



Departamento de Cs. e Ingeniería de la Computación
Universidad Nacional del Sur

ANÁLISIS Y DISEÑO DE SISTEMAS
Primer Parcial – 4 de mayo de 2010



LU:

Apellido y Nombre:
Cantidad de Hojas entregadas (sin enunciado):
Resolver los problemas en hojas SEPARADAS – poner LU en todas las hojas

Sistema de compras y ventas

En una empresa de ventas al por mayor se necesita mantener registro de todas las **ventas** realizadas a los **clientes**. Además, con el fin de llevar actualizado el stock disponible de los productos que comercializa también necesita tener registro de las **compras** realizadas a sus proveedores. Por cuestiones fiscales toda transacción de compra o, venta al por mayor debe realizarse a nombre de una persona o empresa en particular esto le permite entre otras cosas saber qué ventas se realizaron a un **cliente** determinado o qué compras se realizaron a un **proveedor** particular.

Habiendo realizado una entrevista al gerente de comercialización de la empresa este nos explicó que necesitan realizar el registro de las ventas y compras realizadas. El sistema debe mantener actualizada la información de stock de los productos cada vez que se realiza una transacción.

La empresa realiza principalmente **ventas al por mayor**, pero también realiza **ventas al por menor**. En caso de las ventas al por mayor, necesitan llevar registro de quién es el vendedor que realiza la venta y quién es el cliente que realiza la compra. En el caso de las ventas al por menor, eso no es necesario, solo registran la información de la venta.

En todas las ventas deben registrar minuciosamente qué productos son vendidos y qué cantidad de cada producto, el número de la factura asociada a la venta y cuál fue el monto de la misma.

Con respecto a los **productos** que comercializan indicó que de cada producto se mantiene un código que lo identifica, una descripción, el rubro al que pertenece (ej. librería, ferretería, jardín, decoración, almacén, etc), el precio al por mayor y al por menor, y el stock disponible en depósito.

De los clientes que realizan compras al por mayor se necesita conocer su nombre o razón social, número de cuit o cuil, dirección y teléfono de contacto; y se le asigna un código numérico que lo identifica. De cada vendedor se registra: nombre, apellido, dirección, teléfono, y su número de legajo.

Con respecto a las compras, éste nos indicó que también necesitan llevar registro de las compras de productos que realizan. Registran cada compra indicando: la fecha y el número de la factura asociada, con qué proveedor realizan la transacción y qué cantidad se compra de un determinado producto. También nos dijo que de los proveedores mantienen solamente su cuit, nombre, dirección y teléfono de contacto.

Los vendedores son los encargados de registrar las ventas mientras que la compras son registradas por personal administrativo de la empresa.

Desde la gerencia de comercialización se necesita, entre otras cosas, contar con la posibilidad de realizar consultas de stock a fin de decidir futuras compras.

El responsable del departamento de ventas nos indicó que para el caso de ventas al por mayor, a veces ofrecen la posibilidad de pagar en más de pago. Para ello, debe indicarse si la venta se cancela en el momento o se hará en varios pagos. En caso que se cancele en varios pagos, al momento de cada pago se registrará la fecha y el monto del pago realizado, una vez realizado el último pago la venta se indica como pagada.

El departamento de ventas está interesado en poder consultar, entre otras cosas, todas las ventas que aún no hay sido canceladas, conociendo el cliente deudor y el monto de la deuda.

Ejercicio 1- Dominio y requerimientos funcionales

a) Identifique cuáles son las principales entidades y cuáles las principales actividades del negocio.

b) Describir el requerimiento funcional asociado a la realización de una "Venta al por mayor". Dar una descripción (textual) de los flujos de datos de entrada y/o salida que requiere y/o genera

c) Dar un diagrama de casos de uso, poner un nombre adecuado a cada caso de uso utilizando las convenciones de la materia.