**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**AREA DE LA ENERGIA, LAS INDUSTRIAS Y LOS RECURSOS NATURALES NO RENOVABLES**

**INGENIERIA EN SISTEMAS**

**INGENIERIA DE SOFTWARE**

**INTEGRANTES:**

**RICARDO ESPARZA**

**GERARDO RAMIREZ**

**SISTEMA DE FACTURACIÓN**

El local comercial “La Confianza” de la ciudad de Santa Rosa realiza varios trámites, tales como:

* Ingreso de productos
* Registros de clientes
* Facturación
* Control de bodega(inventario)
* Registros de proveedores
* Gestión de ventas

Cada uno de los siguientes trámites se realizan de manera manual y requiere de varia documentación, que se almacena en carpetas o archiveros. Esto evidentemente que al hacerlo de forma manual requiere de tiempo y el uso de varios recursos. El más afectado es tanto el dueño de la tienda, empleados y clientes que deben esperar un tiempo largo para poder confirmar su compra.

Ante esta situación el señor Juan Zúñiga ha creído conveniente desarrollar un sistema para automatizar estos procesos, en donde el cliente pueda acercarse al local y poder realizar la compra de manera rápida y fácil.

Con esto se quiere evitar el molestoso tiempo innecesario que se toma para poder confirmar la compra y generar la factura.

**DEFINIR LO SIGUIENTE**

**CLIENTE:** Cliente, Dueño de la tienda, Empleados de la tienda.

**NECESIDAD U OPORTUNIDAD:** Registrar productos, clientes y proveedores; administrar ventas, controlar bodega y generar facturas.

**NOMBRE DEL PRODUCTO:** Sistema de Automatización del Local Comercial “La Confianza”

**CATEGORIA DEL PRODUCTO:** Aplicación de Escritorio.

**BENEFICIOS O RAZONES CONVINCENTES**

1. Permite el ingreso y control de productos.
2. Permite el registro y administración de clientes.
3. Permite el ingreso, control, almacenamiento y generación de facturas.
4. Permite el control de la bodega.
5. Permite el registro y almacenamiento de proveedores.
6. Permite la gestión, control, administración e ingreso de ventas.

**PRINCIPAL ALTERNATIVA COMPETITIVA, SISTEMA ACTUAL O PROCESO MANUAL ACTUAL**:

1. Los trámites existentes tienen que realizarse de forma manual.
2. No existe un flujo de actividades debidamente controlado para cada venta.
3. El dueño del local comercial no conoce a ciencia cierta el estado y vigencia de sus productos.

**DECLARACIÓN DE LA DIFERENCIA DE LOS PRODUCTOS PRIMARIOS**:

Permitirá:

* Que las ventas y facturas se registren en el sistema.
* Que se almacene cada una de las facturas en una base de datos.
* Que se identifique al empleado que realiza la venta.
* Que se pueda obtener información de las ventas tanto diarias, semanales o anuales.
* Que se puedan realizar las facturas de forma rápida.

**VISIONAMIENTO**

Para el dueño, empleados del local comercial “La Confianza” y los clientes quienes registran productos, clientes y proveedores; administran las ventas, controlan la bodega y generan facturas, el Sistema de Automatización del Local Comercial “La Confianza” es una aplicación de escritorio que permitirá el ingreso y control de productos, el registro y administración de clientes el ingreso, control, almacenamiento y generación de facturas, el control de la bodega y el registro y almacenamiento de proveedores.

A diferencia de que los trámites existentes tienen que realizarse de forma manual, no existe un flujo de actividades debidamente controlado para cada venta y el dueño del local comercial no conoce a ciencia cierta el estado y vigencia de sus productos.

**DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

El problema de la generación de facturas de manera eficiente, genera que el cliente presente ciertas molestias, además de no poder controlar el ingreso de productos y proveedores esto de igual manera genera molestias al dueño del local comercial.

Afectando a: clientes, empleados y dueño del local comercial.

Cuyo impacto es:

* El promedio de tiempo para generar una factura es alto.
* El registro de ventas no se realiza de una manera correcta, generando molestia en el dueño.
* Se desperdicia tiempo en buscar un producto, su precio y código.
* El lento proceso de generación de facturas provoca un aglomeramiento de clientes.
* Perdida de productos por no tenerlos registrados correctamente.

Una solución exitosa permitirá:

* Que la atención a cada cliente se realice mediante un sistema de fácil uso.
* Que exista seguimiento adecuado de los productos ingresados y almacenados.
* Que se pueda conocer y visualizar el estado de los productos.
* Que las facturas de los clientes sean registradas directamente en el sistema.
* Que las facturas para cada cliente deba ser revisada por los empleados.
* Que la documentación (facturas de clientes, factura de proveedores) sea almacenada en una base de datos.
* Que pueda disponer de estadísticas que permitan tomar decisiones para optimizar procesos.

**GLOSARIO**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Término | Definición | Alias | Ejemplo |
| Registro de facturas | Proceso que permite que los empleados puedan gestionar las ventas realizadas. Se pueden dar los siguientes casos:   * factura no ingresada en el sistema. * factura registrada en el sistema difiere de la factura a mano. | Registro de facturas |  |
| Digitalización | Proceso por el cual se capturan los datos de un formato físico y se lo expresa en forma digital. | Documento Digital |  |
| Cliente | Una persona u organización, interna o externa, quienes tienen la responsabilidad financiera del sistema. El cliente es el receptor de los productos desarrollados y entregables | Cliente  Empelado  Dueño |  |
| Defecto | Una anormalidad dentro de un producto. Un defecto puede ser cualquier tipo de novedad que se requiera registrar y resolverla. | Error | Omisión e imperfecciones encontradas durante fases tempranas del ciclo de vida del sistema. |
| Almacenamiento en bodega | El almacenamiento en bodega permitirá poder conocer el estado de los productos y la cantidad de los mismos. | Almacenamiento en bodega |  |