

|  |
| --- |
| REPORTE  ANALISIS |
|  |
| sETIEMBRE 13  GALERIA LA GRAN VIA S.A. A  Autor: Berthy Rojas Flores |

# Indicaciones de Procedimientos

|  |
| --- |
| Analisis de inicio 26/06/2021 To get started right away, just tap any placeholder text (such as this) and start typing to replace it with your own.  Want to insert a picture from your files or add a shape, text box, or table? You got it! On the Insert tab of the ribbon, just tap the option you need. |
| *“Find even more easy-to-use tools on the Insert tab, such as to add a hyperlink or insert a comment”* |
| To get started right away, just tap any placeholder text (such as this) and start typing to replace it with your own.  Want to insert a picture from your files or add a shape, text box, or table? You got it! On the Insert tab of the ribbon, just tap the option you need.  Tabla de Procesos  Contenido  [CAPÍTULO I: DATOS GENERALES DE LA EMPRESA](#_Toc80720251) 5  [1.1 NOMBRE COMERCIAL 5](#_Toc80720252)  [1.2 DIRECCION Y UBICACIÓN GEOGRAFICA 5](#_Toc80720253)  [1.3 RUBRO 6](#_Toc80720254)  [1.4 MEMORIA DESCRIPTIVA 6](#_Toc80720255)  [1.5. ESTRUCTURA ORGANICA 6](#_Toc80720256)  [CAPÍTULO II: PROCESOS DE LA EMPRESA 7](#_Toc80720257)  [2.1. LISTADO DE PROCESOS 7](#_Toc80720258)  [2.2. DESCRIPCION DE PROCESOS 8](#_Toc80720259)  [CAPÍTULO III: PROPUESTA DE SOLUCION 9](#_Toc80720260)  [3.1. OBJETIVO GENERAL 9](#_Toc80720261)  [3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS 9](#_Toc80720262)  [CAPITULO IV: ANALISIS DE SISTEMA 10](#_Toc80720263)  [4.1. IDENTIFICACION DE SITUACION ACTUAL 10](#_Toc80720264)  [4.2. DETERMINACION DE REQUERIMIENTOS 10](#_Toc80720265)  [4.2.1. Requerimientos Funcionales 10](#_Toc80720266)  [4.2.2. Requerimientos No Funcionales. 11](#_Toc80720267)  [4.2.3. Reglas del Negocio. 12](#_Toc80720268)  [4.3 PRIORIZACION DE REQUERIMIENTOS FUNCIONALES 13](#_Toc80720269)  [4.4 DIAGRAMA DE CASOS DE USO DEL NEGOCIO 16](#_Toc80720270)  [4.5 DIAGRAMA DE CASOS DE USO DEL REQUERIMIENTO 17](#_Toc80720271)  [CAPITULO V: DISEÑO DE SISTEMAS 20](#_Toc80720272)  [5.1 DISEÑO DE ARQUITECTURA 20](#_Toc80720273)  [5.1.1 Definir los roles de cada Integrante 20](#_Toc80720274)  [5.1.2 Definir la Arquitectura tecnológica a usar 20](#_Toc80720275)  [5.1.3 Definir la Metodología de desarrollo de software usar 24](#_Toc80720276)  [5.2 DISEÑO DE BASE DE DATOS 26](#_Toc80720277)  [5.2.1 Análisis de requisitos. 26](#_Toc80720278)  [5.2.2 Diseño Conceptual (MER) 31](#_Toc80720279)  [5.2.3 Diseño Lógico de Base de Datos 32](#_Toc80720280)  [5.2.4 Elección del Gestor de Base de Datos 33](#_Toc80720281)  [5.2.5 Diseño Físico de Base de Datos. 34](#_Toc80720282)  [5.2.6 Diseño de carga o Migración 35](#_Toc80720283)  [5.3 DISEÑO DE ENTRADAS E INTERFACES 38](#_Toc80720284)  [5.3.1 Análisis de la información 38](#_Toc80720285)  [5.3.2 Diseño de Interfaz 39](#_Toc80720286)  [5.3.3 Construcción de interfaz 43](#_Toc80720287)  [CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDASIONES 47](#_Toc80720288)  [CAPITULO VII: BIGLIOGRAFIA 48](#_Toc80720289)  [CAPITULO VIII: ANEXOS 49](#_Toc80720290) |

CAPÍTULO I: DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

* 1. NOMBRE COMERCIAL

“GALERIA LA GRAN VIA”

* 1. DIRECCION Y UBICACIÓN GEOGRAFICA

JR UCAYALI 492– Callería – Coronel Portillo – Ucayali



* 1. RUBRO

EMPRESA DE VENTAS DE EQUIPOS TECNOLOGICOS COMO SMARTPHONES, EQUIPOS DE SONIDO, TABLETS, ACCESORIOS TECNOLOGICOS, ETC.

* 1. MEMORIA DESCRIPTIVA

La empresa empezó sus actividades en el año 2009 a 2010 donde empezaron contando con aproximadamente diez micro empresarios con locales o tiendas dentro de la empresa, estas tiendas principalmente por el tiempo no había una demanda de algún tipo de producto en específico, por ende, la variedad de tipos de mercadería por tienda era alta, desde tiendas de venta de ropa, copiadoras, teléfonos, etc. Durante los siguientes 4 años después de sus inicios empezaron a tener una demanda de tipo de productos tecnológicos los cuales se rigen en la actualidad como son la venta de equipos celulares principalmente y otros tipo de equipos tecnológicos, con casi más de diez años, ahora son el centro de la mayor demanda de ventas de equipos celulares en Callería por no decir todo Pucallpa, obteniendo así un gran numero de nuevos micro empresarios dentro de la empresa, de esta manera generando trabajo a muchas personas y generando mayor movimiento comercial en Ucayali.

1.5. ESTRUCTURA ORGANICA

Gerencia general

Consejo de Dueños establecidos

Área de Información

Área Administrativa

CAPÍTULO II: PROCESOS DE LA EMPRESA

2.1. LISTADO DE PROCESOS

Proceso de compra de mercadería

Proceso de recepción de compras del proveedor

proceso de venta de mercadería

2.2. DESCRIPCION DE PROCESOS

Proceso de compra de mercadería

Informe de almacén o de Stock

Evaluación de los administrativos

administración solicita mercadería al proveedor

Proceso de recepción de compras del proveedor

almacén recepción la mercadería

Llegada el transporte con los productos

se hace el conteo bultos según guía y el conteo de cantidades por productos según factura

Proceso de venta de mercadería

Ingreso de Cliente

empleado le guía al cliente a los modelos de ventas

Pasa por área de pago

Atención por parte del encargado de ventas y despacho

CAPÍTULO III: PROPUESTA DE SOLUCION

3.1. OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un software para la gestión de sus márgenes generales de la empresa, como también la organización de sus actividades diarias de su flujo de trabajo de los microempresarios.

3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

3.2.1. Realizar un análisis de las actividades y flujo de trabajo que vienen desarrollando los microempresarios dentro de la galería.

3.2.2. Validar correctamente la información para obtener un valor específico del cual se tomará en cuenta para la puesta en desarrollo después del análisis.

3.2.3. Validar los datos que se usaran de acuerdo a las validaciones para realizar las tablas y el ordenamiento de la base de datos.

3.2.4. Realizar los diseños y estados de procedimientos para el funcionamiento del software como las creaciones de las interfaces necesarias.

3.2.5. Validar los requerimientos de software y de hardware para la realización del desarrollo.

3.2.6. Realizar las Pruebas necesarias para obtener la calidad esperada y cumplir con los requerimientos establecidos y ponerlo a presentación a la gerencia.

CAPITULO IV: ANALISIS DE SISTEMA

4.1. IDENTIFICACION DE SITUACION ACTUAL

En la actualidad la forma en que la empresa obtiene sus ventas y gastos como también sus márgenes generales es mediante el apunte de las mismas con el uso de lapicero y papel, instrumentos que son precarios en la actualidad para llevar estos controles y para la misma organización de sus márgenes como empresa comercial, cuando empiezan un dia de labor tienen que subrayar una hoja para poder proceder a anotar todas las ventas y gastos que generan ese mismo día como también obtener su margen del día apuntando esto en la misma hoja, con esto la empresa no obtiene ningún control y organización de sus informaciones contables, sin duda esto genera que no sepan los valores de la empresa , no tengan información de márgenes a la mano cuando ellos lo requieran y no saber el avance de un negocio que es lo mas importante para ellos.

4.2. DETERMINACION DE REQUERIMIENTOS

4.2.1. Requerimientos Funcionales

4.2.1.1. El sistema tendrá un control de registro de las ventas diarias que se realizará desde que se inicia la apertura del establecimiento, con datos como: Producto – Precio – Cantidad. Junto a esto tendrá otro formulario para los Registros de Gastos, los cuales serán establecidos por cada establecimiento.

4.2.1.2. El sistema tendrá un llenado de datos de buscador de productos al momento de realizar algún registro.

4.2.1.3. El sistema tendrá un registro de apertura, cada vez que se inicia un nuevo día este registrará fecha y hora tanto al inicio y cierre del establecimiento.

4.2.1.4. El sistema mostrará todos los registros que se vayan haciendo durante el día, al finalizar habrá opción de cierre, esto nos permitirá dar un resultado de todos los márgenes como: Ventas, Gastos y finalizando con un Margen Neto final del día.

4.2.1.5. El sistema tendrá una seguridad de que no se manejará modificaciones al momento de realizar algún registro por parte de cualquier empleado, esto solo tendrá acceso para el gerente o administrador del establecimiento con un formulario sobre pantalla pidiendo los datos de acceso para modificación de cualquier elemento.

4.2.1.6. Finalizando con la función principal, todos los márgenes obtenidos al finalizar el día serán enviados a una base de datos, los cuales se podrán mostrar en cualquier momento desde una nueva interfaz de registros, obteniendo así un análisis de sus ingresos y egresos que el establecimiento obtiene dando así información vital para una bitácora de flujo de negocio, con esto el sistema otorga un control para el manejo de sus avances como empresa.

4.2.2. Requerimientos No Funcionales.

4.2.2.1. Accesibilidad: Sistema disponible las horas del día de inicio a fin del día de trabajo.

4.2.2.2. Seguridad: Los permisos de acceso al sistema podrán ser cambiados solamente por el administrador de acceso a datos.

4.2.2.3. Para realizar un análisis o monitoreo de los registros anteriores o pasados, solo los podrá realizar la persona o el encargado con los datos de acceso de administrador.

4.2.2.4. Usabilidad: Sera un sistema ágil visualmente otorgando ítems e iconos amigables y fáciles de identificar.

4.2.2.5. Escalabilidad: El sistema estará propenso a obtener opciones programables para nuevas funcionalidades, desde el desarrollo se podrá otorgar dichas modificaciones.

4.2.2.6. Reusabilidad: El sistema tendrá clases de algoritmos para la reutilización de próximos componentes.

4.2.2.7. Eficiencia: El sistema tendrá datos eficientes referentes a los cálculos obtenidos de los márgenes generados.

4.2.2.8. Legibilidad: El sistema estará estructurado por tipos de textos legibles para el usuario para la realización de los procesos como también contará con un tipo de medida estándar.

4.2.3. Reglas del Negocio.

4.2.3.1. El acceso para las modificaciones de los registros será un usuario establecido por la empresa para el acceso a esos cambios.

4.2.3.2. El acceso para obtener información sobre márgenes de la empresa solo será para los usuarios en modo administrador.

4.2.3.3. El inicio o cierre de tienda será permitido automáticamente y esto generara un reporte lo cual será mostrado en modo administrador.

PRIORIZACION DE REQUERIMIENTOS FUNCIONALES

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Numero de Requerimiento | Descripción de Requerimiento | Prioridad de Requerimiento |
| 1 | El sistema tendrá un control de registro de las ventas diarias que se realizará desde que se inicia la apertura del establecimiento, con datos como: Producto – Precio – Cantidad. Junto a esto tendrá otro formulario para los Registros de Gastos, los cuales serán establecidos por cada establecimiento. | Alto |
| 2 | El sistema tendrá un llenado de datos de buscador de productos al momento de realizar algún registro. | Alto |
| 3 | El sistema tendrá un registro de apertura, cada vez que se inicia un nuevo día este registrará fecha y hora tanto al inicio y cierre del establecimiento. | Alto |
| 4 | El sistema mostrará todos los registros que se vayan haciendo durante el día, al finalizar habrá opción de cierre, esto nos permitirá dar un resultado de todos los márgenes como: Ventas, Gastos y finalizando con un Margen Neto final del día. | Medio |
| 5 | El sistema tendrá una seguridad de que no se manejará modificaciones al momento de realizar algún registro por parte de cualquier empleado, esto solo tendrá acceso para el gerente o administrador del establecimiento con un formulario sobre pantalla pidiendo los datos de acceso para modificación de cualquier elemento. | Alto |
| 6 | Finalizando con la función principal, todos los márgenes obtenidos al finalizar el día serán enviados a una base de datos, los cuales se podrán mostrar en cualquier momento desde una nueva interfaz de registros, obteniendo así un análisis de sus ingresos y egresos que el establecimiento obtiene dando así información vital para una bitácora de flujo de negocio, con esto el sistema otorga un control para el manejo de sus avances como empresa. | Alto |