

Comercial Las Lomas

Documento de Requisitos de Usuario

(URD)

[1 Introducción 3](#_Toc495232081)

[1.1 Organización de la empresa 3](#_Toc495232082)

[2 Gestión de Producto 3](#_Toc495232083)

[2.1 Situación actual 3](#_Toc495232084)

[2.2 Requisitos 3](#_Toc495232085)

[3 Gestión de Clientes 4](#_Toc495232086)

[3.1 Situación actual 4](#_Toc495232087)

[3.2 Requisitos 4](#_Toc495232088)

[4 Gestión de Facturación 5](#_Toc495232089)

[4.1 Situación actual 5](#_Toc495232090)

[4.2 Requisitos 5](#_Toc495232091)

[5 Gestion de Inventario 6](#_Toc495232092)

[5.1 Situación actual 6](#_Toc495232093)

[5.2 Requisitos 6](#_Toc495232094)

**1 Introducción**

Comercial Las Lomas es una empresa de compra -venta de productos que realiza compras a una empresa Productora y se dedica a vender estos productos en supermercados que van desde Concepción a Puerto Montt.

El encargado de la empresa viaja a través de estos supermercados ofreciendo los productos de la empresa Productora y a medida que va vendiendo se va comunicando con la empresa para que se distribuyan los productos.

## Organización de la empresa

La empresa Comercial Las Lomas es una empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.), por lo tanto solo está a cargo de una persona, quien toma las decisiones que afectan al funcionamiento de la empresa. Además de tratar con los proveedores y los clientes la compra venta de los productos.

# Gestión de Productos

## Situación Actual

La gestión actual de la empresa es ineficiente, ya que cada vez que se compran productos al proveedor se debe anotar en planillas, y a la vez cuando se vendan los productos a los distintos clientes se debe fijar en las planillas si existen productos disponibles para la venta. Esto puede producir muchos errores ya que si no están bien anotados se pueden vender productos que actualmente no están disponibles, como también puede que se tengan productos que no estén anotados en las planillas produciendo problemas al momento de cuadrar las compras con las ventas.

## Requisitos

Con la construcción del nuevo sistema informático se podrán solucionar los problemas descritos.

Todo lo que se anotaba en el cuaderno, ahora se deberá anotar es una interfaz que contendrá una base de datos con todos los productos. Cada vez que se compren productos a los proveedores se irán ingresando a la base de datos de acuerdo a su proveedor, tipo, cantidad, precios. Esta interfaz tendrá la opción de agregar un nuevo producto, como también poder eliminar o editar.

**3 Gestión de clientes**

## 3.1 Situación actual

Los clientes de la empresa son supermercados reconocidos. En la actualidad, la lista de clientes, se realiza de forma manual en planillas. Los productos son ofrecidos directamente a los supermercados (clientes), por lo que el Gerente tiene el poder de decidir a quién vender y a quien no , además de saber los productos que posee su empresa, pero sin dejar de lado que se puede cometer errores en la precisión de la cantidad de productos .

Los pedidos que hacen los clientes son informados a través de la empresa a la Productora para que los lotes vendidos sean enviados a los supermercados.

El principal problema de la situación actual es que es difícil llevar las cuentas que se tienen con los clientes, ya que al estar en planillas estas podrían extraviarse y se perdería la información y las deudas que el cliente podría tener.

## 3.2 Requisitos

El sistema deberá tener una Gestión de clientes que proporcione opciones como Crear, Editar y Eliminar un cliente. Además de almacenar la información de dichos clientes, como el rut, nombre, código , descuento asociado entre otros.

También es necesario que el sistema proporcione de manera exacta y actualizada la cantidad de productos que se encuentran disponibles para la venta.

Los pedidos de los clientes se seguirán realizando de la misma manera, en la cual la empresa llega a visitar al cliente para vender sus productos.

# Gestión de Facturación

## Situación Actual

Los documentos con los cuales la empresa trabaja actualmente son planillas que se rellenan a mano o por fax, entre estos documentos encontramos factura, nota de crédito, guía de despacho y nota de débito.

-En la factura se detallara el cliente que hace la compra con un código único, también los productos que compra con sus respectivos precios, cantidad y descuento de acuerdo al cliente.

-En la nota de débito se detalla alguna deuda que pueda tener algún cliente, debido alguna factura no pagada o intereses de deuda.

-En la nota de Crédito se detalla el monto que el cliente tiene a su favor como bonificaciones en posteriores facturas.

-En la guía de despacho se detalla el número de guía y la fecha del despacho.

Estos documentos son almacenados en archivadores lo que hace que al momento de buscar algún documento en específico sea confuso y lento la búsqueda.

## Requisitos

El sistema informático tendrá como opción generar documentos como nota de crédito, nota de debito, factura y guía de despacho. En cada uno de estos documentos se podrá editar el cliente que va dirigido, la cantidad de productos que se venderán, con sus perspectivos precios y descuentos de acuerdo al cliente que compra los productos.

También se dará la opción de guardar en algún directorio del usuario y se podrá imprimir en caso de ser necesario.

# Gestión de Resumen Mensual

# 5.1 Situación Actual

Actualmente el resumen mensual de los productos que se tienen está en planillas, y se calculan de acuerdo a los productos que llegan con los que son vendidos. Esta situación puede llevar a posibles errores pues si se equivocan en sacar cuentas podrían existir más o menos productos realmente en el inventario.

## Requisitos

Se espera que el sistema tenga una Gestión de Resumen Mensual, que proporcione información de los productos con los que se cuenta, para que cada vez que se venda algún producto éste se descuente del inventario y si se ingresan productos se agreguen.

Para saber el estado del inventario en la interfaz principal existirá un botón “Resumen Mensual”, el cual al hacer click desplegará todo lo que se encuentra actualmente disponible, para futuras ventas.