

**FACULTAD DE INGENIERIA**

Carrera de Ingeniería de Sistemas y Software

**TÍTULO DEL PROYECTO**

Implementación de un sistema de ventas, compras y almacén de una Distribuidora de Vinos VIÑA TINTOS

**CURSO:**

PROGRAMACION ORIENTA A OBJETOS

**DOCENTE:**

Willabaldo Marcelino Estrada

**AULA:**

10925

**INTEGRANTES:**

1. Franz Jhoel Quispe Capacondori U17303576
2. Geraldine Angie Albitrez Hurtado 20230086
3. Pholc Herberth Contreras Prado U20311287
4. Alex Andres Abad Pelaez U19312053

**LIMA - PERÚ**

**2022**

INDICE

[CAPITULO 1 2](#_Toc101981306)

[ASPECTOS GENERALES 2](#_Toc101981307)

[1.1. DEFINICION DEL PROBLEMA 2](#_Toc101981308)

[1.1.1. DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA 2](#_Toc101981309)

[1.2. DEFINICIÓN DE LOS OBJETIVOS 3](#_Toc101981310)

[1.2.1. OBJETIVO GENERAL 3](#_Toc101981311)

[1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS 3](#_Toc101981312)

[1.3. ALCANCES Y LIMITACIONES 3](#_Toc101981313)

[1.3.1. ALCANCES 3](#_Toc101981314)

[1.3.2. LIMITACIONES 4](#_Toc101981315)

[CAPITULO 2 4](#_Toc101981316)

[MARCO TEORICO 4](#_Toc101981317)

[2.1.ANTECEDENTES 4](#_Toc101981318)

[2.2. Fundamento Teórico 4](#_Toc101981319)

## 

## CAPITULO 1

### ASPECTOS GENERALES

En el presente trabajo se contempla, en base a la realidad que genera realizar un proceso de Gestión de Ventas, Compras y el conteo de Stock a fin de mes. En la parte de antecedentes se ha visto en mayor detalle las compras de los vinos a nivel internacional y de manera específica la distribución de vinos, a nivel nacional, en este caso específico la nacionalidad peruana.

### DEFINICION DEL PROBLEMA

La Distribuidora dedicada específicamente al rubro de los Vinos, cuenta con algunos problemas en las áreas de venta, compras y almacenamiento para ello en el presente proyecto lo que se trata es dar una solución posible a los problemas que existen dentro del conjunto de estructuras que conforman al sistema, y dar una solución de la mejor manera posible; pero para llegar a dicho punto de un resultado favorable, hemos partido analizando los procesos más relevantes que se han venido realizando de manera manual y lenta, como es el proceso de inventario.

### 1.1.1. DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

* EN EL AREA DE VENTAS:

Demora al realizar la emisión de un comprobante de ventas:

Al momento en que el cliente se dirige a la caja para realizar el pago correspondiente, el cajero llena la boleta o factura a mano lo que ocasiona una demora en el proceso de atender, lo cual agrega una desventaja para la distribuidora, más aún, si es en temporada de alta demanda.

Dificultad en la búsqueda de los vinos a la hora de realizar la venta:

El cliente al elegir un vino se les hace difícil al personal encontrar el producto solicitado por el consumidor. Por ello, se les pondrá códigos a todos los vinos diferenciándolos entre marcas, sabores, tamaños y antigüedad; esto facilitará la venta y el trabajo se desarrollará de manera más rápida y eficiente.

* EN EL AREA DE COMPRAS:

Papeleo innecesario en oficina de Contadores:

En este campo se generaban las compras de una manera artesanal llenando los cajones de facturas y documentos produciendo desorden al momento de evaluar lo gastado en ese mes. Y facilitar al Área Contable en su labor. Se implementará un campo donde se puedan ingresar las compras realizadas de manera ordena para su respectivo control y así no llenar las oficinas de papeles innecesarios. Así la empresa podrá revisar cada vez que deseen cuanto se gastó en la compra y qué tipo de vinos se compraron observando si los precios suben o se mantienen ayudando en caso de que se desee cambio de proveedor. De la misma manera, este se unirá al almacenamiento facilitando las cosas al momento de saber el stock de los productos.

* EN EL AREA DE ALMACENAMIENTO:

Control de stock:

Los encargados de logística se encuentran en un dilema al instante que se dice para realizar el conteo de productos teniendo que cerrar la distribuidora y produciendo prendidas ese día ya que, el inventario no es algo de una hora y más si se desarrolla de manera artesanal. El sistema facilitará y automatizará el registro de cuántos productos quedan y cuáles son los que faltan para la compra de manera mensual. Este se unirá con las áreas de ventas y compras, para saber cuántos productos salieron y cuántos ingresaron a la distribuidora incluyendo si son nuevos o antiguos todos contarán con códigos más fáciles para su búsqueda.

## 1.2. DEFINICIÓN DE LOS OBJETIVOS

### 1.2.1. OBJETIVO GENERAL

Construir un sistema que gestione la realización de ventas y compras de vinos, con el propósito de mejorar, facilitar y ordenar el funcionamiento del inventario.

### 1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

* Aumentar la fluidez del tiempo de atención al cliente.
* Implementar una base de datos para el sistema de compra y ventas de los productos de la empresa para tener un control en los registros de egresos e ingresos.
* Guardar los registros de ventas y compras mediante el programa, además de facilitar el trabajo de los empleados que van a manejar el programa.
* Generar un reporte de inventario a fin de mes.
* Controlar el stock de productos en el proceso de ventas.

## 1.3. ALCANCES Y LIMITACIONES

### 1.3.1. ALCANCES

El aplicativo ofrece una solución a la gestión y control de ventas y compras. De manera que, permite aumentar la fluidez del trabajo como su eficiencia. El cual sugiere que el   
sistema siga son los siguientes puntos:

* Generación de códigos para cada producto.
* Registrar de características de cada producto.
* Empleados controlaran el sistema intuitivamente.
* Facilitar el registro de productos en el almacén.
* Mostrar la cantidad que hay en stock.

### 1.3.2. LIMITACIONES

* Este proyecto contempla como limites los puntos a continuación:
* No habrá anulación de ventas.
* El aplicativo no tiene un “login” para ingresar.
* No tendrá una imagen de cada producto al ingresarlo.
* Capacidad de datos limitada.

## CAPITULO 2

## MARCO TEORICO

### 2.1.ANTECEDENTES

* YRAVEDRA SORIANO, J.M. (2002) en su tesis analizó “*La arquitectura del vino en tres zonas españolas: Jerez, La Rioja y la región del cava*”, en la cual demuestra la simbiosis entre los criterios constructivos que configuran la bodega de crianza y las características del vino que se elabora en tres zonas diferentes: Denominación de Origen Jerez, Denominación de Origen Calificada Rioja y Denominación de Origen Cava.
* En el año 2001, la Consejería de Agricultura del Gobierno de La Rioja, en su programa “El Vino y los Cinco Sentidos”, realizó una exposición sobre la arquitectura de bodegas, que fue recogida en una publicación titulada “*La Arquitectura del vino*”, en la que participaron numerosos autores coordinados por Luis Vicente Elías (ELÍAS PASTOR, L.V., 2001).
* ALADRO PRIETO, J.M. (2012) estudia en su tesis “La construcción de la ciudad bodega: arquitectura del vino y transformación urbana en Jerez de la Frontera en el siglo XIX”.

### 2.2. Fundamento Teórico

2.2.1 Gestión de Almacén

En la actualidad la cadena de suministros se ha convertido en un medio para que las empresas aumenten su productividad y competitividad. La gestión de almacenes es un proceso crítico y clave para lograr el uso óptimo dentro de la cadena de suministro debido a que se encarga de la administración de inventarios y, en la mayoría de los casos, gestiona las necesidades de los clientes de la empresa, así lo menciona Poirier y Reiter (1996).

La gestión de los almacenes es un elemento clave para lograr el uso óptimo de los recursos y capacidades del almacén dependiendo de las características y el volumen de los productos a almacenar (Poirier y Reiter, 1996).

La gestión de almacenes trae consigo muchos beneficios, por ejemplo, reducción de tareas administrativas, agilidad del desarrollo del resto de procesos logísticos, optimización de la gestión, control de Stock, etc. Todo ello aporta positivamente a que la empresa u organización crezca y tenga éxito en el mercado en el que se esté desarrollando.

**2.2.1 Adaptación de la Tecnología**

Las tecnologías de gestión de la información pueden suponer una fuente de ventajas competitivas para la empresa distribuidora, si bien implica incurrir en importantes costes. En el presente trabajo tratamos de identificar los factores que caracterizan a las empresas que invierten en dichas tecnologías para automatizar la gestión de su almacén y, en concreto, la relación entre el grado de automatización y el surtido de productos de la empresa.

En la actualidad, vemos publicidad de algún producto a donde quiera que vayamos, ya sea de un producto comestible, utilizable, de entretenimiento, etc. Todo ello deriva en unas grandes demandas si dicho producto es del agrado de la población, para ello, las empresas tienen que recurrir al uso de las nuevas tecnologías si quieren ser exitosas. Así lo menciona Weber y Kantamneni (2002):

El estudio de los distribuidores exitosos revela que la capacidad del distribuidor de construir y defender una posición competitiva en el mercado depende, en gran medida, de su capacidad de realizar inversiones y de utilizar la información (Weber y Kantamneni, 2002).

Una de las tecnologías que se mas requieren cuando se tiene una gran cantidad de elementos en el almacén o una gran demanda, son la utilización de aplicaciones con una interfaz de fácil uso conectado a una base de datos para el uso del personal de trabajo.

Las tecnologías de gestión del almacén son considerados muy importantes a la hora de llevar un control de los productos y servicios que proporciona la organización, así lo asegura Ellram y Lowson (1999 – 2001):

[...] en un mayor grado de automatización del almacén resulta más fácil la localización y el seguimiento de productos, así como el control del inventario. Algunas de estas tecnologías permiten generar órdenes de compra automáticas y reducir las necesidades de inventario, anticipándose a la demanda de forma más eficaz (Ellram et al., 1999; Lowson, 2001).

La transferencia de la información es muy importante y fundamental dentro de la logística de un almacén, puesto que esta depende la correcta operación de las actividades.

**2.2.2 Necesidad de Software**

Una interfaz que permita al personal de trabajo interactuar con la cantidad de elementos disponibles, ocupados, vendidos y comprados es lo que necesita una empresa u organización para facilitar el proceso en las actividades de los usuarios del almacén, con ello aumentar la productividad y beneficios, así lo afirman Sánchez, Vargas, Reyes y Vidal (2011).

El uso de un software para el control de inventarios es una herramienta que facilitará el proceso en las actividades de los usuarios del almacén. Dentro de este proyecto los beneficiados con esta investigación serán principalmente el personal que ahí labora (usuarios) […] (Sánchez, Vargas, Reyes y Vidal 2011)

La necesidad de un software hoy en día en el año 2022 es muy requerida para mantener una estrategia de negocio que pueda competir con las demás empresas, puesto proporciona facilidad para que el usuario pueda tener el control total del almacén, esto conllevaría a reducir tiempos al momento de atender a los clientes y otros beneficios más.

**2.2.3 Base de Datos**

La base de datos es un complemento muy importante de la aplicación de software antes mencionada. Esta organiza y gestiona productos en grandes cantidades, estos productos están relacionados entre sí y cuando se accede a dicha base de datos obtenemos información relevante para el usuario final, así lo afirma Ocampo, Felipe y De Luna (2014).

Un Sistema de Administración de Bases de Datos (Data Base Management System, DBMS) es un conjunto de datos que están relacionados entre sí y, a través de un conjunto de programas de computadora, se puede acceder y manipular a los datos que de esta forma se vuelven información relevante para los usuarios del DBMS [9] (Ocampo, Felipe y De Luna, 2014).

El uso de Base de datos, ayuda a las organizaciones a llevar un mejor registro y control, ya sea de productos, empleados, ventas, compras, etc. Y con ello proporcionan un servicio más confiable y ágil para los clientes.

REFERENCIAS