



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**NOVIEMBRE 2020 - MAYO 2021**

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

**PRUEBA PRÁCTICA**

**INGENIERÍA EN SISTEMAS**

**PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO EN SISTEMAS**

**TEMA:**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL DESARROLLO DE UN SISTEMA  
INFORMÁTICO, QUE PERMITA CONTROLAR LAS VENTAS Y PROCESOS  
ADMINISTRATIVOS DE LA EMPRESA "ROBERTO", EN LA CIUDAD DE  
VINCES.**

**EGRESADO:**

**TAYNYS ZAMORA JAVIER ARMANDO**

**TUTOR:**

**ING. ELECT. CARLOS ALFREDO CEVALLOS MONAR, MAE.**

**AÑO 2021**

## INTRODUCCIÓN

El presente estudio pretende convertirse en una herramienta útil para todas las Empresas de la ciudad de Vinces, y ¿Por qué no?, pensar que podría ser un modelo a seguir en la provincia de Los Ríos y, por ende, en el país, de modo que, se requiere implementar un sistema informático para el control de las ventas y procesos administrativos como una estrategia de negocio, de una forma simple y exitosa; pero además que esta estrategia le genere valor a la Empresa.

La empresa objeto de estudio tiene como problemática actual el uso de métodos rudimentarios y poco ortodoxos, en otras palabras, son métodos que no han sido tecnificados y mucho menos se ha aplicado conocimiento alguno de la tecnología y el internet, por lo que es fundamental e interesante ya que en la actualidad es difícil pensar que existan Empresas sin uso de herramientas tecnológicas.

Bajo esa línea de ideas, el software sería programa responsable de la ejecución de todas los programas y aplicaciones necesarias para que un sistema opere correctamente. Suele confundirse con el sistema operativo, pero va más allá, ya que también incluye las herramientas de optimización, los controladores de dispositivo y los servidores, entre otros componentes.

La empresa “ROBERTO” se encuentra ubicada en el cantón Vinces, en las calles Nicolás Coto Infante y 24 de Mayo, funciona desde el año 2012, se dedica a la comercialización de Ventas al por menor de carne (incluidos los de aves de corral) en

establecimiento especializados, y hasta el día de hoy tiene trabajadores activos desempeñando funciones como: 1 cajera, 1 persona de Carga y 1 persona de Bodega.

La metodología usada en este caso de estudio es la investigación de campo, la técnica empleada es la observación y el instrumento utilizado es la entrevista al propietario el cual conoce todas dificultades de la empresa, la línea de investigación que se presenta en el actual caso de estudio es enfocada en el desarrollo de sistemas de información, comunicación, emprendimiento empresarial y tecnológico con sublínea de investigación en desarrollo de sistemas informáticos.

## DESARROLLO

Comercial Roberto es una Empresa ubicada en cantón Vinces su propietario es el Ing. Carlos Roberto del Rosario Varas, la cual fue creada en el año 2012 después de haber sido un emprendimiento, la misma comercializa productos de primera necesidad, los cuales son brindados a toda el cantón y sus alrededores.

En la actualidad la Empresa ofrece a sus clientes distintas variedades de productos con el objetivo de mejorar económicamente y aumentar sus ventas. En este negocio el área de ventas tiene muchos problemas, ya que donde existe el vínculo con el consumidor se cometen errores constantemente, y la falta de comunicación desencadena en falta de control y generan problemas.

Los problemas detectados son los siguientes:

- Insatisfacción de los clientes en todos los ámbitos de la empresa.
- Métodos anticuados para el registro diario de ventas.
- Deficiencia en la facturación de los productos.
- Nula aplicación de programas informáticos.
- Falta de inventario en los productos en bodega.

Al principio, los problemas eran pocos, ya que el negocio comenzó como una tienda, luego fue creciendo, y actualmente no se ha optado por adquirir un sistema informático que permita llevar un correcto control y seguimiento de su Facturación.

Hoy en día la empresa ha crecido y se ofertan productos de primera necesidad al por menor y mayor. Por esta razón es fundamental incluir nuevas estrategias que permitan ser competitivas con los demás empresas, además de cumplir con las normas establecidas por el Servicio de Rentas Internas, a través de la implementación de un sistema informático que permita el control y seguimiento de las entradas y salidas de dinero, el cual permitirá tener un mejor desempeño administrativo disminuyendo los errores en los procesos de ventas que se cometen al hacerlo manualmente, garantizando una calidad de la economía y mejorando el servicio al consumidor.

Los negocios de hoy en día deberían estar listas para los cambios que se pueden dar debido a la globalización, lo que incurre en la búsqueda de nuevos nichos de mercado donde el manejo de finanzas sea idóneo y permita la buena acogida de los productos o servicios ofertados. (Labrada, 2010)

El actual caso de estudio tiene como objetivo analizar la factibilidad de un sistema informático para el control y seguimiento de ventas, haciendo énfasis en la facturación de la empresa y el impacto en las finanzas de la misma; además, es de vital importancia tener un software y dejar los métodos poco ortodoxos, ya que de esa forma se obtendrán mejores resultados financieros. También, contribuirá en todos los procesos y etapas de venta de un producto, influenciando en su stock, entrada y salida del mismo, además de visualizar su representación económica del mismo. Será de mucha ayuda para los propietarios, de modo que se tendrá conocimientos de los clientes, tales como sus gustos; para brindar información actualizada sobre lo ofertado, aplicando estrategias para que nunca dejen de elegir el comercial como opción de compra.

La facturación es el procedimiento de realización de facturas por parte de una persona natural o jurídica, regulado por el Servicio de Rentas Internas. Normalmente se puede determinar la definición de facturación con el llenado y emisión de facturas. En el código tributario ecuatoriano se norman los deberes de facturar, para que al momento de reglamentar los eventos por la que una persona natural o jurídica están obligadas a expedir facturas, son necesariamente el hecho de realizar una actividad que se encuentre normada en el Servicio de Rentas Internas. (Leuro & Oviedo, 2016)

Las ventas son fundamentales para las compañías, pero la facturación y el control óptimo de las finanzas, deben de ser claros y concisos, de modo que se puedan tomar decisiones adecuadas en base de esto para la mejora continua de la empresa; esto se logra optimizando recursos como la facturación electrónica mediante el uso de un sistema informático. (Rodes, 2014)

Con la ejecución de estos procedimientos se cumplirá satisfactoriamente las obligaciones tributario con el estado, ya que, mediante el uso de sistemas informáticos, y por ende, la facturación electrónica, la evasión fiscal de los impuestos será imposibilitada, haciendo a la empresa objeto de estudio atractiva para las inversoras financieras, además, es necesario recalcar que por motivos de la emergencia sanitaria por Covid-19, el estado ecuatoriano mediante el SRI a través de una resolución, designo como microempresas a muchas personas naturales con ingresos elevado, haciendo que estas empresas se vean, la gran parte en la necesidad de aplicar facturación electrónica. (Katz, 2009)

Un negocio funciona por sus ventas, es decir que depende principalmente de ellas, por ello es importante saber cómo se controlarán, y en específico, mejorar el proceso actual de facturación y porque no pensar en automatizar la contabilidad de las mismas, ya que, las ventas son la base de una organización. Cuando se realizan ventas significa que se llega al cliente porque se satisface sus necesidades. Tomar decisiones financieras correctas a temprana edad comercial para la empresa, evitará muchos dolores de cabeza a futuro para los propietarios de la misma. Además, luego de haber sufrido pérdidas económicas por la emergencia sanitaria en el país, vender y ser reconocidos en un cantón es un privilegio que pocos tienen en la actualidad. (De Jaime, 2013)

En el marco de las observaciones anteriores, el proceso administrativo debe ser considerado en esta investigación, el cual es el instrumento que se suministra en las empresas para conseguir sus metas y complacer las exigencias lucrativas. Si los gerentes de una compañía desarrollan necesariamente sus labores mediante una eficaz gestión, es mucho más probable que la industria obtenga sus objetivos; por lo tanto, se puede declarar que el desempeño de los administradores se puede calcular de acuerdo con la categoría en que los mismos cumplan con el proceso administrativo. (Luna, 2015)

López, (2000) indica que es fundamental considerar el origen del proceso administrativo, lo que señala que el modelo del proceso administrativo y de los sectores pragmáticos estudiados por Henri Fayol en 1916; sin embargo, aún se examina si la administración es una rama científica o al contrario, es una práctica, desde una óptica utilitarista se puede afirmar que el básico desempeño de la administración en el día a día, es la de elegir metas apropiadas y conducir a la empresa hacia sus objetivos.

Lo anteriormente expuesto conlleva explicar la administración como una serie que, como tal, solicita de la realización de un proceso de funciones, donde las labores administrativas se encuentran compuestas por los desempeños de planear, organizar, dirigir y controlar las actividades que se ejecutan. (Moreno, Massó, & Pleite, 2006)

Es por esto que un sistema informático que debe usar la Empresa Roberto es uno que permita el control financiero de sus ventas, ya que con esta opción se podrá ayudar a los propietarios a escoger de mejor forma sus proveedores, y por ende, a asignar precios competitivos a los productos que son ofertados en sus perchas. Es evidente entonces que el proceso administrativo tiene 4 etapas: la planeación, la organización, la dirección y el control, las cuales serán estudiadas a continuación:

En primer lugar, está la planeación, la cual, en el contexto del proceso administrativo, donde se precisa conocer qué se va a realizar por anticipado, determinar la dirección que tomará la empresa en función de los objetivos que se desean conseguir de la forma más eficaz posible. Robbins, (2004) afirma que planificar conjuga el concepto de las metas de la empresa, constituyendo una habilidad general para conseguir los objetivos y el progreso de una clasificación de los proyectos para constituir y regularizar las actividades que realizan en el país donde desarrolla sus funciones. En efecto, fijar propósitos es necesario para tener en cuenta el trabajo que se realiza, de modo que los miembros de la empresa tengan su interés en asuntos más relevantes.



Como segunda etapa, la organización es un método que posibilita el uso equilibrado de los bienes cuya finalidad es constituir una relación entre asuntos personales y de trabajo que precisan ser ejecutados. En otras palabras, es un proceso dentro del proceso administrativo en donde se diagnostica qué es lo que se necesita realizar para conseguir una meta planeada, compartiendo y ordenando las actividades de la empresa. (Gil, 2010)

López, (2014) explica que organizar es establecer las labores para alcanzar los objetivos de una compañía. Organizar incluye establecer qué tareas hay que realizar, quién las ejecuta, cómo se estructuran, redición de cuentas y establecer la toma de decisiones.

Ante la situación antes planteada, la dirección es el tercer punto a considerar, y es la competencia que emplea mediante la influencia de personas, el hecho de alcanzar que todos los socios y empleados en la sociedad cooperen para obtener sus metas. Además, esta fase se realiza por medio de tres funciones: el liderazgo, la motivación y la comunicación. Aguer & Pérez, (2010) manifiestan que la dirección es un proceso para dirigir e influir en las funciones de los accionistas de una empresa, en relación a las labores que se desarrollan en ella. La dirección puede llegar a ahondar en las relaciones de los propietarios con todas las personas que laboran en la institución.

Además, el control es la función que cumple la medición de los productos adquiridos confrontándolos con los resultados esperados con el objetivo de examinar el

continuo progreso. Mejía, (2006) sostiene que el control es la labor de búsqueda dirigida a perfeccionar las distenciones que puedan proporcionarse respecto a las metas.

El control se practica con alusión a los programas, a través de la comparación sistemática de las previsiones y las posteriores ejecuciones, además de la evaluación de las desviaciones existentes con relación de las metas. El control, pues, resalta lo planificado y lo obtenido para desatar las tareas correctoras, que conserven el método regulado, es decir, encaminado a sus metas. (Martim & Fonseca, 2010)

En ese mismo orden de ideas, es necesario definir a un programa informático, el cual es una serie de directrices, expresadas para ejecutar una labor en específico en un ordenador; este instrumento solicita softwares específicos para funcionar, por lo general, realizando las normas del sistema en un procesador matriz. El software posee una configuración ejecutable que los ordenadores pueden usar inmediatamente para efectuar las instrucciones. (Arnaud, 2018)

El mismo software en su formato entendible para las personas, del cual proceden los softwares efectuados y, por ende, le posibilita a un programador establecer sus cifras. Una serie de subsistemas para ordenadores y datos vinculados se entienden como aplicaciones. (Juganaru, 2014)

La Empresa es una vitrina donde se ofertan productos o servicios. Generalmente los negocios que han realizado con el crecimiento tecnológico tienden a mejorar y por

consecuencia se pueden expandir los comercios tradicionales a una forma online. Así también, tiene ventajas tanto para los propietarios como para los consumidores, creando una oportunidad atractiva para los inversores y accionistas. (Maga, 2004).

Hecha la observación anterior, las estrategias de venta deben ser muy flexibles y evolucionar constantemente si la empresa quiere ser competitiva. La lealtad de los consumidores no solo se consigue con un buen producto a un buen precio sino también ofreciendo servicios de valor añadido muy competitivos y utilizando herramientas de comunicación originales y efectivas. (Artal, 2007)

En la actualidad, la mejora e implementación de software a medida se han transformado en el fundamento tecnológico de las compañías modernas. Fomentar esta clase de plataformas es invertir en eficacia, ya que las utilidades que pueden ofrecer mejoran no solo los procedimientos sino los alcances financieros de la empresa. (Ávila, 2016)

Tomando en consideración que los softwares en la actualidad son un éxito, es necesario resaltar que “las compañías requieren poner en funcionamiento la tecnología a sus tácticas de negocio para ser altamente productivas y capaces; del mismo modo, se podrá incrementar la eficacia en sus actividades y así contribuir a la economía productiva de la nación”. (Panasiuk, 2016)

La metodología aplicada en el caso de estudio realizada a la EMPRESA” ROBERTO” es la investigación de campo la cual se obtuvo información precisa de la problemática a resolver mediante la técnica de la observación y el instrumento de la entrevista se determinó todo proceso de control y de facturación es de manera manuscrita existen ocasiones que no se factura todo lo que vende generando perdidas de dinero.

Para determinar la posibilidad que nuestro proyecto se ejecute debemos realizar la factibilidad a la empresa es paso es el más complicado porque consideramos los siguientes puntos a evaluar que son: Factibilidad Técnica, Factibilidad Operativa y Factibilidad Económica en la cual describo a continuación brevemente cada una de ellas.

### **Factibilidad Técnica**

Provee de la información necesaria de todos los componentes tecnológicos y también software para llevar a cabo nuestro sistema a continuación describo lo siguiente:

<b>Descripción</b>	
Computadora	HP 22-DD0013la
Sistema Operativo	Windows 10 Home 64
Procesador	AMD Athlon
Memoria	4GB
Disco Duro	1 TB
Tipo de Sistema Operativo	64 bits

***Tabla 1. Característica del Hardware para el desarrollo del sistema informático.  
Elaborado por: Javier Taynys.***

<b>Descripción</b>	
Java	Versión 8.1
MSQL	Versión 8.0

***Tabla 2. Característica del Software para el desarrollo del sistema informático.  
Elaborado por: Javier Taynys.***

El momento que realice la vista me percate que no usan computadora para el registro de lo que vende todo lo registran en un cuaderno como medio de control de la mercadería a lo que es factible el uso del sistema como medio de control de ventas y procesos que realice la empresa.

## Factibilidad Operativa

Es la descripción de los recursos humanos que interviene directamente en la puesta en marcha para la elaboración de nuestro sistema informático.

Cantidad	Función	Cargo
1	Programador	Encargado de elaboración los códigos que permita que nuestro sistema funcione de manera correcta
1	Diseñador del Sistema	Elabora las vistas de nuestro sistema de manera de modo entendible intuitiva para el que lo opere.
1	Administrador de la Base de Datos	El que maneja todos los datos del sistema de manera correcta y segura.

***Tabla 3: Recursos Humanos de nuestro sistema informático. Elaborado por: Javier Taynys***

## Factibilidad Económica

Describe de manera minuciosa el costo que toma la elaboración del sistema para lo cual detallo a continuación:

### Recursos Humanos

Cantidad	Personal	Salario	Meses de Trabajo	Sueldo Total
1	Programador	\$ 800,00	4	\$ 3.200,00
1	Diseñador	\$ 700,00	4	\$ 2.800,00
1	Administrador de Base de Datos	\$ 4.360,00	4	\$ 17.440,00
	Total de Sueldo	\$ 5.160,00	4	\$ 20.640,00

Para la Elaboración del Sistema Informático se necesita la contratación del Programador, Diseñador y el Administrador de Base de Datos durante un periodo de Tiempo de Cuatro Meses.

*Tabla 4. Costos Humanos en la Elaboración del sistema. Elaborado por: Javier Taynys.*

### Recursos Materiales

Cantidad	Recursos	Costo	Meses	Costo Total
1	Hosting : Almacenamiento de 10 GB y Soporte 24/7	\$ 99,00	1	\$ 99,00
1	Capacitaciones	\$ 200,00	4	\$ 800,00
1	Computadora	\$ 485,00		\$ 485,00
	<b>Total de Recurso</b>	<b>\$ 784,00</b>		<b>\$ 1.384,00</b>

Se considero como costo precio fijo la compra del almacenamiento del hosting durante un año y la compra directa de la computadora las capacitaciones se realizan después del desarrollo del sistema explicando su uso.

*Tabla 5.Costo de los Recursos Materiales. Elaborado por: Javier Taynys.*

### Recursos de Software

Cantidad	Software	Costo
1	Java	\$0,00
1	MYSQL	\$0,00
<b>Total</b>		<b>\$0,00</b>

Al ser de descargar Gratuita es no representa costo de Inversión.



**Tabla 6. Costo del Software. Elaborado por: Javier Taynys**

Recursos Totales

Total de Sueldo de los Desarrolladores		\$20.640,00
Total de Recursos Materiales		\$1.384,00
Total de Software		\$0,00
Total de Inversión		\$22.024,00

**Tabla 7. Total de Dinero Invertido en el Sistema Informático.**

**Elaborado por: Javier Taynys**

Para entendimientos de las funciones que realiza el sistema se elaboró diagramas de caso de uso como las ejecuciones que realiza en diferentes escenarios estará la parte final de anexos.

## **Conclusiones**

Durante el transcurso del estudio de la factibilidad del sistema informático para la empresa “ROBERTO” se constató el desconocimiento absolutos del uso de términos informáticos y conceptos básicos de administración el presupuesto para la elaboración del sistema es muy costoso para lo cual se propuso el uso de un software libre que cumpla las funciones que necesite la empresa considerando que los sistemas informáticos es la búsqueda de persistencia en la atención al cliente, acorde a la competitividad, de modo que no se debe de restarle importancia a la valoración del sistema, estableciéndose necesariamente el uso de instrumentos informáticos que colaboren a las empresas para que realicen funciones específicas como la facturación control de inventario y ventas , para la toma adecuada de decisiones financieras, de un modo que se pueda reducir el margen de error generado por razones externas a la implementación del sistema.

Este tipo de investigaciones de sistemas informáticos para las empresas, facultará siempre mejorar, por el hecho de estar inmersos en la revisión de indicadores que permitan su elaboración.

Si el sistema informático propuesto llega a ser puesto en marcha, tiene como fundamental particularidad parametrizar todas sus funciones, de modo que pueda ser utilizado en todo momento sin la obligación de ejecutar cambios drásticos en su estructura interna.

## Bibliografía

- Aguer, M., & Pérez, E. (2010). *Manual de Administración y Dirección de Empresas*. Madrid: Editorial Uiversitaria Ramón Areces.
- Arnaud, B. (2018). *Gestión de Proyectos Informáticos: Desarrollo, Análisis y Control*. Barcelona: Ediciones ENI.
- Artal, M. (2007). *Dirección De Ventas. Organización del Departamento de Ventas y Gestión de Vendedores*. Madrid: ESIC.
- Ávila, J. (2016). *UF2406 - El Ciclo de Vida del Desarrollo de Aplicaciones*. Barcelona: Editorial Elearning S.L.
- De Jaime, J. (2013). *Finanzas para el Marketing y las Ventas. Cómo Planificar y Controlar la Gestión Comercial*. Madrid: ESIC.
- Gil, M. (2010). *Cómo crear y hacer funcionar una Empresa*. Madrid: ESIC.
- Juganaru, M. (2014). *Introducción a la Programación*. México: Grupo Editorial Patria.
- Katz, R. (2009). *El Papel de las TIC en el Desarrollo*. Madrid: Fundación Telefónica.
- Labrada, V. (2010). *Ética en Los Negocios*. Madrid: ESIC.
- Leuro, M., & Oviedo, I. (2016). *Facturación y Auditoría de Cuentas en Salud*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- López, J. (2000). *Ensayos sobre administración de organizaciones*. Toluca: Universidad Autónoma del Estado de México.

- López, O. (2014). *Creando una empresa de Éxito: Claves para pasar de la idea a la Empresa*. México.
- Luna, A. (2015). *Proceso Administrativo*. México: Grupo Editorial Patria.
- Maga, R. (2004). *Aprender a Crear una Microempresa*. Barcelona: Paidós.
- Martín, A., & Fonseca, F. (2010). *El control social de la Administración Pública. Escenario, avances y dilemas en Brasil*. Madrid: INAP.
- Mejía, B. (2006). *Gerencia de Procesos para la Organización y el Control Interno de Empresas de Salud*. México.
- Moreno, J., Massó, M., & Pleite, F. (2006). *Procedimiento y Proceso Administrativo Práctico*. Madrid: La Ley Grupo Wolters Kluwer.
- Panasiuk, A. (2016). *Finanzas Inteligentes para una nueva Generación*. Miami: Editorial Vida.
- Rodes, A. (2014). *Gestión Económica y Financiera de la Empresa*. Madrid: Paraninfo.

## RESUMEN

A través del presente estudio se pretende demostrar la factibilidad de la implementación de un sistema informático en la empresa Roberto de la ciudad de Vinces, la cual en pleno siglo 21 se ha visto con una postura resistente hacia el cambio tecnológico, manejando aun los métodos poco ortodoxos como, por ejemplo, facturar manualmente los productos vendidos, incurriendo así en errores como el descontrol de su mercadería en bodega.

Es necesario recalcar la importancia del uso de sistemas informáticos que permitan automatizar y realizar acciones tales como la facturación, de modo que permitirá la toma de decisiones oportuna al momento de analizar indicadores financieros.

La metodología de investigación que se empleó en esta investigación fue la observación, para luego situar un instrumento de estudio conocido como entrevista, misma que se efectuó al dueño de este negocio objeto de estudio.

Para finalmente analizar su factibilidad y luego analizar las conclusiones que deja este proyecto.

**Palabras Claves:** sistema, tecnológico, automatizar, mercadería, facturación.

## **ABSTRACT**

Through this study it is intended to demonstrate the feasibility of the implementation of a computer system in the company Roberto from the city of Vinces, which in the 21st century has been seen with a resistant stance towards technological change, even managing the methods little orthodox such as, for example, manually invoice the products sold, thus incurring errors such as the lack of control of your merchandise in the warehouse.

It is necessary to emphasize the importance of the use of computer systems that allow automating and carrying out actions such as billing, so that it will allow timely decision-making when analyzing financial indicators.

The research methodology used in this research was observation, to then place a study instrument known as an interview, which was carried out with the owner of this business under study.

To finally analyze its feasibility and then analyze the conclusions left by this project

**Keywords:** system, technology, automate, merchandise, billing.

## **Anexos**

### **Entrevista al Propietario de la Empresa Roberto**

**1) ¿Desde qué año dejo de ser una tienda y es una empresa con un local grande?**

Desde el 2014

**2) ¿Por qué nunca se ha facturado todo lo vendido?**

Porque siempre se usó la facturación de forma manual, y en productos pequeños o unidades simplemente no se entregaba la factura.

**3) ¿Cuántos proveedores tiene?**

Son 4 proveedores que otorgan crédito y 2 de pago en efectivo.

**4) ¿Es obligado a llevar contabilidad?**

No, pensamos que para llevar contabilidad hay que tener cierto tipo de bienes y cierto margen de ventas.

**5) ¿Tiene conocimiento que sin ser obligado a llevar contabilidad puede facturar electrónicamente?**

No, no teníamos conocimiento, pero ya que nos dice veremos la posibilidad de entrar en este mundo de las finanzas.

**6) ¿Cuántos trabajadores tiene actualmente?**

Son 3, divididos de la siguiente forma: 1 cajera, 1 persona de Carga y 1 persona de Bodega.

**7) ¿Cuáles son las actividades de administración más relevantes en el negocio?**

El control y dirección de los productos en bodega, ventas y facturación.

**8) ¿Qué tipo de inventario tiene la tienda?**

Todo tipo de productos que se manejan mediante el método de primeras en entrar, primeras en salir. Así se evita que se tenga mucha mercadería caducada en bodega.

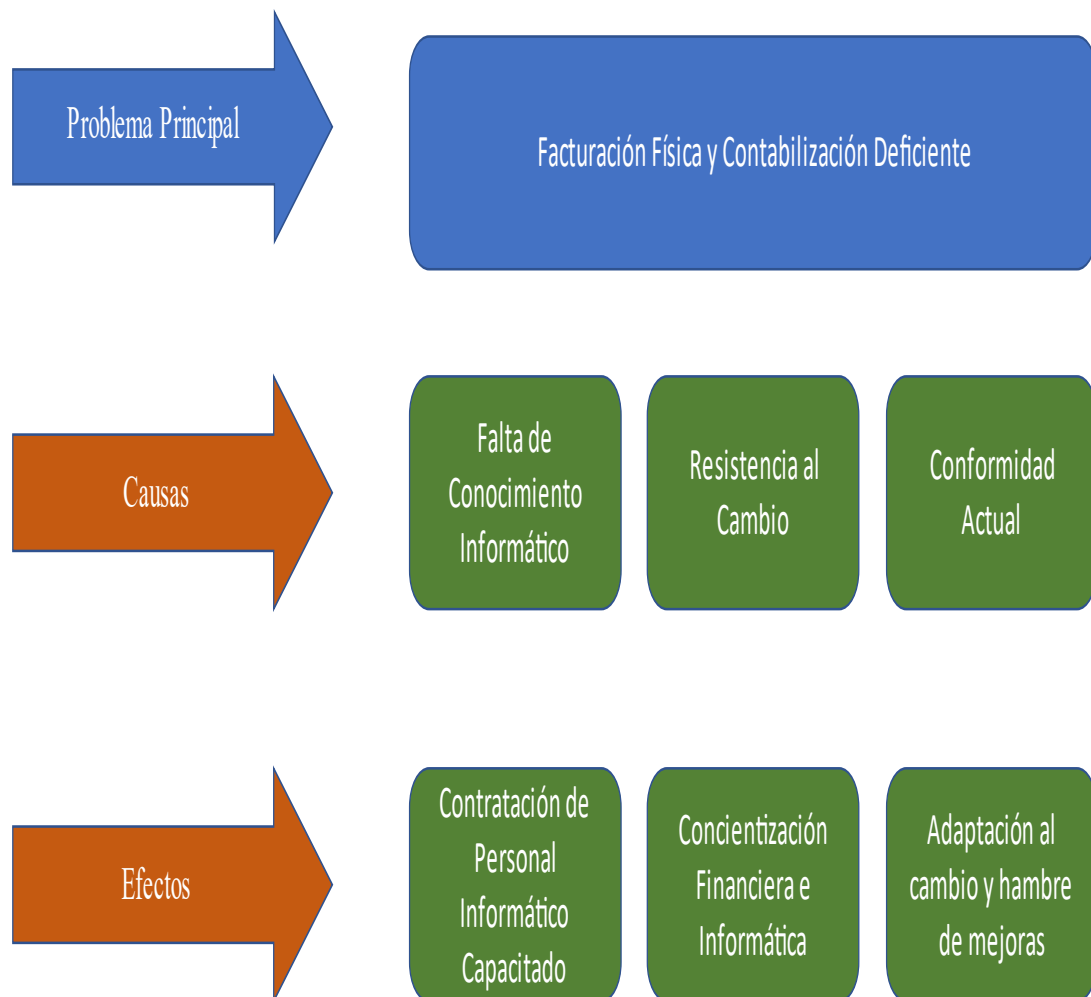
**9) ¿Se lleva un registro de ventas diarias?**

Si, pero bastante informal, en un cuaderno se apunta con un bolígrafo las entradas y ventas diariamente.

**10) ¿Cómo le gustaría que el sistema controle las entradas de nuevos productos al sistema?**

Nos gustaría un sistema completo y actualizado, adaptado a nuestras necesidades. Ya que tenemos problemas de facturación y con el control de las finanzas.





*Ilustración 8. Árbol de Problemas*

Fecha	Descripción	Monto
12/02/20	Muebles	1280
12/02/20		22.70
12/02/20		7.00
12/02/20		8.35
12/02/20		9.30
12/02/20		10.20
12/02/20		11.20
12/02/20		12.20
12/02/20		13.20
12/02/20		14.20
12/02/20		15.20
12/02/20		16.20
12/02/20		17.20
12/02/20		18.20
12/02/20		19.20
12/02/20		20.20
12/02/20		21.20
12/02/20		22.20
12/02/20		23.20
12/02/20		24.20
12/02/20		25.20
12/02/20		26.20
12/02/20		27.20
12/02/20		28.20
12/02/20		29.20
12/02/20		30.20
12/02/20		31.20
12/02/20		32.20
12/02/20		33.20
12/02/20		34.20
12/02/20		35.20
12/02/20		36.20
12/02/20		37.20
12/02/20		38.20
12/02/20		39.20
12/02/20		40.20
12/02/20		41.20
12/02/20		42.20
12/02/20		43.20
12/02/20		44.20
12/02/20		45.20
12/02/20		46.20
12/02/20		47.20
12/02/20		48.20
12/02/20		49.20
12/02/20		50.20
12/02/20		51.20
12/02/20		52.20
12/02/20		53.20
12/02/20		54.20
12/02/20		55.20
12/02/20		56.20
12/02/20		57.20
12/02/20		58.20
12/02/20		59.20
12/02/20		60.20
12/02/20		61.20
12/02/20		62.20
12/02/20		63.20
12/02/20		64.20
12/02/20		65.20
12/02/20		66.20
12/02/20		67.20
12/02/20		68.20
12/02/20		69.20
12/02/20		70.20
12/02/20		71.20
12/02/20		72.20
12/02/20		73.20
12/02/20		74.20
12/02/20		75.20
12/02/20		76.20
12/02/20		77.20
12/02/20		78.20
12/02/20		79.20
12/02/20		80.20
12/02/20		81.20
12/02/20		82.20
12/02/20		83.20
12/02/20		84.20
12/02/20		85.20
12/02/20		86.20
12/02/20		87.20
12/02/20		88.20
12/02/20		89.20
12/02/20		90.20
12/02/20		91.20
12/02/20		92.20
12/02/20		93.20
12/02/20		94.20
12/02/20		95.20
12/02/20		96.20
12/02/20		97.20
12/02/20		98.20
12/02/20		99.20
12/02/20		100.20

Ilustración 9. Registro de las Ventas Diarias



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA  
DECANATO

Babahoyo, febrero 22 de 2021  
D-FAFI-UTB-040-UT-2021

Ing.  
Carlos Roberto del Rosario Varas  
**GERENTE PROPIETARIO DE LA EMPRESA ROBERTO**  
Vinces. -

De mis consideraciones:

La Universidad Técnica de Babahoyo y la Facultad de Administración, Finanzas e Informática (FAFI), con la finalidad de formar profesionales altamente capacitados busca prestigiosas Empresas e Instituciones Públicas y Privadas en las cuales nuestros futuros profesionales tengan la oportunidad de afianzar sus conocimientos.

El Señor **TAYNYS ZAMORA JAVIER ARMANDO**, con cédula de identidad No. 120622701-7, Estudiante de la Carrera de Ingeniería en Sistemas, matriculado en el proceso de titulación en el periodo Noviembre 2020 - Mayo 2021, trabajo de titulación modalidad Estudio de Caso para la obtención del grado académico profesional universitario de tercer nivel como **INGENIERO EN SISTEMAS**. El Estudio de Caso: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL DESARROLLO DE UN SISTEMA INFORMÁTICO, QUE PERMITA CONTROLAR LAS VENTAS Y PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE LA EMPRESA "ROBERTO", EN LA CIUDAD DE VINCES.**

Es por esta razón, solicito a usted, si es posible se sirva autorizar el permiso respectivo para que el señor Taynys pueda desarrollar la investigación en la institución de su acertada dirección.

Por su gentil atención al presente, se extiende el agradecimiento institucional.

Atentamente.

  
Ldo. Eduardo Galvas Gujarro MAE.  
DECANO

c.c. Archivo



*del Rosario Varas*  
*Recibido 05/02/2021*  
*13:00 pm.*  
*Autorizado*

Diagrama Caso de Uso del Administrador

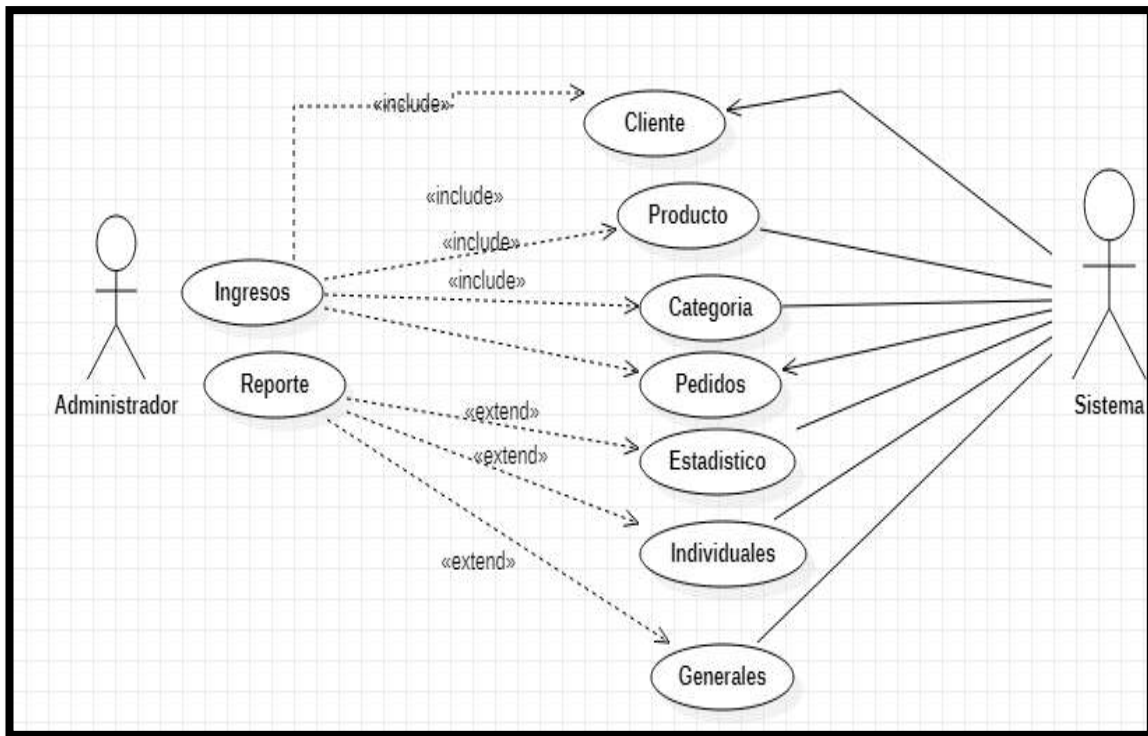


Diagrama Caso de Uso del Usuario

