

MANUAL DEL PROCESO

ELABORACIÓN DE ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Integrantes:

Cristian Andrés Tello Martínez

Carlos Ariel Romero Moreira

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1	OBJETIVO	4
2	ALCANCE Y ÁMBITO DE APLICACIÓN	4
3	NORMAS GENERALES DE OPERACIÓN	4
3.1	BASE LEGAL	4
3.2	POLITICAS DEL PROCESO	5
4	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	5
4.1	DIAGRAMA DE RELACIONAMIENTO DE LOS PROCESOS	5
4.2	DIAGRAMA DE FLUJO	6
4.3	DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES	6
5	INDICADORES DE PROCESO.-	7
6	GLOSARIO DE TÉRMINOS Y ABREVIATURAS	

IDENTIFICACIÓN DEL DOCUMENTO

MACROPROCESO:	Gestión de Operaciones para Negocios Pequeños
PROCESO:	Automatización de la Gestión de Inventario y Ventas
SUBPROCESO:	1. Gestión de Clientes 2. Gestión de Proveedores 3. Gestión de Productos
RESPONSABLE:	Director del Proyecto, con apoyo de Tutor Académico y Tutor Empresarial

1 OBJETIVO

Atender los requerimientos relacionados en base a una solicitud de elaboración de especificaciones técnicas para la implementación de un sistema automatizado en la gestión de inventario de ventas. Este sistema está destinado a pequeños negocios con el objetivo de optimizar sus procesos operativos, reducir errores y mejorar la eficiencia mediante un sistema web de fácil acceso y uso.

2 ALCANCE Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

El alcance de este proceso se centra en la implementación de un sistema automatizado para la gestión de inventario y ventas destinado a pequeños negocios. Este sistema se integrará en una página web que permitirá a los usuarios gestionar aspectos clave de su negocio, tales como el registro de ventas, la actualización automática del inventario y la generación de reportes de ventas. Además, permite a los propietarios monitorear el inventario en tiempo real y gestionar las ventas de manera eficiente, minimizando errores comunes en el proceso manual y mejorando la precisión en la toma de decisiones comerciales. Este sistema servirá como una herramienta integral que centraliza y organiza la información clave para un mejor control operativo.

El sistema está diseñado para dueños de pequeños negocios que desean automatizar sus procesos de inventario y ventas. Este proceso aplica principalmente a aquellos negocios que gestionan inventarios de productos físicos y requieren una actualización en tiempo real de sus existencias cada vez que se efectúa una venta. A su vez, el proceso también es aplicable para el grupo de trabajo que deberán realizar el análisis, desarrollo, implementación, capacitación y mantenimiento del sistema.

El sistema abarca las siguientes funcionalidades principales:

1. **Gestión de Clientes:** El sistema permite registrar nuevos clientes, editar su información, buscar clientes específicos e inactivarlos cuando sea necesario.
 2. **Gestión de Proveedores:** Cada vez que el sistema facilita la administración de proveedores mediante el registro, actualización, búsqueda y desactivación de sus datos.
 3. **Gestión de Productos:** Incluye el registro detallado de productos, donde se puede especificar información como el nombre, categoría, proveedor, descripción, precio
-

e IVA. El sistema permite la búsqueda, edición e inactivación de productos, además de actualizar el inventario automáticamente tras cada venta.

4. **Automatización de Ventas:** El sistema registra las transacciones de ventas, actualiza el inventario automáticamente y genera reportes detallados sobre las ventas realizadas.

3 NORMAS GENERALES DE OPERACIÓN

3.1 BASE LEGAL

NORMA	AÑO	ARTÍCULOS	TEMAS
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)	2010	Art. 42, 43 - Formalización de negocios	Formalización de negocios, regulaciones comerciales y productivas
Código Orgánico Tributario (COT)	2004	Art. 18 - Declaración de impuestos	Declaración y pago de impuestos, obligaciones fiscales de contribuyentes
Ley de Régimen Tributario Interno	1989	Art. 52 - Pago y recaudación del IVA	Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto a la Renta, regulaciones de venta
Resoluciones del SRI	2013	Resolución NAC-DGERCGC13-00787 - Facturación electrónica	Procedimientos de facturación, emisión de comprobantes electrónicos
Ley Orgánica de Defensa del Consumidor	2000	Art. 7 - Protección al consumidor	Protección de derechos del consumidor, transparencia en transacciones comerciales
Reglamento para la Emisión de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos Complementarios	2020	Resolución NAC-DGERCGC20-00000042	Emisión de comprobantes de venta, retención y documentos fiscales
Reglamento del Código de Comercio	1960	Art. 100 - Registros e inventarios	Registros comerciales, manejo de inventarios, transparencia en operaciones comerciales
Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria	2019	Art. 10 - Simplificación para PYMES	Simplificación tributaria para PYMES, progresividad tributaria, simplificación de contabilidad y facturación

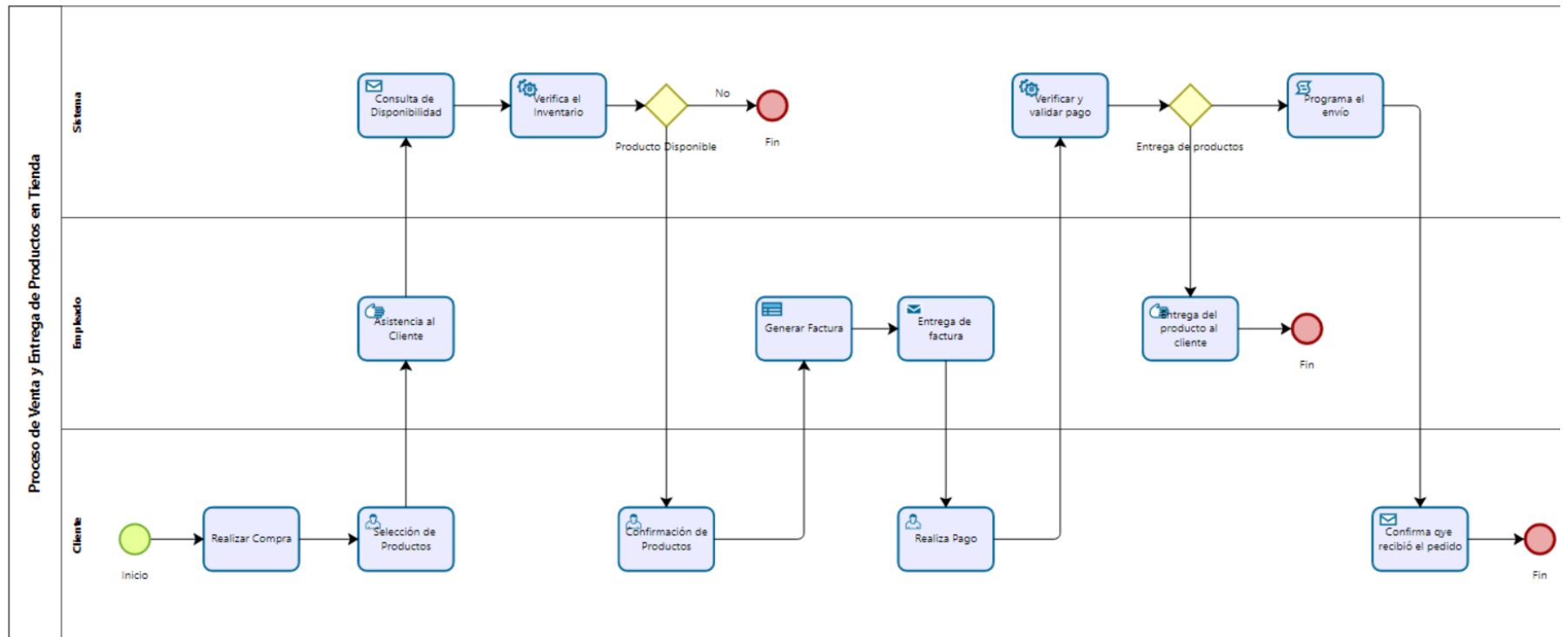
3.2 DIRECTRICES DEL PROCESO

- a) Se deberá emitir un informe al personal que le asigne el memorando.
- b) Analizar el requerimiento conjuntamente con el área requirente.

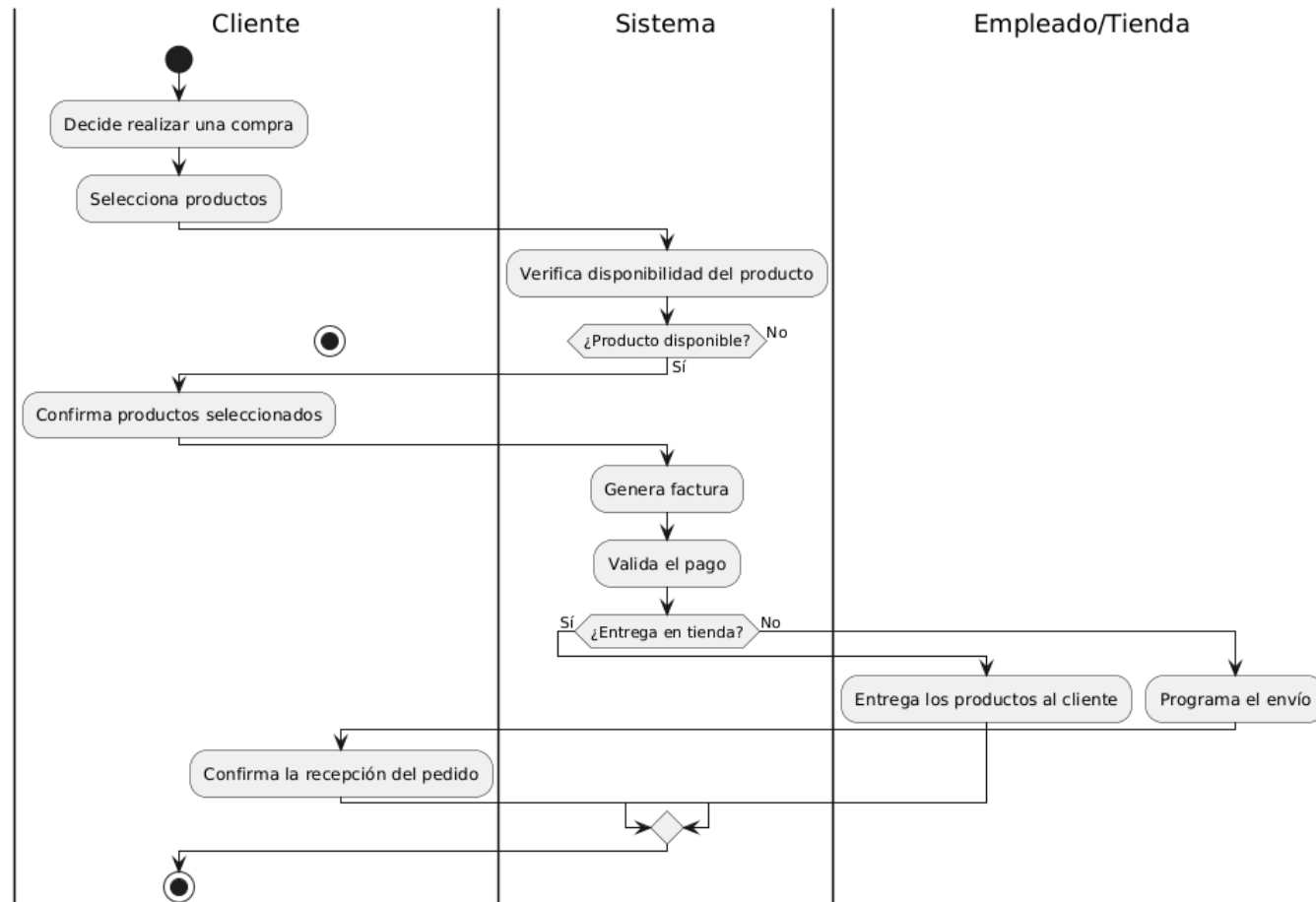


4 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

4.1 DIAGRAMA DE RELACIONAMIENTO DE LOS PROCESOS



4.2 DIAGRAMA DE FLUJO



4.3 DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES

No.	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	RESPONSABLE	DOCUMENTO DE REFERENCIA/SISTEMA
1	Decide realizar una compra	El cliente decide iniciar el proceso de compra, ya sea en tienda física o en línea.	Cliente	Ninguno
2	Selecciona productos	El cliente elige los productos que desea adquirir.	Cliente	Catálogo de productos, estanterías
3	Verifica disponibilidad	El sistema verifica si los productos seleccionados están disponibles en el inventario.	Sistema	Sistema de inventarios
4	¿Producto disponible?	Se toma la decisión de continuar o detener el proceso en función de la disponibilidad.	Sistema	Sistema de inventarios
5	Confirma productos	El cliente valida los productos seleccionados para la compra.	Cliente	Ninguno
6	Genera factura	Se crea la factura correspondiente para los productos seleccionados.	Sistema	Sistema de facturación
7	Valida el pago	El sistema verifica que el pago haya sido realizado correctamente.	Sistema	Pasarela de pagos, sistema de cobros
8	¿Entrega en tienda?	Se toma la decisión de realizar la entrega en tienda o gestionar el envío a domicilio.	Cliente	Ninguno
9	Entrega productos	El empleado entrega físicamente los productos al cliente en la tienda.	Empleado/Tienda	Comprobante de entrega
10	Programa el envío	El sistema coordina el envío del pedido con el servicio de paquetería.	Sistema	Sistema de logística o envíos
11	Confirma recepción del pedido	El cliente confirma que ha recibido el pedido en caso de entrega a domicilio.	Cliente	Ninguno

5 GLOSARIO DE TÉRMINOS Y ABREVIATURAS

TÉRMINO/ABREVIATURAS	DESCRIPCIÓN
<i>Pedido</i>	Solicitud realizada por el cliente para adquirir uno o varios productos de la tienda. Este proceso inicia el flujo de gestión de ventas e inventario.
<i>Inventario</i>	Conjunto de productos disponibles en la tienda para la venta. El inventario se actualiza automáticamente tras cada venta y es monitoreado para mantener un control preciso de los niveles de stock.
<i>Stock</i>	Cantidad de un producto específico disponible en el inventario. El stock es monitoreado para evitar escasez o excesos.
<i>CRUD</i>	Acrónimo de Create, Read, Update, Delete (Crear, Leer, Actualizar, Eliminar), que representa las operaciones básicas de gestión de datos en una aplicación.
<i>Orden de Pedido</i>	Documento o registro en el sistema que contiene el detalle de los productos solicitados por el cliente, incluyendo cantidad, descripción y precio.
<i>Sistema</i>	Software encargado de gestionar y automatizar los procesos de ventas e inventario en la tienda, reduciendo las tareas manuales y mejorando la eficiencia.
<i>Administrador</i>	Persona responsable de gestionar el inventario, verificar la disponibilidad de productos, realizar pedidos a proveedores y coordinar las operaciones generales del negocio.
<i>Asistente de Ventas</i>	Persona encargada de recibir y procesar los pedidos de los clientes en la tienda física. Puede también ayudar en la atención al cliente y en el procesamiento de las ventas.
<i>SRI</i>	Servicio de Rentas Internas, entidad del gobierno ecuatoriano encargada de la administración tributaria y recaudación de impuestos.
<i>Registro de Venta</i>	Documento o entrada en el sistema que contiene los detalles de una transacción de venta, incluyendo el producto, cantidad, precio y el cliente que realizó la compra.
<i>Factura</i>	Documento generado por el sistema que representa la transacción de venta formal, detallando los productos vendidos, precios, impuestos aplicables y total a pagar. Puede ser electrónica o en papel.
<i>Reporte de Inventario</i>	Documento generado por el sistema que detalla el estado del inventario, incluyendo niveles de stock y

TÉRMINO/ABREVIATURAS	DESCRIPCIÓN
	productos críticos. Ayuda al administrador a monitorear la disponibilidad y planificar reabastecimientos.

