

	Proyecto Sistema de gestión	ID 1	Empresa Mueblería Centro Hogar	Confecció
UTN	Documento			
FRT	Planificación de entrevista			
				Fecha 07-oct.-2025

Planificación de reunión

A. Reunión:

Fecha de Reunión: 10-oct-2025

Hora desde: 9:30

Hasta 10:45

Lugar de la Reunión: Mueblería Centro
Hogar

B. Participantes:

Nombre	P	Nombre	P
Gonzalo Rodríguez	<input checked="" type="checkbox"/>		
Maria Virginia Villarreal	<input checked="" type="checkbox"/>		
Juárez Alexis	<input checked="" type="checkbox"/>		
Márquez Juan Ignacio	<input checked="" type="checkbox"/>		

C. Tipo de entrevista y Objetivos:

- **Tipo de entrevista:** Investigación y obtención de requerimientos.

- **Objetivos:**

- Conocer el proceso actual de registro de ventas y créditos personales.
- Identificar los datos que se manejan de los clientes y productos.
- Detectar problemas o tareas manuales que podrían automatizarse.

D. Cuestionario:

- ¿Cómo se registran actualmente las ventas al contado y a crédito?
- ¿Qué información se solicita a los clientes nuevos?
- ¿Un cliente puede tener más de un crédito?
- ¿Cómo se manejan los créditos y las cobranzas?
- ¿Qué información se guarda de los productos y proveedores?
- ¿Cómo registra las compras a los proveedores?
- ¿Cómo se realiza el seguimiento de los pagos de crédito?
- ¿Qué dificultades enfrentan con el control de stock o pagos?
- ¿Qué reportes necesita obtener?

	Proyecto Sistema de Gestión	ID 1	Empresa Mueblería Centro Hogar	Confeccionó
UTN	Documento			
FRT	Validación de entrevista			
				Fecha 07-oct.-2025

Validación de Entrevista

A. Metodología:

Cada idea rescatada de la entrevista está representada por un ítem diferente. En el caso de validar correctamente un determinado ítem (es decir, lo que entendemos es lo mismo que lo que buscaba transmitirnos) coloque en el rectángulo al final de dicho ítem una letra “S” y en caso contrario coloque una letra “N”. En la sección “Notas o aclaraciones” que encontrará a continuación del ítem podrá especificar libremente aquellas ideas con las que no esté de acuerdo o sobre las que quiera aclarar algo.

B. Ideas rescatadas:

- Toda venta debe estar asociada a un cliente registrado. S
- En ventas a crédito, el cliente debe presentar DNI obligatoriamente. S
- El sistema debe generar cronogramas automáticos de cuotas.
Notas o Aclaraciones: Confirmar si se permiten cuotas mixtas. S
- Un cliente con deuda vencida no puede acceder a nuevos créditos.
Notas o Aclaraciones: Política definida por la mueblería. S
- Los pagos deben registrarse con fecha. S
- El sistema debe permitir pago anticipado de cuotas. S
- Se debe poder bloquear clientes morosos. S
- El stock se descuenta automáticamente en cada venta. S
- Los reportes deben poder generarse por día, semana, mes o año o por fecha. S

	Proyecto Sistema de Gestión	ID 1	Empresa Mueblería Centro Hogar	Confección
UTN	Documento			
FRT	Análisis de entrevista			
				Fecha 07-oct.-2025

Análisis de Entrevista

A. Metodología:

Cada idea rescatada de la entrevista está representada por un ítem diferente. En el caso de validar correctamente un determinado ítem (es decir, lo que entendemos es lo mismo que lo que buscaba transmitirnos) coloque en el rectángulo al final de dicho ítem una letra “S” y en caso contrario coloque una letra “N”. En la sección “Notas o aclaraciones” que encontrará a continuación del ítem podrá especificar libremente aquellas ideas con las que no esté de acuerdo o sobre las que quiera aclarar algo.

B. Ideas rescatadas:

- **El sistema debe registrar todas las ventas, y cada venta debe estar asociada a un cliente registrado.**
Notas o Aclaraciones: Confirmado que no se permiten ventas sin cliente identificado.
- **El sistema debe generar automáticamente el cronograma de cuotas, sean semanales o mensuales.**
Notas o aclaraciones: Se deberá permitir elegir el tipo de plan (semanal o mensual) antes de guardar la venta.
- **No podrá registrarse una venta a crédito sin definir el plan de pago correspondiente.**
Notas o aclaraciones: Validación necesaria antes de guardar la operación.
- **Los clientes con deuda vencida no podrán generar nuevos créditos hasta regularizar su situación.**
Notas o aclaraciones: Confirmado por administrador; el bloqueo será automático según el estado del cliente.
- **Los pagos deberán registrarse con fecha.**
- **El sistema debe permitir el pago anticipado de cuotas.**
Notas o aclaraciones: Confirmado, sin restricciones.
- **Cada cliente debe tener cargados nombre, DNI, dirección y teléfono.**
Notas o aclaraciones: Campos obligatorios al momento del alta del cliente.
- **El historial de compras y deudas debe estar disponible para consulta en todo momento.**
Notas o aclaraciones: Accesible para el vendedor y administrador desde la ficha del cliente.
- **El sistema debe permitir bloquear a los clientes morosos.**
Notas o aclaraciones: Bloqueo automático, con opción de desbloqueo manual por el administrador.
- **Todo producto debe pertenecer a una categoría (muebles, electrodomésticos o colchones).**
Notas o aclaraciones: Las categorías estarán precargadas.
- **El stock se debe descontar automáticamente con cada venta o devolución.**
Notas o aclaraciones: Confirmado; se actualizará la cantidad en tiempo real.
- **Cada proveedor debe registrarse con datos de contacto y condiciones de pago.**
Notas o aclaraciones: Se incluirá Nombre, dirección y teléfono.
- **Toda entrada de productos al inventario debe estar asociada a una compra a proveedor.**
Notas o aclaraciones: Se registrará fecha, factura y productos ingresados.

- *El administrador podrá consultar y actualizar en todo momento el estado de cuentas de clientes y proveedores.* S
Notas o aclaraciones: **Acceso exclusivo de usuario con rol de administrador.**
- *El sistema debe generar reportes de ventas, cobranzas y stock por día, semana, mes o año.* S
Notas o aclaraciones: **Se generarán en tablas.**
- *El sistema deberá contar con control de acceso por usuario y contraseña.* S
Notas o aclaraciones: **Se implementará autenticación con cifrado de contraseñas (bcrypt).**

	Proyecto Sistema de Gestión	ID 1	Empresa Mueblería Centro Hogar	Confeccionó
UTN	Documento			
FRT	Documentación de entrevista			
				Fecha 07-oct.-2025

Documentación de entrevista

A. Conclusiones:

- El sistema actual de la mueblería utiliza registros manuales que generan errores y demoras en ventas a crédito.
- Se requiere un sistema informático integral que gestione **clientes, productos, ventas, créditos, pagos, proveedores y reportes**.
- Se establecen reglas de negocio estrictas para el control de créditos, bloqueo de clientes morosos y actualización automática de stock.
- Los reportes de ventas, cobranzas y flujo de caja serán clave para la toma de decisiones de la gerencia.
- Se prioriza la **seguridad, la usabilidad y la disponibilidad** del sistema mediante contraseñas cifradas, validación de sesiones y respaldos automáticos

DEFINICION DEL PROBLEMA

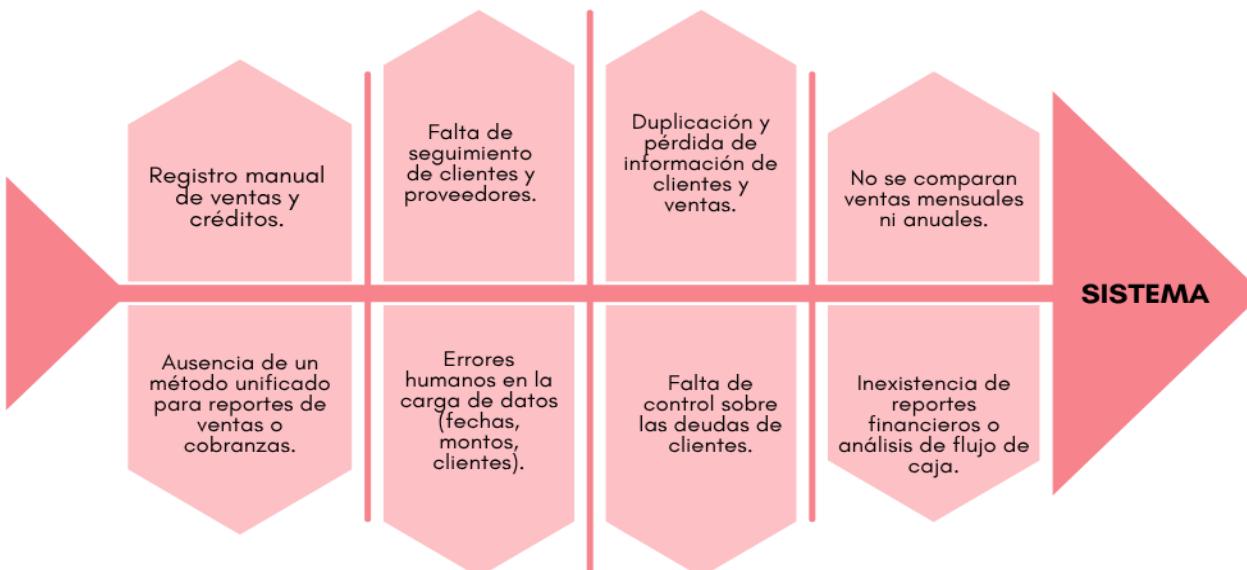
Actualmente, la Mueblería Centro Hogar administra sus procesos de ventas, créditos y control de stock mediante registros manuales y planillas, lo que genera demoras, errores de cálculo y dificultades para realizar un seguimiento de clientes y productos.

Esto afecta directamente al área de ventas y administración, provocando pérdida de información, errores en el control de créditos y un manejo ineficiente del inventario.

Además, la falta de automatización impide obtener reportes precisos sobre el estado de las cuentas de los clientes y el flujo de caja, dificultando la toma de decisiones.

Elemento	Descripción
El problema	Administración de ventas, créditos y stock.
Afecta	A la administración, encargado de ventas y clientes.
Resultados	<ul style="list-style-type: none"> • Errores en el registro de pagos, • Falta de control sobre deudas y stock • Insatisfacción del cliente.
Beneficios	<p>El nuevo sistema incluirá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Registro automatizado de ventas y créditos. • Control actualizado de stock e inventario. • Reportes automáticos de ventas, cobranzas. • Mejora en la atención al cliente y en la gestión de cobranzas.

Origen del problema: Fishbone



Identificación de clientes y usuarios

Cliente: Propietario de la Mueblería Centro Hogar, responsable de la toma de decisiones administrativas y financieras.

Usuarios:

- Administrador: Responsable del control general del sistema, usuarios, reportes y copias de seguridad.
- Encargado de ventas: Gestiona ventas al contado y a crédito, registra clientes y controla pagos.
- Encargado de stock: Controla el inventario, registra compras y devoluciones, actualiza el stock.
- Cajero o cobrador: Registra pagos parciales o totales de los clientes.

Definición de los límites de la solución

El sistema abarcará las operaciones principales de la empresa:

- Gestión de clientes, productos, ventas, créditos, pagos, proveedores y reportes.
- Automatización de cálculos de cuotas, control de stock y generación de reportes financieros.

No se incluye en esta versión:

- Módulo de e-commerce o ventas en línea.
- Integración con sistemas bancarios externos.

El sistema funcionará en entorno web local, accesible desde computadoras conectadas en red dentro de la mueblería.

Identificación en las limitaciones impuestas en la solución

Técnicas:

- El sistema se desarrollará con tecnologías compatibles con navegadores modernos (Chrome o Firefox).
- Base de datos MySQL y entorno Node.js.
- Funcionará en red local (LAN).

Organizacionales:

- Resistencia inicial de algunos empleados al uso del sistema digital.
- Capacitación básica para usuarios finales (ventas, stock, cobranzas).

Financieras:

- Implementación con recursos propios, sin inversión externa.
- Se priorizará el desarrollo modular (por etapas).

Beneficios esperados del sistema

- Registro unificado de clientes y ventas.
- Control automático del stock y las compras.
- Generación de reportes de ventas, cobranzas, deudas y flujo de caja.
- Bloqueo automático de clientes morosos.
- Seguridad en el acceso al sistema mediante usuarios y contraseñas cifradas.
- Copias de seguridad diarias y recuperación ante fallos.
- Mayor eficiencia, rapidez y precisión en la gestión comercial.

Conclusión

El análisis realizado demuestra la necesidad de incorporar un sistema informático integral que permita mejorar la gestión de la Mueblería Centro Hogar en todos sus niveles.

El desarrollo de este sistema solucionará los principales problemas detectados en la administración manual actual, optimizando los procesos de ventas, créditos, inventario y finanzas, y garantizando una mejor atención al cliente.

GLOSARIO DE TERMINOS

Término	Descripción
Cliente	Persona que realiza compras en la mueblería, ya sea al contado o a crédito.
Proveedor	Empresa o persona que suministra los productos a la mueblería.
Producto	Bien disponible para la venta (mueble, electrodoméstico o colchón).
Venta	Operación de comercialización de productos al contado o crédito.
Crédito	Plan de pago ofrecido a clientes con cuotas semanales o mensuales.
Pago	Registro del abono de cuotas o cancelaciones de crédito por parte del cliente.
Usuario	Persona autorizada que utiliza el sistema (administrador, vendedor, encargado de stock).
Login	Credenciales que permiten el acceso al sistema de forma segura.
Perfil	Rol asignado a cada usuario, con distintos niveles de permisos.
Proceso de compra	Adquisición de productos a los proveedores para mantener stock.
Inventario	Registro actualizado de la cantidad de productos disponibles.
Devolución	Retorno de un producto vendido, ya sea por falla o cambio.
Reporte	Documento generado automáticamente con información de ventas, pagos o stock.

REQUISITOS DE DATOS

Entidad: **CLIENTE**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_cliente (PK)	identificador único del cliente
nombre_cliente	nombre del cliente
apellido_cliente	apellido del cliente
DNI_cliente	documento nacional de identidad del cliente
direccion_cliente	domicilio cliente
telefono_cliente	numero de contacto del cliente
mail_cliente	correo electrónico del cliente
estado_cliente	indica si el cliente está activo o bloqueado

Entidad: **PROVEEDOR**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_proveedor (PK)	identificador único del proveedor
nombre_proveedor	nombre o razón social del proveedor
direccion_proveedor	dirección física del proveedor
contacto_proveedor	teléfono de contacto del proveedor

Entidad: **PRODUCTO**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_producto (PK)	código único del producto
nombre_producto	nombre comercial del producto
descripcion	detalle del producto
categoria	clasificación del producto (mueble línea comercial, mueble línea hogar, electrodoméstico, colchón)
stock	cantidad disponible
stock_minimo	cantidad mínima permitida
id_proveedor (FK)	relación con el proveedor que lo suministra

Entidad: **PRECIO_VENTA**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_precio_venta (PK)	identificador del esquema de precios
precio_contado	monto para venta al contado
precio_credito	monto para venta a crédito personal
precio_tarjeta	monto para venta con tarjeta de crédito

Entidad: **VENTA**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_venta (PK)	identificador de la venta
fecha_venta	fecha de realización de la venta
total_venta	importe total
estado_venta	indica si la venta esta entregada o pendiente
id_cliente (FK)	relación con el cliente al que pertenece la venta
id_usuario (FK)	usuario que realizo la venta
id_pago (FK)	relación con el pago efectuado

Entidad: **DETALLE_VENTA**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_detalle_venta (PK)	identificador del detalle de venta
cantidad_venta	número de unidades vendidas
id_venta (FK)	relación con la venta
id_producto (FK)	producto vendido
id_precio_venta (FK)	precio aplicado

Entidad: **DEVOLUCION_VENTA**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_devolucion (PK)	identificador de la devolución
fecha_devolucion	fecha de la devolución
motivo	razón de la devolución
tipo_devolucion	cambio o devolución total o parcial
estado_devolucion	devolución realizada o pendiente
id_venta (FK)	venta asociada

Entidad: **DETALLE_DEV_VENTA**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_detalle_dev_venta	identificador del detalle de devolución
cantidad_devolucion	unidades devueltas
observacion	descripción o comentario del estado de devolución
id_devolucion (FK)	relación con la devolución
id_producto (FK)	producto devuelto

Entidad: **TIPOS_PAGO**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_tipo_pago (PK)	identificador del tipo de pago
descripcion	tipo de pago: efectivo, transferencia, tarjeta, crédito personal)

Entidad: **PAGO**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_pago (PK)	identificador del pago
monto	importe del pago
fecha_pago	fecha de registro de pago
estado	realizado, pendiente, anulado
id_tipo_pago (FK)	relación con tipo de pago

Entidad: **DETALLE_PAGO**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_detalle_pago (PK)	identificador del detalle
descripcion_detalle_pago	cantidad de cuotas pagadas o adeudadas
id_pago (FK)	pago asociado

Entidad: **COMPRA**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_compra (PK)	identificador de la compra
fecha_compra	fecha de la compra
total_compra	importe de la compra
estado	compra recibida, pendiente, anulada
id_proveedor (FK)	proveedor asociado

Entidad: **DETALLE_COMPRA**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_detalle_compra (PK)	identificador del detalle de compra
cantidad_compra	cantidad comprada
precio_unitario	precio unitario del producto
subtotal	resultado de cantidad * precio unitario
id_compra (FK)	compra relacionada
id_producto (FK)	producto adquirido

Entidad: **PAGO_PROVEEDOR**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_pago_proveedor (PK)	identificador del pago al proveedor
monto	importe pagado
fecha_pago	fecha del pago
metodo_pago	medio de pago (transferencia, efectivo)
id_compra (FK)	compra asociada

Entidad: **LOGIN**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_login (PK)	identificador de inicio de sesión
estado_sesion	indica si el usuario está activo o cerrado

Entidad: **PERFIL**

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_perfil (PK)	identificador del rol
rol	tipo de perfil: administrador, vendedor, stock

Entidad: USUARIO

ATRIBUTO	DESCRIPCION
id_usuario (PK)	identificador del usuario
nombre_usuario	nombre del usuario del sistema
contraseña_usuario	contraseña cifrada del usuario
id_perfil (FK)	relación con el rol asignado
id_login (FK)	relación con credenciales

