

UNIVERSIDAD AUTONOMA “JUAN MISael SARACHo”
FACULTAD DE CIENCIAS Y TECNOLOGIA
CARRERA DE INGENIERIA INFORMATICA



**MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN DE VENTAS DE LA EMPRESA
“SURLLANTAS”, A TRAVÉS DEL DESARROLLO DE UN SISTEMA WEB**

Por:

MOISES PAUL TARIFA JARAMILLO

Trabajo Final presentado a consideración de la **UNIVERSIDAD AUTÓNOMA “JUAN MISAEEL SARACHO”**, como requisito para optar el grado académico de Licenciatura en Ingeniería Informática.

ABRIL 2023
TARIJA - BOLIVIA

MSc. Ing. Marcelo Segovia C.
DECANO FCYT

MSc. Lic. Gustavo Succi A.
VICEDECANO FCYT

APROBADO POR TRIBUNAL:

ING. FERNANDO CORTEZ MICHEL

LIC. EFRAÍN TORREJÓN TEJERINA

ING. JIMENA PADILLA VEDIA

El tribunal calificador no se solidariza con la forma, términos, modos y expresiones vertidas en el presente trabajo, siendo únicamente responsabilidad del autor.

AGRADECIMIENTOS

A dios

Por su compañía agradezco por su amor y protección constante en mi vida y por guiarme en cada paso que doy

A mi madre

Por el apoyo incondicional desde el comienzo, cariño y compañía

A mi padre

Por templar mi carácter y formarme como una persona de bien , y el esfuerzo que realizó todo este tiempo para que no me falte nada.

A mis amigos

Por su comprensión y apoyo durante todo este tiempo, que me apoyaron en momentos difíciles y todos los buenos momentos que pasamos juntos

A mis compañeros

Por su disposición para explicarme los temas que no comprendía en todo momento y por todos los momentos que pasamos juntos,

A mis docentes

Por la predisposición de aclarar mis dudas permitiendo enriquecer mis conocimientos

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el mercado ha experimentado una importante evolución en lo que se refiere a la implementación de sistemas de gestión de ventas en empresas que se dedican a la comercialización de productos. Estos sistemas se han convertido en herramientas fundamentales para mejorar la eficiencia y eficacia de las empresas, permitiéndoles ser más competitivas en un entorno empresarial cada vez más exigente y cambiante.

Los sistemas de gestión de ventas utilizan tecnologías de información para automatizar procesos, optimizar la gestión de inventarios, mejorar la calidad del servicio al cliente y potenciar la relación con potenciales clientes. De esta forma, las empresas que optan por implementar este tipo de sistemas, consiguen importantes ventajas competitivas que les permiten destacar en el mercado y mejorar su posición en él.

Es por ello que, en el marco de esta evolución del mercado, la empresa "SURLLANTAS" se ha propuesto mejorar su gestión de ventas a través del desarrollo de un sistema web que se adapte a sus necesidades específicas. La empresa considera que la implementación de un sistema de gestión de ventas es una necesidad para mejorar la atención a sus clientes y potenciales clientes, así como para optimizar sus procesos internos y lograr un mayor crecimiento y desarrollo en el mercado.

Para el desarrollo de este proyecto, se utilizará la metodología RUP, que es una metodología ágil y flexible que permite dividir el proyecto en cuatro fases secuenciales: inicio, elaboración, construcción y transición. Cada fase cuenta con objetivos específicos y actividades que se cumplirán en un determinado tiempo, permitiendo así una gestión eficiente del proyecto y garantizando la entrega del sistema en el plazo establecido.

El objetivo principal de este trabajo de investigación aplicada es desarrollar un sistema de gestión de ventas que permita a "SURLLANTAS" optimizar sus procesos internos y mejorar la atención a sus clientes y potenciales clientes. Además, se espera que la implementación de este sistema contribuya al crecimiento y desarrollo de la empresa en el mercado, permitiéndole ser más competitiva y destacar en un entorno empresarial cada vez más exigente y cambiante.

En definitiva, el desarrollo de un sistema de gestión de ventas a medida para "SURLLANTAS" se presenta como una oportunidad única para mejorar su eficiencia y eficacia, y lograr una posición destacada en el mercado.

RESUMEN

El presente proyecto tiene como objetivo mejorar la productividad y el rendimiento de la empresa "SURLLANTAS" a través de la implementación de un sistema informático que permita una gestión de ventas más eficiente y controlada. Actualmente, la empresa realiza sus procesos de manera manual, lo que limita su capacidad de respuesta y control en la gestión de ventas.

La implementación de tecnologías web y un sistema informático permitirá mejorar la productividad y el rendimiento de la empresa al proporcionar una plataforma más eficiente y efectiva para la gestión de ventas. Además, la presencia en línea de la empresa permitirá una mayor visibilidad y posicionamiento de la marca, lo que resultará en una llegada a nuevos potenciales clientes. El comercio electrónico es una de las formas de comercio de mayor crecimiento en la actualidad, por lo que la presencia en línea de "SURLLANTAS" será fundamental para mantenerse competitivo en el mercado.

La importancia de este proyecto radica en los beneficios que traerá consigo la implementación de un sistema de información. Entre estos beneficios se destacan la capacidad de respuesta mejorada de los empleados, lo que permitirá un mejor servicio al cliente y mejorará la imagen de la empresa. Además, la implementación de un sistema de información permitirá a la empresa tener una mayor eficiencia en sus procesos y una mejor gestión de sus recursos, lo que se traducirá en un crecimiento y desarrollo sostenible en el mercado.

Para el desarrollo del sistema, se utilizará la metodología RUP, la cual proporcionará una estructura de trabajo de proceso y todas las técnicas y prácticas necesarias para llevar a cabo el proyecto. Esta metodología ha sido probada en la industria del software y la gestión de proyectos, lo que garantiza su eficacia en el desarrollo del sistema informático para la empresa "SURLLANTAS".

CONTENIDO

I	Capítulo I: El proyecto	1
I.1	Presentación del proyecto	1
I.1.1	Título	1
I.1.2	Carrera y/o unidad	1
I.1.3	Facultad	1
I.1.4	Entidades asociadas	1
I.1.5	Duración del proyecto.....	1
I.1.6	Área de proyecto.....	1
I.1.7	Responsable del proyecto	1
I.1.8	Personal vinculado al proyecto	2
I.2	Introducción	5
I.3	Descripción del Proyecto.....	5
I.3.1	Antecedentes	5
I.3.2	Justificación del proyecto.....	5
I.1	Planteamiento del problema	6
I.1.1	Árbol de problemas.....	7
I.1.2	Árbol de objetivos	7
I.1.3	Situación planteada con y sin proyecto	8
I.2	Objetivos	9
I.2.1	Objetivo general.....	9
I.2.2	Objetivos Específicos.....	9
I.3	Limitaciones	9
I.4	Matriz del marco lógico.....	10
I.5	Metodología de desarrollo del proyecto	13
I.6	Resultados esperados	14
I.6.1	Componente 1: Sistema informático	14
I.6.2	Componente 2: Capacitación del personal	15
I.7	Beneficiarios.....	15
I.7.1	Beneficiarios directos	15
I.1.1	Beneficiarios indirectos	15
I.8	Cronograma de actividades.....	15
I.9	Presupuesto general	19

II	Capítulo II: Componente 1.....	20
II.1	Desarrollo del sistema.....	20
II.1.1	Antecedentes	20
II.1.2	Metodología de desarrollo	21
II.1.3	Resultados esperados	25
II.1.4	Herramientas de construcción del software.....	26
II.2	Plan de desarrollo de software	31
II.2.1	Introducción	31
II.2.2	Vista general del proyecto	32
II.2.3	Objetivos	33
II.2.4	Suposiciones y restricciones.....	33
II.3	Marco teórico	34
II.3.1	Comercio	34
II.3.2	Ventas.....	35
II.3.3	Organización de una empresa comercial	36
II.3.4	Proceso de compra del cliente	37
II.3.5	Agente de ventas.....	38
II.3.6	Control de las ventas.....	38
II.3.7	Documentos comerciales	39
II.3.8	Documento de los clientes	39
II.3.9	Documentación de productos.....	40
II.3.10	Catalogo y tarifa de precio	41
II.3.11	Contratos de compraventa	41
II.3.12	Documento de pedidos.....	42
II.3.13	La factura.....	43
II.3.14	Valoración de inventarios.....	43
II.3.15	Comercio electrónico	45
II.4	Entregables del proyecto	46
II.4.1	Modelo de casos de uso del negocio	47
II.4.2	Modelo de casos de uso	55
II.4.3	Especificación de los casos de uso	65
II.4.4	Diagramas de actividades.....	154
II.4.5	Diagramas de secuencia.....	171

II.4.6	Diagrama de clases.....	207
II.4.7	Modelo de datos	208
II.4.8	Prototipo interfaces de usuario	217
	Diagrama de despliegue	243
II.5	Medios de verificación	244
II.6	Componente 2: Capacitación	244
II.6.1	Introducción	244
II.6.2	Contexto	244
II.6.3	Propuesta Pedagógica	245
II.6.4	Contenidos de la capacitación.....	246
II.6.5	Plan de clases	247
II.6.6	Resultados esperados	249
II.6.7	Medios de verificación	249
II.6.8	Conclusiones.....	249
III	Conclusiones y recomendaciones	251
III.1	Conclusiones.....	251
III.2	Recomendaciones	251
	Bibliografía	252
	Anexos.....	254
	Anexo A Recopilación de información de la empresa.....	254
	Anexo B Ingeniería de requerimientos	257
1.	Introducción	257
2.	Propósito	257
3.	Alcance	257
4.	Personal involucrado.....	257
5.	Glosario, acrónimos y abreviaturas.....	258
6.	Referencias.....	258
7.	Resumen.....	259
8.	Descripción General	259
9.	Características de los usuarios	261
10.	Restricciones	262
11.	Suposiciones y dependencias.....	262
12.	Evolución previsible del sistema	262

13.	Requisitos específicos	262
14.	Requisitos comunes de las interfaces	266
15.	Requisitos funcionales.....	266
	Anexo C Procesos de la empresa y procesos automatizados	270
	Anexo D Carta de conformidad por parte de la empresa	271
	Anexo E Lista de firmas de asistencias a la capacitación	272
	Índice	274
1.	Parte Administrativa.....	275
1.1.	Listado	275
1.2.	Búsqueda de registros.....	276
1.3.	Añadir un nuevo registro.....	277
1.4.	Modificar Registro.....	277
1.5.	Eliminar registro	277
1.6.	Reportes	278
1.7.	Productos defectuosos.....	278
1.8.	Impresión de facturas	279
1.9.	Descuentos.....	280
1.10.	Roles	280
	Credencial para acceso al sistema.....	281
2.	Parte tienda en línea	281
2.1.	Búsqueda de productos	281
2.2.	Descuentos.....	282
	Backend.....	284
	Frontend.....	288

Índice de tablas

Tabla 1 Director del proyecto	2
Tabla 2 Equipo de trabajo que cooperará con el proyecto.....	3
Tabla 3 Actividades previstas para los integrantes del equipo de trabajo	3
Tabla 4 Matriz del marco lógico.....	10
Tabla 5 Cronograma de actividades	15
Tabla 6 Presupuesto general	19
Tabla 7 Funciones de cada departamento de la organización.....	37
Tabla 8 contenido de un documento de pedidos.....	42
Tabla 9 Contenido de una factura.....	43
Tabla 10 Clasificación de inventarios	44
Tabla 11 Proceso para elaboración de inventarios	45
Tabla 12 Caso de uso del negocio registrar información del cliente	48
Tabla 13 Caso de uso del negocio registrar venta	48
Tabla 14 Caso de uso del negocio cambiar producto defectuoso.....	49
Tabla 15 Caso de uso del negocio contratar personal.....	49
Tabla 16 Caso de uso del negocio registrar productos	50
Tabla 17 Caso de uso del negocio control de inventario	50
Tabla 18 Caso de uso del negocio abastecer productos.....	51
Tabla 19 Caso de uso del negocio atender solicitudes	51
Tabla 20 Caso de uso del negocio emisión de facturas o notas de ventas	52
Tabla 21 Caso de uso del negocio control de empleados	52
Tabla 22 Caso de uso del negocio pagar sueldos de empleados.....	53
Tabla 23 Caso de uso del negocio cotizar productos con proveedores	53
Tabla 24 Caso de uso del negocio reservar productos.....	54
Tabla 25 Especificación del caso de uso gestionar compras	65
Tabla 26 Especificación del caso de uso nueva compra.....	66
Tabla 27 Especificación del caso de uso lista de compras	67
Tabla 28 Especificación del caso de uso eliminar compra	68
Tabla 29 Especificación del caso de uso buscar compra.....	69
Tabla 30 Especificación del caso de uso detalle de compra.....	70

Tabla 31 Especificación del caso de uso gestionar empleados	72
Tabla 32 Especificación del caso de uso nuevo empleado	73
Tabla 33 Especificación del caso de uso lista de empleados.....	75
Tabla 34 Especificación del caso de uso modificar empleado	76
Tabla 35 Especificación del caso de uso buscar empleado	77
Tabla 36 Especificación del caso de uso eliminar empleado	78
Tabla 37 Especificación del caso de uso administrar categorías	79
Tabla 38 Especificación del caso de uso nueva categoría	80
Tabla 39 Especificación del caso de uso lista de categorías.....	81
Tabla 40 Especificación del caso de uso eliminar categoría	82
Tabla 41 Especificación del caso de uso modificar categoría	83
Tabla 42 Especificación del caso de uso buscar categoría	84
Tabla 43 Especificación del caso de uso gestionar reportes.....	85
Tabla 44 Especificación del caso de uso reporte de venta.....	86
Tabla 45 Especificación del caso de uso reporte de inventario	87
Tabla 46 Especificación del caso de uso reporte de compra	88
Tabla 47 Especificación del caso de uso administración general.....	89
Tabla 48 Especificación del caso de uso datos de la empresa.....	89
Tabla 49 Especificación del caso de uso dosificación de facturas	90
Tabla 50 Especificación del caso de uso galería de imágenes principal	91
Tabla 51 Especificación del caso de uso gestionar proveedores	92
Tabla 52 Especificación del caso de uso nuevo proveedor	93
Tabla 53 Especificación del caso de uso lista de proveedores	94
Tabla 54 Especificación del caso de uso eliminar proveedor.....	95
Tabla 55 Especificación del caso de uso modificar proveedor.....	96
Tabla 56 Especificación del caso de uso buscar proveedor.....	97
Tabla 57 Especificación del caso de uso administrar marcas.....	98
Tabla 58 Especificación del caso de uso nueva marca	99
Tabla 59 Especificación del caso de uso buscar marca	100
Tabla 60 Especificación del caso de uso lista de marcas.....	101
Tabla 61 Especificación del caso de uso eliminar marca	102

Tabla 62 Especificación del caso de uso modificar marca	103
Tabla 63 Especificación del caso de uso gestión de autentificación y autorización	104
Tabla 64 Especificación del caso de uso inicio de sesión	105
Tabla 65 Especificación del caso de uso cerrar de sesión	106
Tabla 66 Especificación del caso de uso registrarse.....	107
Tabla 67 Especificación del caso de uso reestablecer contraseña	107
Tabla 68 Especificación del caso de uso administrar perfil	108
Tabla 69 Especificación del caso de uso gestionar ventas	109
Tabla 70 Especificación del caso de uso nueva venta	110
Tabla 71 Especificación del caso de uso lista de ventas.....	111
Tabla 72 Especificación del caso de uso lista de ventas.....	112
Tabla 73 Especificación del caso de uso modificar venta	113
Tabla 74 Especificación del caso de uso buscar ventas.....	114
Tabla 75 Especificación del caso de uso detalle de venta	115
Tabla 76 Especificación del caso de uso administrar productos	115
Tabla 77 Especificación del caso de uso nuevo producto	116
Tabla 78 Especificación del caso de uso lista de productos	117
Tabla 79 Especificación del caso de uso eliminar producto.....	119
Tabla 80 Especificación del caso de uso modificar producto.....	120
Tabla 81 Especificación del caso de uso buscar productos	121
Tabla 82 Especificación del caso de uso gestionar clientes	122
Tabla 83 Especificación del caso de uso nuevo cliente	123
Tabla 84 Especificación del caso de uso lista de clientes.....	124
Tabla 85 Especificación del caso de uso eliminar cliente	125
Tabla 86 Especificación del caso de uso modificar cliente	126
Tabla 87 Especificación del caso de uso buscar clientes.....	127
Tabla 88 Especificación del caso de uso gestionar descuentos	127
Tabla 89 Especificación del caso de uso nuevo descuento.....	128
Tabla 90 Especificación del caso de uso lista de descuentos	130
Tabla 91 Especificación del caso de uso eliminar descuento	131
Tabla 92 Especificación del caso de uso modificar descuento.....	132

Tabla 93 Especificación del caso de uso buscar descuento	133
Tabla 94 Especificación del caso de uso detalle de descuento	134
Tabla 95 Especificación del caso de uso administrar favoritos	135
Tabla 96 Especificación del caso de uso agregar producto	135
Tabla 97 Especificación del caso de uso lista de favoritos.....	136
Tabla 98 Especificación del caso de uso eliminar producto.....	137
Tabla 99 Especificación del caso de uso gestionar tienda en línea	138
Tabla 100 Especificación del caso de uso listas de productos	138
Tabla 101 Especificación del caso de uso búsqueda de productos.....	139
Tabla 102 Especificación del caso de uso detalle del producto	140
Tabla 103 Especificación del caso de uso gestionar sucursales	140
Tabla 104 Especificación del caso de uso nueva sucursal.....	141
Tabla 105 Especificación del caso de uso lista de sucursales	142
Tabla 106 Especificación del caso de uso eliminar sucursal.....	143
Tabla 107 Especificación del caso de uso modificar sucursal.....	144
Tabla 108 Especificación del caso de uso buscar sucursal.....	146
Tabla 109 Especificación del caso de uso gestionar productos defectuosos	146
Tabla 110 Especificación del caso de uso nuevo producto defectuoso	147
Tabla 111 Especificación del caso de uso lista de productos defectuosos	148
Tabla 112 Especificación del caso de uso eliminar producto defectuoso	149
Tabla 113 Especificación del caso de uso movimientos entre sucursales	150
Tabla 114 Especificación del caso de uso nuevo movimientos.....	151
Tabla 115 Especificación del caso de uso lista de movimientos	152
Tabla 116 Plan de clases para la capacitación del uso del sistema.....	247
Tabla 117 Personal involucrado	257
Tabla 118 Referencias	258
Tabla 119 Características del empleado de venta.....	261
Tabla 120 Características del administrador	261
Tabla 121 Características del cliente	261
Tabla 122 Características del invitado.....	262
Tabla 123 Requisitos específico de usuarios	262

Tabla 124 Requisitos específico de autentificación y autorización.....	263
Tabla 125 Requisitos específico de administración general del sistema.....	263
Tabla 126 Requisitos específico de ventas	263
Tabla 127 Requisitos específico de compras	264
Tabla 128 Requisitos específico de sucursales	264
Tabla 129 Requisitos específico de productos	264
Tabla 130 Requisitos específico de reportes	265
Tabla 131 Requisitos específico de tienda en línea	265

Índice de figuras

Figuras 1 Árbol de problemas	7
Figuras 2 Árbol de objetivos	7
Figuras 3 Diagrama general de la metodología RUP	22
Figuras 4 Logo de visual studio code	26
Figuras 5 Logo de visual paradigm	26
Figuras 6 Logo de Git.....	27
Figuras 7 Logo de Microsoft Edge.....	27
Figuras 8 Logo de HTML	28
Figuras 9 Logo de CSS.....	28
Figuras 10 Logo de Javascript.....	29
Figuras 11 Logo de Node.js	29
Figuras 12 Logo de Express.js.....	29
Figuras 13 Logo de React.js	30
Figuras 14 Logo de PostgreSQL	30
Figuras 15 Logo de Postman	31
Figuras 16 Formas de venta.....	35
Figuras 17 Organigrama general de una empresa comercial.....	36
Figuras 18 Campos que se controlan el área de ventas	38
Figuras 19 Diagrama general de casos de uso del negocio	47
Figuras 20 Diagrama general de casos de uso.....	55
Figuras 21 Caso de uso gestionar compras.....	56
Figuras 22 Caso de uso gestionar empleados	56
Figuras 23 Caso de uso administrar categoría	57
Figuras 24 Caso de uso gestionar reportes	57
Figuras 25 Caso de uso administración general del sistema	58
Figuras 26 Caso de uso gestionar proveedores.....	58
Figuras 27 Caso de uso administrar marcas	59
Figuras 28 Caso de uso gestión de autentificación y autorización	59
Figuras 29 Caso de uso gestionar ventas.....	60
Figuras 30 Caso de uso administrar productos.....	60

Figuras 31 Caso de uso administrar clientes	61
Figuras 32 Caso de uso gestión de descuentos	61
Figuras 33 Caso de uso administrar favoritos	62
Figuras 34 Caso de uso gestionar tienda en línea.....	62
Figuras 35 Caso de uso gestionar sucursales.....	63
Figuras 36 Caso de uso gestionar productos defectuosos	63
Figuras 37 Caso de uso movimientos entre sucursales	64
Figuras 38 Diagrama de actividad de gestionar compras	154
Figuras 39 Diagrama de actividad de gestionar empleados	155
Figuras 40 Diagrama de actividad de administrar categoría	156
Figuras 41 Diagrama de actividad de gestionar reportes.....	157
Figuras 42 Diagrama de actividad de administración general del sistema.....	158
Figuras 43 Diagrama de actividad de gestionar proveedores.....	159
Figuras 44 Diagrama de actividad de administrar marcas.....	160
Figuras 45 Diagrama de actividad de gestión de autentificación y autorización	161
Figuras 46 Diagrama de actividad de administrar productos	162
Figuras 47 Diagrama de actividad de administrar clientes.....	163
Figuras 48 Diagrama de actividad de gestión de descuentos	164
Figuras 49 Diagrama de actividad de administrar favoritos.....	165
Figuras 50 Diagrama de actividad de gestión de tienda en línea	166
Figuras 51 Diagrama de actividad de gestión de sucursales	167
Figuras 52 Diagrama de actividad de gestión de productos defectuosos	168
Figuras 53 Diagrama de actividad de gestión de ventas.....	169
Figuras 54 Diagrama de actividad de movimientos entre sucursales.....	170
Figuras 55 Diagrama de secuencia general de gestionar compras del backend	171
Figuras 56 Diagrama de secuencia lista de compras del frontend.....	172
Figuras 57 Diagrama de secuencia nueva compra del frontend	172
Figuras 58 Diagrama de secuencia detalle de compra del frontend	173
Figuras 59 Diagramas de secuencia general de gestionar empleados del backend	174
Figuras 60 Diagrama de secuencia lista de empleados del frontend	175
Figuras 61 Diagrama de secuencia nuevo empleado del frontend	175

Figuras 62 Diagrama de secuencia modificar empleado del frontend	175
Figuras 63 Diagrama de secuencia general de administrar categorías del backend.....	176
Figuras 64 Diagrama de secuencia lista de categorías del frontend	177
Figuras 65 Diagrama de secuencia nueva categoría del frontend	177
Figuras 66 Diagrama de secuencia modificar categoría del frontend	177
Figuras 67 Diagramas de secuencia reporte de compras.....	178
Figuras 68 Diagramas de secuencia reporte de ventas	178
Figuras 69 Diagramas de secuencia reporte de inventario	178
Figuras 70 Diagramas de secuencia datos de negocio del backend	179
Figuras 71 Diagramas de secuencia datos de negocio del frontend	179
Figuras 72 Diagramas de secuencia dosificación de facturas del backend	180
Figuras 73 Diagramas de secuencia dosificación de facturas del frontend	180
Figuras 74 Diagramas de secuencia galería de imágenes principal del backend	181
Figuras 75 Diagrama de secuencia de gestionar proveedores del backend.....	182
Figuras 76 Diagrama de secuencia lista de proveedores del frontend.....	183
Figuras 77 Diagrama de secuencia nuevo proveedor del frontend.....	183
Figuras 78 Diagrama de secuencia modificar proveedor del frontend.....	183
Figuras 79 Diagrama de secuencia de administrar marcas del backend	184
Figuras 80 Diagrama de secuencia lista de marcas del frontend.....	185
Figuras 81 Diagrama de secuencia nueva marca del frontend	185
Figuras 82 Diagrama de secuencia modificar marca del frontend	185
Figuras 83 Diagrama de secuencia de gestión de autentificación y autorización del backend	186
Figuras 84 Diagrama de secuencia inicio de sesión del frontend.....	186
Figuras 85 Diagrama de secuencia cerrar de sesión del frontend	187
Figuras 86 Diagrama de secuencia registrar del frontend	187
Figuras 87 Diagrama de secuencia recuperar contraseña del frontend	187
Figuras 88 Diagrama de secuencia de administrar productos del backend	188
Figuras 89 Diagrama de secuencia lista de productos del frontend	189
Figuras 90 Diagrama de secuencia nuevo producto del frontend.....	189
Figuras 91 Diagrama de secuencia modificar producto del frontend.....	189

Figuras 92 Diagrama de secuencia administrar clientes del backend.....	190
Figuras 93 Diagrama de secuencia lista de clientes del frontend	191
Figuras 94 Diagrama de secuencia nuevo cliente del frontend	191
Figuras 95 Diagrama de secuencia modificar cliente del frontend	191
Figuras 96 Diagrama de secuencia gestión de descuentos del backend	192
Figuras 97 Diagrama de secuencia lista de descuentos del frontend.....	193
Figuras 98 Diagrama de secuencia nuevo descuento del frontend.....	193
Figuras 99 Diagrama de secuencia modificar descuento del frontend	194
Figuras 100 Diagrama de secuencia detalle del descuento del frontend	194
Figuras 101 Diagrama de secuencia lista de productos más vendidos del frontend	196
Figuras 102 Diagrama de secuencia lista de categorías de productos del frontend	196
Figuras 103 Diagrama de secuencia lista de descuento de productos del frontend.....	196
Figuras 104 Diagrama de secuencia lista de todos los productos del frontend	197
Figuras 105 Diagrama de secuencia detalle de producto del frontend	197
Figuras 106 Diagrama de secuencia visualización principal del frontend	197
Figuras 107 Diagrama de secuencia gestión de ventas del backend	198
Figuras 108 Diagrama de secuencia lista de ventas del frontend	199
Figuras 109 Diagrama de secuencia nueva venta del frontend	199
Figuras 110 Diagrama de secuencia modificar venta del frontend	200
Figuras 111 Diagrama de secuencia detalle de la venta del frontend.....	200
Figuras 112 Diagrama de secuencia gestión de sucursales del backend	201
Figuras 113 Diagrama de secuencia lista de sucursales del frontend.....	202
Figuras 114 Diagrama de secuencia nueva sucursal del frontend	202
Figuras 115 Diagrama de secuencia modificar sucursal del frontend	202
Figuras 116 Diagrama de secuencia gestión de productos defectuosos del backend ...	203
Figuras 117 Diagrama de secuencia lista de productos defectuosos del frontend	204
Figuras 118 Diagrama de secuencia nuevo producto defectuosos del frontend.....	204
Figuras 119 Diagramas de secuencia del Dashboard	205
Figuras 120 Diagramas de secuencia movimientos entre sucursales del backend	205
Figuras 121 Diagramas de secuencia lista de movimientos del frontend.....	206
Figuras 122 Diagramas de secuencia nuevo movimiento del frontend	206

Figuras 123 Diagrama de clases	207
Figuras 124 Diagrama conceptual	;Error! Marcador no definido.
Figuras 125 Diagrama lógico	208
Figuras 126 Diagrama físico	209
Figuras 127 Interfaz inicio de sesión P-1	217
Figuras 128 Interfaz inicio P-2	217
Figuras 129 Interfaz registrarse P-3	218
Figuras 130 Interfaz recuperar contraseña P-4	218
Figuras 131 Interfaz administrar perfil P-5	219
Figuras 132 Interfaz datos de la empresa P3-1.....	220
Figuras 133 Interfaz datos de dosificación de facturas P3-2.....	220
Figuras 134 Interfaz galería de imágenes principal P3-3	221
Figuras 135 Interfaz administrar categorías P4-1.....	221
Figuras 136 Interfaz nuevo - modificar categoría P4-2.....	222
Figuras 137 Interfaz administrar clientes P5-1	222
Figuras 138 Interfaz nuevo - modificar cliente P5-2.....	223
Figuras 139 Interfaz gestionar compras P6-1	223
Figuras 140 Interfaz nueva compra P6-2.....	224
Figuras 141 Interfaz detalle de compra P6-3.....	225
Figuras 142 Interfaz administrar productos P7-1	225
Figuras 143 Interfaz nuevo - modificar producto P7-2	226
Figuras 144 Interfaz gestionar proveedores P8-1	227
Figuras 145 Interfaz nuevo - modificar proveedor P8-2	227
Figuras 146 Interfaz reportes de ventas P9-1	228
Figuras 147 Interfaz reportes de inventario P9-2	228
Figuras 148 Interfaz reportes de compras P9-3	229
Figuras 149 Interfaz gestionar empleados P12-1	229
Figuras 150 Interfaz nuevo - modificar empleado P12-2.....	230
Figuras 151 Interfaz gestionar ventas P13-1	230
Figuras 152 Interfaz nueva venta P13-2.....	231
Figuras 153 Interfaz detalle de venta P13-3	232

Figuras 154 Interfaz modificar venta P13-4	232
Figuras 155 Interfaz administrar marcas P14-1	233
Figuras 156 Interfaz nuevo - modificar marca P14-2	233
Figuras 157 Interfaz gestionar sucursales P15-1	234
Figuras 158 Interfaz nuevo - modificar sucursal P15-2	234
Figuras 159 Interfaz gestionar Descuentos P16-1	235
Figuras 160 Interfaz nuevo - modificar descuento P16-2	235
Figuras 161 Interfaz detalle de descuento P16-3	236
Figuras 162 Interfaz gestionar productos defectuosos P17-1	236
Figuras 163 Interfaz nuevo producto defectuoso P17-2	237
Figuras 164 Interfaz tienda en línea P18-1	237
Figuras 165 Interfaz productos por categorías P18-2	238
Figuras 166 Interfaz lista de productos P18-3	239
Figuras 167 Interfaz productos por descuentos P18-4	239
Figuras 168 Interfaz detalle de producto P18-5	240
Figuras 169 Interfaz productos más vendidos P18-6	241
Figuras 170 Interfaz movimientos entre sucursales P19-1	241
Figuras 171 Interfaz nuevo movimiento entre sucursal P19-2	242
Figuras 172 Interfaz administración de favoritos P21-1 lista	242
Figuras 173 Mensajes modales de éxito y error	242
Figuras 174 Mensaje de modal para eliminación	243
Figuras 175 Pagina 404 P20-1	243
Figuras 176 Diagrama de despliegue del sistema	243