

**SISTEMATIZACION DE LOS PROCESOS GENERALES DEL
ALMACEN DE COMRA VENTA LAS AMERICAS
MAGANGUE – BOLIVAR**

**ALEX ANIBAL VÁSQUEZ ECHEVERRY
VIVIANA RUZ FIGUEROA**

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
CONVENIO UNIVERSIDAD DE CALDAS
PROGRAMA DE TECNOLOGÍA EN SISTEMAS INFORMATICOS
CREAD MAGANGUE
FEBRERO 2002**

BP
865.43
V444
g.2

2

**SISTEMATIZACION DE LOS PROCESOS GENERALES DEL
ALMACEN DE COMRA VENTA LAS AMERICAS
MAGANGUE - BOLIVAR**

**ALEX ANIBAL VÁSQUEZ ECHEVERRY
VIVIANA RUIZ FIGUEROA**

**Director
Alexander Jaraba
Ingeniero de Sistemas**

**Proyecto para optar el título
de Tecnólogo en sistemas Informaticos**

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
CONVENIO UNIVERSIDAD DE CALDAS
PROGRAMA DE TECNOLOGÍA EN SISTEMAS INFORMATICOS
CREAD MAGANGUE
FEBRERO 2002**

NOTA DE ACEPTACION

PRESIDENTE

JURADO

JURADO

JURADO

Magangué, ____ de Febrero de 2002

DEDICATORIA

En especial a Dios, a mis hijos Loren Viviana, Karen Isabel y Harold Antonio, en particular a mi esposo Haroldo Rodríguez por apoyarme económica y moralmente, al cumplir una meta en la vida.

Viviana de Jesús

A Dios por darme las fuerzas para culminar otra etapa en mi vida, a toda mi familia en especial a mis padres Otto y Elvira por su apoyo incondicional y a mis hermanas.

Alex Anibal

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus agradecimientos a:

- A la Institución por haber creído en nosotros.
- Al CREAD – Magangué nuestros más honestos recuerdos.
- Al Cuerpo Administrativo por su deseo en desarrollar la calidad estudiantil.
- Al grupo de Tutores por su dedicación en el afán de enseñarnos en especial al Ingeniero Alexander Jarava Martínez , los asesores técnicos José Luis Trespacios, y Fabian Beleños.
- A todos nuestros compañeros de grupo.

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN
FORMA DE ADQUISICIÓN

Compra _____ Donación _____ Canje _____ U. de C. X

Precio \$ 25.000 Proveedor: V. de C.

No. de Acceso 84160 No. de ej. _____

Fecha de ingreso: 00 29 MM 08 AA 2012

CONTENIDO

		Pág.	
	INTRODUCCIÓN	11	(6)
1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15	
1.1	IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	15	
1.2	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16	
2.	OBJETIVOS	17	
2.1	OBJETIVO GENERAL	17	
2.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17	
3.	JUSTIFICACIÓN	18	
3.1	JUSTIFICACIÓN TEÓRICA/PRACTICA	18	
4.	MARCO DE REFERENCIA	20	
4.1	MARCO TEÓRICO	20	
4.3	MARCO CONCEPTUAL	24	
5.	METODOLOGÍA	29	
5.1	MÉTODO DE ESTUDIO	29	
5.2	ÁREA DE INVESTIGACIÓN	30	
5.3	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	30	
5.4.	TÉCNICAS	30	
5.4.1.1	Fuentes Primarias	31	
5.4.1.1.1	Observación Directa	31	
5.4.1.1.2	Entrevistas	32	
5.5.1	Fuentes Secundarias	33	
5.5.1.1	Textos	33	
5.5.2 1.1	Instrumentos	34	
5.5.1.3	Plan de Actividades	34	
6.	ÁMBITO ESPACIAL	35	
6.1.	POBLACIÓN REFERENCIA	35	
6.2	POBLACIÓN OBJETIVO	35	
7.	DELIMITACIÓN	36	
7.1.	DELIMITACIÓN ESPACIAL	36	
7.2.	DELIMITACIÓN DE TIEMPO	36	
7.3.	DELIMITACIÓN TECNOLÓGICA	36	
7.4.	DELIMITACIÓN BIBLIOGRÁFICA	37	
8.	PRESUPUESTO	38	
9.	METODOLOGÍA Y TÉCNICA DEL DESARROLLO DEL SISTEMA	39	
10.	FASE DE ANÁLISIS	41	
10.1.	ESTUDIO DE VIABILIDAD O FASE DE INSPECCIÓN	41	
10.1.1	Dirigir Entrevistas	41	
10.1.2	DESCRIPCION DE LA ENTREVISTA	43	
10.1.3	Ámbito del Proyecto	45	
10.1.4	Clasificar Problemas, Oportunidades y Posible Solución	46	
10.1.4.2	Recomendar Una Solución Para El Sistema	47	

	Pag.	
10.1.5	Fase de Adquisición del Diseño de Sistema	47
10.1.5.1	Calidad de Documentación	48
10.1.5.2	Facilidad de Aprendizaje	48
10.1.5.3	Tiempo de Respuesta	48
10.1.5.4	Controles Internos	49
10.1.5.5.	Numero de Copias Instaladas	49
10.1.5.6.	Acuerdo de Licencia	49
10.1.5.7.	Tamaño Máximo de Archivos y Base de datos	49
10.2.	FASE DE ESTUDIO	51
10.2.1	Conocer el Sistema Actual	52
10.2.2	Modelizar el Sistema Actual	52
10.2.3	Análisis de Problemas y Oportunidades	59
10.2.4.	Establecer Objetivos del Nuevo Sistema	60
10.2.5	Restricciones del Nuevo Sistema	61
10.2.6	Matriz de Problemas / Oportunidades /Objetivos	62
10.3.	FASE DE DEFINICIÓN DEL ANALISIS DE SISTEMA	63
10.3.1	Identificar Necesidades	64
10.3.2	Modelizar las Necesidades de Sistema	65
10.3.3	Matriz de Relación de Entidades	66
11.	FASE DE DISEÑO E INTEGRACION DEL DISEÑO	72
11.1	Matriz de Soluciones	73
11.2	Matriz de Viabilidad Parcialmente completa	74
11.3	Diseñar Base de Datos	74
11.4	Diseño de Entrada y Salida Informáticas	75
11.5	Interfaz De Usuario	75
11.6	Identificación de las Entidades	76
11.6.1	Diseñador de Base de Datos	79
	Manual del Usuario	80
12.	IMPLANTACIÓN	96
12.1.	Fase de Construcción y Prueba del Programa	96
13.	SOPORTE DE SISTEMA	98
13.1.	Definir y Validar Problemas	98
13.1.1	Aplicar un juego de datos de prueba al programa	99
13.1.2	Conocer la Aplicación y sus programas	99
13.1.3	Editar y Probar los Programas	100

Conclusiones

Anexos

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1.....	CRONOGRAMA
Anexo 2.....	PLAN DE ACTIVIDADES
Anexo 3.....	FORMATO DE ENTREVISTA
Anexo 4.....	REL. POBLACION AFECTADA
Anexo 5.....	MAPA POBLACION AFECTADA
Anexo 6.....	REL. POBLACION OBJETIVO
Anexo 7.....	MAPA POBLACION OBJETIVO
Anexo 8.....	MAPA POBLACION MUESTRAL
Anexo 9.....	FICHA DE ASESORES
Anexo 10.....	FICHAS BIBLIOGRAFICA

LISTA DE TABLA

	Pág.
Tabla 1. MATRIZ DE ESTUDIO DE PROBLEMAS/ OPORTUNIDADES	46
Tabla 2. MATRIZ DE RELACION DE ENTIDADES	55
Tabla 3. MATRIZ DE SOLUCIONES CANDIDATAS	74
Tabla 4. MATRIZ DE VIABILIDAD PARCIALMENTE COMPLETA	75
Tabla 5. ENTIDADES CON ATRIBUTOS	76

LISTA DE GRÁFICO

		Pág.
Gráfico 1.	ORGANIGRAMA	54
Gráfico 2.	DIAGRAMA ENTIDAD RELACIÓN PROPUESTO	55
Gráfico 3.	DIAGRAMA DEL SISTEMA.	56
Gráfico 4.	DIAGRAMA ENTIDAD RELACIÓN ACTUAL	57
Gráfico 5.	DIAGRAMA FLUJO DE DATOS	58
Gráfico 6.	DIAGRAMA DE DESCOMPOSICION DE DATOS	67
Gráfico 7.	DIAGRAMA DE DESCOMPOSICIÓN DE PROCESOS	68
Gráfico 8.	DIAGRAMAS MEDIOS P1	69
Gráfico 9.	DIAGRAMAS MEDIOS P2	70

INTRODUCCIÓN

La importancia de este proyecto radica principalmente en establecer un sistema nuevo, que garantice el buen funcionamiento interno del Almacén de Compra - Venta de la ciudad de Magangué, con base en la investigación, abrir un amplio campo para el conocimiento de las operaciones que se llevan a cabo, con el único objeto de manejar la entrada, salida, consultas, modificaciones, inventarios, recibos vendidos, que manejan estas entidades, y facilitar una manera más adecuada de trabajar.

En la actualidad esta entidad está constituida como solución a uno de los problemas que afronta la sociedad.

La investigación se inicia con un estudio de tipo exploratorio, con el fin de identificar los elementos que interactúan en esta entidad, que luego se convierte también en un estudio descriptivo de todas y cada una de las características del problema de investigación.

La información arrojada en el presente proyecto sirve para evaluar el papel importante que a la comunidad vienen ofreciendo dicha entidad .

Por medio de este proyecto al cual se le ha designado el nombre “Sistematización de los procesos Administrativos y Contables en el Almacén de Compra – Venta Las Américas tendrá como propósito general soluciones a cada uno de los problemas antes mencionados, y así contribuir al mejoramiento de la entidad , principalmente a los datos que maneja el Almacén de Compra – Venta , y estos a su vez en forma actualizada .

La fase de análisis es el primer paso hacia la construcción de una aplicación de los sistemas de información.

Mediante la fase de análisis, cuyo objetivo es analizar el problema, y así definir las necesidades con respecto a la creación del nuevo sistema, debido a las limitaciones que tiene actualmente y las prioridades manifestadas por los usuarios.

En esta fase encontramos el estudio de viabilidad del proyecto o fase de inspección, como la primera fase en donde debemos contestar el interrogante ¿ Como mejorar los procesos Administrativos y Contables de la Compra Venta Las Américas? Definirlo, y así poder manejarlo.

El ámbito hace referencia a la relación de las expectativas que existen por parte de los usuarios hacia el proyecto, para evidenciar esto se utilizara la entrevista a la parte administrativa.

La fase de estudio consiste en estudiar y analizar el sistema actual y donde existe una comprensión más profunda de los problemas, las oportunidades, mediante esta fase se da respuesta a preguntas como < Si vale la pena resolver estos problemas?> además esta fase no puede omitirse.

La fase de estudio y la fase de inspección se centran en el < Sistema Actual> de los usuarios, la fase de estudio constituye una investigación más profunda.

La fase de definición da respuesta a la pregunta < Que necesita y quiere el usuario que haga el nuevo sistema> convirtiendose así en la fase vital para el éxito de un nuevo sistema de información no debe omitirse.

En la fase de definición cuyo proceso es identificar lo que va a hacer el nuevo sistema, definiendo las necesidades de la empresa, e incluye las fases:

- Identificar las necesidades es solicitar los requisitos para una nueva aplicación, para esto se hace necesario la interacción de los usuarios del sistema quienes por medio del método de entrada, procesos y salida, se identifican las necesidades.
- Modelizar las necesidades: Aquí se expresan las necesidades en forma de modelos de sistema, las cuales se hacen mediante la representación en los Organigramas y los Diagramas de flujos de Datos.
- Modelización de procesos (se define el modelo del nuevo sistema)

Dentro de los beneficios que presenta este proyecto en la Compra Venta Las Américas son :

- Rapidez en el proceso de facturación.

- Agilidad en la búsqueda de datos de los usuarios al sistema.

- Realización de informes en menos tiempo.

- Elasticidad para el soporte de los cambios organizacionales como la implantación a utilizar de un software.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Los Almacenes de Compra – Venta del Municipio de Magangué (Bol.), son centros dedicados a la prestación de servicios a la comunidad, no solamente de Magangué sino también de los Municipios y veredas circunvecinas. Debido a los cambios de los años recientes se vieron en la necesidad de implantar mecanismos de control que permitieran mejorar la eficiencia tanto para la entidad como para sus usuarios. Esto con el fin de corregir errores y obtener la información y evitar demoras en las estadística y en los informe diario y mensual.

Uno de los problemas que existen en esta entidad es el sistema que se maneja, no es el más adecuado , y se lleva en forma “manual ” lo cual ocasiona incomodidades en las operaciones como son los inventarios, recibos vencidos, búsqueda de recibos perdidos, entre otros procesos que son muy lentos proceso porque hay que buscar en los libros donde se lleva el control de los datos almacenados, haciendo el trabajo muy tedioso, debido a que hay más de un libro para realizar estas consultas, además faltan de los implementos necesarios para brindar un mejor servicio, ya que estos libros se hallan organizados, generándose deficiencia administrativa en esta Empresa.

Aquí se aplican técnicas de planificación como : manuales y procedimientos los cuales sirven para un control de las actividades, pues a través de estos se miden los resultados actuales y pasados; con el fin de saber si han cumplido con los objetivos trazados, y así poder hacer los correctivos, mejoras y formular nuevos planes.

En lo contable, no se lleva un registro de las transacciones que se realizan diariamente, así como tampoco existen inventarios que permitan determinar el volumen de Activos fijos y prendas en deposito, lo cual contribuiría a una mejor gestión organizacional de la Compra Venta. De otro parte, la parte contable que es incipiente, requiere ser ajustada y sistematizada para brindar servicios eficientes a los clientes que atiende la Empresa.

1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA

Los Almacenes de compra venta, manejan manualmente, todos los procesos de entradas y salidas de artículos , inventarios, perdida de recibos, recibos vencidos, de esta forma se hace lento dicho proceso, es así como surge la siguiente pregunta:

¿ Como mejorar sistemáticamente la parte Administrativa y contable de la Compra Venta Las Américas del Municipio de Magangué, de tal manera que brinde un servicio eficiente a sus clientes?.

2.0 OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL .

Diseñar un proyecto basado en la sistematización de los datos procesos de entradas, salida de datos, inventarios, informe, búsqueda de recibos pedidos y vencidos y de esta manera llevar el control de entrada y salida de datos , dando como resultado una mejor organización y una mejor administración de la información en la Compra Venta Las Américas del Municipio de Magangué.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS .

- Analizar como realizan actualmente los procesos para el empleo y tratamiento de los datos recolectados.
- Hacer un estudio sobre las necesidades, inconvenientes, con el interés de buscar un excelente manejo de la información.
- Realizar una propuesta de software que permita dar soluciones a las necesidades que presenta el actual sistema..
- Proponer un nuevo método que muestre los procesos que se realizan en la entidad.
- Implantar el nuevo sistema.
- Estudiar y analizar la estructura orgánica actual del Almacén y las secciones que la conforman.

3.0 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

3.1 JUSTIFICACIÓN TEORICA / PRACTICA

Según esta investigación se puede apreciar la forma de cambiar o remodelar el sistema manual que actualmente es utilizado para diligenciar la información de estas entidades.

Estos estudios coinciden en la necesidad de crear un sistema computarizado que le permita a dichas entidades prestar un mejor servicio a la comunidad en cuanto a la rapidez y la eficiencia, de esta manera ahorrando tiempo y facilidad en el trabajo.

Posteriormente se obtendrán algunos beneficios como :

- Rapidez en la administración de la información.

- Mejor revisión de la información con que se cuenta .

- Eficiencia en la entrada y salida de datos.

- Mayor ligereza en la búsqueda de recibos vencidos .

Buscando con esto que las funciones estén encaminadas al buen funcionamiento de la entidad.

4.0 MARCO DE REFERENCIA

4.1 MARCO TEORICO

“ El análisis y diseño de sistemas se refiere al proceso de examinar la situación de una empresa o entidades con el propósito de mejorarla con métodos y procedimientos más adecuados ¹¹ ” .

Para llegar al conocimiento previo del problema fue necesario visitar la Compra Venta Las Américas de Magangué Bolívar para obtener a través de su administrador y empleo informaciones, las cuales complementadas con la observación directa que contribuyó a que los distintos aspectos que compongan el estudio puedan ser tratados y evaluados con mayor precisión y claridad.

Se hizo una inspección ocular para observar la prestación del servicio a la comunidad, su estructura administrativa y la distribución locativa.

¹ Whitten Jeffrey , Analisis y Diseño de Sistemas de información Santa Fé de Bogotá. McGrawHill.

Este es el fundamento básico tomado por el grupo de investigación tendiente a aplicar los conocimientos adquiridos en el desarrollo de nuestros estudios y a su vez beneficiar a todos los Almacenes de Compra –Venta en el control de inventarios, entradas y salidas de datos en la búsqueda de Recibos vencidos y Recibos perdidos.

Las finalidades de los sistemas de información como de cualquier otro sistema de una entidad, son procesar entradas, mantener archivos de datos relacionados con la organización y producir información y reportes.

Este es el objetivo por el cual se elabora el proyecto para la ayuda y facilidad en los procesos antes mencionados .

Los Almacenes de Compra Venta cuentan con unos artículos que los cobija, estos son:

- Expresamente manifiesto que he venido al Almacén de Compra Venta “ Nombre del Almacén” con pacto de Retroventa según Art 1939 de Código de Comercio, los siguientes bienes, que son de mi propiedad.

- Pactamos de acuerdo a los artículos 64 y 1604 del código de comercio, que el Almacén de Compra Venta Las Américas no responde por deterioro natural de las cosas o por pérdida destrucción debido a fuerza mayor o caso fortuito, tales como hurto, incendio, cataclismo, etc.

- El vendedor renuncia al preaviso o noticia a que está obligado el comprador según lo dispuesto en el Artículo 1943.

- Si el incumplimiento es el Almacén de Compra Venta el vendedor recurrirá a la acción de Retroventa.(Art.1943 de C.C.) como única jurisdicción.

- De acuerdo al Art. 1942 del Código de Comercio este contrato no podrá cederse y no se mostrará el objeto para transacciones diferentes al pacto.

Estos artículos se encuentran en la factura o recibo de empeño, que se le entrega a cada cliente cuando realizan algún préstamo con pacto de Retroventa en los Almacenes de Compra –Venta.

El sistema que se implantará en dicha Compra – Venta será el programa de Microsoft Visual FoxPro 6.0, ya que este es un sistema de Base de datos relacionales que simplifica la administración y racionalización de los datos.

Visual FoxPro facilita la organización de los datos, la definición de las reglas, para base de datos y la creación de Aplicaciones, se puede crear rápidamente formularios, consultas informes, mediante las herramientas visuales de diseño y sus asistentes.

Visual FoxPro también permite crear rápidamente aplicaciones de prestación completas, al aportar un entorno integrado de desarrollo provistos de potentes herramientas de programación orientada a objetos, capacidades Cliente-Servidor.

Visual FoxPro se convierte en una herramienta eficaz en la administración de datos.

4.2 MARCO CONCEPTUAL

En la investigación se utilizaron términos de gran relevancia para la comprensión de diferentes categorías con conceptos que son ampliados por los autores de la presente investigación.

USUARIOS: Son los beneficiarios de los servicios proporcionados por los Almacenes de Compra Venta.

DATOS : Antecedente necesario para llegar al conocimiento de una cosa o las consecuencias de un hecho.

SISTEMA : Se le define como el conjunto de factores interrelacionados de manera tal que formen una unidad compleja .Es un todos dispuesto conforme a un cierto esquema y ubicado dentro de un marco de limitaciones o fronteras que permiten su identificación.

SISTEMATIZACION: Es la fijación de un orden y el establecimiento de condiciones de sucesiones reales y relacionales a las que se someten todas las operaciones o intervenciones que se originan en la Empresa.

CONTROL : Implica una comparación de los hechos reales con los estándares preestablecidos y la posterior adopción de acciones correctivas, las que son implementadas cuando se presentan desvíos.

RAPIDEZ : Ligereza en la entrega de cada uno de los datos manejados en la compra venta.

ALMACENAR : Acción o efecto de almacenar los datos referentes a los artículos que entran y salen a diario en esta entidad.

INFORMACION : Acción y efecto de informar o informarse. De acuerdo a todas la operaciones que se realizan en la compra venta.

ESTUDIOS: Esfuerzo que pone el entendimiento aplicándose a conocer de fondo alguna cosa para tomar las medidas pertinentes para beneficio de la Compra Venta. .

SERVICIO: Acción y efecto de servir. Hace referencia al servicio que presta la entidad para solventar los problemas de las personas que recurren a ella.

PROCESOS: Operaciones que se realizan con la entrada y salida de datos en un tiempo determinado.

PROYECTO : Plan pormenorizado que se elabora para mejorar los movimientos que se prestan a diario en la Compra Venta..

RECIBO: Escrito o resguardo firmado en que se declara haber recibido dinero u otra cosa en beneficio de los usuarios para respaldar el contrato de Compra-Venta en un tiempo determinado..

VENCIDOS : Acto de vencer, se refiere esto a los recibos que pasaron de la fecha estipulada y los cuales cumplieron con el período de vencimiento.

PERDIDO : Recibos de los cuales se le han extraviado a las personas que han hecho contrato de Compra Venta.

INVESTIGACION : Acción y efecto de investigar todos y cada una de las operaciones manejadas al interior de la compra venta .

CONSULTAS: Acción o efecto de consultar como se manejan los datos de entradas y salidas de cada uno de los artículos.

MODIFICACION: Acción y efecto de modificar todos los procesos en beneficio de la Compra Venta.

BASE DE DATOS: Colección de datos interrelacionados y un conjunto de programas para acceder a dichos datos. Las bases de datos se diseñan para gestionar grandes cantidades de información .

REGISTRO : Donde aparece cada uno de los nombres que se registran a diario en el Almacén de Compra Venta.

CAMPO: Es una colección organizada de registros.

ARCHIVO: Conjunto de todas las presencias de un registro en forma organizada.

TABLAS: Donde quedan registrados todos los atributos correspondientes a una entidad , su diámetro tipo y su descripción.

PANTALLAS: Es el medio de salida del sistema donde nos muestra el nombre del software.

PROGRAMA: Conjunto de instrucciones secuenciales con los que se puede realizar un trabajo determinado mediante la ejecución de las instrucciones por el computador.

5.0 METODOLOGIA

5.1 METODO DE ESTUDIO

La metodología empleada para determinar el camino a seguir en el desarrollo del proyecto, está basada en el análisis descriptivo mediante las investigaciones y entrevistas dirigidas principalmente al personal y a los procesos que intervienen en la información, de esta manera poder definir acciones concretas de solución.

Se trata de detectar por medio de la investigación directa hacia el objeto de estudio, cuales son los factores que inciden en el proceso de suministro de factura en la Compra Venta Las Américas.

Estas investigaciones serán evaluadas y aprobadas en las reuniones que lleven a cabo los investigadores y el director del proyecto.

5.2 AREA DE INVESTIGACION

Este proyecto se encuentra enmarcado en el interior del Area de la nueva era del desarrollo tecnológico.

5.3 LINEA DE INVESTIGACION.

La línea de investigación sobre la cual está enmarcado el proyecto, además de adherirse al progreso e incorporación de las herramientas computacionales necesarias en la Compra Venta Las Américas, puesto que todas las actividades se realizan de forma manual.

5.4 TECNICAS

De acuerdo a las investigaciones realizadas se determinó aplicar como fuentes primarias las entrevistas, inspección ocular sobre los procesos involucrados en el manejo de la información.

5.4.1.1 FUENTES PRIMARIAS

En esta fuente se pretende obtener información exacta , clara y real que describa:

Los objetivos que se pretenden desarrollar en el proyecto, como también, los procedimientos y procesos que intervienen en el tratamiento y manejo de la información.

0.5.4.1.1.1 OBSERVACION DIRECTA

Una herramienta muy confiable se busca afianzar la información, puesto que esta obedece más a las necesidades, el proceso de las facturas y la situación verdadera que allí se entregan, esta observación se aplica en cada actividad para identificar el flujo de la información y procesos que realiza el sistema actual.

La información se toma directamente de cada una de las Compra Venta de Magangué.

Se utiliza la inspección ocular para observar los procesos de prestación de servicios a la comunidad, su estructura administrativa, su nivel de organización y distribución locativa.

5.4.1.1.2 ENTREVISTAS

Mediante este método se obtendrán todos los datos necesarios y en la realización de las preguntas pertinentes que se hace a la persona para obtener la información. La entrevista se realiza al propietario del negocio.

En general el método de la entrevista constituye un complemento a cualquiera de los otros métodos y su enfoque se dirige a aclarar puntos dudosos de la información previamente obtenida.

Sus ventajas son :

- Se obtiene un alto grado de participación de los trabajadores.
- Se puede obtener la información de manera más completa.

Sus desventajas:

- El método requiere de mucho tiempo
- Es relativamente costoso.

Ver anexo 3.

5.5.1 FUENTES SECUNDARIAS.

Estas fuentes fueron examinadas con el propósito de profundizar sobre el tema, y así ampliar sobre el problema que se presenta en dichas entidades .

5.5.1.1 TEXTOS.

En la recopilación que se obtuvo como una de las etapas claves ya que su aporte se basa en darnos el enfoque del proyecto, otra contribución es la metodología empleada, en los conceptos y procedimientos , como lo encontraremos en el material bibliográfico referenciado.

Ver anexos 11

0.5.4.2.1.1 INSTRUMENTOS

Para la elaboración e interpretación de los datos se utilizan cuadros, mapas.

Ver anexo 1,

5.5.1.3 PLAN DE ACTIVIDADES

Para la organización en la recolección de los datos en la elaboración del proyecto, seguiremos un plan de todas las actividades efectuadas a lo largo de este proceso.

Ver anexo 2.

6.0 AMBITO ESPACIAL

6.1. POBLACION REFERENCIA

Esta conformado por todos los Almacenes de Compra Venta que están funcionando en la ciudad de Magangué, las cuales hacen un total de 16.

Ver anexos No 4 y 5.

0.6.1. POBLACION OBJETIVO

Se ha tomado como población objetivo entre los Almacenes de Compra-Venta al “ALMACEN DE COMPRA –VENTA LAS AMERICAS”

Ver anexos 6 y 7

7. DELIMITACION DEL PROYECTO

7.1 DELIMITACION ESPACIAL.

El proyecto se desarrollará en la Compra Venta Las Américas de la ciudad de Magangué.

7.2 DELIMITACION DE TIEMPO

El tiempo con que se cuenta para la elaboración del proyecto comprende desde la fecha de aprobación del tema hasta noviembre del 2001.

7.3 DELIMITACION TECNOLOGICA

El Almacén no cuenta con los equipos de trabajo para el desarrollo del proyecto se requiere de equipos de computo tales como son : Un computador y su respectiva impresora.

7.4 DELIMITACION BIBLIOGRAFICA

En la elaboración del proyecto, se dispone con teorías sobre el proceso de la investigación científica como se plantea en la descripción del problema, Justificación y Formulación etc.

Además consultaremos el Compendio Monográfico de la Villa de Magangué, en donde se hallara la ubicación geográfica de estos centros y el módulo de las tutorías a saber Análisis y Diseño de Sistemas de Información, para tener una idea concreta del Plan de Actividades y Cronograma , conociendo así cada una de sus fases.

8.0 PRESUPUESTO

RECURSO HUMANO

GASTOS	ANTEPROYECTO	PROYECTO	TOTAL
Investigadores	500.000	2.000.000	2.500.000
Asesorías de expertos	350.000	550.000	900.000
Transcripciones	200.000	350.000	550.000
Total	1.050.000	2.900.000	3.850.000

RECURSOS MATERIALES

GASTOS	ANTEPROYECTO	PROYECTO	TOTAL
Insumos (Papel, Cinta)	100.000	150.000	250.000
Disquetes	15.000	25.000	40.000
Transcripciones	200.000	350.000	550.000
Otros	100.000	250.000	350.000
Total	415.000	775.000	1.190.000

9.0 METODOLOGIA DE DESARROLLO

La metodología a desarrollar en la elaboración de este proyecto, está centrado en la utilización del Análisis Moderno Estructurado, por medio de esta metodología se logra de forma concisa para el objetivo de esta investigación, es la más conocida en cuanto a los procesos de entradas y salidas de datos que a diario maneja el Almacén de Compra Venta Las Américas; mediante los procesos Administrativos y Contables , aplicando así las fases necesarias para el procesamiento de datos, como se ve representado en el diagrama de flujo de datos, es decir orientada a procesos, aquí se utiliza los procesos de acuerdo a las necesidades que tiene el usuario del sistema.

FASE

DE

ANALISIS

10.0 FASE DE ANALISIS DEL SISTEMA

Mediante esta fase se busca definir si merece la pena el proyecto que hemos escogido, lo cual desarrollaremos cada una de sus fases por medio de las actividades, entradas salidas y técnicas.

Su objetivo es :

- Identificar los problemas , las oportunidades por medio de las cuales se dio paso a hacer el presente proyecto.

10.1 ESTUDIO DE VIABILIDAD DEL PROYECTO O FASE DE INSPECCIÓN.

10.1.1 DIRIGIR LAS ENTREVISTAS INICIALES.

Objetivo: Adquirir toda la información en cada uno de los procedimientos utilizados en el tratamiento y flujo de datos, en la Compra Venta Las Américas de Magangué, como también identificar el tipo de información que se maneja, identificando los problemas a solucionar, debido a la falta de un buen sistema.

PERSONAS:

NOMBRE: Ottoniel Vasquez

CARGO : Propietario.

DATOS:

Dentro de los cuales encontramos las Facturas para realizar su respectivo archivo.

El Almacén de Compra Venta Las Américas no cuenta con los recursos computacionales correspondientes puesto que toda la información se maneja de forma manual.

10.1.2 DESCRIPCION DE LA ENTREVISTA

1. Nombre : OTTONIEL VASQUEZ

Cargo : Propietario

Fecha y Hora : Junio 15 a las 4.P.M.

Asunto: Adquirir Información

1. ¿Como utilizan la información que se recopila en esta entidad y como la manejan?

Rta: La información se registra en los libros que se llevan en la Compra Venta para su uso interno, y su manejo es de forma manual, ya que no cuenta con un programa adecuado.

2. ¿Cuáles son las operaciones que se efectúan sobre la información?

Rta : Dentro de las operaciones que se realizan están : Calculo sobre el valor del artículo al momento de su retiro, los intereses causados por este, como

también los inventarios de los electrodomésticos y las prendas de oro de 18 Kilates.

3. ¿Que procedimiento se hace más tedioso?

Rta : Dentro de los procesos más demorados son los de Inventarios, El vencimiento de los contratos y la búsqueda de los recibos perdidos.

4. ¿Cada cuanto realizan los inventarios y como los realizan?

Rta: Los inventarios se realizan cada 6 meses, se realizan tomando el libro donde se guardan todos los contratos realizados durante los mismos meses, revisando contrato por contrato para saber cual se encuentra vencido y la clase de articulo a la cual hace referencia el contrato

5. ¿De que manera guardan la información recibida?

Rta: La información recibida se guarda en 4 libros los cuales se manejan diariamente para un mejor control.

6. ¿Están debidamente registradas ante la Cámara de Comercio?

Rta: La compra venta si se encuentra debidamente registrada a la cámara de comercio.

7. ¿Qué procedimiento realizan cuando llegan a solicitar si un recibo está vencido o perdido?

Rta 1. Se le pregunta al cliente si se acuerda de la fecha en la cual realizó el préstamo.

- Si la persona no se acuerda, hay que buscar en el libro de registro su nombre mes por mes, causando desespero en el cliente por la demora en la realización de este trabajo.

8. ¿Como se manejan las entradas y las salidas de los artículos diariamente?

Rta: La entrada y salida de los artículos se manejan por dos(2)libros diferentes.

10.1.3 AMBITO DEL PROYECTO

Desde el inicio del proyecto se ha analizado que el Almacén de Compra – Venta Las Américas, todas las dificultades que hay en cada uno de los procesos, ya que no se realizan con rapidez y agilidad, siendo así que se implantará un software que facilite ,agilice y satisfaga a todas las necesidades y requerimientos a los usuarios finales del sistema, elaborando el modelo de Contexto.

10.1.4 CLASIFICACION DEL PROBLEMA

PROBLEMAS/OPORTUNIDADES	URGENCIA	PRIORIDAD	SOLUCIÓN
1. Es difícil sacar un estado financiero a tiempo(Nómina, Egresos, Ingresos, etc)	Arreglar inmediatamente.	3	Nuevo desarrollo
2. Existen problemas con la relación de artículos vendidos y no vendidos	Arreglar 1 mes	5	Mejora
3. Atraso en la entrega de los informes de los procesos diarios y mensuales	Arreglar inmediatamente	2	Nuevo desarrollo
4. Es difícil realizar los inventarios cada seis (6) meses.	Arreglar en 2 meses	4	Mejorar y después nuevo desarrollo.
5. No hay una base de datos, para manejar toda la información recolectada.	Arreglar inmediatamente	1	Nuevo desarrollo

Tabla No. 1 Matriz de estudio de problemas/oportunidades.

10.1.4.2 RECOMENDAR UNA SOLUCION PARA EL SISTEMA

La candidata que cumple con los objetivos planteados en el proyecto es la candidata No 1 por que presenta un mayor conjunto de combinaciones de viabilidad y la que más beneficios brinda para la solución de los problemas que se presentan en la Compra Venta Las Américas.

10.5 FASE DE ADQUISICION DEL DISEÑO DE SISTEMA

Actividad 1. Investigar las opciones y los criterios Técnicos.

El Almacén de Compra –Venta Las Américas cuenta con las siguientes especificaciones de Hardware :

- 10 1. Procesador Pentium III- 750 mhz
- 11 1. Disco Duro de 20 GB
- 12 Memoria d de 128 MG
- 13 Drive de 3 ½
- 14 1 Impresora Canon BJC – 2100

10.1.5.1 CALIDAD DE DOCUMENTACION

El software que se desarrollara tendrá como guía un manual del usuario que contiene los procesos para su manejo.

10,1.5.2 FACILIDAD DE APRENDIZAJE

Este programa se desarrollara en Visual Fox pro , en donde se podrá notar un ambiente amigable y fácil para su manejo., también contará con un menú de ayuda para sí resolver las dudas presentadas del usuario y el propietario.

10.1.5.3 TIEMPO DE RESPUESTA

Los procesos que se realizaron en dicho programa tendrá un tiempo de respuesta corto , teniendo en cuenta la rapidez con que cuenta el equipo.

10.1.5.4 CONTROLES INTERNOS

El software contará con una clave de acceso para poder entrar al menú principal que será manejado por el dependiente del Almacén de Compra Venta.

De acuerdo a las copias de Seguridad serán ejecutadas por el propietario del Almacén.

10.1.5.5 NUMERO DE COPIAS INSTALADAS

El software será instalado en el equipo que se encuentra en la Compra Venta Las Américas.

10.1.5.6 ACUERDO DE LICENCIA

Está debidamente legalizado ante el ente encargado.

10.1.5.7 TAMAÑO MAXIMO DE ARCHIVOS Y BASES DE DATOS

El tamaño máximo de archivos será de unas 70.000 aproximadamente y se diseñará una base de datos ordenada.

F A S E

D E

E S T U D I O

10.2 FASE DE ESTUDIO DEL ANALISIS DE SISTEMA

La fase de estudio del análisis de sistema consiste en estudiar y analizar el sistema actual y obtener una información general sobre los problemas y las oportunidades , en donde sus objetivos principales son :

- Conocer el entorno de la entidad del sistema y los procesos realizados en el sistema actual , a nivel general tanto del sistema como de sus problemas.

- Conocer las ventajas que pueden darse en la utilización de un nuevo sistema, como la rapidez con que se trabajará para así brindar un mejor servicio, y utilizar todas las oportunidades de cambio, en busca de la prestación de un servicio más eficiente.

10.2.1 CONOCER EL SISTEMA ACTUAL

El sistema que actualmente se maneja en la Compra –Venta La Américas, es en forma manual , lo cual ocasiona demora en la realización de los procesos generales como son el Inventario, Recibos vencidos, Búsqueda de recibos perdidos y registro de los ingresos y egresos que se realizan diariamente, y anotándolos en cada uno de los libros correspondientes.

10.2.2 MODELIZAR EL SISTEMA ACTUAL

El sistema actual se puede modelizar teniendo en cuenta a cada una de las personas que participan en el desarrollo del sistema. Los procesos de entrada y salida al igual que los datos que se manejan.

Plantaremos los siguientes modelos:

1. De personas: encontramos el organigrama donde observamos la organización de la Empresa.
2. De Actividades(Modelos de procesos) Nos muestra los procesos que se realizan en el sistema.
3. De Datos(Modelización) observamos las reglas de la Empresa.

Todos los participantes (Agentes), entran en los modelos mencionados, incluyendo los hechos más importantes.

ORGANIGRAMA

GRAFICO N°

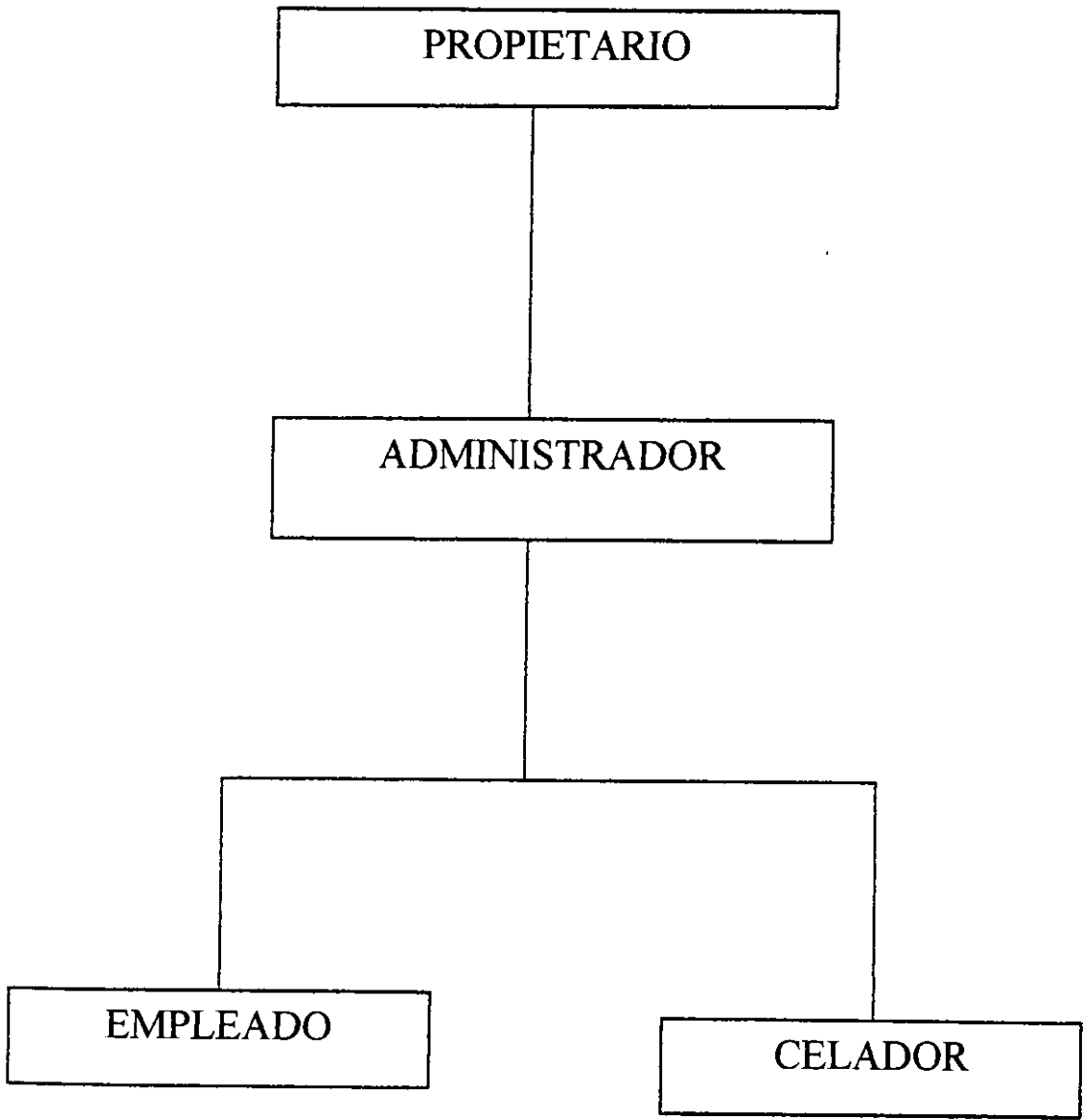


DIAGRAMA ENTIDAD RELACION DEL SISTEMA PROPUESTO

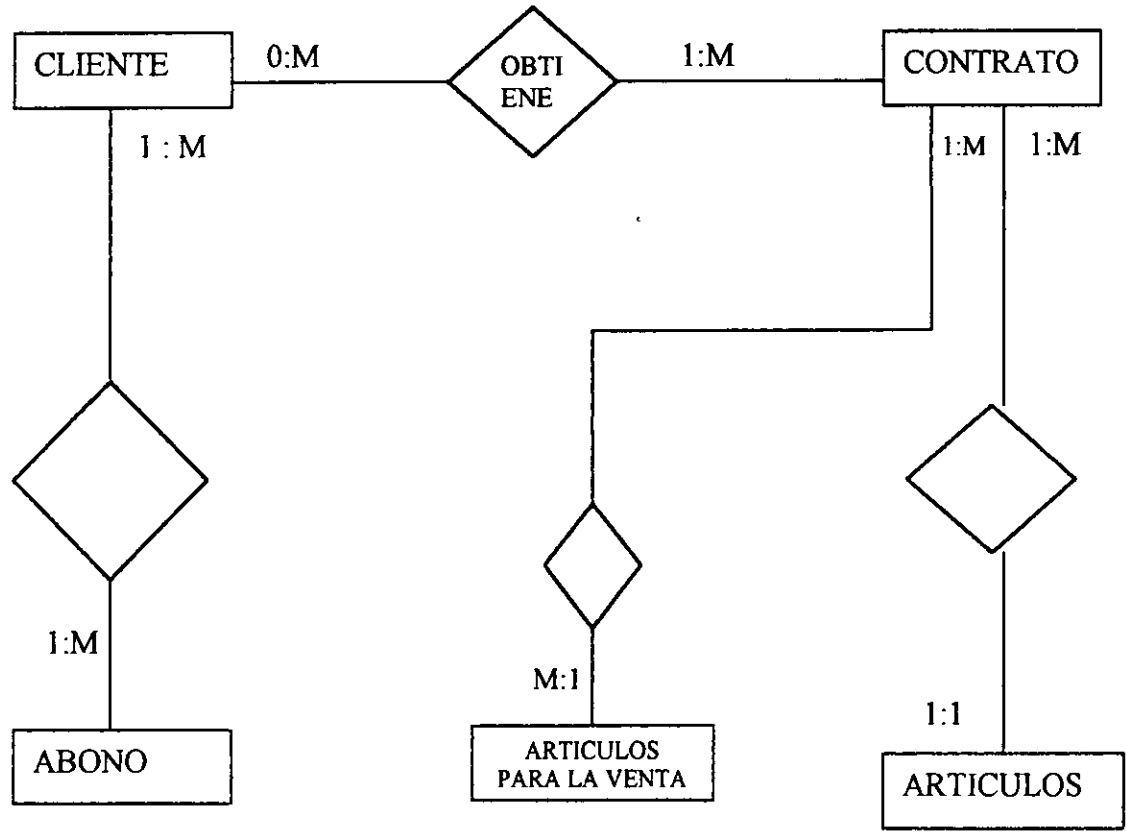


GRAFICO N°

DIAGRAMA DEL SISTEMA

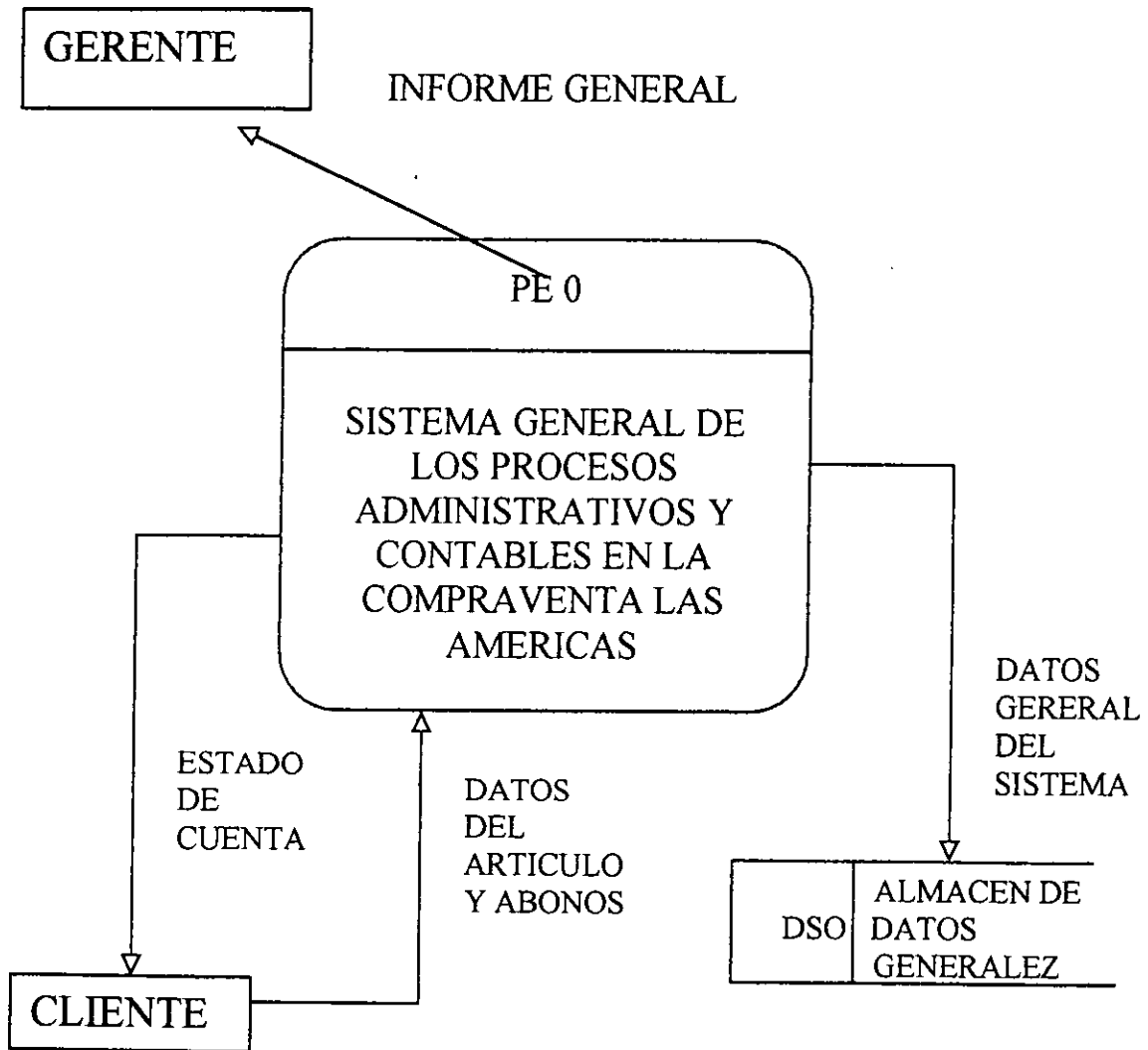


DIAGRAMA N° 3

DIAGRAMA ENTIDAD RELACION DEL SISTEMA ACTUAL

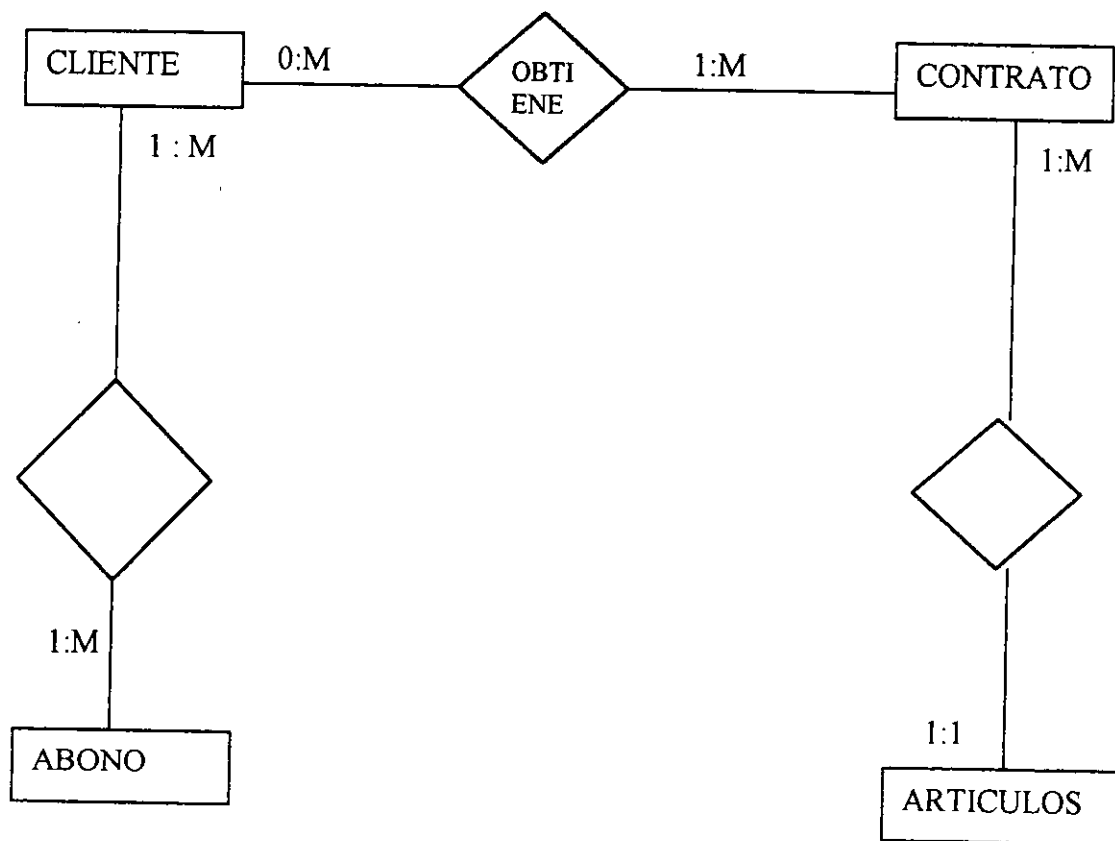
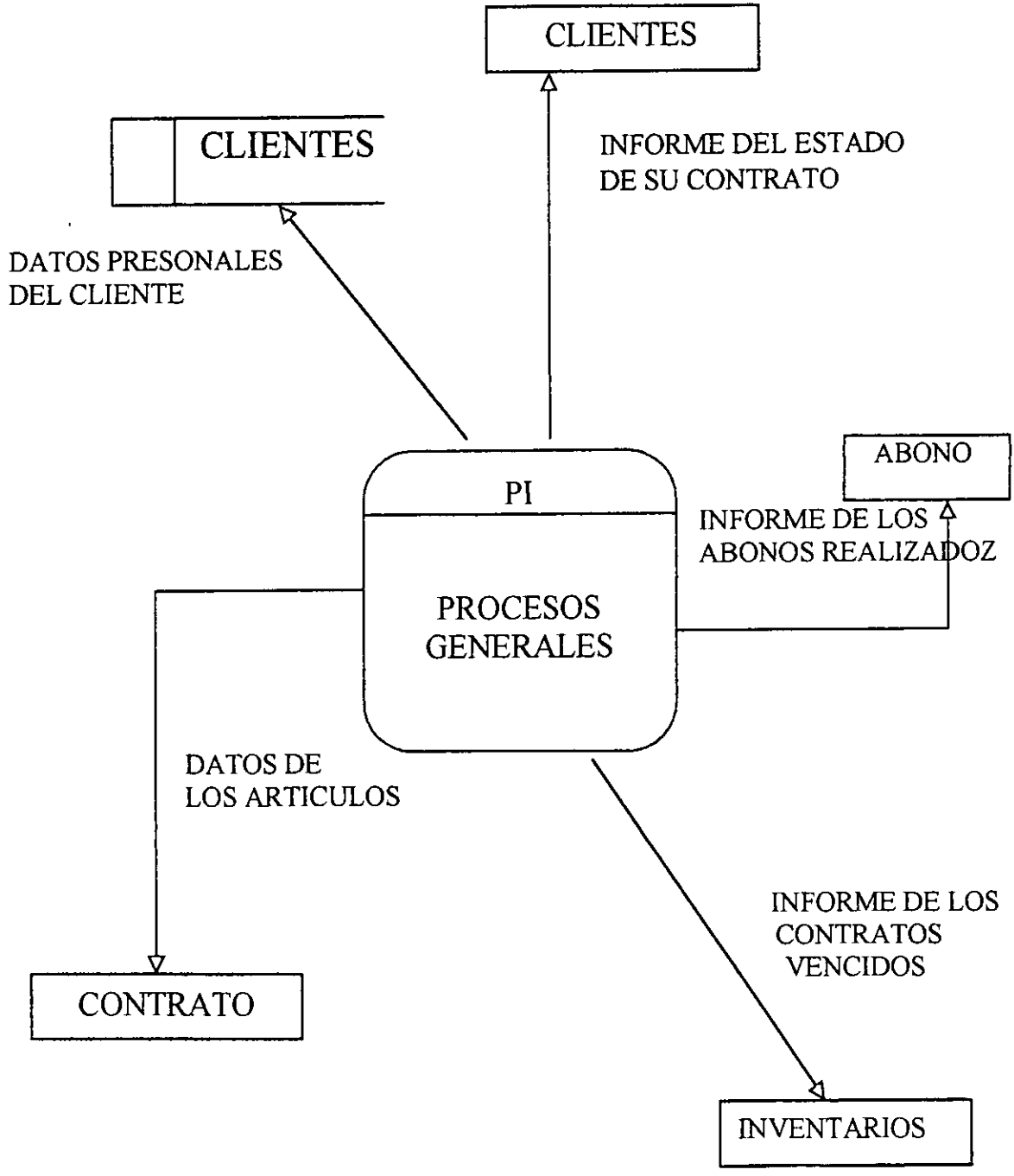


GRAFICO N°

DIAGRAMA DE FLUJO DE DATOS



10.2.3 ANALISIS DE PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

El Almacén de Compra Venta Las Américas, ubicado en la Avenida Colombia Kra 6 Esquina y cuyo propietario el señor Ottoniel Vasquez, se pudo constatar lo siguiente:

Actualmente no tiene una base de datos apropiada causando demora en la búsqueda de recibos vencidos y perdidos, de los clientes que solicitan de este servicio.

Al emitir los informes de inventarios realizados cada seis(6) meses se emplea mucho tiempo en su elaboración, lo mismo sucede para realizar los informes mensuales, ya que toda la información es manejada manualmente, donde se debe consultar cada uno de los libros que allí se tienen, por medio de este proceso se mide los resultados actuales, es decir con el fin de saber si existen problemas en dicha Entidad y así hacer los correctivos pertinentes.

10.2.4 ESTABLECER OBJETIVOS DEL NUEVO SISTEMA

Los objetivos del nuevo sistema son los de fijar las expectativas a alcanzar, mediante el uso de este en beneficio de la Empresa, estos son :

- Fácil acceso a la información.
- Aumentar en un 25% el número de solicitudes de préstamo que puedan realizarse en un día de jornada comprendido de 8 A. M a 5:30 P.M.
- Rapidez en la entrega de las solicitudes de los recibos perdidos.
- Disminuir en un 50% el tiempo para realizar los procesos contables y administrativos del Almacén.
- Ligereza en la elaboración de los inventarios y los informes mensuales.

10.2.5 RESTRICCIONES DEL NUEVO SISTEMA

Calendario: El nuevo sistema debe estar implantado a partir del 15 de Diciembre del 2001.

Coste: El nuevo sistema no debe valer más de lo presupuestado.

Tecnología: El nuevo sistema manejador de Base de Datos, que se utilizará será Visual FoxPro 6.0.

Mediante esta plantilla de objetivos y restricciones del sistema, muestran los hechos más importantes a cambiar con el sistema propuesto en el Almacén de Compra-Venta Las Américas.

Según lo establecido en la Matriz de problemas y oportunidades, los objetivos a seguir se ven reflejados en la siguiente matriz. (Vease Tabla No 2)

MATRIZ DE PROBLEMA/OPORTUNIDAD/OBJETIVO/RESTRICCIÓN

PROBLEMA OPORTUNIDAD	CAUSAS Y/O OBJETIVOS	OBJETIVOS DEL SISTEMA
<p>1. Problema: el tiempo de respuesta cuando se busca el número de algún contrato es muy largo.</p> <p>2. Oportunidad: se espera un crecimiento en el número de clientes con el nuevo sistema.</p> <p>3. Problema: dificultad para calcular el valor total del contrato al retirar algún artículo.</p> <p>Problema /Oportunidad: no existe una base de datos que recopile todos los procesos que se realizan.</p>	<p>Causas: no existe una base de datos que guarde toda clase de información.</p> <p>En la actualidad causa problemas realizar las operaciones de cálculo como son: ingresos, egresos, inventarios, total a pagar. Todos estos procesos se realizan en forma manual usando diversos métodos individuales.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear bases de datos para el mejoramiento de la entidad. 2. Reducir el tiempo en que se realizan algunos procesos.

10.3 FASE DE DEFINICION DEL ANALISIS DE SISTEMA

En esta fase surge la tentación de empezar a buscar soluciones alternativas en particular a las soluciones de tipo informático, la cual da respuesta a la pregunta ¿ Que necesita y requiere el usuario que haga el nuevo sistema? Siendo de vital importancia para el nuevo sistema de información , como lo veremos en cada una de sus actividades, en donde sus objetivos principales son :

- Definir la necesidades de la Empresa, de acuerdo a los problemas que han sido identificados en el sistema actual.

- Definir las necesidades de Empresa que aprovechan las oportunidades identificadas en el sistema actual.

10.3.1 IDENTIFICAR LAS NECESIDADES ESTA FASE

En el presente proyecto se realiza un enfoque directo de las necesidades que esta presentando el manejo de la información en la Compra - Venta Las Américas.

- Evitar demora en la estadística del informe General
- Agilizar en la búsqueda de los recibos vencidos y perdidos.
- Elaborar una base de datos.
- Capacitación del personal a cargo del Almacén , para el manejo del nuevo sistema.

10.3.2 MODELIZAR LAS NECESIDADES DE SISTEMAS

Aquí se busca facilitar al usuario por medio del programa, los procesos que se realizan; se usan los diagramas de Modelos de datos (Ver gráfico No .) y definir las necesidades del sistema; como también el diagrama de flujo de datos.

Documentando así los procesos del nuevo sistema (Ver gráfico No 11-----)

MATRIZ DE RELACION DE ENTIDADES

ENTIDADES	ABONOS	ARTICULOS PARA LA VENTA	CLASE DE ARTICULOS	CLIENTES	CONTRAROS	DET_ CONTRATO
ABONOS				ESTABLECE UNO O MAS	GENERA UNO O MAS	
ARTICULOS PARA LA VENTA					GENERA UNO O MAS	
CLASE DE ARTICULOS					CONTIENE UNO O MAS	
CLIENTES	ESTABLECE UNO O MAS		SUJETO A UNO O MAS		INSCRITO EN UNO O MAS	
CONTRATOS	GENERA UNO O MAS	GENERA UNO O MAS	CONTIENE UNO O MAS	ESTABLECIDO PARA UNO O MAS		
DE- CNTRATO						

DIAGRAMA DE DESCOMPOSICIÓN DE DATOS

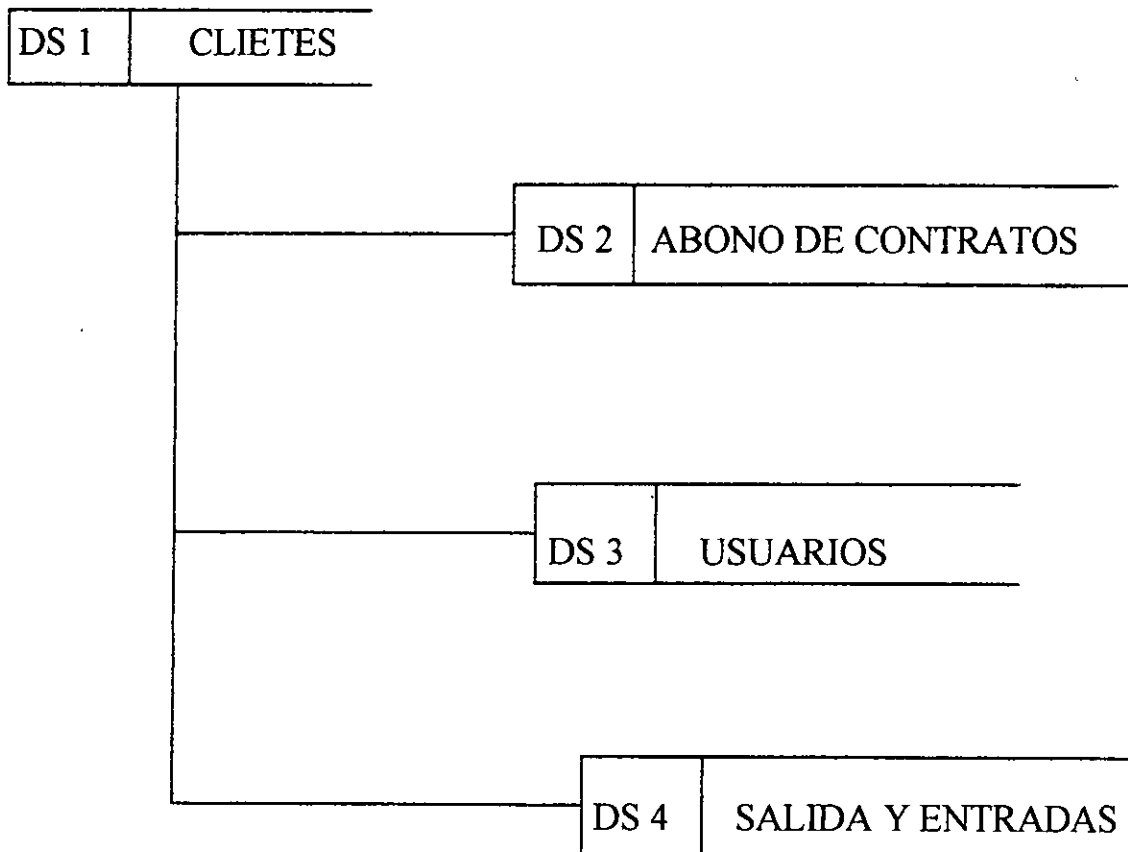
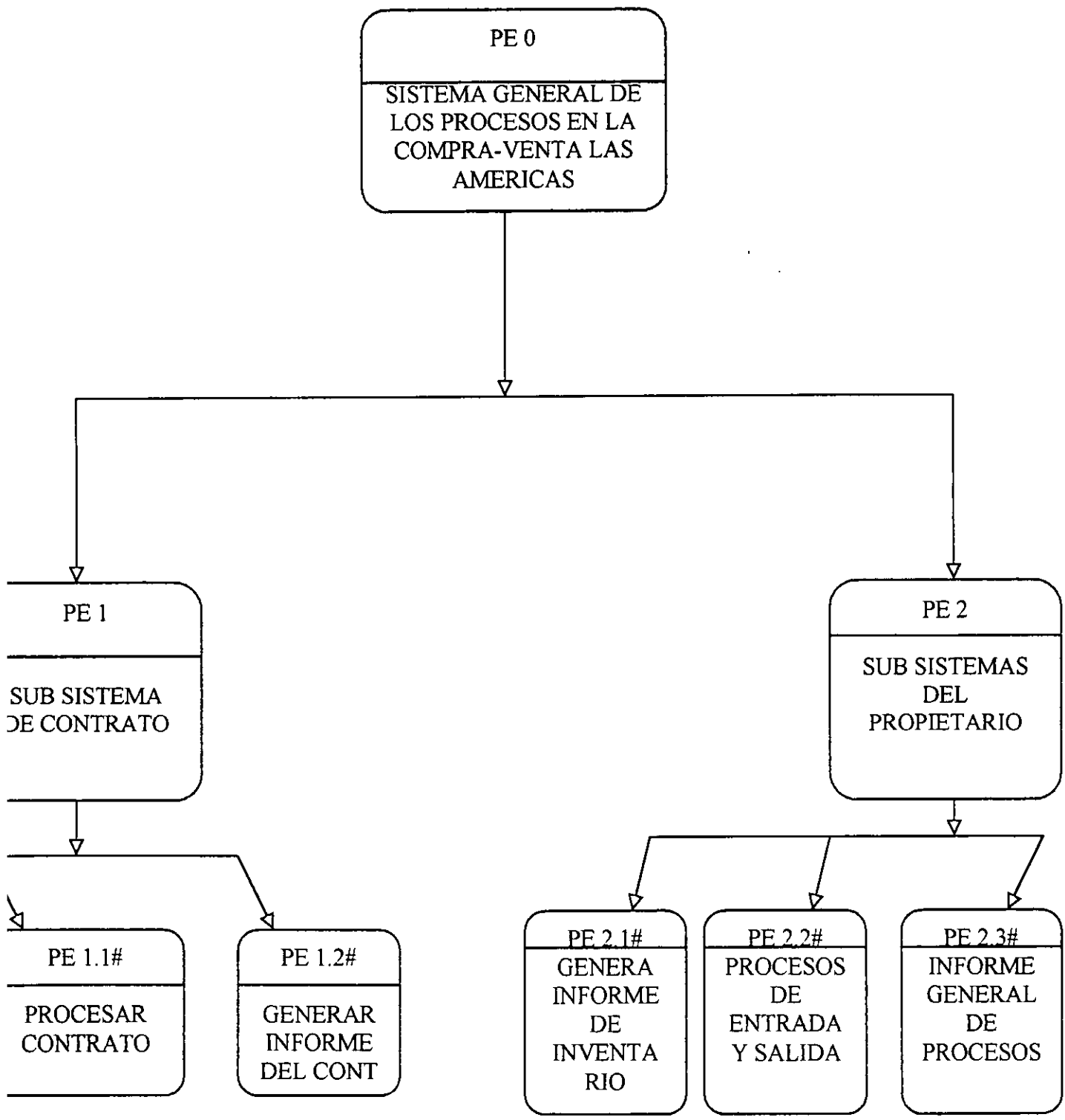


DIAGRAMA N° 6

DIAGRAMA DE DESCOMPOSICION DE PROCESOS

DIAGRAMA N° 2



DIAGRAMAS MEDIOS

PE 1

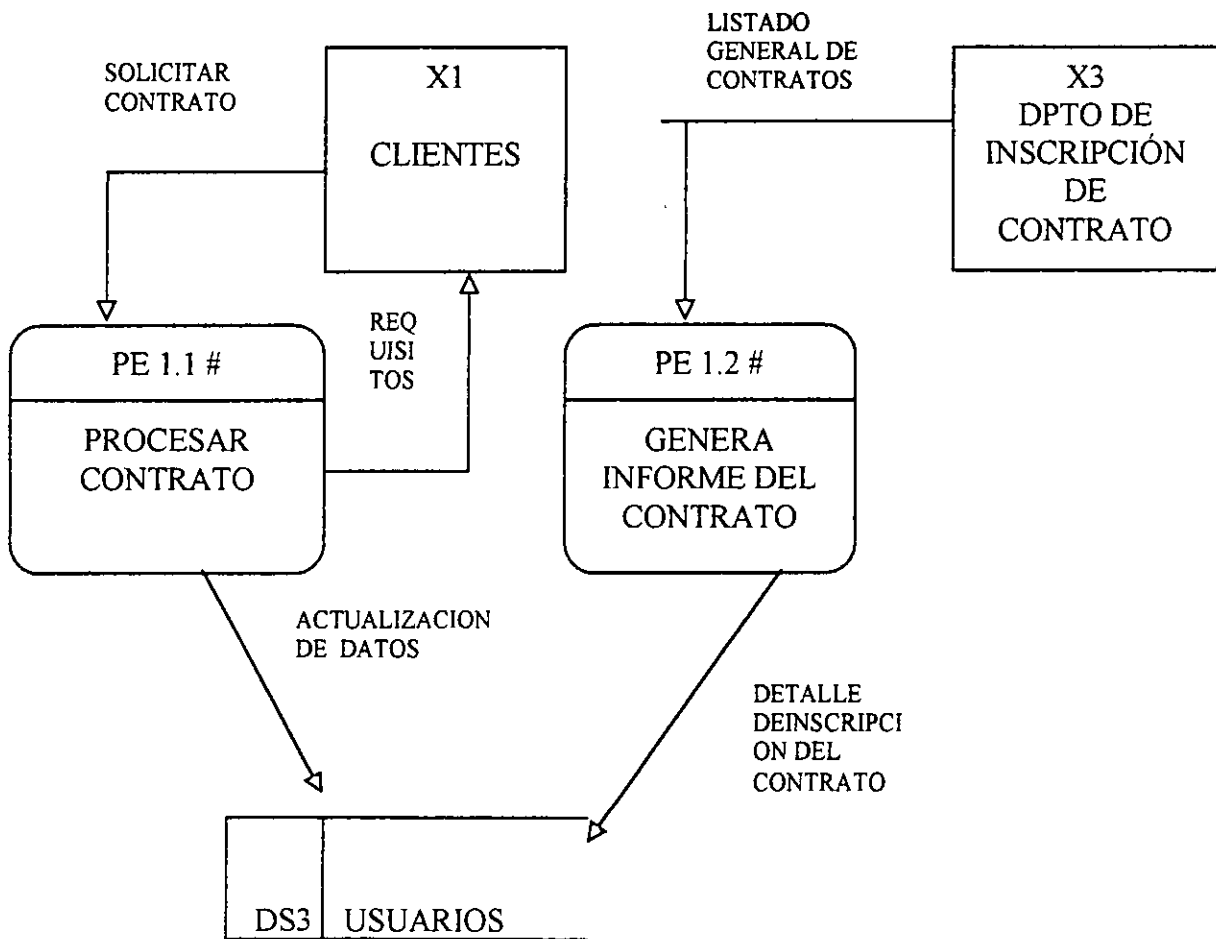
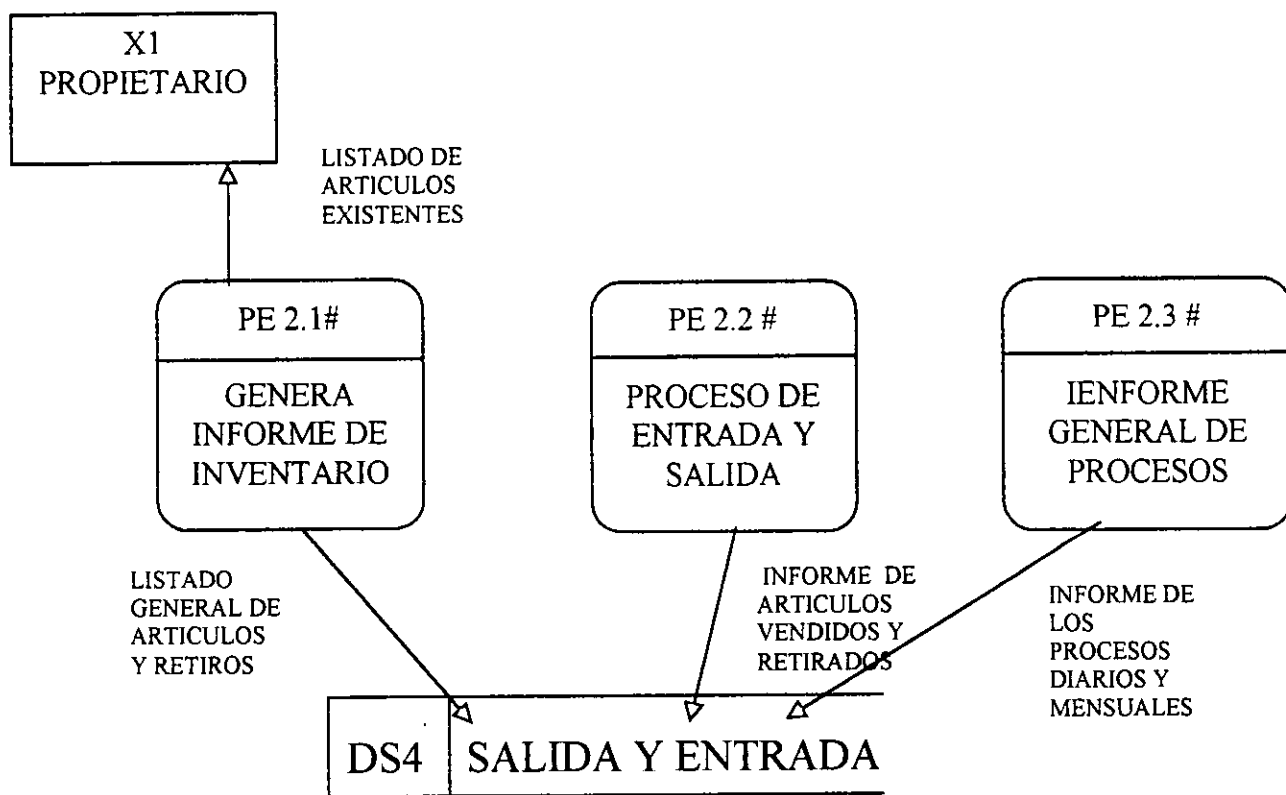


GRAFICO N° 8

DIAGRAMAS MEDIOS

PE 2

GRAFICO N° 9



F A S E

D E

D I S E Ñ O

11.0 FASE DE DISEÑO E INTEGRACION DEL DISEÑO DE SISTEMAS.

11.3 Diseñar Bases de Datos

Durante el análisis , y con el modelo de datos del sistema se trabajará para así llegar a la implantación de una Base de Datos flexible, adaptable y exento de redundancia haciendo así las entidades más sencillas para eliminar los errores y conservar los datos de todos y cada uno de los usuarios de manera precisa y actualizados.

Ver gráficos tabla No

11.4 DISEÑO DE ENTRADAS Y SALIDAS INFORMATICAS.

El sistema arrojará reportes diarios y mensuales de acuerdo a las especificaciones del usuario (perdida de recibos, recibos vencidos, inventarios y artículos para la Venta etc).

Toda la información recolectada en cada uno de las entradas al sistema, se maneja por medio de los contratos y las consultas por medio de la pantalla o reportes.

11.5 .INTERFAZ DE USUARIO

Se observaran en cada uno de los pantallazos que registra el programa en el Manual de Usuario.

MATRIZ No 1

11.1 MATRIZ DE SOLUCIONES CANDIDATAS

CARACTERISTICAS	CANDIDATA 1
Parte del sistema informatizado Inventarios, Contabilidad, Informes Mensuales, reclamos de Recibos Perdidos.	Todas estas características pueden ser informatizadas
Ventajas	Inventarios: Se pueden realizar los inventarios sin ninguna clase de problemas y con menos tiempo y mayor satisfacción.
Herramientas/ Aplicaciones de Software necesario. Visual Foxpro 6.0 será la herramienta que más beneficio ofrece para el diseño del software.	Esta candidata requiere ser diseñados en un lenguaje de programación y hacerle la base de Datos.

Tabla No

Matriz No 2

11.2 MATRIZ DE VIABILIDAD PARCIALMENTE COMPLETA

CRITERIOS DE VIABILIDAD	CANDIDATA 1
Viabilidad Operativa	La sistematización le ofrecerá a los usuarios un mejor acceso a la información en la realización de los inventarios, informes mensuales, búsqueda de Recibos Vencidos y Perdidos.
Viabilidad Técnica	No se cuenta con una capacidad optima, para manejar un software , se tendrá que capacitar al personal para llegar a un nivel técnico y así poner en practica esta candidata.

TABLA No

IDENTIFICACIÓN DE LAS ENTIDADES

ENTIDAD: ABONOS

NOMBRE	DESCIPCION	TIPO	LONGITUD
Cod _ contrato	Código del contrato	Numérico	15
Fecha	Fecha del contrato	Fecha	8
Valor	Valor del contrato	Numérico	10
Prorroga	Prorroga del contrato	Numérico	4
Información	Información del contrato	Carácter	25

ENTIDAD: ART_ VENTA (ARTICULOS PARA LA VENTA)

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	TIPO	LONGITUD
Cod_ contrato	Código del contrato	Numérico	10
Cod_ Art.	Código articulo	Numérico	10
Descripción	Descripción del articulo	Carácter	35
Valor_ empeño	Valor del empeño	Numérico	10
Valor_ venta	Valor de la venta	Numérico	10
Peso	Peso del articulo	Numérico	4
Código	Código de la venta	Numérico	10
Estado	Estado del articulo	Lógico	1
Fech_ venta	Fecha de la venta	Fecha	8

CLASE DE ARTICULOS

NOMBRE	DESCIPCION	TIPO	LONGITUD
Código	Código del articulo	Numérico	10
Descripción	Descripción del articulo	Carácter	35

CLIENTES

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	TIPO	LONGITUD
Cedula	Cedula	Numérico	10
Expedición	Expedición	Carácter	15
Nombre	Nombre del cliente	Carácter	25
Apellidos	Apellidos del cliente	Carácter	25
Dirección	Dirección del cliente	Carácter	30
Teléfono	Teléfono del cliente	Carácter	15

CONTRATOS

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	TIPO	LONGITUD
Código	Código del contrato	Numérico	15
Cod_cliente	Código del cliente	Numérico	10
Fecha	Fecha del contrato	Fecha	8
Peso	Peso	Numérico	4
Porcentaje	Porcentaje	Numérico	3
Valor	Valor	Numérico	10
Estado	Estado	Carácter	10

DET_CONTRATO

NOMBRE	DESCRIPCION	TIPO	LONGITUD
Cod_contrato	Código del contrato	Numérico	15
Descripción	Descripción	Carácter	30
Cod_articulo	Código del articulo	Numérico	10
Nombre_articulo	Nombre del articulo	Carácter	25
Cantidad	Cantidad de articulo	Numérico	2

SETUP

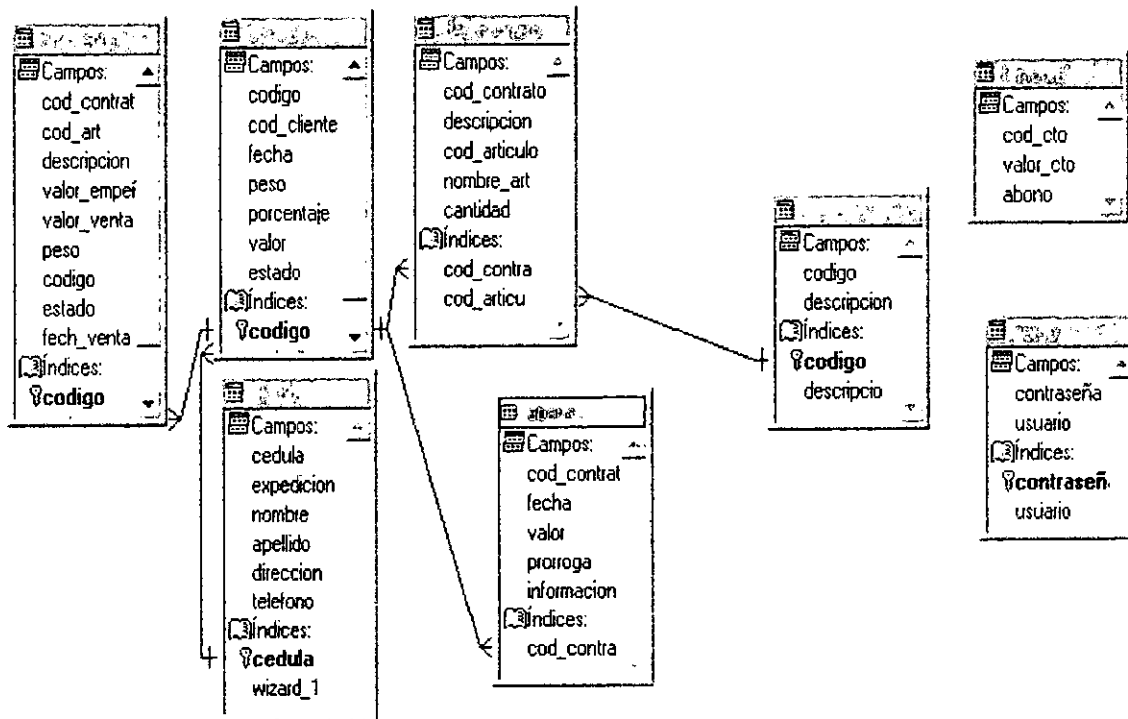
NOMBRE	DESCRIPCIÓN	TIPO	LONGITUD
Contraseña	Contraseña	Numérico	20
Usuario	Usuario	Carácter	20

TEMPORAL

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	TIPO	LONGITUD
Cod_eto	Código	Numérico	10
Valor_eto	Valor	Numérico	8
Abono	Abono	Numérico	10

DISEÑADOR DE BASES DE DATOS

Diseñador de bases de datos - Dbamerica



4 |

MANUAL DEL USUARIO

Al iniciar el software se presenta la ventana de bienvenida con el mensaje “ALMACEN DE COMPRA-VENTA LAS AMERICAS”, con tres botones: información, siguiente y salida. Como se muestra en la siguiente figura.

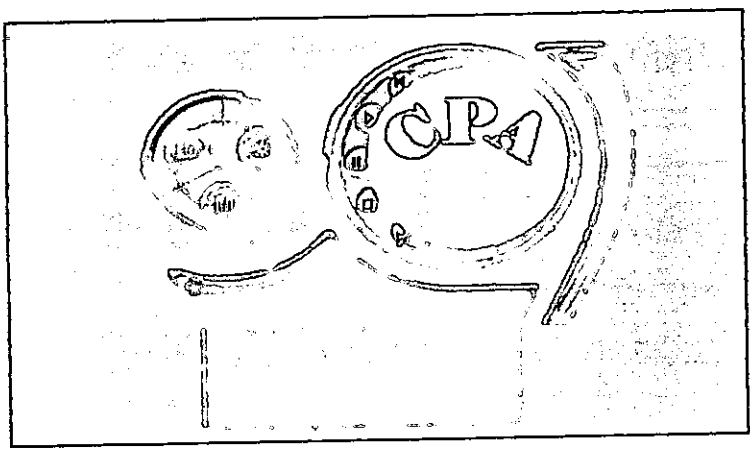
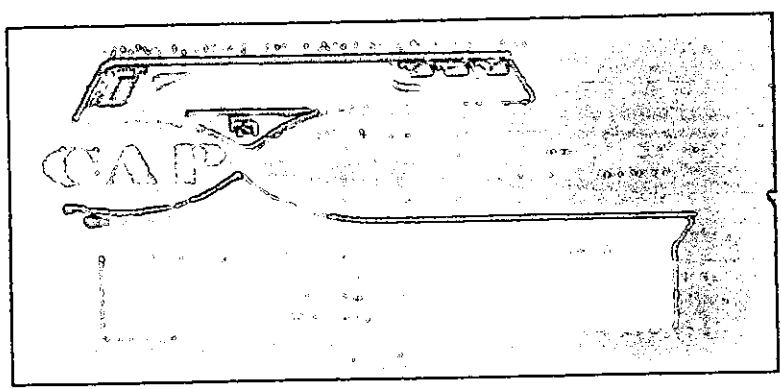


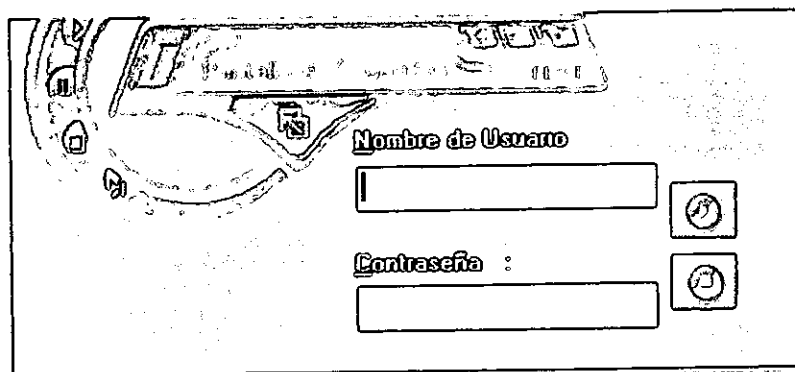
FIG. 1

El botón información muestra una nueva pantalla con los datos acerca del software y quienes lo crearon, como lo puede observar en la siguiente figura.



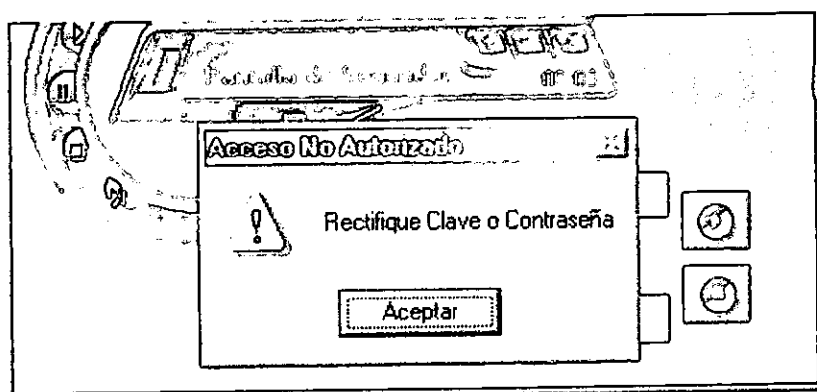
Pulse el botón **ACEPTAR** para volver a la pantalla de Bienvenida (FIG. 1) haga clic en salir para abortar o abandonar el programa.

Si pulsa siguiente de la pantalla de Bienvenida (FIG 1) lo enviara la siguiente pantalla de seguridad.



Digite su Password y Clave luego pulse O. K, para ingresar a la pantalla principal.

Si su contraseña no es correcta el sistema no le permitirá ingresar a la aplicación.



Al ingresar a la aplicación se mostrara un menú principal, ver la siguiente figura.

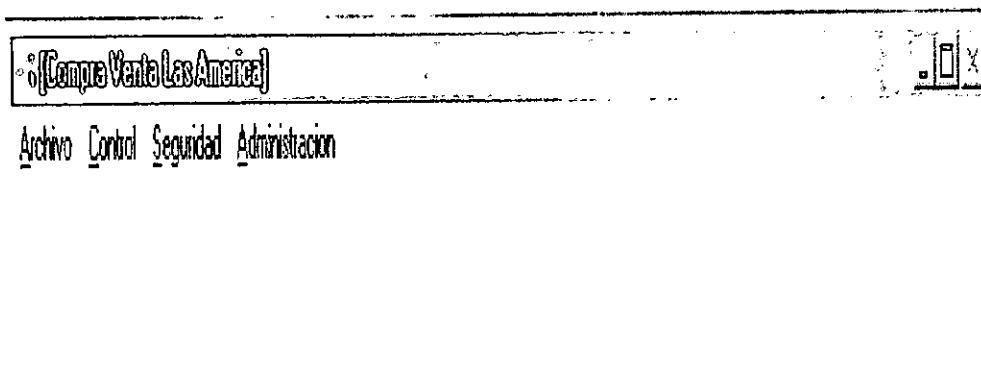


FIG.5

Los menú de la FIG.5 Archivos, Control, Seguridad y administración. Tienen submenú donde se mostrara en la siguiente pantalla.

MENU ARCHIVO:

En este menú encontramos los submenú Consultas y Salir como lo muestra este grafico.

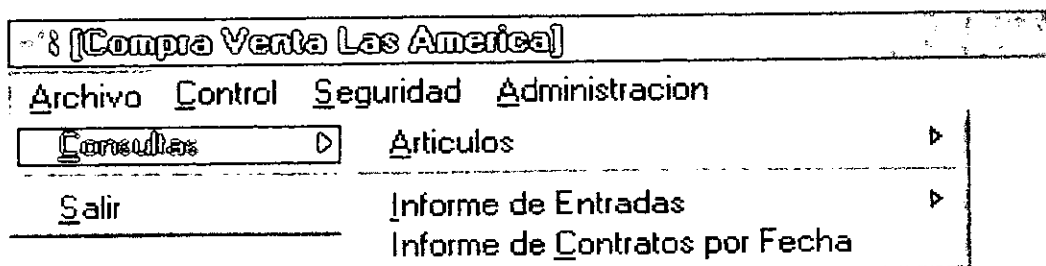
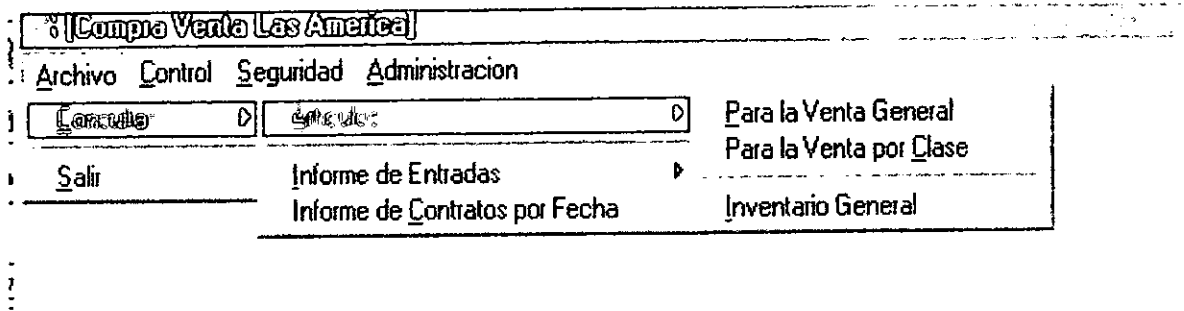


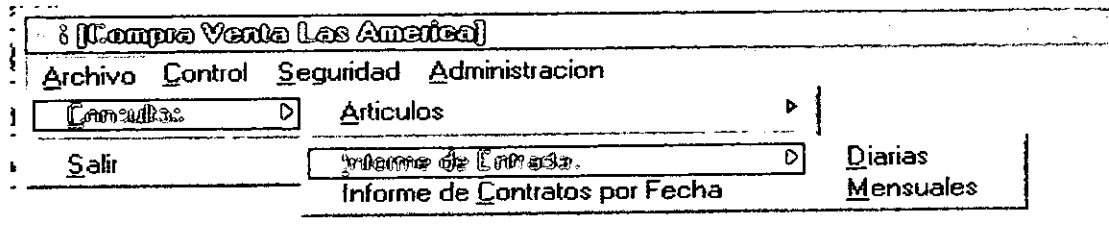
FIG. 6

En el submenú Consultas encontramos las siguientes consultas: Artículos, Informe de Entradas y Informe de Contratos por Fechas. Como lo muestra la Fig.6

En la Consulta Artículos encontramos: Para la Venta General, Para la Venta por Clase y Inventario General. Como se muestra en la siguiente pantalla.

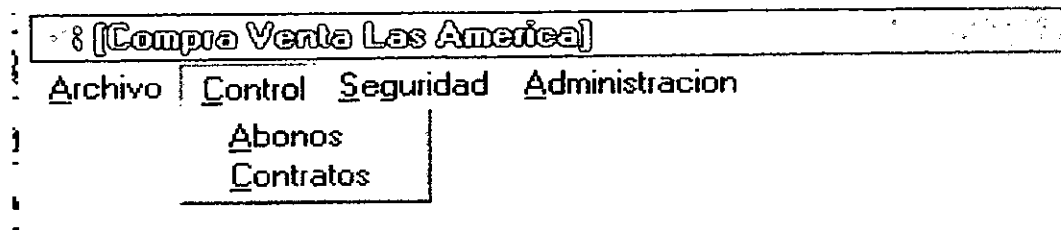


En la Consulta de Informe de Entradas encontramos: Diarias y Mensuales. Como se muestra en la siguiente pantalla.



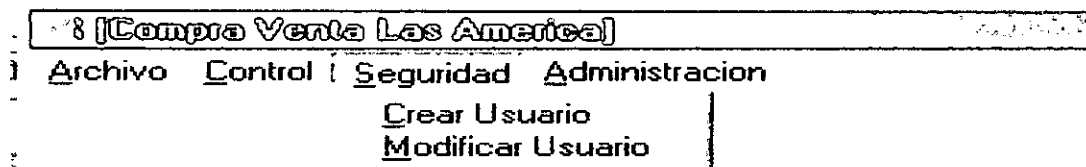
MENU CONTROL:

En este menú encontramos los submenú: Abonos y Contratos. Como lo muestra la siguiente pantalla.



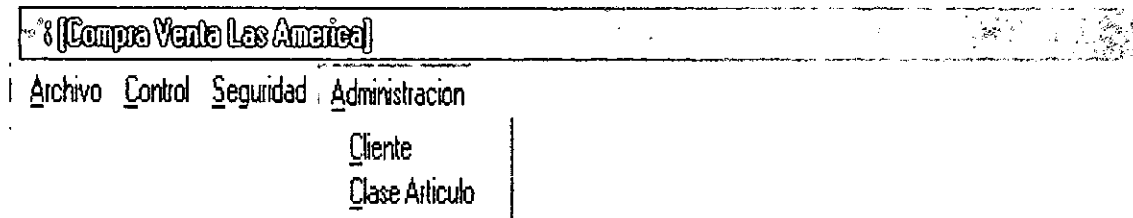
MENU SEGURIDAD:

En este menú encontramos los submenú: Crear Usuario y Modificar Usuario. Como lo muestra la siguiente pantalla.



MENU ADMINISTRACIÓN:

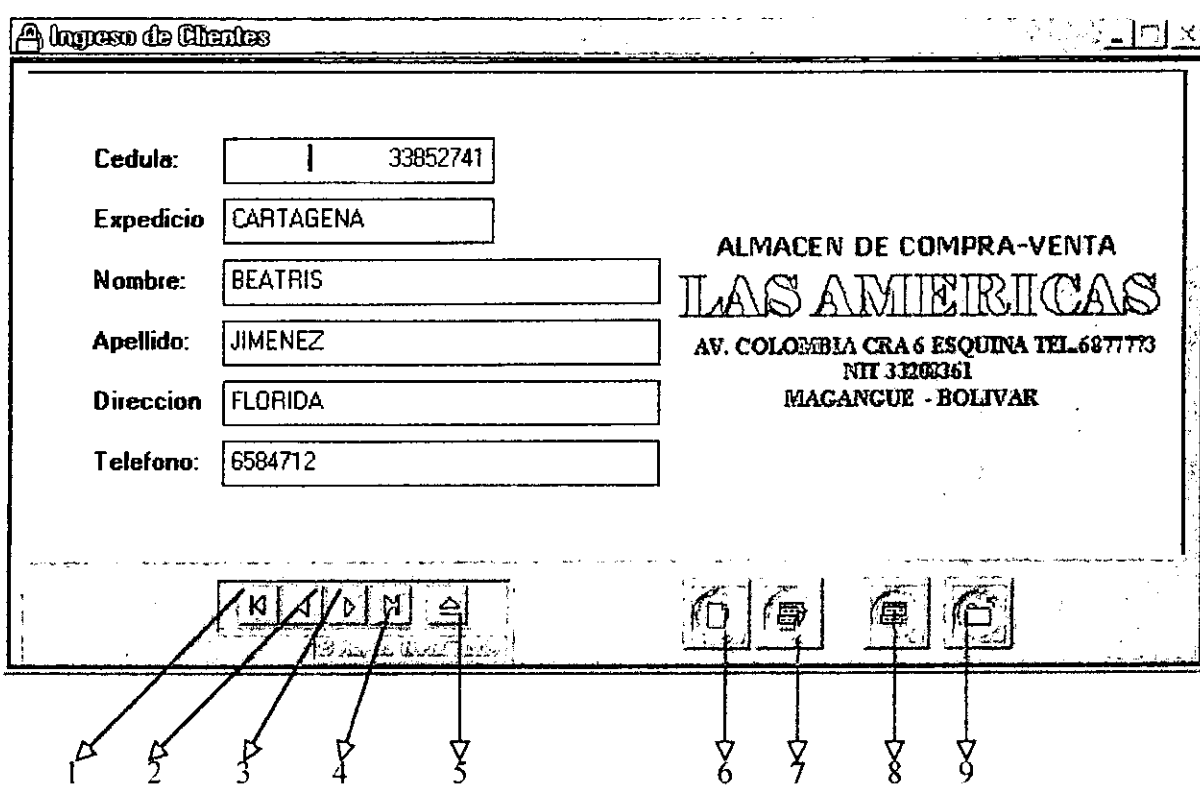
En este menú encontramos los submenú: Cliente y Clase de Artículos. Como lo muestra la siguiente pantalla.



Nota: Se recomienda que al empezar a ingresar datos, se comience por los submenú del menú de Administración como se muestra en la pantalla anterior.

INGRESO DE CLIENTES.

Para ingresar los datos relacionados con el cliente hay que situarse en menú de administración y damos un clic en el submenú Cliente, seguidamente aparecerá el formulario de Clientes. Para poder ingresar datos hay que dar un clic en botón Nuevo y seguidamente el cursor se situara donde hay que ingresar el numero de cedula y pulsando la tecla enter para seguir introduciendo datos. Como lo muestra la siguiente pantalla:



Este formulario cuenta con una barra de herramienta esta formada por cinco botones de navegación para desplazarse por los diferentes registros creados y cuatro botones más.

1. Se va al Primer registro.
2. Se va al Registro Anterior.
3. Se va al Registro Siguiente.
4. Se va al Ultimo Registro.
5. Buscar Registro.
6. Agregar / Guardar Registro.
7. Modificar / Revertir Registro.
8. Eliminar Registro.
9. Salir del Formulario.

BUSCAR UN REGISTRO:

Damos clic en el botón buscar registro y aparecerá esta pantalla, puede buscar cualquier registro con los nombres de los campos que aparecen en esta ventana.

The screenshot shows a window titled "8 Buscar" with the following elements:

- Campo:** A dropdown menu with "APELLIDO" selected. A list of options is visible: EXPEDICION, NOMBRE, APELLIDO, DIRECCION, TELEFONO.
- Operador:** A dropdown menu with "igual" selected.
- Valor:** An empty text input field.
- Operador:** A second dropdown menu with "equals" selected.
- Valor:** A second empty text input field.
- Checkbox:** A checkbox labeled "Distinguir MAY/min" which is currently unchecked.
- Buttons:** Three buttons at the bottom: "Buscar", "Todo", and "Cancelar".

cuando busque un registro por el botón 5 los demás botones se desactivan. Si desea activar la búsqueda con los demás botones de navegación debe pulsar el botón **TUDO** de la pantalla de búsqueda.

AGREGAR / GUARDAR REGISTRO. Cuando se va ingresar nuevos datos se activa el botón numero 6 el cursor se situara en el premier campo donde debe ingresar el primer dato. Cuando termine de digitar los nuevos datos pulse nuevamente el botón numero 6 para guardarlos.

MODIFICAR Y REVERTIR. Si no quiere guardar los datos pulse el botón numero 7 y los nuevos datos pasaran por alto. De igual manera este botón sirve para modificar los datos ya digitados, si desea guardar estas modificaciones pulse nuevamente el botón numero 6.

NOTA: Si un registro ya existe el sistema mostrara el siguiente mensaje **"FALLO AL ACTUALIZAR LA TABLA: INFRACCIÓN DE ÍNDICE ÚNICO"** debido a que no pueden haber códigos iguales.

ELIMINAR: Si lo que desea es eliminar un registro solo pulse el botón numero 8 el sistema mostrara un mensaje de advertencia **"¿DESEA ELIMINAR ESTE REGISTRO? SI O NO"** Para indicarle al usuario si realmente quiere eliminar el registro.

SALIR DEL FORMULARIO: Basta con pulsar el botón numero 9 para salir del formulario.

CREACIÓN DE CONTRAROS:

Para la creación de contratos pulsamos clic en el Menú Control y buscamos la opción contratos y nos mostrara la siguiente pantalla:

Contrato No		Fecha	13/02/2001	Estado	VIGENTE
Cedula Cliente	73240300	Expedida en	MAGANGUE		
Nombre Cliente	73240300	ALEX	VASQUEZ ECHEVERRY		
Dir. Cliente	33589621	VIVIANA	RUZ FIGUEROA		
	33852741	BEATRIS	JIMENEZ		
	85963214	LUDIS	QUIROZ		

Descripcion articulo	cod. Articulo	Nombre Articulo	Cant.
2 CADENAS	5	CADENAS SOLA	2

Porcentaje	10 %	Valor	20000	Peso Aprox. Gr.	2,00
------------	------	-------	-------	-----------------	------

En este formulario no hay que digitar los datos del cliente por que se encuentran registrados y el código lo da el programa nada mas hay que dar clic en ingresar nuevo detalle.

INGRESOS DE ABONOS A CONTRATOS:

En este formulario hacemos los abonos de cada contrato, en él aparecen todos los contratos vigentes solo con hacer clic en nombre o numero del contrato se activa este formulario y él nos muestra el código, fecha del contrato le damos clic en nuevo para ingresar los abonos. Para ver la cantidad de meses cancelados hay que cerrar este formulario y cuándo se activado nuevamente mostrara los meses pagados.

Cod.Contrato	Nombre Cliente
0	ALEX VASQUEZ ECHEVERRY
4	ALEX VASQUEZ ECHEVERRY
1	VIVIANA RUZ FIGUEROA
2	ADRIANA VASQUEZ
9	joseph ditrespa

Valor Contrato:	<input type="text"/>	Meses Cancelados:	<input type="text"/>	<input type="button" value="Nuevo"/>
Fecha Contrato:	<input type="text"/>	Cancelado hasta:	<input type="text"/>	<input type="button" value="Buscar"/>

MENU DE SEGURIDAD:

En el menú de seguridad como aparece en esta pantalla seleccione el submenú nuevo usuario. Allí se puede crear un nuevo usuario digitando su nombre y clave.

The image shows a window titled "Crea Nuevo Usuario" with a standard Windows-style title bar. Inside the window, there are two input fields. The first field is labeled "Contraseña" and contains the digit "0". To the right of this field is a small icon of a padlock with a keyhole. The second field is labeled "Nombre de Usuario" and is currently empty. To the right of this field is another small icon of a padlock with a keyhole.

La clave debe ser diferente de cero (0) si no le saldrá el siguiente mensaje "LO SIENTO SU CLAVE DEBE SER DIFERENTE DE CERO (0)" y no debe ser igual al otro que tenga el usuario.
Esta clave debe ser numérica, si ya existe la clave le saldrá el siguiente mensaje "LO SIENTO ESTA CLAVE ESTA ASIGNADA".

al

Para modificar datos de un usuario se escoja el menú de seguridad y haga clic en el submenú modificar y le aparecerá la figura siguiente, allí se puede modificar el usuario teniendo en cuenta las restricciones dicha anteriormente.

contraseña	usuario
	alex

Para ver las diferentes consultas se selecciona el menú de archivo y se busca el submenú consulta como muestra la siguiente figura:

Compo Venta Las America			
Archivo	Control	Seguridad	Administracion
Salir	Informe de Entradas	Informe de Contratos por Fecha	Para la Venta General Para la Venta por Clase Inventario General

Luego haga clic donde desea hacer la consulta. Por ejemplo si desea consultar las entradas mensuales por mes aparecerá la siguiente pantalla.

8 [Compro Venta Las Americas]

Archivo Control Seguridad Administracion

Codigo	Valor	Abono
2	0	50000
9	0	50000
9	0	60000
9	500000	0

Año: 2002

Mes: Febrero

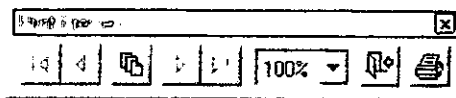
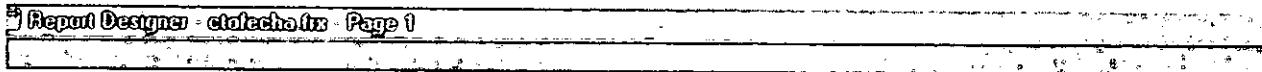
ALMACEN DE COMPRA-VENTA
LAS AMERICAS
AV. COLOMBIA CRA 6 ESQUINA TEL.687773
NIT 33200361
MAGANGUE - BOLIVAR

Imprimir

500000	160000
Total Valor	Total Abono

Para ver las restantes consultas se hace el mismo procedimiento anterior.

Para obtener los Reportes seleccione el menú archivo escoja reportes y hace clic en botón imprimir y le saldrá esta pantalla vuelva a presionar imprimir y así obtendrá su informe impreso.



ALMACEN DE COMPRA-VENTA
LAS AMERICAS
AV. COLOMBIA CRA 6 ESQUINA TEL.647773
NIT 3320361
MAGANGUE · BOLIVAR

**INFORME DE CONTRATOS
REALIZADOS POR FECHA**

Fecha Reporte 15/03/2002

Cod Contrato	Fecha	Valor	Meses Deuda	Meses Pagados	Mes por Pagar
0	15/02/2002	20000	0	2	-2
2	15/02/2002	50000	0	1	-1

NOTA: Para salir del programa seleccione el menú archivo y haga clic en salir.

F A S E

D E

IMPLANTACION

12.0 IMPLANTACIÓN

Mediante esta fase encontramos diseñado el programa, y listo para ser utilizado en la Compra Venta Las Américas, donde se hizo necesario Diseñar bases de Datos y probarlas.

Este programa se instaló de acuerdo a los requerimientos de Hardware requerido y con los cuales cuanta esta entidad.

12.1 FASE DE CONSTRUCCION Y PRUEBA DE PROGRAMA EN LA IMPLANTACION DE SISTEMA.

Las bases de datos del nuevo sistema será el motivo de esta fase puesto que aquí será sometido a prueba dicho programa.

En el momento de la implantación y prueba se utilizaran todas las tácticas requeridas para el buen funcionamiento del sistema.

F A S E

D E

S O P O R T E

13. 0 SOPORTE DE SISTEMA

El soporte de sistema consiste en hacer un mantenimiento constante al sistema, después de haber puesto en producción, es decir los errores que ha presentado el nuevo sistema.

13.1 ACTIVIDAD 1. DEFINIR Y VALIDAR PROBLEMAS.

En la Compra Venta Las Américas se construirá el software de manejo en los procesos Administrativos y Contables bajo el programa de VisualFoxPro que incluye explicaciones completas y comprensibles de uso muy común permitiendo la importancia de la claridad y eficiencia en el manejo de los programas.

13.1.1 ACTIVIDAD 2. APLICAR UN JUEGO DE DATOS DE PRUEBA AL PROGRAMA Y LA APLICACIÓN.

Se debe ejecutar y probar el programa antes de hacer cualquier modificación , puesto que una vez se halla detectado los errores se puedan comparar con el programa y la aplicación modificada. Los juegos consisten en buscar los datos de pruebas anteriores, y así sirven de datos de prueba en la ejecución del programa y analizar si son lo suficientemente complejos teniendo en cuenta las herramientas de pruebas midiendo el tiempo de respuesta que se le da a cada proceso y su productividad.

13.2 ACTIVIDAD 3. CONOCER LA APLICACIÓN Y SUS PROGRAMAS.

El propósito de esta es conocer lo suficiente de cómo funciona el programa el cual será demostrado en la práctica, al igual que todo su manejo en cuanto a los datos de entrada y salida en los procesos contables y administrativos en la compraventa.

13.1.3. ACTIVIDAD 4, EDITAR Y PROBAR LOS PROGRAMAS

Se edita y se realizan las pruebas del programa de acuerdo a los datos de prueba:

- El rendimiento actual que se creó y editó y donde se arreglan los errores.
- Se tiene en cuenta si el programa ha sido modificado y si se encuentra funcionando.
- Los efectos que se han presentado en la productividad y en el tiempo de respuesta del programa .

El programa una vez realizado las pruebas volverán a ser utilizado para su producción.

13.1.4 ACTIVIDAD 5. ACTUALIZAR LA DOCUMENTACION

La documentación es responsabilidad del programador que realiza los cambios, en el programa, siendo así cada vez que se cambie la documentación y una aplicación se debe a los fallos en la actualización de la documentación y al alto coste del mantenimiento del sistema. Estos cambios se debe guardar

para que luego se pueda reducir el tiempo durante la realización de futuras tareas de mantenimiento.

Los programas a ser sometidos a la reingeniería de sistema se identifican por medio del software, que es el que mide la calidad y la complejidad, así como los datos de coste y mantenimiento, teniendo en cuenta.

- Cambio de un código a otro
- Reestructuración de código
- Fragmentación de código.

CONCLUSIONES

Después de haber realizado el anterior proyecto podemos concluir lo siguiente:

- Se pudo establecer la necesidad que tiene la Compra Venta Las Américas de la ciudad de Magangué, de agilizar los procesos Administrativos y Contables que se realizaban en forma manual, por un programa sistematizado, esto por la afluencia de clientes en esta entidad.

- La metodología empleada para el manejo del control de los procesos en la Compra Venta Las Américas de la ciudad de Magangué, presenta muchas irregularidades como por ejemplo: Demora en la realización de los informes , diarios y mensual, inventarios y la búsqueda de los recibos .. vencidos y perdidos.

RECOMENDACIONES

- Le recomendamos al propietario de este programa incluir la impresión de los contratos de empeños.

- Incluir en el programa el manejo de nomina de los empleados.

- Incluir en este programa la impresión de los números del contrato donde se guardan los artículos.

A N E X O S

ANEXO No 2
PLAN DE ACTIVIDADES

No	ACTIVIDADES	No DE DIAS
1	Corrección del anteproyecto	12
2	Presentación de la propuesta	1
3	Sustentación	1
4	Entrevistas	5
5	Ámbito del proyecto	10
6	Clasificar problema	5
7	Establecer un plan de proyecto propuesto	3
8	Modelizar el sistema actual	20
9	Analizar los problemas y las oportunidades	15
10	Establecer los objetivos del nuevo sistema	8
11	Modificar el ámbito y el plan de proyecto (presupuesto)	5
12	Identificar necesidades	6
13	Modelizar las necesidades del sistema	20
14	Modelizar datos	15
15	Modelizar procesos	20
16	Definir prioridades en las necesidades de la empresa	5
17	Revisar las especificaciones de las necesidades	4
18	Especificar soluciones alternativas	10

19	Recomendar una solución para el sistema	15
20	Analizar y distribuir los datos	10
21	Diseñar base de datos y/o archivos informáticos	15
22	Diseñar las entradas y salidas informática	20
23	Presentar y revisar el diseño	25
24	Construir y aprobar base de dato	10
25	Realizar una prueba del sistema	10
26	Instalar archivos y/o base de dato	10
27	Implantar información a los usuarios del sistema	15
28	Definir y validar los problemas	2
29	Conocer la aplicación y sus problemas	10
30	Editar y probar los programas	5
31	Entrega final del proyecto	1
32	Evaluación final del proyecto	1
33	Sustentación	1

ANEXO 3**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
TECNOLOGIA EN SISTEMAS INFORMATICOS
CREAD MAGANGUÉ****FORMATO DE ENTREVISTA****ALMACEN DE COMPRAVENTA** _____**NOMBRE DEL ENTREVISTADO** _____**CARGO** _____ **FECHA** _____

Objetivo: Adquirir toda la información en cada uno de los procedimientos utilizados en el tratamiento y flujo de la información, como también identificar el tipo de información que se maneja , y determinar los problemas a solucionar.

Algunas de las preguntas a formular durante las entrevistas son:

1. **¿Como utilizan la información que se recopila en esta entidad y como la manejan?** _____

2. **¿Cuáles son las operaciones que se efectúan sobre la información?**

3. **¿Que procedimiento se hace más tedioso?** _____

4. **¿Cada cuanto realizan los inventarios y como los realizan?**

5. **¿De que manera guardan la información recibida?**

6. **¿Están debidamente registradas ante la Cámara de Comercio?**

7. ¿Qué procedimiento realizan cuando llegan a solicitar si un recibo está vencido o perdido? _____

8. ¿Como se manejan las entradas y las salidas de los artículos diariamente? _____

ANEXO 4

RELACION POBLACION AFECTADA

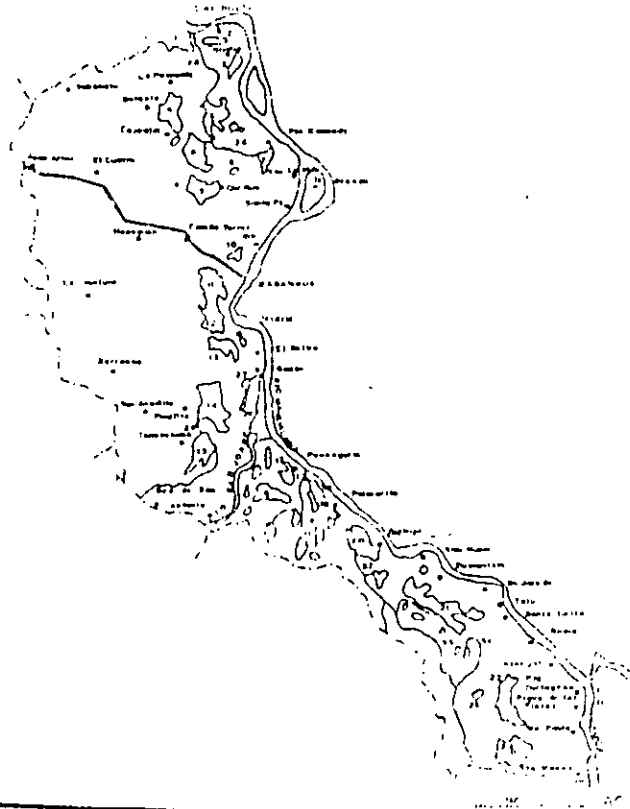
ALMACENES DE COMPRA-VENTA	SERVICIO QUE PRESTA	DIRECCION	TELEFONO
Las Américas	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K.	Av Colombia Kra 6 Esquina. Magangué, Bolívar	6877773
La Esmeralda	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	Calle las Flores No 12-119	6877156
La Maganguelena	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	Calle las Flores 12-117	6876111
El Socorro	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	Trav 3 No 3-02	6876010

Emilse	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	Calle Las Flores 11-22	6878803
El Puerto	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	Calle las Flores 12-122	6876703
El Zafiro	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	Calle Las Flores	6876557
El Tesoro	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	Cra 3ra No 12- 103	6758474
San Fernando	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	Calle 11 Esquina Frente a la Alcaldía	6876674

La Mundial	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	Calle 11 No 2-47	6875491
El Brillante	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K		6877818
La Máxima	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	Av Colombia Kra 6ta Local 3	6877106
La Florida	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	Av Ovispo	
El Diamante	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	Cra 2 No 10-27	6877045

Medellín	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	CI Medellín	
Sur	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K	Barrio Sur Esquina	

MAPA POBLACION AFECTADA MUNICIPIO DE MAGANGUE - BOLIVAR



ANEXO 6

RELACION POBLACION OBJETIVO

ALMACENES DE COMPRA- VENTA	SERVICIO QUE PRESTA	DIRECCION	TELEFONO
Las Américas	Compra y venta de artículos, electrodomésticos, Joyas de oro de 18 K. Con pacto de retroventa y Ventas de joyas de oro de 18 K.	Avenida Colombia Kra 6 Esquina. Magangué, Bolívar	6877773

MAPA FORTACRUCIAL DEL MUNICIPIO DE
MAGANGUE (BOL)



FICHA DE ASESORES**ASESOR TECNICO****NOMBRE:** ALEXANDER JARAVA MARTINEZ**CARGO:** INGENIERO DE SISTEMA**ENTIDAD:** UNIVERSIDAD DE CARTAGENA CREAD MAGANGUE.**DIRECTOR****NOMBRE:** OTTONIEL VASQUEZ**CARGO:** PROPIETARIO**EMPRESA:** COMPRA VENTA LAS AMERICAS.**ASESOR TECNICO****NOMBRE:** FABIAN BELEÑO**CARGO:** ECONOMISTA**ENTIDAD:** UNIVERSIDAD DE CARTAGENA CREAD MAGANGUÉ**ASESOR TECNICO****NOMBRE:** ROBINSON RICO**CARGO:** INGENIERO DE SISTEMA

ANEXO 10

FICHAS BIBLIOGRAFICAS

Nombre del libro:

Análisis y Diseño de Sistemas de Información.

Autor:

**WHITTEN, Jeffrey L, BENTLEY, Lonnie D. y
BARLOW, Victor M.**

Editorial:

McGraw Hill.

Paginas:

130,155,267-305.

Para que se consultó?

Para obtener información sobre la elaboración del Plan de Actividades y las Fases de Análisis de Diseño para el proyecto.

¿Qué se consultó?

Plan de Actividades, Cronograma y metodología del Proyecto



**ANEXO 10
FICHAS BIBLIOGRAFICAS**

Nombre del libro:
El Proceso de la Investigación Científica.

Autor:
TAMAYO Y TAMAYO , Mario .

Editorial:
Limusa .

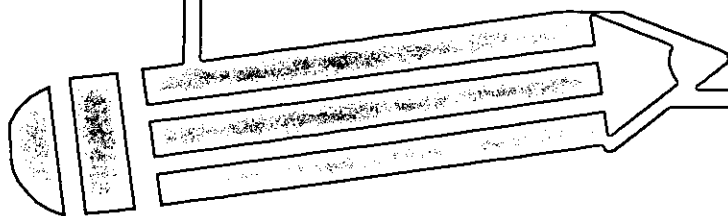
Paginas:
83,87,98,113,118,135,139

Para que se consultó?

Para obtener información sobre la elaboración del proyecto.

¿Qué se consultó?

Metodología.



**ANEXO 10
FICHAS BIBLIOGRAFICAS**

Nombre del libro:

**Compendio monográfico de la historia General De la
Villa de Magangué.**

Autor:

DEL VALLE PORTO, Alfonso.

Editorial:

Grupo impresor Ltda.

Paginas:

131.

Para que se consultó?

**Para obtener información sobre la delimitación
geográfica de Magangué- Bolívar.**

¿Qué se consultó?

Mapas.

