



Proyecto Práctica Profesionalizante.

Software diseñado para la administración de ventas y distribución de una empresa dedicada a la comercialización de productos alimenticios.

Materia: Práctica Profesionalizante I.

Profesores: Majluf Gabriel y Spila Oscar.

Alumnos: Bergonzi Juan José, Botto Facundo y Gómez Luis María.

Carrera: Tecnicatura Superior en Desarrollo de Software.

Año lectivo: 2do año.

Contenido:

1.	REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO.....	3
1.1.	Situación actual o propósito.....	3
1.2.	Oportunidad del negocio.	3
1.3.	Riesgos.....	3
2.	VISIÓN DE LA SOLUCIÓN.	3
2.1.	Funciones principales.	3
3.	CONTEXTO DEL NEGOCIO.....	4
3.1.	Perfil de los interesados (Stakeholders).	4
4.	ALCANCE Y LIMITACIONES.....	5
4.1.	Alcance inicial.....	5
4.2.	Limitaciones y exclusiones.	5
5.	REQUERIMIENTOS.	6
5.1.	Requerimientos funcionales.....	6
5.2.	Requerimientos no funcionales.	6

1. REQUERIMIENTOS DEL NEGOCIO.

1.1. Situación actual o propósito.

El problema actual de la empresa dedicada a las ventas y distribución de productos alimenticios es la falta de orden en términos de datos e información en los ámbitos de registros de compra, venta, distribución, stock, etc., debido a que todos los registros son escritos a mano en lápiz y papel, dificultando así el registro de cada movimiento dado en cada una de estas áreas, y más aún, dificultando la búsqueda de la información de dichas transacciones.

1.2. Oportunidad del negocio.

Con este sistema se resuelven todos los inconvenientes generados por el sistema a mano de guardado de datos como ventas, compras, facturas. Estos problemas abarcan la pérdida de los mismos, errores de datos (mal ingresados u omitidos), etc.

Este sistema entra en el mercado de software administrativo de mercados, el cual es utilizado dentro de organizaciones encargadas de compra venta de productos alimenticios, que si bien ya existen varios sistemas encargados de estas tareas, el nuestro agrega un sistema que permite identificar un mínimo de productos en stock previamente establecido, y automáticamente genera una orden de compra de dichos elementos al proveedor correspondiente, la cual debe ser aprobada.

1.3. Riesgos.

Algunos riesgos de proyecto pueden ser la falta de confianza por parte del usuario al sistema de restock automático y por tanto la preferencia al uso de otros sistemas más básicos, también puede ser un factor de riesgo la gran cantidad de información que precisa el sistema para funcionar y la falta de conocimiento de los mismos por parte del usuario llevando a problemas y retrasos a la hora de cargar los datos de las tablas.

Gran parte de estos riesgos, podrían darse por la negativa de los clientes a la hora de digitalizar sus negocios y toda la información que estos conllevan.

2. VISIÓN DE LA SOLUCIÓN.

2.1. Funciones principales.

A continuación detallaremos de manera descendiente las principales funciones, siendo el 1 la más importante, y 10 la menos importante:

- 1- Habrá empleados usuarios con permisos limitados que puedan agregar información.
- 2- Se dispondrá de un usuario “maestro” (dueño o encargado) que podrá realizar el ABM completo.
- 3- Se tomarán órdenes de compras de los clientes.

- 4- Dichas solicitudes se asignarán a los empleados registrados.
- 5- Se podrá determinar quién será el distribuidor del pedido.
- 6- Cada orden contará con un detalle de los productos encargados.
- 7- Los productos que se vendan van a estar categorizados.
- 8- Se contará con tabla de proveedores de la mercadería.
- 9- Contará con un manejo de stock dependiendo las compras y ventas que se realicen.
- 10- Se tendrá acceso a un detalle de ventas, compras y resultados.
- 11- Se podrá realizar la facturación de cada venta.

3. CONTEXTO DEL NEGOCIO.

3.1. Perfil de los interesados (Stakeholders).

Stakeholder	Beneficio y Valores percibidos	Actitudes	Funciones de interés Mayor	Restricciones.
Ejecutivos	Mejora en la eficiencia operativa y en la toma de decisiones.	Muy interesados, en la optimización de procesos y maximización de ganancias	Acceso a informes financieros detallados.	Limitaciones presupuestarias para el desarrollo y mantenimiento del sistema
Usuarios Directos/ Indirectos:	Simplificación de tareas administrativas y aumento de la productividad. Mayor eficiencia en el registro de ventas/compras y en la gestión de información del cliente	Altamente receptivo, espera buena usabilidad. Expectativa de un servicio eficiente y satisfacción en la experiencia de compra.	Facilidad de uso del sistema, acceso rápido a información relevante. Acceso a información detallada de productos, facilidad para realizar pedidos.	Limitaciones en cuanto al equipamiento físico, falta de recursos y capacidades.

Contador:	Acceso a la información financiera precisa y actualizada. Facilidad para realizar análisis y reportes financieros.	Enfoque en la precisión de los datos financieros y en el cumplimiento de normativas contables.	Acceso a informes financieros detallados, capacidad para examinar transacciones y generación de informes de impuestos.	Cumplir con las regulaciones de privacidad y seguridad de datos financieros.
-----------	--	--	--	--

4. ALCANCE Y LIMITACIONES.

4.1. Alcance inicial.

El alcance inicial del proyecto abarca la implementación de funciones clave para facilitar el acceso y la gestión de información en el sistema. Esto incluye el registro de usuarios, la gestión de órdenes de compra, la asignación eficiente de solicitudes, la optimización de la entrega de productos, el detalle de productos en órdenes, la categorización de productos, la gestión de proveedores, el seguimiento detallado de transacciones y resultados financieros, el manejo de inventario, la facturación automatizada, la gestión de permisos de usuarios y la disponibilidad de un usuario "maestro" con control completo del sistema. Se priorizan funciones que mejoren la eficiencia operativa, la productividad y la experiencia del cliente, considerando restricciones presupuestarias y de recursos físicos, así como el cumplimiento de regulaciones de privacidad y seguridad de datos financieros.

4.2. Limitaciones y exclusiones.

Como limitaciones y/o exclusiones, encontramos:

- 1- Que el sistema tenga la funcionalidad de registrar los turnos cumplidos de los empleados.
- 2- Capacidad de hacer reservas de productos.
- 3- Función de controlar y administrar impuestos o tarifas.
- 4- Mostrar el tipo y la cantidad de productos dañados.
- 5- Back up semanal para no perder datos importantes sobre las ventas, compras, envíos, etc.

5. REQUERIMIENTOS.

5.1. Requerimientos funcionales.

- 1- ABM de cliente.
- 2- ABM de empleado.
- 3- ABM de producto.
- 4- ABM de distribuidor.
- 5- ABM de órdenes de venta.
- 6- ABM de detalle de órdenes venta.
- 7- ABM de órdenes de compra.
- 8- ABM de detalle de órdenes compra.
- 9- ABM de proveedores.
- 10- ABM de categoría.
- 11- Disponer de usuarios con permisos limitados (solo agregar información).
- 12- Disponer de un usuario “maestro” capaz de realizar el AMB completo.
- 13- Disponer de una categoría “Finanzas” que permita obtener un resumen de las compras y ventas en un periodo especificado, y otra opción con la comparación de ambas (ganancia).

5.2. Requerimientos no funcionales.

- 1- Poner logo de la empresa.
- 2- Agregar foto de cada empleado.
- 3- Agregar foto de cada cliente.
- 4- Agregar foto de distribuidores.