$$

$$\text{Nº Medio de Personas (P}_E\text{)} = 65.1 / 2 = 7 \text{ personas}$$

Tiempo para cada fase:

5 Meses Análisis y Diseño.

7 Meses Codificación.

2 Meses de Pruebas.

Analista y diseñador	300 \$ durante 5 meses	=	1500 \$
Programador	350 \$ durante 7 meses	=	2450 \$
Ingeniero de Software	900 \$ durante 2 meses	=	1800 \$
Total Costo de Desarrollo		=	5750 \$

*Tabla II.126 Costo de Desarrollo***II.1.1.4.2 Plan del Proyecto**

En esta sección se presenta la organización en fases e iteraciones y el calendario del proyecto.

II.1.1.4.2.1 Plan de las Fases

El desarrollo se llevará a cabo en base a fases con una o más iteraciones en cada una de ellas. La siguiente tabla muestra una la distribución de tiempos y el número de iteraciones de cada fase (para las fases de Construcción y Transición es sólo una aproximación muy preliminar).

Fase	Nro. Iteraciones	Duración
Fase de Inicio	3	6 Semanas
Fase de Elaboración	5	12 Semanas
Fase de Construcción	10	28 Semanas
Fase de Transición	---	---

Tabla II.127 Plan de las Fases

Los hitos que marcan el final de cada fase se describen en la siguiente tabla.

Descripción	Hito
Fase de Inicio	En esta fase desarrollarán los requisitos del producto desde la perspectiva del usuario, los cuales serán establecidos en el artefacto Visión. Los principales casos de uso serán identificados y se hará un refinamiento del Plan de Desarrollo del Proyecto. La aceptación del cliente /usuario del artefacto Visión y el Plan de Desarrollo marcan el final

	de esta fase.
Fase de Elaboración	<p>En esta fase se analizan los requisitos y se desarrolla un prototipo de arquitectura (incluyendo las partes más relevantes y / o críticas del sistema). Al final de esta fase, todos los casos de uso correspondientes a requisitos que serán implementados en la primera release de la fase de Construcción deben estar analizados y diseñados (en el Modelo de Análisis / Diseño). La revisión y aceptación del prototipo de la arquitectura del sistema marca el final de esta fase. En nuestro caso particular, por no incluirse las fases siguientes, la revisión y entrega de todos los artefactos hasta este punto de desarrollo también se incluye como hito. La primera iteración tendrá como objetivo la identificación y especificación de los principales casos de uso, así como su realización preliminar en el Modelo de Análisis / Diseño, también permitirá hacer una revisión general del estado de los artefactos hasta este punto y ajustar si es necesario la planificación para asegurar el cumplimiento de los objetivos. Ambas iteraciones tendrán una duración de una semana.</p>
Fase de Construcción	<p>Durante la fase de construcción se terminan de analizar y diseñar todos los casos de uso, refinando el Modelo de Análisis / Diseño. El producto se construye en base a 2 iteraciones, cada una produciendo una release a la cual se le aplican las pruebas y se valida con el cliente / usuario.</p>

	Se comienza la elaboración de material de apoyo al usuario. El hito que marca el fin de esta fase es la versión de la release 2.0, con la capacidad operacional parcial del producto que se haya considerado como crítica, lista para ser entregada a los usuarios para pruebas beta.
Fase de Transición	En esta fase se prepararán dos releases para distribución, asegurando una implantación y cambio del sistema previo de manera adecuada, incluyendo el entrenamiento de los usuarios. El hito que marca el fin de esta fase incluye, la entrega de toda la documentación del proyecto con los manuales de instalación y todo el material de apoyo al usuario, la finalización del entrenamiento de los usuarios y el empaquetamiento del producto.

Tabla II.128 Hitos de las Fases

II.1.1.4.2.2 Calendario del Proyecto

A continuación se presenta un calendario de las principales tareas del proyecto incluyendo sólo las fases de Inicio y Elaboración. Como se ha comentado, el proceso iterativo e incremental de RUP está caracterizado por la realización en paralelo de todas las disciplinas de desarrollo a lo largo del proyecto, con lo cual la mayoría de los artefactos son generados muy tempranamente en el proyecto pero van desarrollándose en mayor o menor grado de acuerdo a la fase e iteración del proyecto. La siguiente figura ilustra

este enfoque, en ella lo ensombrecido marca el énfasis de cada disciplina (workflow) en un momento determinado del desarrollo.

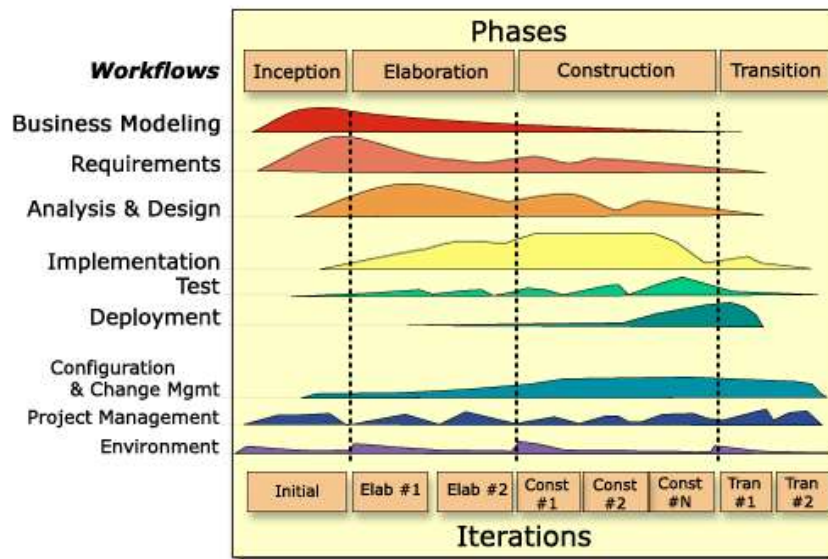


Fig. II.340 Calendario del Proyecto

Para este proyecto se ha establecido el siguiente calendario. La fecha de aprobación indica cuándo el artefacto en cuestión tiene un estado de completitud suficiente para someterse a revisión y aprobación, pero esto no quita la posibilidad de su posterior refinamiento y cambios.

ACTIVIDADES	DURACION	COMIENZO	FIN
Recopilación de la Información	18 días		
Encontrar Actores y Casos de Uso	4 días	17/03/11	20/03/11
Detallar los casaos de uso	6 días	21/03/11	28/03/11

Definir prototipo e interfaces	8 días	31/03/11	09/04/11
Análisis y Diseño del Sistema para el Sindicato	74 días		
Analizar los casos de uso	15 días	10/04/11	30/04/11
Analizar cada clase de análisis	15 días	01/05/11	21/05/11
Diseñar la Arquitectura	17 días	22/05/11	13/06/11
Diseñar casos de uso	10 días	16/06/11	27/06/11
Diseñar clases de Diseño	17 días	30/06/11	22/07/11
Programación e Implementación del Sistema	50 días		
Programación del Sistema	25 días	23/07/11	26/08/11
Implementar arquitectura	25 días	27/08/11	30/09/11
Realizar Pruebas al Sistema	14 días		30/04/11
Planificar y diseñar las pruebas de integración de los Sistemas	7 días	01/10/11	09/10/11
Realizar las pruebas de integración y de sistemas	7 días	10/10/11	20/10/11
Capacitación del Personal	21 días		
Diseñar una metodología para los talleres de capacitación en el manejo del sistema	9 días	21/10/11	31/10/11
Realizar Talleres de Capacitación en el Manejo del Sistema	12 días	03/11/11	18/11/11
Diseño e Implementación de la Red	12 días		
Diseño de la Red Local	5 días	19/11/11	15/11/11
Implementación de la Red Local	7 días	26/11/11	04/12/11

Tabla II.129 Calendario del Desarrollo del Sistema

II.1.1.4.3 Seguimiento y Control del Proyecto.

II.1.1.4.3.1 Gestión de Requisitos.

II.1.1.4.3.1.1 Entrevistas.

En las diversas entrevistas que se realizó al personal de la tienda XLComputación pretenderemos recabar una información general sobre el funcionamiento de dicha institución y así conocer los alcances y límites del Sistema Actual para Analizar y Diseñar, reuniendo percepciones de reglas de negocio según los participantes, aumentar el entendimiento y el compromiso de los participantes, proporcionar una base común para el análisis y la forma de cómo seleccionar a los entrevistados.

Para realizar el relevamiento de la información se entrevistó a los clientes para que nos haga conocer las necesidades que tienen el usuario y además cual es la expectativa que se tiene sobre el producto.

A la información recabada en las entrevistas para el proyecto se verá recomendable analizar los siguientes requisitos para una mayor comprensión de las necesidades de la tienda XLComputación.

II.1.1.4.3.1.2 Requisitos Organizacionales.

Los miembros del desarrollo de este proyecto se basarán en la metodología RUP para el modelado de los diferentes diagramas utilizarán el lenguaje modelador UML. Así mismo los miembros deberán contar con un amplio

conocimiento para el trabajo sobre la plataforma java y el manejo de base datos Postgrest (Programación de BD Entidad-Relacional)

II.1.1.4.3.1.3 Requisitos de Personal.

Deberá contarse con Administrador Global (Presidente de la FUD o personal Autorizado), también se debe contar con administrador de almacén todos estos capacitados en el manejo del sistema.

II.1.1.4.3.1.4 Requisitos de Usuario.

Todo usuario para el acceso al sistema debe contar con Clave y Usuario, para la aplicación.

El Grupo de Desarrollo del Sistema evalúa y separa al Usuario en niveles de usuario los cuales son detallados con énfasis en el anexo de Estandarización y Normas de Calidad

II.1.1.4.3.1.5 Requisitos Físicos y de funcionamiento.

Los recursos mínimos de hardware necesarios para la implementación del sistema de gestión son:

- Equipo Pentium IV de 2.2 GHz Adelante (Intel/Celeron).
- Memoria RAM con 512 Mb como mínimo.
- Capacidad de disco duro de 80 Gb adelante.
- Sistema Windows (2000, XP Home, XP Profesional, Vista, Windows 7 y Windows 8).

- Impresora.
- Monitor SVGA, que cuente como mínimo con una resolución de 800x600 píxeles.

II.1.1.4.3.1.6 Requisitos de Construcción.

- El sistema se lo construirá en plataforma Windows
- El sistema se lo debe construir bajo Java Virtual Machine v 6.
- El sistema debe tener la capacidad de interactuar con base de datos Postgrest en plataforma Windows mediante un servidor de datos.
- El sistema trabajará con una variedad de Usuarios con diferentes Privilegios
- El sistema contará y dispondrá de diferentes manuales para conocimiento del usuario

II.1.1.4.3.1.7 Requisitos de Software.

Los requisitos mínimos en versiones de software son las siguientes:

- Java versión 6 update 1.
- Base de Datos Postgrest 8.2
- PgAdmin 8.1.

Otro:

- Interfaz de programación Eclipse Europa u otro.
- Interfaz de diseño de ventanas Dreamweaver u otros.
- Librerías para realizar la conexión con la base de datos.
- Tener navegador web firefox u otro.

II.1.1.4.3.2 Control de Calidad

Los defectos detectados en las revisiones y formalizados también en una Solicitud de Cambio tendrán un seguimiento para asegurar la conformidad respecto de la solución de dichas deficiencias. Para la revisión de cada artefacto y su correspondiente garantía de calidad se utilizarán las guías de revisión y checklist (listas de verificación) incluidas en RUP.

Se realizará los cambios correspondientes a los modelos de los casos de uso, actividades, análisis y diseño de acuerdo con los defectos detectados en las revisiones.

Así también se realizará un control en la programación de las líneas de código detectando errores de sintaxis y errores de lógica para el desarrollo de un excelente proyecto.

II.1.1.4.3.2.1 Plan de Aseguramiento de Calidad

II.1.1.4.3.2.1.1 Contenido

Las actividades de aseguramiento de calidad que se van a incluir en el proyecto son:

- Seguimiento a los defectos
- Seguimiento al código fuente
- Revisiones Técnicas
- Pruebas de Unidad
- Pruebas de Integración
- Pruebas del Sistema

- Pruebas de Aceptación

II.1.1.4.3.2.1.2 Seguimiento a los Defectos

Se almacenarán y hará un seguimiento a los defectos desde el tiempo en que fueron detectados hasta el tiempo en que fueron resueltos. Los defectos serán rastreados tanto en el ámbito individual – es decir, defecto por defecto – y en el ámbito estadístico, en términos del número de defectos abiertos, porcentaje de defectos resueltos, tiempo promedio requerido para corregir un defecto, entre otros.

La información que será controlada para cada defecto es la siguiente:

- ✓ Número del Defecto (un número consecutivo u otro identificador único).
- ✓ Descripción del Defecto.
- ✓ Pasos a seguir para producir el defecto.
- ✓ Información de la Plataforma (Tipo de CPU, memoria, espacio en disco, tarjeta de video, etc.).
- ✓ Estado Actual del Defecto (Abierto o Cerrado).
- ✓ Fecha en que fue detectado el defecto.
- ✓ Severidad (basada en una escala numérica tal como 1-4 o una escala verbal).
- ✓ Fase en la cual fue introducido el defecto (requerimientos, arquitectura, diseño, construcción, etc.).
- ✓ Fase en la cual fue detectado el defecto (requerimientos, arquitectura, diseño, construcción, etc.).
- ✓ Fecha en la que fue corregido el defecto.

- ✓ Persona que corrigió el defecto.
- ✓ Esfuerzo requerido (en horas hombre) para corregir el error.
- ✓ Producto o productos corregidos (especificación de requerimientos, diagrama de diseño, módulo codificado, manual de usuario, caso de prueba, etc.).
- ✓ Resolución (pendiente de arreglar, pendiente de revisión, pendiente de verificación de aseguramiento de calidad, corregido, se determinó que no era defecto, no posible de reproducir, etc.).
- ✓ Otras notas.

II.1.1.4.3.2.1.3 Seguimiento al Código Fuente

Propósito – Está diseñado para verificar que el código de una unidad de programa sea correcto en relación con lo que se pretende.

Participantes – El código tiene que ser leído por el desarrollador que lo escribió.

Actividades – Cada desarrollador revisa su código independientemente, y con la ayuda de un depurador interactivo. Adicionalmente a chequear la funcionalidad, el lector se debe asegurar que el código es consistente con el diseño especificado y que se adhiere a los estándares y convenciones.

Monitoreo – Para medir el avance, se usará el número total de unidades codificadas versus el número de las leídas exitosamente.

II.1.1.4.3.2.1.4 Revisiones Técnicas

Las revisiones técnicas serán hechas por el desarrollador sobre aquellos módulos terminados. Estas revisiones serán utilizadas para la asegurar la calidad del prototipo de interface de usuario, la especificación de requerimientos, arquitectura, diseños, y todos los demás productos técnicos. Estas revisiones normalmente serán guiadas por el equipo de desarrollo. El papel de los miembros del aseguramiento de la calidad, durante las revisiones, será el de asegurar que las mismas se realicen y que se haga un seguimiento a los defectos detectados durante las revisiones.

El procedimiento a seguir para las revisiones técnicas será el siguiente:

1. **Notificación y Distribución:** El autor del producto de trabajo notificará a los revisores que el producto (por ejemplo, el plan del proyecto, la especificación de requerimientos, el prototipo de interfaz de usuario, el diseño, el código, o caso de prueba) está listo para ser revisado. Luego el material es distribuido para su revisión.
2. **Preparación:** Los revisores revisan el producto, ayudados por una lista de chequeo de los errores que hayan sido más comunes en el pasado. La reunión de revisión sólo se llevará a cabo cuando los revisores hayan revisado individualmente el producto de trabajo.
3. **Reunión de Revisión:** El autor, moderador (si se designa alguno) y los revisores se reúnen para examinar el producto de trabajo.
4. **Informe de la Revisión:** Después de la reunión, el autor o moderador registrará las estadísticas para la reunión de revisión –

la cantidad de material revisado, el número y clase de defectos detectados, la cantidad de tiempo consumido en la reunión de revisión, y si el producto pasó o reprobó la revisión. (Cuando el producto a revisar sea código se utilizara la hoja de inspecciones que aparece en los anexos).

5. **Seguimiento:** El autor o alguna otra persona hace los cambios necesarios, los cambios son revisados, y el producto de trabajo se declara formalmente de haber pasado la revisión.

II.1.1.4.3.2.1.5 Pruebas de Unidad

Las pruebas de unidad sólo se llevarán a cabo cuando se le haya hecho un seguimiento al código fuente.

Propósito – Las pruebas de unidad verifican la lógica, los cálculos/funcionalidad, y manejo de errores de la unidad.

Plan – Es usualmente escrito por el desarrollador de la unidad, y son informales. Los procedimientos para probar algoritmos muy complejos en el ámbito de la unidad estarán contenidos en el plan de pruebas general.

Participantes – El desarrollador de la unidad.

Actividades – El probador prepara los datos de prueba y cualquier dato ficticio. Luego él/ella ejecuta el plan de prueba, verificando todos los caminos lógicos, las condiciones de error, y las condiciones límites.

Los resultados de las pruebas serán revisados para asegurar su corrección por el líder del equipo o la autoridad técnica que se designe. (Si la prueba es extensa se utilizará la hoja de plan de pruebas que aparece en los anexos).

Monitoreo – Se utilizará el número de unidades planeadas versus el número de unidades probadas; también se hará seguimiento al número de errores encontrados para medir la confiabilidad del software.

II.1.1.4.3.2.1.6 Pruebas de Integración

Propósito – Las pruebas de integración verifican la integridad interna de una colección de unidades (llamadas módulos) relacionadas lógicamente y chequean las interfaces externas con otros módulos, archivos de datos, datos de entrada/salida externos, etc.

Plan – Aunque un plan formal de pruebas generalmente no es requerido, las pruebas de integración si se controlarán más cuidadosamente que las pruebas de unidad.

Participantes – Será realizada por los miembros del equipo de desarrollo responsable del módulo que esté siendo integrado.

Actividades – Durante las pruebas de integración, el software se irá agregando lentamente al adicionar unas pocas unidades al conjunto de módulos que ya hayan sido integrados. La integración seguirá un enfoque de arriba hacia abajo.

Monitoreo -- Se utilizará el número de unidades planeadas versus el número de unidades integradas; también se hará seguimiento al número de errores encontrados para medir la confiabilidad del software.

II.1.1.4.3.2.1.7 Pruebas del Sistema

Propósito – Las pruebas del sistema verifican que el sistema completo satisfaga sus requerimientos funcionales y operacionales. El sistema tiene que demostrar ser tanto funcionalmente correcto como robusto antes de que sea entregado para las pruebas de aceptación.

Plan – El plan de pruebas del sistema será con base en las pruebas de aceptación y retomará todos aquellos planes de pruebas previos (de unidad o integración) que hayan sido diseñados para mostrar cómo se puede verificar la corrección computacional del sistema.

Participantes – El equipo de pruebas del sistema está compuesto por los desarrolladores y guiados por una persona especialista en la aplicación desarrollada.

Actividades – La ejecución de las pruebas seguirá el patrón que se haya prescrito en el plan de pruebas del sistema. Las discrepancias entre los requerimientos del sistema y los resultados de las pruebas serán identificadas y asignadas a los miembros del equipo de desarrollo para su corrección. Cada cambio en el sistema será

manipulado en concordancia con lo dispuesto en el procedimiento de control de la configuración. Se harán pruebas de regresión después que las correcciones hayan sido hechas para asegurar que los cambios no tienen efectos colaterales no intencionados. Las pruebas del sistema se harán hasta que no se identifiquen más errores.

Monitoreo – Se utilizará el número de casos de pruebas identificados versus el número probados exitosamente; se hará un seguimiento formal de los defectos hallados para medir la confiabilidad; se hará un seguimiento al esfuerzo requerido para hacer las correcciones para predecir la mantenibilidad del sistema.

II.1.1.4.3.2.1.8 Pruebas de Aceptación

Propósito – Verifican que el sistema satisface sus requerimientos.

Plan – Todas las pruebas de aceptación serán con base en el plan de pruebas de aceptación escrito por los analistas de manera previa al inicio de la fase.

Participantes – Las pruebas son ejecutadas por el equipo de aceptación soportados por los miembros del equipo de desarrollo. El equipo de aceptación incluirá representantes del equipo de aseguramiento de la calidad y del usuario.

Actividades – Después de que las preparaciones para las pruebas se hayan terminado, el equipo de aceptación intentará ejecutar todas las

pruebas en el plan, tratando de bordear cualquier error descubierto. Esto asegura que los problemas mayores sean descubiertos de forma temprana en el proceso. Solamente cuando la ejecución de un módulo obstruya totalmente el proceso de pruebas, se suspenderá el proceso hasta que se disponga de un nuevo módulo. Cada módulo corregido será sometido a pruebas de regresión para asegurar que las capacidades previamente demostradas no hayan sido afectadas adversamente por las correcciones de errores. (Se utilizará la hoja de pruebas de aceptación que aparece en los anexos).

Monitoreo – Se utilizará el número de casos de pruebas identificados versus el número probados exitosamente; se hará un seguimiento formal de los defectos hallados para medir la confiabilidad; se hará un seguimiento al esfuerzo requerido para hacer las correcciones para predecir la mantenibilidad del sistema.

II. 1.1.5 Medios de Verificación

- Carta de Presentación a la institución.
- Cuestionario preliminar para la entrevista.
- Documento que certifica la aprobación de la fase de análisis y diseño por parte del gerente general.
- Documento que certifica la aprobación de la fase de desarrollo del sistema por parte del gerente general.
- Preguntas hechas a los clientes.
- Pruebas realizadas con el sistema.

II.2 COMPONENTE 2: CAPACITACION AL USUARIO DEL SISTEMA

II.2.1 Introducción.

Para la implementación de un Sistema dentro de la empresa es imprescindible capacitar a los involucrados con el manejo del sistema. Lo cual logrará que se pueda sacar los máximos beneficios al sistema y se reducirá enormemente los riesgos, errores que puedan surgir al momento de interactuar con el sistema.

En el caso de la tienda “XLComputación” se realizó la capacitación del personal que está involucrado directamente con el sistema, estos son:

- Empleados
- Gerente
- Cliente
- OTROS

II.2.2 Objetivo.

El objetivo principal de la capacitación del personal de la tienda XLComputación es lograr que los usuarios que interactuaran a diario con el sistema cuenten con una preparación adecuada que les ayudara a manejar correctamente el sistema lo cual se traducirá directamente en obtener beneficios del sistema que es el principal objetivo en sí del presente proyecto.

II.2.3 Alcances y Limitaciones.

Se capacitó no solo al personal involucrado al sistema sino también a otros empleados que también trabajan dentro de la institución esto por tratarse de emergencias o cambios de personal dentro de la institución.

II.2.4 Especificaciones de Capacitación.

Para la ejecución de la capacitación se elaboró un manual de usuario con el objetivo de que dicho manual sea usado en caso de surgir alguna duda sobre el manejo del sistema. Dicho manual cuenta con imágenes impresas de las pantallas del sistema y los posibles mensajes que podrían salir al usuario.

II.2.5 Metodología.

Metodología de Enseñanza Socializada

Con esta metodología se pretende realizar una enseñanza dirigida al gerente y personal de la tienda, con lo que se busca una integración social sin descuidar la individualización.

Para llevarlas a cabo se desarrollo el curso usando las siguientes técnicas:

- **Técnica Expositiva**

Consiste en la exposición oral, por parte del capacitador, en la que se estimulará la participación del personal capacitado, éste requiere una buena motivación para atraer la atención de los participantes.

- **Técnica de la Experiencia**

La experiencia es un procedimiento eminentemente activo y que procura:

- Exponer de forma presencial los pasos a seguir para realizar alguna acción.

- Explicar el funcionamiento de algo mientras es observado.
- Comprobar, con razones lo que va a suceder, partiendo de experiencias.
- Conferir confianza para actuar en el terreno de la realidad de manera lógica.
- Fortalecer la confianza en sí mismo.
- Formar la mentalidad científica.
- Orientar para solucionar problemas.
- Enriquece el caudal de informaciones, que mejor contribuyan a interpretar la realidad.

Estas técnicas se las realiza para que los participantes puedan interactuar con el sistema web de una manera adecuada.

II.2.6 Capacitación.

La capacitación fue realizada en la tienda XLComputación por el universitario Henry Sejas Rivero. Para la capacitación se utilizó manuales de usuario y vía positivas, que permitieron realizar la capacitación al usuario de forma adecuada.

Fecha	Horas	Lugar	Modulo	Personal Capacitado
2-07-2011	1 hora y media	Tienda XLComputación.	- Gestionar Producto. - Gestionar Venta.	Lic. Juan Carlos Casal C.
2-07-2011	1 hora y media	Tienda XLComputación.	- Gestionar Producto. - Gestionar Venta.	Sr. Persi Rodríguez (Contador).
6-08-2011	2 horas	Tienda XLComputación.	- Gestionar Cliente. - Gestionar Personal.	Lic. Juan Carlos Casal C.

13-08-2011	Media hora	Tienda XLComputación.	- Gestionar Cliente.	Sr. Persi Rodríguez (Contador).
29-10-2011	1 hora	Tienda XLComputación.	- Gestionar Compra. - Gestionar Cuenta de Cliente. - Reportes. - Mantenimiento.	Lic. Juan Carlos Casal C.
29-10-2011	1 hora	Tienda XLComputación.	- Gestionar Compra. - Gestionar Cuenta de Cliente. - Reportes. - Mantenimiento.	Sr. Persi Rodríguez (Contador).

Tabla II.130 Cronograma de Capacitación

II.2.7 Conclusiones

Durante la capacitación se hizo evidente el interés, la entrega y la atención del personal en recibir la capacitación. Poniendo de esta manera de relieve que la incorporación del nuevo sistema les facilitará el trabajo relacionado con la gestión de ventas, gestión de productos, gestión de clientes, gestión de personal y el sistema en sí.

Otro rasgo que sobresalió durante la capacitación es el uso de tecnologías de información y comunicación. Dentro de la institución estas tecnologías son de verdadera importancia ya que con ellas se puede aumentar la productividad y el desempeño del personal de la institución.

II.2.8 Recomendaciones

Las experiencias vividas durante la capacitación me enseñaron algunas lecciones que vale la pena tener en cuenta a la hora de realizar una capacitación al personal de la institución, las mismas son las siguientes:

- Organizar los manuales de usuario de manera ordenada, clara, y sencilla en lo referente al funcionamiento del sistema.
- Si los involucrados en el sistema son pocos es mejor realizar la capacitación en forma individual pues es más fácil conocer de cerca las necesidades de cada usuario.
- Mostrar al usuario que el sistema reducirá altamente los porcentajes de error que se tenía en el sistema manual.
- Inculcar en el usuario el uso de manual de usuario en caso de surgir alguna duda.

II.2.8 Medios de Verificación

- Documento que certifica la aprobación de la capacitación por parte del gerente general.
- Fotos sacadas en el momento que se realizó la capacitación.
- Certificado de Capacitación entregados a los miembros del personal que participaron en la capacitación.
- Diapositivas utilizadas para la capacitación.

III CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

III.1 CONCLUSIONES

Luego de haber concluido el presente proyecto denominado “*Mejora de la Administración de Ventas de XLComputación*” de la tienda del mismo nombre, se puede llegar a concluir que el objetivo fue realizado exitosamente, proporcionando a la tienda de un sistema web de gestión que le permitirá una mejora en la administración de las ventas cuando éste se implemente. Para verificar el cumplimiento de este objetivo se realizaron pruebas reales con el sistema, las cuales dieron como resultado una mejora en el tiempo de atención al cliente, un resultado que contribuye a la mejora de las ventas de la tienda XLComputación.

Para poder realizar el proyecto se tuvo que cumplir con dos componentes los cuales fueron, el componente sistema y el componente capacitación, nombrados en términos genéricos. Para cumplir el primer componente denominado “*Sistema de Gestión para la administración y registro de ventas de XLComputación*” se tuvo que seguir con una metodología, la cual permitió el desarrollo del sistema con éxito, cumpliendo con estándares de requerimientos, análisis y diseño.

En específico el sistema le permitirá al usuario agilizar y mejorar los registros de las ventas, mejorará el manejo correcto de los datos relacionados con las ventas, como ser de clientes, productos y usuarios, también permitirá el almacenamiento correcto y seguro de los datos, le permitirá al gerente a tomar decisiones, también le permitirá gestionar a los miembros del personal.

En el segundo componente denominado “*Capacitación al Usuario*” se hizo evidente el interés, la entrega y la atención del personal en recibir la capacitación. Poniendo de esta manera de relieve que la incorporación del nuevo sistema les facilitará el trabajo relacionado con la gestión de ventas, gestión de productos, gestión de clientes, gestión de personal y otros módulos del sistema.

III.2 RECOMENDACIONES

Si se cuenta con otros módulos gestionables en la tienda, se recomienda al gerente implementarlos al sistema, ya que este puede ser ampliado de forma que no afecte en la estructura de datos.

Para gestionar las ventas en el sistema se recomienda manejar con mucho cuidado y responsabilidad los datos, ya que se manipulan datos de personas, costos y precios.

Se recomienda establecer mecanismos y métodos eficaces con enfoque activo hacia seguridad para ser implementados al sistema.

Se recomienda contar con un Web Hosting, para el alojamiento del sitio web de la tienda, en una plataforma de conectividad e infraestructura de hardware y software necesario, de alta disponibilidad rendimiento. Que cuente con un Data Center seguro, confiable y atendido por especialistas, sin tener que invertir en servidores ni incurrir en gastos operacionales.

En caso de que existan cambios del personal de la tienda, involucrados con el manejo del sistema, se recomienda asignar un presupuesto para la capacitación del nuevo personal para que cuenten con la preparación adecuada en el uso del sistema.

Para realizar una capacitación hay que tener en cuenta, la organización de los manuales de usuario de manera ordenada, clara, y sencilla en lo referente al funcionamiento del sistema. Si los involucrados en el sistema son pocos es mejor realizar la capacitación en forma individual pues es más fácil conocer de cerca las necesidades de cada usuario.

Se recomienda a la tienda hacer uso del manual de usuario para no tener problemas con el sistema.

