**UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS**

**FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS E INFORMÁTICA**

**ESCUELA PROFESIONAL ACADÉMICA DE INGENIERÍA DE SOFTWARE**

****

**SISTEMA DE PUNTO DE VENTA PARA LICORERIA - eLiquor**

**ACTA DE CIERRE DE PROYECTO**

**Docente: LENIS ROSSI WONG PORTILLO**

**Curso: Gestión de la configuración de software**

**Sección: 1**

**Grupo: 2**

**Integrantes:**

* **Tejeda Echegaray, Yosmar Aldair 20200298**
* **Figueroa Garay, Jhoan Joseph 20200261**
* **Paz Anchayhua, Gerardo Ruben 20200080**
* **Alvarez Huarsaya, Richard Saul 20200047**
* **Ortiz Urbai, Sebastian 20200056**
* **Chavez Campos, Jean Pier 20200071**
* **Aznaran Cabrera, Gerson Eduardo 20200247**
* **Tuyo Acero, Gustavo Alonso 20200302**

**Semestre 2022 - 2**

| Acta de cierre de proyecto | | | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nombre de proyecto:  Sistema de punto de venta eLiquor | | | Fecha de elaboración:  10/12/2022 | | | Director de proyecto:  Sebastian Ortiz Urbai | | | | | |
| Descripción del proyecto | | | | | | | | | | | |
| El sistema de punto de venta eLiquor es un software enfocado principalmente para negocios como lo son Restobares y Licorerías. El objetivo del mismo es funcionar como una herramienta que permita a estos negocios registrar rápidamente las ventas que estos generen y tener un seguimiento sobre la información de ventas. Además, podrán ser capaces de tener un conteo de los productos que estos vendan, formar inventarios, editar productos y registrar el ingreso de mercadería. El sistema además tiene una capa de seguridad implementada por medio de un sistema de login. Posee módulos para registrar usuarios, clientes y proveedores, y esta información puede consultarse en cualquier momento o poder ser utilizada en otros módulos, por ejemplo al realizar una venta. En conclusión, el sistema eLiquor busca ser una herramienta que impulse la productividad y el éxito de los tipos de negocio antes mencionados, ofreciendo una plataforma que les permite gestionar sus ventas fácilmente. | | | | | | | | | | | |
| Resumen de desempeño | | | | | | | | | | | |
| Objetivos | | | | | | Evidencia | | | | | |
| * Automatizar el registro del pago de la orden de compra. * Agilizar el proceso de facturación de pedidos. * Facilitar el control y supervisión del flujo de efectivo del negocio. | | | | | |  | | | | | |
| Variaciones | | | | | | | | | | | |
|  | | | Objetivos/ Resultado final | | | Variaciones | | | Comentarios | | |
| Tiempo | | | 10 semanas/ 13 semanas | | | 3 semanas | | | No se pudo cumplir con el cronograma establecido. | | |
| Riesgo o problema | | | | Respuesta o resolución | | | | Comentario | | | |
| La falta de conocimiento para realizar los objetivos planteados, esto provocó que se tuviera que dedicar mucho tiempo a la investigación lo que generó que al final no se pudiera completar el cronograma a tiempo. | | | | Se tuvo que limitar la funcionalidad del sistema para intentar cumplir con el cronograma. | | | | Se eliminaron gran parte de las capacidades que tenía el sistema cuando se planteó, sin embargo, eso pudo librar de más carga al equipo. | | | |
| La indecisión para diseñar tanto el aspecto visual como funcional de los módulos del sistema. | | | | El equipo se limitó a simplificar los módulos del sistema para poder conseguir los aspectos esenciales propuestos al inicio del proyecto. | | | |  | | | |