



**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 RESPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALÉN
E.I.R.L., CHIMBOTE; 2024**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO DE SISTEMAS

AUTOR

NEIRA TORRE, OMAR ARTURO

ORCID:0009-0009-6026-0377

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° 0064-108-2024 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 RESPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALÉN E.I.R.L., CHIMBOTE; 2024**

Presentada Por :
(0809071037) **NEIRA TORRE OMAR ARTURO**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **14**, 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 RESPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALÉN E.I.R.L., CHIMBOTE; 2024 Del (de la) estudiante NEIRA TORRE OMAR ARTURO, asesorado por SUXE RAMIREZ MARIA ALICIA se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 6% 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, 12 de Diciembre del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

Dedicatoria

A mi familia, mi fuente de amor y apoyo incondicional y fortaleza. A mi madre por su sabiduría y comprensión. A mis hermanas por su apoyo y compañía incondicional.

Agradecimiento

Mi agradecimiento a la Dra. Ing. Suxe Ramírez María Alicia por su invaluable guía, apoyo y paciencia durante el desarrollo de esta tesis. Su orientación académica y profesional han sido fundamental para la culminación de este trabajo.

También agradezco a la universidad ULADECH por brindar las herramientas y el espacio necesario para llevar a cabo esta tesis.

Índice de contenido

Agradecimiento.....	IV
Dedicatoria.....	V
Índice de contenido	VI
Lista de tablas.....	VIII
Lista de figuras.....	IX
Resumen.....	XI
Asbtract.....	XII
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción del problema.....	1
1.2. Formulación del problema.....	2
1.3. Justificación del Problema.....	2
1.3.1. Justificación teórica.....	2
1.3.2. Justificación practica.....	2
1.3.3. Justificación metodológica.....	2
1.4. Objetivos.....	2
1.4.1. Objetivo general.....	2
1.4.2. Objetivos específicos	2
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	7
2.2 Bases teóricas	9
2.2.1 El rubro de la empresa	9
2.2.2 La empresa investigada	9
2.2.3 Las tecnologías de la información y comunicaciones.....	11
2.2.4 Tecnologías de la investigación	11
III. METODOLOGÍA.....	14
3.1 Nivel, Tipo y Diseño de Investigación	14
3.2 Población y muestra	14
3.2 Variables, definición y operacionalización.....	16
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	17

3.5	Método de análisis de datos	17
3.6	Aspectos éticos	17
IV.	RESULTADOS	19
4.1.	Resultados.....	19
4.2.	Discusión	21
4.3.	Propuesta	22
V.	CONCLUSIONES	47
VI.	RECOMENDACIONES	48
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	49
	ANEXOS.	54
	Anexo 01. Matriz de consistencia	54
	Anexo 02. Instrumento de recolección de información	56
	Anexo 03. Validez del instrumento.....	58
	Anexo 04. Confiabilidad del instrumento	61
	Anexo 05. Formato de consentimiento informado.....	67
	Anexo 06. Documento de aprobación de institución para la recolección de información	68
	Anexo 07. Evidencias de ejecución	69

Lista de tablas

Tabla 1. Hardware existente en Repuestos y autopartes Nueva.....	10
Tabla 2. Software existente en Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén.....	10
Tabla 3. Matriz de Operacionalización de variables.....	18
Tabla 4. Implementación del sistema web con respecto a sus dimensiones.....	19
Tabla 5. Recopilación de información de la gestión de ventas existente.....	19
Tabla 6. Utilización de la metodología RUP y UML.....	20
Tabla 7. Implementación del sistema web.....	20
Tabla 8. Flujo de trabajo RUP.....	23
Tabla 9. Propuesta económica.....	46

Lista de figuras

Figura 1. Organigrama de la Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén.....	9
Figura 2. Ubicación Geográfica de Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén..	10
Figura 3. Modelo de negocio.....	24
Figura 4. Modelo de objeto de negocio.....	25
Figura 5. Diagramas de casos de uso del sistema.....	26
Figura 6. Gestionar producto.....	27
Figura 7. Gestionar vendedor.....	28
Figura 8. Gestionar venta.....	29
Figura 9. Gestionar nota de pedido.....	30
Figura 10. Gestionar descuentos.....	31
Figura 11. Diagrama de actividades.....	32
Figura 12. Diagrama de secuencia.....	33
Figura 13. Gestionar producto.....	34
Figura 14. Gestionar vendedor.....	34
Figura 15. Gestionar cliente.....	35
Figura 16. Gestionar pedido.....	35
Figura 17. Gestionar descuento.....	36
Figura 18. Diagrama de colaboraciones.....	37
Figura 19. Gestionar vendedor.....	37
Figura 20. Gestionar cliente.....	38
Figura 21. Gestionar descuento.....	38
Figura 22. Modelo de base de datos.....	40
Figura 23. Interfaz de acceso al sistema.....	41

Figura 24. Diagrama de Gantt..... 45

Resumen

La problemática fue la falta de un sistema web de ventas, ya que eran manuales generando pérdida de tiempo en la atención al cliente y pérdida de información, tuvo como objetivo general Implementar un sistema web de gestión de ventas para la empresa Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L de Chimbote en el año 2024, que permite 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 24 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 91.6% de los encuestados manifestaron que están insatisfechos con el sistema de ventas actual, mientras que el 8.33% manifiesta que si están satisfechos, 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.

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

Abstract

The problem was the proposal to implement a web sales system, since they were manual, generating loss of time in customer service and loss of information, had the general objective of implementing a web sales management system for the company Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L of Chimbote in the year 2024, that will allow to efficiently manage the sales process, the scope of this research benefited directly to the workers and indirectly to the customers, 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 of 24 customers, 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 91.6% of the respondents stated that they are dissatisfied with the current sales system, while 8.33% state that they are satisfied, 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.

Keywords: Customer service, sales management, web system.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción del problema

A nivel mundial, debido al desarrollo de la tecnología, junto con el crecimiento del negocio de mercado de la empresa, se están mejorando los procesos de negocio de instituciones y empresas en diversos campos como la industria, la venta de productos, la salud y la educación con el fin de atraer nuevos clientes, mejorar procesos y mantener la satisfacción del cliente. (Saunders, 2021).

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 fundamental para la supervivencia y el éxito de cualquier negocio. Las tecnologías emergentes como la inteligencia artificial, la computación en la nube, la ciberseguridad avanzada, el 5G, la automatización de procesos y la cadena de bloques presentan nuevas oportunidades y desafíos que las empresas deben aprovechar y superar. La adopción de estas tecnologías no sólo mejora la eficiencia operativa, sino que también ayuda a las empresas a innovar y destacarse en un mercado altamente competitivo. Pero la transición a estas nuevas tecnologías requiere una planificación cuidadosa y el apoyo de expertos de la industria. (CIS INFORMÁTICA, 2024)

Los avances tecnológicos han transformado los sistemas de información empresarial, haciéndolos más intuitivos y capaces de gestionar datos. Son esenciales en el entorno corporativo y son clave para el éxito empresarial. Sin embargo, la implementación debe basarse en un análisis exhaustivo de las necesidades específicas de la empresa. Estas herramientas no solo optimizan los procesos internos y aumentan la productividad, sino que también recopilan, procesan y distribuyen información crítica necesaria para la toma de decisiones, desde la gestión de inventario hasta el seguimiento de transacciones financieras, automatizando tareas diarias y liberando tiempo para actividades estratégicas. (Aparisi, 2024)

Parte del activo de la empresa son las tecnologías que permiten implementar sistemas de venta online con el objetivo de mejorar y automatizar los procesos tradicionales, minimizando recursos y costes en ventas, producción, administración y

otras gestiones. Busque los productos que les interesan utilizando el sistema en línea en horarios y geografías disponibles. (MINEDU, 2021).

1.2. Formulación del problema

¿De qué manera la propuesta de implementación de un sistema web de gestión de ventas para la empresa Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L de Chimbote en el año 2024, permitirá gestionar eficientemente el proceso de ventas?

1.3. Justificación

1.3.1. Justificación teórica

Permitió mejorar los procesos de ventas e inventarios en la empresa Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L, se utilizará las tecnologías de la información y comunicación para utilidad a futuras investigaciones.

1.3.2. Justificación practica

El diseño y la implementación del sistema, permitió ayudar a ingresar datos e información que sea optima, permitiendo una interacción fluida para la toma de decisiones.

1.3.3. Justificación metodológica

El estudio se trabajó con técnicas e instrumentos fiables correspondientes a una investigación de nivel descriptivo, tipo básica, diseño no experimental y de corte transversal, teniendo como población a la empresa de Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Implementar un sistema web de gestión de ventas para la empresa Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L 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 Iturralde (2022) en su investigación de tesis denominada “Implementación de un sistema web para controlar la gestión de promociones, pedidos y procesos comerciales en la empresa INSETECH”, tiene como objetivo Implementar un sistema Web con programación PHP y MySQL Server, para el control de la gestión de pedidos, promociones y procesos comerciales en la empresa INSETECH, ubicada en el Cantón Machala., a su vez se utilizaron las pruebas para corregir o mejorar la validación del sistema. Los lenguajes de programación a utilizar fueron PHP y MySQL como parte de la base de datos. Siendo lenguajes de código abierto y dando la facilidad de cada ejecución. De esta manera la empresa adquirió un sistema completo en base a los requerimientos que en un inicio presentaban problemas como la actualización de precios de los productos, un canal de información con los clientes, no presentaban ofertas y promociones que realiza la empresa todo esto por no contar con un sistema automatizado. Dónde cuenta con control de proveedores, clientes, compras, facturación, y los debidos reportes que será la constancia y evidencia de lo que día a día la empresa realiza

Según Maldonado et, al. (2021) en su tesis titulada “Desarrollo de un sistema web de gestión documental para la asociación de producción y comercialización de mayoristas de frutas y afines pacífico ASOPROCOMPA”, tuvo como objetivo desarrollar un sistema de control de gestión documental con ambiente web, utilizando herramientas de software

libre para automatizar los procesos de registros de soporte de documentación para la asociación ASOPROCOMPA, fue una investigación de enfoque cuantitativo, de nivel descriptiva y diseño no experimental, la población de estudio la conformaron los socios, los dirigentes, el administrador y el secretario de la Asociación de Producción y Comercialización Mayoristas, la técnica empleada para la recolección de datos fueron la observación, el análisis documental y la entrevista, con sus respectivos instrumentos guía de observación, ficha de análisis documental y la guía de entrevista, como resultado principal a través de una entrevista dirigida al administrador de la asociación, realizó la recolección de información, y a partir del análisis posterior logró determinar los requerimientos funcionales del sistema, razón por la cual propuso un sistema web para una adecuada gestión documental, concluyendo que el sistema propuesto cuenta con diferentes reportes como, listados de reportes mensuales, tipos, estado, e historial de los trámites que varían dependiendo al perfil del usuario asignado, además, cuenta con un reporte estadístico anual de los trámites que se realizaron en cada uno de los meses.

2.1.2. Antecedentes a nivel nacional

Para Chafloque (2024) en su tesis con título “Propuesta de implementación de un sistema web de gestión de ventas para la empresa comercial San José SAC - Tumbes; 2023”, teniendo como objetivo general implementar un sistema web de gestión de ventas para la empresa comercial San José de Tumbes en el año 2023, se identificó como principal problemática la gestión de sus procesos de ventas ya que eran manuales generando pérdida de tiempo en la atención al cliente y pérdida de información, 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 observa que el 85.33 % de los trabajadores encuestados manifestaron que están insatisfechos con el sistema de ventas actual, mientras que el 14.67 % dice lo contrario, y la segunda dimensión nos dice que él 91.67 % de los trabajadores encuestados manifestaron que, si están de acuerdo con la propuesta de la implementación de un sistema de gestión de ventas, mientras que el 8.33% manifiestan que no, por lo tanto se concluyó que, si es necesaria la implementación de un sistema web que se encargue de gestionar eficientemente los procesos de ventas, esta interpretación encaja con la hipótesis planteada, por lo que también se concluye que la hipótesis queda aceptada.

Para Escobal (2023) en su tesis con título “Implementación de un sistema web de ventas e inventarios en la empresa Jhamisol SRL Trujillo; 2024”, teniendo como objetivo general implementar un sistema web para mejorar la gestión de procesos administrativos de ventas e inventarios en la empresa Jhamisol SRL – Trujillo; 2024, 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 determinó que 74.07% de los trabajadores mostraron NO sentirse satisfechos con el sistema actual de ventas e inventarios en la empresa, con respecto a la segunda dimensión de la necesidad de implementar el sistema web se observa que el 96.30% SI tiene la necesidad de implementar un sistema web dentro de la empresa que ayude a mejorar la gestión de ventas, se concluye que hay una mejoría con la implementación del sistema web de ventas e inventarios en el cual mejoró el control de atención y la seguridad en el manejo de información y producción.

Según Trucios (2023) en su tesis con título “Implementación de un sistema web y su influencia en los procesos administrativos de la Municipalidad Distrital de Manzanares, 2022”, teniendo como objetivo general establecer la influencia de la implementación de un sistema web en los procesos administrativos de la Municipalidad Distrital de Manzanares, 2022, como metodología se usó la de enfoque aplicada con un tipo explicativo y de diseño pre experimental, se concluye se concluyó que la Municipalidad Distrital de Manzanares mejora sus procesos administrativos tras implementar un sistema web orientado a dichas funcionalidades; reduciendo la lentitud de atender cada proceso, cosa que era alta en la forma tradicional. Lo que evidencia que el uso del sistema web beneficia a la municipalidad de Manzanares, donde, anteriormente a implementar el sistema web, los tiempos de respuesta para atender cada solicitud de la población era de alrededor de 16.95 horas en promedio; pero, luego de la implementación del sistema web, el promedio de tiempo redujo a 6.32 horas. Lo que evidencia que implementar el sistema web es beneficioso para la eficiencia de las actividades de la Municipalidad Distrital de Manzanares. Con respecto a la eficacia de elaboración de informes, en el escenario anterior a la implementación del sistema web, la eficacia para la elaboración de los informes mensuales en la Municipalidad Distrital de Manzanares era de alrededor de 60.89 % como promedio, mientras que, tras la implementación del sistema web, la eficacia incrementó alrededor de 98.91 %, lo que demuestra la mejora

que brinda un sistema web en los procesos administrativos.

2.1.3. Antecedentes a nivel regional

Según Sánchez (2022) en su tesis con título “Propuesta de implementación del sistema web de gestión documental en la Municipalidad Distrital de Paucas – Huari, 2021”, teniendo como objetivo general proponer la implementación del sistema web para mejorar la gestión documental en la Municipalidad Distrital de Paucas - Huari, 2021, como metodología se usó la de enfoque cuantitativo con un tipo descriptivo y de diseño no experimental de corte transversal, los resultados mostraron que el 76.00% de los usuarios no se encuentra satisfecho con la gestión que existe en la Municipalidad y que el 96.00%, estuvieron de acuerdo con la implementación de capacitaciones para el personal de la Municipalidad; concluyendo que la propuesta de implementar un sistema web es viable y contribuirá a mejorar y mantener más ordenados los documento, haciéndolos más accesibles para los trabajadores.

Para Vergara (2023) en su tesis con título “Propuesta de implementación de un sistema de ventas online para Multiservicios Lette – Huaraz; 2022”, teniendo como objetivo general proponer la implementación de un sistema de ventas online para Multiservicios Lette - Huaraz; 2022. La empresa Multiservicios Lette, no cuenta con un sistema de ventas online, razón por el cual las ventas diarias lo registran de forma manual en cuadernos, generando pérdida de tiempo en los procesos de ventas y atención al cliente, como metodología se usó la de enfoque cuantitativo con un tipo descriptivo y de diseño no experimental de corte transversal, los resultados reflejan que el 60.00% No está satisfecho con el sistema de ventas actual y el 90.00% manifestaron que, Sí creen que la empresa debe implementar un sistema de ventas online, por tanto, se concluyó que existe la necesidad de implementar un sistema de ventas, que permita automatizar los procesos de ventas y brindar una atención de calidad al cliente.

Según Lazaro (2021) en su tesis con título “Propuesta de implementación de un sistema web para el control de almacén de la empresa Disley Market – Huaraz; 2021”, teniendo como objetivo general realizar la propuesta de implementación de un sistema web para la empresa Disley Market – Huaraz; 2021, la empresa presentó problemas en el control de almacén debido a que controlaban de manera convencional utilizando hojas de

Excel para realizar su inventario, como metodología se usó la de enfoque cuantitativo con un tipo descriptivo y de diseño no experimental de corte transversal, los resultados mostraron que en la dimensión 01 indicaron que el 90.00% de los encuestados manifestaron que, No están satisfecho con la forma que trabaja la empresa respecto al control de almacén, por otro lado, los encuestados manifestaron todo lo contrario; en la dimensión 02 indicaron que el 95.00% de los encuestados manifestaron que, Si existe la necesidad de proponer la implementación de un sistema web para la empresa, por otro lado, manifestaron todo lo contrario, su alcance es el área de almacén para organizar adecuadamente en el control de los productos , se concluyó que la implementación del sistema web mejoró en el control de almacén.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. El rubro de la empresa

La empresa Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L tiene como rubro la venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores

2.2.2. La empresa investigada

- Información general

La empresa Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L inicio sus actividades el 09 de febrero de 2017, actualmente cuenta con 1 locales en el distrito de Chimbote y está representada por la Sra. Juana Manuela Villalobos Pérez, gerente de la empresa.

- Misión

Suministrar a vehículos automotores partes, piezas y accesorios de alta calidad y a precios competitivos, destacando la calidad del servicio y responsabilidad para nuestros clientes.

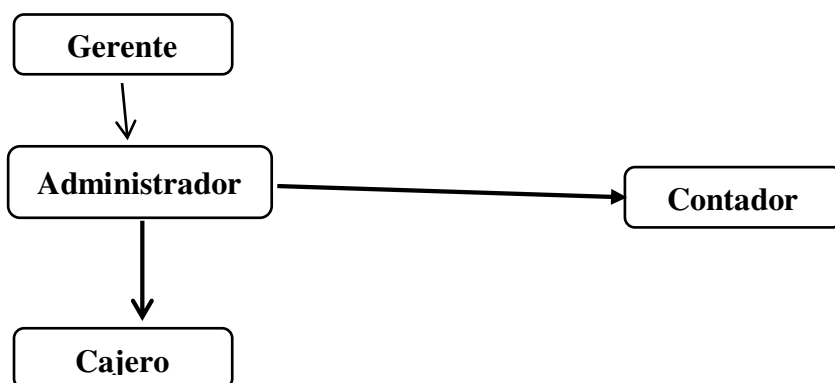
- Visión

Llegar a diferentes puntos del departamento Ancash y convertirnos en uno de los líderes en venta de partes, piezas y accesorios automotores.

- Organigrama

Figura 1

Organigrama de la Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén – Local principal



Nota. Gerente de Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén

- Infraestructura tecnológica existente

La empresa Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L., en su local tiene una básica infraestructura tecnológica para desarrollar actividades comerciales, la cual se detalla a continuación:

Tabla 1

Hardware existente en Repuestos y autopartes Nueva

HARDWARE	USO	CANTIDAD
Laptop	Gerente, administrador y contador	01
Computadora de escritorio	Cajero	01
Impresora multifuncional	Gerente, administrador y contador	01

Tabla 2

Software existente en Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén

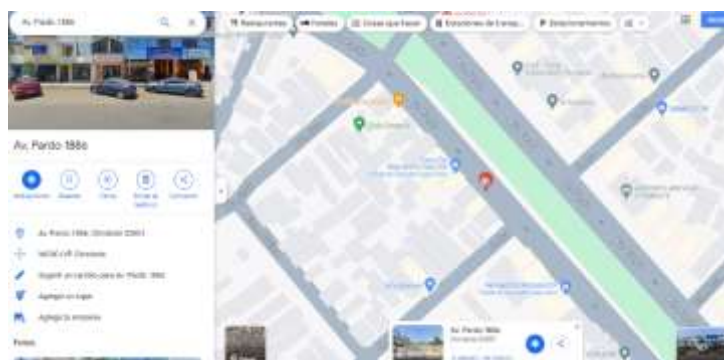
SOFTWARE	USUARIOS	CANTIDAD
WINDOWS 10	Gerente, administrador y contador	01
WINDOWS 7	Cajero	01
OFFICE 2019	Gerente, administrador y contador	01

- Ubicación geográfica

La empresa Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén tiene su local en Av. José Pardo Nro. 1886 A.H. Miraflores Zn.1, del distrito de Chimbote, provincia del Santa y departamento de Ancash.

Figura 2

Ubicación Geográfica de Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L



2.2.3. Las tecnologías de la información y comunicaciones

Según Tello (2011) las TIC comprenden un conjunto de herramientas, medios y canales que facilitan el procesamiento y acceso a la información. Estas tecnologías generan nuevos modelos de expresión y ofrecen innovadoras maneras de acceder y disfrutar de la cultura. Se consideran como todos los recursos e instrumentos que tanto docentes como estudiantes emplean en el proceso de adquisición de conocimientos, creando así formas atractivas y novedosas para acceder a la información

Desde esta perspectiva analítica, las TIC son vistas como un conjunto de herramientas relacionadas con la transmisión, procesamiento y almacenamiento digital de información que puede transformarse en conocimiento. Estas herramientas son aliadas para comprender el conocimiento y desarrollar habilidades técnicas e intelectuales (Granda et al., 2018).

2.2.4. Teorías relacionadas a la variable en estudio

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).

Sistema web de ventas

Un sistema de ventas es un proceso diseñado para maximizar los ingresos de una

organización haciendo que su negocio sea rentable y aumentando la productividad de sus representantes. Esto se logra definiendo procedimientos, procesos y responsabilidades específicas que el equipo debe seguir (Rodrigues, 2023).

Servidor web

Un servidor web, uno de los servidores más utilizados en el mercado hoy en día, es un tipo especial de servidor de aplicaciones que se utiliza para organizar programas y datos que los usuarios solicitan a través de Internet o intranet. Servidores Los servidores responden a solicitudes de páginas web u otros servicios de Internet desde el navegador de una computadora (Paessler, 2021)

Un servidor web (también llamado servidor HTTP) es un servidor que se utiliza para distribuir (entregar) contenido web a través de una intranet o Internet (Ionos, 2023)

Base de Datos

Es un conjunto de datos que se almacena de manera organizada en un medio de almacenamiento de computadora para realizar consultas adicionales, ingresar nuevos datos y buscar, todo lo cual se puede hacer rápida y fácilmente usando una computadora. Las bases de datos modernas suelen modelarse utilizando filas y columnas en una serie de tablas para mejorar el procesamiento de datos y la eficiencia de las consultas. (Ricardo, 2009)

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. (Llonch, 2021)

Lenguajes de Programación

Los 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).

Metodología RUP

Es un enfoque para el desarrollo de software que proporciona un marco completo y adaptable. Creado por Rational Software Corporation, el RUP se basa en la ingeniería de software orientada a casos de uso y se enfoca en la gestión eficaz de riesgos y cambios durante todo el ciclo de vida del desarrollo. Esta metodología, que es iterativa y centrada en objetos, guía a los equipos de desarrollo a través de cuatro fases clave: Inicio, Elaboración, Construcción y Transición (Vera et al., 2019).

PHP

Es un lenguaje de programación utilizado para desarrollar aplicaciones y construir sitios web que cada día gana más adeptos. Es una opción segura para aquellos que desean trabajar en proyectos hábiles y sencillos para utilizarlos y mejorarlos continuamente (Souza, 2020).

HTML y HTML5

HTML es un acrónimo en inglés que corresponde a HyperText Markup Language, lo que se traduce como Lenguaje de Marcado de Hipertexto. Este lenguaje de programación se utiliza para crear páginas web y actúa como un estándar de referencia para la codificación y organización de su contenido, utilizando un código que lleva el mismo nombre (html) (Ortega, 2017).

MySQL

MySQL es el sistema de gestión de bases de datos relacionales más utilizado en la actualidad porque se basa en código abierto. Fue desarrollado originalmente por MySQL AB, que fue adquirida por Sun Microsystems en 2008, y por Oracle Corporation en 2010, que ya contaba con su propio motor MySQL InnoDB. (Robledano, 2019).

III. METODOLOGÍA

3.1. Nivel, tipo y diseño de la investigación

Nivel: fue descriptiva

Se busca describir el objeto en estudio o la situación actual, indicando sus características y propiedades que ayudan a organizar, agrupar o sistematizar los objetos involucrados. Su objetivo principal es describir la dinámica e identificar los aspectos relevantes de la realidad (Hernández et, al., 2014).

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 et, al., 2014).

Diseño: fue no experimental

Este es un estudio que no manipula variables, sino que sólo observa fenómenos que ocurren en un entorno natural y luego los analiza. En un diseño no experimental, las variables independientes ocurren y no pueden manipularse porque son eventos que ocurrieron en el ambiente natural. (Hernández et, al., 2014).

3.2. Población y muestra

Población

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

En este caso, la población se definió por 35 clientes que van de manera recurrente al local comercial.

Muestra

Se selecciona un subconjunto de la población para estudiar 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 24 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
Sistema web de gestión de ventas	Grupo diseñados para lograr unos objetivos comunes y fáciles de usar porque manejan grandes cantidades de datos para su análisis y procesamiento.	Nivel de satisfacción con el proceso de ventas.	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso de ventas. - Registro actual. - Utiliza formatos. - Ventas diarias. - Gestión de ventas. - Cambio de producto. - Stock de productos. - Proceso de emisión. - Tecnología utilizada. 	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> - Si - No
		Necesidad de proponer la implementar un sistema web de ventas	<ul style="list-style-type: none"> Sistema de ventas. - Mejorar los procesos de ventas. - Atención al cliente. - Incremente los clientes. - Organización de productos. - Control de stock de productos. - Información en tiempo real. - Mejorar la competitividad.. 		

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) la encuesta se concibió inicialmente como una técnica de recolección de datos mediante preguntas a 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

Los datos recopilados se tabularon utilizando la herramienta Microsoft Excel 2019 para organizar los datos de forma sistemática. Luego se analizaron los datos obtenidos de cada pregunta del cuestionario de investigación. Los indicadores estadísticos se calculan a partir de los resultados de la tabla de búsqueda y los resultados que se muestran en la tabla de distribución de frecuencia estadística. Estos resultados se ven desde la posición de que la relación entre las variables y el índice de investigación muestra números que son; considerado apropiado para este trabajo de investigación.

3.6. Aspectos éticos

Según Uladech (2024) todas las actividades de investigación, deben respetar el Reglamento de Integridad Científica en la investigación, versión 001; Art. 5° - Principios éticos; actualizado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0676- 2024-CU-ULADECH Católica, del 28 de junio de 2024, que se pormenorizan a continuación:

a. Respeto y protección de los derechos de los intervinientes: su dignidad, privacidad y diversidad cultural. Se respetará, y guardará la confidencialidad y la privacidad de los participantes (o fuentes) del estudio en todos los productos de la investigación científica

b. Cuidado del medio ambiente: respetando el entorno, protección de especies y preservación de la biodiversidad y naturaleza. Se declarará si hubiera, daños, riesgos y beneficios potenciales que puede afectar a los animales, las plantas, medio ambiente o a la biodiversidad involucrados en la investigación.

c. Libre participación por propia voluntad: estar informado de los propósitos y finalidades de la investigación en la que participan de tal manera que se exprese de forma inequívoca su voluntad libre y específica. Se pedirá expresamente el consentimiento informado del participante y se informará que cualquier duda de la investigación será absuelta.

d. Beneficencia, no maleficencia: durante la investigación y con los hallazgos encontrados asegurando el bienestar de los participantes a través de la aplicación de los preceptos de no causar daño, reducir efectos adversos posibles y maximizar los beneficios: Se tendrá el cuidado, en todo momento, para disminuir posibles efectos adversos y maximizar los beneficios de los participantes o involucrados en la investigación científica.

e. Integridad y honestidad: que permita la objetividad, imparcialidad y transparencia en la difusión responsable de la investigación. Se cuidará el rigor científico en el recojo de datos.

f. Justicia: a través de un juicio razonable y ponderable que permita la toma de precauciones y limite los sesgos, así también, el trato equitativo con todos los participantes. Se tomará las precauciones necesarias para evitar sesgos en la investigación

IV. RESULTADOS

5.1. Resultados

Objetivo general: Implementar un sistema web de gestión de ventas para la empresa Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L 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	2	8.33	22	91.67	24	100.00
Propuesta de implementación del sistema web	24	100.00	-	-.00	20	100.00

Nota. Se observa que el 91.67% 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 empresa Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L

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	2	8.33
No	22	91.67
Total	24	100.00

Nota. Se observa que el 91.67% de personas encuestadas manifestaron no estar satisfechos acerca del sistema web de ventas actual, mientras el 8.33% indicio 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	22	91.67
No	2	8.33
Total	22	100.00

Nota. Se observa que el 91.67% de encuestados manifestaron si estar de acuerdo con la utilización de RUP y UML para modelar el sistema web de ventas, mientras que el 8.33% no está de acuerdo con la utilización de RUP y UML.

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	24	100.00
No	-	-.00
Total	24	100.00

Nota. Se observa que el 100% de encuestados manifestaron que 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 Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L de Chimbote en el año 2024, que permitirá gestionar eficientemente el proceso de venta; 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 Chafloque (2024) indica que él 91.67 % de los trabajadores encuestados manifestaron que, si están de acuerdo con la propuesta de la implementación de un sistema de gestión de ventas, así mismo se fundamenta teóricamente por el autor Dunnan et al. (2019) el cual indica 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.

El primer objetivo específico: Recopilar información de la gestión de ventas existente para determinar las necesidades y procesos en la empresa comercial, el 91.67% de personas encuestadas manifestaron no estar satisfechos acerca del sistema web de ventas actual, mientras el 8.33% indico que si están satisfechos, estos resultados son comparables con Sánchez (2022) Titulada “Propuesta de implementación del sistema web de gestión documental en la Municipalidad Distrital de Paucas – Huari, 2021”, donde el 76% no está satisfecho con el sistema de ventas actual, mientras que el 24% afirmaron que si están satisfechos con el proceso de ventas, esto coincide con Rodrigues (2023) un sistema de ventas es un proceso diseñado para maximizar los ingresos de una organización haciendo que su negocio sea rentable y aumentando la productividad de sus representantes. Esto se logra definiendo procedimientos, procesos y responsabilidades específicas que el equipo debe seguir.

El segundo objetivo específico: Utilizar la metodología RUP y el lenguaje UML para modelar los requerimientos funcionales y no funcionales del sistema, el 91.67% de encuestados manifestaron si estar de acuerdo con la utilización de RUP y UML para modelar el sistema web de ventas, mientras que el 8.33% no está de acuerdo con la utilización de RUP y UML, estos resultados son comparables con Vera et al. (2019) es un enfoque para el desarrollo de software que proporciona un marco completo y adaptable. Creado por Rational Software Corporation, el RUP se basa en la ingeniería de

software orientada a casos de uso y se enfoca en la gestión eficaz de riesgos y cambios durante todo el ciclo de vida del desarrollo. Esta metodología, que es iterativa y centrada en objetos, guía a los equipos de desarrollo a través de cuatro fases clave: Inicio, Elaboración, Construcción y Transición

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 Lazaro,(2021) titulada “Propuesta de implementación de un sistema web para el control de almacén de la empresa Disley Market – Huaraz; 2021”, donde el 95.00% de los encuestados manifestaron que, Si existe la necesidad de proponer la implementación de un sistema web para la empresa, por otro lado, el 5% manifestaron todo lo contrario, con lo expuesto, esto coincide con Rodrigues (2023) un sistema de ventas es un proceso diseñado para maximizar los ingresos de una organización haciendo que su negocio sea rentable y aumentando la productividad de sus representantes. Esto se logra definiendo procedimientos, procesos y responsabilidades específicas que el equipo debe seguir

5.3. Propuesta de mejora

Se llevó a cabo un análisis del proceso de gestión de ventas, lo que permitió implementar un sistema web destinado a optimizar la gestión de ventas en la empresa Repuestos y Autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L. La propuesta se centra en mejorar la eficiencia en la gestión de ventas. Para ello, se emplea la metodología RUP, utilizando PHP como lenguaje de programación del lado del servidor, así como HTML5 y CSS3 para el diseño de las interfaces, y MYSQL como gestor de base de datos.

Fundamentación de la propuesta:

Se utilizó la metodología RUP en esta investigación para desarrollar un sistema web destinado a la gestión de ventas de la empresa Repuestos y Autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L. El objetivo primordial es garantizar la creación de software de alta calidad que satisfaga las necesidades de los usuarios, con una planificación y presupuesto que sean predecibles. Este proceso se divide en cuatro fases: Inicio, Elaboración, Construcción y Transición. Las razones principales para su implementación son:

- ✓ Ofrece un entorno de desarrollo configurable que se fundamenta en estándares.
- ✓ Facilita la claridad y el acceso a todos los procesos de desarrollo.
- ✓ Se puede ajustar según las necesidades de la institución y del proyecto.
- ✓ Promueve una evolución constante y es adaptable.
- ✓ Permite la medición, así como la estimación de costos, tiempo y nivel de progreso.

La ejecución del proyecto del sistema web utilizó la metodología de desarrollo de software RUP, estableciéndose 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. Modelo de Negocio

a. Casos de negocio

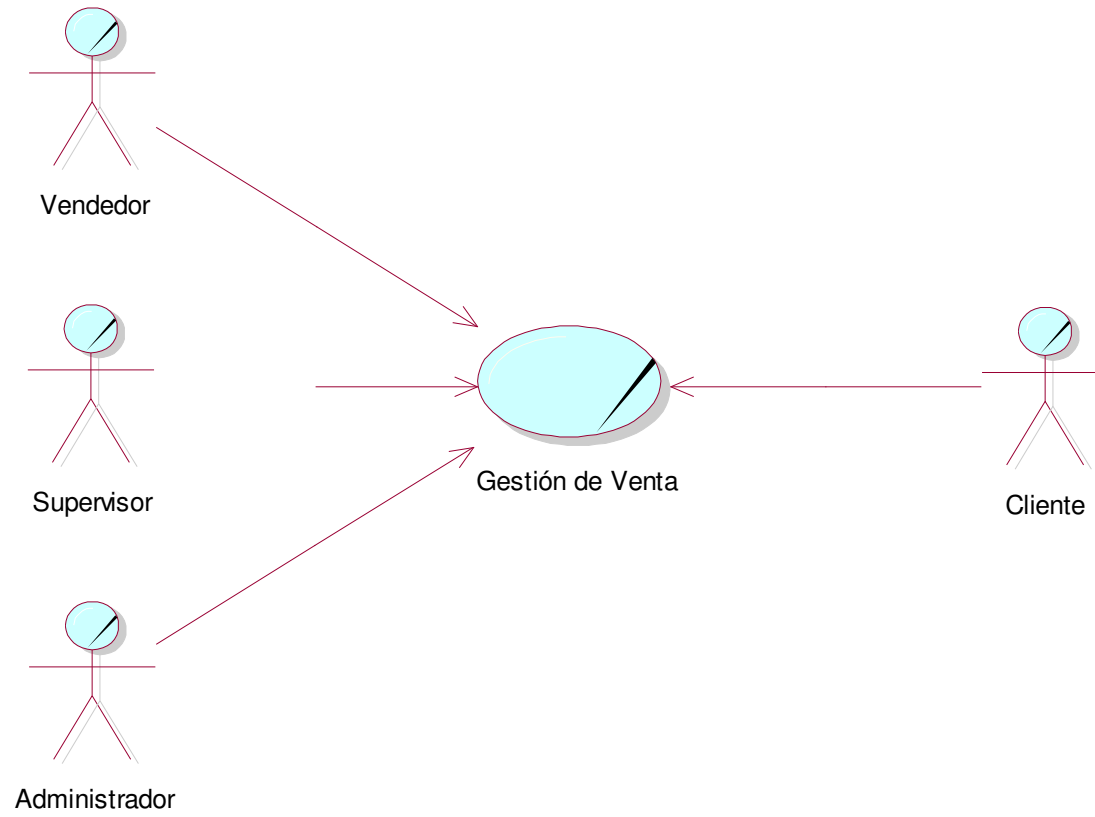


Figura 4. Modelo de Objeto de Negocio

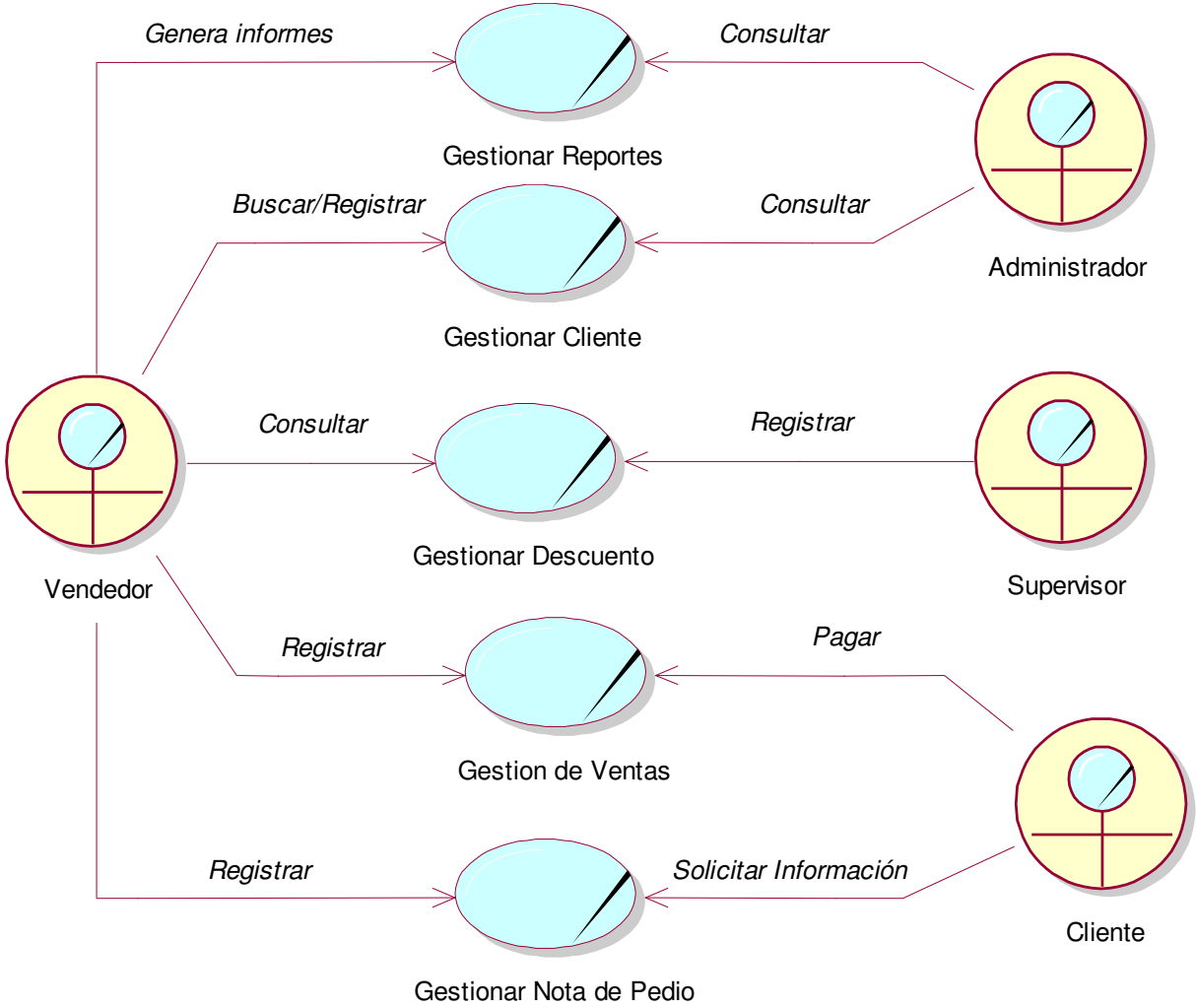


Figura 5. Diagramas de casos de uso del sistema

a. Acceso de Usuario

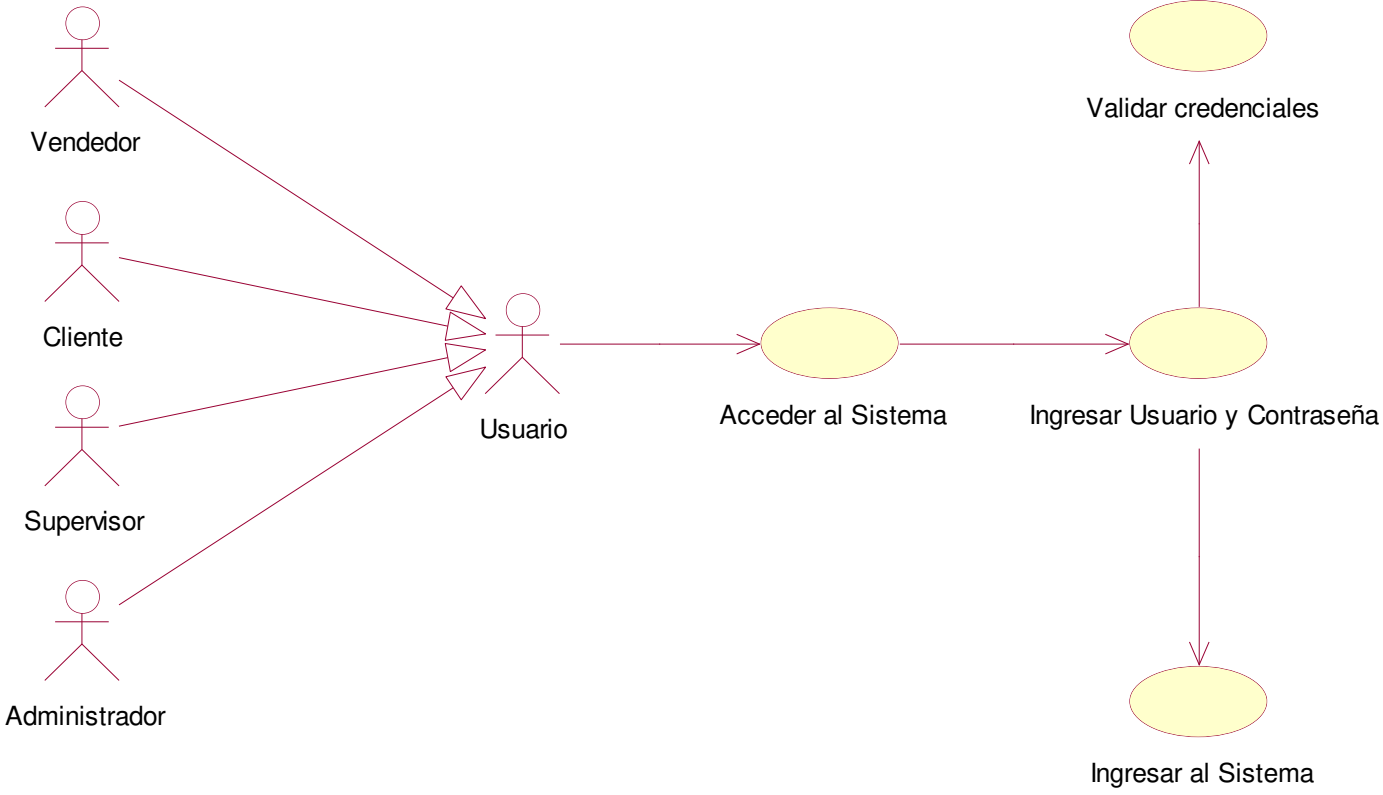


Figura 6. Gestionar producto

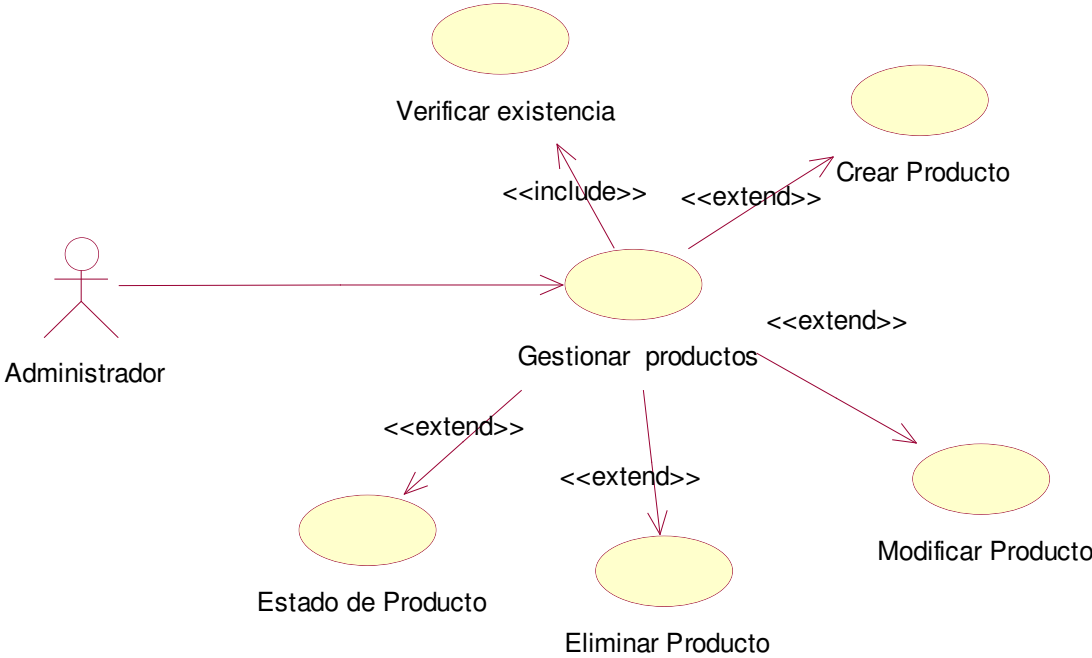


Figura 7. Gestionar vendedor

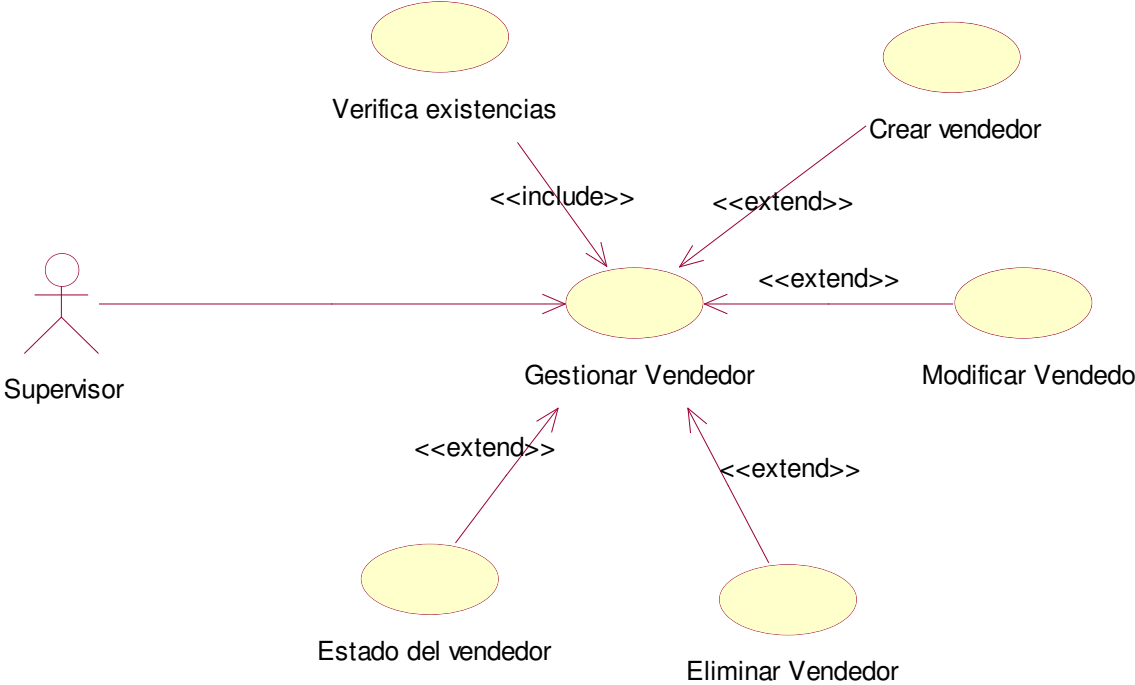


Figura 8. Gestionar Venta

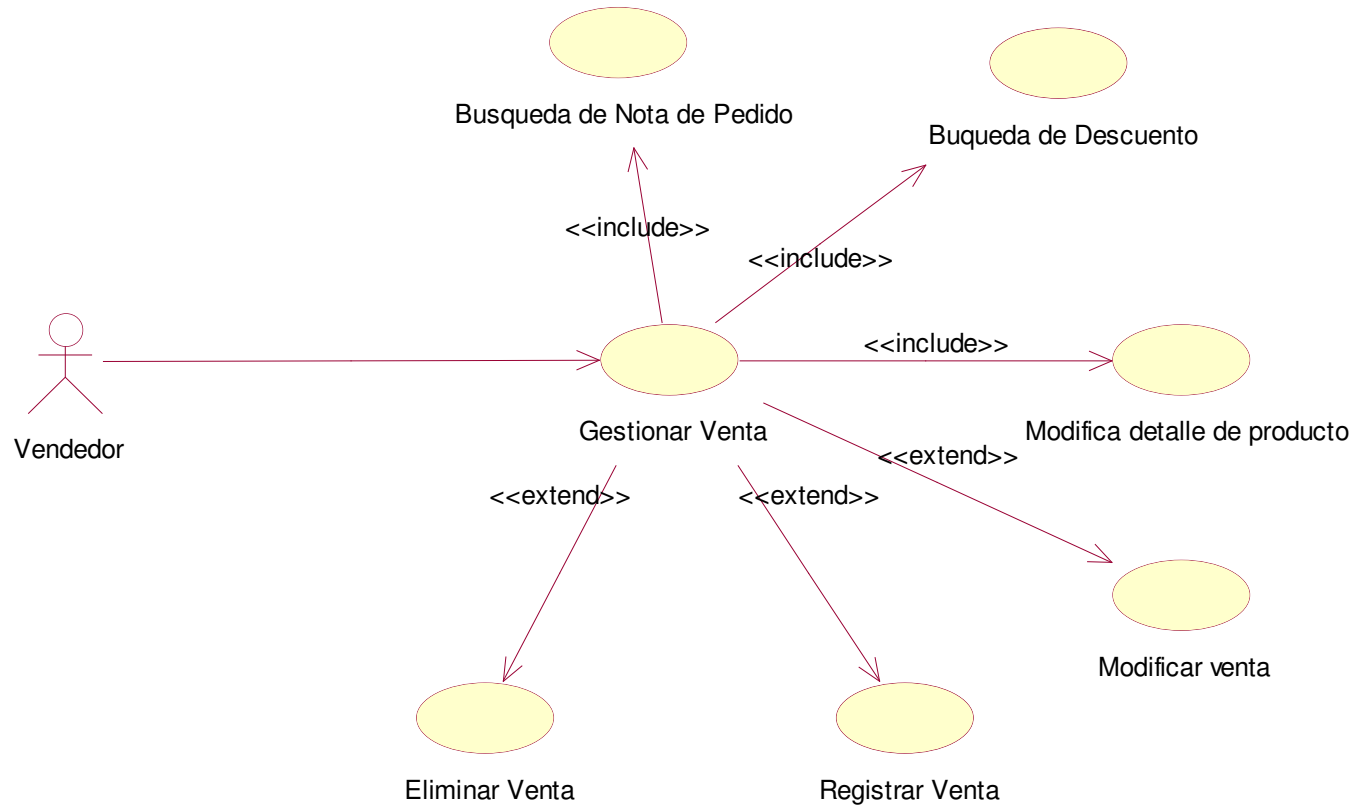


Figura 9. *Gestiona Nota de Pedido*

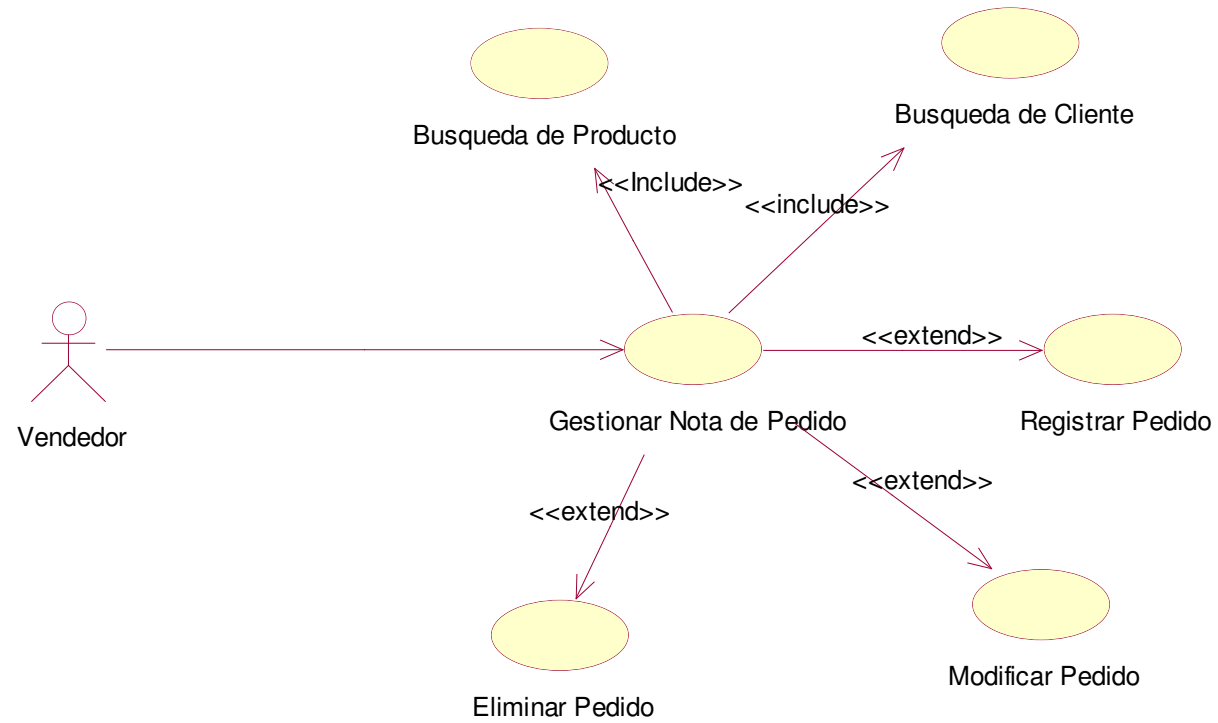


Figura 10. Gestionar descuentos

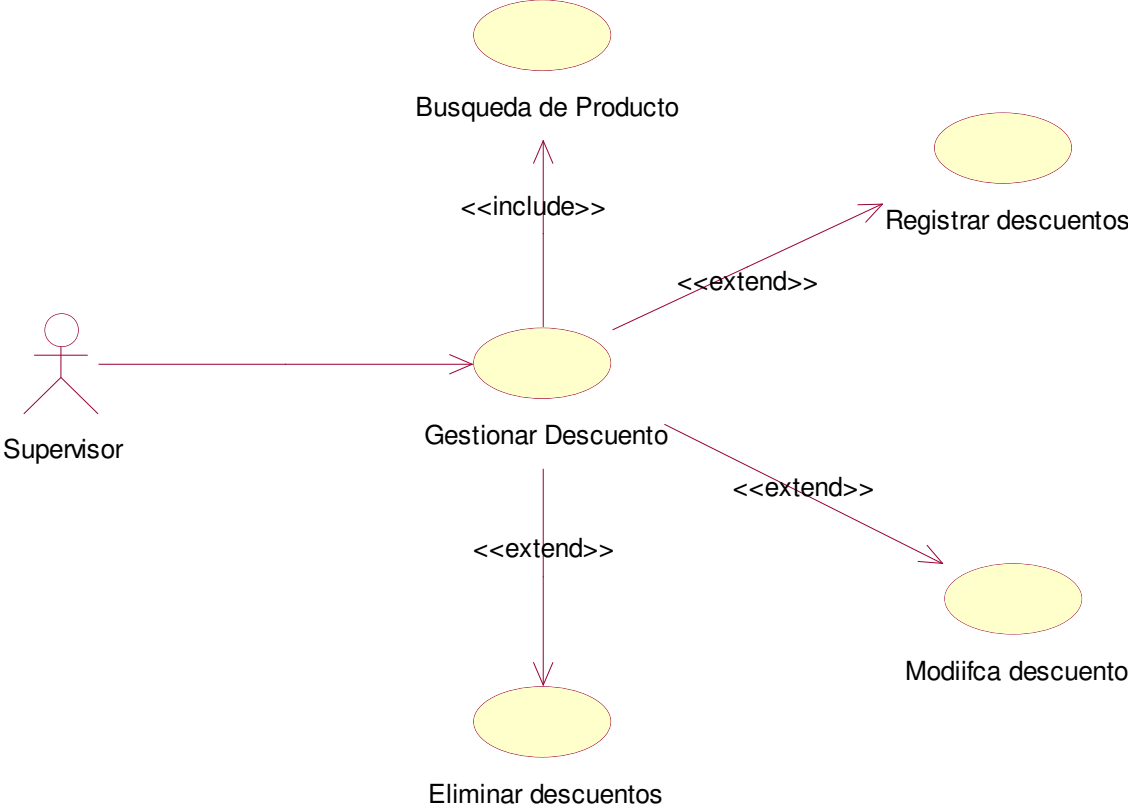


Figura 11. Diagrama de Actividades

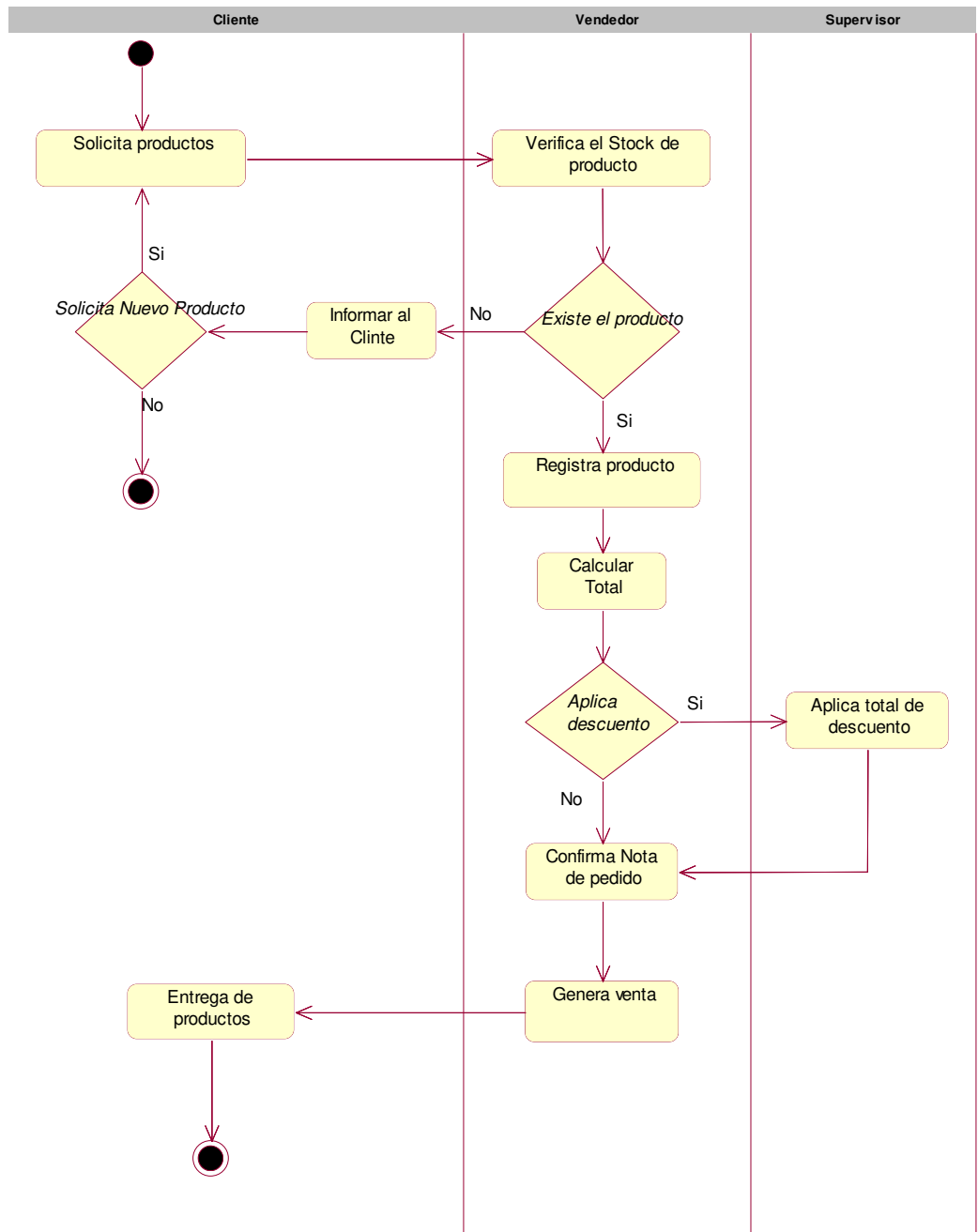


Figura 12. Diagrama de secuencia

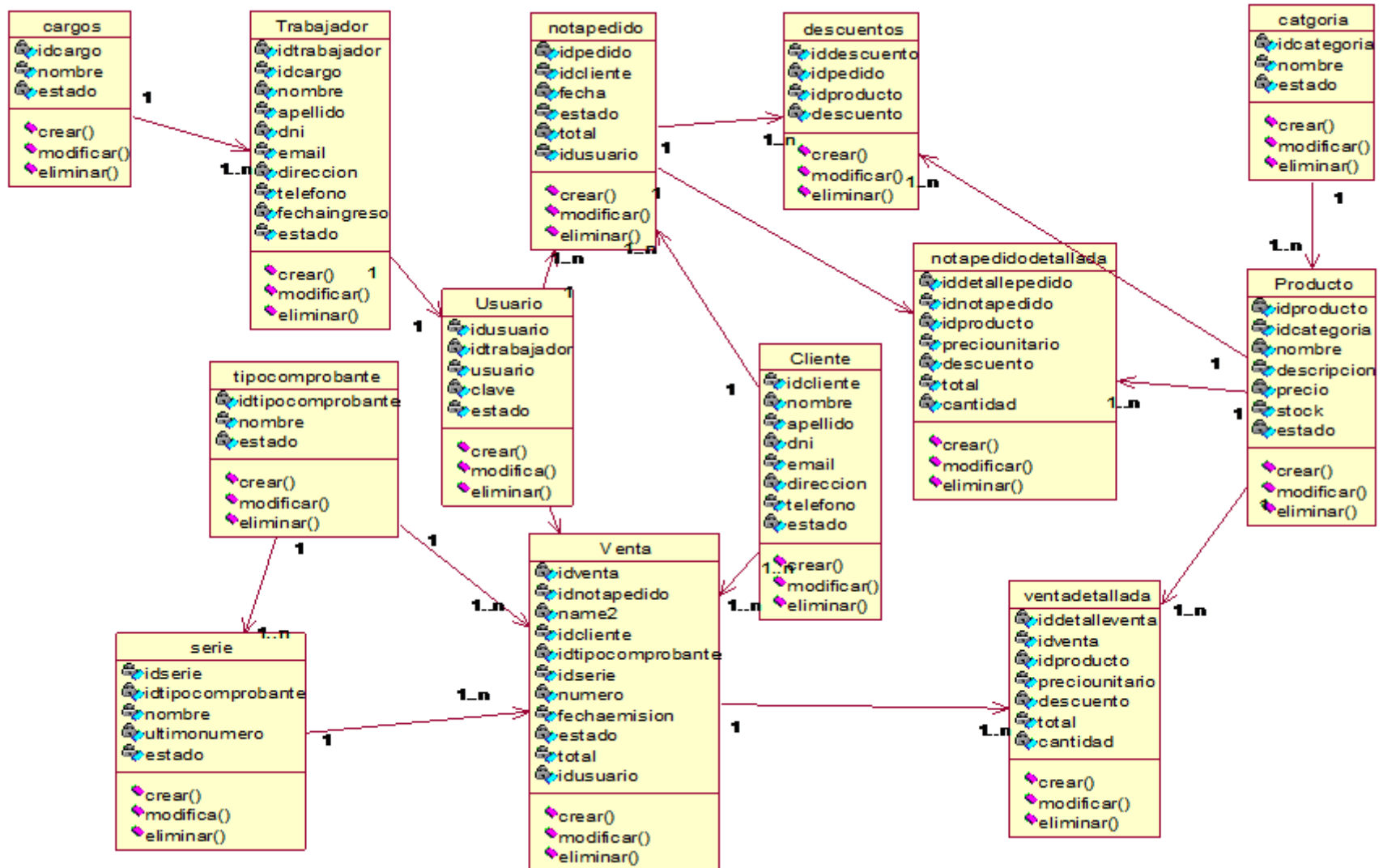


Figura 13. Gestionar producto

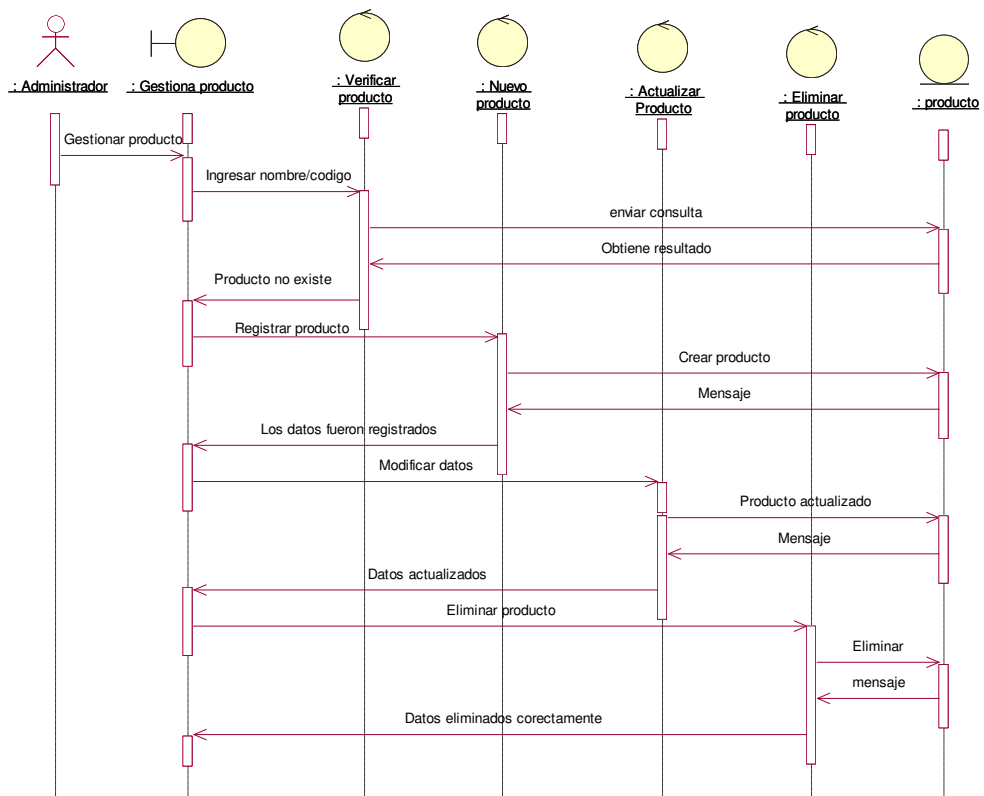


Figura 14. Gestionar vendedor

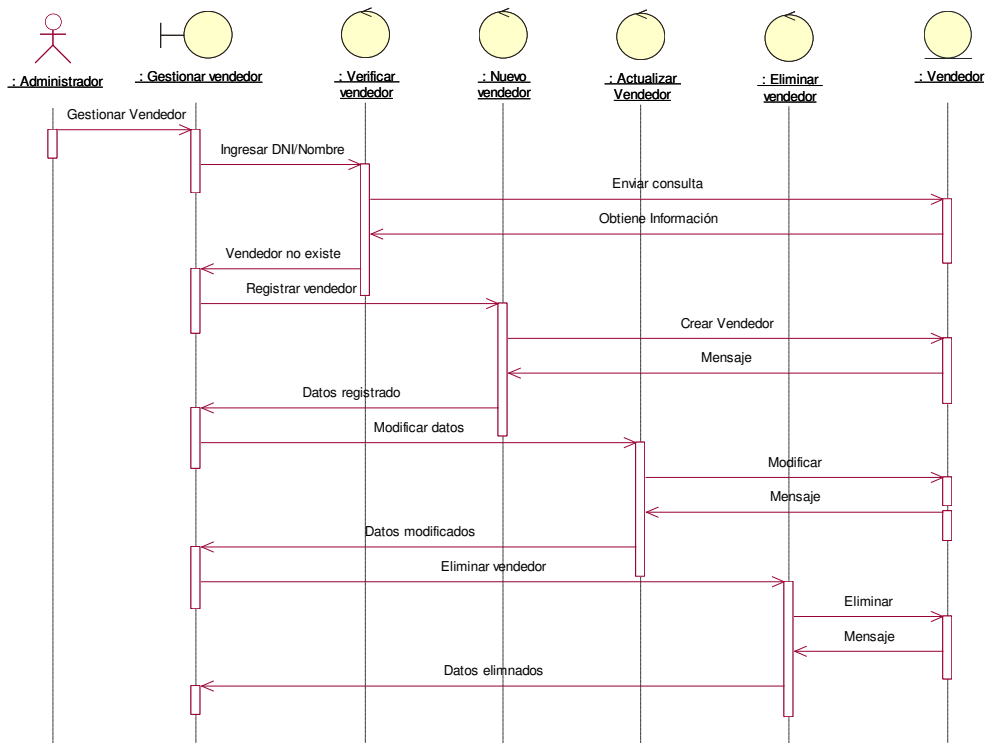


Figura 15. Gestionar cliente

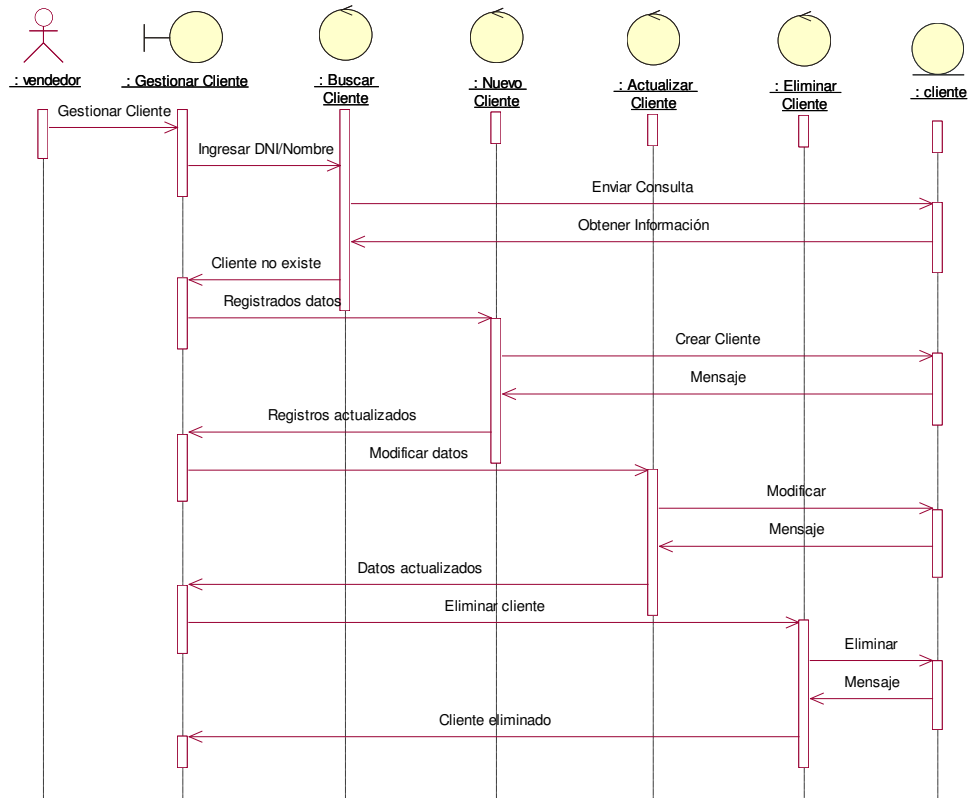


Figura 16. Gestionar pedido

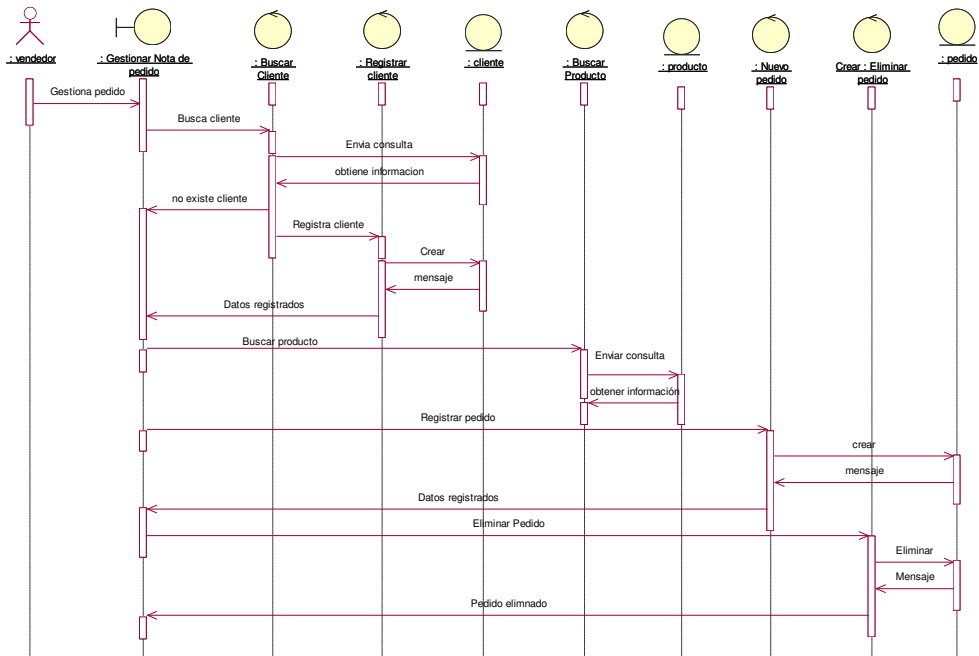


Figura 17. Gestionar descuento

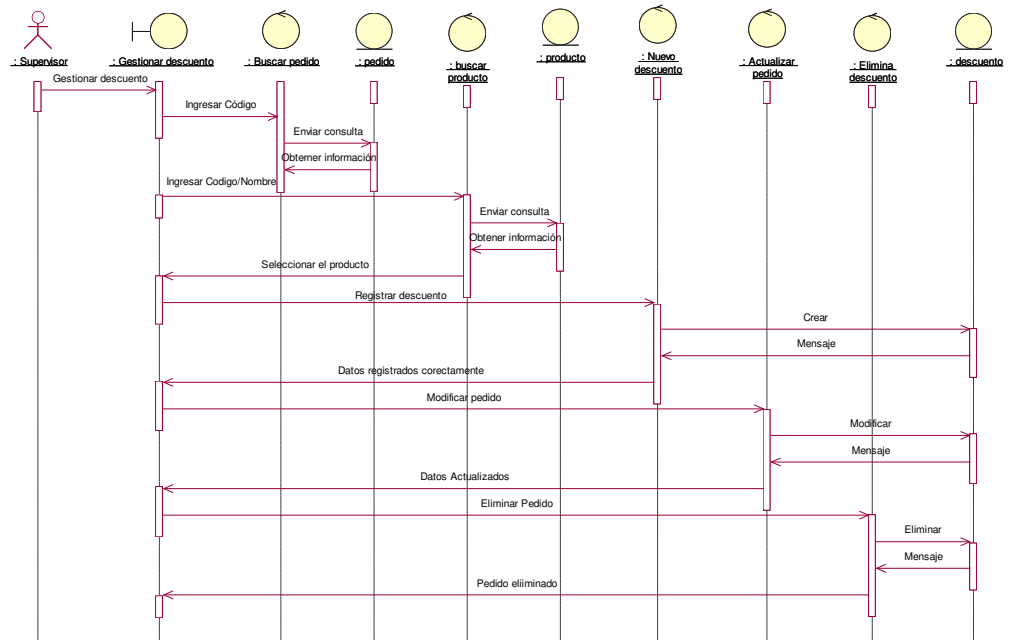


Figura 18. Diagrama de colaboraciones

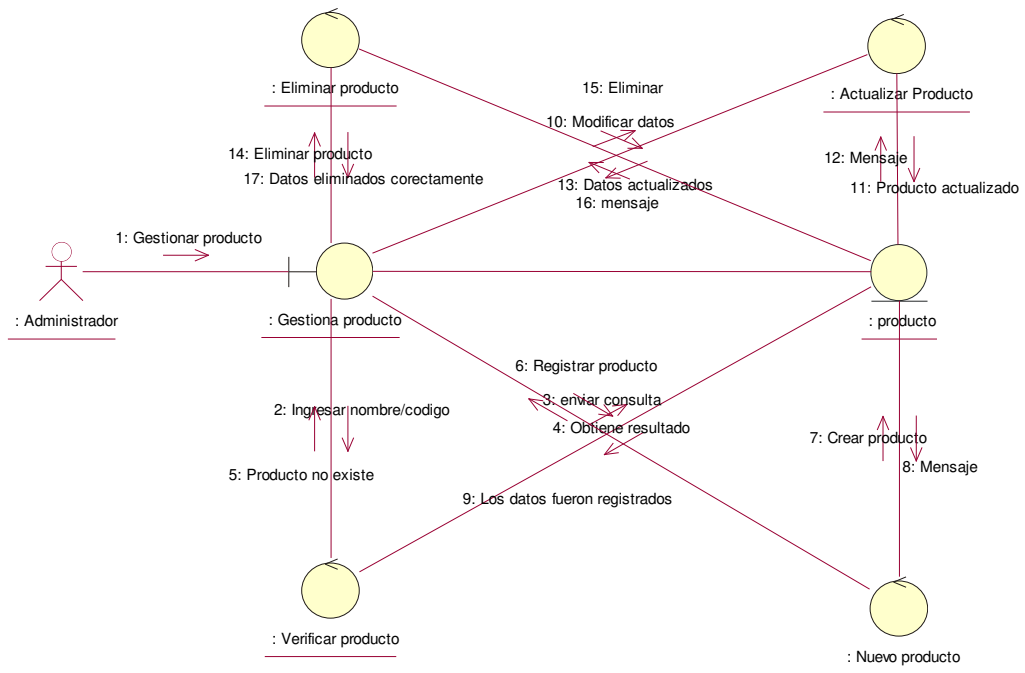


Figura 19. Gestionar vendedor

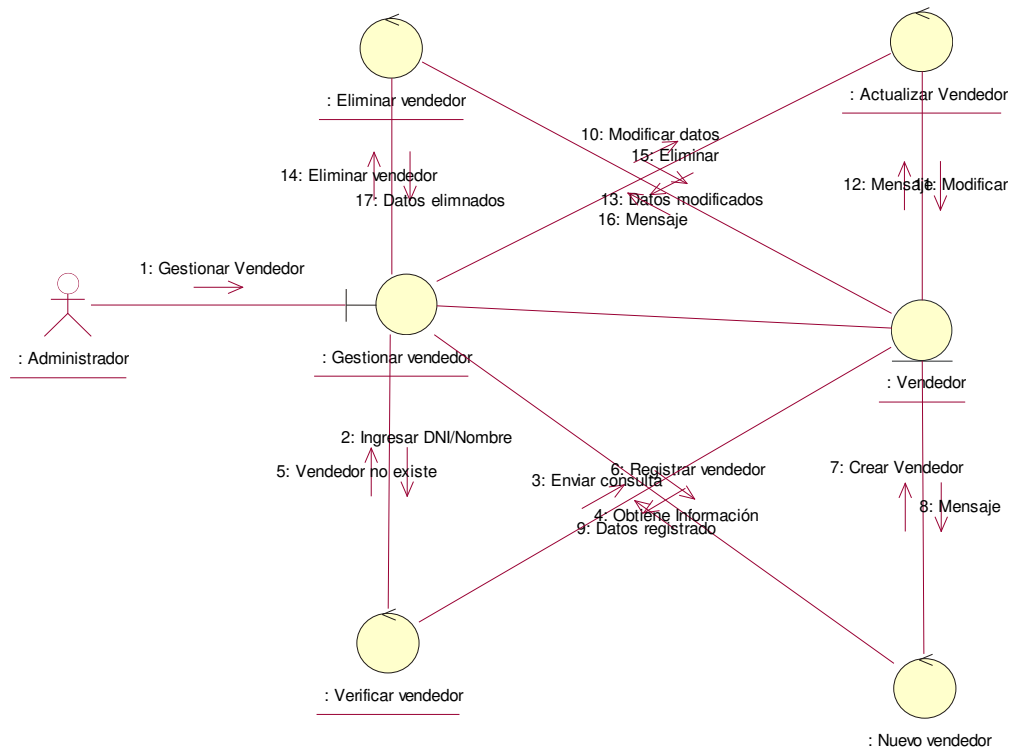


Figura 20. Gestionar cliente

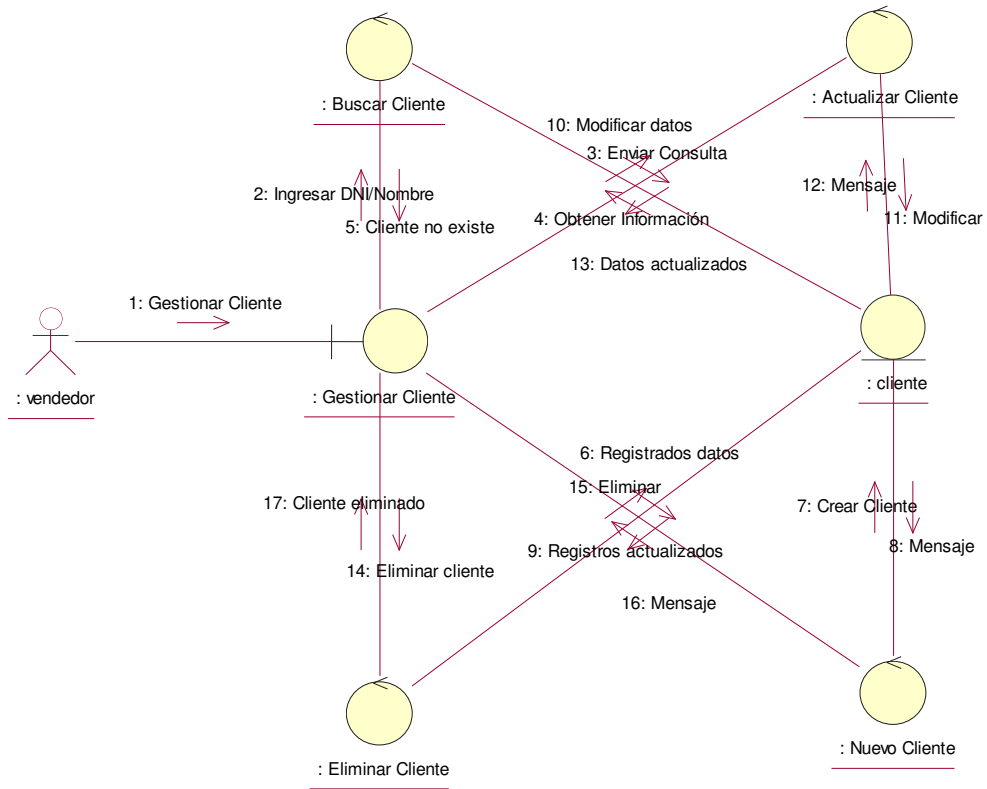
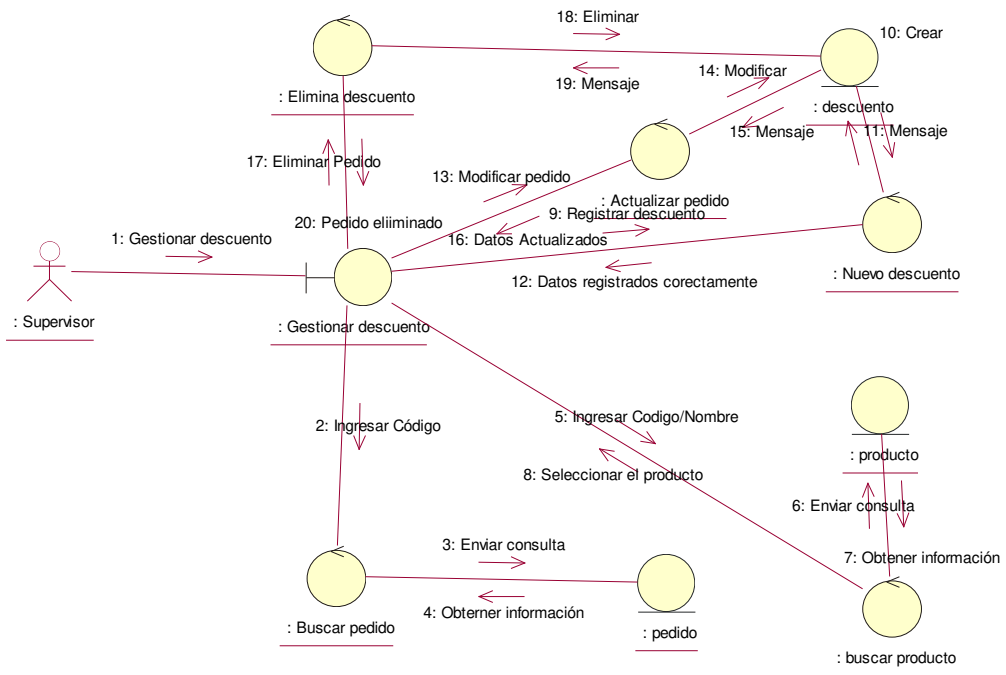


Figura 21. Gestionar descuento



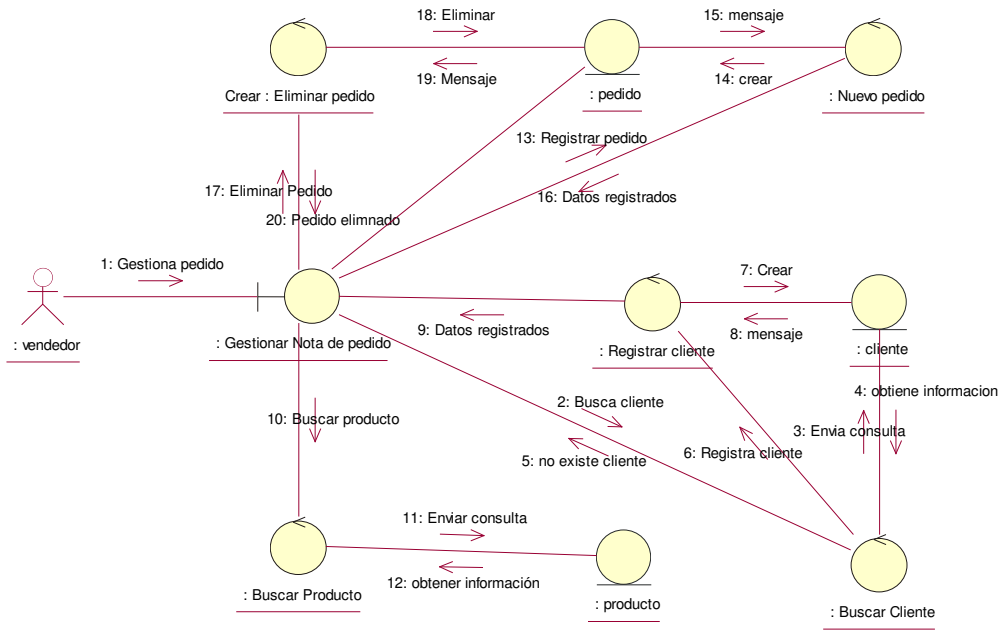


Figura 22. Modelo de base de datos

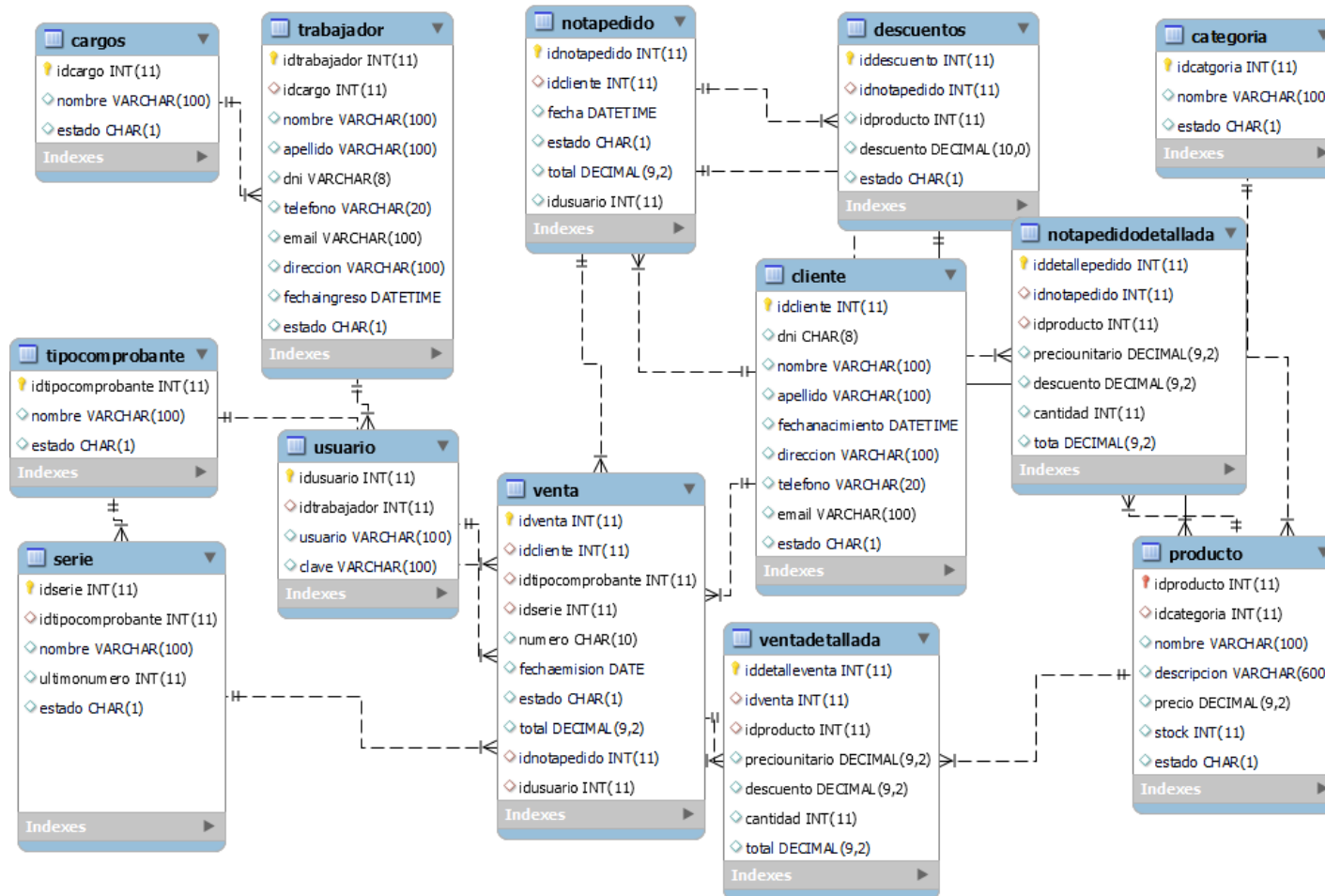
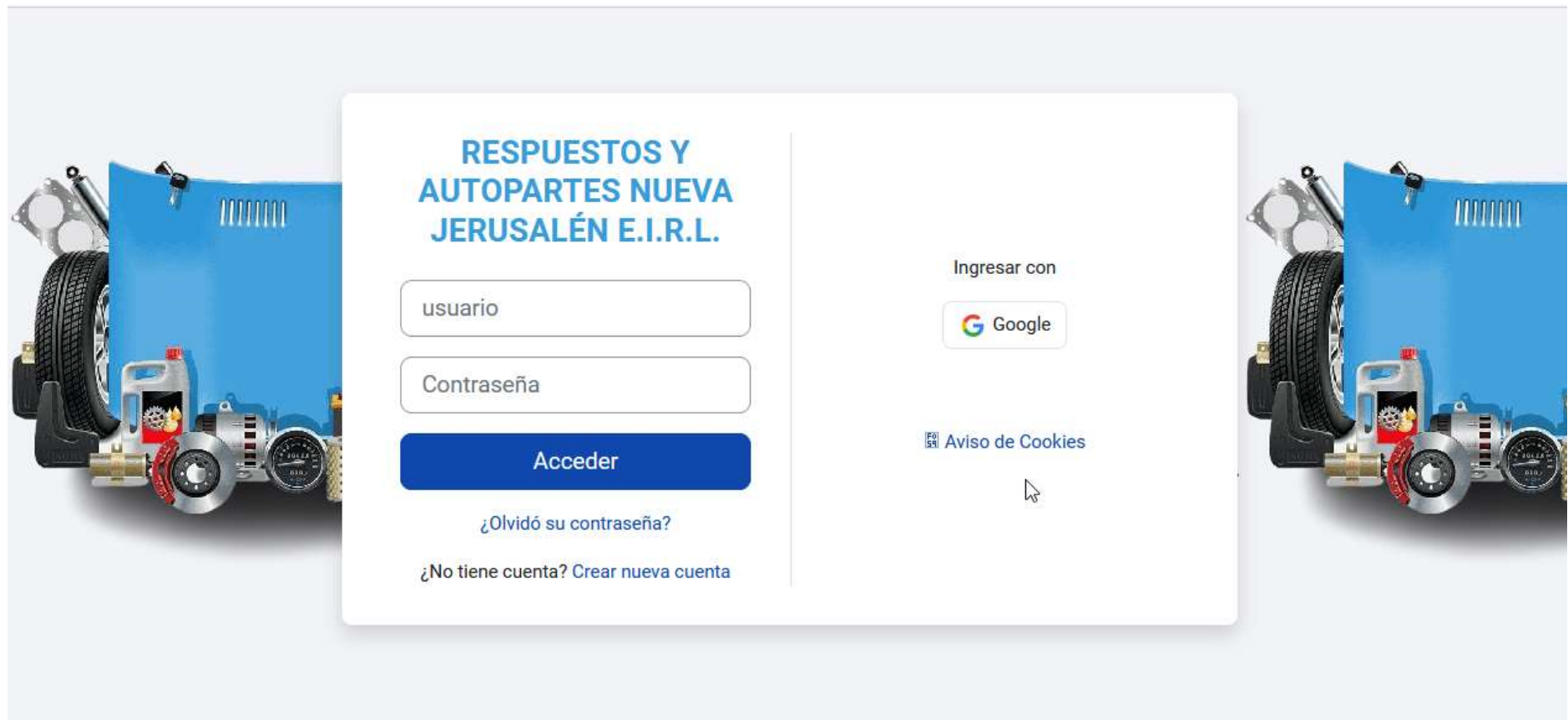


Figura 23. Interfaz de acceso al sistema



Neira Omar
Admin

○ Administración ↓

- Cientes
- Vendedor
- Categoría de productos
- Productos
- Tipo comprobantes
- Serie

○ Procesos ↓

- Aplicar Descuento
- Nota de Perdido
- Ventas

○ Reportes ↓





Neira Omar
Admin

- Administración →
- Procesos →
- Reportes →

Categorías

Lista De Categorías

Nuevo

#	Código	Nombre	Estado	Acción
1	C0001	AUTOPARTES	INACTIVO	Edit Warning
2	C0002	REPUESTOS	ACTIVO	Edit Warning

 Neira Omar
Admin

- Administración →
- Procesos →
- Reportes →

Productos

Lista De Categorías

Nuevo

#	Código	Categoría	Nombre	cantidad	precio	Estado	Acción
1	P0001	AUTOPARTES	RADIADORES	3	150	INACTIVO	 Edit  Warning
2	P0002	AUTOPARTES	CREMALLERA	10	200	ACTIVO	 Edit  Warning

Figura 24. Diagrama de Gantt

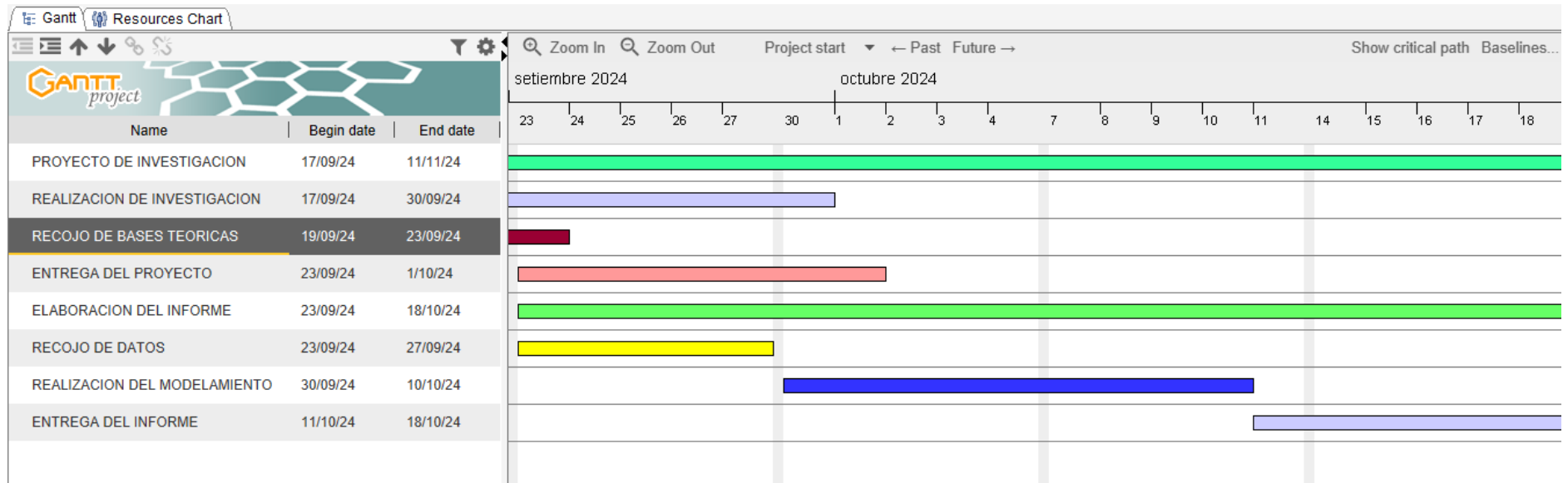


Tabla 9. *Propuesta económica*

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO
Windows	1	120.00
PHP	1	60.00
Mysql	1	70.00
UML	1	65.00
Xampp	1	75.00
Servicios de internet	1	160.00
Total		550.00

VI. CONCLUSIONES

Según los resultados obtenidos en la investigación, se llegó a la conclusión de que es imprescindible implementar un sistema web de gestión de ventas que optimice los procesos de ventas y mejore la atención al cliente en la empresa Repuestos y Autopartes Nueva Jerusalén EIRL de Chimbote en el año 2024.

1. Se llevó a cabo la recopilación de información sobre la gestión de ventas actual, identificando las necesidades y los procesos dentro de la empresa comercial.

2. Se aplicó la metodología RUP junto con el lenguaje UML para modelar los requisitos funcionales y no funcionales del sistema. Como resultado, se identificaron los requerimientos de software y hardware necesarios para el adecuado funcionamiento del sistema.

3. Se creó un sistema web para la gestión de ventas, empleando software de código abierto que permite la administración y almacenamiento de toda la información relacionada con las ventas de la empresa. Para el desarrollo del código fuente y las interfaces del sistema, se utilizó el lenguaje de programación PHP, junto con un servidor que cuenta con el gestor de base de datos MySQL.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda implementar sistemas web de gestión de ventas para mejorar los procesos comerciales y su administración de forma eficiente, con el fin de aumentar la calidad del servicio al cliente. Esta recomendación está en consonancia con la iniciativa de establecer un sistema web de gestión de ventas para la empresa Repuestos y Autopartes Nueva Jerusalén EIRL, ubicada en Chimbote, en el año 2024.

2. Se recomienda tener en cuenta la información obtenida de la empresa analizada para futuras implementaciones de sistemas web de gestión de ventas en investigaciones venideras.

3. Es fundamental emplear metodologías como RUP y el lenguaje UML ya que proporciona un marco robusto para modelar sistemas complejos, permitiendo una gestión eficaz tanto de los requerimientos funcionales como no funcionales.

4. Se recomienda la creación de sistemas informáticos empleando software de código abierto y diversas herramientas de desarrollo de software que sean confiables, tal como se llevó a cabo en el sistema informático mencionado en el capítulo anterior de conclusiones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 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>
- 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>
- CIS INFORMÁTICA (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/>
- Chafloque, J. (2024) *Propuesta de implementación de un sistema web de gestión de ventas para la empresa comercial San José SAC - Tumbes; 2023*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/35885>
- 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>
- Escobal, A. (2024). *Implementación de un sistema web de ventas e inventarios en la empresa Jhamisol SRL Trujillo; 2024*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/37055/Sistemas_Web_Ventas_Escobal_Melchor_Abner.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- 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>

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>.

Ionos (2023). Revista científica Ionos Digital Guide. Recuperado de: https://www.ionos.com/es-us/digitalguide/servidores/know-how/servidor-web-definicion-historia-y-programas/?srsltid=AfmBOooQ__XOdk5aTCWPGO_grdCKdOYPHORI6dZkOjhlh8LOJXbX_MG

Iturralde, B. (2022). *Implementación de un sistema web para controlar la gestión de promociones, pedidos y procesos comerciales en la empresa INSETECH*. Universidad Agraria del Ecuador. Recuperado de: <https://cia.uagraria.edu.ec/Archivos/ITURRALDE%20VALDIVIEZO%20BIANCA%20LISSBETH.PDF>

Lazaro, Y. (2021). *Propuesta de implementación de un sistema web para el control de almacén de la empresa Disley Market – Huaraz; 2021*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/29161/CONTROL_ALMACEN_LAZARO_DE_LA_CRUZ_YORDY.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Llonch E. (2021) *Cyberclick*. [Online]. Recuperado de: <https://www.cyberclick.es/numerical-blog/que-son-las-redes-sociales-y-cuales-son-las-mas-importantes>.

Lopez, A. (2018). *La investigación en Ciencias de la Salud*. Alerta, 1(1), 67- 68.
Recuperado de: www.alerta.salud.gob.sv

MINEDU [2020]. *Minedu oficializa el inicio del año escolar a distancia a partir del 6 de*

abril. Lima – Perú. 2020. Recuperado de:
<https://www.gob.pe/institucion/minedu/noticias/111743>

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>

Maldonado J., González M., Duque G. (2021) *Sistema de Gestión Documental como herramienta de innovación en la administración de información empresarial. Estudio de caso. Cuenca: Universidad del Azuay*. Recuperado de:
<https://revistas.uazuay.edu.ec/index.php/memorias/article/view/180>.

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>

Paessler. (2021) *Tipos de servidores*. [online]. Recuperado de:
<https://www.paessler.com/es/it-explained/server>.

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>

Ricardo C. (2009). *Bases de Datos*. Primera ed. Vol. 17. Mexico: Mexico

Sanchez, L. (2022). *Propuesta de implementación del sistema web de gestión documental en la Municipalidad Distrital de Paucas – Huari, 2021*. Universidad Católica los Angeles de Chimbote. Recuperado de: https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/31679/SISTEMA_WEB_SANCHEZ_RIOS_LIZBETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Saunders, A. (2021). *El impacto de la tecnología en el crecimiento y el empleo*. Recuperado de: <https://www.bbvaopenmind.com/articulos/el-impacto-de-la-tecnologia-en-el-crecimiento-y-el-empleo/>

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>

Trucios, D. (2023). *Implementación de un sistema web y su influencia en los procesos administrativos de la Municipalidad Distrital de Manzanares, 2022*. Universidad Continental. Recuperado de: https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/14105/2/IV_FIN_103_TE_Trucios_Bustencia_2023.pdf

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. (2023). *Reglamento de investigación científica*. Recuperado de: <https://campus.uladech.edu.pe/>

Vera, D., Córdova, L., López, R., & Pacheco, S. (2019). *Análisis de la metodología RUP en el desarrollo de software académico mediante la herramienta DJANGO*. *Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento*, 3(2), 664-679. Recuperado de: <http://recimundo.com/index.php/es/article/view/486>

Vergara, A. (2023). *Propuesta de implementación de un sistema de ventas online para Multiservicios Lette – Huaraz; 2022*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/33280/Sistema>

[_Ventas_Vergara_Tinoco_Alexander_Fidel.pdf?sequence=3&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
<p>¿De qué manera la propuesta de implementación de un sistema web de gestión de ventas para la empresa Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L de Chimbote en el año 2024, permitirá gestionar eficientemente el proceso de ventas?</p>	<p>Implementar un sistema web de gestión de ventas para la empresa Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L de Chimbote en el año 2024, que permitirá gestionar eficientemente el proceso de ventas</p>	<p>La Implementación del sistema web de gestión de ventas en la empresa Repuestos y autopartes Nueva Jerusalén E.I.R.L de Chimbote en el año 2024, permite gestionar eficientemente el proceso de ventas.</p>	<p>Sistema web de gestión de ventas.</p>	<p>Tipo: Descriptiva Nivel: Cuantitativa Diseño: No experimental de corte transversal. Población y muestra: Población de 35 clientes y 15 como muestra. Técnica e instrumento: Encuesta y cuestionario.</p>
	<p>Objetivos Específicos</p>	<p>Hipótesis específicas</p>		
	<p>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</p>	<p>1. 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. 2. El uso de la metodología RUP y el lenguaje UML, permite modelar los requerimientos funcionales y no funcionales del sistema web para la gestión de ventas.</p>		

	almacenar toda la información correspondiente a las ventas de la empresa.	3. El diseño del sistema web de gestión de ventas, permite gestionar y almacenar la información correspondiente a las ventas de la empresa.		
--	---	---	--	--

Anexo 02: 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 RESPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALEN E.I.R.L., 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: Nivel de satisfacción con el proceso de ventas actual.			
Nro	PREGUNTA	SI	NO
1	¿Está satisfecho con la forma en que se lleva el control de ventas en la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén?		X
2	¿La empresa utiliza formatos para el control diario de las ventas?		X
3	¿La información requerida por los clientes lo localizan fácilmente?		X
4	¿Considera que el tiempo empleado en la gestión de ventas es óptimo?		X
5	¿Podría usted consultar sus ventas del día anterior de una manera rápida y precisa?		X
6	Conoce UD. ¿La cantidad de ventas que se realizan en un determinado tiempo?		X
7	¿Considera que el control de ventas diarias es adecuado?		X
8	¿Considera adecuado el proceso de emisión de comprobante de pago?	X	
9	¿Cree adecuada la tecnología utilizada en las ventas?		X
10	¿Considera que empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén está al nivel de competencia en el mercado?	X	

Fuente: Elaboración propia

DIMENSIÓN 2: Necesidad de proponer la implementación de un sistema web de ventas			
Nro	PREGUNTA	SI	NO
1	¿Considera que la implementación de un sistema web mejoraría el control de ventas?		
2	¿Le gustaría que se implemente un sistema web de ventas para la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén?		
3	¿Cree que la implementación de un sistema web de ventas reduciría el tiempo de atención al cliente?		
4	¿Cree que con el sistema web de ventas aumentara el número de clientes?		
5	¿Cree que el sistema web de ventas brindará la información en tiempo real?		
6	¿Cree que el sistema web de ventas reducirá el tiempo de búsqueda de la información?		
7	¿Considera que el sistema web de ventas mejorara el control de stock de productos?		
8	¿Cree que con la implementación del sistema web de ventas se mejorara la imagen de la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén?		
9	¿Cree que la implementación del sistema web de venta para la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén la hará más competitiva en el mercado?		

Fuente: Elaboración propia

Anexo 03. Validez del instrumento

Fichas de identificación del Experto para proceso de validación	
Nombres y Apellidos	
Nº DNI/CE:.....42584846.....	Edad:.....40 años.....
Teléfono/celular:.....941471615.....	Email:..jlpnach@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:.....Uladech Católica.....	
Identificación del Proyecto de investigación o tesis	
Titulo: PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA RESPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALÉN E.I.R.L., CHIMBOTE; 2024	
Autor: NEIRA TORRE, OMAR ARTURO	
Programa académico: INGENIERÍA DE SISTEMAS	
 PEÑA CHAUCA JORGE LENIN ING. DE SISTEMAS Rta. Colegio de Ingenieros CIP N° 168119	
	

Fichas de identificación del Experto para proceso de validación

Nombres y Apellidos

Nº DNI/CE: ...40191724..... Edad:45.....

Teléfono/celular:943885460... Email: ...DENNISRIVER@GMAIL.COM

Título profesional:

.....TITULO PROFESIONAL EN INGENIERO DE SISTEMAS.....

Grado académico: Maestría X

Doctorado: _____

Especialidad: MENCIÓN: 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 RESPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALÉN E.I.R.L., CHIMBOTE; 2024

Autor:

NEIRA TORRE, OMAR ARTURO

Programa académico: INGENIERÍA DE SISTEMAS



Mgtr. Denis Edwar Rivera Zavaleta
CIP: 302072

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

Título 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

Título:

PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA RESPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALÉN E.I.R.L., CHIMBOTE; 2024

Autor:

NEIRA TORRE, OMAR ARTURO

Programa académico: INGENIERÍA DE SISTEMAS

.....



SANTA MARIA LOMPARTE SHEYLA YULISSA
INGENIERA DE SISTEMAS
CIP Nº 305915



Anexo 04. Confiabilidad del instrumento

FORMATO DE FICHA DE VALIDACION

Título: PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA REPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALÉN E.I.R.L., 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 satisfecho con la forma en que se lleva el control de ventas en la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén?	X		X		X		
2	¿La empresa utiliza formatos para el control diario de las ventas?	X		X		X		
3	¿La información requerida por los clientes lo localizan fácilmente?	X		X		X		
4	¿Considera que el tiempo empleado en la gestión de ventas es óptimo?	X		X		X		
5	¿Podría usted consultar sus ventas del día anterior de una manera rápida y precisa?	X		X		X		
6	Conoce UD. ¿La cantidad de ventas que se realizan en un determinado tiempo?	X		X		X		
7	¿Considera que el control de ventas diarias es adecuado?	X		X		X		
8	¿Considera adecuado el proceso de emisión de comprobante de pago?	X		X		X		
9	¿Cree adecuada la tecnología utilizada en las ventas?	X		X		X		
10	¿Considera que empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén está al nivel de competencia en el mercado?	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: NECESIDAD DE PROPONER LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE VENTAS							
1	¿Considera que la implementación de un sistema web mejoraría el control de ventas?	X		X		X		

2	¿Le gustaría que se implemente un sistema web de ventas para la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén?	X		X		X		
3	¿Cree que la implementación de un sistema web de ventas reduciría el tiempo de atención al cliente?	X		X		X		
4	¿Cree que con el sistema web de ventas aumentara el número de clientes?	X		X		X		
5	¿Cree que el sistema web de ventas brindará la información en tiempo real?	X				X		
6	¿Cree que el sistema web de ventas reducirá el tiempo de búsqueda de la información?	X		X		X		
7	¿Considera que el sistema web de ventas mejorara el control de stock de productos?	X		X		X		
8	¿Cree que con la implementación del sistema web de ventas se mejorara la imagen de la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén?	X		X				
9	¿Cree que la implementación del sistema web de venta para la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén la hará más competitiva en el mercado?	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
 Rta. Colegio de Ingenieros CIP N° 168119



FORMATO DE FICHA DE VALIDACION

Título: PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA REPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALÉN E.I.R.L., 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 satisfecho con la forma en que se lleva el control de ventas en la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén?	X		X		X		
2	¿La empresa utiliza formatos para el control diario de las ventas?	X		X		X		
3	¿La información requerida por los clientes lo localizan fácilmente?	X		X		X		
4	¿Considera que el tiempo empleado en la gestión de ventas es óptimo?	X		X		X		
5	¿Podría usted consultar sus ventas del día anterior de una manera rápida y precisa?	X		X		X		
6	Conoce UD. ¿La cantidad de ventas que se realizan en un determinado tiempo?	X		X		X		
7	¿Considera que el control de ventas diarias es adecuado?	X		X		X		
8	¿Considera adecuado el proceso de emisión de comprobante de pago?	X		X		X		
9	¿Cree adecuada la tecnología utilizada en las ventas?	X		X		X		
10	¿Considera que empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén está al nivel de competencia en el mercado?	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: NECESIDAD DE PROPONER LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE VENTAS							
1	¿Considera que la implementación de un sistema web mejoraría el control de ventas?	X		X		X		
2	¿Le gustaría que se implemente un sistema web de ventas para la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén?	X		X		X		

3	¿Cree que la implementación de un sistema web de ventas reduciría el tiempo de atención al cliente?	X		X		X		
4	¿Cree que con el sistema web de ventas aumentara el número de clientes?	X		X		X		
5	¿Cree que el sistema web de ventas brindará la información en tiempo real?	X				X		
6	¿Cree que el sistema web de ventas reducirá el tiempo de búsqueda de la información?	X		X		X		
7	¿Considera que el sistema web de ventas mejorara el control de stock de productos?	X		X		X		
8	¿Cree que con la implementación del sistema web de ventas se mejorara la imagen de la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén?	X		X				
9	¿Cree que la implementación del sistema web de venta para la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén la hará más competitiva en el mercado?	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 ZAVALETA... DNI40191724.



Mgtr. 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 REPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALÉN E.I.R.L., 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 satisfecho con la forma en que se lleva el control de ventas en la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén?	X		X		X		
2	¿La empresa utiliza formatos para el control diario de las ventas?	X		X		X		
3	¿La información requerida por los clientes lo localizan fácilmente?	X		X		X		
4	¿Considera que el tiempo empleado en la gestión de ventas es óptimo?	X		X		X		
5	¿Podría usted consultar sus ventas del día anterior de una manera rápida y precisa?	X		X		X		
6	Conoce UD. ¿La cantidad de ventas que se realizan en un determinado tiempo?	X		X		X		
7	¿Considera que el control de ventas diarias es adecuado?	X		X		X		
8	¿Considera adecuado el proceso de emisión de comprobante de pago?	X		X		X		
9	¿Cree adecuada la tecnología utilizada en las ventas?	X		X		X		
10	¿Considera que empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén está al nivel de competencia en el mercado?	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: NECESIDAD DE PROPONER LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE VENTAS							
1	¿Considera que la implementación de un sistema web mejoraría el control de ventas?	X		X		X		
2	¿Le gustaría que se implemente un sistema web de ventas para la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén?	X		X		X		

3	¿Cree que la implementación de un sistema web de ventas reduciría el tiempo de atención al cliente?	X		X		X		
4	¿Cree que con el sistema web de ventas aumentara el número de clientes?	X		X		X		
5	¿Cree que el sistema web de ventas brindará la información en tiempo real?	X				X		
6	¿Cree que el sistema web de ventas reducirá el tiempo de búsqueda de la información?	X		X		X		
7	¿Considera que el sistema web de ventas mejorara el control de stock de productos?	X		X		X		
8	¿Cree que con la implementación del sistema web de ventas se mejorara la imagen de la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén?	X		X				
9	¿Cree que la implementación del sistema web de venta para la empresa repuestos y autopartes nueva Jerusalén la hará más competitiva en el mercado?	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° 305916



Anexo 05. 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: 20/10/2024

Correo electrónico: _____

Firma del participante:

Firma del investigador:

Anexo 06. Documento de aprobación de institución para la recolección de información



Chimbote, 18 de octubre del 2024

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

Señor/a:

**CESPEDES NAVARRO SONIA EDITH
REPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALEN E.I.R.L.**

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 RESPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALÉN E.I.R.L., CHIMBOTE; 2024, que involucra la recolección de información/datos en 1, a cargo de OMAR ARTURO NEIRA TORRE, perteneciente a la Escuela Profesional de la Carrera Profesional de INGENIERÍA DE SISTEMAS, con DNI N° 20601869412, 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 CASTILLO
Coordinador de Gestión de Investigación

Anexo 07. Evidencias de ejecución



AUTORIZACIÓN PARA INVESTIGACIÓN DE TESIS.

NOMBRE DE LA EMPRESA: REPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALEN E.I.R.L

DIRECCIÓN : AV. JOSE PARDO NRO 1886 A.H. MIRAFLORES ZN. 1 ANCASH - SANTA - CHIMBOTE.

AL ESTUDIANTE : OMAR ARTURO NEIRA TORRE

UNIVERSIDAD : UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE

PROGRAMA : EXTRACURRICULAR - TALLER DE TESIS

TITULO DE LA TESIS : PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE GESTIÓN DE VENTAS PARA LA EMPRESA RESPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALÉN E.I.R.L., CHIMBOTE; 2024

LA EMPRESA DE REPUESTOS Y AUTOPARTES NUEVA JERUSALEN E.I.R.L., CON RUC N° 20601869412 AUTORIZA AL ESTUDIANTE **OMAR ARTURO NEIRA TORRE, CON DNI N° 31677693** A REALIZAR UNA INVESTIGACIÓN DE TESIS EN NUESTRAS INSTALACIONES CON EL OBJETIVO DE CUMPLIR CON LOS REQUISITOS ACADEMICOS DEL PROGRAMA EXTRACURRICULAR DE LA UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE.

AV. JOSE PARDO NRO. 1886 A.H. MIRAFLORES ZN. 1 ANCASH – SANTA - CHIMBOTE