

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO BOLIVARIANO
DE TECNOLOGÍA**

**UNIDAD ACADÉMICA DE EDUCACIÓN COMERCIAL,
ADMINISTRACIÓN Y CIENCIAS**

CARRERA: TECNOLOGÍA EN ANÁLISIS DE SISTEMA

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE
TECNOLOGÍA EN ANÁLISIS DE SISTEMAS**

TESIS:

**DISEÑO DE UN SISTEMA INFORMATICO DE FACTURACIÓN PARA
EL CONTROL DE LAS VENTAS DEL ALMACEN DE CALZADO
“CALZA TODOS”**

AUTORA:

MAISANCHE PILLIGUA KAREN DALILA

TUTOR:

SOLANO MORALES BOLIVAR ENRIQUE

Guayaquil, Ecuador

2017

DEDICATORIA

Dedico esta tesis con todo mi amor a Dios, por haberme dado la sabiduría e inteligencia en la ejecución de este trabajo de gran interés en mi vida encaminada al desarrollo profesional.

A mis queridos padres quienes con sus sabios consejos y perseverancia me brindaron siempre sus cariñosas palabras de aliento y amor en momentos que más necesite.

A mis queridos hermanos, familiares y todos quienes se involucraron desinteresadamente para hacer posible que este proyecto se ejecute y sea de gran importancia y relevancia para mi vida y satisfacción de los demás.

AGRADECIMIENTO

Deseo en primer lugar un agradecimiento especial a Dios porque él me da la fuerza y sabiduría, sin su ayuda no hubiera sido posible ejecutar este trabajo de investigación.

Al Instituto Tecnológico Bolivariano por abrirme sus puertas y hacer de mí un ente útil a la sociedad.

Un agradecimiento especial a mis distinguidos maestros que con nobleza y paciencia impartieron sus sabios conocimientos.

Quiero expresar mis sinceros agradecimientos, a todos y cada uno de mis familiares por expresarme su apoyo, amor y entusiasmo, motivándome siempre a seguir adelante en la culminación de mis estudios.

A mis compañeros de aula con quienes siempre compartimos momentos inolvidables en cada etapa que emprendimos.

Quiero dejar constancia de un agradecimiento especial a mi madrina quien desde que inicie mi preparación profesional hasta el día hoy me ha brindado su apoyo incondicional.

INDICE GENERAL

TABLA DE CONTENIDO

CAPITULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
Ubicación del problema en un contexto	1
Situación Conflicto	2
Delimitación del problema	2
Formulación de problema	3
Variables de la Investigación	3
Evaluación del Problema	3
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	4
General	4
Específicos.....	4
JUSTIFICACIÓN	4
Conveniencia	4
Implicaciones practica	5
Valor practico.....	5
La utilidad metodológica.....	5
La Relevancia Social	5
CAPÍTULO II	6
MARCO TEÓRICO	6
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	6
Antecedentes Históricos.....	6
Antecedentes Referenciales	15
Antecedentes nacionales.....	15
Antecedentes Internacionales	16
FUNDAMENTACIÓN LEGAL	18
CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR 2008	18
LEY DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL	19
MARCO LEGAL – SOFTWARE LIBRE EN ECUADOR	21
DEFINICIONES CONCEPTUALES	22
DEFINICIONES DE AUTORES	23
CAPITULO III	25
METODOLOGÍA	25
PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA	25

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	26
TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	26
POBLACIÓN Y MUESTRA	27
TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	29
CAPITULO IV.....	30
ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS.....	30
Análisis de la Situación Actual	30
ANÁLISIS DE LA INFORMACION DE LA ENCUESTA	32
Análisis Estadístico.....	32
ANÁLISIS DE ENTREVISTA.....	43
Preguntas y Respuestas	43
PLAN DE MEJORAS	45
CUADRO DE MEJORAS	46
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	47
REQUERIMIENTOS DEL SISTEMA	49
ANÁLISIS DE COSTO	50
DISEÑO DE LA PROPUESTA	52
DIAGRAMA DE FLUJO GENERAL	52
DIAGRAMA DE FLUJO MODELO – ADMINISTRADOR	53
Modelo de Identidad Relación	54
DICCIONARIO DE DATOS	55
GUIA – MANUAL DE USUARIO	61
BENEFICIO DEL SISTEMA INFORMATICO DE FACTURACIÓN.....	71
CONCLUSIONES.....	72
RECOMENDACIONES.....	73
BIBLIOGRAFIA.....	74
ANEXOS	77

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Análisis Global de la Encuesta	28
Cuadro 2: Pregunta N° 1 de la Encuesta	32
Cuadro 3: Pregunta N° 2 de la Encuesta	33
Cuadro 4: Pregunta N° 3 de la Encuesta	34
Cuadro 5: Pregunta N° 4 de la Encuesta	35
Cuadro 6: Pregunta N° 5 de la Encuesta	36
Cuadro 7: Pregunta N° 6 de la Encuesta	37
Cuadro 8: Pregunta N° 7 de la Encuesta	38
Cuadro 9: Pregunta N° 8 de la Encuesta	39
Cuadro 10: Pregunta N° 9 de la Encuesta	40
Cuadro 11: Pregunta N° 10 de la Encuesta	41
Cuadro 12: Conclusión de la Encuesta	42
Cuadro 13: Plan de Actividades	45
Cuadro 14: Plan de Mejoras	46
Cuadro 15: Recursos de Hardware	49
Cuadro 16: Recursos de Software	49
Cuadro 17: Análisis de Costo	50
Cuadro 18: Recursos para el diseño	51
Cuadro 19: Diccionario de Datos - Usuario	55
Cuadro 20: Diccionario de Datos - Categoría	56
Cuadro 21: Diccionario de Datos – Producto	57
Cuadro 22: Diccionario de Datos – Cliente	58
Cuadro 23: Diccionario de Datos - Detalle de Venta	59
Cuadro 24: Diccionario de Datos - Venta	60

INDICE DE GRAFICO

Gráfico 1: Análisis Global de la Encuesta	28
Gráfico 2: Pregunta N° 1 de la Encuesta	32
Gráfico 3: Pregunta N° 2 de la Encuesta	33
Gráfico 4: Pregunta N° 3 de la Encuesta	34
Gráfico 5: Pregunta N° 4 de la Encuesta	35
Gráfico 6: Pregunta N° 5 de la Encuesta	36
Gráfico 7: Pregunta N° 6 de la Encuesta	37
Gráfico 8: Pregunta N° 7 de la Encuesta	38
Gráfico 9: Pregunta N° 8 de la Encuesta	39
Gráfico 10: Pregunta N° 9 de la Encuesta	40
Gráfico 11: Pregunta N° 10 de la Encuesta	41
Gráfico 12: Diagrama de Gantt	47

INDICE DE DIAGRAMAS

Diagramas 1: Diagrama de Flujo General	52
Diagramas 2: Diagrama de flujo modelo administrador	53
Diagramas 3: Modelo de Identidad Relación	54

INDICE DE PANTALLAS

Pantalla 1: Inicio de sesión al sistema	61
Pantalla 2: Menú de Opciones	62
Pantalla 3: Formulario - Registro de Categoría.....	63
Pantalla 4: Formulario - Registro de Producto	64
Pantalla 5: Formulario - Registro Clientes	66
Pantalla 6: Formulario – Registro de Ventas	67
Pantalla 7: Formulario - Registro Detalle de Venta.....	69

ANEXO

Anexo 1: Formato – Preguntas de Encuesta	77
Anexo 2: Formato - Preguntas de Entrevista	79
Anexo 3: Venta de Calzados para todo tipo de personas	80
Anexo 4: Falencias en las ventas diarias en el Almacén.	81
Anexo 5: Establecimiento del Almacén de Calzado	82

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLOGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGIA**

Proyecto previo a la obtención del título de: Tecnóloga en Análisis de
Sistemas

Tema

“Diseño de un sistema informático de facturación para el control de las
ventas para el almacén de calzado “calza todos”.

Autora: Maisanche Pilligua Karen Dalila

Tutor: Ing. Bolívar Solano Morales

RESUMEN

El sistema de facturación previsto a realizarse para el almacén de calzado se desarrollará con el objetivo de dar una mejora y posible solución al control de sus ventas ubicada en el Cantón Daule – Parroquia El Laurel.

Lo cual el sistema dará las posibles soluciones de manera sistematizada mostrando por medio del diseño que se desarrollara y que beneficiara, llevando un mejor control lo cual contara con herramientas tecnológicas permitiendo llevar el registro mediante un código de identificación, lo que facilitara la búsqueda del producto con su descripción respectiva, el control de las ventas realizadas (sea ingresos o egresos), y entregando la respectiva factura constancia de la compra realizada al cliente.

Dando al almacén una mejor organización y contabilización sistematizada, ofreciendo un buen servicio al cliente.

Palabras Claves

Sistema	Facturación	Herramientas tecnológicas
---------	-------------	------------------------------

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLOGICO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGIA**

Proyecto previo a la obtención del título de: Tecnóloga en Análisis de
Sistemas

Tema

“Diseño de un sistema informático de facturación para el control de las
ventas para el almacén de calzado “calza todos”.

Autora: Maisanche Pilligua Karen Dalila

Tutor: Ing. Bolívar Solano Morales

ABSTRACT

The billing system planned to be made for the shoe store will be developed with the aim of giving an improvement and possible solution to the control of its sales located in the Canton Daule - Parroquia El Laurel.

Which the system will give the possible solutions of systematized way showing by means of the design that will be developed and that will benefit, taking a better control which will count on technological tools allowing to carry the registry through a code of identification, which will facilitate the search of the product With their respective description, the control of the sales made (whether income or expenses), and delivering the respective invoice proof of the purchase made to the customer.

Giving the warehouse a better organization and systematized accounting, offering a good customer service.

KEYWORD

Systems	Billing	Technological Tools
---------	---------	---------------------

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ubicación del problema en un contexto

El “Almacén de Calzado” dispone a la venta sus productos de calzados como parte de una de las prendas de vestir para niños, niñas, hombres y mujeres, buscando seducir a los clientes con un concepto diferente en diseño y calidad; orientados a satisfacer sus necesidades y expectativas.

En la actualidad el almacén presenta sus actividades de ventas de forma manualmente, lo que hace generar falencias, debido que no hay la posible satisfacibilidad en el control de la información de las ventas realizadas diariamente del producto.

Por lo cual el problema que conlleva se ha visto en la necesidad de optar por herramienta tecnológica que facilite la seguridad y el control de la información, ya que dicho negocio presenta inconvenientes como pérdida de tiempo de los registro y búsquedas de las ventas del día a día, y el ingreso del producto, causando contratiempo.

La gran importancia de hoy en día del uso de la tecnología permite la facilidad, rapidez y seguridad del acceso de la información en una mejor forma de presentación al momento de las compras y pagos de la misma en el cual cumple funciones muy importantes dentro de los negocios, llevando sus tareas de una manera ordenada, y eficaz.

Es por ello que el presente proyecto dará una solución al problema que se genera en el “Almacén de Calzados” ayudando a obtener un mejoramiento dentro de sus recursos y facilitando el beneficio al negocio en las actividades diarias para una mejor organización.

Situación Conflicto

Dentro del almacén “Calzatodo”, donde se encuentran productos de calzado como parte de una de las prendas de vestir, realizando las actividades diarias por el almacén son de forma manual, ocasionando falencias en el registro de información de las ventas.

Debido que no cuentan con un sistema informático de facturación.

Dentro de los problemas que presentan el almacén son las siguientes situaciones:

1. Disminución en el nivel de las ventas.
2. Perdida de información en el registro de las ventas de calzado.
3. No existe una constancia de la venta del producto.
4. Falta del control en la salida del producto.
5. Necesidad de un sistema informático de facturación.

Delimitación del problema

País: Ecuador

Ciudad: Guayas

Cantón: Daule

Espacio: Almacén de Calzados

Sector: Industria de Calzado

Campo: Sistemas de Información

Área: Diseño de Sistemas

Aspecto: El control de las ventas

Periodo: 2017

Formulación de problema

¿Cómo contribuir para automatizar el proceso de facturación para el control de ventas de Almacén de Calzado “¿Calza Todos”, ubicado en el Cantón Daule, Periodo 2017?

Variables de la Investigación

- Variable independiente: automatizar el proceso de facturación.
- Variable dependiente: el control de ventas.

Evaluación del Problema

Tomamos los siguientes aspectos para la evolución del problema y definir si nuestro tema propuesto de investigación.

Delimitado: En este aspecto se describirá todo lo que comprende el problema, su ubicación, su campo y área para detallar que se va a realizar y donde se lo va a realizar.

Claro: Identificar las necesidades del almacén que presenta y las ideas que se desarrollara.

Evidente: En este aspecto de tomará en cuenta por medio de la investigación que se realizará y dar la posible solución que será el sistema informático.

Relevante: Brindando una mejor facilidad, solución al negocio y un buen servicio de eficiencia a los clientes.

Original: Debido que el almacén de calzado ofrece sus servicios, se ha propuesto en un diseño de sistema para brindar un mejor servicio y beneficio al negocio. Y optar por una herramienta tecnológica.

Factible: Brindar la posible solución para una mejora dentro del almacén, contando con un sistema que ayude en la agilización de las actividades diarias.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

General

Diseñar un sistema informático de facturación para el control de las ventas del almacén de calzado “calza todo”.

Específicos

- Fundamentar teóricamente sobre programación en relación al diseño de sistemas.
- Diagnosticar el proceso actual de facturación en el Almacén de Calzado “Calzatodo”.
- Proponer el diseño del sistema de facturación en el “Almacén de Calzado Calzatodo”.

JUSTIFICACIÓN

La propuesta del diseño de sistema tendrá como objetivo una mayor seguridad en el control y facturación de las ventas en el almacén, ya que brindará un mejor servicio a los clientes al momento de sus compras.

La herramienta informática no solo beneficiara un control, sino que tendrá los registros adecuados de los productos, con sus respectivas descripciones al momento de sus ventas, lo que proporcionara una mayor rapidez al momento de su búsqueda, ya que cada producto contara con un código de identificación lo que brindara confianza y satisfacción al cliente.

Conveniencia

Por medio de la presente investigación que se realizara, ayudara a obtener la información necesaria sobre los respectivos problemas que presenta el almacén para así dar la solución respectiva.

El sistema de facturación permitirá llevar de una manera sistematizada el trabajo en el almacén, facilitándole una herramienta tecnológica para una mejor eficiencia en el negocio y poder brindar una buena venta.

Implicaciones practica

El sistema de facturación proporcionara al almacén llevar un buen manejo de su información, permitiendo mediante la tecnología una solución confiable y eficiente para el control de sus ventas al momento de sus ingresos.

Valor practico

En el presente tema de investigación se basa en el manejo del control de las ventas del Almacén de Calzado “Calzatodo”, llevando sus registros de una manera sistematizada que permita la seguridad, confianza y eficacia del negocio.

La utilidad metodológica

La utilidad metodológica del presente tema de investigación es la técnica de investigación en cuanto a la recopilación de datos, los cuales se conforman por medio del análisis de la información obtenida tales como: los registros de entrada y salida del producto, el control de las ventas y la atención al cliente.

La Relevancia Social

La Relevancia Social, dispuesta por el Plan del Buen Vivir considera que el almacén contara un sistema el cual beneficiara el control de las ventas.

Permitiendo el registro de sus ventas en cuanto a ingresos y egresos, así como la salida del producto y buscando la satisfacción del cliente.

Por cuanto estamos en un país comercial y productivo que se encuentra inmerso en la industria de ventas de calzados y mediante este sistema permitirá el bienestar del propietario al uso del sistema.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Antecedentes Históricos

La tecnología aplicada al conjunto de conocimientos mediante el cual el hombre aprende, crea, desarrolla e innova mediante el uso de máquinas, siendo en general el desarrollo práctico de nuevas ideas y una mejor adaptación en su entorno.

En la vida moderna la tecnología es una herramienta indispensable y de mayor importancia a nivel mundial, lo que ha permitido tener una gran evolución y generar muchas mejoras en el campo de la informática, y que a través del tiempo ha podido reducir barreras permitiendo tener una solución de pasar de un trabajo a mano a ser un trabajo producido por una máquina.

Y es así como la tecnología ha permitido al hombre poder observar, conocer, experimentar, los avances tecnológicos que día a día se ven envuelto en nuestras vidas y alrededor de nuestro entorno de realizar el trabajo de manera más fácil y seguro. (Definición de Tecnología, 2011)

La tecnología surgió como una manera de superarse, es decir, perfeccionarse para lograr un progreso de la humanidad.

Podemos ver que la tecnología es la ciencia con la que el hombre estudia, analiza, repara y considera las mejores alternativas para poder tener una vida más plena, segura, tranquila y actual, que va en movimiento, en innovación y evolución completa para la optimización de la vida.

(Informatica Hoy, 2007), Partiendo de la tecnología también podemos encontrar como los sistemas de información han surgido para dar un cambio de soluciones con el fin de tener una mejor productividad y rendimiento en los negocios para brindar una mejor organización ordenada y en control cumpliendo las tareas laborales dentro de la misma.

Se podía decir, que años anteriores no era muy indispensable el uso de los sistemas, debido que todo se facilitaba manualmente y no se veía en la necesidad de implementar alguno, pero a medida que hubo cambios inesperados y tuvo una evolución factible, la tecnología se puede notar como hoy empresas han adquirido estas herramientas para tener una mejor eficacia.

Generando a las empresas grandes, medianas, o pequeñas una posibilidad de obtener grandes ventajas, en un mejor orden de trabajo, mayor información de respaldo y transmisión de datos que gestionara en el sistema de información, control con sus productos, para lograr un éxito laboral.

Los sistemas son de mucha importancia y como hoy en la actualidad brindan una mayor eficiencia y eficacia.

Podemos notar que con los años que se han ido pasando como los avances de la tecnología informática puede brindar las herramientas necesarias en la creación de sistemas informáticos confiables y eficaces.

Es por ello que este proyecto se ve enfocado en el diseño de un sistema informático de facturación dando a conocer evolución e importancia de la tecnología y de los sistemas, como ha sido su importancia en las empresas. Debido a las investigaciones realizadas vemos la importancia de un sistema

de facturación para el control de las ventas y los beneficios que esta genera a un negocio.

El sistema de facturación

(Elvia Rodríguez, 2016), Es una herramienta informática que se adquiere al momento de agilizar una compra, obteniendo una constancia detallada del objeto a comprar.

(Sistema de Facturación y Contabilidad, 2012), Los sistemas de facturación actualmente inmersos en el mundo de los negocios que surge de la tecnología como mayor seguridad, ventaja y con una mejor organización contable sistematizada, además siendo una de las actividades importantes para dar a conocer el incremento de una buena productividad comercial.

Por lo cual agilitan los procesos manuales cambiándolo por un sistema dando un mejor control y seguridad de respaldo de información para las actividades laborales y tener los registros del día a día de una manera contable sistematizada, permitiendo al dueño un beneficio importante dentro su negocio.

Donde la factura entregada siendo un documento comercial que se recibe al momento de realizar una operación ya sea en comprar y vender un determinado producto donde haya sido adquirido. Constancia de lo operación que realizado detallando la descripción adquirida de la venta, con un mejor servicio.

Podemos decir que con la ayuda del sistema informático de facturación que tendrá el almacén es una buena ventaja lo cual tendrá un mayor control en sus ventas que día a día se realizara, donde permitirá tener una mejor organización.

La factura

(Contabilidad, 2016), Es un documento mercantil que refleja toda la información de una operación de compraventa. La información fundamental

que aparece en una factura debe reflejar la entrega de un producto o la provisión de un servicio, junto a la fecha de devengo, además de indicar la cantidad a pagar.

Etimología Factura

(Molina, 2016), La factura viene del latín y significa creación, resultado de un trabajo hecho. La palabra latina factura viene del verbo facere que significa hacer. Cuando a uno le traen la factura, le traen la cuenta de los resultados hechos. Es un documento tributario de compra y venta que registra la transacción comercial obligatoria y aceptada por ley. Este comprobante tiene para acreditar la venta de mercaderías u otros afectos, porque con ella queda concluida la operación.

Clases de Factura

Se clasifican por el lugar a donde se realizan las operaciones de compra venta de exportación:

- **Factura a la plaza:** Se llama factura de plaza a la que se extiende cuando las ventas se realizan en la localidad donde radica el vendedor. Por ejemplo; Si nosotros compramos mercaderías a la casa Milne y Cía. de Lima para venderlas en un establecimiento ubicado en Lima. La factura de plaza no ocasiona ningún gasto como transportes, embalaje, etc.

- **Factura de extensión:** Se conoce como factura de expedición a la que se extiende cuando la venta se realiza a compradores que radican en localidades diferentes a la del vendedor; ocasionando gastos de embalaje, transportes, seguros, etc.

Características de una factura

(Contabilidad, 2016), La factura conformada tiene las siguientes características:

Se origina en la compra venta de mercaderías, así como en otras modalidades contractuales de transferencia de la propiedad de bienes susceptibles de ser afectados en prenda, en las que se acuerde el pago diferido del precio.

- El objeto de la compra venta u otras relaciones contractuales antes referidas debe ser mercaderías o bienes de comercio distintos a dinero, no sujetos a registro.
- Los bienes y mercaderías pueden ser fungibles o no, identificables o no. No deben estar sujetos a carga o gravamen alguno, salvo al que el título representa.
- La conformidad puesta por el comprador o adquirente en el texto del título se muestra por sí sola y sin admitirse prueba en contrario, que éste recibió la mercadería o bienes descritos en la Factura Conformada, a su total satisfacción.
- Sólo una vez que cuente con la conformidad, el título puede ser objetivo de transmisión.
- Desde su conformidad, representa además del crédito consistente en el saldo del precio señalado en el mismo título, el derecho real de prenda que queda constituida sobre toda la mercadería y bienes descritos en el mismo documento, a favor de tenedor.
- Dimensiones mínimas: veintidós (22) centímetros de ancho y catorce (14) centímetros de alto.
- Copias: La primera y segunda copias serán expedidas mediante el empleo de papel carbón, carbonado o autocopiado químico.
- Leyenda relativa al no otorgamiento de crédito fiscal de las copias será impresa diagonal y horizontalmente y en caracteres

destacados, salvo en las facturas por operaciones de exportación, en las cuales no será necesario imprimir dicha leyenda.

- Dentro de un recuadro cuyas dimensiones mínimas serán de cuatro (4) centímetros de alto por ocho (8) centímetros de ancho, enmarcado por un filete, deberán ser impresos únicamente, el número de RUC, la denominación del comprobante de pago y su numeración.
- Dicho recuadro estará ubicado en el extremo superior derecho del comprobante de pago.

Funciones generales de la factura

(Finanzas Personales, 2016)

- Prueban la posesión de un bien o de un servicio.
- Permiten la solicitud de cambio en caso de resultar defectuoso el producto.
- Garantizan el ingreso al Estado del impuesto -IVA- o del impuesto al consumo pagado en el precio final de un producto.
- De esta manera, se evita que el vendedor retenga para sí mismo la totalidad del IVA ya incluida dentro del precio final del producto y que el impuesto que estamos pagando por el producto adquirido, ingrese efectivamente al Estado.

La importancia en contar con una factura es el documento contable de respaldo por la compra que se ha realizado, detallando la información por el producto adquirido, además es una garantía para el consumidor para cualquier situación en caso de falla del producto donde haya sido la compra. Siendo una constancia de la empresa o negocio que se da a conocer que está todo en orden para poder vender sus productos al cliente.

¿Qué es un control de ventas?

(Control de Ventas, 2016), Es la última función del proceso de administración de ventas, consiste en evaluar y controlar a la fuerza de ventas. Es en este punto que se evalúa a los vendedores respecto a si cumplieron los objetivos de venta y siguieron las políticas de administración de cuentas.

El control sobre la fuerza de ventas es factor fundamental para llegar al éxito comercial. Para generar ventas crecientes y ganar participación en el mercado se debe contar con una fuerza de ventas que garantice ventas crecientes, adecuadas, confiables y que provean un alto grado de satisfacción al cliente.

La Facturación en el punto de venta

(Valeria, 2016), El sistema punto de venta emite el correspondiente reporte de facturación sobre formatos pre impresos o sobre formatos en blanco, el cual es de entrega obligatoria en toda transferencia de mercaderías, bienes o servicio por cualquier título.

Los controles de ventas permiten visualizar que todo se esté ejecutando con normalidad y control con las tareas laborales del día a día, permitiendo llevar la contabilidad detalladamente y que se pueda llegar a un éxito laboral, con seguridad y eficacia dándole un buen servicio de satisfacción al cliente o consumidor.

Tipo de ventas

(Tipos de Ventas, 2016), A través de las ventas se aumenta la relación entre el vendedor y el cliente. Se puede denominar también como el contrato ejercido entre un vendedor y el comprador de manera personal o impersonal, donde el vendedor a cambio de cierta cantidad de dinero, le entrega al comprador determinados productos o servicios.

- **Ventas directas:** Donde las empresas para vender utilizan sus propias habilidades para lograr la venta con sus respectivos clientes, por lo cual no recurren a intermediarios.
- **Ventas indirectas:** En este tipo de ventas se emplean mediadores para conseguir la venta de ciertos productos o servicios. Estos mediadores mantienen una buena relación con los clientes, y conocen muy bien el mercado. Los mismos según las ventas realizadas ganan una comisión además de su sueldo mensual.
- **Venta minorista:** Este tipo de venta también se le conoce como venta al detalle, donde el producto vendido no tiene un uso comercial y su venta es al menudeo.
- **Venta mayorista:** Se refiere a las ventas que se realizan a ciertas personas, grupos, negocios, empresas, etc., que tienen como objetivo revender dichas mercancías, o que la emplean para producir otros servicios o bienes.
- **Ventas personales:** En esta venta se lleva a cabo de manera directa entre el comprador y el vendedor. Esta resulta ser el tipo de venta más recomendado y con el cual se obtiene una venta mucho más segura.
- **Ventas telefónicas:** Estas son conocidas como tele marketing, donde se vende un producto que el comprador no se le hace posible ver, pero por las descripciones dadas se puede concretar la venta.
- **Ventas por internet:** Estas ventas se llevan a cabo de manera online. Tanto los productos como los servicios que serán vendidos, son expuestos por el Internet con sus respectivas características, funciones y su precio.

Lenguajes de programación

(Marin, 2008), Un lenguaje de programación es aquel elemento dentro de la informática que nos permite crear programas mediante un conjunto de instrucciones, operadores y reglas de sintaxis, interactuando entre el hombre y la computadora.

De acuerdo a las investigaciones realizadas se da a conocer los inicios de años atrás como empezaron a utilizarse máquinas informáticas relacionadas con la programación. Uno de los hombres que descubrió fue Charles Babbage conocido como el padre de las computadoras lo cual diseñó una máquina mecánica analítica que pueda realizar todo tipo de cálculo matemático, para entonces no fue construida.

Al pasar de los años fue retomada por el Museo de Londres, y Ada Lovelace se interesó por el diseño de Charles Babbage y desarrolló un algoritmo en el que ella podía utilizar. Desde ese entonces Ada Lovelace se la conoce como la primera programadora de computadores en la historia.

Desde la actualidad los lenguajes de programación son de mucha importancia para el hombre y la empresa dando facilidad a una mejor toma de decisiones con la ayuda de los lenguajes.

Microsoft Visual Studio 2010:

(Rugel, 2013), Es la versión de la compañía de Microsoft esta herramienta está acompañada por .NET framework 4, la fecha de lanzamiento de la versión fue el 12 de abril de 2010; incluida para trabajar en sistema operativo Windows 7.

Visual Studio 2010 es una herramienta donde se desarrollan diferentes tipos de aplicaciones y sitios web, entre ellos encontramos lenguajes de programación como Visual Basic, C#, C++, .NET entre otras.

Siendo un entorno muy amplio de trabajo con plantillas ASP, .NET, contando con algunos lenguajes para una mejor creación y de dar las posibles soluciones en los diferentes lenguajes que tiene Visual Studio.

Microsoft Visual Basic

(Revista Informática, 2015), es un lenguaje de programación que utiliza una interfaz gráfica visual, orientado a objetos, su manejo es fácil de aprender debido que solo necesita la creatividad de la persona para poder realizar las aplicaciones.

Visual Basic incluido en la plataforma de Visual Studio permitiendo al usuario realizar diferentes tareas sin utilizar muchos códigos y que el usuario pueda programar de una forma rápida y con la creatividad que lo haga a la hora de hacer sus diseños.

Microsoft SQL SERVER 2008

(SearchDataCenter en Español, 2005), Es un sistema de gestión de base de datos relacionales (RDBMS) de Microsoft que está diseñado para el entorno empresarial.

Gestionador de base de datos que permite tener la información estructurada, organizada para un mayor control y orden en sus archivos.

Antecedentes Referenciales

Antecedentes nacionales

Proyectos Realizados Por Estudiantes Universitarios

(Rocafuerte & Durango)

Juan Carlos Rocafuerte, Rayner Stalyn Durango estudiantes de la ESPOL (Escuela Superior Politécnica del litoral), en su proyecto de Desarrollo de sistema de facturación y cobro para una institución educativa privada. Con la integración de este software es cumplir los requerimientos para el modelo del negocio para la ejecución de un proceso de cobro eficaz. Permitiendo tener un control en su información y a su vez ser uso de herramientas tecnológicas para un buen servicio.

Este documento permitió ser la guía en el caso para el análisis del sistema informático de cómo proceder paso a paso para la realización del proyecto

en base a lo teórico de la situación por las falencias que presenta en cuanto a las ventas.

(Macias & Vera, 2011)

Juan Pablo Sánchez, José Belisario Vera, Calceta Septiembre – 2011, en su proyecto “Software de facturación en la administración de las unidades de producción de la escuela superior politécnica agropecuaria de Manabí Manuel Félix López” se enfoca en el proceso e implementación de un software de facturación administrativo que ayude automatizar sus actividades y de una mayor eficiencia al requerir información necesaria y brindar una atención optima a los clientes.

Para el desarrollo del software se utilizaron las herramientas Visual Basic 2010 Ultimate y Microsoft SQL server 2008.

De acuerdo a este tema nos ayudó en las herramientas similares al uso que tendrá nuestro proyecto para el mejor uso y utilización en cuanto a la información que se necesitara para el desarrollo, en cuanto a la base de datos y diseño del sistema.

Antecedentes Internacionales

(Reyes, 2010)

Mauricio Reyes, estudiante de la Universidad Simón Bolívar, en su proyecto Diseño, Desarrollo e Implementación de un sistema eficiente de Facturación, Marzo 2010 – Venezuela, enfocado a los requerimientos y características de la PEUSB Proveeduría Estudiantil, el sistema busca mejorar las deficiencias existentes en el sistema de gestión empresarial actual (Profit Plus), con un enfoque de ingeniería de software XP(extreme Programming) y una plataforma de framework Django y una base de Datos SQLite.

De acuerdo a la información de este documento permitió llevar un análisis con un mejor enfoque en poder tener una mejor organización y poder mejorar esas falencias que se presenta al contar con registros manuales y poder cambiar por herramientas tecnológicas, por ende con la misma visión de brindar un buen servicio al consumidor.

(Fernandez & Guzmán, 2008)

Jonathan Alfonso Fernández. Miguel Ángel Días, en su trabajo “Sistema de control de inventarios y facturación de la licorería tropical Club” en Girardot, Cundinamarca – Colombia, 2008 Llevando sus actividades manuales, lo que dará la solución a través del sistema en llevar una contabilidad sistematizada y de una facturación correspondiente por lo cual el sistema propuesto es brindar un mejor servicio en sus productos y este será de suma importancia ya que agilizará los procesos que se llevarán a cabo y no habrá pérdida de datos ni errores en las actividades.

En este documento nos permitió tener una mayor idea de poder realizar el diseño del sistema por el parecido al sistema de facturación para calzados, en tener un registro de producto, de cliente, y proporcionar el detalle de la venta realizada mediante una base de datos donde registrara, guardara y optimizara toda la información al momento de una búsqueda de un producto en el almacén, además ofrecerle al cliente un mejor servicio a tiempo al poder ejercer sus compras.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR 2008

TITULO II

Derechos

Sección Cuarta

Cultura y ciencia

Art. 22.- Las personas tiene derecho a desarrollar su capacidad creativa, al ejercicio digno y sostenido de las actividades culturales y artísticas, y a beneficiarse de la protección de los derechos morales y patrimoniales que les correspondan por las producciones científicas, literarias o artísticas de su autoría.

Sección Octava

Ciencia, Tecnología, innovación y saberes ancestrales

Art. 385.- El sistema nacional de ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales, en el marco del respeto al ambiente, la naturaleza, la vida, las culturas y la soberanía, tendrá como finalidad:

1. Generar, adaptar y difundir conocimientos científicos y tecnológicos.
2. Recuperar, fortalecer y potenciar los saberes ancestrales.
3. Desarrollar tecnologías e innovaciones que impulsen la producción nacional, eleven la eficiencia y productividad, mejoren la calidad de vida y contribuyan a la realización del buen vivir. (CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR , 2008)

En el artículo 385 del Gobierno nacional en base a la ciencia, tecnología e innovación y saberes ancestrales impulsa y genera una mejor calidad de vida para que desarrollen un plan de emprendimiento para un buen vivir.

LEY DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

TÍTULO I

DE LOS DERECHOS DE AUTOR Y DERECHOS CONEXOS

Sección I

Preceptos Generales

Art. 4.- Se reconocen y garantizan los derechos de los autores y los derechos de los demás titulares sobre sus obras.

Art. 5.- El derecho de autor nace y se protege por el solo hecho de la creación de la obra, independientemente de su mérito, destino o modo de expresión.

Se protegen todas las obras, interpretaciones, ejecuciones, producciones o emisión radiofónica cualquiera sea el país de origen de la obra, la nacionalidad o el domicilio del autor o titular. Esta protección también se reconoce cualquiera que sea el lugar de publicación o divulgación.

El reconocimiento de los derechos de autor y de los derechos conexos no está sometido a registro, depósito, ni al cumplimiento de formalidad alguna.

Art. 7. Para los efectos de este Título los términos señalados a continuación tendrán los siguientes significados:

Autor: Persona natural que realiza la creación intelectual.

Base de datos: Compilación de obras, hechos o datos en forma impresa, en una unidad de almacenamiento de ordenador o de cualquier otra forma.

Licencia: Autorización o permiso que concede el titular de los derechos al usuario de la obra u otra producción protegida, para utilizarla en la forma determinada y de conformidad con las condiciones convenidas en el contrato. No transfiere la titularidad de los derechos.

Programa de ordenador (software): Toda secuencia de instrucciones o indicaciones destinadas a ser utilizadas, directa o indirectamente, en un dispositivo de lectura automatizada, ordenador, o aparato electrónico o

similar con capacidad de procesar información, para la realización de una función o tarea, u obtención de un resultado determinado, cualquiera que fuere su forma de expresión o fijación. El programa de ordenador comprende también la documentación preparatoria, planes y diseños, la documentación técnica, y los manuales de uso.

Sección V

Disposiciones Especiales Sobre Ciertas Obras

Parágrafo Primero

De Los Programas De Ordenador

Art. 28.- Los programas de ordenador se consideran obras literarias y se protegen como tales. Dicha protección se otorga independientemente de que hayan sido incorporados en un ordenador y cualquiera sea la forma en que estén expresados, ya sea en forma legible por el hombre (código fuente) o en forma legible por máquina (código objeto), ya sean programas operativos y programas aplicativos, incluyendo diagramas de flujo, planos, manuales de uso, y en general, aquellos elementos que conformen la estructura, secuencia y organización del programa.

Art. 29.- Es titular de un programa de ordenador, el productor, esto es la persona natural o jurídica que toma la iniciativa y responsabilidad de la realización de la obra. Se considerará titular, salvo prueba en contrario, a la persona cuyo nombre conste en la obra o sus copias de la forma usual.

Dicho titular está además legitimado para ejercer en nombre propio los derechos morales sobre la obra, incluyendo la facultad para decidir sobre su divulgación.

El productor tendrá el derecho exclusivo de realizar, autorizar o prohibir la realización de modificaciones o versiones sucesivas del programa, y de programas derivados del mismo.

Las disposiciones del presente artículo podrán ser modificadas mediante acuerdo entre los autores y el productor. (LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL, 2006)

La ley de la propiedad intelectual o IEPI es una institución que protege y defiende las creaciones o invenciones de personas que lo han creado, para tener sus protecciones debe tener su respectivo registro en el instituto y quede constancia bajo esta ley que lo defiende y precautelando los derechos del autor y así mismo de los ciudadanos.

MARCO LEGAL – SOFTWARE LIBRE EN ECUADOR

Decreto 1014

En Ecuador, se emitió el Decreto N° 14 en abril del 2008, basado en los siguientes ejes centrales.

1.- Cumplimiento de recomendaciones internacionales:

La Carta Iberoamericana de Gobierno Electrónico aprobada por la “IX conferencia iberoamericana de ministros de administración pública y reforma del estado”, que recomienda el uso de estándares abiertos y software libre como herramientas informáticas.

2.- Con los objetivos fundamentales de:

- Alcanzar la soberanía y autónoma tecnológica.
- Alcanzar un ahorro significativo de recursos públicos.

Se decretó establecer como política la utilización de software libre en los sistemas y equipamientos informáticos de las Entidades de la administración pública central tomando como definición de Software las cuatro libertades promulgadas por Richard Stallman. (Asociación de Software Libre del Ecuador, 2015)

El software libre tiene en control una evaluación diariamente en los sistemas informáticos de las instituciones y seguir con el régimen de la política que tienen para que puedan tener un buen uso de software libre como lo menciona se lo menciona en el marco legal.

DEFINICIONES CONCEPTUALES

Lenguaje de Programación: Un lenguaje de programación es un elemento esencial en el campo de la informática mediante el cual se emplea para poder comunicarse las personas con las computadoras, mediante conjunto de instrucciones que son símbolos, caracteres y reglas de sintaxis.

Visual Studio 2010: Es la plataforma web ASP.NET para el desarrollo de aplicaciones.

Visual Basic: es un lenguaje de programación incluido dentro del paquete Microsoft de Visual Studio.Net permitiendo crear eventos y además es orientado a objetos.

Sistema Informático: Los sistemas informáticos permiten almacenar y procesar datos mediante componentes informáticos tales como hardware y software para tener una información organizada y en control.

Hardware: es la parte tangible del computador que se puede visualizar y tocar. Es decir todos los elementos físicos.

Software: Es la parte intangible del computador estos están conformados por programas informáticos que permiten a la computadora ejercer sus tareas de manera determinada y que tenga un buen funcionamiento.

Tecnología: conjunto de conocimientos tecnológicos donde el hombre crea, diseña y desarrolla un mejor ambiente lo cual se puede definir como un mundo sistematizado.

Sistema de facturación: constancia de una venta realizada representado por el cliente o comprador, generando la factura mediante sistemas informáticos por medio de un software automatizado dando el respectivo detalle.

Factura: (Factura, 2016), factura de compra o factura comercial, es un documento mercantil que refleja toda la información de una operación de compraventa. La información fundamental que aparece en una factura debe reflejar la entrega de un producto o la provisión de un servicio, junto a la

fecha de devengo, además de indicar la cantidad a pagar en relación a existencias, además de indicar el tipo de Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) que se debe aplicar.

Sistema de venta: Los sistemas de ventas, son aquellos que llevan los registros de ventas de los productos, de proveedores y clientes, dando los respectivos informes impresos mediante un sistema informático.

Contabilidad: actividad esencial en los negocios y empresa la cual permitirá controlar las áreas laborales, como manejo de estados financieros, presupuestos, etc.

Base de Datos: una base de datos es el conjunto de una estructura de datos para tener una información organizada y fácil de buscar.

Microsoft SQL SERVER: Sistema de base de datos lo cual permite archivar la información de una manera sistematizada para una mejor búsqueda de dicha información u organización especialmente diseñada para empresas.

DEFINICIONES DE AUTORES

Sistemas Informáticos

(Paola, 2017), La definición del autor James A. Senn en el libro de Análisis y Diseño de sistemas de información señala que los sistemas de información “Es el proceso de examinar la situación de una empresa con el propósito de mejoría con métodos y procedimientos adecuados.

Los sistemas informáticos son las soluciones que tendrá una/la empresa en contar con herramientas tecnológicas tales como hardware y software para una mejor organización sistematizada, para poder tener un almacenamiento de datos archivados mediante una base de datos.

Sistema de facturación

(Rita Ñungoso, 2013), El Autor Fernando Catadora (1997), define “un sistema de facturación se diseña con el objetivo de registrar y controlar las operaciones de ventas de la organización.

Los sistemas permiten a la empresa o negocios a poder tener su información de una manera más organizada y en control.

Ventas

(Carreto, 2007), Allan L. Reid, autor del libro “Las técnicas modernas de venta y sus aplicaciones”, afirma que la venta promueve un intercambio de productos y servicios.

Las ventas es el proceso donde el comprador adquiere un producto y a su vez realiza su pago de compra.

CAPITULO III

METODOLOGÍA

En este capítulo el objetivo es realizar y desarrollar la idea de la propuesta del sistema informático de facturación teniendo en cuenta la presentación de la empresa y las ideas que se llevaran a cabo con los respectivos estudios de los diferentes tipos de investigación e instrumentos para identificar su población y obtener información sobre el Almacén de Calzado.

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

El almacén tiene dispone a la venta productos elaborados con plantillas internas de suela, cuero y materiales naturales para que el pie del trabajador este cómodo y seguro, son zapatos cosidos internamente a mano con hilos de nylon y tienen forros internos de cuero. De esta forma logramos garantizar nuestro producto.

Nombre completo del establecimiento

Almacén de Calzados “Calza Todos”

Nombre, ley o resolución en que fue aprobada o constituida

2015

Objeto Social

El almacén del calzado está establecido como un negocio comercial el cual tiene visible su producto de calzados para todo tipo de personas, y en brindar un buen servicio al cliente.

Misión

El Almacén de Calzado “Calzatodo” está dedicada a la producción de calzado para dama, caballero y niños, con el propósito de satisfacer a nuestros clientes, desarrollando y mejorando continuamente nuestros productos y el servicio que ofrecemos. Cuidamos el medio ambiente, velamos por la seguridad y cumplimos con la ley, en nuestro beneficio y de la comunidad en la cual interactuamos.

Visión

Es un negocio comercial que basa su desarrollo y crecimiento en la capacidad de brindar un producto de calidad y de poder seguir creciendo y dar un mejor servicio.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Para este proyecto se ha tomado como referencia 3 tipos de investigación de las cuales la investigación explicativa se ha llevado a cabo para llegar a profundidad a través de un análisis investigativo, de la misma manera se ha seguido con las demás investigaciones con sus respectivas informaciones.

Investigación de Descriptiva

(Metodología de la Investigación, 2013), Según Sabino (1986) “La investigación de tipo descriptiva trabaja sobre realidades de hechos, y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Para la investigación descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento. De esta forma se pueden obtener las notas que caracterizan a la realidad estudiada”.

Investigación Correlacional

(Cazau, 2006), Según Hernández Sampieri 1996, Este tipo de estudios tiene como finalidad medir el grado de relación que existe entre dos o más

variables. Esto significa que, ven si estas dos a más variables están o no relacionadas, es decir, si una explicación a las otras o viceversa.

Investigación Explicativa

(Arias, 2012), Según Fidias Arias, 2012, Pg. 26, La investigación explicativa se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación post facto), como de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis. Sus estudios y conclusiones constituyen el nivel más profundo de conocimientos.

Debido a las definiciones de las investigaciones realizadas se utilizará la investigación descriptiva para reflejar los problemas que presenta el tema propuesto; la investigación explicativa nos ayudara a profundizar y conocer los datos obtenido para darle una posible solución, y la correlacional nos permitirá por medio de las variables definidas determinar la relación del diseño del sistema a realizar.

POBLACIÓN Y MUESTRA

Población:

(Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Laurel, 2015), El Laurel es una de las cuatro parroquias rurales que pertenece del Cantón Daule, de la provincia del Guayas.

Está situada al norte del cantón Daule, a la altura del Km. 56 de la Vía Guayaquil- Daule- Balzar. Su extensión territorial es de 35 Km².

La población conjunto de sitios, lugares y personas, situada en un lugar geográfico, lo que permitirá llevar a cabo una evaluación estadística con el propósito de obtener la información requerida para la realización de este proyecto lo cual es el sistema informático de facturación. .

Muestra:

La muestra es la parte numérica que representa la población, lo que permitirá tener referencias sobre las observaciones realizadas mediante la técnica de muestreo dado por una fórmula.

Para poder obtener la muestra estadísticas se tomó en cuenta preguntas específicas para los clientes del almacén, y determinar la situación que presenta el establecimiento y dar las posibles soluciones a través de la información acogida.

Con las respuestas obtenidas de las encuestas realizadas podemos reflejar en el cuadro y gráfico hacia abajo los resultados favorables para la realización del diseño de sistema informático de facturación.

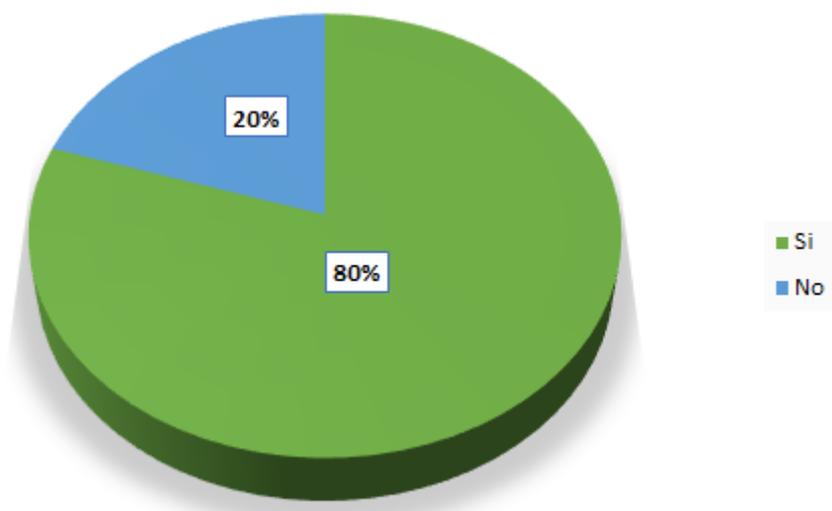
Análisis global de la encuesta

Cuadro 1: Análisis Global de la Encuesta

Respuesta	Resultado Obtenido
Positivo	80%
Negativo	20%

Elaborado por Karen Maisanche

Gráfico 1: Análisis Global de la Encuesta



Elaborado por: Karen Maisanche

Conclusión

Podemos notar en la encuesta global, tomando una cierta cantidad de encuestados en su saber si están de acuerdo en que se implemente un sistema informático de facturación en el Cantón Daule – Parroquia El Laurel para el almacén de calzados “calza todos”.

Obteniendo los resultados positivos con un cierto porcentaje favorable y acogedor para la realización del diseño del sistema.

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Las técnicas de investigación que se utilizarán en esta etapa describirán la necesidad para el desarrollo del sistema informático de facturación y poder obtener la información necesaria para la realización.

Se tomar en cuentas las siguientes técnicas:

Entrevista

(Virtual, 2016), Sabino, (1992) comenta que la entrevista, desde el punto de vista del método es una forma específica de interacción social que tiene por objeto recolectar datos para una investigación.

En esta técnica de investigación, se entrevistará al dueño del almacén de calzado por medio de la información obtenida se llevará a cabo para poder llevar el desarrollo del planteamiento propuestos para dar la posible solución.

Encuestas

(Virtual, 2016), Según Grasso (2006), La encuesta es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de un número considerable de personas.

En esta segunda técnica que se realizara a cada cliente del almacén para dar a conocer del sistema informático de facturación, con la información obtenida se tomara en cuenta y se llevaran los respectivos análisis.

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

Mediante la información obtenida se ha llevado al desarrollo de este proyecto con el fin de dar una posible solución por medio de la propuesta del diseño del sistema informático de facturación para el Almacén de Calzado, presentado inconvenientes al momento del control de sus ventas generando un déficit de tiempo, y fallas de sus registros, presentando sus actividades laborales de forma manual.

De acuerdo a las con las dos técnicas escogidas, se elaboraron las preguntas respectivas para poder realizarlas, para poder obtener los resultados de la información.

Por lo cual se ha llevado en este capítulo la realización del análisis junto con las técnicas y procedimientos y tener a profundidad la toma de decisión del desarrollo del sistema informático, para poder dar la posible solución del proyecto propuesto.

Análisis de la Situación Actual

Gracias al desarrollo de las investigaciones del tema del proyecto realizadas con cada uno de los procedimientos y técnicas, se ha visto en la necesidad de un sistema informático, lo cual le permitirá al Almacén llevar un mejor control en sus actividades cotidianas laborales y una mayor seguridad.

De acuerdo a lo determinado por las encuestas hechas a la población, se encontró los procesos necesarios para la elaboración del proyecto propuesto.

ANALISIS DE LA INFORMACION DE LA ENCUESTA

Análisis Estadístico

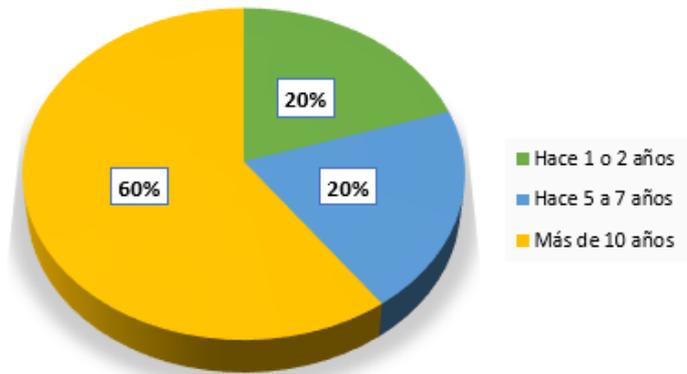
1. Qué tiempo conoce Ud. el Almacén de Calzado “Calza todos”

Cuadro 2: Pregunta Nº 1 de la Encuesta

Opciones	Encuestados	Porcentaje
1 a 2 años	2	20%
5 a 7 años	2	20%
Más de 10 años	6	60%
Total	10	100%

Elaborado por: Karen Maisanche

Gráfico 2: Pregunta Nº 1 de la Encuesta



Elaborado por: Karen Maisanche

Interpretación

En la gráfica podemos ver que un 20% lo conoce de 1 a 2 años, otro 20% indica que de 5 a 7 años y el 60% lo conoce más de 10 años.

Análisis

Podemos ver reflejado según los resultados obtenidos que el almacén de calzados si ha tenido un buen visto calificativo por el cliente.

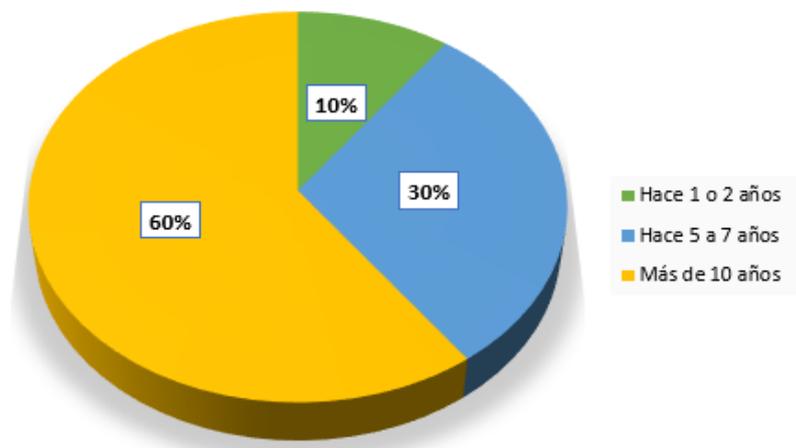
2. ¿Desde cuándo es Cliente Ud.?

Cuadro 3: Pregunta Nº 2 de la Encuesta

Opciones	Encuestados	Porcentaje
1 a 3 años	1	10%
4 a 8 años	3	30%
Más de 10 años	6	60%
Total	10	100%

Elaborado por: Karen Maisanche

Gráfico 3: Pregunta Nº 2 de la Encuesta



Elaborado por: Karen Maisanche

Interpretación

La grafica nos muestra que un 10% es cliente del almacén, un 30% también lo es y el 60% es cliente fijo.

Análisis

En la gráfica podemos notar que un 40% es cliente de almacén hace pocos años, pero el 60% nos dice que viene siendo cliente por más de 10 años.

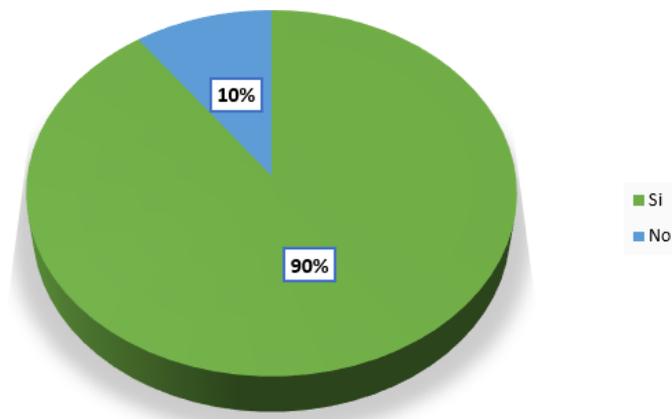
3. ¿Ud. se siente satisfecho al realizar su compra?

Cuadro 4: Pregunta N° 3 de la Encuesta

Opciones	Encuestados	Porcentaje
Si	9	100%
No	1	0%
Total	10	100%

Elaborado por: Karen Maisanche

Gráfico 4: Pregunta N° 3 de la Encuesta



Elaborado por: Karen Maisanche

Interpretación

El 90% de los encuestados indicaron que sienten muy a gusto en sus compras, mientras que el 10% no lo siente a gusto.

Análisis

Los encuestados mostraron un 90% en la satisfacción de realizar sus compras, el 10% no lo mostró a justamente, pero se tomará en cuenta lo mencionado.

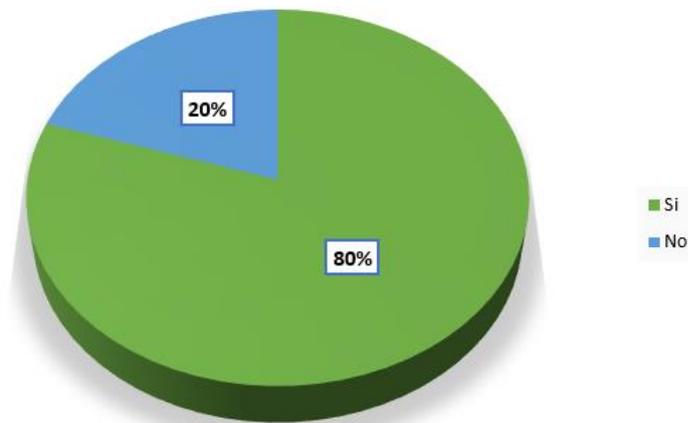
4. Considera usted que la factura manual genera pérdida de tiempo y errores al realizar sus compras.

Cuadro 5: Pregunta N° 4 de la Encuesta

Opciones	Encuestados	Porcentaje
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Elaborado por: Karen Maisanche

Gráfico 5: Pregunta N° 4 de la Encuesta



Elaborado por: Karen Maisanche

Interpretación

En la gráfica podemos ver que un 80% muestra incomodidad por la factura manual, y un 20% no.

Análisis

Se ve reflejado en la gráfica la molestia de la factura manual por un 80% y esto nos favorece a poder implementar dentro del almacén el sistema informático de facturación, mientras que un 20% no tomo mucho interés.

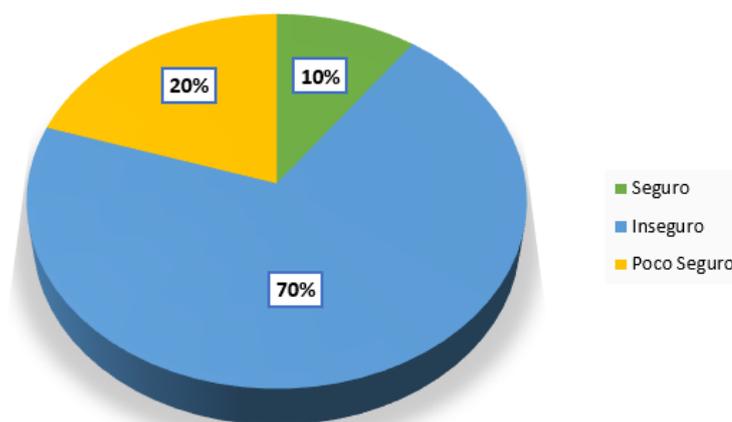
5. ¿Cómo se siente usted cuando le entregan la factura manual de sus compras?

Cuadro 6: Pregunta Nº 5 de la Encuesta

Opciones	Encuestados	Porcentaje
Seguro	1	10%
Inseguro	7	70%
Poco Seguro	2	20%
Total	10	100%

Elaborado por: Karen Maisanche

Gráfico 6: Pregunta Nº 5 de la Encuesta



Elaborado por: Karen Maisanche

Interpretación

Un 10% se siente seguro; otro 70% se siente inseguro y el 20% se siente poco seguro.

Análisis

Podemos notar en la gráfica que un 70% se siente inseguro debido que ellos

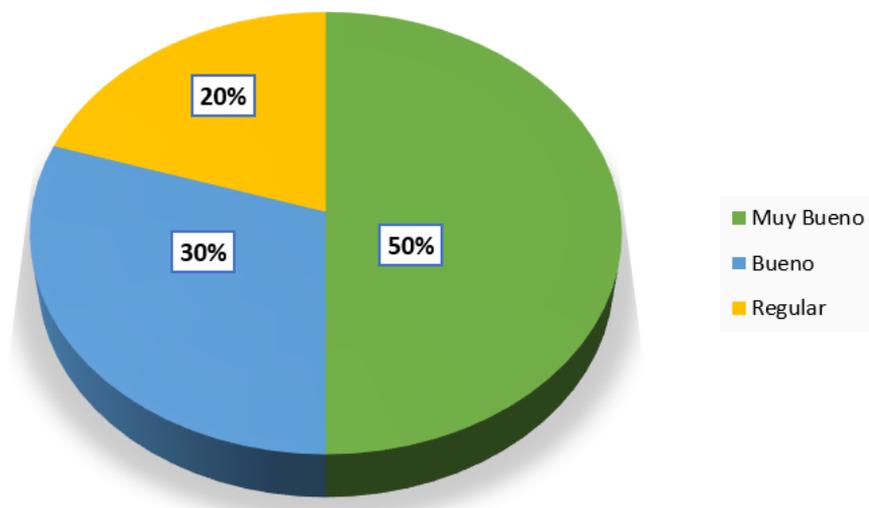
6. Considera usted que el beneficio de tener un sistema informático de facturación es:

Cuadro 7: Pregunta N° 6 de la Encuesta

Opciones	Encuestados	Porcentaje
Muy Bueno	5	50%
Bueno	3	30%
Regular	2	20%
Total	10	100%

Elaborado por: Karen Maisanche

Gráfico 7: Pregunta N° 6 de la Encuesta



Elaborado por: Karen Maisanche

Interpretación

Los encuestados dijeron que un 50% es muy bueno, mientras que el 30% bueno y 20% regular.

Análisis

Notamos en la gráfica que el 70% menciono que el sistema de facturación es muy importante, y un 20% dio a conocer que es regular.

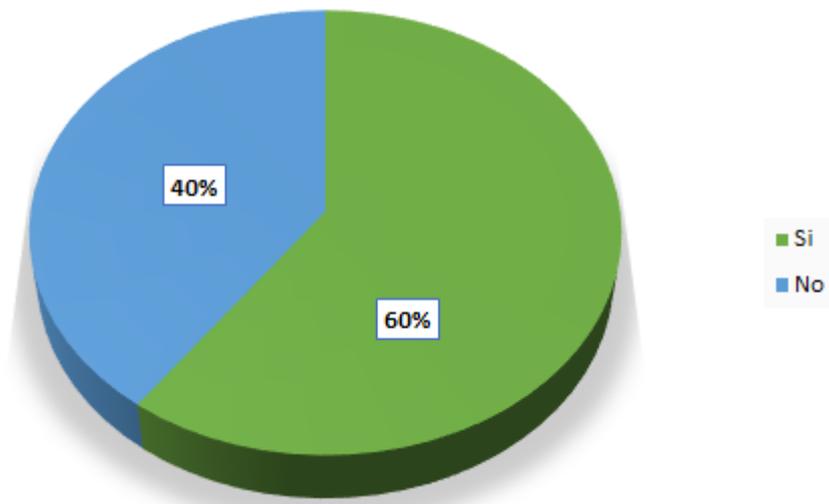
7. ¿Considera que, al momento de realizar su compra, sea entregada su respectiva su factura?

Cuadro 8: Pregunta N° 7 de la Encuesta

Opciones	Encuestados	Porcentaje
Si	6	60%
No	4	40%
Total	10	100%

Elabora por: Karen Maisanche

Gráfico 8: Pregunta N° 7 de la Encuesta



Elaborado por: Karen Maisanche

Interpretación

Un 60% dijo que si, mientras que un 40% menciono que no.

Análisis

En la gráfica notamos que el 60% menciono que si, podemos decir que es un documento que les favorece a ellos por la compra que han realizado, y el 40% dijo que no.

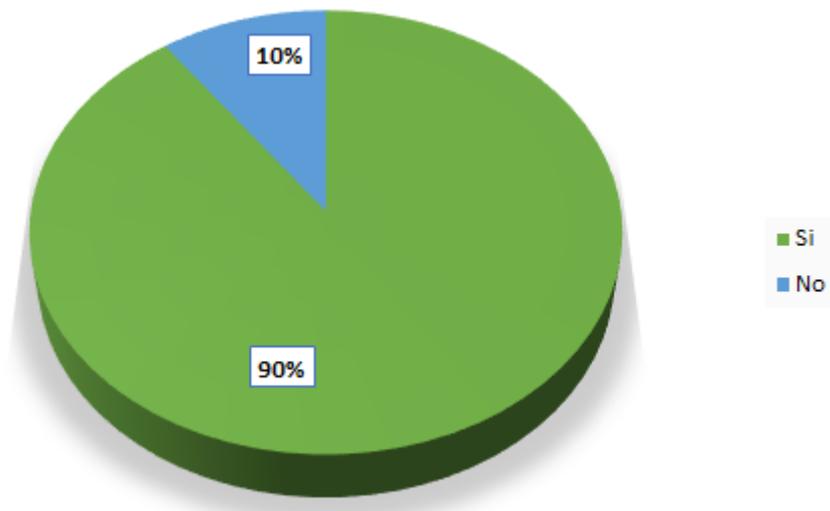
8. ¿Considera usted, que el almacén utilice herramientas tecnológicas para un mejor servicio?

Cuadro 9: Pregunta N° 8 de la Encuesta

Opciones	Encuestados	Porcentaje
Si	9	90%
No	1	10%
Total	10	100%

Elaborado por: Karen Maisanche

Gráfico 9: Pregunta N° 8 de la Encuesta



Elaborado por: Karen Maisanche

Interpretación

La grafica nos muestra que un 90% si está de acuerdo y el 10% menciona que no.

Análisis

Podemos ver por los resultados obtenidos que si están de acuerdo en que el almacén tome esta iniciativa de contar con herramientas tecnológicas.

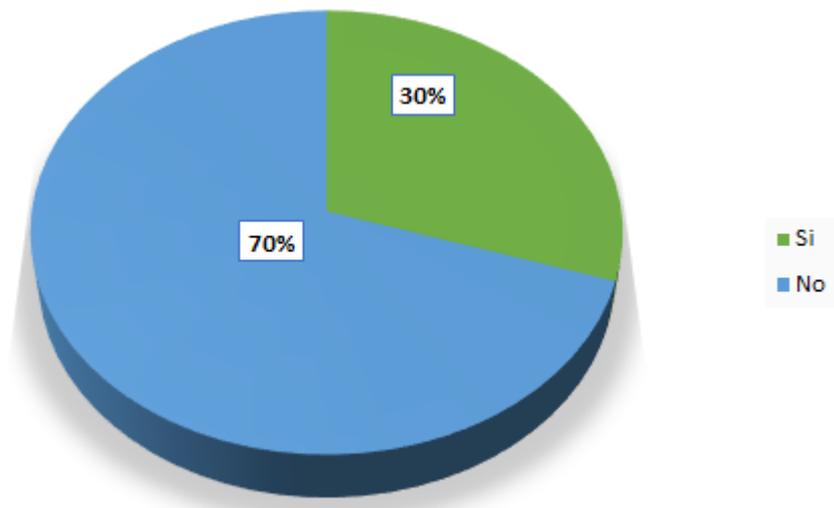
9. Conoce o ha visto de almacenes de calzados que usen sistema de facturación.

Cuadro 10: Pregunta N° 9 de la Encuesta

Opciones	Encuestados	Porcentaje
Si	3	30%
No	7	70%
Total	10	100%

Elaborado por: Karen Maisanche

Gráfico 10: Pregunta N° 9 de la Encuesta



Elaborado por: Karen Maisanche

Interpretación

Los encuestados dieron a conocer que un 30% si y el 70% que no conoce.

Análisis

Notamos en la gráfica que el 70% en laurel no ha visto un sistema de facturación para almacén de calzados. Nos permite como negocio poder contar este sistema que dará una mejor atención.

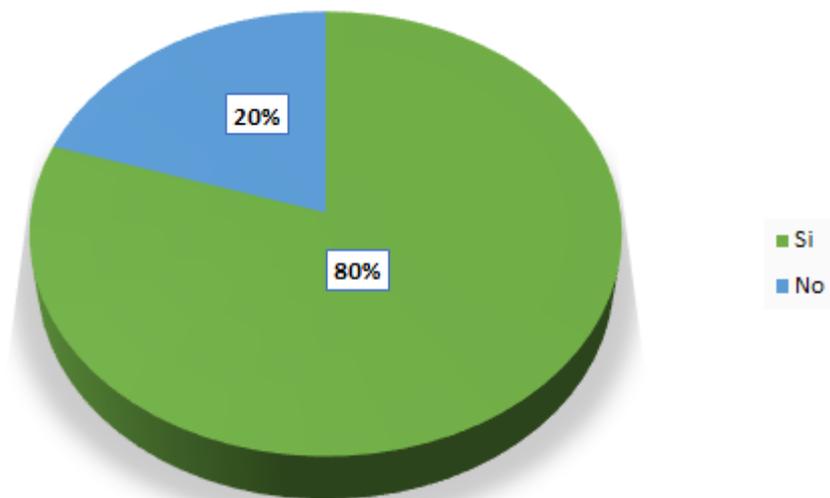
10. ¿Cree usted que el sistema informático le dará un mejor control y una buena atención al cliente?

Cuadro 11: Pregunta Nº 10 de la Encuesta

Opciones	Encuestados	Porcentaje
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Elaborado por: Karen Maisanche

Gráfico 11: Pregunta Nº 10 de la Encuesta



Elaborado por: Karen Maisanche

Interpretación

Podemos reflejar mediante el círculo estadístico que 80% si está de acuerdo que el almacén cuente con un sistema informático, mientras que el 20% dijo que no.

Análisis

Con el resultado obtenido vemos que si esta favorable contar con el sistema de facturación para el almacén, permitirá llevar una mejor organización y una mejor atención en las compras que realicen.

Conclusión de la encuesta

Mediante la información recopilada para la propuesta del diseño de sistema informático se tomó en cuenta una de las técnicas de investigación, para el procedimiento del proyecto, lo fue la encuesta, ya que, por medio de las preguntas realizadas, se tomó en cuenta a 10 personas del almacén de calzado y de la misma manera se procedió a encuestarlos.

Para obtener una respuesta ya sea positivo o negativa y que nos permita tener un resultado acogido para la propuesta mencionada mediante el uso de las herramientas tecnológicas que hoy en día se las utiliza en cada una de las áreas laborales y como ha sido una gran ayuda para el ser humano.

Obteniendo resultados favorables podemos ver en una pequeña muestra en la tabla hacia abajo, la acogida que se obtuvo mediante los encuestados que si se ve en la necesidad de que el almacén cuente con un sistema informático.

Cuadro 12: Conclusión de la Encuesta

RESULTADO OBTENIDO		
ENCUESTADOS	POSITIVO	NEGATIVO
10	8	2

Elaborado por: Karen Maisanche

(Ver Gráfico Nº 1 Análisis Global de la Encuesta)

ANALISIS DE ENTREVISTA

Preguntas y Respuestas

1. ¿Se ve usted en la necesidad de usar herramientas tecnológicas para su negocio?

Las herramientas tecnológicas hoy en día son muy indispensables no solo para negocio, sino para todo tipo de trabajo y actividades. Han dado facilidad al ser humano a poder realizar sus labores cotidianas con mayor rapidez y seguridad.

2. Piensa usted que el sistema informático de facturación, le contribuirá al almacén llevar un mejor control.

Si.

Porque

Debido que los registros se los realiza manualmente, teniendo perdida de tiempo al llenar los datos tanto del cliente como del producto.

Y el sistema nos ayudara a realizar una mejor tarea laboral.

3. ¿Qué ventajas usted cree que presentaría el sistema de facturación?

Las ventajas que puede tener el sistema de facturación es tener una mejor eficiencia, seguridad, control y una mejor atención de servicio al cliente.

4. ¿Qué desventajas presenta su negocio con las facturas manuales?

Presenta la pérdida de tiempo de la actividad laboral y los errores al momento de llenar los datos del cliente y producto, provocando inestabilidad en el cliente.

5. ¿El sistema de facturación le permitirá llevar un orden administrativo en sus actividades laborales?

Si, porque ayudara a llevar la contabilidad más ordenada y de una manera sistematizada.

Conclusión

Otra de las técnicas de investigación que se escogió fue la entrevista la cual nos permitirá seguir en el avance del proyecto mediante la información que podamos realizar con la persona encarga.

Aquella nos permitió darle a conocer al dueño del almacén de calzados en poder contar con un sistema informático que le permita acceder a lo nuevo del mundo tecnológico.

En la entrevista el mostro un gran gesto favorable al poder contar con esta herramienta lo que le permitirá tener una eficiencia y seguridad para poder llevar sus tareas en orden y con un mayor control dentro del local, para tener un mejor servicio al cliente.

PLAN DE MEJORAS

La propuesta de este documento es poder tener la información necesaria y dar la posible solución mostrando buen resultado para la elaboración del diseño.

El plan de mejora que presentará este proyecto permitirá facilitar de una forma sistematizada las facturas de ventas del local, teniendo en cuenta la mejoría para una mayor seguridad en sus labores cotidianas. Para poder llevar una mejor atención al cliente y buscar una satisfacción positiva.

Durante el proceso de la investigación recopilada se encontraban falencias que presentaba el almacén, por lo cual se vio en la necesidad de obtener una proporcionada información que pueda tener un mejoramiento y poder lograr realizar el diseño propuesto.

Plan de Actividades

Cuadro 13: Plan de Actividades

Nº	Objetivos Específicos	Actividades	Recursos
1	Investigación de Campo	Análisis la problemática del establecimiento.	Formulario de preguntas mediante encuestas y entrevista realizadas
2	Diseño del Sistema Informático y Base de Datos		Visual Studio 2010; SQL SERVER 2008
3	Diseño de Pantallas del almacén de alzados	Pantallas del sistema para el almacén	Visual Studio 2010
4	Creación de la base de datos	Modelo de diagrama entidad relación	SQL SERVER 2008
5	Conexión de base de datos	Verificar la respectiva conexión	Visual Studio 2010, SQL SERVER 2008
6	Diseño de gráficos estadísticos	Mediante la encuesta	Excel 2016
7	Diseño de Diagrama General	Grafico que indica los pasos del sistema	Visio 2013
8	Cronograma de actividades	Diseño del documento	Project 2013

Elaborado por Karen Maisanche

CUADRO DE MEJORAS

Cuadro 14: Plan de Mejoras

Elaborado por:	Karen Maisanche
Propósito:	Contribuir automatizar el proceso de facturación para el control de ventas.
Mejora:	Diseño de un sistema de facturación.

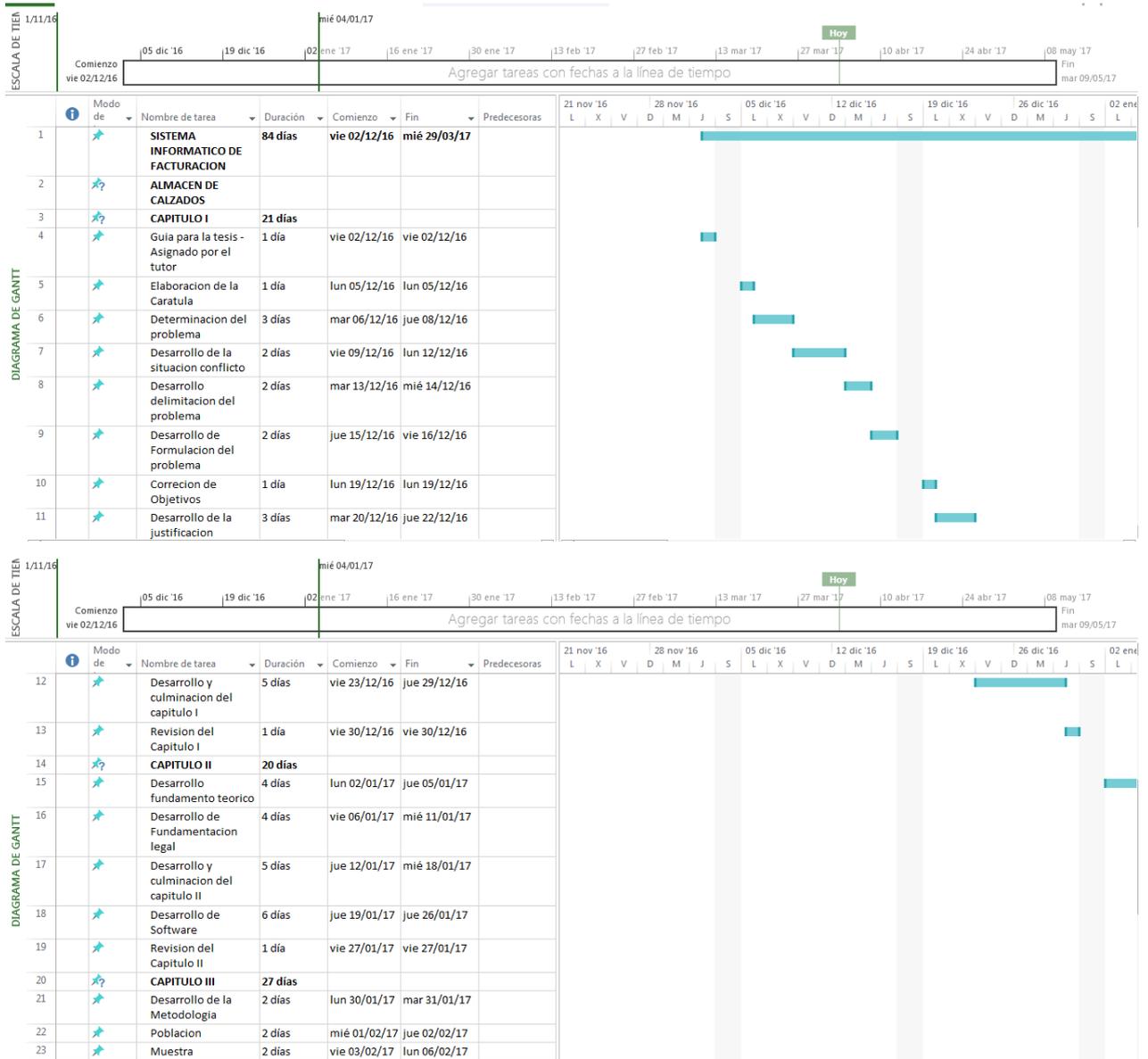
Nº	¿Qué inconvenientes presenta y mejoría tendrá?	¿Por qué se realizará?	¿Cómo se realizará?	¿Cuándo se realizará?	¿Quién lo realizará?	¿Dónde se realizará?
1	El almacén presenta inconvenientes al momento de realizar sus facturas, debido que lleva pérdida de tiempo y errores.	Con la finalidad de que el almacén cuente con las herramientas tecnológicas	Se diseñará un sistema informático de facturación para mejorar el control de las ventas en el almacén.	Año consecutivo de la tesis 2016 -2017	Autora Karen Maisanche	Cantón Daule Parroquia El Laurel
2	Mejorar sus actividades laborales en el almacén	Y dar la posible solución y la buena atención al cliente.	Se capacitará al propietario para el buen uso del sistema.		Propietario Ramiro Maisanche	Almacén de Calzado "Calza Todos"

Elaborado por Karen Maisanche

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

El cronograma nos permitirá visualizar los días que se estuvo realizando el análisis y diseño del sistema informático de facturación para el control de las ventas.

Gráfico 12: Diagrama de Gantt



Elaborado por: Karen Maisanche

REQUERIMIENTOS DEL SISTEMA

Para el desarrollo de la propuesta se optó por las siguientes determinaciones necesarias para la implementación del programa y equipos tecnológicos que se usaran:

Recursos de Hardware

Cuadro 15: Recursos de Hardware

Cantidad	Descripción	Detalle
1	Pc Samsung	Memoria RAM 4 GB Disco Duro 500 GB Core i3, i5
1	Impresora	Epson

Elaborado por Karen Maisanche

Recursos de Software

Cuadro 16: Recursos de Software

Cantidad	Descripción	Características
1	Windows 7	Sistema operativo
1	Microsoft Visual Studio 2010	Plataforma de desarrollo de Software
1	Visual Basic.NET	Lenguaje de programación
1	SQL Server 2008	Base de Datos
1	Eset Nod 32	Detector de Antivirus

Elaborado por Karen Maisanche

ANÁLISIS DE COSTO

Mediante el desarrollo del proyecto se muestra los gastos que se realizaron en cada una de la investigación del diseño de sistema para el almacén de calzado.

El trabajo del análisis de costo se lo dividió en dos formas:

1. Análisis
 - Recursos Humanos
 - Recursos Económicos
 - Recursos Informáticos

2. Diseño de Sistema (Lenguajes de Programación)

Cuadro 17: Análisis de Costo

Recurso Humano		
Descripción	Costo de mes	Costo total
Investigador de campo	0.00	0.00
Recurso Económicos		
Cuaderno	\$ 2.50	\$2.50
Impresiones	\$ 20.00	\$20.00
Transporte	10 x 3 meses	\$ 120.00
Gastos directos	5 x 3 meses	\$ 80.00
Recurso Informático		
Internet	24 x 3 meses	\$ 62.00
Pendrive	8 GB	\$ 8.00
Total		\$272,50

Elaborado por: Karen Maisanche

Recursos para el diseño

Cuadro 18: Recursos para el diseño

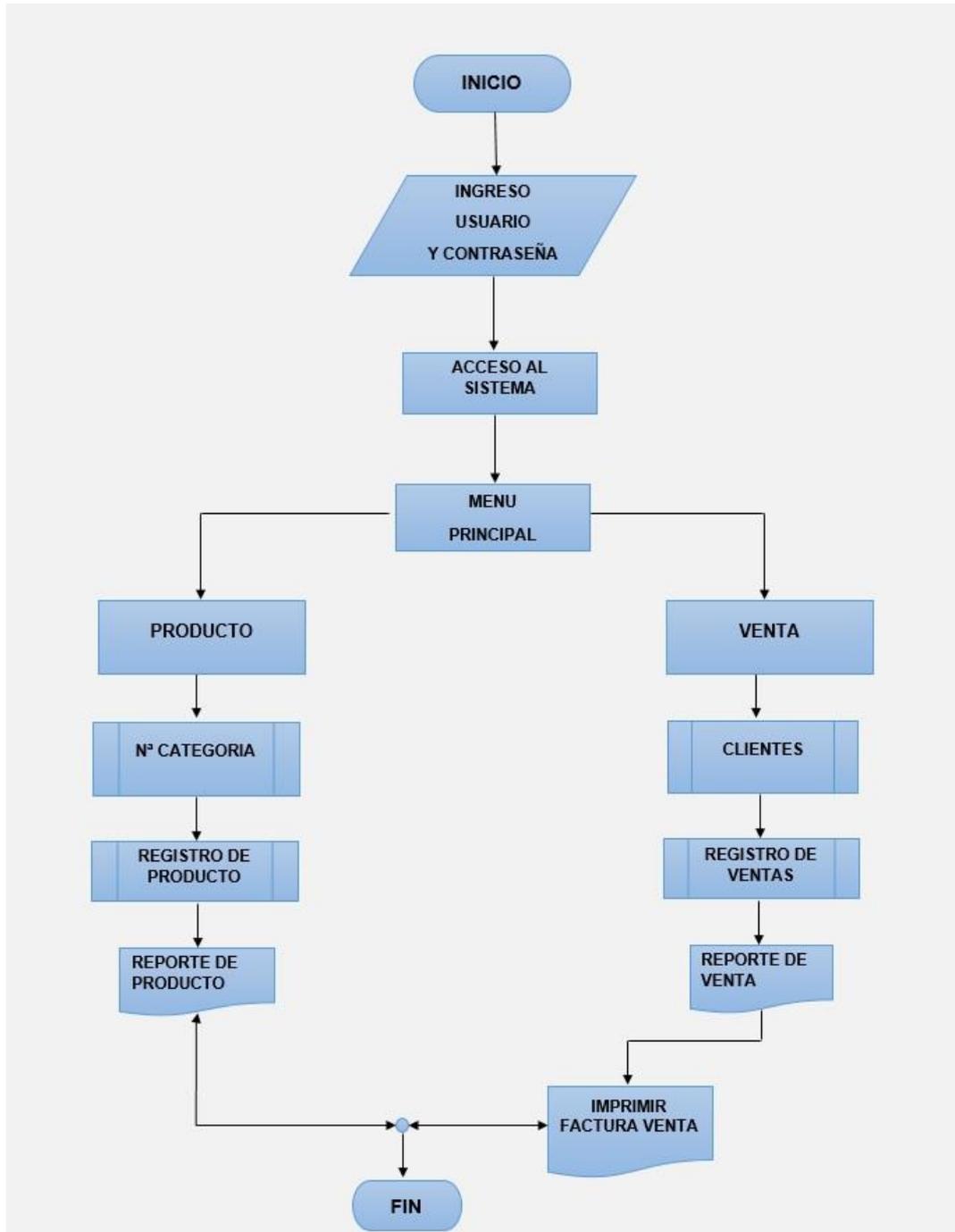
Recursos	Presupuesto
Pc Samsung	\$ 400.00
Microsoft Visual Studio	\$ 150.00
Base de Datos SQL SERVER	\$150.00
Total	\$ 700.00

Elaborado por: Karen Maisanche

DISEÑO DE LA PROPUESTA

DIAGRAMA DE FLUJO GENERAL

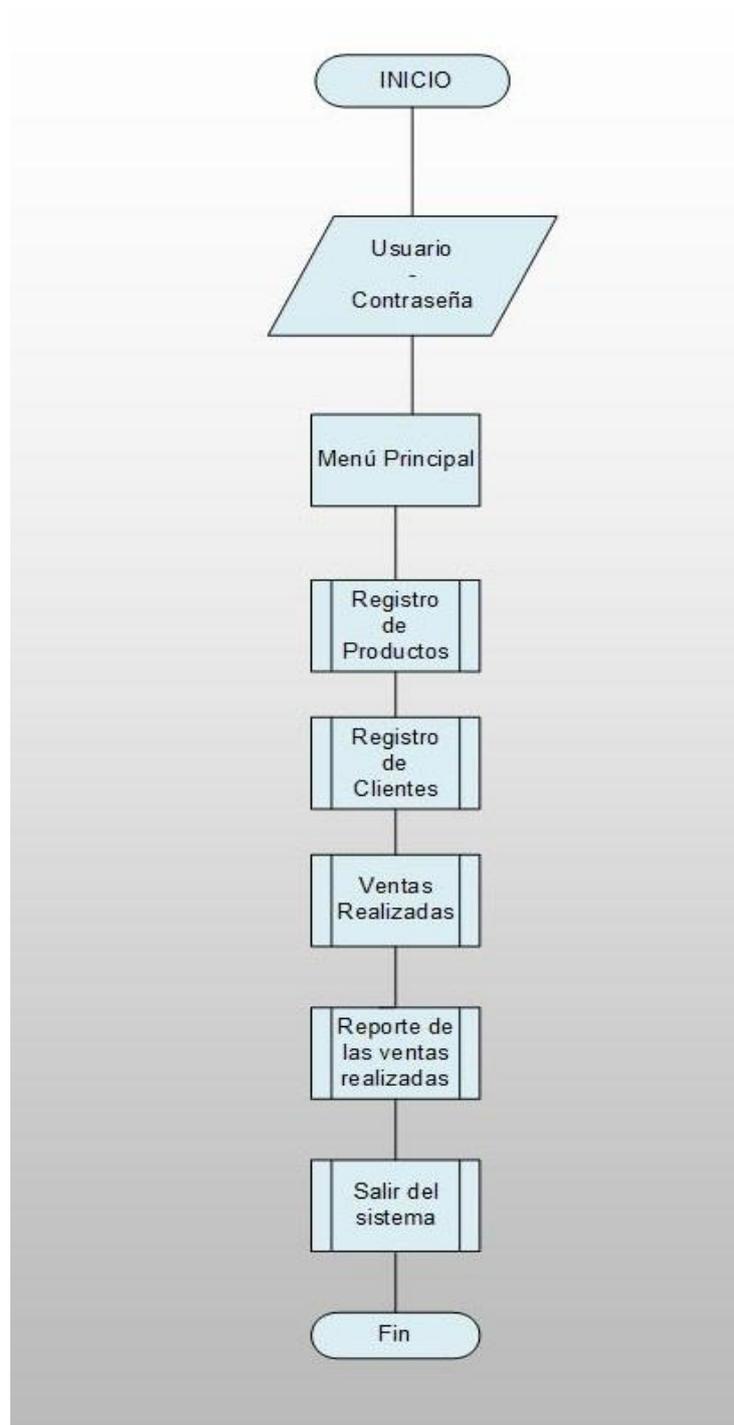
Diagramas 1: Diagrama de Flujo General



Elaborado por: Karen Maisanche

DIAGRAMA DE FLUJO MODELO – ADMINISTRADOR

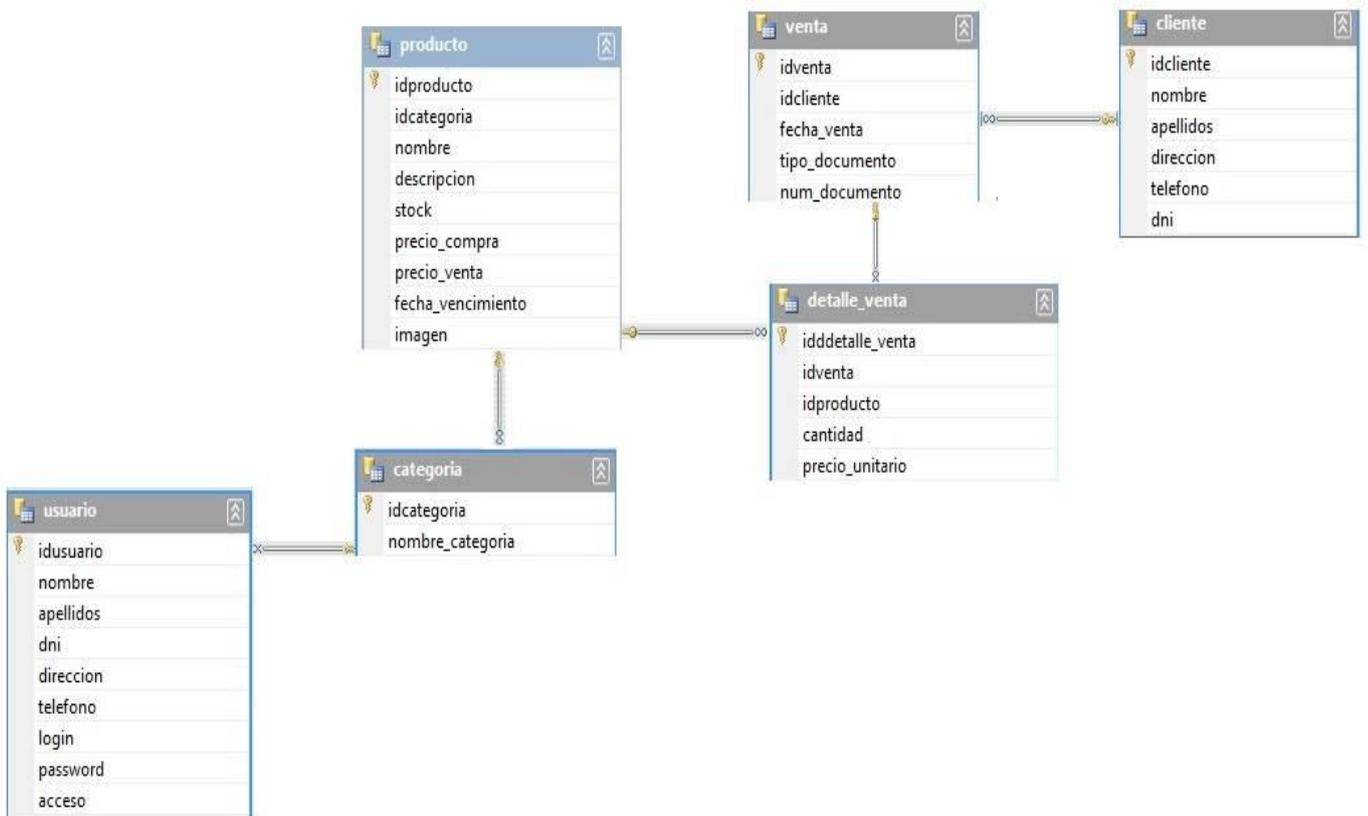
Diagramas 2: Diagrama de flujo modelo administrador



Elaborado por: Karen Maisanche

Modelo de Identidad Relación

Diagramas 3: Modelo de Identidad Relación



Elaborado por: Karen Maisanche

DICcionario DE DATOS

Cuadro 19: Diccionario de Datos - Usuario

		Formato para Diseño de Tablas – Base De Datos		Fecha: 13 de Marzo de 2017	
Autora: Karen Maisanche P		Proyecto:		Diseño de Sistema Informático de facturación para el control de ventas	
Nombre de Tabla:		Usuario		Tipo de Tabla: Ingreso	
Descripción: Contiene los usuarios del sistema					
DETALLES DE CAMPOS					
Nº	CAMPO	DESCRIPCION	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACION
1	Id_usuario	Contiene el código del usuario	PK	N	Obligatorio
2	Nombre	Contiene el nombre del usuario del sistema	E	V	Obligatorio
3	apellidos	Contiene los apellidos del usuario del sistema	E	V	Obligatorio
4	Cedula o RUC	Contiene la cedula o RUC del usuario	E	V	Obligatorio
5	dirección	Contiene la dirección del usuario	E	V	Obligatorio
6	Teléfono	Contiene el teléfono del usuario	E	V	Obligatorio
7	Login	Contiene el nombre del ingreso del usuario	E	V	obligatorio
8	Password	Contiene la contraseña del usuario	E	V	Obligatorio
Observación:					
TIPO		FORMATO GENERAL		FORMATO NUMERICO	
Pk Clave Primario Fk Clave Secundaria E Elemento Secundario		V – Varchar N – Numérico D – Fecha T – Hora B - Binario		M – Money I – Integer S – Smallint D – Decimal	

Elaborador por: Karen Maisanche

Cuadro 20: Diccionario de Datos - Categoría

		Formato para Diseño de Tablas – Base De Datos		Fecha: 13 Marzo de 2017	
Autora: Karen Maisanche P		Proyecto:		Diseño de Sistema Informático de facturación para el control de ventas	
Nombre de Tabla:		Categoría		Tipo de Tabla: Ingreso	
Descripción: Contiene los registros de categoría de productos ingresados					
DETALLES DE CAMPOS					
Nº	CAMPO	DESCRIPCION	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACION
1	Id_categoria	Contiene el código de la categoría	PK	N	Obligatorio
2	Nombre_categoria	Contiene el nombre de la categoría	E	V	Obligatorio
Observación:					
TIPO		FORMATO GENERAL		FORMATO NUMERICO	
Pk Clave Primario Fk Clave Secundaria E Elemento Secundario		V – Varchar N – Numérico D – Fecha T – Hora B - Binario		M – Money I – Integer S – Smallint D – Decimal	

Elaborado por: Karen Maisanche

Cuadro 21: Diccionario de Datos – Producto

		Formato para Diseño de Tablas – Base De Datos			Fecha: 13 Marzo de 2017
Autora: Karen Maisanche P		Proyecto:			Diseño de Sistema Informático de facturación para el control de ventas
Nombre de Tabla:		Producto			Tipo de Tabla: Ingreso
Descripción: Contiene los registros de productos ingresados					
DETALLES DE CAMPOS					
Nº	CAMPO	DESCRIPCION	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACION
1	Id_producto	Contiene el código del producto	PK	N	Obligatorio
2	Id_categoria	Contiene el nombre del producto	E	I	Obligatorio
3	descripción	Contiene la descripción del producto	E	V	Obligatorio
4	Stock	Contiene el stock del producto	E	V	Obligatorio
5	precio_compra	Contiene el precio de compra del producto	E	V	Obligatorio
6	precio_venta	Contiene la venta del producto	E	V	Obligatorio
7	fecha_vencimiento	Contiene la fecha de vencimiento del producto	E	D	Obligatorio
8	imagen	Contiene la imagen del producto	I		Obligatorio
Observación:					
TIPO		FORMATO GENERAL		FORMATO NUMERICO	
Pk Clave Primario Fk Clave Secundaria E Elemento Secundario		V – Varchar N – Numérico D – Fecha T – Hora B - Binario I – imagen		M – Money I – Integer S – Smallint D – Decimal	

Elaborado por: Karen Maisanche

Cuadro 22: Diccionario de Datos – Cliente

		Formato para Diseño de Tablas – Base De Datos		Fecha: Marzo de 2017	
Autora: Karen Maisanche P		Proyecto:		Diseño de Sistema Informático de facturación para el control de ventas	
Nombre de Tabla:		Cliente		Tipo de Tabla: Ingreso	
Descripción: Contiene los registros de productos ingresados					
DETALLES DE CAMPOS					
Nº	CAMPO	DESCRIPCION	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACION
1	Id_cliente	Contiene el código del cliente	PK	N	Obligatorio
2	Nombre	Contiene el nombre del cliente	E	V	Obligatorio
3	Apellidos	Contiene los apellidos del cliente	E	V	Obligatorio
4	dirección	Contiene la dirección del cliente	E	V	Obligatorio
5	teléfono	Contiene el teléfono del cliente	E	V	Obligatorio
6	cedula_ruc	Contiene la cedula o ruc del cliente	E	V	Obligatorio
Observación:					
TIPO		FORMATO GENERAL		FORMATO NUMERICO	
Pk Clave Primario Fk Clave Secundaria E Elemento Secundario		V – Varchar N – Numérico D – Fecha T – Hora B - Binario		M – Money I – Integer S – Smallint D – Decimal	

Elaborado por: Karen Maisanche

Cuadro 23: Diccionario de Datos - Detalle de Venta

		Formato para Diseño de Tablas-Base de Datos		Fecha: 13 de Marzo de 2017	
Autora: Karen Maisanche P		Proyecto:		Diseño de Sistema Informático de facturación para el control de las ventas.	
Nombre de Tabla:		Detalle_venta		Tipo de Tabla: Transacción	
Descripción: Contiene los registros de las ventas en detalle					
DETALLES DE CAMPOS					
Nº	CAMPO	DESCRIPCION	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACIÓN
1	Idddetalle_venta	Contiene el número de la factura	PK	N	Obligatorio
2	Idventa	Contiene el código de la venta	PK	I	Obligatorio
3	Idproducto	Contiene el código del producto	FK	I	Obligatorio
4	Idcategoria	Contiene el código de categoría	FK	I	Obligatorio
5	Idcliente	Contiene el código del cliente	FK	I	Obligatorio
6	Cantidad	Contiene la cantidad del producto	FK	I	Obligatorio
7	precio_unitario	Contiene el precio unitario	E	N	Obligatorio
8	Subtotal	Contiene el subtotal de la venta	E	N	Obligatorio
9	Iva	Contiene el 14% de la factura	E	N	Obligatorio
	Total_pagar	Contiene el total a pagar de la factura	E	N	Obligatorio
Observación:					
Tipo		FORMATO GENERAL		FORMATO NUMERICO	
Pk Clave Primario Fk Clave Secundaria E Elemento Secundario		V – Varchar N – Numérico D – Fecha T – Texto T – Hora B – Binario		M – Money I – Integer S – Smallint D – Decimal	

Elaborado por: Karen Maisanche

Cuadro 24: Diccionario de Datos - Venta

		Formato para Diseño de Tablas – Base De Datos		Fecha: 13 de Marzo de 2017	
Autora: Karen Maisanche P		Proyecto:		Diseño de Sistema Informático de facturación para el control de ventas	
Nombre de Tabla:		Venta		Tipo de Tabla: Transacción	
Descripción: Contiene los registros de las ventas ingresadas					
DETALLES DE CAMPOS					
Nº	CAMPO	DESCRIPCION	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACION
1	Id_venta	Contiene el código de la venta	PK	N	Obligatorio
2	Id_cliente	Contiene el código del cliente	FK	I	Obligatorio
3	fecha_venta	Contiene la fecha de la venta o factura	D	I	Obligatorio
4	tipo_documento	Contiene la información del tipo de documento	V	N	Obligatorio
5	num_documento	Contiene el número de documento	V	N	Obligatorio
Observación:					
TIPO		FORMATO GENERAL		FORMATO NUMERICO	
Pk Clave Primario Fk Clave Secundaria E Elemento Secundario		V – Varchar N – Numérico D – Fecha T – Texto T – Hora B - Binario		M – Money I – Integer S – Smallint D – Decimal	

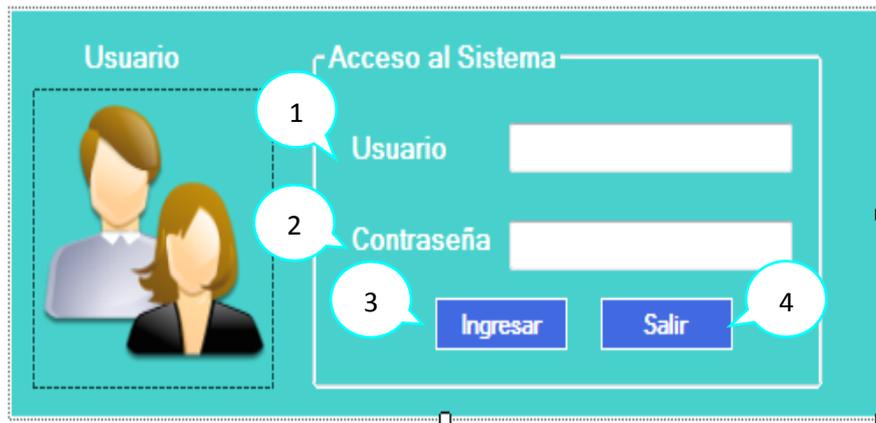
Elaborado por: Karen Maisanche

GUIA – MANUAL DE USUARIO

Inicio – sesión al sistema

	Diseño de Pantallas	Fecha de Elaboración: 20 de Marzo del 2017
Autora:	Proyecto	Modulo
Karen Maisanche	Sistema Informático de Facturación	Ingreso al Sistema

Descripción: Inicio de Sesión

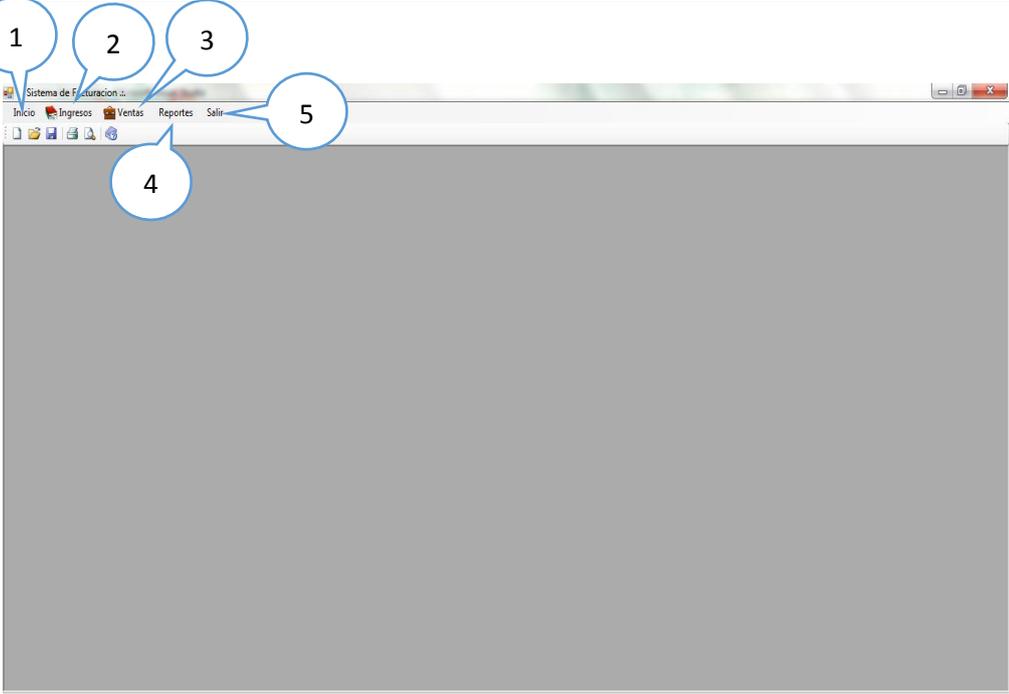


Pantalla 1: Inicio de sesión al sistema

Item	Componente	Acción
1 Login	Text	Pide ingresar el usuario del sistema.
2 Password	Password	Pide ingresar la contraseña del usuario.
3 Ingresar	Button	Permite tener acceso al sistema de facturación.
4 Salir	Button	Permite salir del sistema

Elaborado por: Karen Maisanche

Menú de Opciones

	Diseño de Pantallas	Fecha de Elaboración: 20 de Marzo del 2017
Autora:	Proyecto	Modulo
Karen Maisanche	Sistema Informático de Facturación	Menú de Opciones
Descripción: Menú de Opciones		
		
Pantalla 2: Menú de Opciones		
Item	Componente	Acción
1. Inicio	Button	Envía al inicio del sistema.
2. Ingresos	Select	Permite ingresar el registro de clientes, categorías y productos.
3. Ventas	Select	Permite registrar las ventas o facturas del día. Tanto como cabecera y también el detalle de la factura.
4. Reportes	Select	Permite ver los reportes de ventas y productos.
5. Salir	Select	Permite cerrar o salir del sistema.

Elaborado por: Karen Maisanche

Registro de Categoría

	Diseño de Pantallas	Fecha de Elaboración: 20 de Marzo del 2017
Autora:	Proyecto	Modulo
Karen Maisanche	Sistema Informático de Facturación	Registro de Categoría

Descripción: Registro de Categoría



Pantalla 3: Formulario - Registro de Categoría

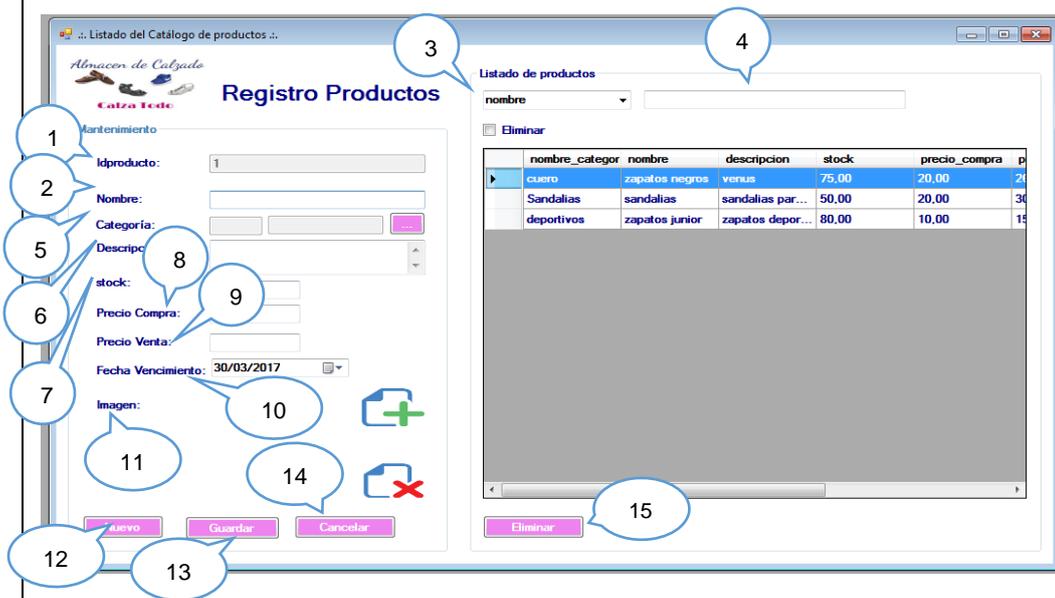
Item	Componente	Acción
1. IdCategoría	Int	Permite ingresar el código de la categoría de un producto.
2. Nombre Categoría	Text	Permite ingresar la categoría de un producto.
3. Listado de Categoría	Cbo.	Categoría de búsqueda.
4. Búsqueda de categoría	Txt	Ingreso de categoría a buscar.
5. Nuevo	Button	Permite añadir un nuevo registro de categoría.
6. Guardar	Button	Permite guardar los datos registrados de una categoría.
7. Cancelar	Button	Permite salir o cancelar de la aplicación.
8. Eliminar	Button	Permite eliminar una categoría.

Elaborado por: Karen Maisanche

Registro de Producto

	Diseño de Pantallas	Fecha de Elaboración: 20 de Marzo del 2017
Autora:	Proyecto	Modulo
Karen Maisanche	Sistema Informático de Facturación	Registro de Producto

Descripción: Registro de Producto



Pantalla 4: Formulario - Registro de Producto

Item	Componente	Acción
1. Id Producto	Int	Permite registrar el código del producto
2. Nombre	Text	Permite ingresar el nombre del producto
3. Categoría	Button	Permite seleccionar la categoría de un producto.
4. Listado de producto	Cbo.	Producto de búsqueda.
5. Busqueda de producto	Txt	Ingreso de productos a buscar
6. Descripción	Text	Permite registrar la descripción un producto.
7. Stock	Text	Permite registrar el stock de dicho producto
8. Precio Compra	Int	Permite registrar el precio de compra de un producto.
9. precio Venta	Int	Permite registrar el precio de venta de un producto.

10. Fecha Vencimiento	Date	Permite registrar la fecha de vencimiento de un producto.
11. Imagen	Image	Permite añadir la imagen de un producto por medio de dos botones. + añadir, - Eliminar
12. Nuevo	Button	Permite registrar los datos de un nuevo producto.
13. Guardar	Button	Permite registrar los datos de un producto determinado.
14. Eliminar	Button	Permite eliminar los datos de un producto determinado.
15. Cancelar	Button	Permite salir o cancelar la aplicación.

Elaborado por: Karen Maisanche

Registro de Clientes

	Diseño de Pantallas	Fecha de Elaboración: 20 de Marzo del 2017
Autora:	Proyecto	Modulo
Karen Maisanche	Sistema Informático de Facturación	Registro de Clientes

Descripción: Registro de Clientes



Pantalla 5: Formulario - Registro Clientes

Item	Componente	Acción
1. Codigo	Int	Permite ingresar el codigo de un cliente
2. Nombres	Text	Permite ingresar los nombres de un cliente
3. Apellidos	Text	Permite ingresar los apellidos de un cliente
4. Cedula o Ruc	Text	Permite ingresar la cedula o ruc de un cliente
5. Telefono	Text	Permite ingresar el telefono de un cliente
6. Direccion	Text	Permite ingresar la direccion de un cliente.
7. Listado de contacto	Cbo.	Clientes de busqueda.
8. Busqueda de contacto	Txt	Ingreso de clientes a buscar

9. Nuevo	Button	Permite registrar un cliente nuevo.
10. Guardar	Button	Permite guardar los datos de un cliente.
11. Eliminar	Button	Permite eliminar los datos de un cliente.
12. Cancelar	Button	Permite cancelar o salir de la aplicación.

Elaborado por: Karen Maisanche

Registro de Venta

	Diseño de Pantallas	Fecha de Elaboración: 20 de Marzo del 2017
Autora:	Proyecto	Modulo
Karen Maisanche	Sistema Informático de Facturación	Registro de Ventas

Descripción: Registro de Ventas



Pantalla 6: Formulario – Registro de Ventas

Item	Componente	Acción
1. Idventa	Int	Permite registrar el codigo de una venta.
2. Cliente	Text y Button	Permite registrar los datos del cliente.

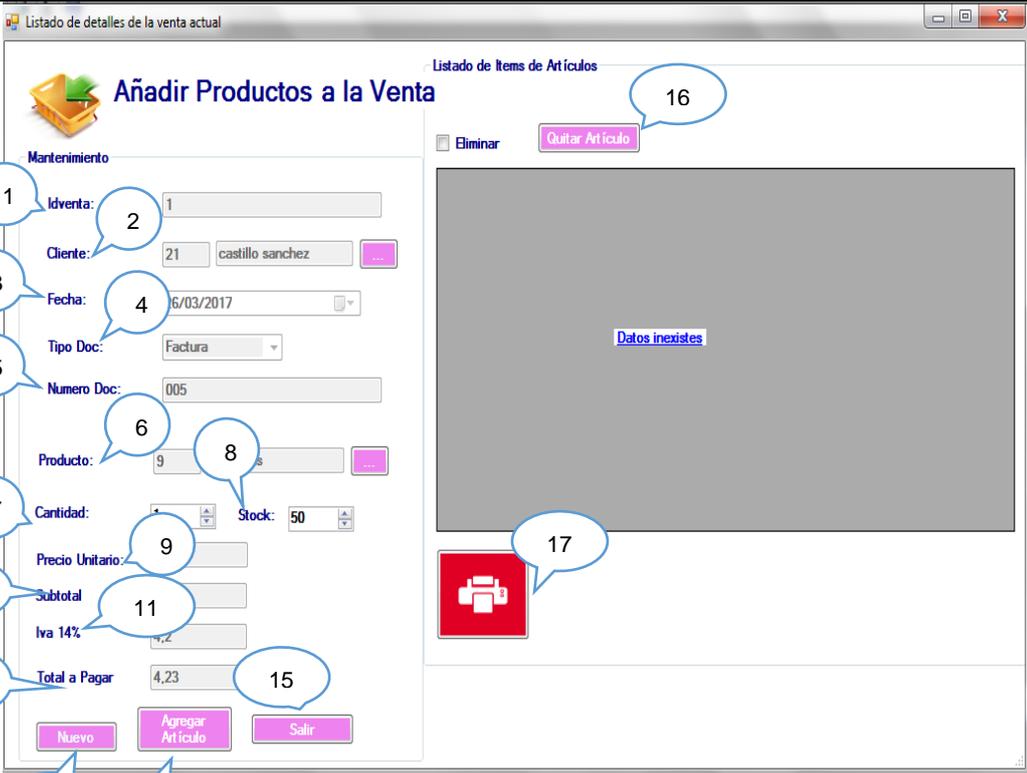
3. Fecha	Date	Permite registrar la fecha de una venta.
4. Tipo Doc:	Cbo.	Permite seleccionar el tipo de documento comercial, ya sea una factura o nota de venta.
5. Numero Doc	Int.	Permite ingresar o registrar el numero del documento comercial.
6. Listado de ventas	Cbo.	Ventas de busqueda
7. Busqueda de categoria	Txt	Ingreso de venta a buscar.
8. Nuevo	Button	Permite registrar dtaos de una nueva venta.
9. Guardar	Button	Permite guardar los datos de una venta realizada.
10. Cancelar	Button	Permite cancelar la aplicación.

Elaborado por: Karen Maisanche

Registro de Detalle de Venta

	Diseño de Pantallas	Fecha de Elaboración: 20 de Marzo del 2017
Autora:	Proyecto	Modulo
Karen Maisanche	Sistema Informático de Facturación	Detalle de Venta

Descripción: Detalle de Venta



Pantalla 7: Formulario - Registro Detalle de Venta

Item	Componente	Acción
1. Idventa	Int	Permite ingresar el código de una venta
2. Cliente	Int , Text y Button	Permite ingresar el código, y nombre de un cliente a través de un botón.
3. Fecha	Date	Permite ingresar la fecha de una factura o venta.
4. Tipo Doc.	Cbo.	Permite ingresar el tipo de un documento comercial.
5. Numero Doc	Int.	Permite ingresar el número de un documento comercial

6. Producto	Int, Text y Button	Permite ingresar el código y nombre de un producto, por medio de un botón.
7. Cantidad	Int	Permite registrar la cantidad de un producto.
8. Stock	Int	Permite visualizar el stock de un producto determinado.
9. Precio Unitario	Decimal	Permite visualizar el Precio unitario o precio de venta, de un producto determinado.
10. Subtotal	Decimal	Permite visualizar el subtotal, de una factura o nota de venta.
11. Iva	Decimal	Permite visualizar el iva calculado de una factura o una nota de venta.
12. Total a Pagar	Decimal	Permite visualizar el total a pagar de una factura o una nota de venta.
13. Nuevo	Button	Permite ingresar una nueva factura o una nueva nota de venta.
14. Agregar Artículo	Button	Permite registrar los Datos de una Factura o una nota de venta.
15. Salir	Button	Permite salir de la aplicación.
16. Quitar Artículo	Button	Permite borrar o quitar un artículo de una factura.
17. Imprimir	Button	Permite imprimir una factura o una nota de venta.

Elabora por: Karen Maisanche

BENEFICIO DEL SISTEMA INFORMÁTICO DE FACTURACIÓN

El beneficio que tendrá el sistema es brindar la información del almacén de una manera más rápida, fácil de buscar y acceder a la misma.

Lo que le permitirá al almacén optimizar el tiempo en el proceso de elaboración de una factura manual.

Generándole tanto al administrado como al negocio una solución al poder contar con herramientas tecnológicas que hoy en día son muy importantes para los negocios.

Brindándole una mejor presentación al almacén y una mejor atención al cliente.

CONCLUSIONES

De acuerdo a la investigación realizada en el Almacén de Calzados “Calza Todos”, se tomó las respectivas medidas de investigación para hacer una búsqueda y recopilar la información necesaria para determinar los problemas que presenta el almacén en cuanto al control de sus ventas y dar las posibles soluciones al negocio.

Mediante la investigación de campo realizada y la información de la recopilación de datos obtenidos se propuso el diseño de un sistema informático de facturación que permita una estructura más organizada, con mayor control y seguridad. Brindándole eficiencia y eficacia al negocio permitiendo tener un buen servicio y mejor atención al consumidor al realizar su compra.

La persona encargada contará con el sistema informático que le aportará grandes ventajas para un mejor futuro dentro de su negocio permitiendo tener toda la información de forma sistematizada, para un mejor desempeño de sus tareas laborales, y ya no tendrán pérdidas de sus ventas dejando lo manual por los avances grandes que la tecnología y los sistemas informáticos pueden generar a la sociedad.

Para el buen uso del sistema hay que tomar en cuenta los requisitos necesarios que se mencionan en el desarrollo de este proyecto para que pueda tener un buen funcionamiento.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que se establecerán son para que el sistema informático tenga un buen uso y función con sus respectivos ítems que se planteara:

Se tomara en cuenta al desarrollo del sistema informático es que el administrador sea capacitado para que tenga en cuenta el manejo y el uso de la aplicación para el almacén.

Tendrá una guía de manual de usuario para que pueda conocer el manejo del sistema.

Se le asignara un usuario y contraseña para que pueda acceder al sistema y pueda interactuar y saber el funcionamiento de cada icono del sistema. Además el será el encargado de visualizar, controlar y actualizar las ventas realizadas día a día.

Se le dará el respectivo mantenimiento para saber cómo está funcionando el sistema.

En un futuro se le pueda realizar ciertos cambios que la persona encarga pueda pedir y que goce de nuevas actualizaciones para su negocio.

BIBLIOGRAFIA

- Arias, F. G. (2012). *Introducción a la metodología científica - 6ta Edición* . Caracas - Venezuela : Episteme, C.A. Obtenido de <http://evidencia.com/wp-content/uploads/2014/12/EL-PROYECTO-DE-INVESTIGACION-6ta-Ed.-FIDIAS-G.-ARIAS.pdf>
- Asociación de Software Libre del Ecuador*. (2015). Obtenido de Marco Legal de Software Libre en Ecuador: <https://www.asle.ec/marco-legal-del-softwarelibre-en-ecuador/>
- Carreto, J. (2007). *Concepto de Venta* . Obtenido de <http://docenciamanagementymkt.blogspot.com/2008/06/concepto-de-venta.html>
- Cazau, P. (Marzo de 2006). *Introducción a la Investigación en Ciencias Sociales*. Obtenido de <http://alcazaba.unex.es/asg/400758/MATERIALES/INTRODUCCION%20A%20LA%20INVESTIGACION%20EN%20CC.SS..pdf>
- CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR* . (20 de Octubre de 2008). Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/02/CONSTITUCION-DE-LA-REPUBLICA-DEL-ECUADOR.pdf>
- Contabilidad, U. N. (08 de 11 de 2016). *La Factura*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/keymil/la-factura-25072403>
- Control de Ventas*. (10 de 21 de 2016). Obtenido de http://armandoheedz.bligoo.com.mx/media/users/16/813279/files/142508/CONTROL_EN_VENTAS.pdf
- Definición de Tecnología*. (23 de Agosto de 2011). Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/tecnologia/>
- Elvia Rodríguez, M. C. (09 de 11 de 2016). *SISTEMA CONTABLE* . Obtenido de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1674/1/TESIS.pdf>
- Factura*. (2016). Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Factura>
- Fernandez, J., & Guzmán, M. D. (2008). *Sistema de control e inventario y facturación de la licorería tropical club de girardot*. Obtenido de SISTEMA_DE_CONTROL_DE_INVENTARIOS_Y_FACTURACION_DE_LA_LICORERIA_TROPICAL_CLUB_DE_GIRARDOT
- Finanzas Personales*. (2016). Obtenido de <http://www.finanzaspersonales.com.co/impuestos/articulo/para-que-sirva-factura/54582>

- Informatica Hoy*. (2007). Obtenido de <http://www.informatica-hoy.com.ar/informatica-tecnologia-empresas/La-importancia-de-los-sistemas-de-informacion-en-la-empresa.php>
- LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL*. (28 de Diciembre de 2006). Obtenido de https://www.propiedadintelectual.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/agosto/a2_ley_propiedad_intelectual_agosto_2015.pdf
- Macias, J. S., & Vera, J. V. (Septiembre de 2011). *Software de facturación en la administración de las unidades de producción de la escuela superior politécnica agropecuaria de manabi manuel feliz lopez*. Obtenido de <http://repositorio.espam.edu.ec/bitstream/42000/48/1/Tesis%20Belisario%20-%20Juan%20Pablo.pdf>
- Marin, M. D. (16 de Octubre de 2008). *Catedra Programación*. Obtenido de <http://catedraprogramacion.forosactivos.net/t83-definicion-de-lenguaje-de-programacion-tipos-ejemplos>
- Metodología de la Investigación*. (22 de Enero de 2013). Obtenido de Tipo de Investigación: <https://bianneygiraldod77.wordpress.com/category/capitulo-iii/>
- Molina, P. (05 de 10 de 2016). *ASPECTOS GENERALES DE LA FACTURACIÓN*. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/22312/1/Tesis.pdf>
- Paola, C. B. (2017). *Proyectos de Sistemas Informáticos*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/PaolaBorges/definiciones-de-sistemas-informaticos-11740753>
- Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia El Laurel*. (2015). Obtenido de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdiagnostico/0968538310001_PDOT%20EL%20LAUREL%202015-DIAGNOSTICO%20EDITADO_30-10-2015_20-18-39.pdf
- Revista Informática*. (2015). Obtenido de LENGUAJE DE PROGRAMACIÓN VISUAL BASIC: <http://www.larevistainformatica.com/index.html>
- Reyes, M. (Marzo de 2010). *Diseño, Desarrollo e implementación de un sistema eficiente de facturación*.
- Rita Ñungoso, M. C. (2013). *Plan de control interno de facturación para la coordinación de apoyo en la comunidad de la universidad jose antonio paez*. Obtenido de <https://bibliovirtualujap.files.wordpress.com/2013/05/teg-rita-c3b1ungosos-y-maribel-chirinos.pdf>
- Rocafuerte, J. C., & Durango, R. S. (s.f.). *Desarrollo de sistema de facturación y cobro para una institución educativa privada*. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/32029/1/Desarrollo%20de%20sistema%20de%20facturaci%C3%B3n%20y%20cobro%20para%20una%20instituci%C3%B3n%20educativa%20privada.pdf>

- Rugel, G. (2013). *Visual Studio 2010*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/maxferleon/visual-studio-2010-16386300>
- SearchDataCenter en Español*. (2005). Obtenido de <http://searchdatacenter.techtarget.com/es/definicion/SQL-Server>
- Sistema de Facturacion y Contabilidad*. (2012). Obtenido de <http://fssystemrd.blogspot.com/>
- Tipos de Ventas*. (20 de 10 de 2016). Obtenido de <http://www.tiposde.org/empresas-y-negocios/550-tipos-de-ventas/>
- Valeria, A. (10 de 11 de 2016). *SISTEMA DE GESTIÓN DE VENTAS*. Obtenido de <http://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/1585/1/DESARROLLO%20E%20IMPLEMENTACI%C3%93N%20DE%20UN%20SISTEMA%20DE%20GESTI%C3%93N%20DE%20VENTAS%20DE%20REPUESTOS%20AUTOMOTRICES%20EN%20EL%20ALMAC%C3%89N%20DE%20AUTO%20REPUESTOS%20EL%C3%89CTRICOS%20MARCOS%20>
- Virtual, E. (2016). *Tecnicas e instrumentos de investigación*. Obtenido de http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas_instrumentos.html

(KENDALL, 2005)

ANEXOS

FORMATO DE ENCUESTA

Anexo 1: Formato – Preguntas de Encuesta

ENCUESTA

(SISTEMA INFORMATICO DE FACTURACION)

- 1) ¿Qué tiempo conoce Ud. ¿el Almacén de Calzado “Calza todos”?
 - Hace 1 o 2 años
 - Hace 5 a 7 años
 - Más de 10 años

- 2) ¿Desde cuándo es Cliente Ud.?
 - 1 – 3 años
 - 4 – 8 años
 - Más de 10 años

- 3) ¿Ud. se siente satisfecho al realizar su compra?
 - Si
 - No

- 4) Considera usted que la factura manual genera pérdida de tiempo y errores al realizar sus compras.
 - Si
 - No

- 5) ¿Cómo se siente usted cuando le entregan la factura manual de sus compras?
- Seguro
 - Inseguro
 - Poco Seguro
- 6) Considera usted que los beneficios de tener un sistema informático de facturación es:
- Muy Bueno
 - Bueno
 - Regular
- 7) ¿Considera que, al momento de realizar su compra, sea entregada su respectiva su factura?
- Si
 - No
- 8) ¿Considera usted, que el almacén utilice herramientas tecnológicas para un mejor servicio?
- Si
 - No
- 9) Conoce o ha visto de almacenes de calzados que usen sistema informático.
- Si
 - No

- 10) ¿Cree usted que el sistema informático le dará un mejor control y una buena atención al cliente?
- Si
 - No

FORMATO DE ENTREVISTA

Anexo 2: Formato - Preguntas de Entrevista

1. **¿Se ve usted en la necesidad de usar herramientas tecnológicas para su negocio?**
.

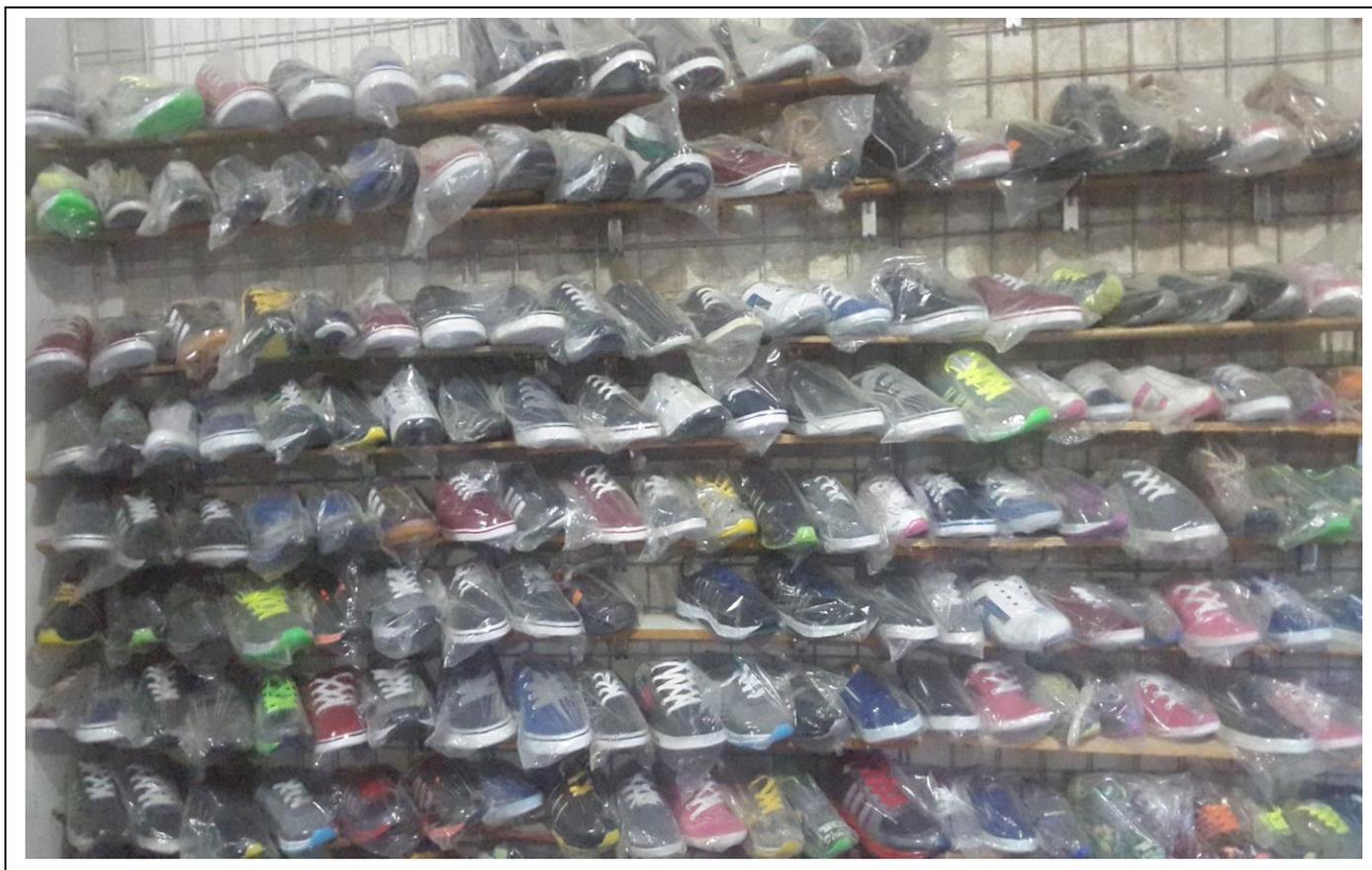
2. **Piensa usted que el sistema informático de facturación, le contribuirá al almacén llevar un mejor control.**

3. **¿Qué ventajas usted cree que presentaría el sistema de facturación?**

4. **¿Qué desventaja presentaba la factura manual dentro del almacén?**

5. **¿El sistema de facturación le permitirá llevar un orden administrativo en sus actividades laborales?**

Anexo 3: Venta de Calzados para todo tipo de personas



Anexo 4: Falencias en las ventas diarias en el Almacén.



Anexo 5: Establecimiento del Almacén de Calzado

"Calza Todos"

