



**Recolección y Requerimientos**  
**Zuluaga y Soto S.A.S**

**Alumnos:**

Kevin Javier Ballesteros Zarate

ID: 825400

Jefrey Eduardo Herrera Ortega

ID: 834702

Brayan Stiven Lozano Hernández

ID: 831983

David Santiago Medina Castro

ID:825940

Dayanna Loaiza López

ID:831113

David Santiago Ortiz González

ID:838169

**Docente:**

Marco Tulio Sánchez Espinosa

Ingeniería de Software  
NRC:5221

## Informe General De la Distribuidora Zuluaga y Soto:

Es una empresa comercializadora y distribuidora de productos masivos y BAT, se contextualiza como, del consumo diario como el arroz, la panela, el azúcar, las harinas, también producto del aseo como fabuloso y límpido es decir productos para el hogar. Lo que resalta son productos que, de cigarrillo, nosotros tenemos la comercialización de todo el portafolio de Mustang.

### Cuestionario:

¿Cuál es la oficina principal y cuantas sedes existen en el país? - Dayanna Loaiza

La bodega o la oficina principal se encuentra en Bogotá. Tenemos diferentes oficinas en Villavicencio, la dorada, Funza, Zipaquirá y Bogotá, vamos a hablar de la sucursal de Girardot nosotros somos de centralizados en el sentido de despacho de producto, todo lo hacemos y lo facturamos directamente aquí, en nuestra oficina, pero pues obviamente hemos de reportarle a la oficina principal que es Bogotá. – Administradora.

¿Cómo es el proceso? - Brayan Lozano

El proceso de nosotros se maneja el sistema de celu web. – Administradora.

¿Qué hace el sistema celu web? – Santiago Medina

Es el que realiza el apoyo en la toma del pedido que realiza el vendedor, sí el vendedor en obviamente pues sale a vender, visitando tienda por tienda (TAT). – Administradora.

¿Cómo manejan las ventas de crédito? – Jeffrey Herrera

Las ventas de crédito solamente ellos entregan, hacen firmar la factura original y la devuelven a la oficina porque con la factura firmada es que nosotros podemos presionar el cobro. – Administradora.

¿En la distribuidora constituyen órdenes de compra y como se manejan? – Kevin Ballesteros

Para las órdenes de las facturas de efectivo, el cliente muchas veces le cancela en efectivo al conductor o por medio de unos códigos QR que ellos tienen, o por transferencias, por lo general los códigos QRO las transferencias. Las transferencias se pueden hacer por los bancos, Davivienda o Bancolombia y los códigos QR se pueden

Bancolombia. Ellos se llegan a legalizar la ruta, pero no deben traer en efectivo, todo lo traen en consignación y transferencia. – Administradora.

¿Cómo funciona la consignación de la distribuidora? – Santiago Ortiz

El efectivo que han recaudado, ellos lo deben conciliar, consignar dentro de la ruta, van a legalizar al que es la o el responsable, digamos, de la parte financiera, las planillas esas planillas se llaman (PCR), porque son los registros de legalización de ruta y finalizaría la venta. – Administradora.

¿Manejan planillas de legalización? – Brayan Lozano

Pero antes de legalizar dentro de la legalización de esas planillas, también traen algo que se llama devolución de venta y se genera una NCE que es una nota crédito.

Esas devoluciones de ventas se deben entregar aquí en bodega, verificar cuando ya se validan, se digitan y se hacen las notas contables para que se reste el valor de las facturas del cliente. – Administradora.

En conclusión, se deduce que es importante tenerlo muy presente porque si el cliente devolvió y ellos no reportan, pueden salir descuadrado o en su defecto el cliente le puede quedar un saldo ahí que le está generando una mora. Todo eso debe ser consignado, que no se maneja absolutamente nada en efectivo.

Cuando ya el cliente se le ha entregado, pues obviamente no es que ahí termine la venta, porque toca estar pendiente de que el cliente haya vendido todos los productos, manejan en las fechas de vencimiento. por fecha de esta misma, que no se cambia. Por eso es importante que el cliente verifique, ya que el producto que se le entregó está dentro de la fecha de vencimiento.

Requerimientos:

Según al texto e indagación de lo anterior visto, podemos deducir los requerimientos funcionales y no funcionales para poder darle un sistema.

Requerimientos Funcionales:

- Sistema de gestión de pedidos: El sistema debe permitir a los vendedores realizar pedidos de productos de manera eficiente.
- Generación de facturas: Debe generar facturas tanto para ventas a crédito como para ventas en efectivo.
- Registro y seguimiento de ventas a crédito: Permite el registro y seguimiento de las ventas a crédito, incluyendo la firma de facturas por parte de los clientes.
- Gestión de medios de pago: El sistema debe ser capaz de gestionar diversos medios de pago, como efectivo, códigos QR y transferencias bancarias.

- Conciliación de pagos: Autoriza a los conductores conciliar los pagos en efectivo recibidos durante las rutas de entrega.
- Generación de notas crédito: El sistema genera notas crédito en caso de devoluciones de ventas.
- Registro y verificación de devoluciones: El sistema debe permitir el registro y verificación de devoluciones de ventas para su posterior gestión contable.
- Gestión de fechas de vencimiento: Ayuda a permitir el seguimiento de las fechas de vencimiento de los productos entregados a los clientes.

#### Requerimientos No Funcionales:

- Eficiencia del sistema: El sistema debe ser ágil y eficiente para garantizar un proceso de ventas fluido.
- Seguridad de datos: Debe garantizar la seguridad de los datos de los clientes y las transacciones comerciales.
- Disponibilidad del sistema: Estar disponible durante el horario de operación de la empresa para garantizar la continuidad del negocio.
- Confiabilidad: Ser confiable y preciso en el registro y seguimiento de las transacciones comerciales.
- Cumplimiento con el usuario: El sistema debe cumplir con las regulaciones y normativas pertinentes en cuanto al registro y gestión de transacciones comerciales.
- Evolución: Proporcionar una evolución para adaptarse al crecimiento futuro de la empresa y la expansión de sus operaciones.
- Integración con medios de pago: Integrarse de manera efectiva con los diferentes medios de pago utilizados por los clientes, como códigos QR y transferencias bancarias.