



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
PROGRAMA DE ESTUDIO DE INGENIERÍA DE SISTEMAS**

**PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE
VENTAS PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA LÓPEZ, CHIMBOTE - 2024**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO DE SISTEMAS

AUTOR

**MARIN SANCHEZ, JOHN ALI
ORCID:0009-0005-8201-9710**

ASESOR

**SUXE RAMIREZ, MARIA ALICIA
ORCID:0000-0002-1358-4290**

**CHIMBOTE-PERÚ
2024**



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

PROGRAMA DE ESTUDIO DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

ACTA N° 0052-108-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **13:00** horas del día **25** de **Noviembre** del **2024** y estando lo dispuesto en el Reglamento de Investigación (Versión Vigente) ULADECH-CATÓLICA en su Artículo 34º, los miembros del Jurado de Investigación de tesis de la Escuela Profesional de **INGENIERÍA DE SISTEMAS**, conformado por:

OCAÑA VELASQUEZ JESUS DANIEL Presidente
GARCIA MERINO LUIS SANTIAGO Miembro
ANCAJIMA MIÑAN VICTOR ANGEL Miembro
Dr(a). SUXE RAMIREZ MARIA ALICIA Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis:
PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA LÓPEZ, CHIMBOTE - 2024

Presentada Por :
(0109031016) **MARIN SANCHEZ JOHN ALI**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **15**, quedando expedito/a el/la Bachiller para optar el **TITULO PROFESIONAL** de **Ingeniero de Sistemas**.

Los miembros del Jurado de Investigación firman a continuación dando fe de las conclusiones del acta:

OCAÑA VELASQUEZ JESUS DANIEL
Presidente

Luis Santiago Garcia Merino
DOCTOR EN CIENCIAS DE LA COMPUTACION
ING. DE SISTEMAS Y/O EN ADMINISTRACION
CIP: 87516 CORLAJ 29884

GARCIA MERINO LUIS SANTIAGO
Miembro

ANCAJIMA MIÑAN VICTOR ANGEL
Miembro

Dr(a). SUXE RAMIREZ MARIA ALICIA
Asesor



CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DE ORIGINALIDAD

La responsable de la Unidad de Integridad Científica, ha monitorizado la evaluación de la originalidad de la tesis titulada: PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA LÓPEZ, CHIMBOTE - 2024 Del (de la) estudiante MARIN SANCHEZ JOHN ALI, asesorado por SUXE RAMIREZ MARIA ALICIA se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 14% según el reporte de originalidad del programa Turnitin.

Por lo tanto, dichas coincidencias detectadas no constituyen plagio y la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Cabe resaltar que el turnitin brinda información referencial sobre el porcentaje de similitud, más no es objeto oficial para determinar copia o plagio, si sucediera toda la responsabilidad recaerá en el estudiante.

Chimbote, 06 de Diciembre del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación es dedicado para mi Padres. Gracias por creer en mí, por motivarme a seguir adelante cuando las dificultades parecían insuperables, y por ser el pilar sobre el cual construí mis sueños.

Ustedes han sido mi mayor apoyo, brindándome consejos y estando a mi lado en los momentos más difíciles.

Gracias por confiar en mí, por impulsarme a no rendirme cuando las cosas se pusieron difíciles y por ser mi apoyo para lograr mis sueños. Este logro les pertenece, ya que su apoyo incansable estuvo presente en cada paso que di.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios en primer lugar, por darme la fortaleza y sabiduría necesarias para superar cada obstáculo en este camino.

A mis amigos, por motivarme a continuar creciendo, gracias por las risas, la compañía y el apoyo en los momentos difíciles. Su amistad ha sido una fuente de motivación y fortaleza, y les agradezco profundamente por estar siempre a mi lado.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	VI
LISTA DE TABLAS	VIII
LISTA DE FIGURAS	IX
RESUMEN	X
ASBTRACT.....	XI
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción del problema.....	1
1.2. Formulación del problema	3
1.3. Justificación del Problema	3
1.3.1. Justificación teórica	3
1.3.2. Justificación practica.....	3
1.3.3. Justificación metodológica.....	3
1.4. Objetivos	3
1.4.1. Objetivo general.....	3
1.4.2. Objetivos específicos	3
II. MARCO TEÓRICO.....	4
2.1 Antecedentes	4
2.1.1 Antecedentes a nivel internacionales.....	4
2.1.2 Antecedentes a nivel nacionales	5
2.1.3 Antecedentes a nivel regionales	6
2.2 Bases teóricas	8
2.2.1 El rubro de la empresa.....	8
2.2.2 La empresa investigada	8
2.2.3 Las tecnologías de la información y comunicaciones	10
2.2.4 Teorías relacionadas a la variable en estudio	10
III. METODOLOGÍA	15
3.1 Nivel, Tipo y Diseño de Investigación	15
3.2 Población y muestra	15

3.2 Variables, definición y operacionalización.....	17
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	19
3.5 Método de análisis de datos	19
3.6 Aspectos éticos.....	19
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	21
4.1. Resultados.....	21
4.2 Discusión	22
4.3 Propuesta de mejora.....	24
V. CONCLUSIONES.....	49
VI. RECOMENDACIONES	50
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	51
ANEXOS	56
Anexo 1. Matriz de consistencia	56
Anexo 2. Instrumento de recolección de información	59
Anexo 3. Validez del instrumento	60
Anexo 4. Confiabilidad del instrumento	62
Anexo 5. Formato de consentimiento informado.....	70
Anexo 6. Documento de aprobación de institución para la recolección de información	71
Anexo 6. Evidencias de ejecución.....	72

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. <i>Hardware existente en la Distribuidora López</i>	9
Tabla 2. <i>Software existente en la Distribuidora López</i>	9
Tabla 3. <i>Matriz de Operacionalización de variables</i>	17
Tabla 4. <i>Implementación del sistema web con respecto a sus dimensiones</i>	21
Tabla 5. <i>Recopilación de información de la gestión de ventas existente</i>	21
Tabla 6. <i>Utilización de la metodología RUP y UML</i>	22
Tabla 7. <i>Implementación del sistema web</i>	22
Tabla 8. <i>Flujo de trabajo RUP</i>	25
Tabla 9. <i>Propuesta económica</i>	48

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. <i>Organigrama de la Distribuidora López</i>	8
Figura 2. <i>Ubicación Geográfica de la Distribuidora López</i>	9
Figura 3. <i>Casos del Negocio</i>	26
Figura 4. <i>Casos de uso</i>	28
Figura 5. <i>Gestionar Pedido</i>	29
Figura 6. <i>Gestión de venta</i>	30
Figura 7. <i>Gestión de producto</i>	31
Figura 8. <i>Diagrama de actividades historial de pedidos</i>	32
Figura 9. <i>Diagrama de clases</i>	33
Figura 10. <i>Diagrama de secuencia</i>	34
Figura 11. <i>Gestionar venta</i>	35
Figura 12. <i>Gestionar producto</i>	36
Figura 13. <i>Gestión de vendedor</i>	37
Figura 14. <i>Diagrama de colaboración</i>	38
Figura 15. <i>Gestionar venta</i>	39
Figura 16. <i>Gestionar producto</i>	40
Figura 17. <i>Gestión de venta</i>	41
Figura 18. <i>Modelo de base de dato</i>	42
Figura 19. <i>Interfaz acceso al sistema</i>	43
Figura 20. <i>Interfaz panel principal</i>	44
Figura 21. <i>Diagrama de Gantt</i>	47

RESUMEN

La problemática fue la propuesta de implementación de un sistema web de ventas, debido a que de manera manual diariamente registran sus ventas ingresándolas en hojas, tuvo como objetivo de implementar un sistema web de gestión de ventas para gestionar eficientemente el proceso de ventas, el alcance de esta investigación beneficio directamente a los trabajadores e indirectamente a los clientes, la investigación fue de nivel descriptivo, tipo básica, con diseño no experimental y por las características en su ejecución fue de corte transversal, la muestra fue de 20 clientes, se utilizó la encuesta como técnica de recolección de datos y el cuestionario como instrumento, según los resultados en la primera dimensión se observa que el 85 % de los encuestados manifestaron que están insatisfechos con el sistema de ventas actual, mientras que el 15 % dice lo contrario, y la segunda dimensión nos dice que él 100 % de los encuestados manifestaron que, si están de acuerdo con la propuesta de la implementación de un sistema de gestión de ventas, por lo tanto se concluyó que, es imprescindible la creación de un sistema web que administre de manera eficiente los procesos de ventas. Esta interpretación se alinea con la hipótesis formulada, lo que lleva a la conclusión de que la hipótesis es aceptada

Palabras clave: Atención al cliente, gestión de ventas, implementar, propuesta y sistema web.

ABSTRACT

The problem was the proposal to implement a sales web system, because they manually record their sales daily by entering them in sheets, it aimed to implement a sales management web system to efficiently manage the sales process. The scope of this research benefited directly to the workers and indirectly to the clients, the research was of descriptive level, basic type, with a non-experimental design and due to the characteristics in its execution it was cross-sectional, the sample was 20 clients, the survey was used as a data collection technique and the questionnaire as an instrument, According to the results, in the first dimension, it is observed that 85% of the respondents stated that they are dissatisfied with the current sales system, while 15% say the opposite, and the second dimension tells us that 100% of the respondents stated that, if they agree with the proposal to implement a sales management system, Therefore, it was concluded that it is essential to create a web system that efficiently manages sales processes. This interpretation aligns with the hypothesis formulated, leading to the conclusion that the hypothesis is accepted

Keywords: Customer service, sales management, implement, proposal and web system.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción del problema

A nivel global, se destaca que las empresas manejan una considerable cantidad de información de diversas índoles, y si esta no se administra de forma adecuada, pueden ver comprometida su competitividad. Por ello, es fundamental disponer de un sistema de información que ofrezca control, visibilidad, orden y certeza, además de integrar estos datos. Sin importar el tamaño o el nivel de sus operaciones, la implementación de este tipo de tecnología es siempre necesaria. La transformación digital ha propiciado el desarrollo de programas y plataformas más avanzados que permiten a las organizaciones operar con mayor eficiencia, realizar tareas más rápidamente, optimizar procesos y tener una mejor visualización de sus operaciones (Gomez, 2023).

Debido al uso inadecuado de los sistemas de información, las empresas limitan sus procesos de generación y distribución de información, por lo que es necesario implementarlos de inmediato, así como software de gestión de procesos profesional, sabiendo que esto afecta directamente la calidad de la información para la toma de decisiones (Pazmiñi, et al., 2023)

En un mundo cada vez más digital, mantenerse al día con las últimas tendencias tecnológicas es vital para la supervivencia y el éxito de cualquier negocio. Las tecnologías emergentes como la inteligencia artificial, la computación en la nube, el Internet de las cosas, la ciberseguridad avanzada, el 5G, la automatización de procesos y la cadena de bloques crean nuevas oportunidades y desafíos que las empresas deben aprovechar y superar. La implementación de estas tecnologías no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también permite a las empresas innovar y destacarse en un mercado competitivo. Sin embargo, la transición a estas nuevas tecnologías requiere una planificación cuidadosa y el apoyo de expertos en el campo (Rambla, 2024)

Los avances tecnológicos han transformado los sistemas de información empresarial para volverlos más intuitivos y capaces de gestionar datos. Son esenciales en un entorno corporativo y son clave para el éxito de una empresa. Sin embargo, su implementación debe basarse en un análisis exhaustivo de las necesidades específicas de la empresa. Desde la gestión de inventario hasta el seguimiento de transacciones financieras, la automatización de tareas rutinarias y la liberación de tiempo para

actividades estratégicas, estas herramientas recopilan, procesan y difunden información vital para la toma de decisiones, al tiempo que agilizan los procesos internos y aumentan la productividad (Aparisi, 2024)

A pesar de los múltiples beneficios, la adopción de tecnologías de la información en la gestión empresarial conlleva también ciertos retos. Las organizaciones deben enfrentar aspectos vinculados a la seguridad de la información, la protección de la privacidad y la gestión del cambio dentro de la empresa para maximizar el potencial de estas herramientas. La ciberseguridad se ha convertido en una preocupación cada vez más relevante, dado que el incremento de la digitalización hace que las empresas sean más susceptibles a ataques cibernéticos. (Khang et al., 2023)

1.2. Formulación del problema

¿De qué manera la propuesta de implementación de un sistema web de gestión de ventas para la empresa distribuidora Lopez de Chimbote en el año 2024, permitirá gestionar eficientemente el proceso de ventas?

1.3. Justificación

1.3.1. Justificación teórica

Se profundizó el marco teórico existente en relación a los diferentes sistemas de gestión de ventas online de la empresa distribuidora López de Chimbote para que pueda ser de utilidad en la nueva investigación.

1.3.2. Justificación practica

Este estudio se realizó ante la necesidad de mejorar el proceso de gestión de ventas en las empresas comerciales con el fin de seleccionar los resultados que se obtienen al implementar sus mejoras.

1.3.3. Justificación metodológica

El estudio utilizó instrumentos de nivel descriptivo y diseño no experimental que se convirtió en una referencia de investigación para futuros temas de investigación relacionados.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Implementar un sistema web de gestión de ventas para la empresa distribuidora Lopez de Chimbote en el año 2024, que permitirá gestionar eficientemente el proceso de ventas.

1.4.2. Objetivos específicos

1. Recopilar información de la gestión de ventas existente para determinar las necesidades y procesos en la empresa comercial.

2. Utilizar la metodología RUP y el lenguaje UML para modelar los requerimientos funcionales y no funcionales del sistema.

3. Diseñar el sistema web de gestión de ventas, que permita gestionar y almacenar toda la información correspondiente a las ventas de la empresa.

II. Marco teórico

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes a nivel internacional

Para Cayo & Seracapa (2024) en su investigación de tesis denominada “Desarrollo de un sistema web de gestión de ventas para la empresa EcoMejia mediante la aplicación de inteligencia de negocios”, tiene como objetivo diseñar un sistema web de gestión de ventas para la empresa EcoMejia, integrando herramientas de inteligencia de negocios en línea con el fin de agilizar el análisis de datos y fortalecer el proceso de toma de decisiones empresariales, utilizo una metodología de investigación aplicada, como resultado obtenido se reflejan mediante la digitalización en la manipulación de datos, la mejora en la accesibilidad de la información, también se dio un impacto positivo en los resultados de gestión de la empresa, incluyendo un aumento de las ventas, y una mejora en la satisfacción del cliente.

Según Ulate (2020) desarrolló una tesis titulada “Propuesta de un sistema integrado de gestión bibliotecaria para el sistema de bibliotecas municipales de la municipalidad de San José – Costa Rica”, el proyecto tiene como objetivo principal realizar un diagnóstico sobre el estado actual del proceso de automatización de las bibliotecas municipales del cantón central de San José, la metodología de investigación fue de enfoque cuantitativo, de la investigación se obtuvieron los siguientes resultados, los procesos, tareas y actividades relacionadas con la gestión bibliotecaria se realizaban de forma manual, con el uso de controles que no permitían una gestión más ágil y oportuna, se llegó a la conclusión que la implementación de un SIGB permitirá que las bibliotecas municipales faciliten a todas las personas, en especial a las del cantón central de San José, el acceso a la información, a la cultura y al conocimiento.

En palabras de Aldana & Gómez (2020) en su investigación titulada “Diseño, desarrollo e implementación de un sistema de ventas en línea para la empresa Oran-Ing”, dio como objetivo principal realizar el diseño desarrollo e implementación de una aplicación web de ventas en línea para la empresa mencionada, para el levantamiento de información se utilizó una metodología descriptiva y prescriptiva, como resultado obtenido se implementara una aplicación web para controlar inventarios y generar facturación cumpliendo con las necesidades expuestas por la empresa, en conclusión la empresa se beneficiaría ahorrando en gastos operativos como son servicios alquiler de

local y servicios de tercero también estarían creando un nuevo canal de ventas expandiendo su mercado y serían parte de la era digital.

2.1.2. Antecedentes a nivel nacional

Según Bran (2023) realizó una investigación titulada “propuesta de implementación de un sistema de gestión de venta de la empresa Japan Motors Diésel E.I.R.L. - Piura; 2023”, se planteó como objetivo la implementación de un sistema de gestión de ventas para mejorar la atención de los clientes de la empresa Japan Motors Diésel, utilizó un tipo metodología descriptiva con enfoque cuantitativo para la recolección de datos, obtuvo como resultado que existe la necesidad de realizar la implementación del sistema de gestión para mejorar las ventas de productos que ofrece la empresa, en conclusión si existe la necesidad de realizar la implementación del sistema de gestión esto va a mejorar las ventas de productos que se ofrece la empresa, debido a la insatisfacción de los trabajadores de las áreas de ventas, personal administrativo.

Para Mori (2022) en su tesis con título “Propuesta de implementación de un sistema de ventas para la Pollería J&N El Crujiente - Piura; 2021”, teniendo como objetivo general la propuesta de implementación de un sistema de ventas para la pollería, como metodología se usó la de tipo cuantitativo con un nivel descriptivo y de diseño no experimental de corte transversal, como resultado de la investigación se determinó la necesidad de la propuesta de mejora de un sistema de ventas como facturación y cierre de caja para mejorar los procesos de la empresa, en conclusión nos da a conocer que un sistema de ventas para la empresa es necesario porque permitirá mejorar los procesos y que gracias a ello se pueden tener mejores resultados en la administración de ingresos que percibe la empresa a diario teniendo un control óptimo de las ventas y así facilitar las actividades que realizan los trabajadores en su jornada laboral también mejorando la imagen de la empresa y brindando confiabilidad a sus clientes.

Según Vásquez (2021) realizó una investigación titulada “Desarrollo del sistema desktop para la gestión de ventas en una empresa distribuidora de Gas, Cajamarca – 2019”, tuvo como objetivo general desarrollar el sistema desktop para la gestión de ventas para la empresa distribuidora de gas, utilizó la recolección de datos mediante fichas de observación como método de investigación, obtuvo como resultado que el Sistema Desktop sí optimiza con precisión, en un nivel superior, la gestión de las ventas en una

empresa distribuidora de gas, en conclusión la gestión de las ventas realizadas con el sistema desktop se encuentra en un nivel superior, aumentando la cantidad de ventas realizadas, la fidelidad de los clientes y un aumento en las ganancias, lo que permite alcanzar el objetivo de la investigación.

2.1.3. Antecedentes a nivel regional

Para Robles (2024) en su tesis con título “Implementación de un sistema web de biblioteca virtual en la I.E. N° 86589, San Martín de Porres, Recuay, Ancash; 2023”, teniendo como objetivo general implementar un sistema web de biblioteca virtual en la I.E. N° 86589 San Martín de Porres, Recuay – Ancash; 2023, para mejorar el acceso a la información del material educativo, como metodología se usó la de enfoque cuantitativo con un tipo descriptivo y de diseño no experimental de corte transversal, los resultados en la primera dimensión se observó que el 74.07% de los encuestados no tienen conocimiento acerca de lo que es una biblioteca virtual, y en la segunda dimensión el 92.59% de los encuestados expresaron que, sí existe la necesidad de implementar una biblioteca virtual, por lo tanto, se llegó a la conclusión que, es indispensable la implementación de un sistema web de biblioteca virtual que permitirá mejorar el acceso a la información del material educativo.

Según Mendoza (2023) en su tesis con título “Propuesta de implementación de un sistema web de ventas en la ferretería Chaves, Tumbes; 2023”, teniendo como objetivo general realizar la propuesta de implementación de un sistema web de ventas en la ferretería Chávez, Tumbes, 2023 para mejorar los procesos de venta., como metodología se usó la de enfoque cuantitativo con un tipo descriptivo y de diseño no experimental de corte transversal, los resultados en cuanto a las dos dimensiones en la mayoría del porcentaje los empleados encuestados respondieron que, Si está de acuerdo con la propuesta de implementar un sistema web para mejorar el proceso de ventas, mientras que el porcentaje menor indica que No, con lo expuesto se concluyó que es útil mejorar el proceso de venta, de manera que minimice los tiempos de atención al usuario, ofreciendo calidad de servicio y a la vez, una adecuada recepción de la información emitida.

Para Tarazona (2022) en su tesis con título “Diseño de un sistema web para la distribución de los espacios disponibles en los parques de estacionamiento vehicular de

la Municipalidad Provincial de Huaraz – Huaraz; 2022”, teniendo como objetivo general diseñar un sistema web para la distribución de los espacios disponibles en los parques de estacionamiento vehicular de la Municipalidad Provincial de Huaraz; 2022, como metodología se usó la de enfoque cuantitativo con un tipo descriptivo y de diseño no experimental de corte transversal, los resultados: en cuanto a la primera dimensión el 80,00% de los encuestados manifestaron que NO están satisfechos con la atención actual en los parqueos de estacionamiento; en la segunda dimensión el 92,00% de los encuestados manifestaron que SI existe la necesidad de implementar un sistema web, con lo expuesto, se concluyó, que el diseño de un sistema web para la distribución de los espacios disponibles en los parques de estacionamiento vehicular de la Municipalidad Provincial de Huaraz, se obtuvo resultados semejantes a la hipótesis, evidenciando así la necesidad de diseñar el sistema web.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. El rubro de la empresa

La distribuidora López tiene como rubro la venta al por mayor y menor de productos de primera necesidad como es el arroz, azúcar, fideos, aceite, etc.

2.2.2. La empresa investigada

Información general

La distribuidora López inicio sus actividades el 10 de marzo de 2009, actualmente cuenta con 2 locales en el distrito de Chimbote y está representada por la Sra. Milagritos Jaqueline Zafra Tejada, gerente de la empresa.

Misión

Brindar un buen servicio a los clientes, ofrecer variedad de productos a precios accesible

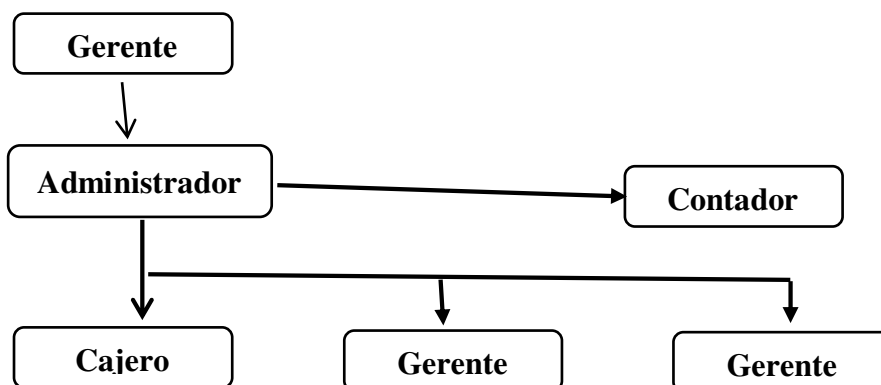
Visión

Llegar a diferentes puntos del departamento Ancash y nos permitan ofrecer nuestros productos y ser reconocidos como la distribuidora donde puedan encontrar una gran variedad de productos de primera necesidad.

- Organigrama

Figura 1

Organigrama de la Distribuidora López – Local principal



Nota. Zafra (2022) Gerente Distribuidora López

Infraestructura tecnológica existente

La distribuidora López, en su local tiene una básica infraestructura tecnológica para desarrollar actividades comerciales, la cual se detalla a continuación:

Tabla 1

Hardware existente en la Distribuidora López

HARDWARE	USO	CANTIDAD
Laptop	Gerente, administrador y contador	02
Computadora de escritorio	Cajero	1
Impresora multifuncional	Gerente, administrador y contador	1

Tabla 2

Software existente en la Distribuidora López

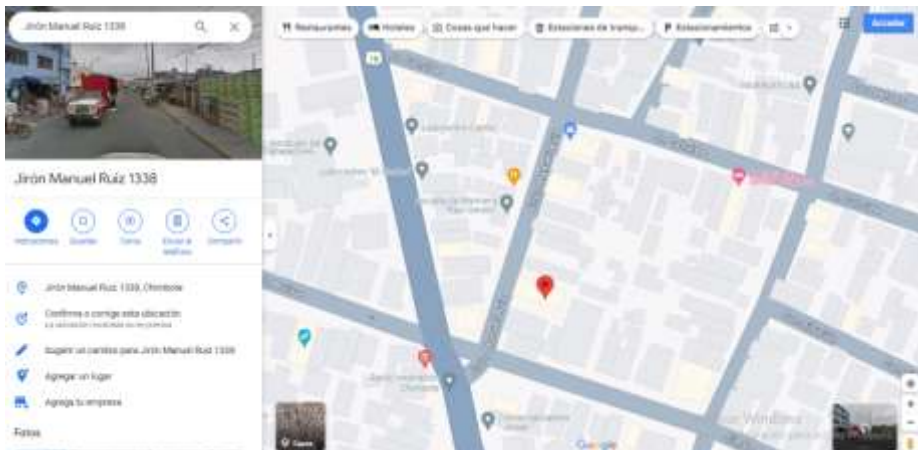
SOFTWARE	USUARIOS	CANTIDAD
WINDOWS 10	Gerente, administrador y contador	1
WINDOWS 7	Cajero	1
OFFICE 2019	Gerente, administrador y contador	1

Ubicación geográfica

La distribuidora López, tiene su local principal en el jirón Manuel Ruiz 1338 en la zona del progreso, del distrito de Chimbote, provincia del Santa y departamento de Ancash.

Figura 2

Ubicación Geográfica de la Distribuidora López



2.2.3. Las tecnologías de la información y comunicaciones

Según Tello (2011) conjunto de recursos, plataformas y medios para el procesamiento y la obtención de información, así como para la creación de nuevas formas de expresión y entretenimiento cultural. La comprensión de estas herramientas constituye un conjunto de accesorios que el docente emplea a lo largo del proceso educativo, mientras los estudiantes se desarrollan en la adquisición de conocimientos y en métodos efectivos para acceder a la información

Las TIC son consideradas como un conjunto de herramientas relacionadas con la transmisión, procesamiento y almacenamiento de información digital que pueden convertirse en conocimiento y estas herramientas son aliadas en la comprensión del conocimiento y el desarrollo de habilidades técnicas e intelectuales (Granda et al., 2018).

2.2.4. Teorías relacionadas a la variable en estudio

Sistemas de ventas

Para Castro (2019) nos dice que las empresas optan cada vez más por implementar sistemas de ventas computarizados porque estos sistemas apoyan las ventas de forma segura, rápida y efectiva. También nos brindan diversas capacidades, como generar informes, mantener registros de inventario y brindar a los clientes cotizaciones rápidas y precisas. También son adaptables porque pueden usarse en computadoras, tabletas y teléfonos móviles, agilizando el proceso de ventas y generando más ganancias para las empresas que utilizan sistemas de punto de venta.

Gestión de ventas

La gestión de ventas es un proceso que incluye seleccionar, capacitar, motivar y coordinar el equipo de ventas de una organización, formular estrategias, gestionar y optimizar las operaciones de acuerdo con la evolución del mercado y las necesidades comerciales (Cabrerizo, 2014)

Sistema web

Un sistema web, también conocido como aplicación web, es un software interactivo alojado en un servidor al que se puede acceder a través de Internet o una red privada. Para utilizar la aplicación web, el usuario se conecta al servidor que aloja el sistema y, por lo tanto, inevitablemente instala la aplicación web en cada computadora

(Dunnam et al., 2019).

Las aplicaciones web trabajan con bases de datos para procesar y mostrar información dinámicamente a los usuarios. Los sistemas desarrollados en plataformas web se diferencian de otros tipos de sistemas y brindan importantes beneficios tanto a las empresas que los utilizan como a las personas que los utilizan (Yulianto y Fauzi, 2020).

Los sistemas que brindan dichos servicios se basan en una interfaz que le permite administrar tareas (ejercicios que entrenan habilidades de programación) y mostrar resultados con anotaciones significativas (Polito y Temperini, 2021).

Servidor web

Según Cases (2014) es un programa especialmente diseñado para transferir datos de hipertexto, es decir, páginas web con todos sus elementos (textos, widgets, banners, etc.).

Para Gómez (2011) mencionó que un servidor web es un software que recibe, almacena, procesa y transmite archivos o datos a un sitio web a través de un navegador. Como no es conveniente configurar un servidor para cada dominio o página web, elegimos Crear un servidor virtual y queremos apuntar cada dominio a una única carpeta en el servidor real.

Base de Datos

Son un conjunto de herramientas utilizadas para recopilar y organizar información o datos pertenecientes a un mismo contexto y organizarlos sistemáticamente para su futura recuperación, análisis y/o transferencia (Ramos, 2014)

Según Capacho & Bernal (2017) definen una base de datos como una herramienta para recopilar y organizar información. Esta es una representación de un conjunto de estructuras de datos con información relacionada con el negocio que ayuda a satisfacer las necesidades de información de una empresa.

Lenguajes de Programación

Según Caceres (2019) un lenguaje de programación es una secuencia de comandos

escritos de forma secuencial y con respecto a la sintaxis, expresados como un conjunto de instrucciones detalladas para que una computadora digital resuelva problemas de información.

Programas diseñados para crear otros programas informáticos se denominan lenguajes de programación en tecnología de la información. El nombre deriva de que consiste en un lenguaje formal diseñado para organizar fórmulas matemáticas y otros procedimientos computacionales que luego son realizados por dispositivos electrónicos o sistemas informáticos, permitiendo la manipulación de su comportamiento físico, matemático y comunicativo (Lopez, 2020)

PHP

PHP es un lenguaje de programación universal del lado del servidor diseñado originalmente para crear sitios web con contenido dinámico. Fue uno de los primeros lenguajes de programación del lado del servidor que podía integrarse directamente en un documento HTML en lugar de llamar a un archivo externo para procesar datos. Este código es interpretado por el servidor web que ejecuta el procesador PHP, generando la página web resultante. PHP se ha desarrollado de tal manera que ahora admite una interfaz de línea de comandos que se puede utilizar en aplicaciones gráficas (Ictea, 2021)

Es un lenguaje de programación utilizado para crear aplicaciones y crear sitios web que cada vez gana más adeptos. Para aquellos que quieran trabajar en proyectos sencillos y de alta calidad, las aplicaciones y las mejoras constantes son una apuesta segura (Souza, 2020).

HTML y HTML5

Es un lenguaje de marcado que se utiliza para crear y organizar adecuadamente el contenido de un sitio web mediante etiquetas que permiten organizar archivos (imágenes, videos, texto, etc.), este lenguaje también permite a los motores de búsqueda encontrar una página o aplicación web (Gutiérrez, 2017)

Metodologías de desarrollo de software

Metodología RUP

Este proceso se prefiere para proyectos complejos con equipos grandes. En la

gestión de proyectos, el sistema RUP promueve una solución estricta que incluye tareas y responsabilidades para todos en la organización (Ortega, 2017).

Es un método estándar que utiliza un lenguaje de modelado común para el desarrollo de software en el que los sistemas se analizan, implementan y documentan mediante métodos de predicción que permiten la identificación y ordenación de tareas y responsabilidades en una organización. El objetivo es garantizar la calidad del desarrollo para lograr la satisfacción del usuario final dentro del tiempo y presupuesto especificados (Vivas y otros, 2018).

Según García et al. (2017), la metodología RUP se presenta como una guía de proceso iterativo que facilita el desarrollo adecuado de software, ofreciendo análisis y documentación para lograr un ciclo de vida adaptable. Es importante destacar que RUP se compone de cuatro fases esenciales: (I) Fase de Inicio, (II) Fase de Elaboración, (III) Fase de Construcción y (IV) Fase de Transición. Además, incluye nueve disciplinas que abarcan: Modelamiento del Negocio, Requerimientos, Análisis y Diseño, Implementación, Pruebas, Configuración y Manejo del Cambio, Administración del Proyecto y Ambiente.

Proceso dirigido por Casos de Uso

Los Casos de Uso constituyen una técnica para la recopilación de requisitos que se centra en las necesidades del usuario, en lugar de limitarse a las funciones que sería conveniente evaluar. Estos casos se reflejan en los requisitos funcionales del sistema. En el marco de RUP, los Casos de Uso no solo se ven como una herramienta para definir lo que el sistema necesita, sino que también guían su diseño, desarrollo y pruebas (Muñiz, 2012).

XP

Extreme Programming (XP) es un método ágil de desarrollo de software basado en comunicación y retroalimentación continua. Su principal objetivo es crear software que satisfaga los requisitos del cliente (Cabot, 2013).

SCRUM

Es una metodología de desarrollo de software flexible y ágil que gestiona el

desarrollo de software con el objetivo principal de aumentar el retorno de la inversión de las empresas que utilizan el método (Menzinsky et, al., 2016).

Es un marco flexible para el desarrollo de software y proyectos complejos. Se basa principalmente en la colaboración, las pruebas y el ajuste continuo para entregar gradualmente productos de alta calidad (Ramos & Dolado, 2007).

KANBAN

Se basa en segmentar las actividades en partes pequeñas y organizarlas en un tablero que clasifica las tareas en pendientes, en proceso y completadas. Esto permite establecer un flujo de trabajo visual que prioriza las tareas y aumenta el valor del producto (Menzinsky et, al., 2016).

LEAN

Se ha diseñado para que equipos de desarrollo pequeños y altamente cualificados puedan completar diversas tareas en un corto período. Los recursos más valiosos son las personas y su dedicación, lo que coloca en un segundo plano el tiempo y los costos. El aprendizaje continuo, la agilidad en las respuestas y el fortalecimiento del equipo son esenciales (Ortega, 2017).

MYSQL

Esta herramienta se ha convertido en uno de los motores de bases de datos más populares en la actualidad, debido a diversas ventajas que la destacan por su eficiencia en el entorno de las bases de datos. Su efectividad se extiende a cualquier sector industrial y es ideal para el desarrollo de diferentes tipos de programas de código. Las funcionalidades de multiusuario, multihilos y servidor SQL que ofrece han permitido la creación ágil de aplicaciones relacionales, dotadas de gran potencia y un sistema de seguridad preferente para la gestión de bases de datos. (Londoño, 2023)

III. METODOLOGÍA

3.1. Nivel, tipo y diseño de la investigación

Nivel: fue descriptiva

Un estudio descriptivo se define como un enfoque de investigación que se centra en la observación y la descripción del comportamiento, las características o las condiciones de una población o fenómeno específico, sin alterar ninguna variable. Su objetivo fundamental es proporcionar una narración detallada y exacta de un fenómeno o grupo, utilizando diversas técnicas de recolección de datos, tales como encuestas, entrevistas y observaciones (Gallardo, 2017)

Tipo: fue básica

La función principal de esta investigación es explicar las propiedades, características, perfiles de un grupo, sociedad, objeto o cualquier fenómeno, y recoger y medir datos sobre las variables objeto de estudio. (Hernández y Mendoza, 2018).

Diseño: fue no experimental

Los fenómenos se estudian en su contexto natural, por lo que los datos reflejan la evolución natural de acontecimientos que escapan al control del investigador. (Hernández, Fernández & Baptista, 2014)

3.2. Población y muestra

Población

Para Hernández y Mendoza (2018), es un conjunto de componentes que poseen las propiedades estudiadas. Esta característica puede ser cualquier cosa, desde la edad, el sexo o el nivel socioeconómico.

En este caso, la población fue de 45 clientes que van de manera recurrente al local comercial.

Muestra

Se seleccionan subgrupos de la población para evaluar a toda la población. El muestreo es un proceso importante que debe planificarse cuidadosamente para evitar cualquier resultado negativo. (Hernández y Mendoza 2018).

El tamaño de la muestra se seleccionó mediante muestreo no probabilístico por

conveniencia, a 20 clientes que van de manera recurrente al local comercial.

3.3. Variable. Definición y operacionalización

Tabla 3

Matriz de Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERATIVA	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION	CATEGORÍAS O VALORACIÓN
	Grupo diseñado para lograr unos objetivos comunes y fáciles de usar porque manejan	satisfacción del sistema de gestión de ventas actual.	<ul style="list-style-type: none"> - Satisfacción de los clientes con el sistema actual. - Demora en obtener información durante la venta. - Problemas de acceso a la información - Mejora en la calidad del servicio de ventas. - Buen manejo de información. - Análisis de la información oportuno. - Visión clara de toda la información. - Calidad en la recepción de datos. - Existencia de programas de almacenamiento de datos. 	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> - Si - No

<p>Sistema web de gestión de ventas</p>	<p>grandes cantidades de datos para su análisis y procesamiento.</p>	<p>Necesidad de implementar un sistema web de gestión</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Facilidad al acceso de información. - Uso cotidiano de las TIC. - Manejo de las TIC. - Importancia de las TIC en la empresa. - Conocimientos básicos en el uso de las TIC. - Transformación digital de la empresa. - Mejoramiento del proceso de ventas. - Seguridad brindada por la implementación del sistema web. - Sistema virtual para el registro de ventas y almacén. - Disponibilidad para aprender a utilizar un sistema web informático. - Aceptación del sistema web de ventas en la empresa. 		
---	--	---	--	--	--

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de información

Se utilizó como técnica de recolección la encuesta, para recoger información relevante y el instrumento fue el cuestionario.

Encuesta:

Según López (2015), el estudio se concibió inicialmente como una técnica de recolección de datos mediante la realización de preguntas a los sujetos, con el objetivo de obtener sistemáticamente medidas de conceptos derivados de preguntas de investigación previas aplicadas a las ciencias de la salud y la educación arquitectónica. La recolección de datos se realiza mediante cuestionarios, instrumentos de recolección de datos (mediciones) y protocolos (formularios de registro) para la realización de preguntas a gran parte de la población o en entrevistas, donde el anonimato de los sujetos es característico.

Cuestionario:

Los cuestionarios son una herramienta importante para recopilar información y se utilizan ampliamente en diversos campos como la investigación, la evaluación, la formación y la evaluación del desempeño. (Medina, et. al, 2023)

3.5. Método de análisis de datos

Una vez que toda la información haya sido recopilada personalmente utilizando las herramientas de elección, se creó una base de datos en Microsoft Excel 2016 que enumerará los resultados para que los datos de cada pregunta puedan ser analizados, publicados y agregados. Una tabla que contiene los porcentajes y sus respectivas interpretaciones de los resultados eventualmente creará un cuadro estadístico que muestra el efecto de los mismos porcentajes y hará que los resultados estén organizados, sean precisos y claros para mostrar los hallazgos del estudio.

3.6. Aspectos éticos

En la presente investigación denominada implementación de un sistema web de gestión de ventas para la empresa distribuidora López. Chimbote; 2024, el trabajo tendrá en cuenta la normativa sobre integridad científica en investigaciones ULADECH Universidad Edición 001 de acuerdo con los principios éticos del artículo 5, que

mencionaremos a continuación:

Respetar y proteger los derechos, la dignidad, la privacidad y la diversidad cultural de los participantes son principios fundamentales de cualquier investigación, ya sea en ciencia, medicina o sociedad, y se debe garantizar el bienestar y la seguridad de los participantes. Es importante respetar su confidencialidad y privacidad, y considerar su diversidad cultural y sus creencias.

Proteger la libertad de elección y respetar la autonomía de cada participante a través de una participación voluntaria, informada e informada indica que los participantes de la investigación tienen derecho a conocer el propósito de la investigación.

La libertad de participar por su propia voluntad y de ser informado del propósito y propósito de su participación en la investigación de una manera que exprese claramente sus deseos libres y específicos indica que los participantes de la investigación tienen derechos.

Buscar la Benevolencia y la No Maleficencia Este principio ético subyace a cualquier intervención que implique la participación de individuos. Toda investigación tiene sus beneficios y riesgos, pero supone un daño positivo y razonable para los participantes y minimiza los posibles efectos negativos para maximizar los beneficios.

Comunicar los resultados de la investigación de forma veraz, honesta y responsable. Este principio ético es central en toda investigación para garantizar que los resultados obtenidos se informen de manera precisa, veraz y justa. La difusión responsable de la investigación no sólo contribuye al desarrollo del conocimiento, sino que también fortalece la integridad de la ciencia y su impacto positivo en la sociedad.

Equidad a través de un juicio sólido y evaluable La equidad a través de un juicio sólido y evaluable implica ser justo y tomar precauciones para limitar el sesgo. Estos principios ayudan a crear un ambiente donde se hace justicia, asegurando que todas las partes sean tratadas de manera justa y que las decisiones se tomen con base en un juicio sólido y considerado.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. Resultados

Objetivo general: Implementar un sistema web de gestión de ventas para la empresa distribuidora López de Chimbote en el año 2024, que permitirá gestionar eficientemente el proceso de ventas.

Tabla 4

Implementación del sistema web con respecto a sus dimensiones

Dimensiones	Si		No		Total	
	n	%	n	%	n	%
Nivel de satisfacción con relaciona al sistema actual	3	15.00	17	85.00	20	100.00
Propuesta de implementación del sistema web	20	100.00	-	-.00	20	100.00

Nota. Se observa que el 85% no están satisfechos en relación con el sistema actual, asimismo en la segunda dimensión el 100.00% si están de acuerdo con la propuesta de implementar un sistema web para gestionar las ventas en la Distribuidora López.

Objetivo específico 1. Recopilar información de la gestión de ventas existente para determinar las necesidades y procesos en la empresa comercial.

Tabla 5

Recopilación de información de la gestión de ventas existente

Alternativas	n	%
Si	3	15.00
No	17	85.00
Total	20	100.00

Nota. Se observa que el 85% de personas encuestadas manifestaron no estar satisfechos

acerca del sistema web de ventas actual, mientras el 15% indico que si están satisfechos. Objetivo específico 2. Utilizar la metodología RUP y el lenguaje UML para modelar los requerimientos funcionales y no funcionales del sistema.

Tabla 6

Utilización de la metodología RUP y UML

Alternativas	n	%
Si	20	100.00
No	-	-.00
Total	20	100.00

Nota. Se observa que el 100% de encuestados manifestaron si estar de acuerdo con la utilización de RUP y UML para modelar el sistema web de ventas.

Objetivo específico 3. Diseñar el sistema web de gestión de ventas, que permita gestionar y almacenar toda la información correspondiente a las ventas de la empresa.

Tabla 7

Implementación del sistema web

Alternativas	n	%
Si	20	100.00
No	-	-.00
Total	20	100.00

Nota. Se observa que el 100% de encuestados manifestaron ue hay una necesidad de realizar la implementación del sistema web de ventas.

5.2. Discusión

La presente investigación tuvo como objetivo general: Implementar un sistema web de gestión de ventas para la empresa distribuidora López de Chimbote en el año 2024, que permitirá gestionar eficientemente el proceso de ventas; teniendo como resultado que el 100.00% si están de acuerdo con la propuesta de implementar un sistema web, este resultado se asemeja con el autor Tarazona (2024) indicando que el 92,00% de los encuestados manifestaron que SI existe la necesidad de implementar un sistema web, así mismo se fundamenta teóricamente por el autor Castro (2019) el cual indica que las empresas optan cada vez más por implementar sistemas de ventas computarizados porque estos sistemas apoyan las ventas de forma segura, rápida y efectiva. También nos brindan diversas capacidades, como generar informes, mantener registros de inventario y brindar a los clientes cotizaciones rápidas y precisas. También son adaptables porque pueden usarse en computadoras, tabletas y teléfonos móviles, agilizando el proceso de ventas y generando más ganancias para las empresas que utilizan sistemas de punto de venta.

El primer objetivo específico: Recopilar información de la gestión de ventas existente para determinar las necesidades y procesos en la empresa comercial, el 85% de personas encuestadas manifestaron no estar satisfechos acerca del sistema web de ventas actual, mientras el 15% indico que, si están satisfechos, estos resultados son comparables con Mori (2022) Titulada “Propuesta de implementación de un sistema web de ventas en la ferretería Chaves, Tumbes; 2023”, donde el 75.00% de los trabajadores encuestados no están satisfechos con el proceso de ventas, mientras que el 25.00% afirmaron que si están satisfechos con el proceso de ventas, esto coincide con Cabrerizo (2014) que indica que la gestión de ventas es un proceso que incluye seleccionar, capacitar, motivar y coordinar el equipo de ventas de una organización, formular estrategias, gestionar y optimizar las operaciones de acuerdo con la evolución del mercado y las necesidades comerciales, los datos se obtuvieron por la existencia de la necesidad de un sistema web ya que el sistema actual no cumple con las necesidades de sus usuarios, lo que genera una mala atención por parte de la Empresa.

El segundo objetivo específico: Utilizar la metodología RUP y el lenguaje UML para modelar los requerimientos funcionales y no funcionales del sistema, el 100% de encuestados manifestaron si estar de acuerdo con la utilización de URP y UML para modelar el sistema web

de ventas, estos resultados son comparables con Bran (2023) obtuvo como resultado que existe la necesidad de realizar la implementación del sistema de gestión para mejorar las ventas de productos que ofrece la empresa, todo coincide con lo manifestado con Vivas et, al. (2018) los cuales indica que es un método estándar que utiliza un lenguaje de modelado común para el desarrollo de software en el que los sistemas se analizan, implementan y documentan mediante métodos de predicción que permiten la identificación y ordenación de tareas y responsabilidades en una organización. El objetivo es garantizar la calidad del desarrollo para lograr la satisfacción del usuario final dentro del tiempo y presupuesto especificados.

El tercer objetivo específico: Diseñar el sistema web de gestión de ventas, que permita gestionar y almacenar toda la información correspondiente a las ventas de la empresa, el 100% de encuestados manifestaron que hay una necesidad de realizar la implementación del sistema web de ventas, estos resultados son comparables con Tarazona (2022) titulada “Diseño de un sistema web para la distribución de los espacios disponibles en los parques de estacionamiento vehicular de la Municipalidad Provincial de Huaraz – Huaraz; 2022”, donde el 92,00% de los encuestados manifestaron que SI existe la necesidad de implementar un sistema web, con lo expuesto, esto coincide con Dunnan et al. (2019) los que indican que un sistema web, también conocido como aplicación web, es un software interactivo alojado en un servidor al que se puede acceder a través de Internet o una red privada. Para utilizar la aplicación web, el usuario se conecta al servidor que aloja el sistema y, por lo tanto, inevitablemente instala la aplicación web en cada computadora. Estos resultados se obtuvieron ya que los usuarios encuestados ven la necesidad de la implementación del sistema web ya que ofrece una mejora administración en la gestión de ventas, también una atención adecuada y rápida

5.3. Propuesta de mejora

Con el análisis obtenido sobre el proceso de gestión de ventas, se procedió con la implementación de un sistema web para el proceso de gestión de ventas para la Distribuidora López. Donde se plantea como propuesta mejorar la gestión de ventas. La metodología que se utiliza es RUP, el lenguaje de programación PHP de lado del servidor, HTML5 y CSS3 en el diseño de interfaces y el gestor de base de datos MYSQL.

Fundamentación de la propuesta:

Se empleó la metodología RUP en esta investigación, para la implementación de un sistema web para el proceso de gestión de ventas para la Distribuidora López, 2024. La meta principal es asegurar la producción de software de alta calidad que cumpla con las necesidades de los usuarios, con una planeación y presupuesto predecible, dividiendo los procesos en 4 fases: Inicio, Elaboración, Construcción y transición. Las principales razones para utilizar son:

- ✓ Provee un entorno de proceso de desarrollo configurable, basado en estándares.
- ✓ Permite tener en claro y accesible todos los procesos de desarrollo.
- ✓ Permite configurarlo con las necesidades de la institución y del proyecto.
- ✓ Evolución continua
- ✓ Adaptable
- ✓ Permite medición, estimación de costos y tiempo, nivel de avance.

La ejecución del proyecto del sistema web utilizó la metodología de desarrollo de software RUP, estableciendo los siguientes entregables para cada uno de los flujos de trabajo de dicha metodología.

Tabla 8

Flujo de trabajo RUP

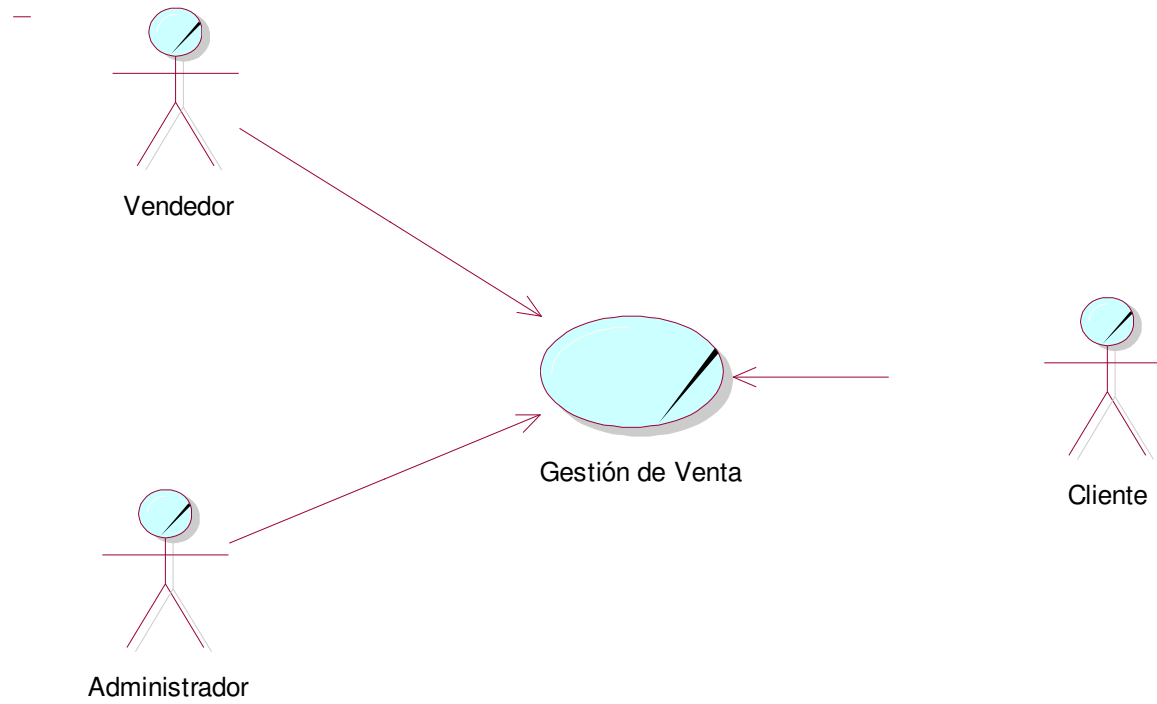
Etapa	Entregable
MODELADO DEL NEGOCIO	Casos de uso del negocio
	Estados del problema y Posicionamiento
REUERIMIENTOS	Propósito del sistema
	Restricciones
	Requerimientos de ejecución
	Requerimientos funcionales
	Requerimientos no funcionales
ANÁLISIS Y DISEÑO	Definición de actores
	Especificación de caso de uso
	Diagrama de actividades
	Modelo de Análisis
	Diseño de la Base de Datos
IMPLEMENTACIÓN	Diseño del sistema
	Diseño de prototipos

Nota. Elaboración propia

Figura 3. Casos del Negocio

1. Modelo de Negocio

A



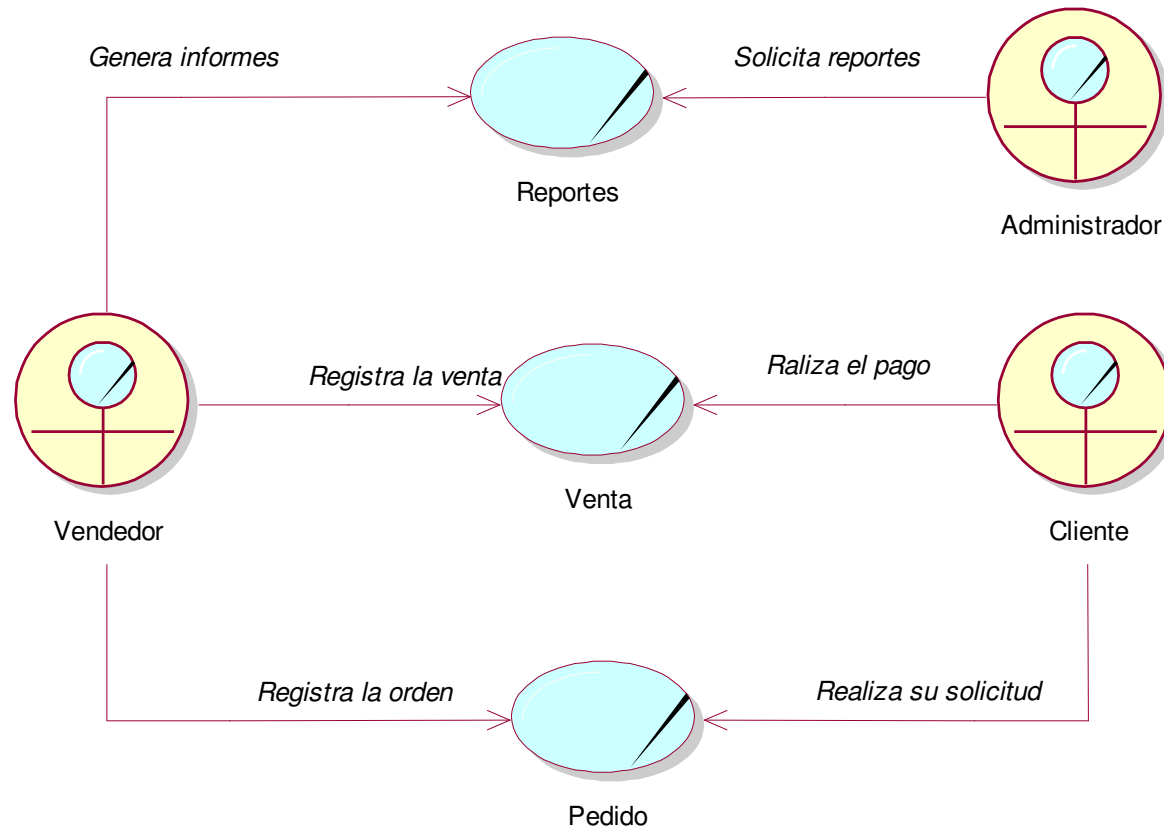


Figura 4. Casos de uso

Acceso al sistema

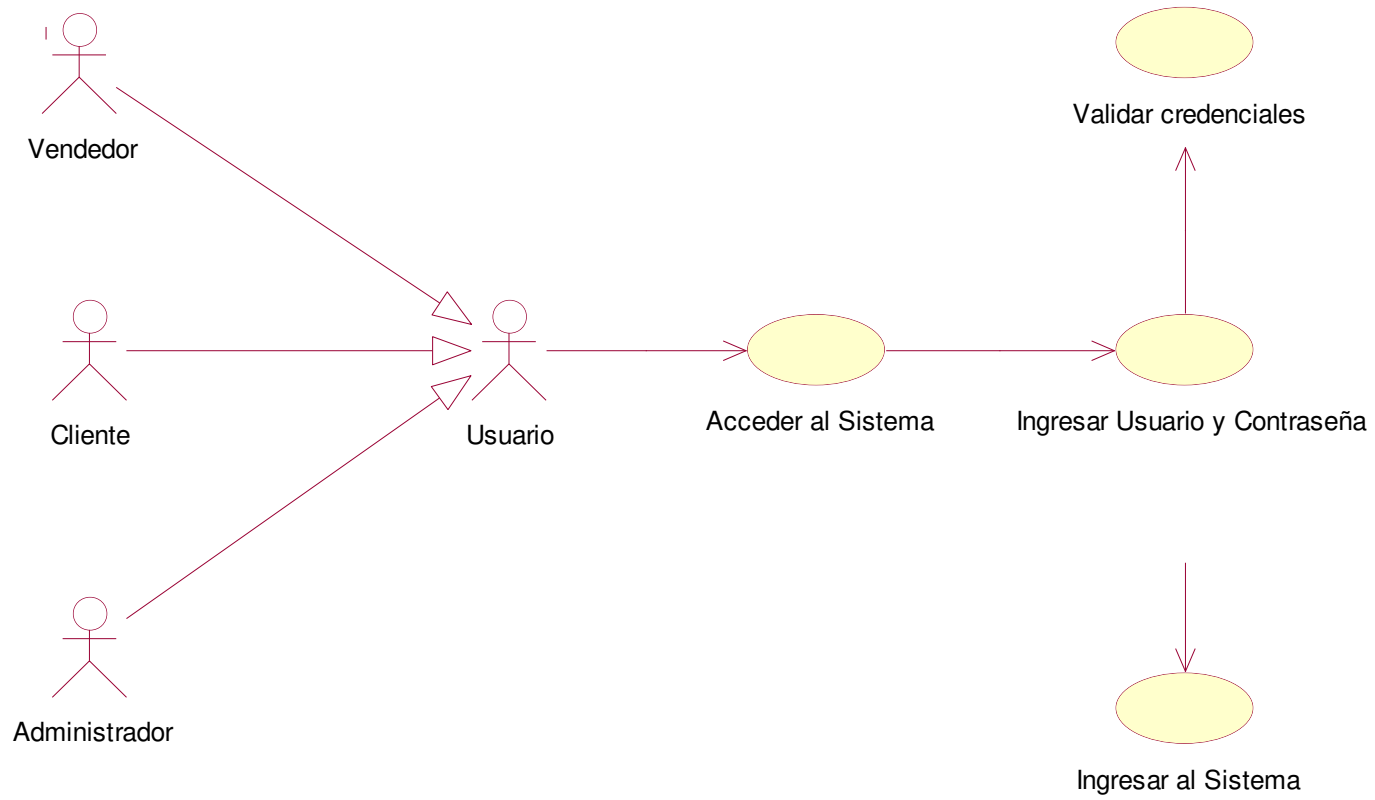


Figura 5. Gestionar Pedido

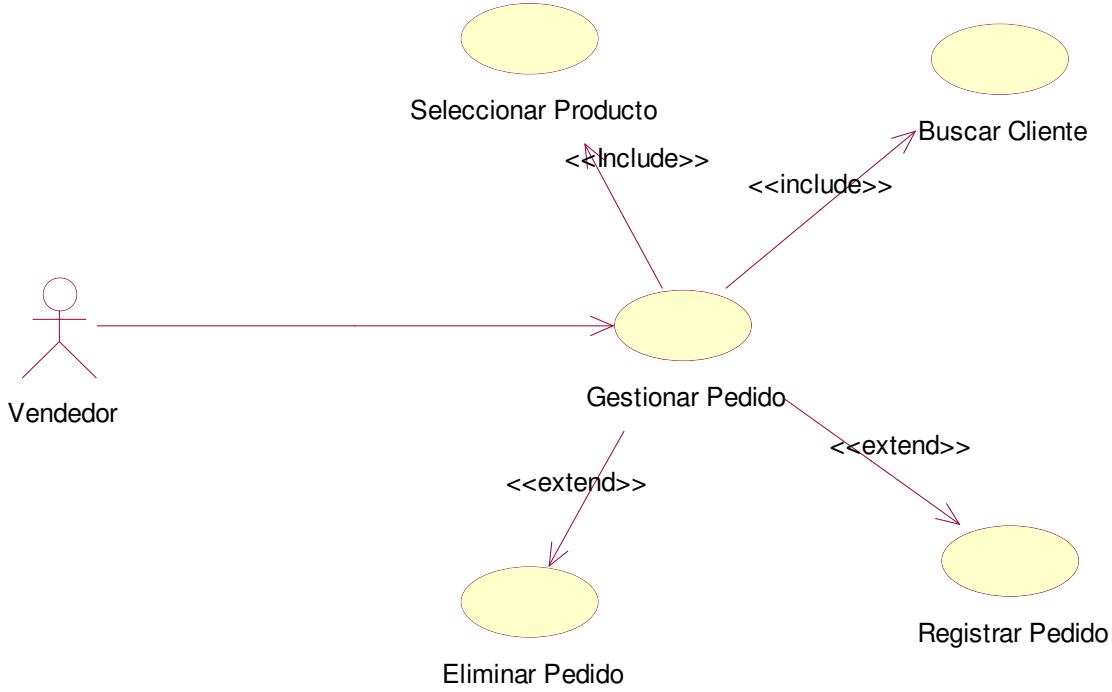


Figura 6. Gestión de venta

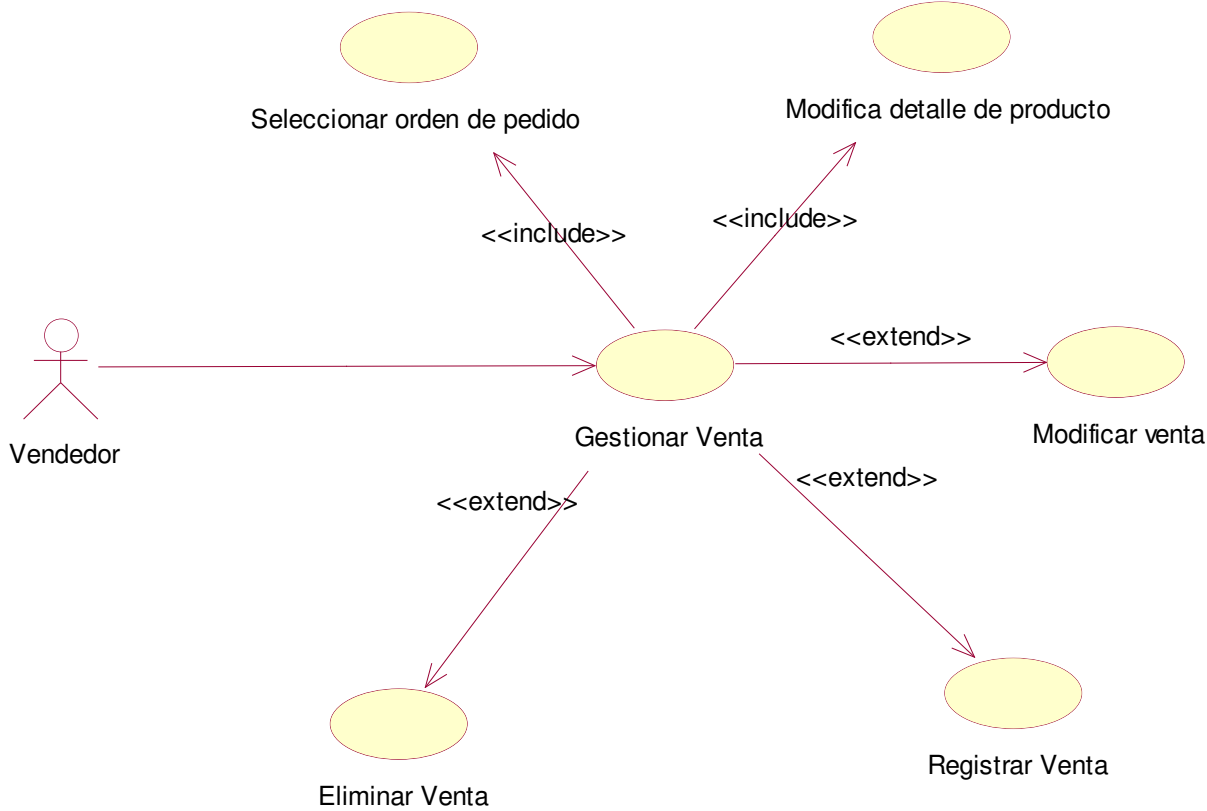


Figura 7. Gestión de producto

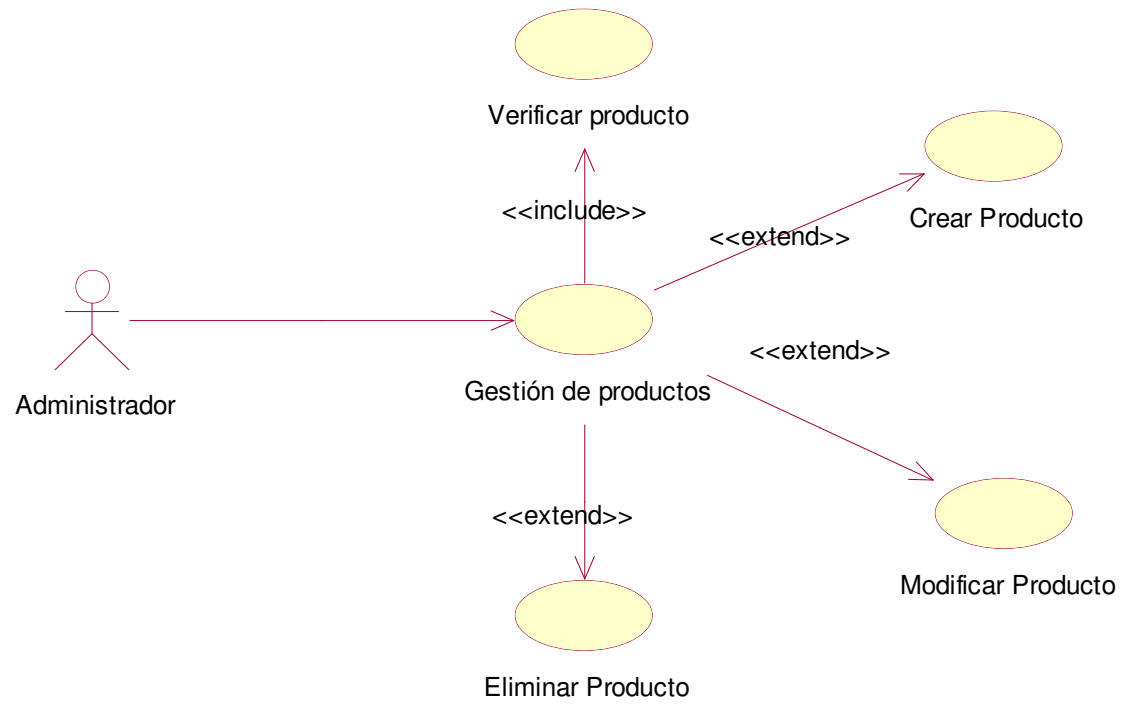


Figura 8. Diagrama de actividades historial de pedidos

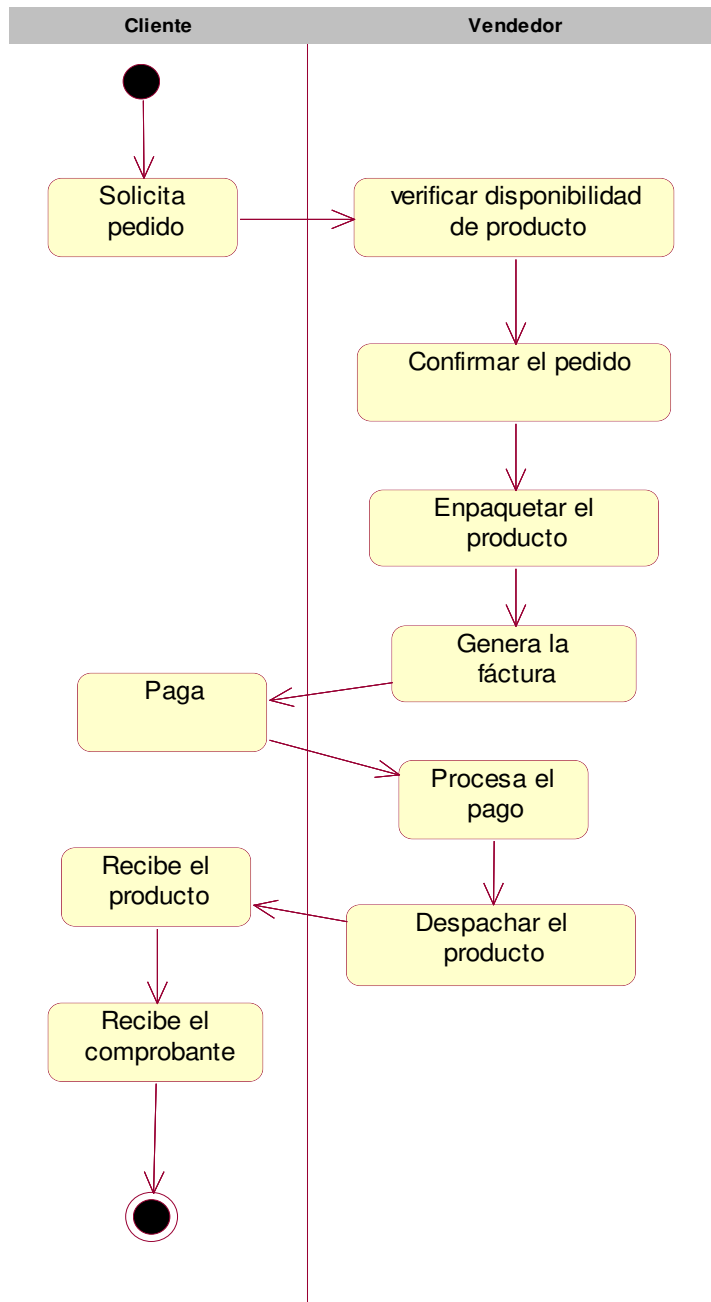


Figura 10. Diagrama de secuencia

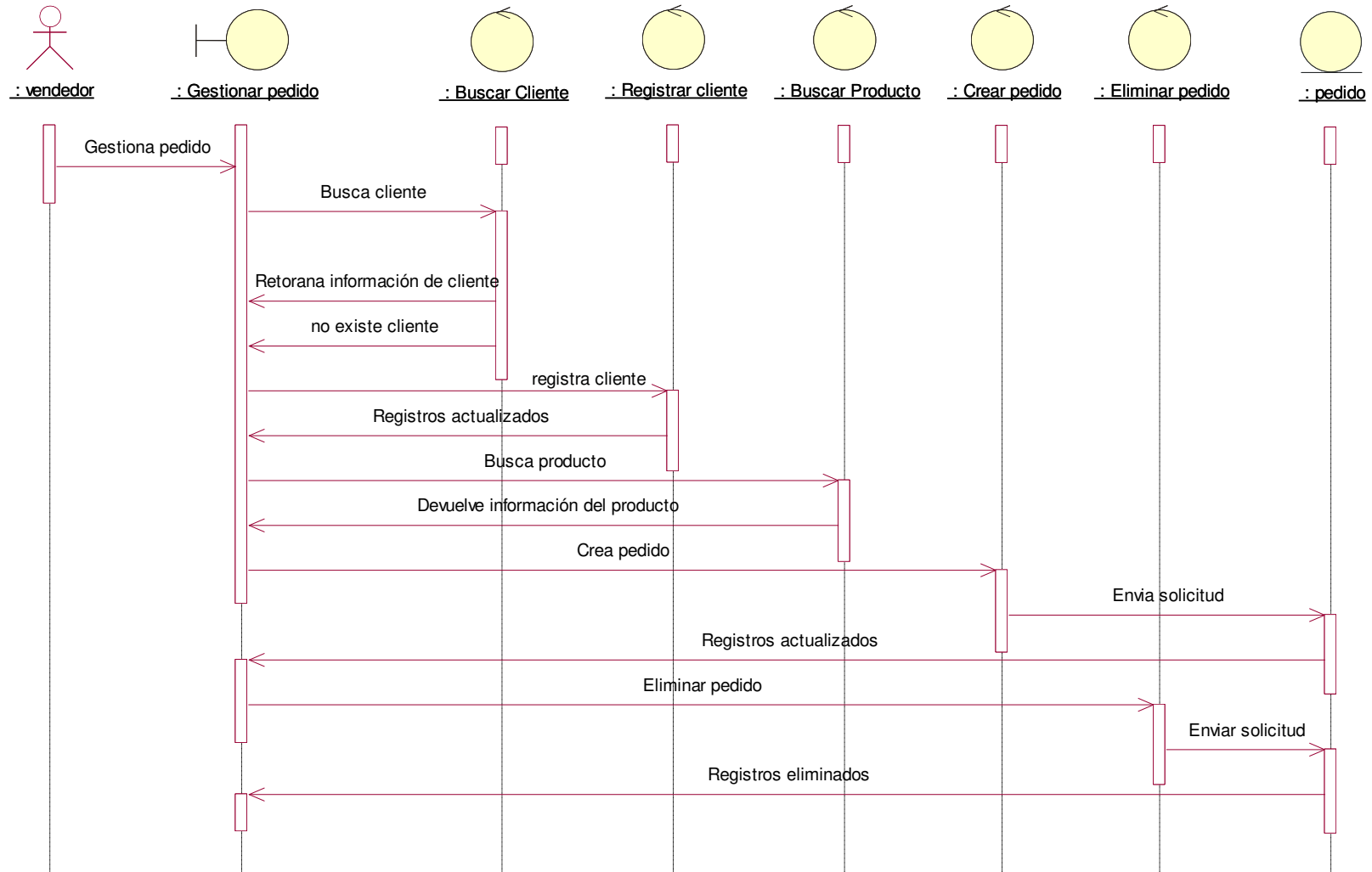


Figura 11. Gestionar venta

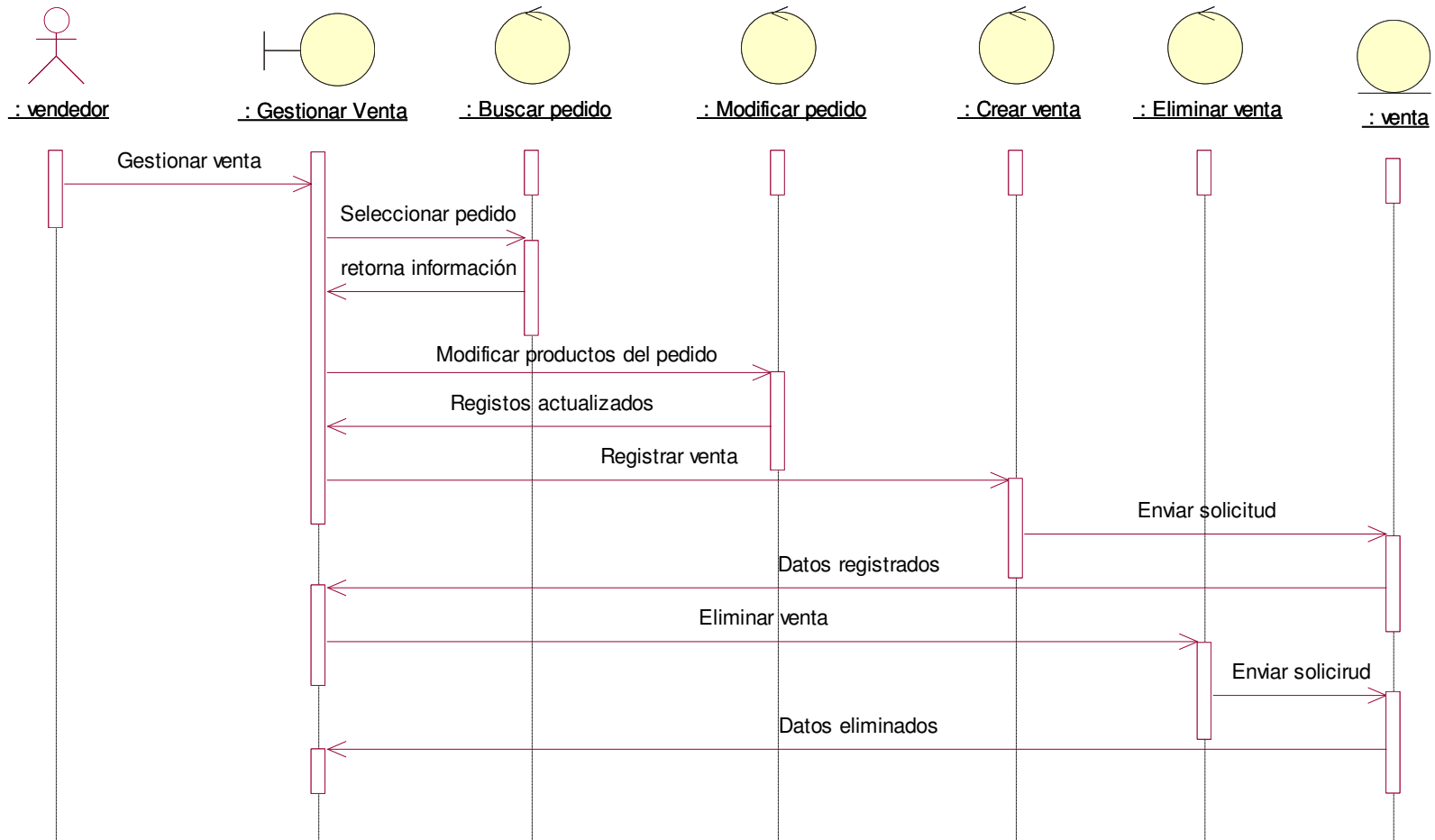


Figura 12. Gestionar producto

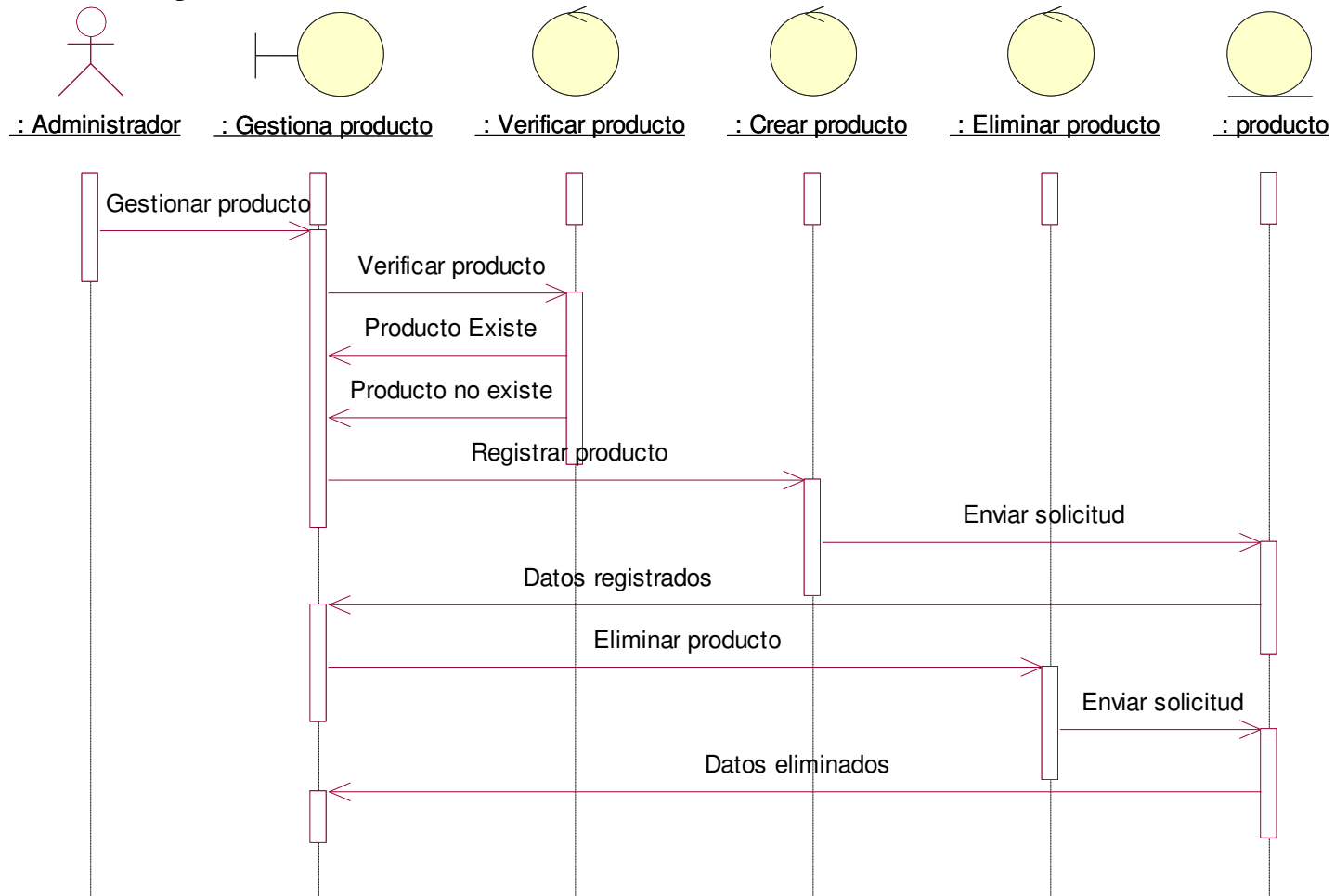


Figura 13. Gestión de vendedor

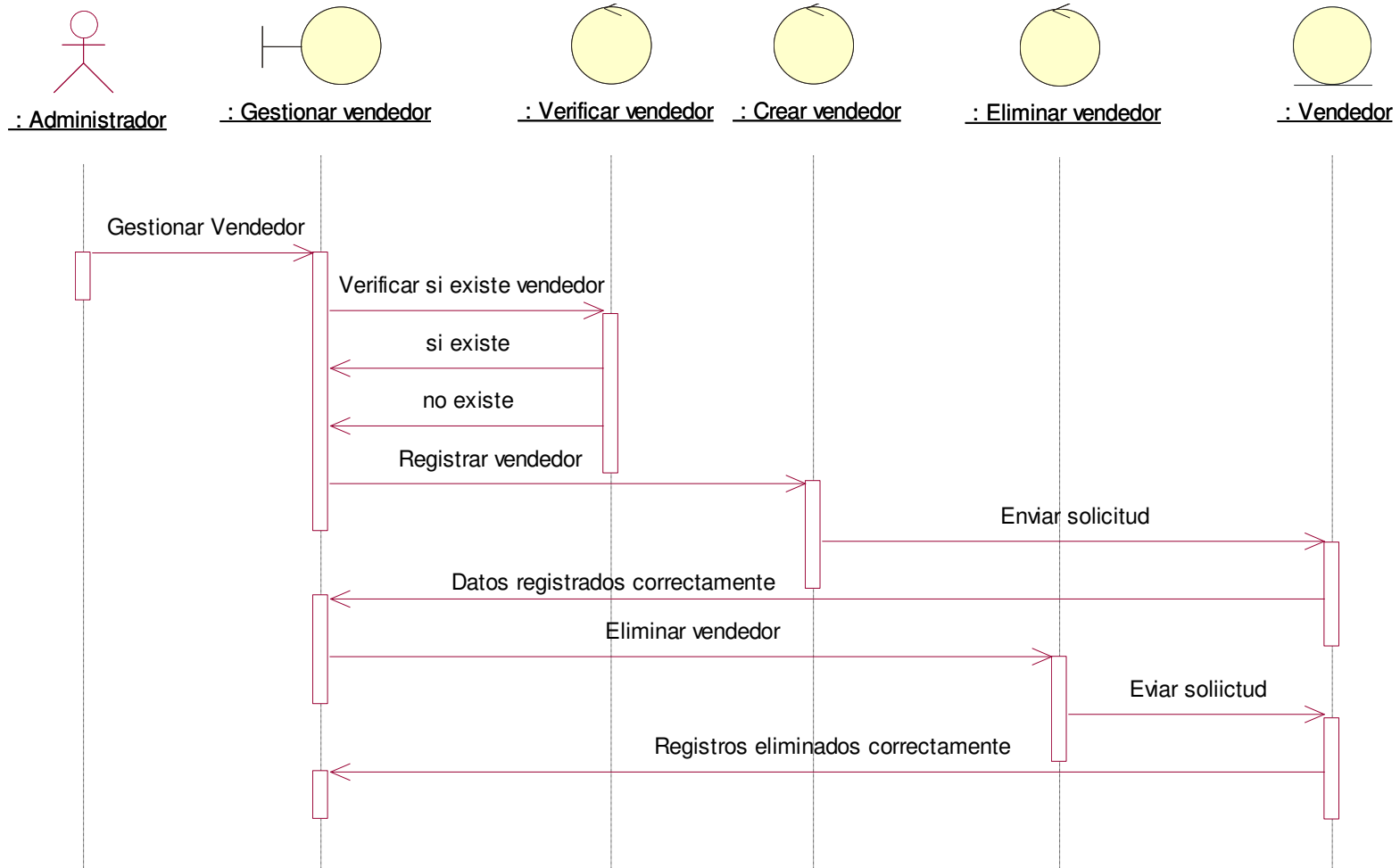


Figura 14. Diagrama de colaboración

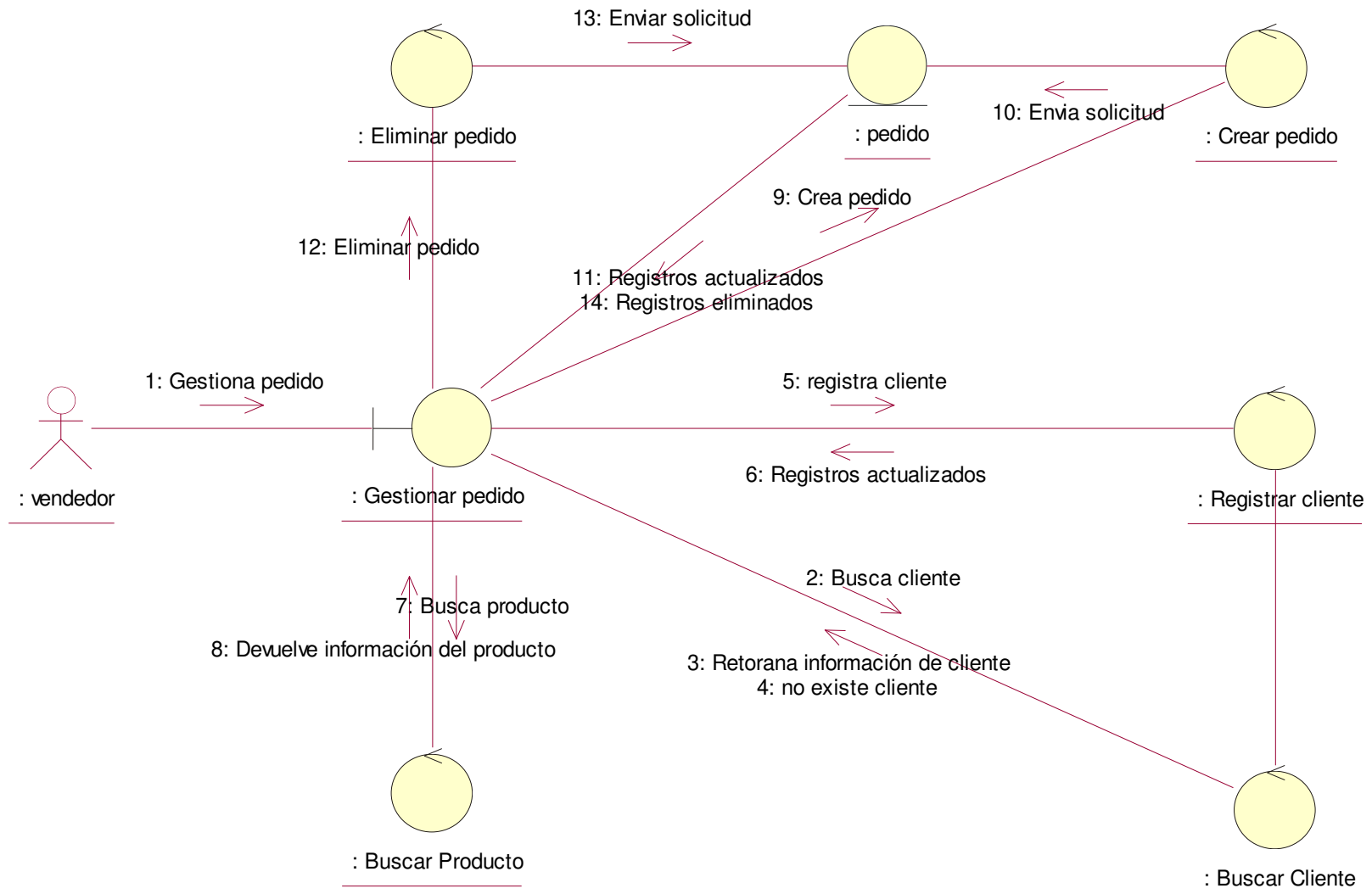


Figura 15. Gestionar venta

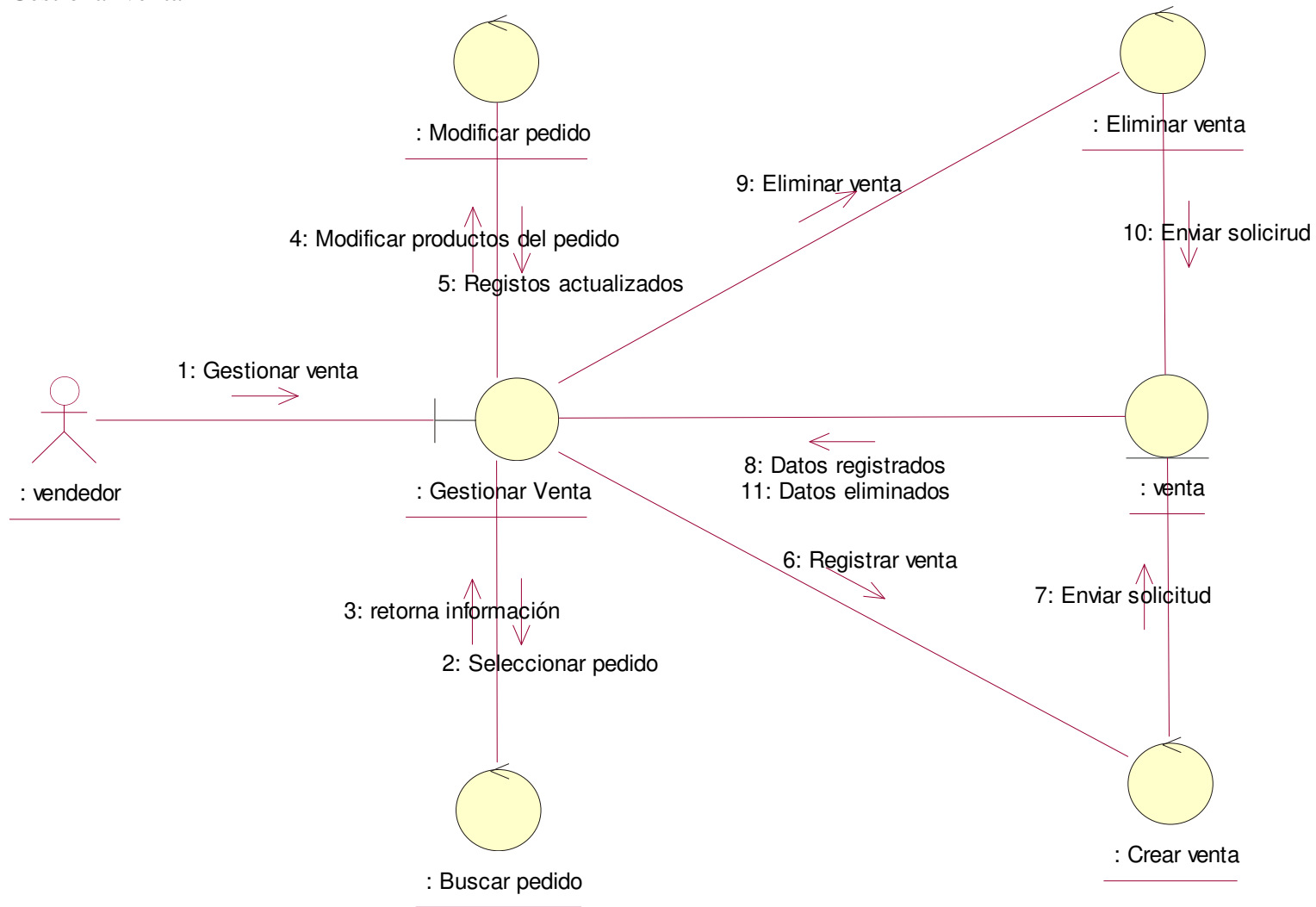


Figura 16. Gestionar producto

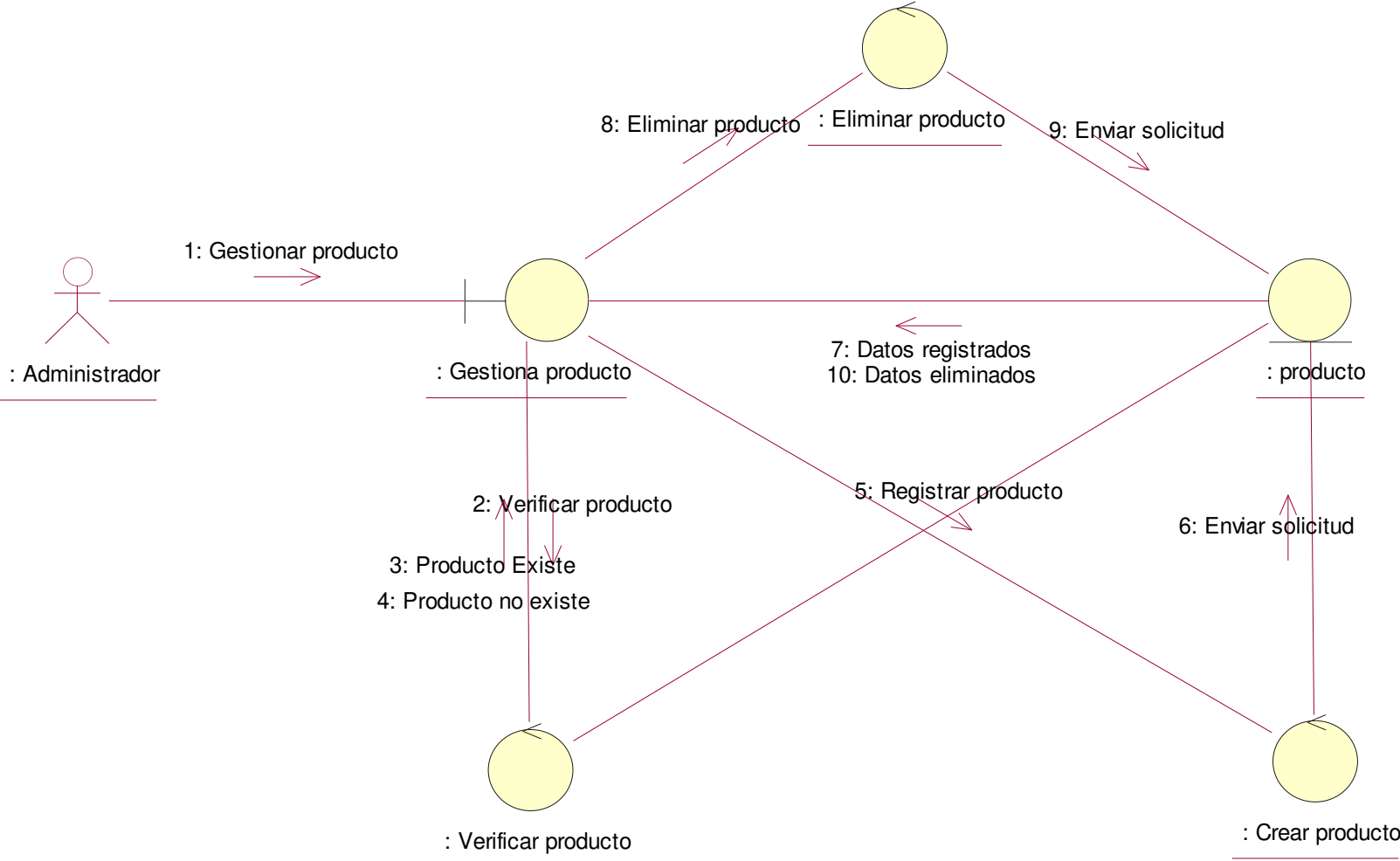


Figura 17. Gestión de venta

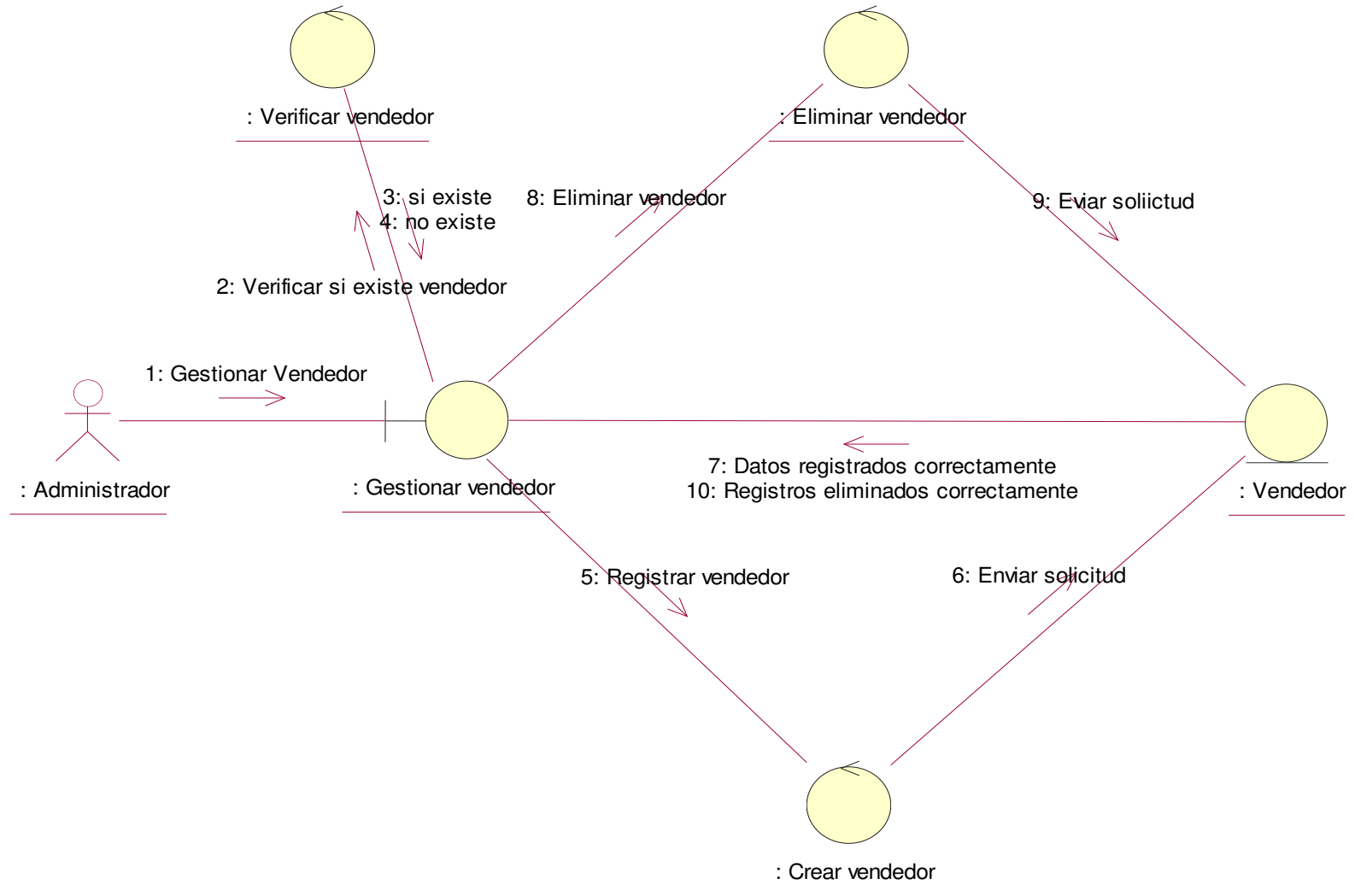
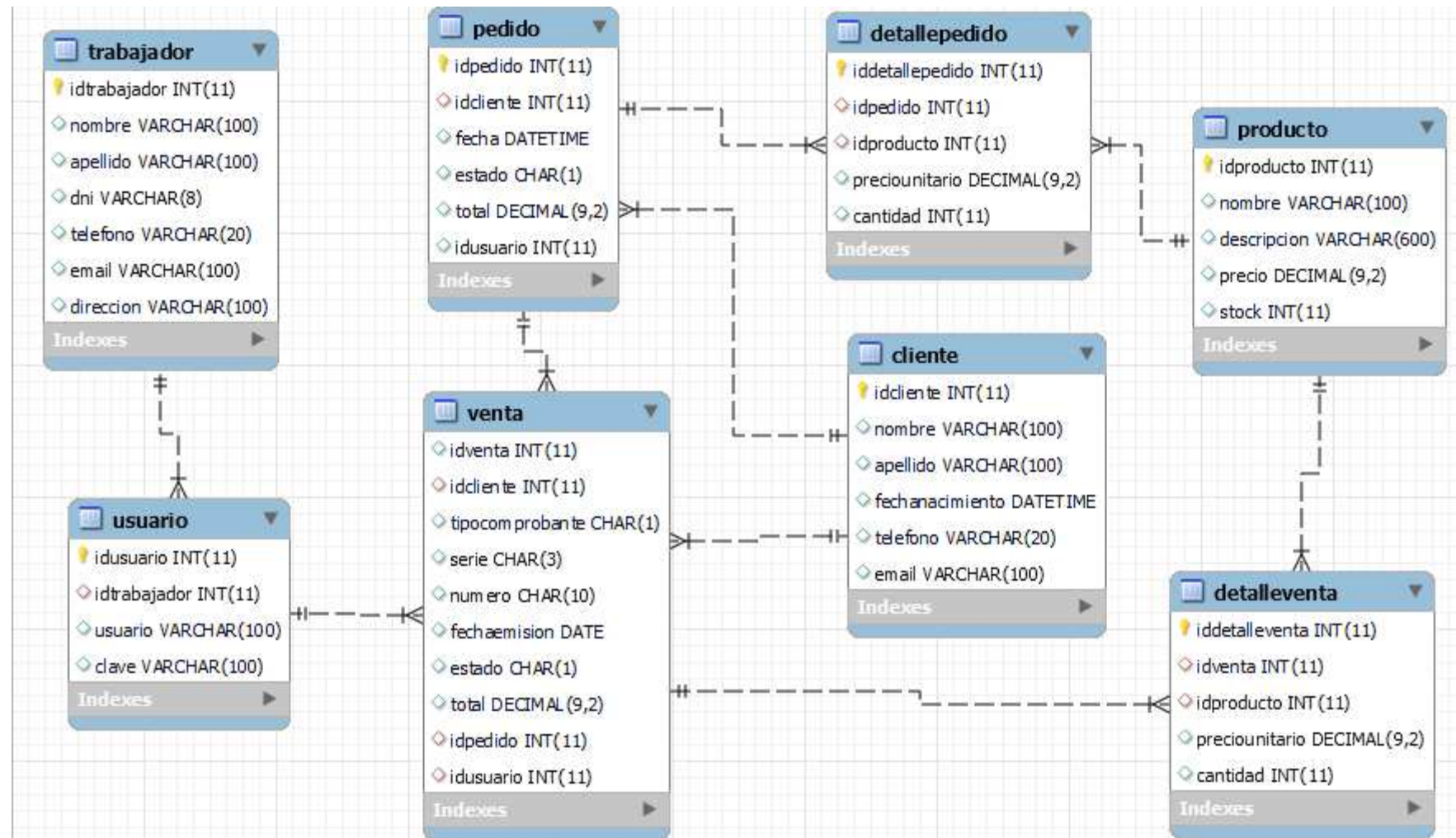


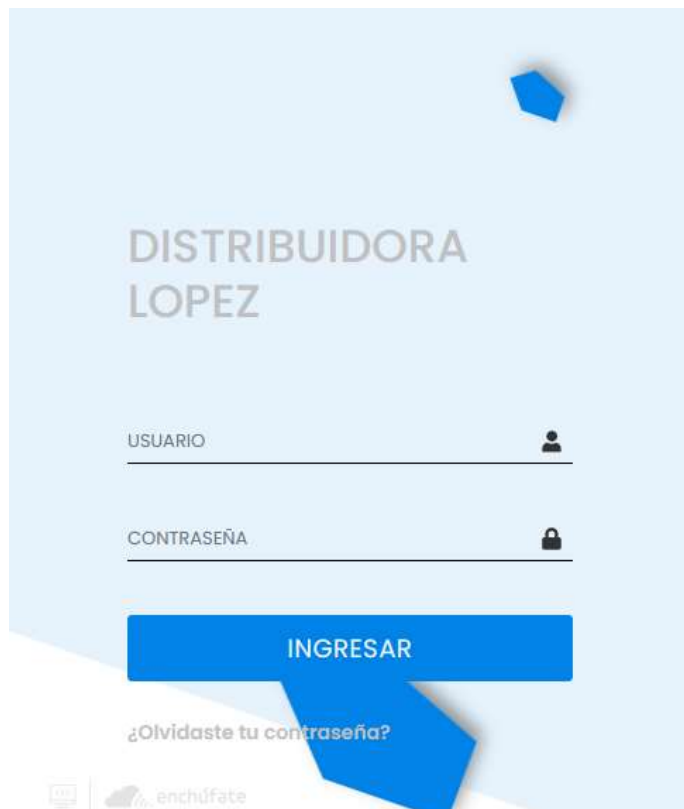
Figura 18. MODELO DE BASE DE DATO

DISEÑO DE BASE DE DATO



Implementación

Figura 19. Interfaz acceso al sistema



The image shows a login interface for 'DISTRIBUIDORA LOPEZ'. The background is light blue with a white login form. The text 'DISTRIBUIDORA LOPEZ' is displayed in a large, grey font. Below this, there are two input fields: 'USUARIO' with a person icon and 'CONTRASEÑA' with a lock icon. A prominent blue button labeled 'INGRESAR' is positioned below the password field. A link for '¿Olvidaste tu contraseña?' is located below the button. At the bottom left, there is a logo for 'enchúfate'.



Figura 20. Interfaz panel principal

Distribuidora López

Inicio > Productos

MARÍN SÁNCHEZ JONH ALI
ADMINISTRADOR

Registro de productos

Buscar... [+ Nuevo producto](#)

Mostrando 1 - 3 de 3 registros

Código	Nombre	Descripción	Precio	Stock	Opciones
001	Arroz costeño 1Kilo	Arroz de alta calidad	3.5	5	Editar Eliminar
002	Arroz Paisana 1Kilo	Arroz de alta calidad	3.3	12	Editar Eliminar
003	Leche GLoria 1 tarro	Leche	4	24	Editar Eliminar

Distribuidora López

Inicio

Maestros

Personas

- Trabajadores
- Cientes

Administración

- Productos
- Usuarios

Gestión de Ventas

- Orden de Pedido
- Ventas

Orden de pedido

MARÍN SÁNCHEZ JONH ALI
ADMINISTRADOR

Registro de pedidos

Buscar...

+ Nuevo pedido

Mostrando 1 - 3 de 3 registros

Código	Cliente	Fecha	Monto Total	Usuario	Opciones
0000001	Marín Sánchez Jonh Ali	14/10/2024	125.5	MARIN	Editar Eliminar
0000002	Marín Sánchez Jonh Ali	14/10/2024	300	MARIN	Editar Eliminar
0000003	Marín Sánchez Jonh Ali	12/10/2024	500	MARIN	Editar Eliminar

Distribuidora López

The screenshot displays a web application interface for 'Distribuidora López'. On the left is a dark blue sidebar menu with the following items: Inicio, Maestros, Personas (with a dropdown arrow), Administración (with a dropdown arrow), and Gestión de Ventas. Under 'Personas' are 'Trabajadores' and 'Clientes'. Under 'Administración' are 'Productos' and 'Usuarios'. Under 'Gestión de Ventas' are 'Orden de Pedido' and 'Ventas'. The main content area has a breadcrumb trail: 'Orden de pedido > Detalle de pedido'. In the top right corner, the user is identified as 'MARÍN SÁNCHEZ JONH ALI ADMINISTRADOR'. The main form is titled 'Generar pedido' and contains several input fields: 'Código de pedido' (0000007), 'Fecha' (15/10/2024), 'Usuario' (MARIN), 'DNI', 'Cliente', 'Código producto', 'Nombre del Producto', 'Precio', and 'Cantidad'.

Inicio > Orden de pedido > Detalle de pedido

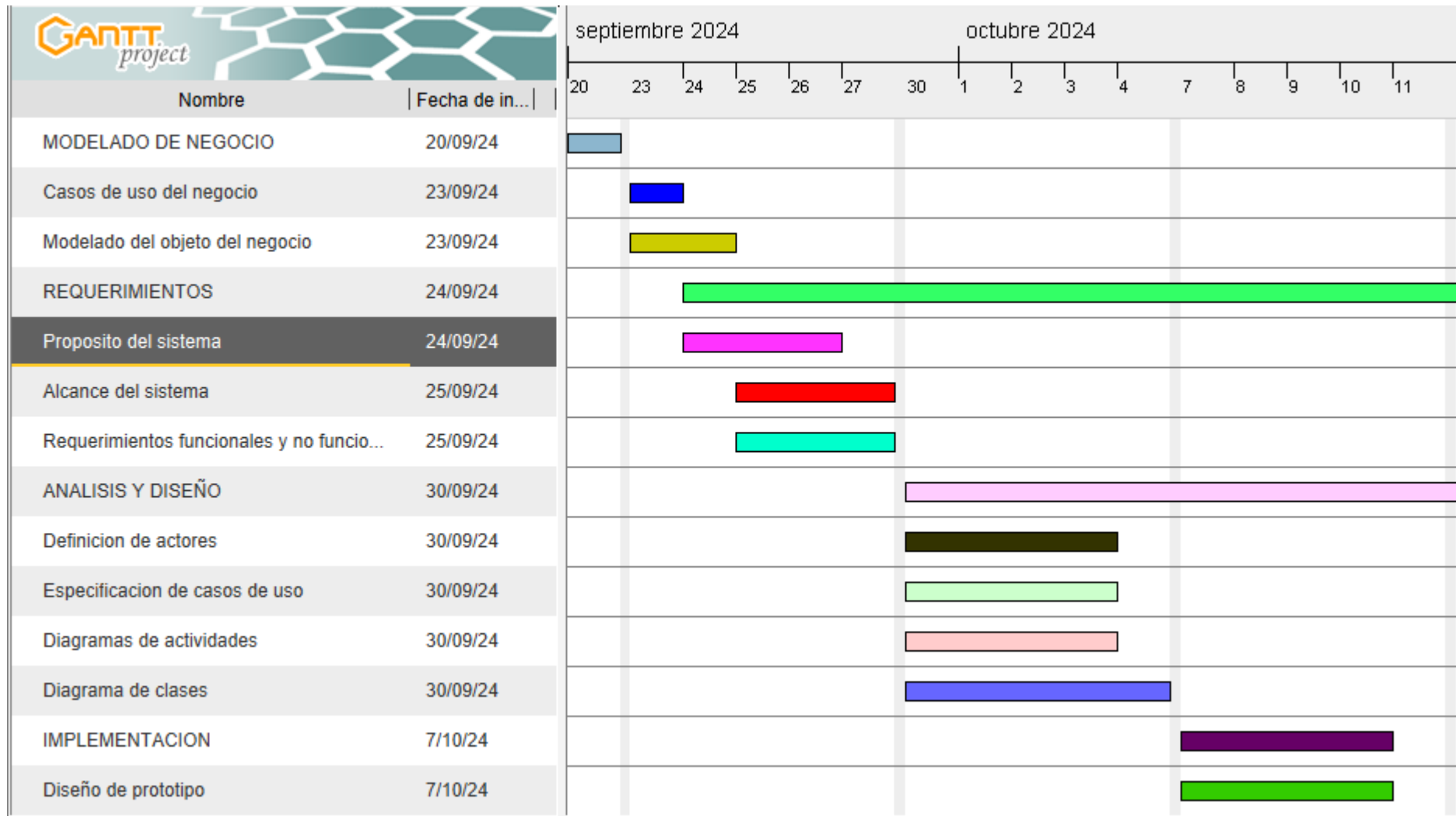
MARÍN SÁNCHEZ JONH ALI
ADMINISTRADOR

Generar pedido

Código de pedido	Fecha	Usuario	
0000007	15/10/2024	MARIN	
DNI	Cliente		
Código producto	Nombre del Producto	Precio	Cantidad

4.5. Diagrama de Gantt

Figura 21. Diagrama de Gantt



4.6. Propuesta económica

Tabla 9.

Propuesta económica

Categoría	Recursos	Total
	Visual Studio Code	0.00
	PHP	0.00
Software	MySQL	0.00
	Apache	0.00
Servicios	Internet	180.00
	Pasaje	10.00
Materiales	Lapicero	2.00
	Impresora	55
Total		192

Nota. Elaboración propia

VI. CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos permitieron analizar la insatisfacción de los clientes de la distribuidora. Se ha identificado un elevado nivel de descontento con el proceso de ventas actual en la Distribuidora López. Sin embargo, se ha encontrado un alto grado de aceptación hacia la propuesta de implementar un sistema web de ventas, con el objetivo de optimizar el control de la comercialización de productos en la Distribuidora López. A partir de este análisis, se concluye lo siguiente:

1. Se llevó a cabo el análisis del proceso de ventas vigente en la Distribuidora López, lo que facilitó la identificación de las necesidades existentes (control de registro en hojas, no cuenta con lista de clientes) y la propuesta de un sistema web.
2. La combinación de RUP y UML proporciona un marco robusto para modelar los requerimientos funcionales y no funcionales en el desarrollo de software para la Distribuidora López. La metodología RUP permite una gestión iterativa e incremental del proyecto, asegurando que todos los aspectos del sistema sean considerados desde las primeras fases del desarrollo. Por su parte, UML ofrece herramientas visuales efectivas que facilitan la comunicación entre desarrolladores y partes interesadas.
3. Se propuso el diseño de un sistema web con una base de datos, utilizando MySQL como gestor de base de datos y PHP como lenguaje de programación, garantizando un sistema amigable y de fácil manejo.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se aconseja a la Distribuidora López considerar la implementación de un sistema de ventas en línea, ya que esto contribuirá al crecimiento y éxito del negocio, además de aumentar la satisfacción del cliente y generar confianza en los productos ofrecidos.
2. Es recomendable llevar a cabo capacitaciones continuas para el personal encargado de gestionar el sistema web de la distribuidora, asegurando así un funcionamiento óptimo y un uso adecuado del sistema de ventas.
3. Se sugiere al propietario de la distribuidora López actualizar la tecnología de sus computadoras para facilitar la implementación del sistema propuesto, garantizando así un funcionamiento eficiente del mismo.

Referencias bibliográficas

- Aldana, D., & Gomez, C. (2020). *Diseño, Desarrollo e Implementación sistema de ventas en línea para la empresa Oran - ing*. Bogota: Universidad piloto de Colombia. Recuperado de: http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/6850/Proyecto%20Grado%20Fockus%20Software%20-%20Oran_ing.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Aparisi, M. (2024). *Avances tecnológicos: la nueva gestión de la información en la empresa*. Recuperado de: <https://www.docunecta.com/blog/avances-tecnologicos-nueva-gestion-informacion-empresa>
- Bran, J. (2023). *Propuesta de implementación de un sistema de gestión de venta de la empresa JAPAN MOTORS DIESEL EIRL Piura*. PIURA: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/34445/EMPRESA_GESTION_BRAN_SALAZAR_JHOSELINE_LISSET.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cabrerizo, M. (2014). *Procesos de Venta*. Madrid: Editorial Editex S.A.
- Caceres, L. (2019). *Introducción a la Programación: Introducción, fundamentos de la Programación, herramientas de programación, metodología de Programación, aplicaciones*. Lima: Universidad Nacional de Educación "Enrique Guzmán y Valle"
- Capacho, J. R., & Bernal, W. (2017). *Diseño de Bases de datos*. Barranquilla Colombia: Universidad del Norte. Recuperado de: https://www.google.com.pe/books/edition/Dise%C3%B1o_de_bases_de_datos/TLBJDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1
- Cayo, W. & Seracapa, L. (2024). *Desarrollo de un sistema web de gestión de ventas para la empresa EcoMejia mediante la aplicación de inteligencia de negocios. Propuesta Tecnológica previo a la obtención de Título de Ingeniería en Sistemas*

de Información. Universidad Técnica de Cotopaxi. Ecuador. Recuperado de:
<https://repositorio.utc.edu.ec/server/api/core/bitstreams/42b13044-95d7-4074-af66-501bddfdaba8/content>

Cases, E. (2014). *http-server*. Recuperado de: <http://www.ibrugor.com/blog/apache-http-server-que-es-como-funciona-y-para-ue-sirve/>

Dunnan, L., Erfeng, X., Guangyu, Q., & Zhendong, D. (2019). Un estudio sobre la estrategia de compra y venta de empresas vendedoras de energía considerando precios diferenciados de tiempo compartido. *Procedimiento energético*, 156, 296-301. Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1876610218311056>

Fainete, S. (2023). Los enfoques de investigación en las Ciencias Sociales. *Revista Latinoamericana Ogmios*, 3(8), 82-95. Recuperado de: <https://doi.org/https://doi.org/10.53595/rlo.v3.i8.084>

Gallardo, E. (2017). *Metodología de la investigación: manual autoformativo*. Recuperado de: https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4278/1/DO_UC_EG_MAI_UC0584_2018.pdf

García, M., Martínez, T., De Los Santos, H., Lugo, O., Acosta, M., Arjona, E. And Jiménez, M. (2017). *Aplicación del proceso unificado en el desarrollo de un software que estima el inventario y el crecimiento-rendimiento maderable en plantaciones de eucalipto*. *Madera y Bosques* [en línea], vol. 23, no. 1. [Consulta: 17 octubre 2024]. ISSN 2448-7597. DOI 10.21829/myb.2017.2311557. Disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-04712017000100163.

Gomez, M. (2023). *HubSpot*. Recuperado de: <https://blog.hubspot.es/marketing/sistemas-de-informacion-empresas>

- Gomez, J. (2011). *Gestión de Servidores Web*. España: Editex
- Granda, L.; Espinoza, E.; Mayon, S. (2019). *Las TIC como herramientas didácticas del proceso de enseñanza-aprendizaje*. Revista Conrado, 15(66), 104-110.
Recuperado de: <http://scielo.sld.cu/pdf/rc/v15n66/1990-8644-rc-15-66-104.pdf>
- Gutiérrez, J. (2017). *Desarrollo y programación en entornos web*. Primera ed. México: Alpha Editorial
- Hernández-Sampieri, R., Fernández, C. y Batista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. 5ta. Edición. México: Editorial Mc Graw Hill.
- Hernández, R. y Mendoza, C., (2018). *Metodología de la investigación: las rutas: cuantitativa, cualitativa y mixta*. [en línea], Recuperado de: <http://repositorio.uasb.edu.bo/handle/54000/1292>.
- Ictea. (2021). *¿qué es el lenguaje de programación php?* [online].; 2021 [cited 2021 setiembre 11. Recuperado de: <https://www.ictea.com/cs/index.php?rp=/knowledgebase/8663/ique-es-ellenguaje-deprogramacion-php.html>.
- Khang, A., Misra, A., Gupta, S. K., y Shah, V. (2023). *AI-Aided IoT Technologies and Applications for Smart Business and Production*. CRC Press.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1201/9781003392224>
- Lopez, A. (2018). *La investigación en Ciencias de la Salud*. Alerta, 1(1), 67- 68.
Recuperado de: www.alerta.salud.gob.sv
- Medina, M., Rojas, R., Bustamante, W., Loaiza, R., Martel, Ch., y Castillo, R. (2023). *Metodología de la investigación. Técnicas e instrumentos de investigación*. Recuperado de: <https://editorial.inudi.edu.pe/index.php/editorialinudi/catalog/download/90/133/157?inline=1>

- Mendoza, J. (2023). *Propuesta de implementación de un sistema web de ventas en la ferretería Chaves, Tumbes; 2023. Universidad los Ángeles de Chimbote.* Recuperado de: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/34633/Atencion_Cliente_Mendoza_Moron_Jefry_Heiners.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Morales, C. J., Cedeño, V. L., Bravo, J. S., & Calderón, J. G. (2022). *Metodologías de desarrollo de software y su ámbito de aplicación: Una revisión. Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologías de Informação, 29-45.* Recuperado de: <https://www.proquest.com/openview/937c0ffcf92bf2c2761d76165f34090e/1?pq-origsite=gscholar&cbl=1006393>
- Mori, R. (2022). *Propuesta de implementación de un sistema de ventas para la pollería "J Y N EL CRUJIENTE". PIURA: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.* Recuperado de: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/33077/CONTROL_DE_VENTAS_MORI_ECHEVARRIA_ROGER_LUCIANO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pazmiño, S., Carriel, R. y Mosuera, J. (2023). *Importancia de los sistemas de información para tomar mejores decisiones empresariales. Artículo científico: Conciencia Digital.* Recuperado de: <https://www.cienciadigital.org/revistacienciadigital2/index.php/ConcienciaDigital/article/download/2442/5958/>
- Polito, G., & Temperini, M. (2021). *Un sistema gamificado basado en web para el aprendizaje de programación informática. Computadoras y Educación: Inteligencia Artificial, 2.* Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2666920X21000230>
- Rambla, X. (2024). *Tendencias emergentes en la tecnología informática para empresas en 2024.* Recuperado de: <https://www.cisinformatica.cat/es/tendencias-emergentes-en-la-tecnologia-informatica-para-a-empresas-el-2024/>

- Ramos G. (2014) *Enciclopedia NET*. [Online]. Recuperado de: <https://enciclopedia.net/base-de-datos/>.
- Robles, Ch. (2024). *Implementación de un sistema web de biblioteca virtual en la I.E. N° 86589 San Martín de Porres, Recuay Ancash; 2023. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote*. Recuperado de: [file:///C:/Users/FRANCIS/Downloads/BIBLIOTECA_VIRTUAL_ROBLES_FIGUEROA_CHRISTIAN_GIOVANNI%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/FRANCIS/Downloads/BIBLIOTECA_VIRTUAL_ROBLES_FIGUEROA_CHRISTIAN_GIOVANNI%20(1).pdf)
- Tarazona, J. (2022). *Diseño de un sistema web para la distribución de los espacios disponibles en los parques de estacionamiento vehicular de la Municipalidad Provincial de Huaraz – Huaraz; 2022. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote*. Recuperado de: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/35113/SISTEMA_WEB_TARAZONA_MARTIN_JUAN_DANIEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Tello, E. (2011). *Las tecnologías de la información y comunicaciones (TIC) y la brecha digital: su impacto en la sociedad de México. Rev. RUSC, 4(2)*. Recuperado de <http://rusc.uoc.edu/rusc/es/index.php/rusc/article/download/v4n2-tello/305-1221-2-PB.pdf>
- Ulate, J. (2020). *Propuesta de un Sistema Integrado de Gestión Bibliotecaria para el Sistema de Bibliotecas Municipales de la Municipalidad de San José. [Tesis de titulación. Universidad Nacional de Costa Rica]*. Recuperado de: <https://doi.org/http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/bibliotecas/index>
- Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. (2023). *Reglamento de investigación científica*. Recuperado de: <https://campus.uladech.edu.pe/>
- Vasquez, J. (2021). *Desarrollo del sistema desktop para la gestión de ventas en una empresa distribuidora de gas, Cajamarca 2019. Cajamarca: Universidad Nacional de Cajamarca*. Recuperado de: https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14074/4528/TesisFinal_V

asquezSalinasJonathanAlexander.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Yulianto, H., & Fauzi, R. (2020). *Diseño de un sistema de información de ventas en línea basado en la web. Serie de conferencias IOP: Ciencia e ingeniería de materiales*, 1(1), 1-10. Recuperado de: <https://doi.org/10.1088/1757-899X/879/1/012007>

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de consistencia

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis general	Variables	Metodología
¿De qué manera la propuesta de implementación de un sistema web de gestión de ventas para la empresa distribuidora Lopez de Chimbote en el año 2024, permitirá gestionar eficientemente el proceso de ventas?	Implementar un sistema web de gestión de ventas para la empresa distribuidora Lopez de Chimbote en el año 2024, que permitirá gestionar eficientemente el proceso de ventas.	La Implementación del sistema web de gestión de ventas en la empresa distribuidora Lopez de Chimbote en el año 2024, permite gestionar eficientemente el proceso de ventas.	Sistema web de gestión de ventas.	Tipo: Descriptiva Nivel: Cuantitativa Diseño: No experimental de corte transversal. Población y muestra: Población de 25 clientes y 20 como muestra. Técnica e instrumento: Encuesta y cuestionario.
	Objetivos Específicos	Hipótesis específicas		
	Recopilar información de la gestión de ventas existente para determinar las necesidades y procesos en la empresa comercial. Utilizar la metodología RUP y el lenguaje UML para modelar los requerimientos	La recopilación de la información de la gestión de ventas que existe en la empresa, determino las necesidades y los procesos de ventas de la empresa investigada. El uso de la metodología		

	<p>funcionales y no funcionales del sistema.</p> <p>Diseñar el sistema web de gestión de ventas, que permita gestionar y almacenar toda la información correspondiente a las ventas de la empresa.</p>	<p>RUP y el lenguaje UML, permite modelar los requerimientos funcionales y no funcionales del sistema web para la gestión de ventas.</p> <p>El diseño del sistema web de gestión de ventas, permite gestionar y almacenar la información correspondiente a las ventas de la empresa.</p>		
--	--	--	--	--

Anexo 2: Instrumento de recolección de información



UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

La técnica de la entrevista, se orienta a recopilar información directa sobre la investigación denominada: **PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA LOPEZ, CHIMBOTE; 2024**. Al respecto se le pide que en las preguntas que a continuación se acompaña, responda con la claridad según la temática de investigación. Su aporte será de mucho interés en la investigación. Se agradece su participación y colaboración.

INSTRUCCIONES:

A continuación, se le presenta una lista de preguntas, agrupadas por dimensión, que se solicita se responda, marcando una sola alternativa con un aspa (“X”) en el recuadro correspondiente (SI o NO) según considere su alternativa.

DIMENSIÓN 1: Recopilación de datos para obtener el nivel de satisfacción en relación al sistema de gestión de ventas actual.			
Nro	PREGUNTA	SI	NO
1	¿Está satisfecho con la forma en que se lleva el control de ventas en la empresa Distribuidora López?		
2	¿Considera usted que el uso del sistema web de ventas, facilitara un manejo adecuado de la información?		
3	¿Considera usted que el registro manual de la información es apropiado para la gestión de ventas?		
4	¿Cree Ud. que un sistema web de ventas ayudara a mejorar la calidad del servicio al cliente?		
5	¿Cree usted que el sistema web de ventas permitirá identificar fácilmente el precio de los productos?		
6	¿Se siente usted, satisfecho con las compras y ventas de productos que realiza en la empresa?		
7	¿Usted tiene acceso de sus ventas realizadas anteriormente?		
8	¿Considera que el proceso de ventas de sus productos es el adecuado?		

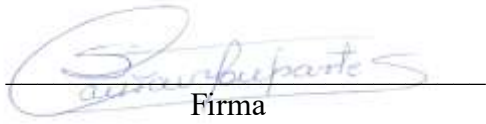

9	¿Cree que el tiempo de atención que demanda la venta es el adecuado?		
10	¿Está conforme con las herramientas que emplea para realizar una venta?		



Fuente: Elaboración propia



DIMENSIÓN 2: Necesidad de implementar un sistema web de gestión de ventas, que cumpla con los requerimientos de la empresa.			
Nro	PREGUNTA	SI	NO
1	¿Ha diario utilizas las Tecnologías de la Información y Comunicación por ejemplo: laptop, PC, celular, Tablet?		
2	¿Cree Ud. que es importante usar los beneficios de las Tecnologías de la Información y Comunicación en la empresa?		
3	¿Ud. tiene conocimientos en el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación?		
4	¿Ud. ha hecho uso de un sistema web de ventas?		
5	¿Crees Ud. que la empresa comercial debería transformar su gestión de ventas manual a digital ?		
6	¿Cree Ud. que la transformación digital de la empresa comercial ayudará para que sus actividades sean eficientes y seguras?		
7	¿Cree Ud. que implementar un sistema web de ventas, brindará seguridad en la gestión de ventas?		
8	¿Cree Ud. que beneficiara la existencia de un sistema web para la gestión de ventas y almacén?		
9	¿Tiene Ud. disponibilidad para aprender a utilizar un sistema web de ventas?		
10	¿Ud. cree que la empresa comercial debería implementar un sistema web de ventas?		

Fuente: Elaboración propia

Anexo 3. Validez del instrumento

Fichas de identificación del Experto para proceso de validación	
Nombres y Apellidos: Sheyla Yulissa Santa María Lomparte	
Nº DNI/CE:41142589.....	Edad: 43....
Teléfono/celular:966283728	Email:mycheelita@gmail.com
Titulo profesional: Ingeniero de Sistemas	
Grado académico: Maestría: X_	Doctorado: _____
Especialidad: Mención: Tecnología de Información y Comunicación	
Institución que labora: ULADECH Católica	
Identificación del Proyecto de investigación o tesis	
Titulo: PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA LOPEZ, CHIMBOTE; 2024	
Autor: MARIN SANCHEZ, JOHN ALI	
Programa académico: INGENIERÍA DE SISTEMAS	
 Firma	
SANTA MARIA LOMPARTE SHEYLA YULISSA INGENIERA DE SISTEMAS CIP Nº 305915	

Fichas de identificación del Experto para proceso de validación	
Nombres y Apellidos DENIS EDWAR RIVERA ZAVALETA	
Nº DNI/CE:.....40191724....	Edad:.....45.....
Teléfono/celular:...943885460...	Email:...DENNISRIVER@GMAIL.COM
Título profesional: TITULO PROFESIONAL EN INGENIERO DE SISTEMAS	
Grado académico: Maestría <u>X</u>	Doctorado: _____
Especialidad: MENCION: TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	
Institución que labora:..... ULADECH CATOLICA	
Identificación del Proyecto de investigación o tesis	
Título: PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA LOPEZ, CHIMBOTE; 2024	
Autor: MARIN SANCHEZ, JOHN AL	
Programa académico: INGENIERÍA DE SISTEMAS	
	
Mgtr. Denis Edwar Rivera Zavaleta CIP: 302072	

Fichas de identificación del Experto para proceso de validación	
Nombres y Apellidos	
Nº DNI/CE:..... 42584846.....	Edad:.....40 años.....
Teléfono/celular:.....941471615.....	Email:... jlpenach@gmail.com ...
Titulo profesional: ... Ingeniero de Sistemas	
Grado académico: Maestría <u> X </u>	Doctorado: _____
Especialidad:..... Maestro en Ingeniería de Sistemas, con mención en TIC	
Institución que labora:.....	
Identificación del Proyecto de investigación o tesis	
Titulo: PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA LOPEZ, CHIMBOTE; 2024	
Autor: MARIN SANCHEZ, JOHN AL	
Programa académico: INGENIERÍA DE SISTEMAS	
 PEÑA CHAUCA JORGE LENIN ING. DE SISTEMAS <small>Rua. Colegio de Ingenieros CIP N° 168119</small>	
Firma	Huella digital

Anexo 4. Confiabilidad del instrumento

FORMATO DE FICHA DE VALIDACION

Título: PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA LOPEZ, CHIMBOTE; 2024								
	DIMENSIÓN 1: NIVEL DE SATISFACCIÓN CON EL PROCESO DE VENTAS ACTUAL	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
		Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
1	¿Está de acuerdo con utilizar un cuaderno como registro para las ventas?	X		X		X		
2	¿Ud. Cree que demora en obtener información durante la venta?	X		X		X		
3	¿Ha tenido problemas al acceder a la información con el registro actual?	X		X		X		
4	¿Cree Ud. que un sistema web de ventas ayudara a mejorar la calidad del servicio al cliente?	X		X		X		
5	¿Cree Ud. que con el uso de un sistema web de ventas, tendrá un buen manejo de información?	X		X		X		
6	¿Cree Ud. que con el uso del sistema web de ventas podrá consultar información de forma oportuna y rápida?	X		X		X		
7	¿Cree Ud. que con el uso del sistema web de ventas tendrá una visión clara de toda la información?	X		X		X		
8	¿Cree Ud. que un sistema web de ventas le brindara calidad en la recepción de datos para su almacenamiento?	X		X		X		
9	¿Cree Ud. que el uso de un sistema web de ventas facilitara el acceso a la información?	X		X		X		
10	¿Cree Ud. que se debería implementar un sistema web para el control y registro de ventas?	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: NECESIDAD DE PROPONER LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE VENTAS							
1	¿Ha diario utilizas las Tecnologías de la Información y Comunicación por ejemplo: laptop, PC, celular, Tablet?	X		X		X		

2	¿Cree Ud. que es importante usar los beneficios de las Tecnologías de la Información y Comunicación en la empresa?	X		X		X		
3	¿Ud. tiene conocimientos en el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación?	X		X		X		
4	¿Ud. ha hecho uso de un sistema web de ventas?	X		X		X		
5	¿Crees Ud. que la empresa comercial debería transformar su gestión de ventas manual a digital ?	X				X		
6	¿Cree Ud. que la transformación digital de la empresa comercial ayudará para que sus actividades sean eficientes y seguras?	X		X		X		
7	¿Cree Ud. que implementar un sistema web de ventas, brindará seguridad en la gestión de ventas?	X		X		X		
8	¿Cree Ud. que beneficiara la existencia de un sistema web para la gestión de ventas y almacén?	X		X				
9	¿Tiene Ud. disponibilidad para aprender a utilizar un sistema web de ventas?	X		X		X		
10	¿Ud. cree que la empresa comercial debería implementar un sistema web de ventas?	X		X		X		

Recomendaciones:

Opinión de experto: Aplicable (X) Aplicable después de modificar () No aplicable ()

Nombres y Apellidos de experto: Dr / Mg: Sheyla Yulissa Santa María Lomparte. DNI :41142589



SANTA MARIA LOMPARTE SHEYLA YULISSA
INGENIERA DE SISTEMAS
CIP N° 305915



FORMATO DE FICHA DE VALIDACION

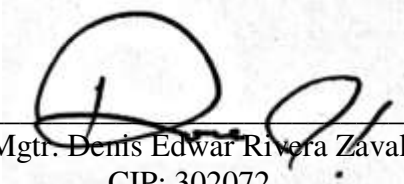
Título: PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA LOPEZ, CHIMBOTE; 2024								
	DIMENSIÓN 1: NIVEL DE SATISFACCIÓN CON EL PROCESO DE VENTAS ACTUAL	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
		Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
1	¿Está de acuerdo con utilizar un cuaderno como registro para las ventas?	X		X		X		
2	¿Ud. Cree que demora en obtener información durante la venta?	X		X		X		
3	¿Ha tenido problemas al acceder a la información con el registro actual?	X		X		X		
4	¿Cree Ud. que un sistema web de ventas ayudara a mejorar la calidad del servicio al cliente?	X		X		X		
5	¿Cree Ud. que con el uso de un sistema web de ventas, tendrá un buen manejo de información?	X		X		X		
6	¿Cree Ud. que con el uso del sistema web de ventas podrá consultar información de forma oportuna y rápida?	X		X		X		
7	¿Cree Ud. que con el uso del sistema web de ventas tendrá una visión clara de toda la información?	X		X		X		
8	¿Cree Ud. que un sistema web de ventas le brindara calidad en la recepción de datos para su almacenamiento?	X		X		X		
9	¿Cree Ud. que el uso de un sistema web de ventas facilitara el acceso a la información?	X		X		X		
10	¿Cree Ud. que se debería implementar un sistema web para el control y registro de ventas?	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: NECESIDAD DE PROPONER LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE VENTAS							
1	¿Ha diario utilizas las Tecnologías de la Información y Comunicación por ejemplo: laptop, PC, celular, Tablet?	X		X		X		
2	¿Cree Ud. que es importante usar los beneficios de las	X		X		X		

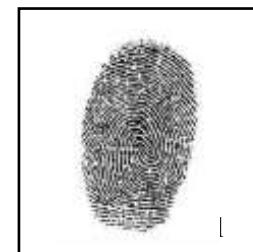
	Tecnologías de la Información y Comunicación en la empresa?						
3	¿Ud. tiene conocimientos en el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación?	X		X		X	
4	¿Ud. ha hecho uso de un sistema web de ventas?	X		X		X	
5	¿Crees Ud. que la empresa comercial debería transformar su gestión de ventas manual a digital ?	X		X		X	
6	¿Cree Ud. que la transformación digital de la empresa comercial ayudará para que sus actividades sean eficientes y seguras?	X		X		X	
7	¿Cree Ud. que implementar un sistema web de ventas, brindará seguridad en la gestión de ventas?	X		X		X	
8	¿Cree Ud. que beneficiara la existencia de un sistema web para la gestión de ventas y almacén?	X		X		X	
9	¿Tiene Ud. disponibilidad para aprender a utilizar un sistema web de ventas?	X		X		X	
10	¿Ud. cree que la empresa comercial debería implementar un sistema web de ventas?	X		X		X	

Recomendaciones:

Opinión de experto: Aplicable (X) Aplicable después de modificar () No aplicable ()

Nombres y Apellidos de experto: Dr / Mg ...DENIS EDWAR RIVERA ZAVALA... DNI40191724.


 Mgr. Denis Edwar Rivera Zavaleta
 CIP: 302072



FORMATO DE FICHA DE VALIDACION

Título: PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA LOPEZ, CHIMBOTE; 2024								
	DIMENSIÓN 1: NIVEL DE SATISFACCIÓN CON EL PROCESO DE VENTAS ACTUAL	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
		Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
1	¿Está de acuerdo con utilizar un cuaderno como registro para las ventas?	X		X		X		
2	¿Ud. Cree que demora en obtener información durante la venta?	X		X		X		
3	¿Ha tenido problemas al acceder a la información con el registro actual?	X		X		X		
4	¿Cree Ud. que un sistema web de ventas ayudara a mejorar la calidad del servicio al cliente?	X		X		X		
5	¿Cree Ud. que con el uso de un sistema web de ventas, tendrá un buen manejo de información?	X		X		X		
6	¿Cree Ud. que con el uso del sistema web de ventas podrá consultar información de forma oportuna y rápida?	X		X		X		
7	¿Cree Ud. que con el uso del sistema web de ventas tendrá una visión clara de toda la información?	X		X		X		
8	¿Cree Ud. que un sistema web de ventas le brindara calidad en la recepción de datos para su almacenamiento?	X		X		X		
9	¿Cree Ud. que el uso de un sistema web de ventas facilitara el acceso a la información?	X		X		X		
10	¿Cree Ud. que se debería implementar un sistema web para el control y registro de ventas?	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: NECESIDAD DE PROPONER LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE VENTAS							
1	¿Ha diario utilizas las Tecnologías de la Información y Comunicación por ejemplo: laptop, PC, celular, Tablet?	X		X		X		
2	¿Cree Ud. que es importante usar los beneficios de las	X		X		X		

	Tecnologías de la Información y Comunicación en la empresa?						
3	¿Ud. tiene conocimientos en el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación?	X		X		X	
4	¿Ud. ha hecho uso de un sistema web de ventas?	X		X		X	
5	¿Crees Ud. que la empresa comercial debería transformar su gestión de ventas manual a digital ?	X		X		X	
6	¿Cree Ud. que la transformación digital de la empresa comercial ayudará para que sus actividades sean eficientes y seguras?	X		X		X	
7	¿Cree Ud. que implementar un sistema web de ventas, brindará seguridad en la gestión de ventas?	X		X		X	
8	¿Cree Ud. que beneficiara la existencia de un sistema web para la gestión de ventas y almacén?	X		X		X	
9	¿Tiene Ud. disponibilidad para aprender a utilizar un sistema web de ventas?	X		X		X	
10	¿Ud. cree que la empresa comercial debería implementar un sistema web de ventas?	X		X		X	

Recomendaciones:

Opinión de experto: Aplicable (X) Aplicable después de modificar () No aplicable ()

Nombres y Apellidos de experto: Dr / MgPEÑA CHAUCA, JORGE LENNIN..... DNI42584846


PEÑA CHAUCA JORGE LENNIN
ING. DE SISTEMAS
 Rca: Colegio de Ingenieros CIP N° 168119



Anexo 5. Formato de consentimiento informado



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS

La finalidad de este protocolo en Ingeniería y tecnología es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia

La presente investigación se titula;

.....

..... y es dirigido por,
investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es:

.....

.....

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 5 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de correo electrónico. Si desea, también podrá escribir al correo @gmail.com para recibir mayor información.

Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre:

Fecha: 20/19/2024

Correo electrónico:

Firma del participante:

Firma del investigador:

Anexo 6. Documento de aprobación de institución para la recolección de información



Chimbote, 17 de octubre del 2024

CARTA N° 0000001919- 2024-CGI-VI-ULADECH CATÓLICA

Señor/a:

**ZAFRA TEJADA MILAGRITOS JACQUELINE
DISTRIBUIDORA LOPEZ**

Presente.-

A través del presente reciba el cordial saludo a nombre del Vicerrectorado de Investigación de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, asimismo solicito su autorización formal para llevar a cabo una investigación titulada PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA LOPEZ, CHIMBOTE; 2024, que involucra la recolección de información/datos en 1, a cargo de JOHN ALI MARIN SANCHEZ, perteneciente a la Escuela Profesional de la Carrera Profesional de INGENIERÍA DE SISTEMAS, con DNI N° 43621583, durante el periodo de 10-09-2024 al 31-10-2024.

La investigación se llevará a cabo siguiendo altos estándares éticos y de confidencialidad y todos los datos recopilados serán utilizados únicamente para los fines de la investigación.

Es propicia la oportunidad para reiterarle las muestras de mi especial consideración.

Atentamente.



Dr. NILO VELASQUEZ CASTELLO
Coordinador de Gestión de Investigación

DISTRIBUIDORA LOPEZ

Milagritos J. Zafra Tejada
GERENTE

Anexo 7. Evidencias de ejecución



**DISTRIBUIDORA
LÓPEZ**

“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra independencia y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho”

Chimbote, 12 de noviembre del 2024

CARTA N° 0098-DL-GG-2024

Señores,

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

ASUNTO: AUTORIZACIÓN PARA USO DE RAZÓN SOCIAL EN EL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

De mi consideración,

Por medio de la presente, me dirijo a ustedes para comunicarles que mi representada, la empresa **DISTRIBUIDORA LOPEZ**, con RUC N° 10404358362 autoriza al bachiller **JOHN ALI MARIN SANCHEZ** con código de estudiante N° **0109031016** al uso de nuestra razón social en su trabajo de investigación, el cual esta titulado como: **PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA DISTRIBUIDORA LOPEZ, CHIMBOTE; 2024.**

Atentamente.


DISTRIBUIDORA LOPEZ
Milagritos Zafra Tejada
GERENTE

JR. MANUEL RUIZ 1338 – PROGRESO - CHIMBOTE