



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÒGICO BOLIVARIANO
DE TECNOLOGÌA**

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

CARRERA: TECNOLOGÍA EN ANÁLISIS DE SISTEMAS

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
TECNÓLOGO EN ANÁLISIS DE SISTEMA**

TEMA:

**DISEÑO DE UN SISTEMA DE FACTURACIÓN PARA LA LICORERIA “LOS
VERGELES”**

AUTOR:

PAREDES BAYAS RONALD RAÚL

TUTOR:

JULIO SUAREZ DIOSES

Guayaquil, Marzo

2017

ÍNDICE GENERAL

TABLA DE CONTENIDO

CAPÍTULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
UBICACIÓN DEL PROBLEMA EN UN CONTEXTO	1
Situación conflicto	2
Delimitación del problema	3
Formulación del problema	3
Evaluación del problema	3
OBJETIVOS	4
Objetivo General	4
Objetivos Específicos	4
JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	4
CONVENIENCIA	5
RELEVANCIA SOCIAL	5
VALOR PRÁCTICO	5
UTILIDAD METODOLÓGICA	5
CAPÍTULO II	6
MARCO TEORICO	6
FUNDAMENTACION TEORICA	6
ANTECEDENTES HISTÓRICOS	6
Clases de Factura	7
Los lenguajes de Programación	13
FUNDAMENTACIÓN LEGAL	15
CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR 2008	15
TITULO II	15
LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL	16
MARCO LEGAL DEL SOFTWARE LIBRE EN ECUADOR	19
VARIABLES DE INVESTIGACIÓN	20
DEFICIONES CONCEPTUALES	20
Etimología de la Factura	20
METODOLOGÍA	22
Diseño de la Investigación	24

Tipos de Investigación	25
POBLACIÓN Y MUESTRA	26
Técnicas e Instrumentos de la investigación	28
CAPÍTULO IV	29
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	29
PLAN DE MEJORAS	39
DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA	39
Recursos	38
DISEÑO DE LA PROPUESTA	39
DIAGRAMA DE FLUJO GENERAL	39
DIAGRAMA DE FLUJO MODULO ADMINISTRADOR	40
DIAGRAMA DE FLUJO MODULO USUARIO	41
MODELAMIENTO DE DATOS	42
Diagrama Entidad – Relación	42
DEFINICION DE LAS PANTALLAS DE EJECUCION	49
Pantalla de productos guardados	55
PANTALLA DE REGISTRO DE CATEGORIA	57
Pantalla de selección de Categoría	59
Pantalla de Registro de Ventas	61
Pantalla de Reportes de todas las ventas realizadas	63
Pantalla de Reportes de productos disponibles	65
CONCLUSIONES	70
RECOMENDACIONES	71
Bibliografía	72

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Informe sobre las encuestas generales	27
Cuadro 2: ¿Con que frecuencia se extravían los productos?	29
Cuadro 3: ¿Tiene problemas al momento de llenar una factura?	30
Cuadro 4: ¿Cree Ud. Que serviría un sistema de facturación en la Licorería?	31
Cuadro 5: ¿Con la obtención de un Sistema de Facturación agilizaría las ventas?	32
Cuadro 6: ¿Tienes problemas al instante de registrar un proveedor?	33
Cuadro 7: ¿Se debería llevar un control a diario de las ventas en la licorería?	34
Cuadro 8: ¿Usted. Cree que se hará más fácil registrar las ventas por medio de un sistema?	35
Cuadro 9: ¿Tienes problemas al momento de registrar productos nuevos o entrantes?	36
Cuadro 10 : ¿Es fácil sacar el valor total de una venta realizada en la Licorería? 37	
Cuadro 11: ¿Le gustaría que se diseñe un sistema de facturación para un eficiente control de las ventas?	38
Cuadro 12: Diseño de Actividades	40
Cuadro 13: Recursos para la realización del Diseño	38
Cuadro 14: Controles	45
Cuadro 15: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Inicio	49
Cuadro 16: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla Administrador	51
Cuadro 17: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla formulario de productos	53
Cuadro 18: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de ingreso de Productos	55
Cuadro 19: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Registro de Categoría	57
Cuadro 20: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Selección de Categoría	59
Cuadro 21: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Registro de Ventas	61
Cuadro 22: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Reporte de ventas 63	
Cuadro 23: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Usuario	65
Cuadro 24: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Registro de ventas	67
Cuadro 25: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Reporte de Ventas	69

ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico 1: Organigrama Licorería Los Vergeles	23
Grafico 2: Informe de Encuestas Generales	27
Grafico 3: Pérdida de Productos.....	29
Grafico 4: Problemática al llenar Factura	30
Grafico 5: ¿Cree Ud. Que serviría un sistema de facturación en la Licorería?	31
Grafico 6: Importancia de un sistema de Facturación	31
Grafico 7: Agilización de ventas	32
Grafico 8: Problemas al Registrar un Proveedor.....	33
Grafico 9: Es necesario un control.....	34
Grafico 10: Registro de Ventas Por Medio de un Sistema	35
Grafico 11: Problemas al Registrar Nuevos Productos	36
Grafico 12: Fácil Sacar el Valor Total.....	37
Grafico 13: Diseño de un Sistema de Facturación	38
Grafico 14: Flujo General	39
Grafico 15: Módulo Administrador	40
Grafico 16: Módulo Usuario.....	41
Grafico 17: Entidad - Relación	42
Grafico 18: Pantalla de Inicio	49
Grafico 19: Pantalla Administrador	51
Grafico 20: Pantalla de formulario de Productos	53
Grafico 21: Pantalla de Ingreso de Producto	55
Grafico 22: Pantalla de Registro de Categoría	57
Grafico 23: Pantalla de selección de Categoría	59
Grafico 24: Pantalla Registro de Ventas	61
Grafico 25: Pantalla de ventas Realizadas	63
Grafico 26: Pantalla de Usuario.....	65
Grafico 27: Pantalla de Registro de Ventas.....	67
Grafico 28: Pantalla de Reporte de las Ventas	69

RESUMEN

El Diseño de sistema de Facturación para la licorería los vergeles se desarrolló con fin de tener un respectivo control sobre las ventas realizadas ubicada en el norte de la ciudad de Guayaquil

Se llevara un control específico sobre las ventas realizadas con el diseño de software que se realizara se podrá controlar todas la ventas ya que están emitirán un valor total y no abra fallas o un desbalance económico al momento de cerrar el mes ya que esta contara con una base de datos donde estarán registrados las ventas realizadas a diario y así tener claro las cuentas al momento de cerrar un mes de actividad laboral este servicio brindara una información detallada de cada factura que se realice de esta manera el cliente tendrá una factura con fin de agilizar la compra de nuestros clientes.

Palabras Clave:

- ✓ Facturación
- ✓ Detalle de factura
- ✓ Venta realizada

ABSTRACT

The Design of Billing system for the liquor store the vergeles was developed in order to have a respective control over sales made located in the north of the city of Guayaquil

It will take a specific control on the sales made with the software design that will be done, it will be possible to control all the sales since they will emit a total value and do not open faults or an economic imbalance at the time of closing the month since it will have a Database where the daily sales will be registered and thus clear the accounts at the time of closing a month of work this service will provide detailed information of each invoice that is done in this way the customer will have an invoice in order to streamline The purchase of our customers.

Keywords:

- ✓ Billing
- ✓ Invoice Detail
- ✓ Sale made

CAPÍTULO I EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

UBICACIÓN DEL PROBLEMA EN UN CONTEXTO

A través de una investigación realizada en la licorería los vergeles ubicada al norte de la ciudad de Guayaquil presentaba perdidas económicas al momento de un cierre de mes esto comenzó desde el 2014 se perdía muchos productos de la bodega de este establecimiento muchos problemas al momento de llenar una factura por parte del que atendía al público perdían proveedores por estos inconvenientes se decidió realizar un diseño de facturación con fin de que incrementen las ventas esto ayudara a una mejor atención al cliente ya que recibirá una factura detallada de su compra.

Para esto se realizara un Sistema de facturación con fin de satisfacer las necesidades que urgen en esta licorería a través del lenguaje de programación Visual Studio 2010 con una Base de datos que se ejecutara con el programa de SQL server 2008.

El desarrollo de aplicaciones de software para un sistema de facturación con el paso del tiempo ha venido creciendo ya que ayuda al control de inventarios y aumento de ventas realizadas.

Los sistemas de facturación ayudan facilitan a través del sistema saber que producto tienen en stock ya que cuenta con una base de datos y a la vez con un inventario de mercadería.

En el Ecuador dan cuenta que pocos puestos de licores tienen servicio de factura es decir solo dan vuelto de cada producto que el cliente compre no tienen un control de quienes son sus proveedores.

En una cultura del alcohol, cuyo empleo está legitimado en la vida cotidiana, atravesando todas las capas sociales, desde aquellos hogares con ingresos salariales mínimos hasta máximos. Los hogares con el menor ingreso gastan más de 545 mil dólares al mes en bebidas alcohólicas, obviamente aquellos con mayores ingresos les superan, empleando más de 2 millones 130 mil dólares para su consumo.

Esta investigación se enfocara en dar la solución mediante el uso de tecnologías tales como un diseño de facturación el cual dará fin a todas las urgencias que esta requiera .En este caso la licorería Los vergeles está establecido como negocio comercial tiene el problema en el control de sus ventas ya que genera un desbalance económico con cifras no claras al fin de mes y como consecuencia afecta en las ventas producidas.

Situación conflicto

En la actualidad la licorería los vergeles no tienen un control en sus ventas por este motivo genera un desbalance económico al cierre de mes, esto ocasiona los siguientes problemas tales como:

- Disminución de ventas
- Perdida de proveedores
- Pérdida de clientes
- Demora en atención al cliente
- No hay constancia de ventas

Por este motivo se ha propuesto desarrollar un sistema de facturación para tener un control adecuado en las ventas tener un orden de los productos recibidos y los que salen al libre consumo es decir a los clientes.

Delimitación del problema

Campo: Informática-Programación
Área: Diseño de Sistema de Facturación
Aspecto: Control de Ventas
Provincia: Guayas
Cantón: Guayaquil
Tema: Diseño de un sistema de facturación

Formulación del problema

¿Cómo mejorar el proceso de facturación para un eficiente control de ventas en la licorería “Los vergeles” ubicada en Guayaquil al norte por la Coop.Los vergeles mz.27 s.27 de la parroquia Tarqui? Periodo 2017

Evaluación del problema

Los aspectos generales de evaluación son:

Delimitado.- la perdida de producto y el desbalance económico que existe al momento se cerrar el mes en caja ya que refleja perdida.

Claro.- detectar las necesidades que urgen en la licorería de una manera específica y detallada.

Evidente.- perdida de proveedores ya que no cuenta con un sistema informático se pierde el contacto de los que abastecen de materia prima a la licorería.

Relevante.- este sistema será de gran ayuda para los trabajadores de la licorería ya que permitirá ejercer un buen servicio a sus clientes.

Original.- en base al sistema de facturación que se va a diseñar se cubrirán las necesidades de los trabajadores de la licorera con fin de no tener pérdidas en las ventas por realizar.

Factible.- se dará fin a todos los inconvenientes que se presenten en el establecimiento con el diseño de facturación.

OBJETIVOS

Objetivo General

Diseñar un sistema de facturación mediante el lenguaje de programación de visual Basic .net para obtener un eficiente control de ventas en la licorería los vergeles.

Objetivos Específicos

- Fundamentar teóricamente aspectos de programación en relación al diseño de sistemas
- Diagnosticar el proceso actual facturación
- Proponer el diseño del sistema de facturación

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El desarrollo y manejo de este sistema de facturación servirá de apoyo para obtener un eficiente control en las ventas

Donde se utilizará una computadora que controlara todas las tareas sistemáticas que se requieran en el momento para que el establecimiento se encuentre en función, con este sistema se cubrirán las falencias que existen en la licorería las cuales son pérdida de producto, un desbalance económico al cierre de caja, pérdida de proveedores que abastecen al local comercial una mala atención al cliente debido a demoras al momento de despachar algún producto también el funcionamiento de la Licorería se basará en personal con experiencia informática para que interactúe con el Sistema de Facturación.

CONVENIENCIA

El Diseño de facturación se convertirá en una herramienta útil y fiable a la hora de llevar un eficiente control de las Ventas, debidamente correspondiente, con esto también se beneficiara el usuario y a los clientes en el área de compra y de venta de los productos que aquí se ofrecen con este medio tenemos la certeza que incrementaran nuestra economía a nivel comercial.

RELEVANCIA SOCIAL

La Relevancia Social, dispuesta por el Plan del Buen Vivir considera que la licorería 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. A través del diseño de facturación se podrá controlar las ventas realizadas y tendrá un control específico de todos los productos que se han vendido de esta forma se obtendrá un balance exacto de las ventas realizadas mensualmente.

VALOR PRÁCTICO

En este tema de investigación se va a realizar el control de las ventas de la licorería Los Vergeles llevando sus registros de una manera sistematizada la cual nos permitirá tener un orden general de las ventas realizadas.

UTILIDAD METODOLÓGICA

La utilidad metodológica es la técnica de investigación en cuanto a la recopilación de la información, estos datos conforman por medio del análisis de la información obtenida tales como: los registro de entrada que ingresan mediante nuestros proveedores y la salida del producto, el control de las ventas a su vez el servicio que se le brinda al cliente.

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

FUNDAMENTACION TEORICA

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

(Rossellini, 1623-1662) Pascal no fue el primero; pero eso no le quita mérito a su trabajo, entre otras cosas porque no conoció la calculadora de Schickard, eliminando así cualquier posibilidad de copia.

(Morland, 1625-1695) Fabricó instrumentos de diversos tipos, entre ellos: Una máquina sencilla de sumar: consistía en un juego de ruedas que se giraban con un pequeño punzón. Al finalizar la suma indicaban cuantos acarrees quedaban por hacer.

(Byron, 1815-1851) Se considera la primera programadora de la historia, es decir, la primera persona capaz de entender el lenguaje de computadora y el lenguaje de programación.

(Boolde, 1815-1864) Hacia la primera generación de ordenadores .En este punto veremos a los últimos autores antes de la 1ª generación de ordenadores.

Sistema de ventas

(Karen Nabit, 2015) El sistema de ventas, se trata de una completa aplicación, para la gestión de clientes, proveedores y productos, incluyendo la posibilidad de realizar el registro de ventas de dichos productos y generar informes.

El sistema de ventas permite tener un control específico sobre la compra que se realizara este a su vez nos permitirá tener un control sobre las ventas realizadas este a su vez tendrá las cuentas claras y no existirá perdida de dinero.

Sistema de Procesamiento de Transacciones:

Sistemas transaccionales: Son Sistemas de Información que logran la automatización de procesos operativos dentro de una organización ya que su función primordial consiste en procesar transacciones tales como pagos, cobros, entradas, salidas, etc.

Sistemas de Soporte: a la Toma de Decisiones, Sistemas para la Toma de Decisión de Grupo, Sistemas Expertos de Soporte a la Toma de Decisiones y Sistema de Información para Ejecutivos estos son los Sistemas de Información que apoyan y facilitan la de toma de decisiones.

Sistemas Estratégicos: Son sistemas de información desarrollados en las organizaciones con el fin de lograr ventajas competitivas, a través del uso de la tecnología de información.

¿Qué es un sistema de facturación?

(Almend, 2015) El sistema de Facturación e Inventarios es totalmente intuitivo y en apenas en un día de trabajo es capaz de mostrar datos estadísticos previos del estado de cualquier negocio, en Facturación e Inventarios.

El Sistema de facturación ayudara a tener un control específico sobre las ventas que se realizan a diario en la licorería con fin de no tener pérdida alguna en algún producto o al momento de registrar nuevos proveedores como clientes registrar ingreso de mercadería y contactos ya que quedara registrado en una base de datos.

Clases de Factura

(gestron, 2016) Facturas en función de su contenido

Esta clasificación es la más habitual y utilizada, ya que el resto es más bien “formales”

Ordinarias

Facturas que documentan una actividad económica y más habitual. Al fin y al cabo, es la factura normal que vemos a diario que sirve para dejar constancia de que se ha prestado un servicio o se ha vendido un producto

Proforma

La proforma es una factura que te sonará sí o sí. Es la factura que se envía con anterioridad a la prestación del servicio o venta de producto y que representa cómo será esa futura factura.

Copia

Factura que se queda el emisor de la misma para su documentación y que es una copia de la original. Debido a que cada vez se utiliza más la electrónica, dentro de poco no tendrá sentido clasificar las facturas por este criterio.

Duplicado

Factura duplicada para el receptor, en caso de que haya perdido la original. Al igual que en el caso anterior, quedará en desuso más temprano que tarde debido al auge de la factura electrónica.

En base a la información obtenida podemos llegar a la conclusión que las facturas se dividen en distintas especificaciones las cuales son ordinarias, Proforma, Copia, Duplicado.

En cuanto a la ordinaria esta es la factura común que nos entregan al momento de realizar algún tipo de compra esta deja una constancia del producto que adquirimos.

La proforma es una anticipación a una venta es decir esta es una especie de cotización de algún producto en particular o específico en los cuales se detallara las características de los mismos.

La Copia es un respaldo de una factura de una venta realizada para que así quede constancia de la venta realizada.

El duplicado se lo utiliza como forma de prevención ya que en algún momento se podría sufrir la pérdida de una factura y este duplicado o copia facilitara al momento de recuperar los datos perdidos.

Características de la factura

(Cuesta, 2016) Es el justificante que acredita la venta realizada. Como norma general los empresarios tienen la obligación de expedir factura y conservar copia o matriz de las mismas.

- Nombre y apellidos o denominación social, N° identificación fiscal (otorgado por la Administración de los Tributos o Impuestos de cada país), y domicilio tanto del vendedor como del comprador.

- Número de factura, numeración que ha de ser correlativa pudiendo establecerse series diferentes, por ejemplo, cuando existan varios establecimientos.

- Fecha ha de ser correlativa en el tiempo y en consonancia con la numeración.

- Además en las facturas se suele reflejar vencimiento de la misma, la forma de pago, indicación de las cuentas bancarias, sello, firma.

Las facturas son certificaciones de ventas realizadas que refleja detalladamente una adquisición es obligación a las grandes y medianas empresas tener un respaldo y a su vez dar factura y guardar una copia como respaldo del bien o producto adquirido se caracteriza por tener detallados los datos del cliente como lo son nombres y apellidos, este también llevara un numero de factura el cual va a identificar por su numeración el detalle de la venta realizada por el cliente, Así misma se le registrara su respectiva fecha en cuanto a la actividad o compra realizada en esta también se detallara si tiene alguna restricción al momento de ser la salida de la mercadería a su vez se dan detallada la fecha de emisión y expiración de la misma así como sus formas de pago.

¿Qué es un control de ventas?

(Castillo, 2013) Es una función administrativa, ya que conforma parte del proceso de administración, que permite verificar, constatar, palpar, medir, si la actividad, proceso, unidad, elemento o sistema seleccionado está cumpliendo y/o alcanzando o no los resultados que se esperan.

Un respectivo control de ventas nos ayuda al orden específico y detallado del proceso de ventas obtenidas y que se realicen, esto con finalidad de tener un orden al momento de registrar cada venta esto generara un reporte detallado específico de toda la mercadería obtenida y a su vez vendida al consumidor.

TIPO DE VENTAS

(Clasificaciones, 2016)

- **Ventas mayoristas:** dentro de esta clasificación los bienes adquiridos están destinados a ser revendidos o bien para ser utilizados en la producción de otros bienes o servicios en las ventas a los mayoristas se aplica un cierto porcentaje de descuento.

Las ventas realizadas a los mayoristas son compras que realizan a las grandes tiendas de productos estos clientes tiene la opción de revender su producto ya que al comprar por grandes cantidades tiene la opción de recuperar el valor invertido en la compra estos tienen sus ventajas al momento de hacer un descuento por parte del vendedor que atiende a estos clientes.

- **Ventas minoristas:** dentro de este tipo transacciones la venta es directamente al último consumidor, es decir que no debe continuar en el mercado, sino que está destinado el consumo personal tal como lo es a un solo cliente o persona.

En las ventas a los minoristas en esta solo se detalla la transacción realizada a la compra adquirida estará reflejada en la factura esta estará detallada con sus propios y únicos datos del consumidor.

- **Ventas personales:** La relación entre el comprador y el vendedor es directa, es realizada personalmente. Es considerada la venta más eficaz ya que genera mayores posibilidades de poder convencer al potencial comprador.

Las ventas personales es el contacto tanto del vendedor como el consumidor o comprador aquí juega la preparación del que va a vender el producto como se desenvuelva en dar detalle a cada producto que el comprador demande podrá ofertar beneficios descuentos etc...

- **Ventas por correo:** Los productos son ofrecidos a los posibles compradores vía cartas, catálogos, videos, folletos, muestras, entre otros métodos, utilizando siempre el correo como medio.

Las ventas x internet o correo son productos que se encuentra en ciertas páginas que se dedican netamente a la venta on-line también esta podrá ser ejecutada a través de revistas o catalogo el comprador seleccionara el producto que desee llevar llenara en ciertas ocasiones un formulario y la respuesta de esta la recibirá a sus correo electrónico personal o con el que se registre.

- **Ventas telefónicas:** Conocidas también como tele marketing, estas ventas son iniciadas y finalizadas a través del teléfono. Hay ciertos productos que son más eficaces a la hora de venderlos sin ser vistos.

Las ventas realizadas a través del teléfono no son más que ventas de artículos no tan predecibles es decir productos que son vendidos sin necesidad de saber lo que se está comprando a través del dialogo del vendedor cliente se efectúa la compra de artículo que este proporcione.

- **Ventas por internet:** también llamadas ventas online. Los productos o servicios que desean ser vendidos son exhibidos sobre sitios de internet. Esto permite a los potenciales compradores conocer las características

del producto al que desea acceder. La compra puede ser realizada en línea y luego el producto neto podrá ser enviado hasta su domicilio. Las ventas por internet ofrecen un detalle específico de cada producto así como su fabricación país de origen poner sus características el año de garantía y el tiempo en el que su producto estará en su país y así por medio de una agencia de entrega a domicilio este estará en su lugar de domicilio.

¿La importancia de la factura?

(Aponte, 2015) La factura constituye la prueba de la titularidad y propiedad de la mercancía, cumple con la ley tributaria, es un documento contable respalda todo de una transacción comercial de “bienes o servicios”. La factura deberá contener la denominación o razón social del contribuyente.

La importancia de una factura al momento de realizar una compra es primero una responsabilidad del vendedor que garantiza que Ud. adquiere un producto sin desperfecto y completamente nuevo sin desperfecto o falla alguna de dicho producto comprado la factura en ciertos casos también es establecida como garantía del producto ya que muchas veces algún producto suele tener fallas de fábrica por medio de su factura que también aplica como garantía puede hacer uso de sí misma y recuperar el objeto que adquirió en la compra realizada.

¿Qué es una factura?

(García, 2000) La factura es el documento que acredita legalmente una operación de compra-venta de bienes o servicios pero además, y en base a distintos preceptos normativos, cumple con unos objetivos, a saber:

- ✓ Justificar la operación realizada
- ✓ Ser el medio de repercusión del IVA

Una factura es un documento que puede ser digital y comúnmente en papel está refleja un detalle de un bien o producto adquirido esta refleja o justifica una venta adquirida depende del país en la que se emita estará reflejado en impuesto al valor agregado (IVA) también en ocasiones será enviada a su correo personal para tener un respaldo esto aplica a los que facturan electrónicamente.

¿Características de una factura?

(SUMMON PRESS, 2014) Número: la factura ordinaria incluye una numeración propia de cada serie correlativa.

Fecha de su expedición: este tipo de factura o documento muestra la fecha en que se hayan realizado las operaciones que se documenten o en la que, en su caso, se haya recibido el pago anticipado.

Nombre y apellidos: la factura ordinaria debe contener la razón o denominación social completa, tanto del obligado a su expedición como del destinatario de las operaciones.

Domicilio: la factura debe indicar el domicilio tanto del obligado a expedir factura como del destinatario de las operaciones.

Los lenguajes de Programación

(CCM, nov-2016) Un lenguaje de programación" es un lenguaje diseñado para describir el conjunto de acciones consecutivas que un equipo debe ejecutar. Por lo tanto, un lenguaje de programación es un modo práctico para que los seres humanos puedan dar instrucciones a un equipo.

El lenguaje de programación fue creado para realizar procesos y estos puedan ser llevados a maquinas como lo son las computadoras pueden usarse para crear diseñar programas que tengan el control del comportamiento del ordenador y este sea manejado e interpretado al lenguaje humano.

(Seta, 2009) En la época de Babbage existían los "computadores". Pero no se imaginaba nada parecido a estas cosas modernas de hoy en día. No, en aquella época los computadores eran personas que se encargaban de resolver cálculos numéricos para distintas actividades.

En la época del matemático Charles Babbage no existían computadores u ordenadores como los que encontramos en las tiendas comerciales o como los

tenemos en casa eran maquinas enormes y las operaciones o lógica de cada programa era realizado por personas capacitadas en el entorno para cumplir con sus especificaciones.

Lenguaje de Programación

Visual Basic (Microsoft, 2015) está diseñado para productivamente la creación de aplicaciones orientadas a objetos de tipo seguro y. Visual Basic permite a los desarrolladores acceder a Windows, Web y dispositivos móviles.

Visual basic es un lenguaje de programación que permite crear diferentes aplicaciones relacionadas con el sistema operativo de Windows a través de formularios que administran registros de tablas o consultas pertenecientes a una base de datos, hojas de cálculo u objeto que se van creando de acuerdo a las necesidades de cada proyecto.

Visual Studio 2010

(Ferri-Benedetti, 2013) Es el entorno de desarrollo más conocido para el diseño de aplicaciones en los sistemas operativos de Microsoft.

En esta nueva versión se mantienen todas aquellas funciones que han hecho de Microsoft Visual Studio un IDE con pocos rivales. Tanto la tecnología de autocompletado IntelliSense como la compilación en segundo plano siguen ahí

Este lenguaje de programación ha dejado de ser simplemente un entorno de desarrollo de aplicaciones y se ha convertido en la herramienta perfecta para integrar todo el ciclo de vida de desarrollo de aplicaciones desde la fase de toma de requisitos hasta la de despliegue.

Microsoft Access

(products.office.com, 2016) Access es ahora mucho más que una forma de crear bases de datos de escritorio. Es una herramienta fácil de usar que permite crear rápidamente aplicaciones de base de datos basadas en el explorador que te ayudarán a dirigir tu negocio. Los datos se almacenan automáticamente en una

base de datos SQL, por lo que están más protegidos. Además, puedes compartir fácilmente las aplicaciones con compañeros de trabajo.

Este programa fue creado para crear manipular y modificar las bases de datos que sean creadas en esta herramienta ya sea de cualquier tema o proyecto específico Microsoft Access tiene diversas funciones con las cuales se pueda facilitar la manipulación y modificación de la información que contenga la base de datos la información creada que se encuentre en este programa tendrá una protección asegurada con finalidad de compartir fácilmente a grupos de trabajo.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR 2008

TITULO II

(CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR, 2008)

DERECHO

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.

De acuerdo a lo expuesto en el artículo 385 el Gobierno Nacional de la República del Ecuador está efectuando un plan de emprendedores en base a la ciencia, tecnología e innovación, la cual se ejecutara como punto principal de investigaciones expuestas de una forma detallada acerca de lo que desean ejercer para que de esta manera tenga el conocimiento optimo y necesario que

desarrollen su proyecto de emprendimiento de la manera correcta viendo todos los puntos de vista del diseño a efectuarse.

Art. 387.- Será responsabilidad del Estado:

1. Facilitar e impulsar la incorporación a la sociedad del conocimiento para alcanzar los objetivos del régimen de desarrollo.
2. Promover la generación y producción de conocimiento, fomentar la investigación científica y tecnológica, y potenciar los saberes ancestrales, para así contribuir a la realización del buen vivir, al sumak kawsay.
3. Asegurar la difusión y el acceso a los conocimientos científicos y tecnológicos, el usufructo de sus descubrimientos y hallazgos en el marco de lo establecido en la Constitución y la Ley.
4. Garantizar la libertad de creación e investigación en el marco del respeto a la ética, la naturaleza, el ambiente, y el rescate de los conocimientos ancestrales.
5. Reconocer la condición de investigador de acuerdo con la Ley.

Con la información obtenida en el artículo 387 en Gobierno Nacional de la República del Ecuador tiene el derecho de incentivar a todas aquellas emprendimientos que forjen conocimiento en la parte de la investigación así como la parte tecnológica, para que en un tiempo determinado o propuesto a través de un cronograma o una planificación se pueda crear y desarrollar ideas de innovación y de esta forma llegar a ser un País de éxito de emprendedores de gente capaz, y en relación al emprendimiento se generen más plazas de empleos para la gran mayoría de ecuatorianos jóvenes que no cuentan con un empleo y están desesperados por uno.

LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL

DE LOS DERECHOS DE AUTOR Y DERECHOS CONEXOS

Capítulo I Del derecho de autor

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.

Art. 6.- El derecho de autor es independiente, compatible y acumulable con: a) La propiedad y otros derechos que tengan por objeto la cosa material a la que esté incorporada la obra;

b) Los derechos de propiedad industrial que puedan existir sobre la obra; y,

c) Los otros derechos de propiedad intelectual reconocidos por la ley.

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.

Artista intérprete o ejecutante: Persona que representa, canta, lee, recita, interpreta o ejecuta en cualquier forma una obra.

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

(Ley de propiedad Intelectual, 2006)

Esta ley de propiedad intelectual consiste en la protección de los derechos que tienen las personas cuales han formado o creado bajo su propio esfuerzo el desarrollo de algo en particular, para ello también se debe realizar el respectivo registro y control en el IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual) para que quede la certeza y constancia de quien es el dueño y autor de una obra en particular es decir quedar patentado su idea y el será el único dueño y tendrá los derechos de autor

MARCO LEGAL DEL SOFTWARE LIBRE EN ECUADOR

En Ecuador, se emitió el Decreto No. 1014 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 autonomía tecnológica.
- Alcanzar un ahorro significativo de recursos públicos.

En el Decreto está definido al uso que se le dará al software libre como una herramienta informática la cual es profundamente analizada por la subsecretaría informática que por medio de artículos nos detalla la forma correcta de uso de los sistemas de software libre en el Ecuador.

Sección II

Objeto del Derecho de Autor

Art. 8.- La protección del derecho de autor recae sobre todas las obras del ingenio, en el ámbito literario o artístico, cualquiera que sea su género, forma de expresión, mérito o finalidad. Los derechos reconocidos por el presente Título son independientes de la propiedad del objeto material en el cual está incorporada la obra y su goce o ejercicio no están supeditados al requisito del registro o al cumplimiento de cualquier otra formalidad.

MARCO LEGAL DEL SOFTWARE LIBRE EN ECUADOR

Decreto 1014

En Ecuador, se emitió el Decreto No. 1014 en abril del 2008, basado en los siguientes ejes centrales:

El Decreto Nro. 1014 nos explica cómo se debe utilizar el software en el Ecuador esto de acuerdo a la aprobación de la Carta Iberoamericana de Gobierno Electrónico

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 autonomía tecnológica.
- Alcanzar un ahorro significativo de recursos públicos.

Se decretó establecer como política pública la utilización de software libre en los sistemas y equipamientos informáticos de las Entidades de la Administración Pública Central.

Indica además, que se debe evaluar periódicamente los sistemas informáticos que utilizan software propio con el fin de migrarlos a software libre.

VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

Variable independiente: Facturación de ventas de la licorería los vergeles

Variable dependiente: Control de Ventas

DEFICIONES CONCEPTUALES

Base De Datos: una base de datos es una colección de información organizada de forma que un programa de ordenador pueda seleccionar rápidamente los fragmentos de datos que necesite.

Lenguaje de Programación: Está formado por un conjunto de símbolos y reglas sintácticas y semánticas que definen su estructura y el significado de sus elementos y expresiones.

Sistema de Información: Es un conjunto de elementos enfocados para cubrir necesidades académicas, laborales y empresariales.

Sistema Informático: Sistema el cual permite almacenar y procesar datos para tener como salida un información específica

SQL Server Management Studio: Management Studio de SQL Server (SSMS) es un entorno integrado para acceder, configurar, gestionar, administrar, y el desarrollo de todos los componentes de SQL Server y base de datos SQL

las herramientas gráficas fáciles de usar con capacidades de scripting ricos.

Etimología de la Factura

¿Qué es una factura?

Factura es un título valor que el vendedor o prestador del servicio podrá librar y entregar o remitir al comprador o beneficiario del servicio.

Una factura, 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, bienes de una empresa para su venta en eso ordinario de la explotación, o bien para su transformación o incorporación al proceso productivo, además de indicar el tipo de (Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)) que se debe aplicar.

Las facturas tienen tres copias y llevan el membrete de la empresa que vende, y legalmente según el SII (cita requerida) son de color amarillo, celeste y rosado.

La factura se considera como el justificante fiscal de la entrega de un producto o de la provisión de un servicio.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Nombre completo del establecimiento

Licorería Los Vergeles.

Fecha, ley o resolución en que fue aprobada o constituida

2014

Objeto social

La licorería los vergeles está establecido como un negocio comercial el cual está orientado a brindar a sus clientes un servicio eficaz al momento de realizar alguna compra.

Misión

Comercializar una considerable gama de licores y bebidas alcohólicas, integrando nuestro talento humano, tecnológico y económico mediante la utilización de productos agroindustriales e insumos de primera calidad para liderar nuestras marcas en el mercado nacional con fin de dar un buen servicio a nuestros clientes y consumidores y contribuyendo al bienestar y desarrollo social de nuestro establecimiento.

VISIÓN

Ser el establecimiento o puesto de licores más reconocido a nivel nacional por su variedad, calidad de productos y servicios.

Estructura Organizativa

Grafico 1: Organigrama Licorería Los Vergeles



Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Cientes, proveedores y competidores más importantes.

Cientes

Nuestros clientes son personas que una vez que consuman en nuestro establecimiento regresan por el buen trato recibido y lo mejor por los precios económicos que no encuentran en ninguna otra licorería establecida por el sector.

Competidores más importantes.

Como nuestros rivales en la competencia están los siguientes

- Almacenes Tía
- Corporación el Rosado

- Select Drink

Principales productos o servicios.

Productos:

Cervecería Nacional nos abastece con sus productos los cuales son:

Cerveza pilsener

Cerveza pilsener light

Cerveza Club (Verde-Roja-Negra)

Cervezas Enlatadas (light-pilsener)

Bebida energética Pony Malta

La licorería también cuenta con licores nacionales y extranjeros.

Descripción del proceso objeto de estudio o puesto de trabajo.

La licorería cumple con la función de tener en sus bodegas o vitrinas el producto que el cliente desee llevar o tomar con finalidad de que dispongamos del producto que ellos deseen.

Diseño de la Investigación

Diseño Cualitativo: (Salvia, 2011), Parte de un esquema inductivo. Expansivo Se utiliza para descubrir y refinar preguntas de investigación. Se basa en descripciones y observaciones.

Diseño Cuantitativo: (Baños, s.f.), Engloba las tendencias racionalista, positivista, empirista y cuantitativa predominantes en la investigación socio-educativa hasta los años 60 (Gutiérrez, 1996), se recolectan datos para probar hipótesis, tomando como base la medición y el análisis estadístico, con el fin de establecer patrones de comportamiento y confirmar teorías.

En conclusión con estas metodologías la investigación se desarrollara utilizando un diseño mixto cuali-cuantitativo debido a que tiene como propósito recolectar la información en base a un hecho real, particular y brindarle una solución

Tipos de Investigación

Investigación descriptiva: (Arias, Investigación Descriptiva, 1999), La investigación descriptiva consiste, en la caracterización, de un hecho, fenómeno, individuo o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento.

Se efectuaron distintas referencias sistemáticas para llegar a manifestar su estructura base o comportamiento. Para obtener posibles definiciones de la realidad estudiada.

Investigación explicativa: (Sabino, 1995), Este tipo de investigaciones exige mayor concentración y capacidad de análisis y síntesis por parte del investigador, ya que las variables que se manifiestan ante los sentidos deben ser meticulosamente estudiadas.

Las investigaciones explicativas son más estructuradas ya que proporcionan además un sentido de entendimiento del fenómeno en estudio del investigador, es decir, procuran entenderlo a partir de sus causas.

Investigación correlacional: (Hernández, 1998), Su finalidad es determinar el grado de relación o asociación (no casual) existentes entre dos o más variables. En estos estudios. Primero se miden las variables y luego mediante pruebas.

Debido a las definiciones se utilizara la investigación descriptiva la cual nos va a reflejar los problemas que existen en un determinado tema, la investigación explicativa esta nos ayudara a darle sentido común a todos los datos de la investigación y la investigación correlacional nos permitirá determinar la relación entre una venta y una facturación .

POBLACIÓN Y MUESTRA

POBLACIÓN (Arias, 2006) Se entiende por población el "conjunto finito o infinito de elementos con características comunes, para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda limitada por el problema y por los objetivos del estudio" Es decir, se utilizará un conjunto de personas con características comunes que serán objeto de estudio.

En esta investigación muestra a la población es decir a los trabajadores que se encuentran dentro de la licorería los vergeles donde se investigara el porqué de perdida de productos, proveedores y desbalances al momento de cerrar caja.

MUESTRA (Castro, 2012) La muestra se clasifica en probabilística y no probabilística. La probabilística, son aquellas donde todos los miembros de la población tienen la misma opción de conformarla a su vez pueden ser: muestra aleatoria simple, muestra de azar sistemático, muestra estratificada o por conglomerado o áreas.

Para esto se tomó en cuenta con preguntas específicas a los trabajadores de la licorería para que mediante cuadros estadísticos evalué y determine la situación del establecimiento donde se encuentran laborando aquí se generó unas preguntas con fin de tener un resultado favorable se llegara a una conclusión y a través de estas se dará la solución a los problemas encontrados en este sitio de ventas de licores.

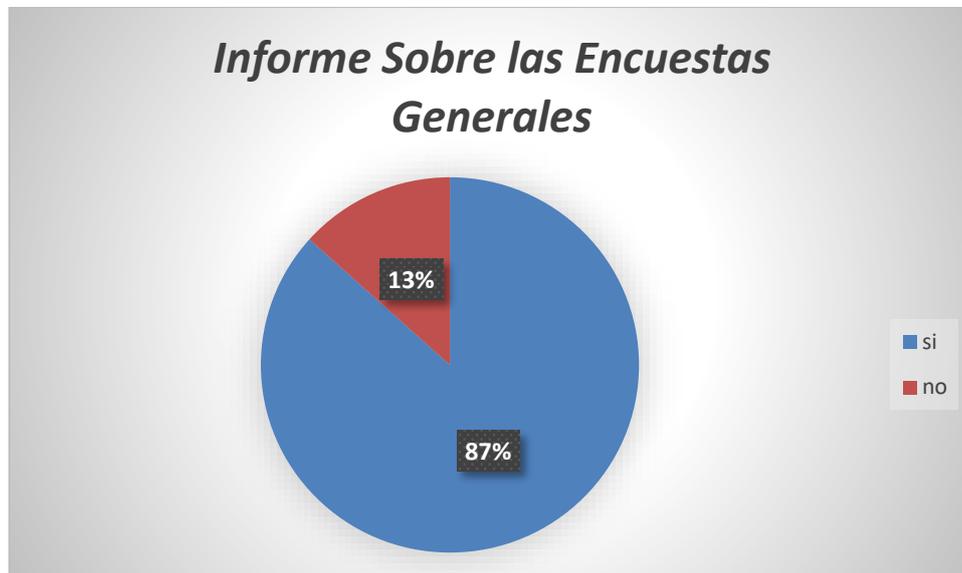
Con respecto a las preguntas realizadas a los trabajadores de la licorería los vergeles se realizaron 10 preguntas las cuales nos dejó como resultado mediante cuadros estadísticos la urgencia de un sistema de facturación.

Cuadro 1: Informe sobre las encuestas generales

Opciones de Respuestas	<i>Nro. Personas Encuestadas</i>	<i>Valor en porcentaje</i>
<i>SI</i>	13	87%
<i>NO</i>	2	13%
<i>TOTAL</i>	15	100%

Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Grafico 2: Informe de Encuestas Generales



Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Conclusión: con esta obtención de estos resultados podemos estar seguros de que es necesario el diseño de sistema de facturación con fin de dar solución a todos estos problemas que se han generado estos años en la licorería los vergeles.

Técnicas e Instrumentos de la investigación

Para obtener la información deseada se utilizó la técnica de la encuesta formulándose preguntas a los trabajadores de la licorería con la finalidad de saber las deficiencias que estarían ocurriendo en el establecimiento.

(Marta Hernández, 2015) La encuesta es uno de los métodos más utilizados en la investigación de mercados porque permite obtener amplia información de fuentes primarias. Por ello, es importante que mercadólogos e investigadores de mercados conozcan cuál es la definición de encuesta.

(Gomez, 2006) Refiere que básicamente se consideran dos tipos de preguntas: cerradas y abiertas. Las preguntas cerradas contienen categorías fijas de respuesta que han sido delimitadas, las respuestas incluyen dos posibilidades (dicotómicas) o incluir varias alternativas.

(Gomez, 2006) Adicionalmente señala las distintas formas en que puede administrarse o aplicarse un cuestionario: auto administrado o respondido por los entrevistados; por entrevista personal (el entrevistador anota las respuestas); por entrevista telefónica; por correo postal o electrónico.

La técnica de la encuesta se utiliza en este trabajo de investigación aplicando el enfoque cuantitativo a los resultados de la investigación, también es un cuestionario una serie de preguntas a los trabajadores del establecimiento, pero la intención del resultado es diferente.

Esta investigación pretende mediante la encuesta medir las actitudes de las personas entrevistadas; en este caso concreto: conocer la percepción respecto a la calidad de la atención es decir una atención eficaz.

En éste trabajo, la encuesta se efectuó a la población objeto de estudio, personas que están laborando dentro del establecimiento es decir la licorería.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

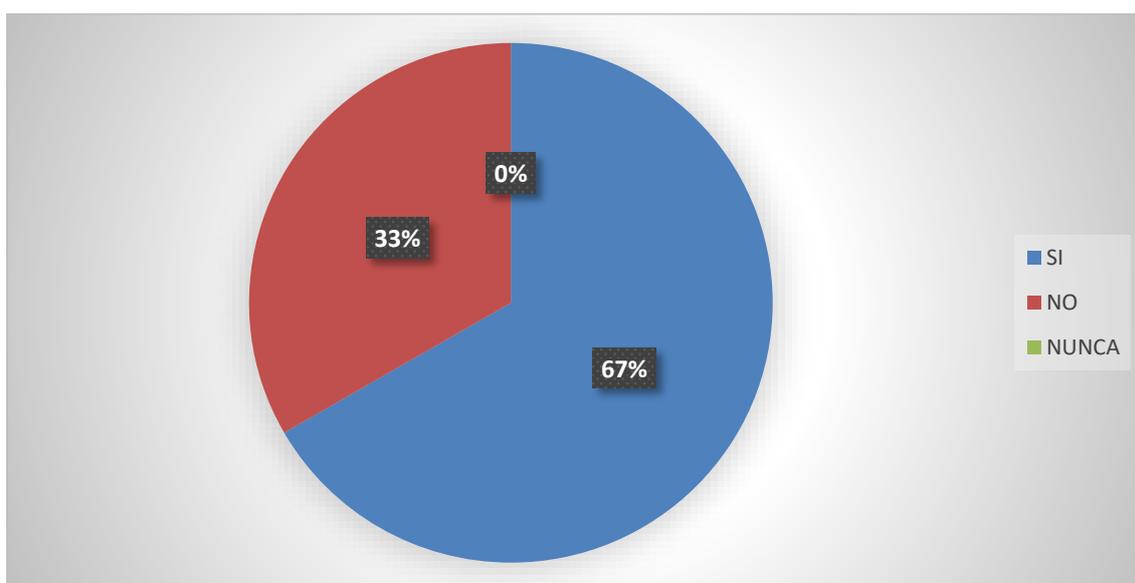
Pregunta N° 1

Cuadro 2: ¿Con que frecuencia se extravían los productos?

<i>Opciones de Respuestas</i>	Frecuencia	Valor en porcentaje
SI	10	90,00%
NO	5	5,00%
NUNCA	0	0
TOTAL	15	100%

Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Grafico 3: Pérdida de Productos



Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Conclusión: con el resultado de las encuestas se confirmó que en la licorería los vergeles tiene una excesiva pérdida de producto tomando en consideración la encuesta realizada a los trabajadores.

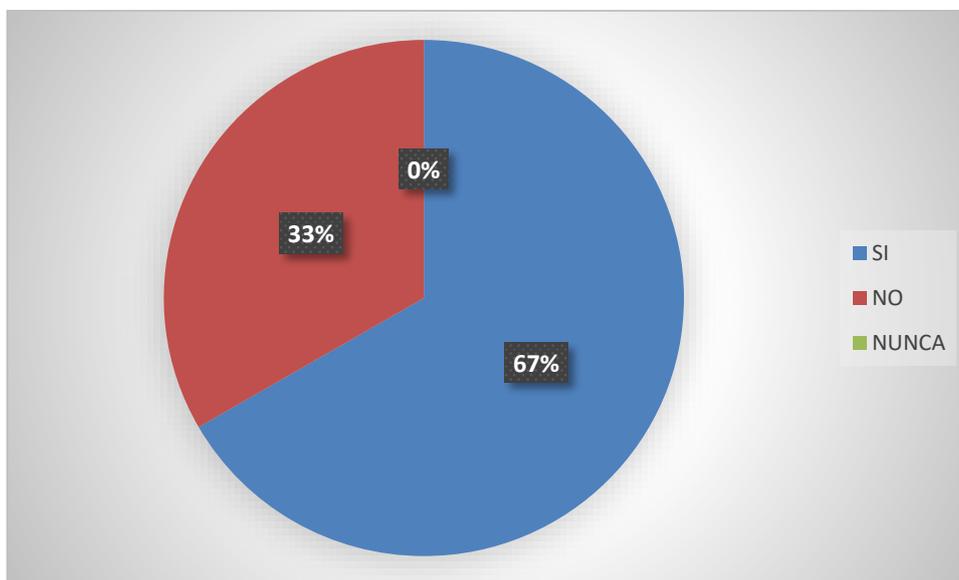
Pregunta N° 2

Cuadro 3: ¿Tiene problemas al momento de llenar una factura?

Opciones de Respuestas	<i>Frecuencia</i>	<i>Valor en porcentaje</i>
<i>SI</i>	10	90,00%
<i>NO</i>	5	5,00%
<i>NUNCA</i>	0	0
<i>TOTAL</i>	15	100%

Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Grafico 4: Problemática al llenar Factura



Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Conclusión: con el resultado de las encuestas se confirmó que en la licorería los vergeles tiene una excesiva pérdida de producto en bodega tomando en consideración la encuesta realizada a los trabajadores.

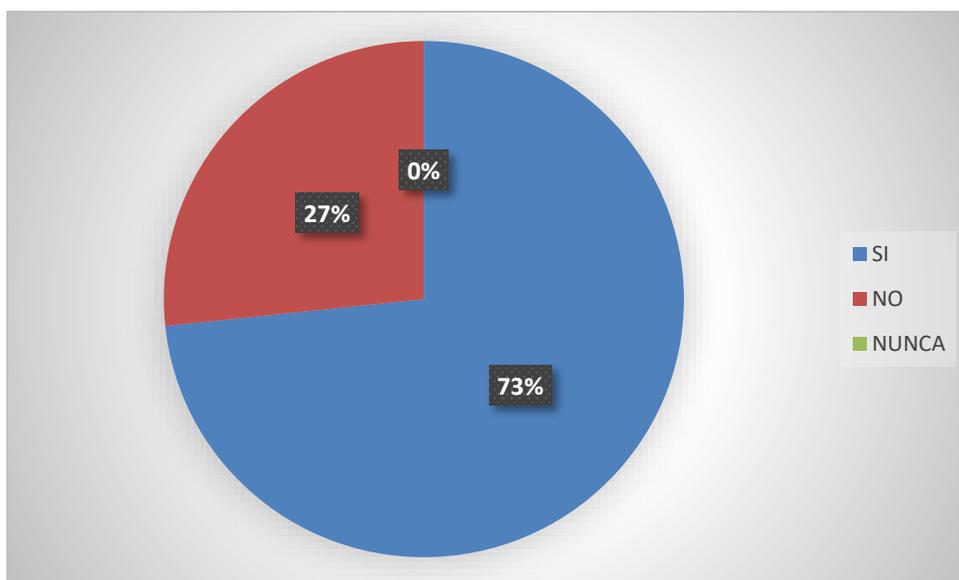
Pregunta N°3

Grafico 5: ¿Cree Ud. Que serviría un sistema de facturación en la Licorería?

Opciones de Respuestas	Frecuencia	Valor en porcentaje
SI	11	70,00%
NO	4	30,00%
NUNCA	0	0
TOTAL	15	100%

Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Grafico 6: Importancia de un sistema de Facturación



Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Conclusión: con el resultado de las encuestas se confirmó que en la licorería los vergeles un mínimo porcentaje de trabajadores sabe elaborar y llenar una factura y son más la mayoría de trabajadores que no lo saben para esto se realizara el sistema informático.

Pregunta N°4

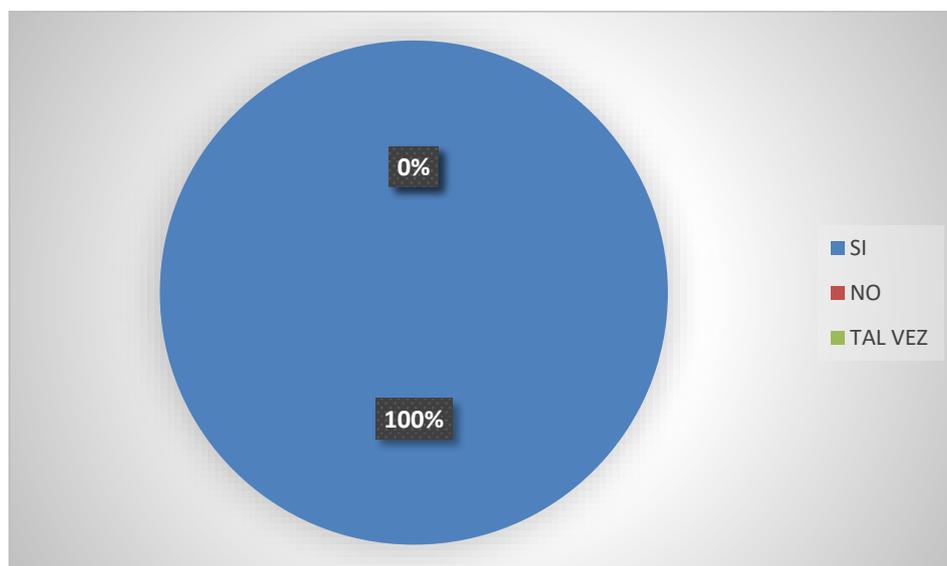
Cuadro 4: ¿Con la obtención de un Sistema de Facturación agilizaría las ventas?

Opciones de Respuestas	Frecuencia	Valor en porcentaje
SI	15	100,00%
NO	0	0,00%
TAL VEZ	0	0
TOTAL	100%	100%

Fuente: Licorería los Vergeles

Elaborado: Por Paredes Ronald

Grafico 7: Agilización de ventas



Fuente: Licorería los Vergeles

Elaborado: Por Paredes Ronald

Conclusión: todos los trabajadores están de acuerdo en tener un sistema de facturación con finalidad de agilizar las ventas y el respectivo control de la licorería.

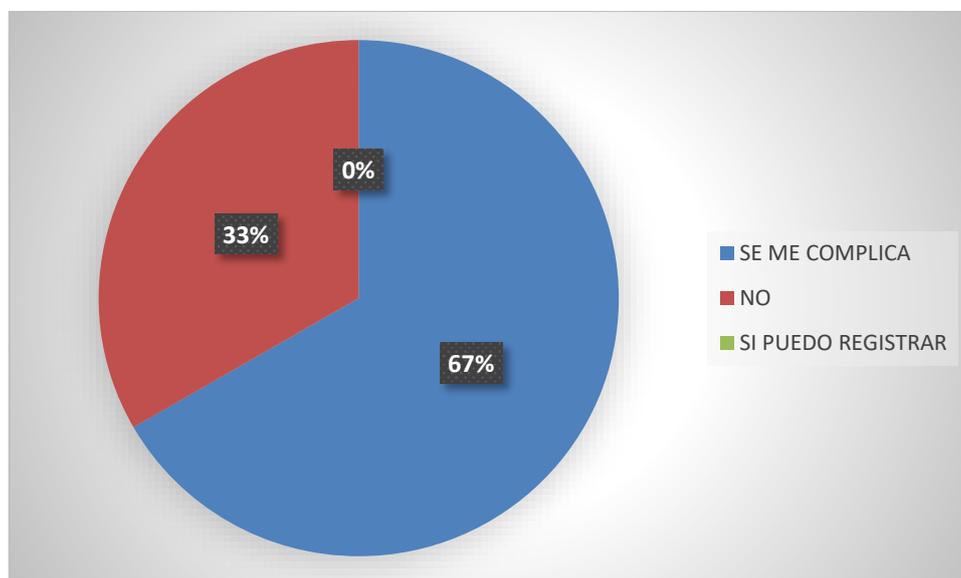
Pregunta N°5

Cuadro 5: ¿Tienes problemas al instante de registrar un proveedor?

Opciones de Respuestas	Frecuencia	Valor en porcentaje
<i>SE ME COMPLICA</i>	10	90,00%
<i>NO</i>	5	10,00%
<i>SI PUEDO REGISTRAR</i>	0	0%
<i>TOTAL</i>	100%	100%

Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Gráfico 8: Problemas al Registrar un Proveedor



Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Conclusión: el 67% de los colaboradores (trabajadores) se les complica al momento de registrar a un proveedor nuevo.

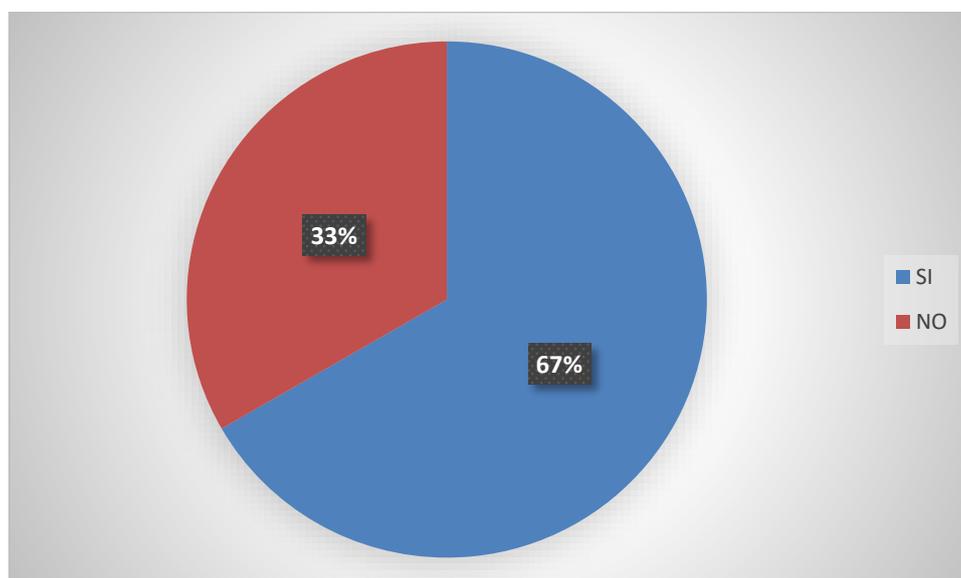
Pregunta N°6

Cuadro 6: ¿Se debería llevar un control a diario de las ventas en la licorería?

Opciones de Respuestas	<i>Frecuencia</i>	<i>Valor en porcentaje</i>
<i>SI</i>	10	90,00%
<i>NO</i>	5	10,00%
<i>TOTAL</i>	15	100%

Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Grafico 9: Es necesario un control



Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Conclusión: Aquí el 67% de trabajadores dice que si es necesario llevar un respectivo control sobre las ventas realizadas a diario.

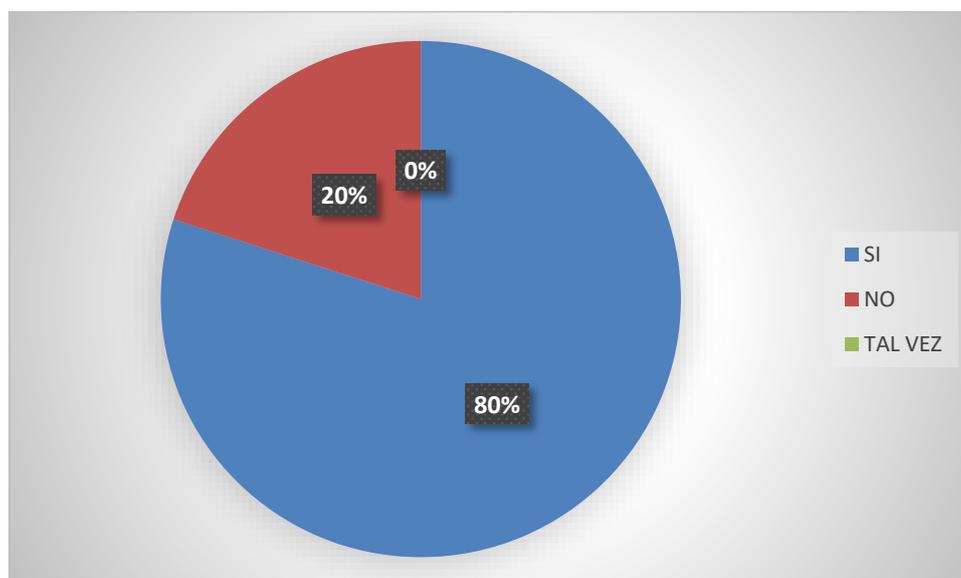
Pregunta N°7

Cuadro 7: ¿Usted. Cree que se hará más fácil registrar las ventas por medio de un sistema?

Opciones de Respuestas	<i>Frecuencia</i>	<i>Valor en porcentaje</i>
<i>SI</i>	12	85,00%
<i>NO</i>	3	15,00%
<i>TAL VEZ</i>	0	0%
<i>TOTAL</i>	15	100%

Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Grafico 10: Registro de Ventas Por Medio de un Sistema



Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Conclusión: En esta pregunta la mayoría de trabajadores cree que si les sería más fácil registrar las ventas por medio de un sistema.

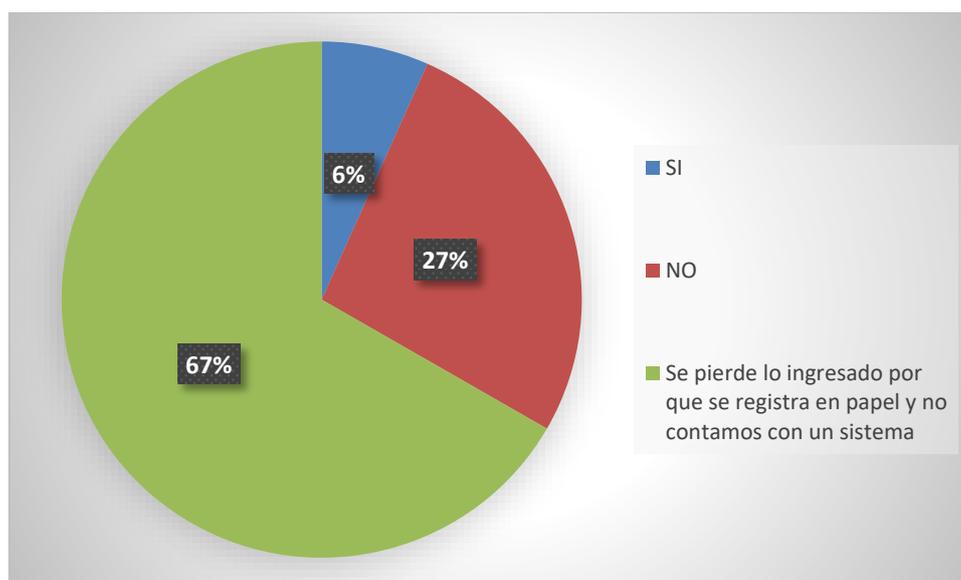
Pregunta N°9

Cuadro 8: ¿Tienes problemas al momento de registrar productos nuevos o entrantes?

Opciones de Respuestas	Frecuencia	Valor en porcentaje
SI	1	6%
NO	4	27%
Se pierde lo ingresado por que se registra en papel y no contamos con un sistema	10	67%
TOTAL	15	100%

Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Grafico 11: Problemas al Registrar Nuevos Productos



Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Conclusión: en esta pregunta la mayoría de trabajadores se les pierde el documento porque este es escrito y no digitalizado.

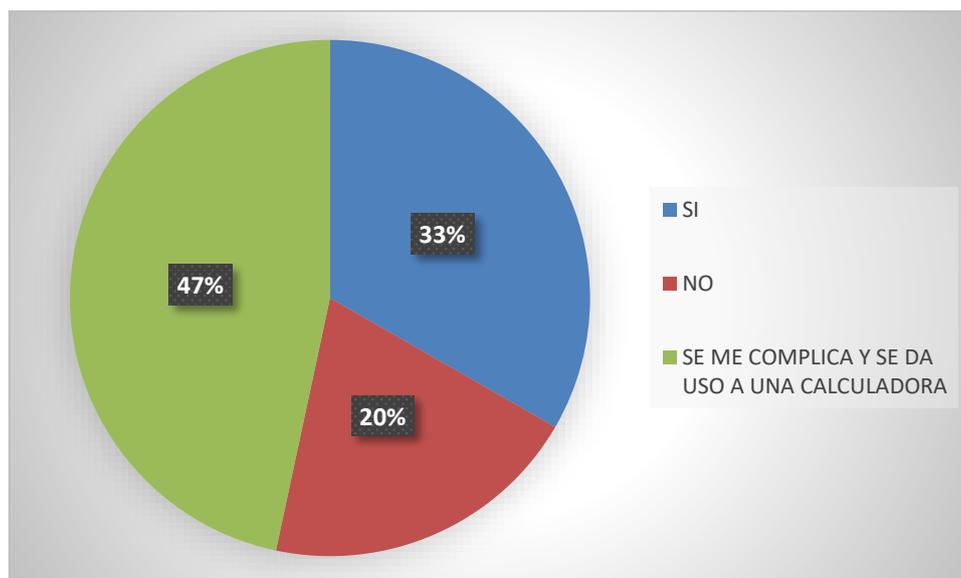
Pregunta N°10

Cuadro 9: ¿Es fácil sacar el valor total de una venta realizada en la Licorería?

Opciones de Respuestas	Frecuencia	Valor en porcentaje
SI	5	33%
NO	3	20%
SE ME COMPLICA Y SE DA USO A UNA CALCULADORA	7	47%
TOTAL	15	100%

Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Gráfico 12: Fácil Sacar el Valor Total



Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Conclusión: como nos muestra este porcentaje la mayoría de trabajadores tiene que recurrir a una calculadora para sacar el total de una venta realizada.

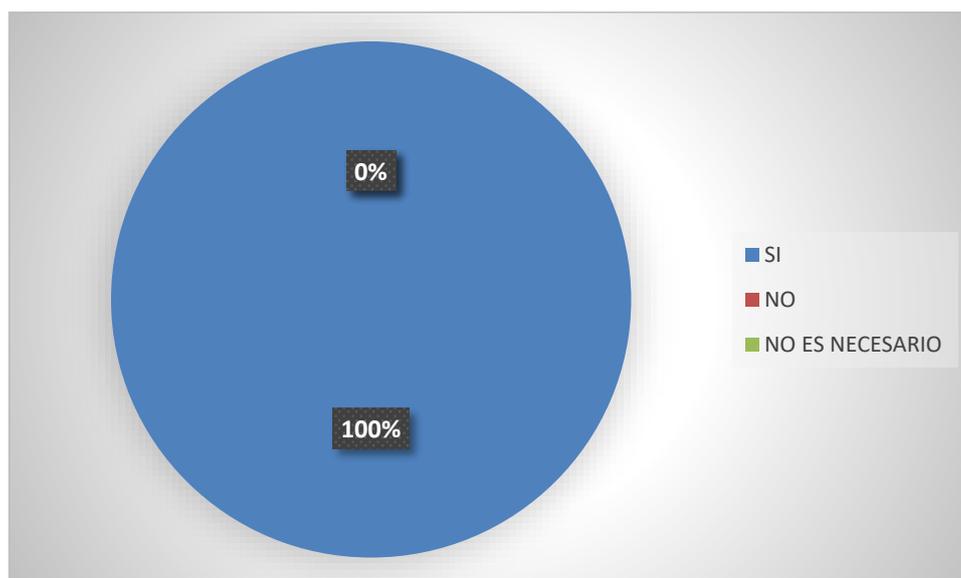
Pregunta N°11

Cuadro 10: ¿Le gustaría que se diseñe un sistema de facturación para un eficiente control de las ventas?

Opciones de Respuestas	<i>Frecuencia</i>	<i>Valor en porcentaje</i>
<i>SI</i>	15	100,00%
<i>NO</i>	0	0,00%
<i>NO ES NECESARIO</i>	0	0%
<i>TOTAL</i>	15	100%

Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Grafico 13: Diseño de un Sistema de Facturación



Fuente: Licorería los Vergeles
Elaborado: Por Paredes Ronald

Conclusión: de acuerdo al tremendo porcentaje obtenido en la encuesta surge la necesidad de un sistema informático para la licorería los vergeles.

PLAN DE MEJORAS

DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

¿Qué?

En esta investigación se propuso el planteamiento de un sistema facturación para obtener un incremento en las ventas realizadas en la licorería Los Vergeles.

¿Por qué?

Surge la necesidad de un control de ventas una innovación informática que lleve el registro de todo lo facturado en la licorería, la mercadería ingresada con fin de no tener inconvenientes al momento de cerrar el mes y no tener perdida de producto ya que estará todo registrado .

¿Cómo?

En la investigación realizaremos el diseño de un sistema de facturación en este se atenderán las demandas de los colaboradores.

¿Cuándo?

En esta investigación se recopilo información que fue realizada el 6 de febrero del 2014 en la Licorería los Vergeles.

¿Quién?

Este diseño de facturación estará realizado por el estudiante Ronald Paredes Bayas.

¿Dónde?

El desarrollo de este diseño se utilizara el sistema de programación como lo es Visual Studio 2010 con un motor de base de datos de SQL 2008.

Con finalidad de brindar un buen servicio al cliente y que este a su vez no tenga novedades al momento de realizar una venta.

Para el Diseño se utilizó dos módulos:

Administrador

- Crea y elimina usuarios
- Ingresa y elimina productos-proveedores
- Verifica reportes
- Podrá ver ventas realizadas día semana o al mes

Usuario

- Realizara ventas
- Observara reportes
- Consulta de productos en stock

Cuadro 11: Diseño de Actividades

#	Objetivos específicos	Actividades	Recursos
1	Levantamiento de información	Entrevista con el personal de la Licorería	Formularios con preguntas-Encuestas
2	Diseño del Sistema y de la Base de datos	diseño del programa y de la BD	Visual Studio 2010 SQL SERVER 2008
3	Pantallas del diseño de la Licorería	Pantallas del sistema de la Licorería	Visual Studio 2010
4	Creación de la Base de Datos	Tablas diagrama de entidad de relación claves primarias	SQL SERVER 2008
5	Verificación de conexión a la base de datos	Conectar el diseño a la BD	Visual Studio 2010 SQL SERVER 2008
6	Diseño de Diagrama de Flujo	Grafico donde indicara los pasos del sistema	Visio 2010
7	Cronograma de actividades	Documentación	Excel 2013

Elaborado: Por Paredes Ronald

Cronograma de Actividades

CRONOGRAMA																				
ACTIVIDADES	MESES /AÑO-2016																			
	DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Determinación de problema, el tema y las variables	■	■																		
Elaboración de la carátula	■	■																		
Avance de capitulo i	■	■																		
Avance desarrollo del capítulo i		■	■	■																
Revisión del capítulo i		■	■	■																
Elaboración del capítulo ii			■	■																
Determinación de los objetivos específicos			■	■																
Desarrollo y culminación del capítulo ii			■	■																
Revisión del capítulo ii			■	■																
Elaboración del capítulo iii			■	■	■															
Implementación del software					■	■														
Desarrollo del software						■	■	■												
Revisión y corrección del diseño del software									■	■										
Revisión capítulo iii									■	■										
Avance de diseño del software con base de datos									■	■										
Revisión y corrección del sistema										■	■									
Entrevistas y encuestas realizadas al personal que labora en la licorería											■	■	■	■						
Revisión y corrección total de la tesis													■	■	■	■	■	■	■	■
Presentación del proyecto															■	■	■	■	■	■

Elaborado: Por Paredes Ronald

Recursos

Los recursos que se utilizaran en el presente proyecto son:

Cuadro 12: Recursos para la realización del Diseño

Recursos	Presupuesto
LAPTOD MODELO DELL	600.00
PROGRAMA VISUAL STUDIO	200.00
BASE DE DATOS SQL SERVER	150.00
MICROSOFT ACCESS	150.00
Pen drive	15.00
CUADERNO	1.00
IMPRESIONES	90.00
TOTAL	\$1206.00

Elaborado: Por Paredes Ronald

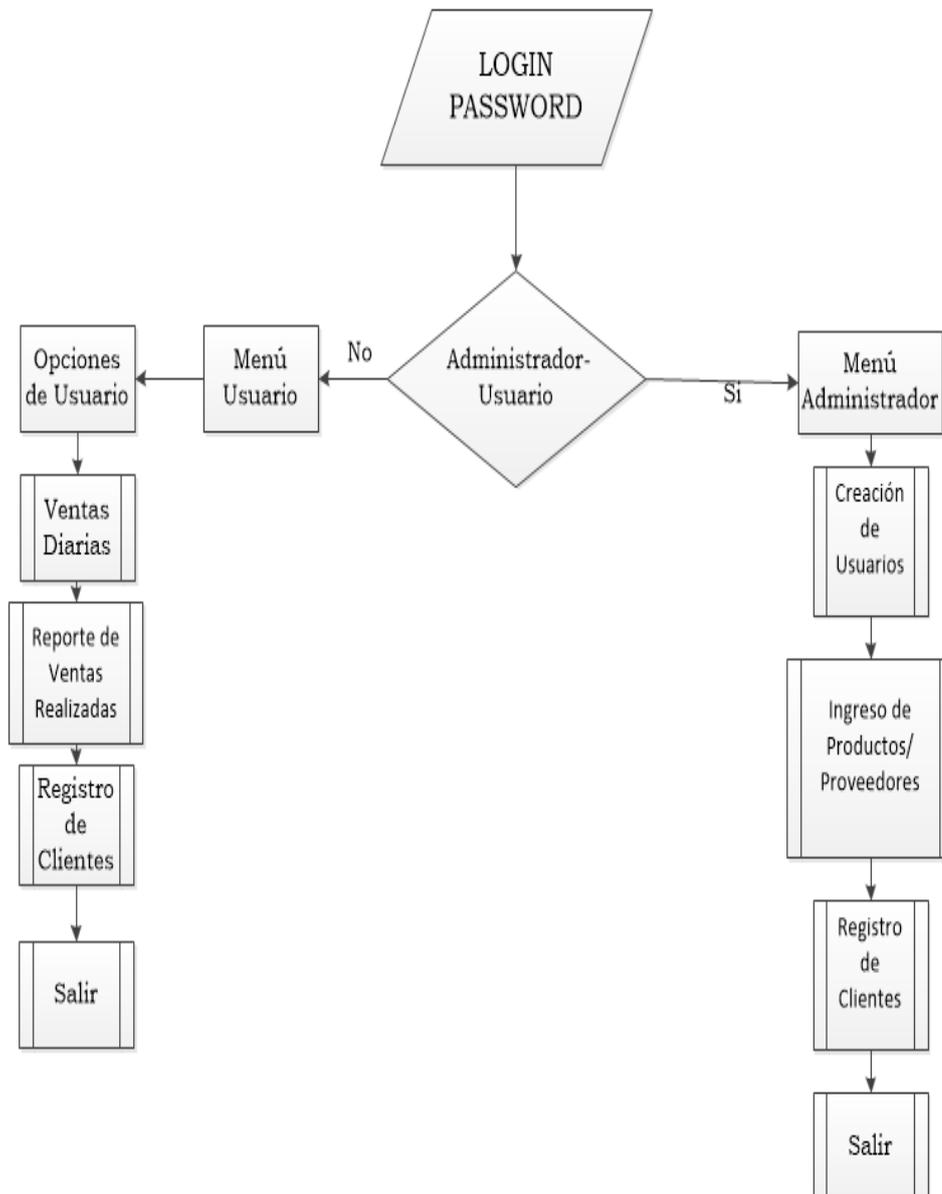
Talento humano

- Recursos humanos
- Recursos Materiales
- Recursos Económicos

DISEÑO DE LA PROPUESTA

DIAGRAMA DE FLUJO GENERAL

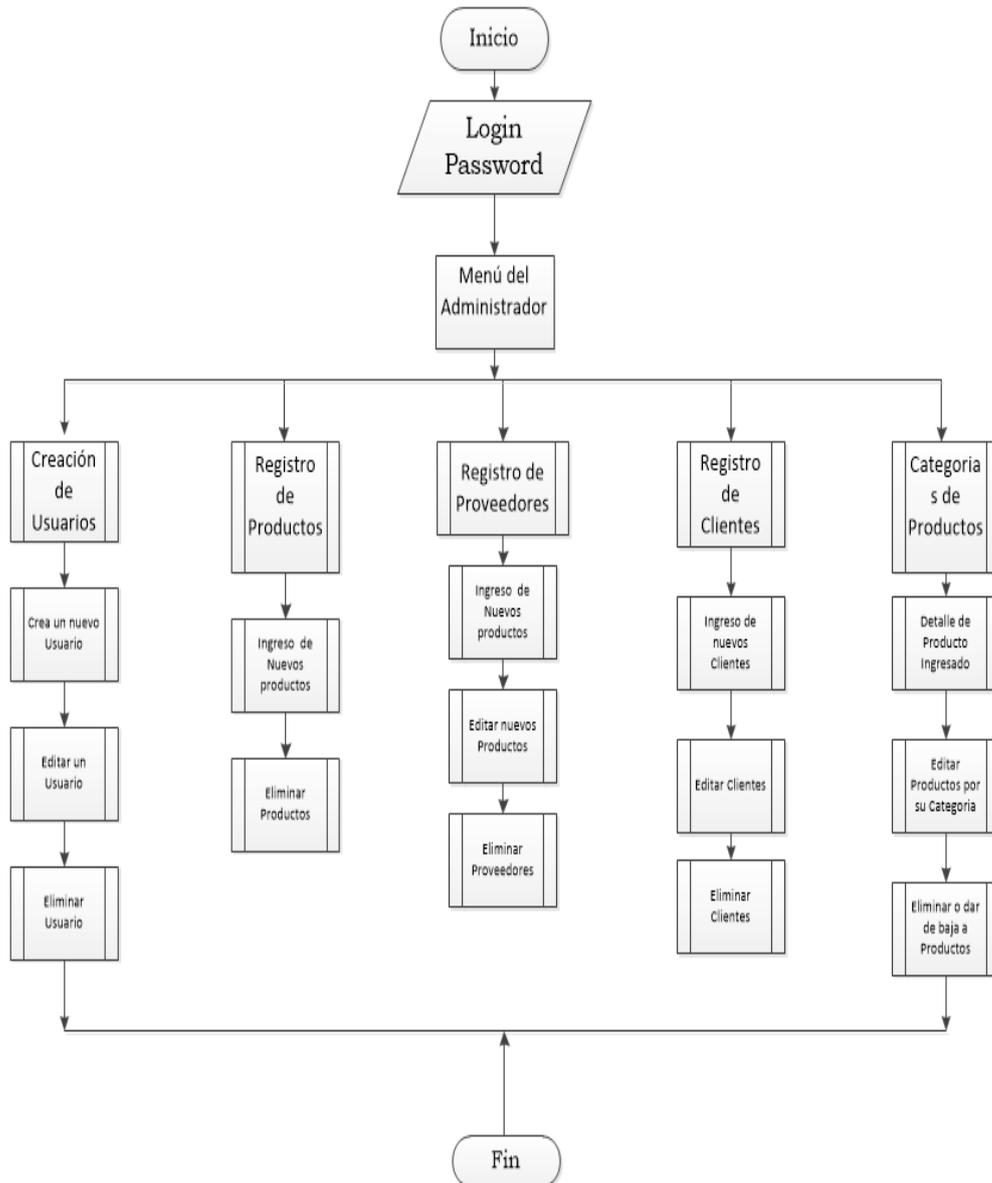
Grafico 14: Flujo General



Elaborado: Por Paredes Ronald

DIAGRAMA DE FLUJO MODULO ADMINISTRADOR

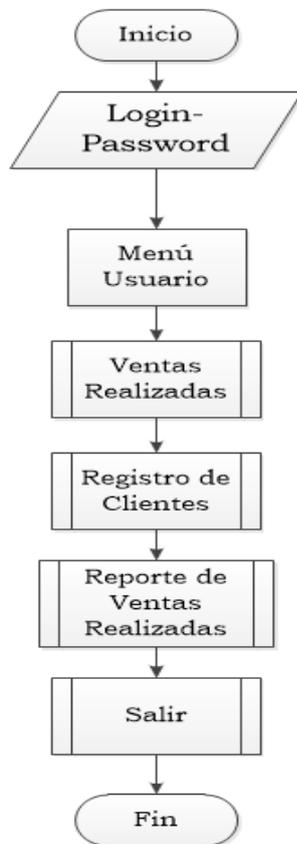
Grafico 15: Módulo Administrador



Elaborado: Por Paredes Ronald

DIAGRAMA DE FLUJO MODULO USUARIO

Grafico 16: Módulo Usuario

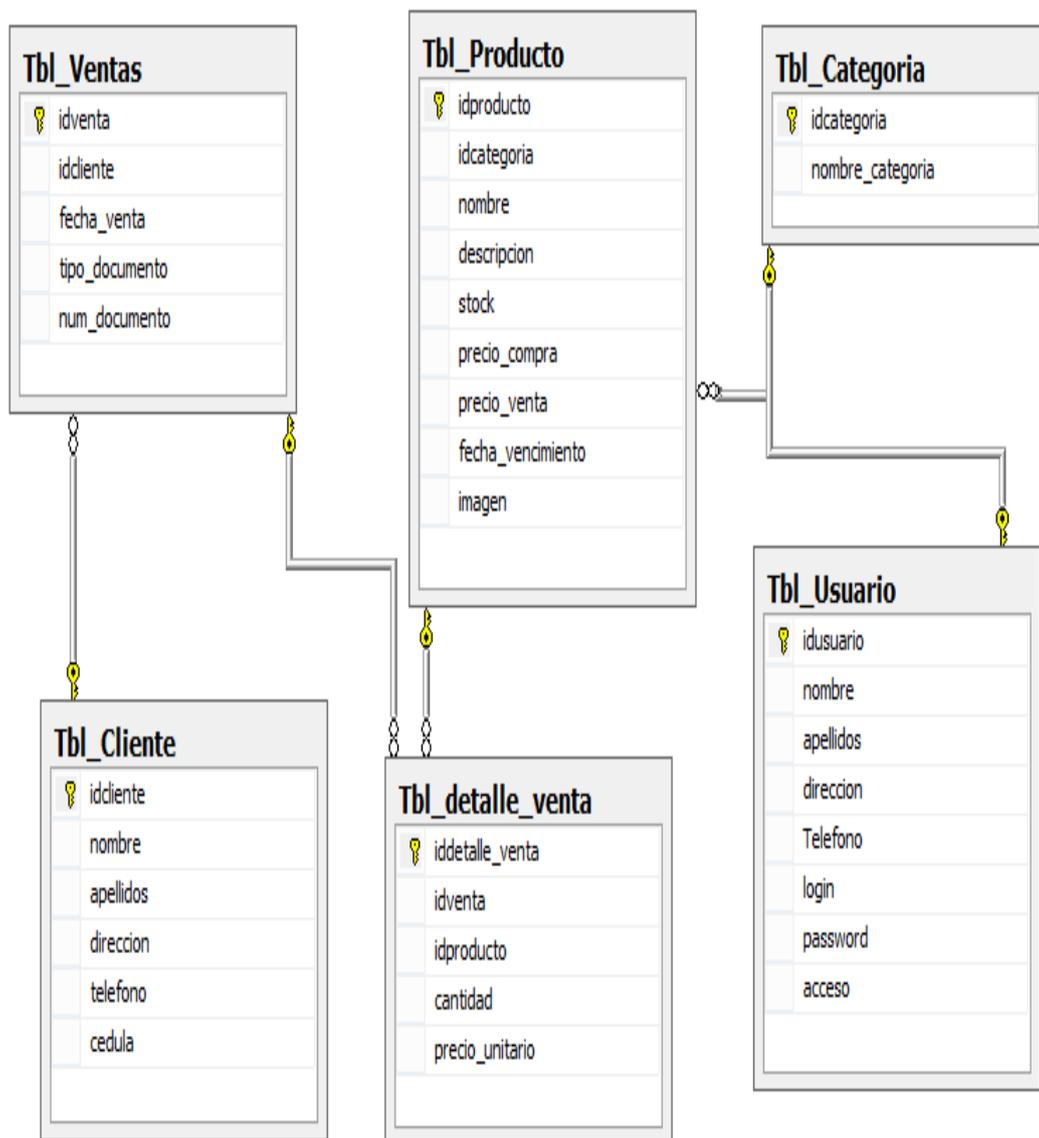


Elaborado: Por Paredes Ronald

MODELAMIENTO DE DATOS

Diagrama Entidad – Relación

Grafico 17: Entidad - Relación

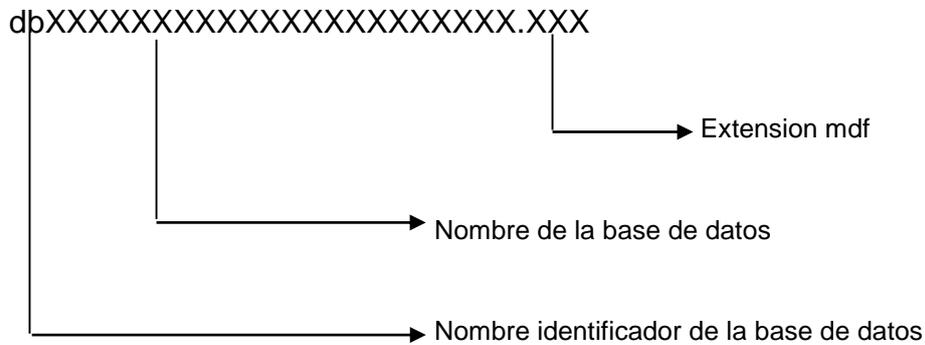


Elaborado: Por Paredes Ronald

ESTANDARIZACIÓN DE FORMATOS

Formato para el nombre de la base de datos

El formato para el nombre de la base de datos será de 24 caracteres el cual tendrá el siguiente formato:



Formato para el nombre de tablas

EL formato para el nombre de las tablas de la base de datos tendrá el siguiente formato:

Tabla: Tbl_Usuario

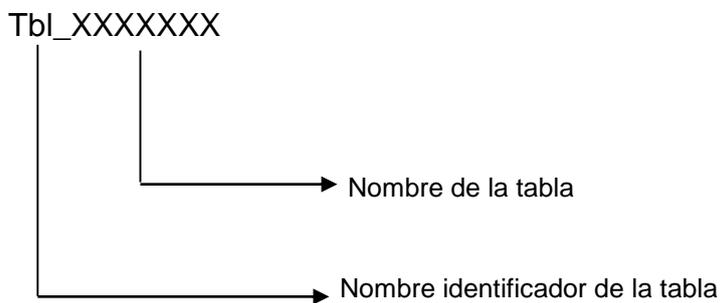


Tabla: Tbl_Categoria

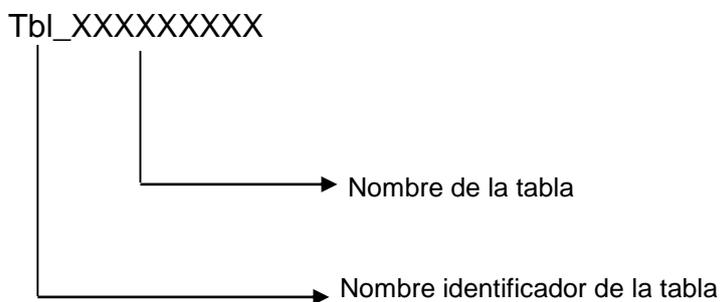


Tabla: Tbl_Producto

Tbl_XXXXXXXX

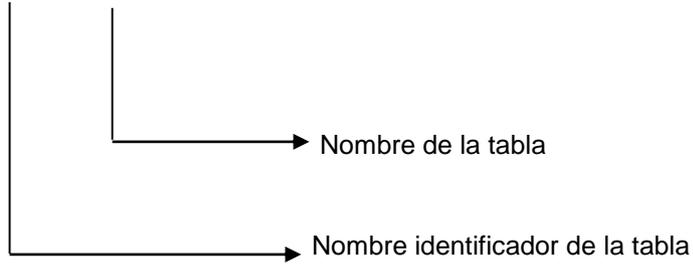


Tabla: Tbl_detalle_venta

Tbl_XXXXXXXXXXXXXX

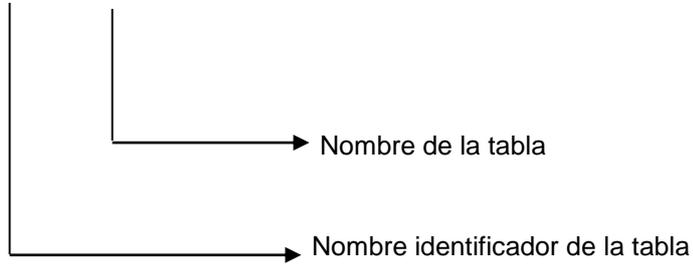


Tabla: Tbl_Ventas

Tbl_XXXXXX

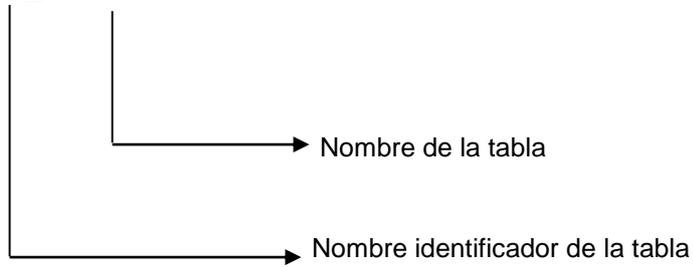
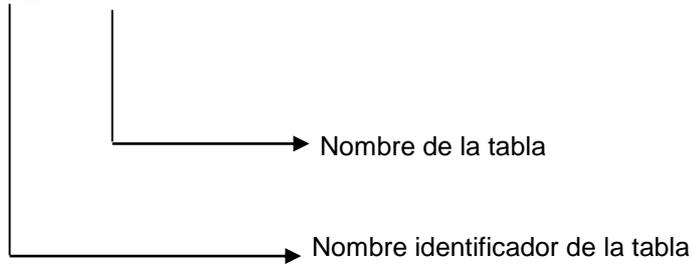


Tabla: Tbl_Cliente

Tbl_XXXXXX



Formato para el nombre de controles

Cuadro 13: Controles

Controles	Iniciales
Form	Frm
GroupBox	GroupBox
Label	Lbl
PictureBox	PictBox
ReportViewer	ReptView
TextBox	Txt
ComboBox	Cmb
Button	Btn
MenuStrip	MenuStrip
Image	img

Elaborado: Por Paredes Ronald

Nombre de la base de datos

El nombre de la base de datos es "dblicoreria_los_vergeles" lo que quiere decir "Base de Datos de la Licorería los Vergeles".

NOMENCLATURA DE OBJETOS DE LA BASE DE DATOS

Tablas

Se denominan de la siguiente manera:

Tbl_Usuario

Donde

Tbl_: significa es la cuenta de usuario de la base de datos

Usuario: este es el nombre que se le designa a la tabla referente a sus datos.

Tbl_Cliente

Donde

Tbl_: significa es la cuenta de usuario de la base de datos

Cliente: en esta tabla estarán asignados los datos de los clientes.

Tbl_Venta

Donde

Tbl_: significa es la cuenta de usuario de la base de datos

Venta: estará especificado la fecha de la venta.

Tbl_detalle_venta

Donde

Tbl_: significa es la cuenta de usuario de la base de datos

Tbl_detalle_venta: estará el detalle los datos de las ventas realizadas.

Tbl_Categoria

Donde

Tbl_: significa es la cuenta de usuario de la base de datos

Categoría: en esta tabla estará designado la categoría de cada producto.

Tbl_Producto

Donde

Tbl_: significa es la cuenta de usuario de la base de datos

Producto: en esta tabla estará designado la categoría de cada producto.

Vistas

Las vistas estarán especificadas de la siguiente manera:

Tbl_VW_UsuarioCliente: Vista entre la tabla usuario y cliente

Significado:

Tbl: significa el formato que se le da a cada tabla de la base

VW: significa Vista

Tbl_VW_ClienteVentas Vista entre la tabla cliente y ventas

Significado:

Tbl: significa es la cuenta de usuario de la base de datos

VW: significa Vista

Tbl_VW_VentasDetalle_de_Ventas vista entre la tabla ventas y la descripción de las ventas

Significado:

Tbl: significa es la cuenta de usuario de la base de datos

VW: significa Vista

Tbl_VW_Detalle_de_Ventas_Categoria vista entre la tabla descripción de las ventas y la Categoría

Significado:

Db: significa es la cuenta de usuario de la base de datos

VW: significa Vista

Tbl_VW_Categoria_Producto vista entre la tabla Categoría y Producto

Significado:

Tbl: significa es la cuenta de usuario de la base de datos

VW: significa Vista

Constraints de las tablas

Llaves Primarias:

PK_idUsuario

Significado:

PK_idUsuario: indica la llave primaria

Tbl_Usuario: Tabla de donde se indica la llave primaria

PK_idCliente

Significado:

PK_idCliente: indica la llave primaria

Tbl_Cliente: Tabla de donde se indica la llave primaria

PK_idVenta

Significado:

PK_idVenta: indica la llave primaria

Tbl_Venta: Tabla de donde se indica la llave primaria

PK_idDescripcion_de_Venta

Significado:

PK_idDescripcion_de_Venta: indica la llave primaria

Tbl_Venta: Tabla de donde se indica la llave primaria

PK_idCategoria

Significado:

PK_idCategoria: indica la llave primaria

Tbl_Categoria: Tabla de donde se indica la llave primaria

PK_idProducto

Significado:

PK_idProducto: indica la llave primaria

Tbl_Producto: Tabla de donde se indica la llave primaria

DEFINICION DE LAS PANTALLAS DE EJECUCION

Pantalla de Inicio de Sesión

Grafico 18: Pantalla de Inicio

 <p>Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología <small>Código: SENESECYT 2397</small></p>	Diseño de las Pantallas	Fecha de Elaboración 11/01/2017
Autor:	Proyecto:	
Paredes Bayas Ronald Raúl	Diseño de un sistema de facturación para la licorería los vergeles	
Descripción: Pantalla de Ingreso		
		

Elaborado Por: Paredes Ronald

Cuadro 14: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Inicio

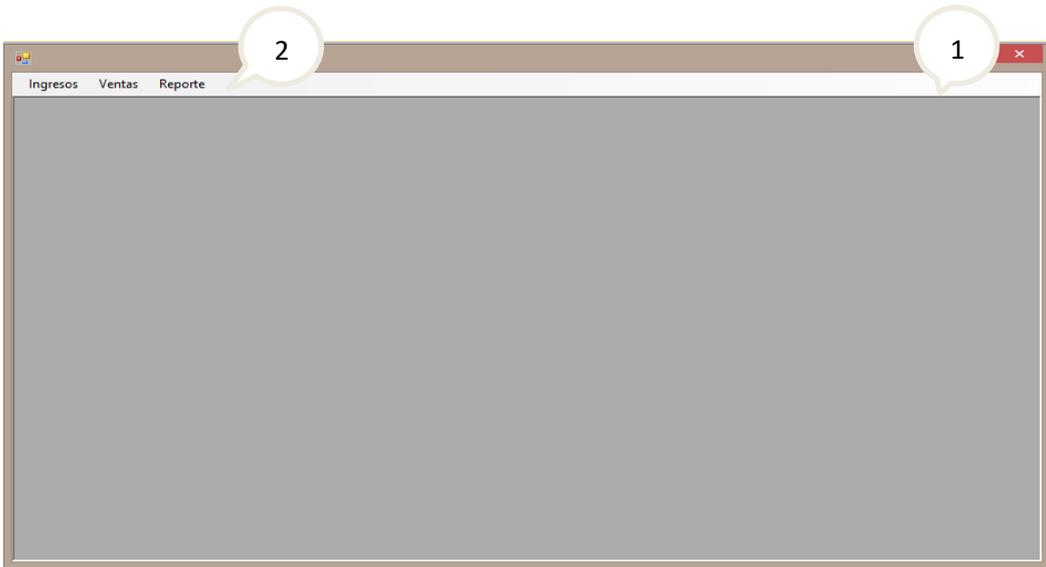
Listado de Elementos de Datos		
Nro.	Detalle	Descripción
1	frmlogin	Formulario de ingreso al sistema

2	txtlogin	Ingreso de Usuario
3	txtpassword	Ingreso de Contraseña
4	Btn_Salir	Salir
	Txt_usuario	Ingreso de Usuario

Elaborado Por: Paredes Ronald

Pantalla de administrador

Grafico 19: Pantalla Administrador

 <p>Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología <small>Código SENESECYT 2397</small></p>	<p>Diseño de las Pantallas</p>	<p>Fecha de Elaboración 11/01/2017</p>
<p>Autor:</p>	<p>Proyecto:</p>	
<p>Paredes Bayas Ronald Raúl</p>	<p>Diseño de un sistema de facturación para la licorería los vergeles</p>	
<p>Descripción: Pantalla administrador</p>		
		

Elaborado Por: Paredes Ronald

Cuadro 15: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla Administrador

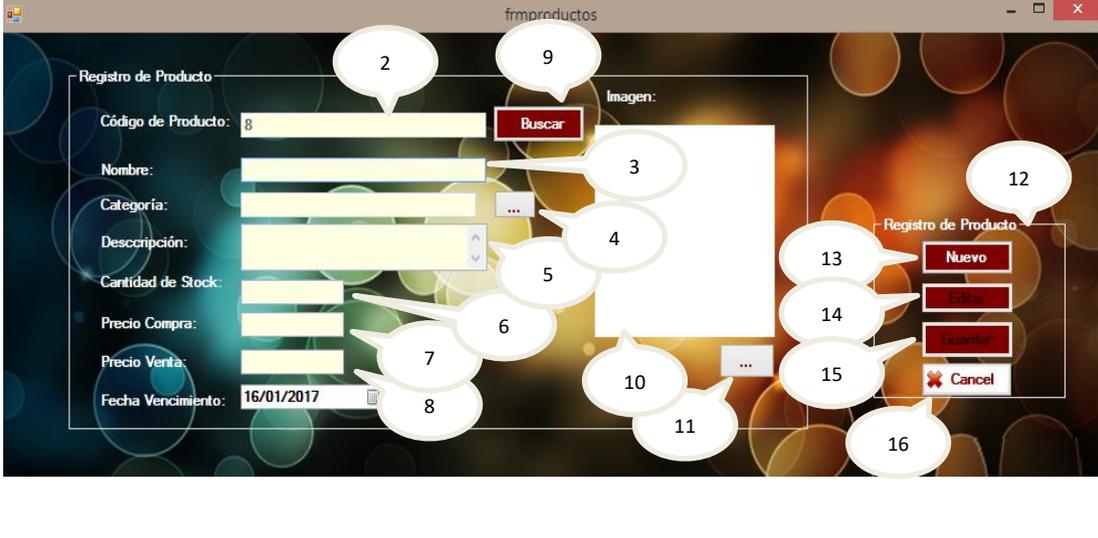
Listado de Elementos de Datos		
Nro.	Detalle	Descripción

1	frmprincipal	Formulario Principal/Administrador
2	MenuStrip1	Contiene las opciones de ingreso ventas y reportes
	Btningresousu	Ingresos usuario/añadir
	Btnproducto	Ingreso producto / añadir /editar
	btningresocat	Ingreso categoría / añadir / editar
	Btnclientes	Clientes
	Btnventasing	Ventas / ingresar
	Btnreporte	Reporte
	Btnreporproduc	Reporte por producto
	Btnclientes	Clientes listado de clientes
	Btncontrol	Control diario / mensual
	btnusu	Usuarios / listado de usuarios

Elaborado Por: Paredes Ronald

Pantalla Administrador/Ingreso de Producto

Grafico 20: Pantalla de formulario de Productos

 <p>Instituto Superior Tecnológico Boliviano de Tecnología <small>Código SENESECYT 2397</small></p>	<p>Diseño de las Pantallas</p>	<p>Fecha de Elaboración 11/01/2017</p>
<p>Autor:</p>	<p>Proyecto:</p>	
<p>Paredes Bayas Ronald Raúl</p>	<p>Diseño de un sistema de facturación para la licorería los vergeles</p>	
<p>Descripción: Pantalla Administrador/Ingreso de Producto</p>		
 <p>The screenshot shows a web form titled 'frmproductos' with a dark background and a grid of product registration fields. Callouts 1-16 identify the following elements: 1. 'Registro de Producto' header; 2. 'Código de Producto' input field; 3. 'Nombre' input field; 4. 'Descripción' input field; 5. 'Cantidad de Stock' input field; 6. 'Precio Compra' input field; 7. 'Precio Venta' input field; 8. 'Fecha Vencimiento' input field; 9. 'Buscar' button; 10. 'Imagen' label; 11. 'Imagen' input field; 12. 'Registro de Producto' sub-header; 13. 'Nuevo' button; 14. 'Editar' button; 15. 'Guardar' button; 16. 'Cancel' button.</p>		

Elaborado Por: Paredes Ronald

Cuadro 16: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla formulario de productos

Listado de Elementos de Datos		
Nro.	Detalle	Descripción
1	frmproductos	Formulario de ingreso de productos
2	Txtcodigoproducto	Botón donde se ingresara

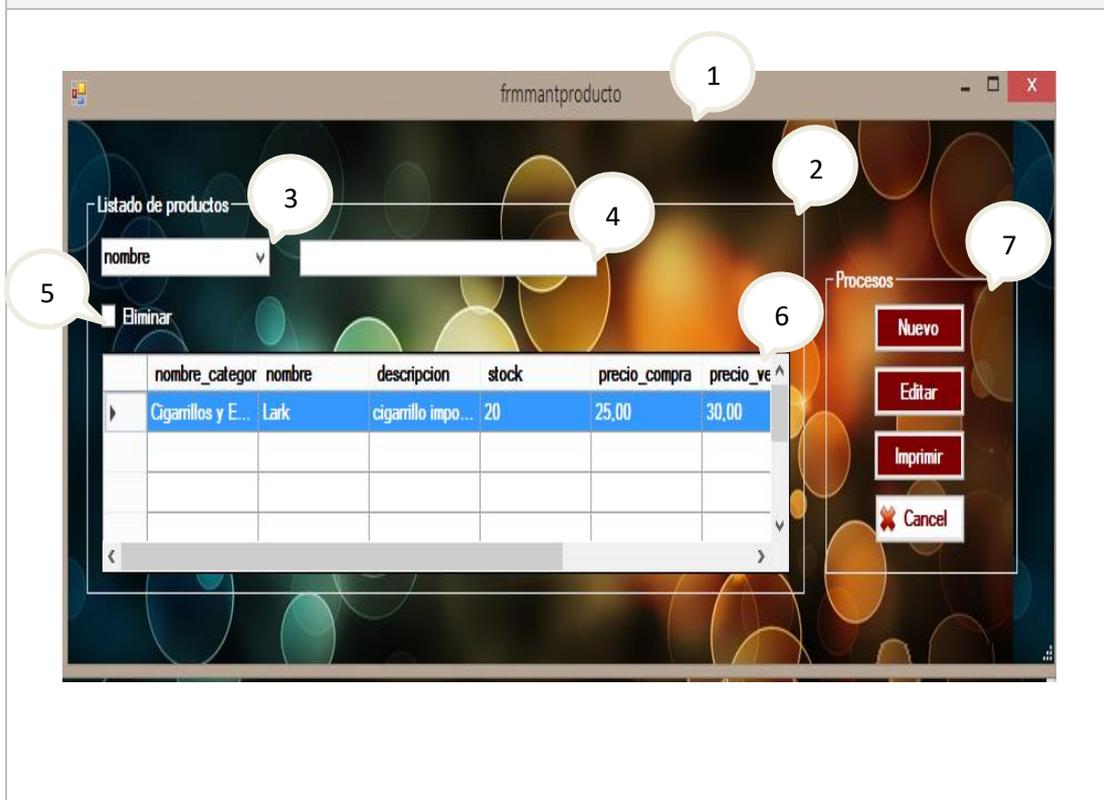
3	Lblcodogocategoria	Código producto
4	Lblnombre1	Nombre
5	Lblcategoria	Categoria
6	Lbldescripcion	Descripción
7	Lblpreciocompra	Detalla el valor de la compra
8	LblPrecioventa	Detalla el valor de la venta que se realizara
9	btnbuscar	Cargara siguiente formulario
10	imagen	Donde se cargaran las imágenes de productos
11	btnbuscarimagen	Aquí se cargaran las imágenes descargadas del productos
12	MenuStrip	Menú de botones
13	Btnnuevo	Agrega un nuevo producto
14	btnceditar	Edita la información
15	btnguardar	Guarda la información
16	btnsalir	Sale de esa pantalla

Elaborado Por: Paredes Ronald

Pantalla de productos guardados
Grafico 21: Pantalla de Ingreso de Producto

 <p>Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología <small>Código SENESCYT 2397</small></p>	Diseño de las Pantallas	Fecha de Elaboración 11/01/2017
Autor:	Proyecto:	
Paredes Bayas Ronald Raúl	Diseño de un sistema de facturación para la licorería los vergeles	

Descripción: Pantalla Administrador/Ingreso de Producto



Elaborado Por: Paredes Ronald

Cuadro 17: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de ingreso de Productos

Listado de Elementos de Datos		
Nro.	Detalle	Descripción

1	frmmantproducto	Formulario de productos registrados
2	GroupBox3	Contiene los datos de los productos registrados
3	cbocampo	Categoría de búsqueda
4	txtbuscar	Ingreso de productos a buscar
5	celiminar	Elimina datos
6	datalistado	Listado de los productos guardados
7	GroupBox1	Contiene los botones de control
	Btnnuevo	Modificar una categoría
	Btneditar	Edita una categoría
	Btnimprimir	Imprime una categoría seleccionada
	Btncancelar	Vuelve al formulario principal

Elaborado Por: Paredes Ronald

PANTALLA DE REGISTRO DE CATEGORIA
Grafico 22: Pantalla de Registro de Categoría

 <p>Instituto Superior Tecnológico Boliviano de Tecnología <small>Código SENESCYT 2397</small></p>	<p align="center">Diseño de las Pantallas</p>	<p>Fecha de Elaboración 11/01/2017</p>
<p>Autor:</p>	<p>Proyecto:</p>	
<p>Paredes Bayas Ronald Raúl</p>	<p>Diseño de un sistema de facturación para la licorería los vergeles</p>	
<p>Descripción: Pantalla Administrador /Registro de Categoría</p>		
		

Elaborado Por: Paredes Ronald

Cuadro 18: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Registro de Categoría

<p align="center">Listado de Elementos de Datos</p>		
<p>Nro.</p>	<p>Detalle</p>	<p>Descripción</p>

1	frmcategoria	Formulario de registro de las categorías del producto
2	GroupBox1	Contiene el código y nombre de las categorías
	Labelcodigocategoria	Label codifo de categoría
	Labelnombredecategoria	Label nombre de categoría
	Btnbuscar	Botón para buscar la categoría
	txtidcategoria	Código de identificador de las categorías
	txtnombre	Ingreso de nombre de la categoría
3	GroupBox2	Contiene los botones de control
	btnnuevo	Agrega una nueva categoría
	btnceditar	Modifica una categoría
	btnguardar	Guarda las categorías
	btbcancelar	Vuelve al formulario principal

Elaborado Por: Paredes Ronald

Pantalla de selección de Categoría
Grafico 23: Pantalla de selección de Categoría

 <p>Instituto Superior Tecnológico Boliviano de Tecnología <small>Código SENESCYT 2397</small></p>	Diseño de las Pantallas	Fecha de Elaboración 11/01/2017
Autor:	Proyecto:	
Paredes Bayas Ronald Raúl	Diseño de un sistema de facturación para la licorería los vergeles	

Descripción: Pantalla Administrador /Registro de Categoría



Elaborado Por: Paredes Ronald

Cuadro 19: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Selección de Categoría

Listado de Elementos de Datos		
Nro.	Detalle	Descripción
1	frmseleccióncategoria	Formulariode selección de categoría

2	GroupBox2	Contiene el nombre de las categorías
	cbocampo	Detalla categoría
	txtbuscar	Busca la categoría por nombre
	datalistado	Lista de categorías
3	GroupBox3	Contiene los botones de control
	Btnuevo	Agrega una nueva categoría
	Btneditar	Edita la selección de categoría
	Btncancelar	Devuelve a formulario principal

Elaborado Por: Paredes Ronald

Pantalla de Registro de Ventas
Grafico 24: Pantalla Registro de Ventas

	Diseño de las Pantallas	Fecha de Elaboración
		11/01/2017
Autor:	Proyecto:	
Paredes Bayas Ronald Raúl	Diseño de un sistema de facturación para la licorería los vergeles	

Descripción: : Pantalla Administrador / Registro de Ventas



Elaborado Por: Paredes Ronald

Cuadro 20: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Registro de Ventas

Listado de Elementos de Datos		
Nro.	Detalle	Descripción
1	Frmventas	Formulariode selección de categoría

2	GroupBox1	Contiene el nombre de las categorías
		Información de la venta
	txtcliente	Ingreso del cliente
	Txtfecha	Ingreso de la fecha
	txttipodoc	Ingrese número de documento
	txtcedulaciudadania	Ingreso de cedula
	Btncodigo	Busca el código
	btnbuscar	Busca en un listado los productos
	Txtnumerodedocumento	Elija entre opciones Si es cedula o ruc
	Groupbox2	Contiene la información de los clientes que han ejercido compras
	Groupbox3	Contendrá los siguientes procesos
	btnnuevo	Agrega una nueva venta
	Btnvender	Proceso para realizar una venta
	btnceditar	Edita las opciones de venta
	btncancelar	Devuelve a la anterior pantalla

Elaborado Por: Paredes Ronald

Pantalla de Reportes de todas las ventas realizadas
Grafico 25: Pantalla de ventas Realizadas

 <p>Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología Codigo: SENESCYT-2392</p>	<p>Diseño de las Pantallas</p>	<p>Fecha de Elaboración 11/01/2017</p>
<p>Autor:</p>	<p>Proyecto:</p>	
<p>Paredes Bayas Ronald Raúl</p>	<p>Diseño de un sistema de facturación para la licorería los vergeles</p>	
<p>Descripción: : Pantalla Administrador de todas las ventas realizadas</p>		
		

Elaborado Por: Paredes Ronald

Cuadro 21: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Reporte de ventas

Listado de Elementos de Datos		
Nro.	Detalle	Descripción

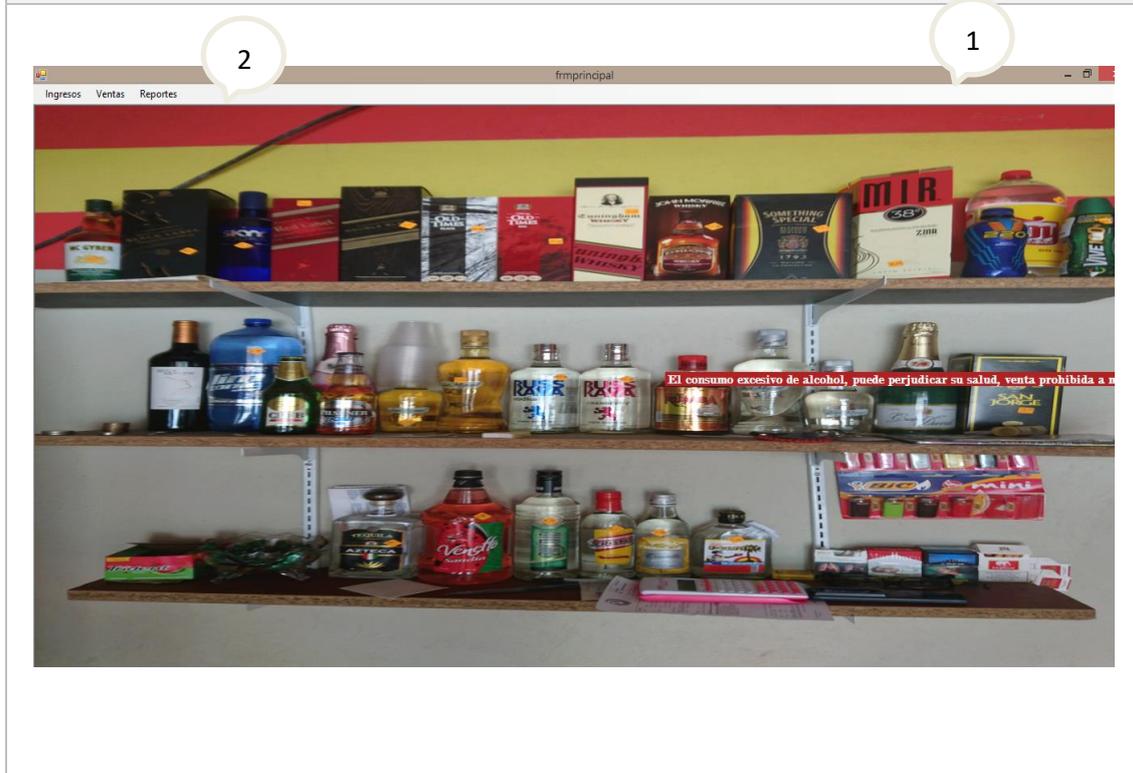
1	rptventadia.rdlc	Reportes de ventas
2	rptventadia.rdlc	Listado de los clientes
		Detalle de todas las ventas

Elaborado Por: Paredes Ronald

Pantalla de Reportes de productos disponibles
Grafico 26: Pantalla de Usuario

	Diseño de las Pantallas	Fecha de Elaboración 11/01/2017
Autor:	Proyecto:	
Paredes Bayas Ronald Raúl	Diseño de un sistema de facturación para la licorería los vergeles	

Descripción: Pantalla Usuario



Elaborado Por: Paredes Ronald

Cuadro 22: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Usuario

Listado de Elementos de Datos		
Nro.	Detalle	Descripción
1	frmprincipal	Formulario de Reportes de ventas

2	Menustrip1	Carga los ingresos ventas y reportes
	Txtproducto	Carga el menú de producto
	txtcategoria	Carga el menú de categoría
	VentasToolStripMenuItem	Carga el menú de las ventas
	Txtregistro de ventas	Se registran las ventas
	ReportesToolStripMenuItem	Carga el menú de reportes
	Txtproductos	Carga reporte por productos
	txtventasdiarias	Carga reporte a diario

Elaborado Por: Paredes Ronald

Pantalla de usuario registro de ventas

Grafico 27: Pantalla de Registro de Ventas

 <p>Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología <small>Código SENESECYT 2397</small></p>	<h3>Diseño de las Pantallas</h3>	<p>Fecha de Elaboración</p> <p style="text-align: center;">11/01/2017</p>
<p>Autor:</p>	<p>Proyecto:</p>	
<p>Paredes Bayas Ronald Raúl</p>	<p>Diseño de un sistema de facturación para la licorería los vergeles</p>	

Descripción: Pantalla Usuario/ Registro de Ventas



Elaborado Por: Paredes Ronald

Cuadro 23: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Registro de ventas

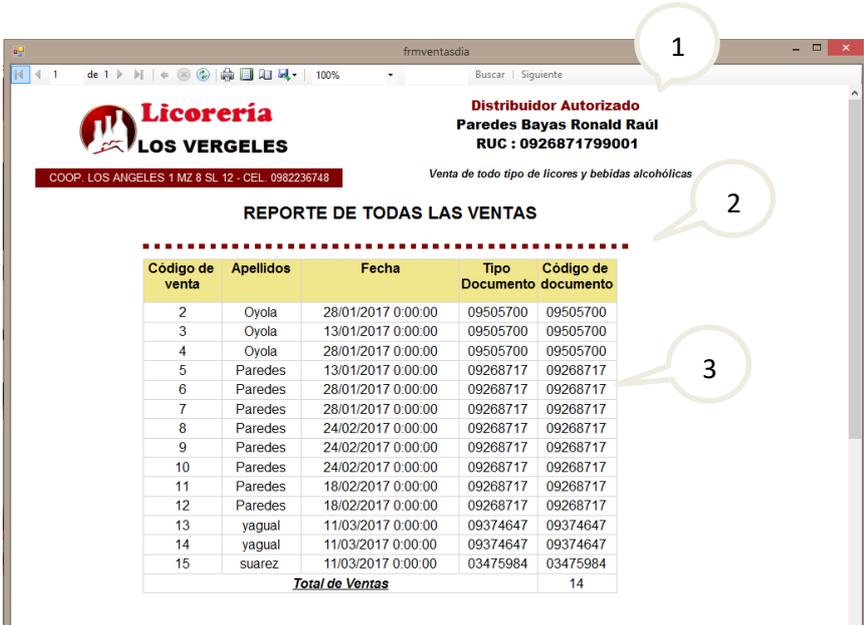
Listado de Elementos de Datos		
Nro.	Detalle	Descripción
1	Frmventas	Formulariodela selección de categoría

2	GroupBox1	Contiene el nombre de las categorías
		Información de la venta
	txtcliente	Ingreso del cliente
	Txtfecha	Ingreso de la fecha
	txttipodoc	Ingrese número de documento
	txtcedulaciudadania	Ingreso de cedula
	Btncodigo	Busca el código
	btnbuscar	Busca en un listado los productos
	Txtnumerodedocumento	Elija entre opciones Si es cedula o ruc
	Groupbox2	Contiene la información de los clientes que han ejercido compras
	Groupbox3	Contendrá los siguientes procesos
	btnnuevo	Agrega una nueva venta
	Btnvender	Proceso para realizar una venta
	btnceditar	Edita las opciones de venta
	btncancelar	Devuelve a la anterior pantalla

Elaborado Por: Paredes Ronald

Pantalla Usuario/ Reporte de todas las ventas

Grafico 28: Pantalla de Reporte de las Ventas

 <p>Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología Código SENESECYT 2397</p>	<h3>Diseño de las Pantallas</h3>	<p>Fecha de Elaboración</p> <p style="text-align: center;">11/01/2017</p>
<p>Autor:</p>	<p>Proyecto:</p>	
<p>Paredes Bayas Ronald Raúl</p>	<p>Diseño de un sistema de facturación para la licorería los vergeles</p>	
<p>Descripción: : Pantalla Usuario de todas las ventas realizadas</p>		
<div style="text-align: center;">  </div>		

Elaborado Por: Paredes Ronald

Cuadro 24: Nombre de los Elementos de datos - Pantalla de Reporte de Ventas

Listado de Elementos de Datos		
Nro.	Detalle	Descripción
1	rptventadia.rdlc	Reportes de ventas

2	rptventadia.rdlc	Listado de los clientes
		Detalle de todas las ventas

Elaborado Por: Paredes Ronald

CONCLUSIONES

Dados los resultados arrojados en esta investigación, realizada en la licorería los vergeles por medio de la información obtenida podemos llegar a la conclusión que a través de la recopilación de datos y por encuestas realizadas a los trabajadores en el establecimiento nos informamos de mucha pérdida de productos es decir ingresaban productos y sin venderlos ya se perdían los desbalances económicos generaban gran pérdida en el local es decir mientras más se invertía capital era mayor la pérdida por no obtener un servicio sistematizado el cual controle todos estos inconvenientes, pérdida de proveedores los que abastecen al local se perdía su contacto o simplemente dejaban su tarjeta de presentación y se perdía tras estos inconvenientes surgió la necesidad de un software informático el cual permitirá registrar los productos que ingresan al local y a su vez cuales salen a venta con este sistema estará toda la información sistematizada en una base de datos la cual contenga la información de toda la mercadería que ingresa esta base podrá guardar todos los productos ingresados tales como proveedores, mercadería ingresada también tendrá un registro de clientes emitirá un reporte de ventas realizadas , también podrá registrar a clientes y este a su vez se emitirá un cierto descuento por ser socio de la licorería a los clientes u consumidores de nuestros productos a través de este diseño de sistema no podrá haber margen de error al momento de cerrar caja mensual o semanalmente porque estará detallado todo lo que se ha vendido al diario y en un reporte saldrá el valor total que tendrá que a ver en caja con finalidad de que lo que se invierta se recupere en las ventas con fin de incrementar las ventas brindarles un servicio eficaz a los que acuden a la

licorería un buen trato una sonrisa siempre y atendiéndolos de una manera ágil por otra parte, analizando el estudio que se llevó a cabo para conocer si el establecimiento es factible para mantenerse posesionado económicamente en el sector sea la mejor. Podemos concluir que está ubicado en un buen sector con una buena atención al público y este a su vez está llevando un producto de calidad con unos trabajadores que se capacitaron y pueden dar un servicio eficaz a sus consumidores todo esto con una finalidad que es ser la primera opción hacia el público al momento de pedir un trago fuerte o bebida alcohólica.

RECOMENDACIONES

En lo que se refiere al desarrollo de este diseño de un sistema de facturación es necesario mencionar que según sus actividades Se recomienda a los trabajadores que manipulen el sistema de facturación es decir si el trabajador se le creo a través de administrador un usuario y contraseña este no se olvide de registrarse ya que solo podrá vender al público mas no crear perfiles por otra parte el que es administrador del sistema tendrá la responsabilidad de cerrar caja es decir él se encargara de que el valor total que el sistema emita este en la caja no pasar por alto ningún pedido ya sea al momento de interactuar con nuestros proveedores es decir atender al proveedor que abastece al local comercial como por ejemplo al de la cervecería pilsener que hace su visita los jueves así como con nuestros clientes, atender al cliente de una manera rápida y ágil esto atraerá una vez más al comprador a que visite en una nueva ocasión el local porque sabrá que hay encontrara su bebida alcohólica al precio justo y con una atención de primera llevar una facturación correcta no representara perdida en dicho establecimiento como lo es la licorería los vergeles todo esto se requiere de un esfuerzo tanto del trabajador hacia el cliente esto generara confianza entre el consumidor y el que este atendiendo en el establecimiento.

Bibliografía

- Almend. (24 de 11 de 2015). *Sistema de Facturacion en Ecuador*. Obtenido de Sistema de Facturacion en Ecuador: <http://factumarket.com/2015/11/24/sistema-de-facturacion-ecuador/>
- Aponte, L. C. (2015). importancia de la factura.
- Arias, F. (1999). *Investigacion Descriptiva*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/33936895/Investigacion-Descriptiva>
- Arias, F. (2006).
- Baños, F. R. (s.f.). *Distinciones entre los enfoques cuantitativo y cualitativo de investigación I*. Obtenido de <https://periplosenred.blogspot.com/2010/09/distinciones-entre-los-enfoques.html>
- Barker. (26 de 04 de 1997). Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006c/203/2e.htm>
- BERNAL TORRES, C. (2006). *Metodología de la Investigación para administración, economía, humanidades, ciencias sociales*. México: Pearson.
- Boolde, G. (1815-1864). Primera Generacion de Ordenadores.
- Byron, A. A. (1815-1851). la historia ede la programacion .
- Castillo, A. (3 de 12 de 2013). *Control De Ventas*. Obtenido de https://prezi.com/lkaz_jzmz218/control-de-ventas/
- Castro, M. (1 de 9 de 2012). Obtenido de <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2012/01/poblacion-y-muestra.html>
- CCM. (nov-2016). Enciclopedia Programación Programación.
- Clasificaciones, E. d. (2016). *Tipos de ventas*. Obtenido de <http://www.tiposde.org/empresas-y-negocios/550-tipos-de-ventas/>
- CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR. (10 de octubre de 2008). Obtenido de <http://www.pucesi.edu.ec/web/wp-content/uploads/2016/04/Constituci%C3%B3n-de-la-Rep%C3%BAblica-2008.pdf>
- Cuesta, Y. (19 de 03 de 2016). *Facturas características y tipos*. Obtenido de http://hojasdecalculo.about.com/od/Excel_en_los_negocios/a/Facturas-Character-Isticas-Y-Tipos.htm
- Ferri-Benedetti, F. (2013). *Microsoft Visual Studio*. Obtenido de <https://microsoft-visual-studio.softonic.com/>
- García, G. L. (2000). *La factura (Operaciones administrativas de compraventa)*. EDITEX.

- Garza. (16 de 01 de 1988). Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006c/203/2e.htm>
- gestron. (2016). *¿Qué tipo de facturas existen?* Obtenido de <http://gestron.es/que-tipo-de-facturas-existen/>
- Gomez. (2006). Obtenido de <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2014/06/tecnicas-e-instrumentos-de.html>
- Gomez. (2006). Obtenido de <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2014/06/tecnicas-e-instrumentos-de.html>
- Hernández, F. y. (1998). *Investigacion Descriptiva*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/33936895/Investigacion-Descriptiva>
- Karen Nabit, L. P. (17 de 04 de 2015). *SISTEMA DE VENTA*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/KarenNabitLorenzoPre/sistema-de-ventas-presentacion>
- Kerlinger. (1983). Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006c/203/2e.htm>
- Ley de propiedad Intelectual, L. (28 de diciembre de 2006). *Ley de propiedad Intelectual*. Obtenido de www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/Ley-de-Propiedad-Intelectual.pdf
- Marta Hernández. (2015). *Estudio De Encuestas*. Obtenido de https://www.uam.es/personal_pdi/stmaria/jmurillo/InvestigacionEE/Presentaciones/Curso_10/ENCUESTA_Trabajo.pdf
- Microsoft. (2015). visual basic .
- Morland, S. (1625-1695).
- PONCE Cáceres Vicente. (2009). Hipotético deductivo. En P. C. Vicente, *Guía para el diseño de proyectos educativos* (pág. 64).
- products.office.com. (2016). ACCESS.
- Rossellini, R. (12 de 09 de 1623-1662). Roberto Rossellini.
- Sabino, C. (1995). *Tipos de Investigación*. Obtenido de <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2011/11/tipos-de-investigacion-segun-ander-egg.html>
- Salvia. (2011). *Metodología de la Investigación*. Obtenido de <http://www.altillo.com/exámenes/uba/cssociales/carrccscomunicacion/metodoinvest/metodoinvest2010resusampieri.asp>
- Seta, L. D. (04 de Marzo de 2009). *Charles Babbage, el padre de las computadoras*. Obtenido de <https://dosideas.com/noticias/actualidad/446-charles-babbage-el-padre-de-las-computadoras>

ANEXOS

ANEXO # 1 Preguntas de Encuesta

Licorería Los Vergeles

Encuesta dirigida al personal Del negocio

Lea de forma detenida cada una de las interrogantes y seleccione la respuesta según su criterio, la información recopilada

Tiene Como finalidad contribuir al diseño de Sistema de facturación de la Licorería Los Vergeles.

1. ¿Con que frecuencia se extravían los productos?

- A veces
- Frecuentemente
- No se ha perdido

2. ¿Tiene problemas al momento de llenar una factura?

- A veces
- Si
- No
- Se me ha complicado

3. ¿Cree Ud. Que serviría un Sistema de facturación en la Licorería?

- Si
- No

4. ¿Con la obtención de un Sistema de facturación agilizaría las ventas?

- Si
- No
- Tal vez

5. ¿Tiene problemas al instante de registrar un proveedor?

- Se me complica
- No
- Si puedo registrarme

6. ¿Se debería llevar un control a diario de las ventas en la Licorería?

- Si
- No

7. ¿Usted Cree que se hará más fácil registrar las ventas por medio de un Sistema?

- Si
- No
- Tal vez

8. ¿Tiene problemas al momento de registrar productos nuevos o entrantes?

- Se pierde lo ingresado por que se registra en papel y no contamos con un sistema
- Si
- No

9. ¿Es fácil sacar el valor total de una venta realizada en la Licorería?

- Si
- No
- Se me complica y hago uso de calculadora

10. ¿Le gustaría que se diseñe un sistema de facturación para un eficiente control de las ventas?

- Si
- No
- No es necesario

ANEXO #2 Productos que están en Venta

PRODUCTOS QUE ESTÁN A LA VENTA



ANEXO #3 Vitrinas contenedoras de productos a la venta

VITRINAS CONTENEDORAS DE PRODUCTOS A LA VENTA EN LA LICORERIA



ANEXO # 4 Bodega de Productos

AQUÍ PODEMOS OBSERVAR QUE EL ACCESO A LAS BEBIDAS O LOS TABACOS SON FACIL DE TOMAR Y E AQUÍ LA PERDIDA DE PRODUCTOS



ANEXO # 5 Local Comercial

ESTABLECIMIENTO DEL LOCAL O LICORERIA LOS VERGELES

