



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**PERIODO ABRIL 2022 - SEPTIEMBRE 2022**

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA**

**PRUEBA PRÁCTICA**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN SISTEMAS  
DE INFORMACIÓN**

**TEMA:**

**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
SISTEMA ERP PARA LA GESTIÓN DE LOS PROCESOS DE VENTAS PARA LA  
EMPRESA "SU ECONOMÍA " UBICADO EN LA PARROQUIA EL SALTO DEL  
CANTÓN BABAHOYO.**

**EGRESADO:**

**GEOMAYRA ESTEFANÍA BRAVO MARTÍNEZ**

**TUTOR:**

**ING. ALFONSO JACINTO AGAMA CHICO**

**AÑO 2022**

## RESUMEN

La empresa “Su Economía” es un comercial que se dedica a la compra y comercialización de productos de primera necesidad, lácteos, frutas, vegetales y bebidas. Brindando un costo añadido a su comercial aplicando un servicio de banco del barrio para comodidad de los clientes. Está ubicada en la parroquia El Salto en la avenida malecón y tercera de la ciudad de Babahoyo. Además, se conoció que sus actividades comerciales las iniciaron 22 de octubre del 2016.

La presente investigación se realizó con el fin de realizar un estudio integral, que permita, a través de diversas herramientas analíticas, identificar los diferentes problemas que se presentan en la gestión de ventas, para de manera determinar qué tan factible es la implementación de un Sistema ERP, mediante esta herramienta tiene se pretende optimizar mejor los procesos, con el fin de reducir el costo de la gestión de la información, por esta razón, la implementación final del sistema ERP contribuirá significativamente a aumentar la productividad de la empresa. En la finalización del caso de estudio se pudo determinar varios problemas suscitado en el entorno de la empresa y todo esto fue gracias al análisis de los resultados de las metodologías e instrumentos de investigación aplicados. En el cual se pudo concluir que es necesario la implementación de un sistema ERP para brindar solución a los problemas de la empresa. Con el resultado obtenido del estudio de la factibilidad técnica se determinó cuáles son los recursos tecnológicos que debe poseer la empresa para poder poner en marcha el proyecto. Cabe destacar que gracias a los resultados obtenidos de la factibilidad económica se a la concluye que la ejecución de este proyecto no requiere inversión, y es económicamente es factible.

**PALABRAS CLAVES:** Administración, Factibilidad, Sistema ERP, Productividad, tecnológicos, inversión, proyecto

## **ABSTRACT**

The company "Su Economía" is a commercial company dedicated to the purchase and commercialization of basic necessities, dairy products, fruits, vegetables, and beverages. Providing an added cost to its commercial by applying a neighborhood bank service for the convenience of customers. It is located in the parish of El Salto on Malecón Avenue and Third Avenue in the city of Babahoyo. In addition, it was learned that their commercial activities began on October 22, 2016.

This research was conducted in order to conduct a comprehensive study, which allows, through various analytical tools, to identify the different problems that arise in sales management, so as to determine how feasible is the implementation of an ERP system, through this tool has is intended to better optimize processes, in order to reduce the cost of information management, for this reason, the final implementation of the ERP system will contribute significantly to increase the productivity of the company.

In the finalization of the case study, it was possible to determine several problems arising in the environment of the company and all this was thanks to the analysis of the results of the methodologies and research tools applied. In which it was possible to conclude that the implementation of an ERP system is necessary to provide a solution to the company's problems. With the results obtained from the technical feasibility study, it was determined which technological resources the company must have in order to implement the project. It should be noted that thanks to the results obtained from the economic feasibility study, it was concluded that the execution of this project does not require investment, and it is economically feasible.

**KEY WORDS:** Administration, Feasibility, ERP System, Productivity, technological, investment, project

## INDICE

Planteamiento del problema.....	5
Justificación .....	7
Objetivos del estudio.....	8
Objetivo general.....	8
Objetivo especificos.....	8
Líneas de investigación.....	8
Marco conceptual.....	9
Marco metodologico .....	17
Resultados .....	18
Discusión de los Resultados.....	22
Conclusion .....	23
Recomendaciones .....	24
Referencias.....	25
Anexos .....	28

## **PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA**

La empresa “Su Economía” es un comercial que se dedica a la compra y comercialización de productos de primera necesidad, lácteos, frutas, vegetales y bebidas. Brindando un costo añadido a su comercial aplicando un servicio de banco del barrio para comodidad de los clientes. Está ubicada en la parroquia El Salto en la avenida malecón y tercera de la ciudad de Babahoyo. Además, se conoció que sus actividades comerciales las iniciaron 22 de octubre del 2016.

La problemática evidenciada en este comercial es la inconsistencia de información debido a que no cuentan con un sistema automatizado que le permita administrar correctamente estos procesos. Además, y esto se da por que los registros de ventas lo realizan en una hoja de cálculo de Excel y la persona encargada de este proceso suele cometer errores al momento de ingresar la información ocasionando que la empresa no lleve un control adecuado del inventario.

Otro problema que se evidencio fue que las computadoras con la cuenta la empresa tiene bajas características, y no cuentan con el mantenimiento respectivo, estos problemas provocan que las computadoras no respondan rápido y se congelen al momento de la atención, generando una gran cantidad de tiempo tratando de solucionar este problema y ocasionando un malestar por parte de los clientes.

Se conoció también que hay una desorganización en procesos debido a que la documentación no está organizada, lo cual ocasiona que documentos se pierdan, o se duplique información, todo esto se genera por que la persona que realiza este proceso comete errores al

ingresar información al guardar los registros finales de ventas y esto notablemente genera pérdidas económicas en la empresa.

En la actualidad el comercial no cuenta con una base de datos adecuada para almacenar la gran cantidad de información que manejan diariamente lo cual ocasiona aumento en los costos operacionales debido a que se genera una mala gestión en los reportes de los informes de ventas y como resultado se puede evidenciar inconsistencias que afectan en la toma de decisiones de la empresa.

Una vez conocida las diferentes inconsistencias, a causa de la mala gestión de los diferentes procesos en la empresa, se estudia la posibilidad de implementar un sistema ERP que proporcione una mejor administración y control de la información de las actividades mercantiles, por esta razón se pretende mediante el desarrollo de esta investigación poder presentar una factible solución, para así generar al comercial ventajas competitivas en el mercado.

## **JUSTIFICACIÓN**

La presente investigación se realizó con el fin de realizar un estudio integral, que permita, a través de diversas herramientas analíticas, identificar los diferentes problemas que se presentan en la gestión de ventas, para de manera determinar qué tan factible es la implementación de un Sistema ERP, mediante esta herramienta tiene se pretende optimizar mejor los procesos, con el fin de reducir el costo de la gestión de la información, por esta razón, la implementación final del sistema ERP contribuirá significativamente a aumentar la productividad de la empresa.

La principal ventaja de implementar este proyecto radicará en las áreas de ventas y administración, de esta manera la empresa obtendrá la información más detallada y veraz con el fin de obtener rentabilidad más estable de sus ventas, de igual forma poseerá datos más precisos y reportes más perfectos de sus actividades mercantiles. Pues este sistema tendrá la característica de organizar y ofrecer más seguridad de su información para mejorar sus procesos.

## **OBJETIVOS DEL ESTUDIO**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un análisis de requerimiento para la implementación de un sistema ERP para mejorar los procesos de gestión de ventas de la Empresa “Su Economía”.

### **OBJETIVO ESPECÍFICOS**

- Analizar los conceptos básicos y funcionalidades de un sistema ERP.
- Establecer las ventajas y desventajas que tiene el uso de un sistema ERP en la Empresa “Su Economía”.
- Determinar los requerimientos y factibilidades para la implementación de un sistema ERP para la gestión de los procesos de ventas ERP en la Empresa “Su Economía”.

### **LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN**

El Sistema ERP para la gestión de los procesos de ventas para la empresa "Su Economía", empleo la línea de investigación “Desarrollo de un sistema informáticos" (en base a la automatización de los procesos de ventas, con el fin de ahorrar tiempo y optimizar procesos.

### **SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN**



Redes y tecnologías inteligentes de software y hardware.

## **MARCO CONCEPTUAL**

### **INVENTARIO**

Explica Guevara et al. (2020) que inventario es un documento que registra todos los bienes tangibles y existentes de una empresa, que pueden ser utilizados para alquiler, uso, conversión, consumo o venta. Debe ser una lista detallada que incluya, además de los activos tangibles, los derechos y pasivos de una empresa. En otras palabras, también ayuda a verificar qué artículos constituyen los activos de una organización. (pág. 7)

### **CONTROL INTERNO**

Argumenta (Cruz, 2018) que él se refiere a la agregación de actividades o procesos que se hace en el centro de una organización, comercio u organización para determinar la entrada o salida de bienes o productos suministrados a sus clientes. Por consiguiente, es de enorme relevancia implantar los bienes que poseen a disposición y relativas a su capacidad competitiva ante la competencia Esta clase de actividades son importantes al instante de entablar la efectividad y el grado de productividad en un comercio, organización u organización. Por lo tanto, el control de inventarios a partir de una visión general consigue la efectividad de los recursos, sean financieros orientados especialmente en la satisfacción de los clientes. (pág. 71).

### **EL PROCESO DE GESTIÓN**

Comenta (Ricalde, 2018) que el proceso de gestión es el principal instrumento del trabajo que realizan los directivos en una empresa. Se forman los recursos que habilitan los imperativos tácticos y estratégicos de la organización para llevar a cabo los procesos de planificación, organización, dirección y control de una organización. Además, es continuo. No

estamos hablando de implementar todas las etapas y las cosas se detienen ahí. Cuando finaliza un período, pasa al siguiente. A menudo se utiliza para necesidades corporativas, fines privados o incluso para pequeños proyectos. (pág. 21)

## **LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA**

Argumenta (Palacios, 2018) que la planeación estratégica es la implementación de metas, objetivos y políticas organizacionales para una empresa con el fin de obtener grandes beneficios en el futuro para ella, los gerentes y grupos de empleados deben establecer metas que pretenden alcanzar en beneficio de la organización, revelando así el futuro. objetivos, estableciendo tácticas generalmente correctas para lograr todo lo planificado, desarrollando así una completa jerarquía de planes para organizar las actividades. (pág. 5)

## **LA GESTIÓN DE PROYECTOS**

Explica (Pilay, 2019) que la gestión de proyectos es un conjunto de actividades interdependientes y coordinadas, entre sus principales características se encuentran la oportunidad, la interdependencia y la coordinación, entre sus atributos básicos se encuentran la oportunidad, debe tener un punto de partida y un punto final; el plan debe ser excluyente, es decir, no puede ser algo cíclico; y debe seguir una secuencia de etapas para prepararlo. Sin embargo, se considera la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las profesiones de un plan para cumplir con los requerimientos del proyecto. (pág. 11)

## **SISTEMA ERP**

Menciona Antonio Valle et al. (2017) que un sistema ERP es una colección de programas integrados que brindan soporte para procesos comerciales como manufactura, logística, finanzas, contabilidad, ventas, marketing y recursos humanos, diseñados para integrar, sintetizar y optimizar los procesos y transacciones de una organización, también ayuda a diferentes partes. de una organización comparten datos e información para reducir costos y

mejorar la gestión de procesos comerciales. Además, también brindan soluciones de gestión comercial, lo que facilita a las empresas evaluar, implementar y administrar sus actividades comerciales. (pág. 31)

Se caracterizan por la modularidad, la integración de la información, la universalidad, la estandarización y las interfaces con otras aplicaciones. Son sistemas abiertos y en la mayoría de los casos multiplataforma. Un sistema de información (ERP) puede ser un arma poderosa para mejorar la competitividad empresarial, pero su adopción puede ser muy riesgosa si no se planifica y administra correctamente, es decir, la organización debe establecer una metodología que asegure la implementación exitosa de los sistemas. (pág. 71)

## **PLANIFICACIÓN DE RECURSOS EMPRESARIALES**

Afirma Marcela Gonzales et al. (2016) que ERP es un sistema de información que conecta e integra la información de todas las funciones en todas las áreas de la empresa, sirviendo a todos los departamentos y brindando información estratégica y táctica a la empresa, le da a la empresa la capacidad de planificar y administrar sus recursos con un enfoque global. Los sistemas empresariales parecen un sueño hecho realidad, existen en el mercado estos paquetes de software que prometen integrar flujos de información dentro de la empresa, ya sea información financiera, contable, de personal, etc. o información de clientes. Enterprise Resource Planning es una herramienta con características integradas. (pág. 4)

## **VENTAJAS DEL ERP**

Indica (Laza, 2022) que las empresas que quieran implementar un sistema ERP por primera vez será muy complicado pero deben tener en cuenta el sistema eficiente, destacando grandes ventajas como: Integración de toda la información de la empresa en una sola base de datos centralización, ejecución - actualización de la información en el tiempo para toma de

decisiones, permitiendo a las organizaciones tener un mayor control, reducir el tiempo de análisis de la información y evitar la duplicidad y contaminación de la información. (pág. 68)

## **DESVENTAJAS DEL ERP**

De acuerdo con (Larrocha, 2017) implementar un sistema ERP también trae desventajas como: Es costoso a primera vista, depende de la instalación, toma mucho tiempo implementarlo, tales como: la adquisición del software y en muchos casos el hardware no es duro. Demasiados expertos en ERP y algunos sistemas ERP pueden ser complicados de usar. (pág. 24)

## **CARACTERÍSTICAS DE UN ERP**

Afirma (pomi, 2016) que las propiedades principales de los sistemas ERP, comúnmente promovidas por proveedores como IFS y Microsoft, son variadas, sin embargo, constantemente poseen similitudes como una base de datos centralizada: todo el sistema comparte una sola base de datos, la exclusiva base de datos en la que se almacena toda la información. información de la compañía; Ingreso de datos uniforme: la información se ingresa al sistema una sola vez y de manera completa, de manera se encuentre disponible para lo demás de la organización; sistemas modulares: Acostumbran constar de diferentes módulos que interactúan entre sí, permitiendo el flujo de información entre ellos; además son adaptables y configurables: Gracias a la dificultad de las organizaciones, el ERP debería ser considerado como el punto de inicio para ejercer modificaciones. (pág. 26)

**INTEGRALES:** Esta característica se refiere al control de varios procesos comerciales, es decir, todas las actividades comerciales están controladas por un sistema

centralizado, es más fácil cuantificar y rastrear que lograr los objetivos de la empresa Integrar todos los departamentos. Las empresas que aún no cuentan con un sistema ERP tienen que buscar cómo controlar cada uno de los procesos de la empresa, a través de otro tipo de programas. Pero al mismo tiempo, existe el problema de que al no estar integrada se duplica la información y surge la contaminación de la información.

**MODULARES:** Se comprende que una empresa es un conjunto de todos los sectores vinculados entre sí por la información compartida proporcionada por cada proceso, por lo que una ventaja del ERP, tanto económica como técnicamente, la función se divide en módulos, que se pueden instalar de acuerdo con los requisitos del cliente.

**ADAPTABLES:** ERP es un sistema de soluciones que se adapta a la cultura organizacional de cualquier empresa; Esto se logra mediante la configuración o parametrización del proceso provisto en cada módulo de acuerdo con las salidas o entradas de información requeridas. La parametrización es el valor añadido fundamental que debe aportar a cualquier sistema ERP para adaptarlo a las necesidades específicas de cada organización.

## **TIPOS DE SOLUCIONES DEL ERP**

Se destaca dos tipos de soluciones del ERP:

**VERTICAL:** Es un sistema especializado, utilizado para una empresa específica, para ayudar a responder rápidamente a sus necesidades.

**HORIZONTAL:** este es tipo de sistema que es útil para gestionar los procesos de cualquier empresa, y a partir de ahí es donde se realiza la configuración específica.

## **MODELO DE GESTIÓN**

Según el modelo de SIMA (2019). Favorece y facilita la implementación del sistema y el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la organización, asegurando la adecuada comunicación entre los responsables de las áreas.

**ETAPA I. ANÁLISIS:** Se realiza una evaluación interna de todos los procesos que realiza la empresa frente a sus competidores, si está relacionado con los problemas que enfrenta la empresa, sus ventajas y limitaciones competitivas, así como para investigar y analizar cuál podría ser la actividad. mejora, identificando procesos priorizados de acuerdo con los objetivos de la organización.

**ETAPA II. DISEÑO:** Un mapa de todos los procesos de negocio internos ejecutados y una serie de nuevos procesos de negocio, identificando entradas, salidas y flujos de trabajo, frente a la plataforma ERP.

**ETAPA III. CAPACITACIÓN:** Se realiza la identificación de todas las actividades de trabajo y sus respectivos tiempos, tanto en los nuevos procesos de negocio como en los de la plataforma ERP. Durante esta fase también se capacita a los responsables de cada uno de los procesos internos de la empresa con el fin de informar a los empleados de la empresa sobre el rediseño de procesos y cómo se pueden realizar en base a este sistema. Se proporciona motivación, compromiso y compromiso a los empleados en todas las áreas de la empresa.

**ETAPA IV. IMPLEMENTACIÓN:** La verificación del uso de ERP se hace para que los responsables de cada proceso distribuyan las actividades a sus colaboradores. En este paso, se dan detalles adicionales para que el empleado acepte previamente el sistema ERP. Al mismo tiempo, contar con prototipos permite una mejor comunicación e integración continua con los colaboradores.

**ETAPA V. DOCUMENTACIÓN:** Posibilita la aprobación de las políticas y procedimientos de la plataforma ERP y la utilización del Manual de Organización y Funciones

(MOF) y las Reglas de Organización y Funcionamiento (ROF), el Manual Operativo del Modelo de Gestión y en especial el Manual de Auditoría.

### **Implementación de un ERP en la empresa**

Según (Horna, 2021) un sistema de información para la gestión ERP, se puede conceptualizar como una aplicación de la administración empresarial que integra el flujo de información, consiguiendo así la mejora de los procesos en los ámbitos de las diferentes áreas. De esta forma, los principales objetivos de un sistema ERP para su uso en una organización son:

- Mejor administración y gestión de los procesos empresariales.
- Capacidad de compartir información entre todos los componentes de la empresa comercializadora.
- Eliminar información y operaciones innecesarias.

### **SISTEMA GESLAN ERP (PAGADO)**

Comenta Surjit et al. (2016) que Geslan ERP es un sistema de planificación de recursos empresariales de pago diseñado para que lo utilicen empresas en crecimiento. Es un programa diseñado para ser utilizado de forma rápida y sencilla, por lo que no es necesario dedicar más tiempo a aprender cómo funciona. Además, puede ser utilizado por cualquier emprendedor que necesite comenzar a gestionar su negocio de una manera más profesional. Además, cuenta con una línea de atención telefónica para resolver cualquier consulta o duda respecto al programa, lo que permite a los usuarios confiar en la plataforma para obtener los conocimientos generales necesarios para la gestión de su negocio. (pág. 46)

### **SISTEMA ODOO ERP (GRATUITO)**

Afirma (Myerson, 2016) que ODOO es un sistema de código abierto que proporciona servicios eficientes para la gestión empresarial. Está diseñado para ser utilizado por cualquier tipo de negocio, en cualquier industria. Además, tiene la posibilidad de acceder a algunas de sus opciones de forma gratuita, así como obtener una versión de prueba completamente gratuita. ofrece muchas opciones de gestión. Esto va desde contabilidad y facturación hasta CRM. Gracias a la gran cantidad de herramientas que proporciona esta plataforma, los usuarios pueden gestionar todo tipo de funciones, proyectos y tareas relacionadas con su establecimiento. (pág. 25)

### **Aporte a la gestión de los procesos de ventas al implementar un sistema ERP en la Empresa “Su Economía**

**Mejora la organización interna:** El ERP posibilita la empresa de la organización y permite optimizar los procesos y los recursos, lo que incide en la optimización y eficiencia de nuestra gestión y en la relación con los clientes, sobre todo si además hemos implantado un CRM.

**Auxilia en la toma de decisiones:** La entrada a toda la información de la empresa fácilmente, inmediata y ordenada posibilita tomar decisiones fundamentadas en datos, no en la confianza, lo cual previene elecciones impulsivas, erróneas, o con fines deficientes. Para eso, obviamente, la exploración e interpretación de dichos datos debería ser adecuada.

**Incremento de la productividad:** La mecanización de las actividades internas aumentarán la productividad de los empleados, además desaparecerán la información duplicada y se eliminará la información redundante.

**Mejor administración:** Las implementaciones de ERP permiten un mayor control sobre todas las actividades, ya que cada actividad es revisada y asignada a una persona o



recurso, en un momento y fecha específicos, con objetivos determinados y por ende un proceso, lo que permite monitorear todas las actividades. tramitado en sus etapas administrativas.

**Crecimiento ordenado:** Gran parte del ERP es modular, extensible e interconectado, donde el aumento permite la integración de nuevos módulos y un flujo de información gestionado entre ellos.

A continuación, se procederá a explicar las metodologías empleadas en la investigación.

## MARCO METODOLÓGICO

En el proceso de recolección de información del respectivo caso de estudio se utilizó herramientas de investigación como el método deductivo inductivo, el cual permite conocer más el entorno de la empresa y determinar la problemática presente en sus procesos. Cabe mencionar que este método estudia hechos que suceden alrededor con el objetivo de conocer las conclusiones derivadas del análisis de los fundamentos básicos de la teoría. (Mario, 2020)

Cabe mencionar que el instrumento de investigación usado fue la encuesta la misma que está integrada por preguntas dirigidas al personal que labora en la empresa “Su Economía”, con el fin de identificar más a fondo el entorno a la problemática que se ha desarrollado referente al proceso de gestión de ventas. Por lo tanto, se cree que esta técnica es suficiente para recopilar datos importantes, ya que analizará la situación y presentará una posible solución a la empresa.

A continuación, se mostrará el listado de las preguntas realizadas en las encuestas

1. ¿La empresa cuenta con un sistema de planificación de los recursos empresariales?

2. ¿Conoce usted las funcionalidades que ofrece a la empresa un sistema ERP?
3. ¿Cuál es el proceso actual del manejo de control de sus ventas?
4. ¿Cree usted que las problemas evidenciados en el control de inventarios podrían perjudicar la administración de la empresa?
5. ¿Considera usted implementar un sistema ERP en la empresa para optimizar procesos?
6. ¿Cree usted que existe inconvenientes en el proceso registro de entrada y la salida de los productos?
7. ¿Considera usted que es eficiente el proceso gestión de ventas de la empresa?

## RESULTADOS

**Tabla 1.** Requerimiento [Productos]

Número de requisito	RF2
Detalle del requisito	Registrar productos.
<p><b>Introducción</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ El Software administra de una manera eficiente los datos de los productos.</li> </ul>	
<p><b>Procesos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ El Software creará un nuevo registro de un producto, también realizará una búsqueda por detalle.</li> </ul>	

**Elaborado por:** Geomayra Bravo

**Tabla 2.** Requerimiento [Cliente]

Número de requisito	RF3
Detalle del requisito	Registro de clientes
<p><b>Introducción</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ El sistema ingresará la información de los clientes y del producto que compro.</li> </ul>	

**Procesos**

- El sistema le dará acceso al usuario para ingresar al módulo de clientes y llenar campos establecidos del producto adquirido por el cliente.

**Elaborado por:** Geomayra Bravo

**Tabla 3.** Requerimiento [Inventario]

Número de requisito	RF4
Detalle del requisito	Registro de inventario.

**Introducción**

- El Software permitirá registrar las ventas y administrarlas de una mejor manera

**Procesos**

- El Software gestionará las transacciones de ventas para luego almacenarlas en la base de datos, dando la opción de modificar cualquier registro de los productos ingresados.

**Elaborado por:** Geomayra Bravo

**Tabla 4.** Requerimiento [Reportes]

Número de requisito	RF5
Detalle del requisito	Generar reporte de inventario.

**Introducción**

- El sistema mostrará por pantalla la venta, la fecha o por descripción y luego generará el reporte del producto vendido.

**Procesos**

- El sistema permitirá imprimir el respectivo reporte.

**Elaborado por:** Geomayra Bravo

A continuación, se va a establecer la factibilidad con el objetivo de conocer que tan viable es la implementación del sistema ERP en la empresa “Su Economía”.

Las personas que manejan el sistema ERP son:

**Tabla 5.** Factibilidad Operativa

<b>USUARIO</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
(Empleado)	Se encargará de registrar la lista de los registros de los productos.
(Gerente)	Se encargará de generar los reportes y hacer el cierre de las ventas.

**Elaborado por:** Geomayra Bravo

**Tabla 6.** Factibilidad Técnica recurso de Hardware

<b>COMPONENTES</b>	<b>DETALLES</b>
Procesador	Intel-Core- i5 -9400
Memoria RAM	8 GB/ ddr3 1600 12800

Monitor	LG/ Quasad de 19.5 pulgadas
Disco duro	1 TB/ Western digital 3.5
Teclado	HP 1000 Pavilion
Mouse	HP/ Souris Sans Fil 1000 dpi boton
Ventilador	Cooler 5cm para case CPU
Fuente de poder	Sata ide 20+4 pin INC

**Elaborado por:** Geomayra Bravo

**Tabla 7.** Factibilidad Técnica recurso de Software

En esta sección se explicará cuáles son los software necesarios que debe tener la empresa para poder poner en marcha la implementación del sistema ERP para la gestión de los procesos de ventas de la empresa.

<b>SOFTWARE</b>
MySQL
Sistema EPR (integrado a diferentes sistemas)
Sistema operativo (distribución Windows 10)

**Elaborado por:** Geomayra Bravo

**Tabla 8.** Factibilidad Económica

<b>HARDWARE Y SOFTWARE</b>	<b>VALOR</b>
Procesador Intel-Core- i5-9400	\$ 195.00
Disco duro 1 tb / Western digital 3.5	\$ 65.00

Memoria RAM 8/ Gb ddr3 1600 12800	\$ 45.00
Monitor LG/ y Quasad de 19.5 pulgadas	\$ 35.00
Teclado Hp 1000 Pavilion	\$ 15.00
Mouse Hp Souris Sans Fil 1000 dpi boton	\$ 10.00
Ventilador Cooler 5cm para case CPU	\$ 5.00
Fuente de poder Sata ide 20+4 pin INC	\$ 20.00
Sistema ERP Geslan ERP	\$ 150
Sistema operativo Windows 10 pro	\$ 60.00
Valor total de la inversión	\$ 600

**Elaborado por:** Geomayra Bravo

## **DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

Según la encuesta el 100% de los encuestados afirman que la empresa “Su Economía”, no cuenta sistema de planificación de los recursos que gestione mejor sus procesos.

De la misma forma, el 100% de los encuestados comentan que no conocen acerca el sistema ERP ni sus funciones que le puede brindar a la empresa.

Según el 100% de los encuestados mencionan utilizan para realizar el registro de los procesos de control de ventas son las herramientas ofimáticas.

De igual manera el 100% de los encuestados dicen si presentan problemas en el control de los inventarios que causan deficiencias en la administración de la empresa.

Según el 100% de los encuestados mencionan que sí considera importante que la empresa implemente un sistema ERP ya que se puede notar que brindara muchos beneficios.

Según el 100% de los encuestados mencionan que sí hay inconvenientes en el proceso de los registro de la mercadería que afectan a la empresa notablemente.

De la misma forma, el 100% de los encuestados comentan que no eficiente el proceso de gestión de ventas ya que presentan problemas.

Una vez concluido el análisis de los requerimientos funcionales y no funcionales se determinó cuáles son los módulos que debe tener el sistema ERP, además en la factibilidad técnica se identificó cuáles son los recursos tecnológicos que la empresa debe poseer para su eficaz ejecución. Y por último en la factibilidad económico se conoció que no se requiere de una gran inversión y la empresa “Su Economía” si cuenta con el dinero suficiente para poner en marcha este proyecto por lo cual se considera que económicamente es factible la implementación del sistema ERP.

## **CONCLUSIONES**

En la finalización del caso de estudio se pudo determinar varios problemas suscitados en el entorno de la empresa y todo esto fue gracias al análisis de los resultados de las metodologías e instrumentos de investigación aplicados. En el cual se pudo concluir que es necesario la implementación de un sistema ERP para brindar solución a los problemas de la empresa.

Con la información obtenida de la encuesta, la misma que estuvo compuesta por preguntas sobre el entorno empresa con el fin de determinar cuáles son los problemas suscitados y en base a esto sugerir los módulos necesarias que debe tener el sistema, para brindar la solución viable a los inconvenientes hallados en la empresa “Su Economía”.

Ya concluido el proceso de análisis de la información, se conocieron varios puntos importantes como uno de ellos fue la factibilidad técnica la cual permitió conocer cuáles son los recursos tecnológicos que necesita el funcionamiento correcto del sistema ERP.

Con el resultado obtenido del estudio de la factibilidad técnica se determinó cuáles son los recursos tecnológicos que debe poseer la empresa para poder poner en marcha el proyecto. Cabe destacar que gracias a los resultados obtenidos de la factibilidad económica se concluye que la ejecución de este proyecto no requiere inversión, y económicamente es factible.

### **RECOMENDACIONES**

- ✓ Se sugiere que la empresa ofrezca una capacitación a su personal para que puedan manejar correctamente el sistema ERP.
- ✓ Se sugiere que la empresa desarrolle una planificación estratégica para coordinar y organizar mejor los procesos administrativos de la empresa.
- ✓ Se sugiere que la empresa cuente con un sistema que le permita integrar y gestionar mejor los procesos de ventas.



## Referencias

Antonio Valle, A. P. (2017). *Curso de Consultoría TIC. Gestión, Software ERP y CRM: 2ª*

*Edición*. Madrid. Obtenido de

<https://books.google.com.ec/books?id=SJUSDgAAQBAJ&pg=PA71&dq=sistema+erp&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjoi8ydrJT5AhXbTDABHW5yAmoQ6AF6BAgIEAI#v=onepage&q=sistema%20erp&f=false>

Cruz, F. L. (2018). *Guía para elaborar el informe de auditoría independiente con base en*

*Normas*. España. Obtenido de

[https://books.google.com.ec/books?id=LcRXDwAAQBAJ&pg=PT111&dq=Cruz+\(2017\)+CONTROL+INTERNO&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi\\_nviMppz5AhWkRjABHfoXD58Q6AF6BAgIEAI#v=onepage&q=Cruz%20\(2017\)%20CONTROL%20INTERNO&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=LcRXDwAAQBAJ&pg=PT111&dq=Cruz+(2017)+CONTROL+INTERNO&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi_nviMppz5AhWkRjABHfoXD58Q6AF6BAgIEAI#v=onepage&q=Cruz%20(2017)%20CONTROL%20INTERNO&f=false)

Guevara, M. Á. (2020). *Gestión de inventarios. UF0476*. Madrid. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=bpXSDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=inventario&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=inventario&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=bpXSDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=inventario&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=inventario&f=false)

Horna, P. (2021). *Caso Implementación de un sistema de gestión empresarial (ERP) en una ...* Madrid. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=K9czEAAAQBAJ&pg=PT9&dq=Implementaci%C3%B3n+de+un++sistema+ERP+en+una+empresa&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwixs\\_uA2qr2AhVFmeAKHeFkCB4Q6AF6BAgKEAI#v=onepage&q=Implementaci%C3%B3n%20de%20un%20%20sistema%20ERP%20en%20una%20emp](https://books.google.com.ec/books?id=K9czEAAAQBAJ&pg=PT9&dq=Implementaci%C3%B3n+de+un++sistema+ERP+en+una+empresa&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwixs_uA2qr2AhVFmeAKHeFkCB4Q6AF6BAgKEAI#v=onepage&q=Implementaci%C3%B3n%20de%20un%20%20sistema%20ERP%20en%20una%20emp)

Larrocha, E. R. (2017). *Nuevas tendencias en los sistemas de información*. Madrid. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=6ZVADwAAQBAJ&pg=PA12&dq=desventajas+de+erp&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi2wMmPs5T5AhWWSTABHaQkBvY4ChDoAXoECAMQAg#v=onepage&q=desventajas%20de%20erp&f=false>

Laza, C. A. (2022). *Gestión de compras en el pequeño comercio. MF2106 (Ed. 2022)*. España. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=HypjEAAAQBAJ&pg=PA68&dq=ventajas+d e+erp&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjG7Jbxx5T5AhUItoQIHfckDeIQ6AF6BAgFEA I#v=onepage&q=ventajas%20de%20erp&f=false>

Marcela Andrea González Hidalgo, D. A. (2016). *Evaluación de la decisión de implementación del sistema ERP en Industrias Makropinturas sky Sas*. Madrid. Obtenido de

[https://books.google.com.ec/books?id=qyu9uQEACAAJ&dq=que+es+PLANIFICACION+DE+RECURSOS+EMPRESARIALES&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y](https://books.google.com.ec/books?id=qyu9uQEACAAJ&dq=que+es+PLANIFICACION+DE+RECURSOS+EMPRESARIALES&hl=es&sa=X&redir_esc=y)

Myerson, P. A. (2016). *Lean and Technology: Working Hand in Hand to Enable and Energize Your Global*. España. Obtenido de

<https://books.google.com.ec/books?id=7KxjDQAAQBAJ&pg=PT327&dq=sistema+erp+IFS+que+es&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjJIWEo5z5AhX0ZzABHTXjBNQ4ChDoAXoECAoQAg#v=onepage&q=sistema%20erp%20IFS%20que%20es&f=false>

Palacios, M. I. (2018). *La Planeación Estratégica Empresarial*. España. Obtenido de

[https://books.google.com.ec/books?id=YnYLvgEACAAJ&dq=que+es+planeacion+estrategica&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y](https://books.google.com.ec/books?id=YnYLvgEACAAJ&dq=que+es+planeacion+estrategica&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y)

pomi, R. L. (2016). *Costos y gestión empresarial: Incluye costos con ERP*. Madrid. Obtenido de

<https://books.google.com.ec/books?id=uqYwDgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es++ERP&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjJv7iqsZn5AhXARzABHezTBSgQ6AF6BAgFEAI#v=onepage&q=que%20es%20%20ERP&f=false>

Ricalde, M. d. (2018). *Proceso Administrativo*. Mexico. Obtenido de

[https://books.google.com.ec/books?id=TYHDCwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+proceso+administrativo&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=que%20es%20proceso%20administrativo&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=TYHDCwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+proceso+administrativo&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=que%20es%20proceso%20administrativo&f=false)

Stephen P. Robbins, M. K. (2018). *Administración*. MADRID: Pearson Educación. Obtenido de

[https://books.google.com.ec/books?id=infwvQEACAAJ&dq=administracion&hl=es-419&sa=X&redir\\_esc=y](https://books.google.com.ec/books?id=infwvQEACAAJ&dq=administracion&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y)

Surjit, R. R. (2016). *ERP for Textiles and Apparel Industry*. España. Obtenido de

[https://books.google.com.ec/books?id=VnemCwAAQBAJ&pg=PA16&dq=sistema+erp+IFS+que+es&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiesd\\_GgJz5AhVWslQIHYYRAYkQ6AF6BAgLEAI#v=onepage&q=sistema%20erp%20IFS%20que%20es&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=VnemCwAAQBAJ&pg=PA16&dq=sistema+erp+IFS+que+es&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiesd_GgJz5AhVWslQIHYYRAYkQ6AF6BAgLEAI#v=onepage&q=sistema%20erp%20IFS%20que%20es&f=false)

## ANEXOS 1

# ENCUESTA

1. ¿La empresa cuenta con un sistema de planificación de los recursos empresariales?

SI  NO

2. ¿Conoce usted las funcionalidades que ofrece a la empresa un sistema ERP?

SI  NO

3. ¿Cuál es el proceso actual del manejo de control de sus ventas?

Hoja de cálculo de Excel

Manual

Otros

4. ¿Cree usted que las problemas evidenciados en el control de inventarios podrían perjudicar la administración de la empresa?

SI  NO

5. ¿Considera usted implementar un sistema ERP en la empresa para optimizar procesos?

SI  NO

6. ¿Cree usted que existe inconvenientes en el proceso registro de entrada y la salida de los productos?

SI  NO

7. ¿Considera usted que es eficiente el proceso gestión de ventas de la empresa?

SI  NO