



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE
SISTEMAS**

**ANÁLISIS Y DISEÑO DE UN SISTEMA DE VENTAS
PARA EL RESTAURANT-ANTICUCHERÍA FULL
GRADOS ANTHONY, TAMBOGRANDE - PIURA; 2020.**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN
INGENIERÍA DE SISTEMAS**

AUTOR

HUERTAS NIMA, JESSICA ISABEL

ORCID: 0000-0002-4716-6935

ASESOR

MORE REAÑO, RICARDO EDWIN

ORCID: 0000-0002-6223-4246

PIURA – PERÚ

2021

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Huertas Nima, Jessica Isabel

ORCID: 0000-0002-4716-6935

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de
Pregrado, Piura - Perú

ASESOR

More Reaño, Ricardo Edwin

ORCID: 0000-0002-6223-4246

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ingeniería,
Escuela Profesional de Ingeniería de Sistema, Piura - Perú

JURADOS

Ocaña Velásquez, Jesús Daniel

ORCID: 0000-0002-1671- 429X

Castro Curay, José Alberto

ORCID: 0000-0003-0794-2968

Sullón Chinga, Jennifer Denisse

ORCID: 0000-0003-4363-059

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

DR. OCAÑA VELÁSQUEZ, JESÚS DANIEL

PRESIDENTE

MGTR. CASTRO CURAY, JOSÉ ALBERTO

MIEMBRO

MGTR. SULLÓN CHINGA, JENNIFER DENISSE

MIEMBRO

MGTR. MORE REAÑO, RICARDO EDWIN

ASESOR

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico en primer lugar a mis padres, por su amor, trabajo y apoyo en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que somos.

A nuestras hermanas (os) por estar siempre presentes, acompañándonos y por el apoyo moral, que nos brindaron a lo largo de esta etapa de nuestras vidas.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

Jessica Huertas Nima

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por guiarnos a lo largo de nuestra experiencia, ser el apoyo del saber e iluminarnos en aquellos momentos difíciles y débiles que hemos tenido en este duro camino.

A nuestros padres por ser el motivo el cual siempre nos dan fuerza para lograr nuestros sueños, por confiar y creer en nuestras expectativas, por los consejos, valores y principios que nos han inculcado.

Agradezco a nuestros docentes de la Escuela de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión, de manera especial, a nuestros asesores de nuestro proyecto de investigación quien ha guiado con su paciencia, y su rectitud como docente.

Al restaurant Full Grados Antony por facilitarme su apoyo con la información y brindarme el tiempo necesario en la recolección de datos.

Jessica Huertas Nima

RESUMEN

La presente investigación es desarrollada bajo la línea de investigación: Ingeniería de Software; en la escuela profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, la investigación tuvo como objetivo general diseñar el sistema de ventas en el restaurant-anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020 para mejorar la gestión del proceso de ventas. El tipo de metodología de la investigación es de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental de corte transversal. La población total de esta investigación consta de 4 trabajadores, de los cuales se usó a todos como muestra para alcanzar los siguientes resultados: En lo que respecta a la primera dimensión: Nivel de satisfacción con el sistema actual se muestra que el 50.00% de los trabajadores encuestados No están satisfechos con la forma actual del proceso de ventas, en lo que corresponde la segunda dimensión: Nivel de satisfacción de la propuesta del Sistema se observa que el 100.00% de los encuestados respondieron que, Si el sistema propuesto organizará mejor los procesos de ventas. Se concluye que existe una gran necesidad de diseñar un sistema de ventas para mejorar la calidad de servicio en el restaurant Full Grados Anthony-Piura.

Palabras claves: Base de Datos, Ingeniería, Sistema Informático.

ABSTRACT

This research is developed under the research line: Software Engineering; In the professional school of Systems Engineering of the Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote, the general objective of the research was to design the sales system at the Full Grados Anthony restaurant-antiquarian, Tambogrande - Piura; 2020 to improve the management of the sales process. The type of research methodology is quantitative, descriptive level, non-experimental cross-sectional design. The total population of this research consists of 4 workers, of which all were used as a sample to achieve the following results: Regarding the first dimension: Level of satisfaction with the current system, it is shown that 50.00% of the workers surveyed They are not satisfied with the current form of the sales process, in which the second dimension corresponds: Level of satisfaction of the System proposal, it is observed that 100.00% of the respondents answered that, If the proposed system will better organize the processes sales. It is concluded that there is a great need to design a sales system to improve the quality of service at Full Grados Anthony-Piura restaurant.

Keywords: Database, Engineering, Computer System.

ÍNDICE DE CONTENIDO

EQUIPO DE TRABAJO	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR.....	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	3
2.1. Antecedentes	3
2.1.1. Antecedentes a nivel internacional.....	3
2.1.2. Antecedentes a nivel nacional	4
2.1.3. Antecedentes a nivel regional.....	6
2.2. Bases teóricas	9
2.2.1. Rubro de la Empresa	9
2.2.2. Las tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC).....	11
2.2.3. Ingeniería de Sistemas.....	11
2.2.4. Sistema Informático	12
2.2.5. Sistema de Información en Empresa	13
2.2.6. Base de Datos	13
2.2.7. Lenguaje de Programación Lenguaje de Programación PHP.....	14
2.2.8. Software.....	16
2.2.9. Lenguaje Unificado de Modelado UML	18
III. HIPÓTESIS	22
3.1. Hipótesis General	22
3.2. Hipótesis Específicas.....	22
IV. METODOLOGÍA.....	23
4.1. Tipo de investigación	23
4.2. Nivel de Investigación.....	23
4.3. Diseño de la investigación.....	23
4.4. Universo y Muestra	24

4.5. Definición de operacionalización de las variables	25
4.6. Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos.....	26
4.7. Plan de Análisis.....	26
4.8. Matriz de Consistencia.....	28
4.9. Principios Éticos.....	30
V. RESULTADOS	31
5.1. Resultados de la dimensión 1	31
5.2. Resultados de la dimensión 2	36
5.3. Análisis de Resultados.....	46
5.4. Propuesta de Mejora.....	47
5.4.1. Selección de la metodología y plataforma para el desarrollo.....	47
5.4.2. Requerimientos funcionales	47
5.4.3. Requerimientos no funcionales	48
5.4.4. Fases de diseño	48
VI. CONCLUSIONES.....	67
RECOMENDACIONES	69
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	70
ANEXOS	75
ANEXO NRO. 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	76
ANEXO NRO. 02: PRESUPUESTO.....	77
ANEXO NRO. 03: CUESTIONARIO.....	78
ANEXO NRO. 04: VALIDACIONES.....	80
ANEXO NRO. 05: CONSENTIMIENTO INFORMADO.....	83
ANEXO NRO. 06: CARTA DE PRESENTACIÓN	84
ANEXO NRO. 07: CARTA DE RESPUESTA	85

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla Nro. 1: Matriz de operacionalización de las variables.....	25
Tabla Nro. 2: Matriz de Consistencia	28
Tabla Nro. 3: Pérdida de tiempo	31
Tabla Nro. 4: Demora en reportes	32
Tabla Nro. 5: Registro de Ventas.....	33
Tabla Nro. 6: Realizar Cálculos manual	34
Tabla Nro. 7: Buena atención a los Clientes.....	35
Tabla Nro. 8: Eficiencia en la atención.....	36
Tabla Nro. 9: Exactitud y rapidez en los cálculos	37
Tabla Nro. 10: Manejo de Información	38
Tabla Nro. 11: Mejora de los procesos de Venta.....	39
Tabla Nro. 12: Mejora de los servicios.....	40
Tabla Nro. 13: Resumen de la primera dimensión	41
Tabla Nro. 14: Resumen de la segunda dimensión.....	43
Tabla Nro. 15: Resumen general de dimensiones.....	44
Tabla Nro. 16: Lista de Requerimientos Funcionales.....	47
Tabla Nro. 17: Ingresar al Sistema	49
Tabla Nro. 18: Registrar Usuario.....	50
Tabla Nro. 19: Registrar Cliente.....	51
Tabla Nro. 20: Gestionar Pedido	52
Tabla Nro. 21: Registrar Venta.....	53
Tabla Nro. 22: Gestionar Reportes	55

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico Nro. 1: Ubicación del restaurant Full Grados Anthony.....	10
Gráfico Nro. 2: Diagrama de Estados.....	18
Gráfico Nro. 3: Diagrama de Caso de Uso.....	19
Gráfico Nro. 4: Diagrama de Actividad.....	20
Gráfico Nro. 5: Diagrama de Colaboración.....	20
Gráfico Nro. 6: Diagrama de Secuencia.....	21
Gráfico Nro. 7: Resumen de la primera dimensión.....	42
Gráfico Nro. 8: Resumen general de las dimensiones.....	45
Gráfico Nro. 9: Diagrama Ingresar al Sistema.....	48
Gráfico Nro. 10: Diagrama Registrar Usuario.....	49
Gráfico Nro. 11: Diagrama de Registrar Cliente.....	51
Gráfico Nro. 12: Diagrama Gestionar Pedido.....	52
Gráfico Nro. 13: Diagrama Registrar Venta.....	53
Gráfico Nro. 14: Diagrama Gestionar Reportes.....	55
Gráfico Nro. 15: Diagrama de Actividad Ingresar al Sistema.....	56
Gráfico Nro. 16: Diagrama de Actividad Registrar Usuario.....	56
Gráfico Nro. 17: Diagrama de Actividad Registrar Cliente.....	57
Gráfico Nro. 18: Diagrama de Actividad Gestionar Pedido.....	57
Gráfico Nro. 19: Diagrama de Actividad Registrar Venta.....	58
Gráfico Nro. 20: Diagrama de Secuencia Ingresar al Sistema.....	59
Gráfico Nro. 21: Diagrama de Secuencia Registrar Usuario.....	59
Gráfico Nro. 22: Diagrama de Secuencia Registrar Cliente.....	60
Gráfico Nro. 23: Diagrama de Secuencia Gestionar Pedido.....	60
Gráfico Nro. 24: Diagrama de Secuencia Registrar Venta.....	61
Gráfico Nro. 25: Diagrama Base de Datos Relacional.....	62
Gráfico Nro. 26: Interfaz de Ingreso al Sistema.....	63
Gráfico Nro. 27: Interfaz Menú Principal.....	63
Gráfico Nro. 28: Interfaz Registrar Usuario.....	64
Gráfico Nro. 29: Interfaz Registrar Cliente.....	64

Gráfico Nro. 30: Interfaz Gestionar Pedido.....	65
Gráfico Nro. 31: Interfaz Registrar Venta	66
Gráfico Nro. 32: Interfaz Gestionar Reportes.....	66

I. INTRODUCCIÓN

En el enfoque de los proyectos de la empresa basados en las Tecnologías de la Información, concepto definido como “recursos necesarios para adquirir, procesar, almacenar y difundir información”. Además, nace con la voluntad de servir como herramienta de ayuda para aquellos responsables de la empresa que deben ponerse al frente de un proyecto de esta naturaleza, sirviendo de orientación y guía en aquellos casos en los que la ejecución del proyecto (1).

El restaurant-Anticuchería “Full Grados Anthony”- Tambogrande, actualmente no cuenta con un sistema de ventas es por eso que cuando realizan pedidos y ventas lo hace manual realizada por su empleada donde eso ocasiona una pérdida de tiempo. Este método que utiliza no les favorece ya que al gestionar los procesos de ventas puede ocasionar consecuencias múltiples como: Cuando un cliente hace un pedido la empleada debe de anotar manualmente para llevar el servicio al cocinero. Además, un cliente desea la cuenta de lo consumido la empleada debe de acordarse de los platos servidos y realizar la operación manual. Por la cual mi investigación es analizar y diseñar un sistema de ventas donde ahorraran más tiempo, un buen manejo de las ventas y tener una buena atención a sus clientes.

Es por ello, que en la investigación se formula plantear una alternativa factible para el siguiente enunciado del problema ¿De qué manera el diseño de un sistema de ventas en el restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; mejora la gestión de los procesos de ventas?

Para la investigación dada se planteó el objetivo general: Diseñar el sistema de ventas en el restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; para mejorar la gestión de los procesos de ventas. Para lograr y cumplir con este objetivo general, se planteó los objetivos específicos que se mencionan a continuación:

1. Determinar el nivel de satisfacción del sistema actual.
2. Determinar los requerimientos funcionales y no funcionales del sistema de ventas.
3. Modelar los procesos, la base de datos y las interfaces del sistema de ventas.
4. Determinar el nivel de satisfacción de la propuesta del sistema de ventas.

Se justifica tecnológicamente porque se le recomendó al Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony un sistema de ventas, ya que mejorará contratiempos en los procesos brindados y una buena atención al público. Económica va a beneficiar al restaurant ya que, al diseñar un sistema informático, permitirá mejorar el ahorro de tiempo y mejor contabilizo que se hace diariamente en las ventas; con el beneficio de poder incrementar un buen ingreso al restaurant ya que el conteo se hacía manualmente. Operativa porque este sistema va a ayudar a la persona que laboran en el Área del Restaurant - Anticuchería Full Grados Anthony – Tambogrande, donde utilizará un sistema de ventas que facilite el desempeño laboral. La investigación se realizará en el restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony – Tambogrande-Piura. Siendo la metodología de la investigación es de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental de corte transversal.

La población total de esta investigación consta de 4 trabajadores, de los cuales se usó a todos como muestra para alcanzar los siguientes resultados: En lo que respecta a la primera dimensión: Nivel de satisfacción con el sistema actual se muestra que el 50.00% de los trabajadores encuestados No están satisfechos con la forma actual del proceso de ventas, en lo que corresponde la segunda dimensión: Nivel de satisfacción de la propuesta del Sistema se observa que el 100.00% de los encuestados respondieron que, Si el sistema propuesto organizará mejor los procesos de ventas. Se concluye que existe una gran necesidad de diseñar un sistema de ventas para mejorar la calidad de servicio en el restaurant Full Grados Anthony-Piura.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes a nivel internacional

En el año 2017, el autor Jarpa V (2), realizó una tesis titulada “Sistema de gestión de ventas online XPRMT de la Universidad Bio-Bio” ubicado en Chile, para solventar el problema, el objetivo que busca es mejorar el modo en que la empresa maneja la promoción y venta de sus productos. Para el desarrollo del proyecto se utilizará como metodología de desarrollo la forma incremental. y concluye un buen desarrollado del sistema gestor de ventas Online, permitió gestionar y crear, recomendó que, dichas tecnologías de la información facilitarán la gestión de ventas y permitirán acoplar las áreas involucradas, haciendo que el sistema sea transparente para el usuario y se optimice tiempo en cada parte del proceso. Para finalizar desde un punto de vista personal, esta experiencia favorece al equipo debido a que adquirieron habilidades no tan recurridas como ser autodidacta y el trabajo colaborativo.

En el año 2017, el autor Sarco M (3), realizó una tesis titulada “Sistema de control compra, venta e inventarios en la empresa Protec de la Universidad San Andres” ubicada en la Paz-Bolivia. Su objetivo es implementar un sistema para optimizar el control eficiente de compras, ventas e inventario, para la Empresa Protec. Su metodología utiliza fue ágil XP (programación extrema) en sus distintas fases como son: planificación, diseño, desarrollo y pruebas, y los objetivos del proyecto han sido alcanzados satisfactoriamente de manera que se implementó un sistema que permita tener un control productivo a través de las compras, ventas e inventarios. El resultado obtenido de la calidad del sistema corresponde al 92%, lo que se interpreta como la

satisfacción que tiene un usuario al interactuar con el sistema. Se logró mejorar el tiempo empleado en la atención de ventas de productos a los clientes, ya que se realiza este proceso de forma más eficiente y con el mismo se evitará errores en cálculos, recomendó que, para trabajos futuros un sistema de compra, venta e inventarios orientado a aplicaciones Android.

En el año 2016, el autor Aduviri P (4), realizó una tesis titulada “Sistema web de control de ventas e inventarios caso Michelline de la Universidad Mayor de San Andrés” ubicada en la Paz-Bolivia. Su objetivo fue implementar un sistema web para realizar el control eficiente de ventas e inventarios en la empresa Michelline. Su metodología a desarrollar es ágil se utilizó XP (Extreme Programming) para complementar a XP se utilizó la metodología de Modelado WebML (Web Modeling Language), y concluye la implementación de un sistema web que permita tener un control productivo a través de las ventas e inventarios, recomendó que, el proyecto tiene como fin reducir costos y tiempo en los procesos administrativos dentro de la empresa “MICHELLINE” con la implementación del “SISTEMA WEB DE CONTROL DE VENTAS E INVENTARIOS” que proporcionara mayor información actualizada del funcionamiento de la empresa, una herramienta útil para la asistencia a los procesos administrativos, consultas, reportes, control, entre otros.

2.1.2. Antecedentes a nivel nacional

Melgarejo J. (5), realizó una investigación titulada “Implementación de un sistema de información web de control de ventas y almacén para la farmacia Bazán”, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote de Chimbote, realizado en el año 2019, su objetivo es realizar la implementación de un sistema

de información web de control de ventas y almacén en la Farmacia Bazán, de la ciudad de Chimbote en año 2018, con la finalidad de mejorar los procesos de venta y almacén, su metodología de investigación fue el diseño no experimental de tipo descriptiva. La población fueron los 30 trabajadores de la Farmacia Bazán y la muestra fue de 20 trabajadores los cuales están relacionados con las áreas de ventas y almacén de la farmacia. El resultado obtenido en la primera dimensión se observó que solo el 50% de los trabajadores está satisfecho con el control actual, con respecto a la segunda dimensión de necesidad de un sistema de información web el 100% de los trabajadores respondieron que sí, concluye que era necesario un cambio a un sistema de información web, recomendó tomar los procesos de venta y almacén reduciendo el tiempo de espera en la búsqueda de información.

Rueda C. (6), realizó una investigación titulada “Implementación de un sistema informático de control de ventas e inventarios de la maderera hendrik” de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote de Tumbes, realizado en el año 2019, su objetivo fue implementar un sistema informático de control de ventas e inventarios para la maderera “Hendrik”, la metodología de investigación fue el diseño no experimental de tipo descriptiva. La población y muestra que se identificó fue mediante la aplicación de un cuestionario y entrevista a un total de 34 clientes. El 100% de los encuestados consideró que se implemente el sistema informático para que los procesos de venta y control de inventarios mejoren notoriamente, concluye que la implementación del sistema informático mejoró el control de ventas e inventarios en la empresa maderera “Hendrik”, en la ciudad de Tumbes, 2016, en donde las personas involucradas de la empresa quedaron complacidas ya que se les permitió corregir

la problemática que desde un principio le acogía, entonces se puede indicar que la hipótesis que se planteó queda aceptada.

Huaman J. y Huatanaca C (7), realizaron una investigación titulada “Desarrollo e implementación de un sistema de información para mejorar los procesos de compras y ventas en la empresa Humaju” de la Universidad Autónoma del Perú de Lima, realizado en el año 2017, su objetivo es desarrollar e implementar un Sistema de Información, con la metodología Proceso Unificado Ágil (AUP). Los resultados de la prueba t de student, aplicada porque los datos se distribuyen normalmente; demuestran que, como el resultado de la probabilidad tiende a cero en relación a la probabilidad asumida de 0.05, se rechaza la hipótesis nula, porque el Tiempo en la elaboración de kardex valorizado antes es mayor a el Tiempo en la elaboración de kardex valorizado. Los resultados de la prueba W de Wilcoxon, aplicada porque los datos no se distribuyen normalmente; demuestran que, como el resultado de la probabilidad tiende a cero en relación a la probabilidad asumida de 0.05, se rechaza la hipótesis nula, porque el Tiempo para generar pedido a proveedores, y concluye que luego de la implementación de un sistema de información usando la metodología Proceso Unificado Ágil (AUP) recomendó una actualización y mantenimiento constante del Sistema de Información por cada cierto periodo.

2.1.3. Antecedentes a nivel regional

Bustamante Y. (8), realizo una investigación titulada “Propuesta de implementación de un sistema web de ventas online para la empresa representaciones AAROM E.I.R.L. – Sullana” de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote de Piura, realizado en el año 2020, su objetivo fue proponer la

implementación de un sistema web de ventas online para la empresa Representaciones AAROM E.I.R.L, la metodología de investigación fue cuantitativa, nivel descriptivo y el diseño de la investigación es no experimental, de corte transversal, sus resultados se dan por dos dimensiones: Dimensión 01: nivel de satisfacción con el sistema actual, podemos observar que el 70% de los encuestados expresaron que no se encuentran satisfechos con el sistema actual de la empresa, mientras que el 30% indicaron que sí. Dimensión 02: nivel costos y factibilidad de un sistema web, se observó que el 80% consideran que, SI es favorable y factible la propuesta de implementación de un sistema web de ventas en línea para la optimización de tiempo en atención al cliente, mientras que el 20% indican que NO es factible la implementación de un sistema de ventas online, concluye que implementación del sistema ventas mejoró la gestión de los procesos de ventas, recomendó Invertir en la capacitación de sus colaboradores para el manejo del nuevo sistema online.

Oliva A. (9), realizo una investigación titulada “Implementación de un sistema informático para la gestión de ventas de la empresa “Miguelito Lubricantes ”_Sullana” de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote de Sullana, realizado en el año 2018, su objetivo es Implementar un sistema informático de gestión de ventas en la empresa “Miguelito Lubricantes”, para mejorar la calidad del servicio a los clientes”, la metodología es de diseño de tipo experimental siendo descriptivo y de corte transversal, sus resultados se dan por dos dimensiones: : Nivel de confianza con respecto al servicio actual, en el resumen de esta dimensión mostrado en la tabla N° 8, se determina que el 75% de los trabajadores encuestados expresaron NO están satisfechos con el servicio actual. En la Dimensión 02: Nivel de aceptabilidad en implementar el sistema informático, en el resumen de esta

dimensión mostrado en la tabla N° 15, se acertó que el 75% de los trabajadores encuestados expresaron SI están satisfechos con la implementación del sistema informático, concluye la implementación del sistema ventas mejoró la gestión de los procesos de ventas, recomendó al respecto a la implementación del sistema informático, se debería tener en cuenta la gestión financiera, para así poder implementar los servicios y otorgar calidad en cada uno de ellos.

Arroyo O. (10), realizó una investigación titulada “Implementación del sistema de control de ventas powerfull para CLM music Tumbes” de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote de Piura, realizado en el año 2017, su objetivo fue implementar el sistema Informático POWERFULL para mejorar el control de ventas de la empresa CML Music, la metodología de investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental de corte transversal aplicando como instrumento para recojo de información un cuestionario a los trabajadores de dicha empresa, sus resultados se lograron de la población de la investigación está constituida por todos los involucrados, concluye la implementación del sistema informático permite controlar cada registro de ventas, formularios de registros de productos que puede elegir cualquier cliente, recomendó cuenta con reportes de ventas que se realizan cada mes, el sistema entregará comprobante de pago ya sea boleta o factura según el requerimiento del cliente. Para el desarrollo del sistema informático se utilizó como metodología el Rational Unified Process (RUP) y los diagramas del Unified Modeling Language UML, para la construcción de los planos o diagramas del sistema.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Rubro de la Empresa

¿Qué es un restaurante?

Se denomina por restaurante como el local o establecimiento destinado a la venta de comida y bebida de cualquier tipo para consumo de los clientes, establecidos por medio de una carta o menú. Es un espacio público donde cualquier persona puede ingresar, para requerir de un servicio de alimentación que posteriormente se realiza a cambio de un pago (11).

Tradicional

Se entiende por tradición aquellas técnicas o métodos basados en experiencias; los cuales son transmitidas de generación en generación en las diferentes etapas de los seres humanos (12).

Restaurante Tradicional

Se entiende por restaurante tradicional aquel establecimiento destinado a la venta de comida y bebida típicas de la zona con experiencias adquiridas a lo largo del tiempo y que han sido transmitidas de generación en generación. Ya sea en el uso de insumos, recetas y procedimientos la cual se ha caracterizado desde muchos años (13).

Historia

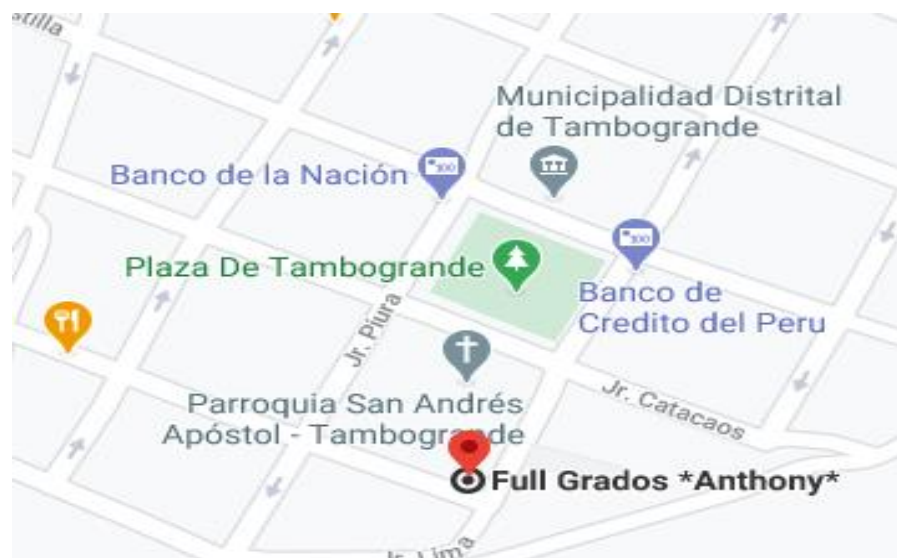
El restaurant se inició como un restaurante pequeño ofreciendo pocos platos y bebidas nos cuenta que así fue creciendo teniendo privilegio de que cada vez era más conocida en Tambogrande,

uno de los más visitado por Tambograndinos y visitantes. Esta idea surgió haya por el año 2016 por “Don Adolphus Anthony Abramonte Varona “quien tiene un gran expiro por la cocina quien aposto por la empresa y nace Restaurant – Anticuchería “FULL GRADOS ANTHONY” donde implemento su esfuerzo de incrementar más grande su empresa ofreciendo muchos menús de su especialidad de la casa. Este restaurante hoy en día cuenta con una gran variedad de menús a precios bastante cómodos y competitivos, ayudado de una buena atención a los clientes, haciendo que estos queden satisfechos con el buen servicio brindado. Full Grados Anthony hoy en día sigue creciendo para dar un buen servicio a los clientes. Gracias una vez más estamos para servirlos.

Ubicación

Dirección: Jr. Lima a un costado de la Institución Educativa "Cesar Callejo"- cerca de la plaza de armas de Tambogrande.

Gráfico Nro. 1: Ubicación del restaurant Full Grados Anthony



Fuente: Google Maps (14).

Misión

Ser reconocidos por brindar a nuestros clientes sensaciones agradables y momentos felices. Y ofreciéndoles alimentos de calidad con una excelente relación, costo, beneficio, así como un servicio orientado a satisfacer y superar sus expectativas complaciendo así su paladar.

Visión

Ser una empresa líder en la producción de comida peruana nacional de la más alta calidad, con un excelente servicio y calidad en nuestros productos, para lograr la consolidación en la preferencia de nuestros clientes.

2.2.2. Las tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC)

Según Andrada (15), en su libro “Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación/NTICX”, la Información y la Comunicación, a las cuales nos referiremos a un conjunto de conocimientos de técnicas que abracar todo el conocimiento entre sí desde ahora las nuevas TIC es la confianza y respeto que tiene cada empresa donde fue desarrollada por dos investigadores de la Universidad de Manchester, Reino Unido, Europa: Richard Duncombe y Richard Heeks. Estos reconocidos investigadores dieron a conocer definitivamente que las TIC con los procesos que realizara el hardware y el software y canales de información que son componentes expertos definieron a las TIC.

2.2.3. Ingeniería de Sistemas

Según Arbones (16), en su libro “Ingeniería de Sistemas”, nace como consecuencia de la necesidad de planificar, operar y

diseñar sistemas, cada día más complejos, que solucionen problemas socio- técnicos. Utiliza para el logro de sus propósitos, las técnicas de la Investigación Operativa (IO), empleando modelos matemáticos para descubrir las interacciones entre los componentes de un sistema. En general, la IS, es entonces una forma de resolver problemas. La solución es un modelo del sistema, una serie de especificaciones para idear diseñar e implementar el sistema.

Objetivos

Se presentan los siguientes objetivos (16):

- Formular planes de largo alcance y objetivos, como un marco para vincularse entre sí.
- Desarrollar los objetivos y los planes para desarrollar proyectos particulares.
- Tener nuevas ideas, principios, métodos y dispositivos.
- Adecuados a la moderna tecnología.
- Efectuar cada una de las operaciones de proceso de Ingeniería de Sistemas.

2.2.4. Sistema Informático

Según Raya Cabrera J.L. y Raya González L (17), en su libro de “Sistema Informáticos” se puede definirse como un conjunto de partes entre sí. Donde utiliza un ordenador que usa dispositivos programables para capturar, almacenar y procesar datos. Dicho ordenador, junto con la persona que lo maneja y los periféricos que lo envuelven, resultan de por sí un ejemplo de un sistema informático.

2.2.5. Sistema de Información en Empresa

Según Navarro (18), en su libro titulado “Sistema de Información en Empresas” nos dice que las empresas modernas poseen y manejan unas enormes cantidades de informaciones que les permiten analizar los resultados obtenidos, tomar decisiones con rapidez y orientar sus estrategias convenientemente.

2.2.6. Base de Datos

Según Marques (19), en su libro titulado “Base de Datos” Una base de datos es un conjunto o representaciones integradas de datos almacenados en memoria externa que están organizados en diferentes entidades mediante una estructura de datos. Cada base de datos ha sido creada para dar funciones diferentes o requisitos de información de una empresa u otro tipo de variable.

Los sistemas de ficheros surgieron a la necesidad de las nuevas actualizaciones debido al diseño de modo que estuviesen interrelacionados al mismo tiempo las informaciones redundantes de la empresa almacena y gestiona sus propios datos mediante una serie de programas de aplicación.

Importancia de un modelado de Base de Datos

Según Beynon (20), en su libro titulado “Sistemas de Bases de Datos” nos dice que un modelo datos UML nos permite considerar una base de datos como una máquina abstracta. Eso quiere decir que podemos concentrarnos en los principios de diseño olvidándonos por el momento de la implementación. Podemos lograr que los datos estén bien organizados antes de construir la tecnología.

Los modelos de datos se pueden considerar como lenguajes

formales para definir estructuras de datos, para declarar la integridad y para manipular los datos. Un modelo de datos es un mecanismo que permite especificar el esquema de una base de datos. Los modelos de datos establecen los principios subyacentes a los SGBD.

Tipos de Modelos de Base de Datos

Se presentan varios tipos de modelos de Base de Datos (20):

- Sistemas de Bases de Datos Relacionales.
- Diseño de Bases de Datos Relacionales.
- Bases de Datos Deductivas.
- Base de Datos Orientada a Objetos.
- Bases de Datos Distribuidas.

Sistema Manejador de Base de Datos

Según Pulido (21), en su libro titulado “Base de Datos” sostiene que un sistema manejador de bases de datos (SGBD por sus siglas en inglés) o DataBase Management System (DBMS) es una colección de datos relacionada con una capa de software necesaria para crear manipular y recuperar bases de datos entre sí, es una herramienta de estructuras y organizaciones, y un conjunto de programas que acceden y gestionan esos datos.

2.2.7. Lenguaje de Programación Lenguaje de Programación PHP

Según Vaswani (22), en su libro titulado “Fundamentos de PHP” nos dice que PHP, Tres letras que juntas constituyen el nombre de uno de los lenguajes de programación más populares para el desarrollo de Web. El preprocesador de hipertexto PHP, y mientras a la vez sonrías por insulso y reiterativo del acrónimo, te diré que las estadísticas indican que PHP no debe tomarse a la

ligera: actualmente este lenguaje se utiliza en más de 20 millones de sitios web y en más de un tercio de los servidores web en todo el mundo.

Características

Se presentan las siguientes características (22):

- Rendimiento.
- Portabilidad.
- Fácil de usar.
- Código libre.
- Soporte comunitario.
- Soporte a aplicaciones de terceros.

Lenguaje de Programación Java

Según Moreno (23), en su libro titulado “Programación” es uno de los lenguajes más utilizados en la actualidad. Es un lenguaje multiplataforma. Java utiliza una máquina virtual en el sistema destino y por lo tanto no hace falta recompilar de nuevo las aplicaciones para cada sistema operativo. Java, por lo tanto, es un lenguaje interpretado que para mayor eficiencia utiliza un código intermedio (bytecode). Este código intermedio o bytecode es independiente de la arquitectura y por lo tanto puede ser ejecutado en cualquier sistema.

Características

Según Groussard (24), en su libro titulado “JAVA 7 Los fundamentos del lenguaje de Java” sus características de Java como un lenguaje son:

- Sencillo.
- Orientada a Objetos.

- Interpretado.
- Robusto.
- Securizado.
- Independiente de las arquitecturas.
- Portables.
- Eficaz.
- Multihilo.
- Dinámico.

Lenguaje de Programación C#

Según Schildt (25), en su libro titulado “Fundamentos de C# 3.0” misma. En esta búsqueda, C# es el actual estandarte. Creado por Microsoft para soportar su ambiente de desarrollo .NET Framework, C# batió las características de tiempo estimado con agudas innovaciones y proporcionó un medio altamente útil y eficiente para escribir programas para este ambiente de cómputo moderno empresarial.

2.2.8. Software

Object Management Group (OMG)

Según Campderrich (26), en su libro titulado “Ingeniería de software” dice que el Object Management Group (OMG), creado en 1989, es una organización no lucrativa en la cual participan más de ochocientas grandes empresas de software, de hardware, usuarias y consultoras, y tiene la finalidad de fomentar el uso de la tecnología de objetos e impulsar la introducción de software orientado a objetos que ofrezca reusabilidad, portabilidad e interoperabilidad en entornos distribuidos heterogéneos. El medio con que el OMG intenta conseguir sus objetivos es la elaboración de estándares, para los

cuales acepta propuestas. En cambio, no produce software ni elabora especificaciones de implementación o funcionalidad.

Rational Unified Process-RUP

Según Báez y Suarez (27), en su libro titulado “Proceso de desarrollo de software: basado en la articulación de RUP y CMMI priorizando su calidad” es un proceso de la Ingeniería de Software enfocada para asignar tareas y responsabilidades dentro de una organización de desarrollo. La evolución de RUP ha estado determinada por aportes claves que han influido en la definición y caracterización de este proceso de producción de las RUP.

Filosofía RUP

Según Báez (27), nos dan a entender de una base de datos de características generales relacionadas al RUP se han originado, la producción de diferentes programas:

- El software se desarrolla.
- No se fabrica en un sentido clásico ni se estropea.

Extreme Programming-XP

Según Sommerville (28), en su libro titulado “Ingeniería de Software” la programación extrema (XP) es un enfoque especialmente en la Ingeniería de Software destacados en los procesos ágiles del desarrollo. El nombre fue acuñado por Beck (Beck, 2000) debido a que el enfoque fue desarrollado utilizando buenas prácticas reconocidas, como el desarrollo iterativo, y con la participación del cliente en niveles “extremos”. En la programación extrema, todos los requisitos se expresan como escenarios (llamados historias de usuario), los cuales se implementan directamente como una serie de tareas.

2.2.9. Lenguaje Unificado de Modelado UML

Diagramas UML

Según Falgueras (29), en su libro titulado “Ingeniería de Software” Hemos Visto que el modelo estático del UML consiste esencialmente en un único diagrama, el de clases, que se tiene que elaborar en todo proyecto de software. El modelo dinámico y de implementación, en cambio, comprende diferentes diagramas, en parte relacionados entre sí y también con el diagrama estático.

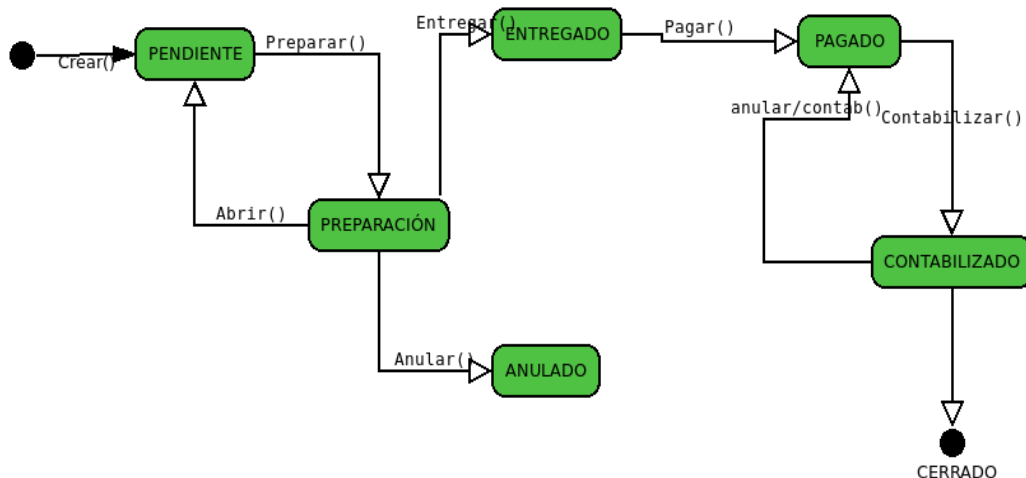
Diagramas de Comportamiento

Se presentan por varios diagramas (29):

– Diagrama de Estados

Un estado es una condición determinada que se encuentra dentro de un objeto o cosa mediante la duración de una interacción donde cumplirá condiciones, que lleva a cabo una acción donde representará un acontecimiento.

Gráfico Nro. 2: Diagrama de Estados

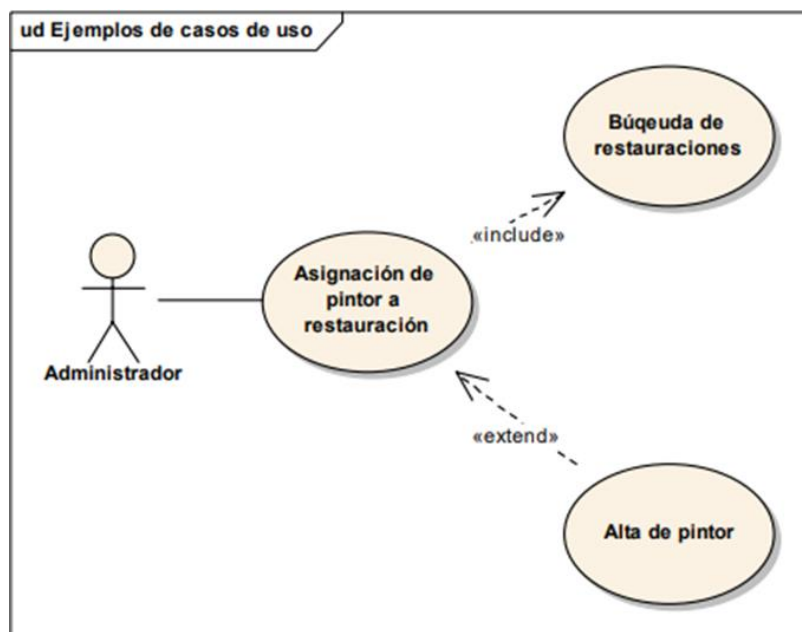


Fuente: Diagrama de Estados (30).

– El diagrama de casos de uso

Los diagramas de casos de uso (en inglés, use case) se utiliza para mostrar las funciones de un sistema de software. Los casos de uso se utilizarán tanto en la recogida y documentación de requisitos como en el análisis (Actores)

Gráfico Nro. 3: Diagrama de Caso de Uso

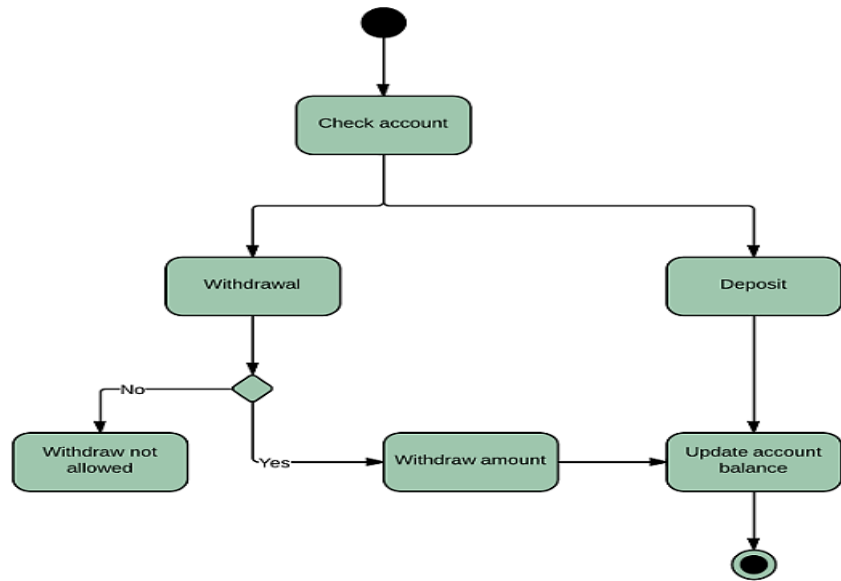


Fuente: Relación Diagrama Caso de Uso (31).

– Los diagramas de Actividad

Los diagramas de actividad son los diagramas de comportamiento más sencillos y fáciles de comprender. Representan los flujos de trabajo del sistema desde su inicio hasta el fin con las operaciones y componentes del sistema. Este tipo de diagramas tienen un gran parecido con los clásicos diagramas de flujo que seguramente hayáis visto con anterioridad y con una notación muy similar.

Gráfico Nro. 4: Diagrama de Actividad

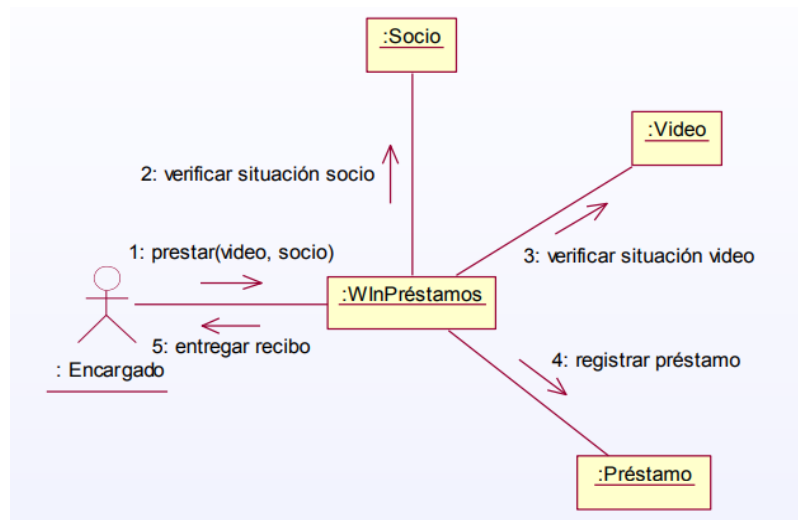


Fuente: Diagrama de Actividad (32).

– El diagrama de colaboración

El diagrama de colaboración es la representación de una interacción mediante un diagrama estático de la colaboración correspondiente sobre la cual se representan los mensajes de la interacción.

Gráfico Nro. 5: Diagrama de Colaboración

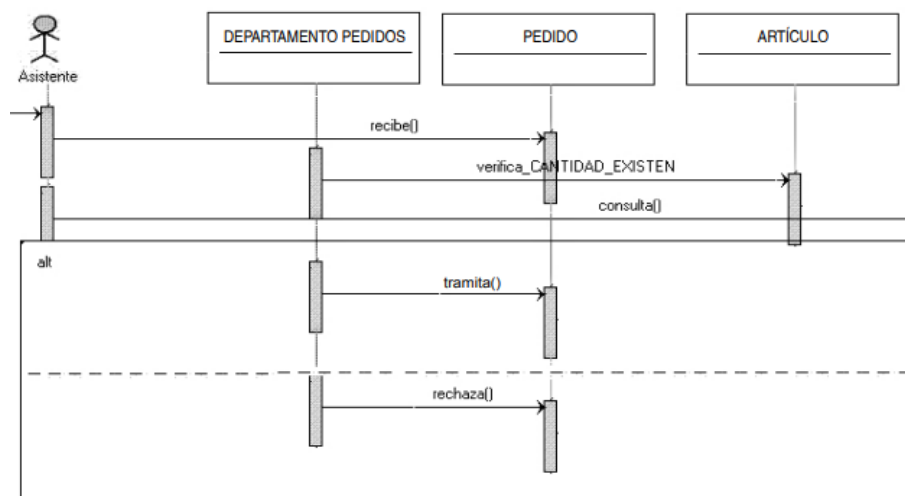


Fuente: Diagrama de Colaboración (33).

– **El diagrama de secuencia**

Este diagrama representa su información de una manera estática como también el diagrama de clase. No comúnmente es un sistema funcional puede desarrollarse a otro sistema las cosas u objetos se encuentran entre sí, y tales encuentros suceden en un tiempo real.

Gráfico Nro. 6: Diagrama de Secuencia



Fuente: Diagrama de secuencia (34).

Diagramas de Implementación

Se presentan varios diagramas (35):

- **El diagrama de componentes:** El diagrama de componentes describe la descomposición física del sistema de software en componentes, a efectos de construcción y funcionamiento.
- **El diagrama de despliegue:** El diagrama de despliegue permite (en inglés, deployment) mostrar la arquitectura en tiempo de ejecución del sistema respecto a hardware y software. El diagrama de despliegue se utiliza en el diseño y la implementación.

III. HIPÓTESIS

3.1. Hipótesis General

El Diseño del Sistema de Ventas en el Restaurant-Anticuchería “Full Grados Anthony”, Tambogrande - Piura; mejorará la gestión de los procesos de ventas.

3.2. Hipótesis Específicas

1. El nivel de satisfacción acerca del sistema actual, permitirá identificar la problemática.
2. Los requerimientos funcionales y no funcionales, permitirá diseñar adecuadamente las funciones del sistema de ventas.
3. El modelado de los procesos, la base de datos y las interfaces, determinará un buen desarrollo del sistema informático.
4. El nivel de satisfacción de la propuesta del sistema, ayudará automatizar los procesos en el Restaurant-Anticuchería.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Tipo de investigación

La investigación se realizó de nivel cuantitativo, porque se aplicó cuestionarios los cuales se trabajó estadísticamente. Fernández y Diaz nos dicen que la investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables para luego ser analizadas (36).

4.2. Nivel de Investigación

La investigación se realizó de nivel descriptivo, porque describimos los sucesos que se está realizando en el lugar elegido por la investigación. Namakforoosh es una forma de estudio para saber quién, dónde, cuándo, cómo y por qué del sujeto del estudio. En otras palabras, obtenida en un estudio descriptivo, explica perfectamente a una organización el consumidor, objetos, conceptos y cuentas (37).

4.3. Diseño de la investigación

La presente investigación se utilizó como una investigación de diseño no experimental, de corte transversal, porque no experimentamos con la variable y se llega a realizar a un determinado tiempo.

No experimental: Según López hace referencia al proceso de indagación en el que se recogen datos sin intentar inducir ningún cambio, También se le conoce como investigación ex post facto, pues los hechos y variables ya ocurrieron y se observan las variables en su contexto. Se dan en casos, corte transversal, caso-control. Cohorte y ecológico (38).

Corte transversal: Según Klaus los análisis de corte transversal se recopilan los datos una sola vez en un momento determinado. Los datos

se obtienen de forma repetitiva, en diversos momentos, con el mismo instrumento de recopilación, pero no con los mismos sujetos de la investigación (39).

4.4. Universo y Muestra

Según Saavedra (40), el universo es el conjunto de población para el cual tiene validez el conocimiento producido por la investigación.

Cuando los universos son muy grandes los instrumentos se aplican a una muestra representativa, de los sujetos que componen la población y suficientes para los resultados en efecto puedan generalizarse a toda la población o universo.

La población está conformada por 4 trabajadores del área encargada del restaurante los cuales están encargados de las ventas y recojo del dinero de las ventas realizadas del Restaurante-Anticuchería “Full Grados Anthony”, Tambogrande - Piura; 2020.

Muestra

La muestra fue censal, es decir la población igual a la muestra ($N= n$), al respecto Ramírez (41), indico que la prueba censal son todos los elementos de investigación a considerar como prueba; en la investigación la población estuvo constituida por 4 personas.

4.5. Definición de operacionalización de las variables

Tabla Nro. 1: Matriz de operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Escala medición	Definición Operacional
Sistema de Ventas	Los sistemas se desarrollan con diversos propósitos, según las necesidades de la Empresa. Los sistemas de procesamiento de transacciones funcionan al nivel operativo de una organización (42).	Nivel de satisfacción del Sistema actual	<ul style="list-style-type: none"> - Demoras en ventas - Inseguridad de cálculos - Mala atención - Tiempo en realizar una venta - Fiabilidad 	NOMINAL	Es el mecanismo mediante el cual se elabora el modelo de cómo se realizan las actividades en el restaurant- Anticuchería “Full Grados Anthony” lo que mejorará la gestión de los procesos de ventas.
		Nivel de satisfacción de la propuesta del Sistema	<ul style="list-style-type: none"> - Satisfacción del cliente - Mayor atención a los clientes - Seguridad en los cálculos - Agilizar los procesos - Reducción de tiempos 		

Fuente: Elaboración propia.

4.6. Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos.

Encuesta

Según Grasso (43), nos dice que una técnica es la encuesta es un método de investigación importante. Esta importancia no deriva precisamente del hecho de que sea utilizada en tantos estudios de marketing (comercial y político) sino de sus potenciales contribuciones al desarrollo del conocimiento propio de distintas ciencias sociales como la psicología social, la sociología, la demografía, las ciencias económicas, las ciencias políticas, etc. En efecto, la encuesta es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de un número considerable de personas.

Cuestionario

Según Niño (44), los cuestionarios son un conjunto de preguntas técnicamente estructuradas y ordenadas, que se presentan escritas e impresas, para ser respondidas igualmente por escrito o a veces de manera oral. De los instrumentos para recoger información, los cuestionarios son los más utilizados y se aplican tanto la entrevista como en la encuesta.

4.7. Plan de Análisis.

Para realizar el procesamiento de la información en concordancia a la formulación del problema y los objetivos planteado en la investigación, se utilizó la estadística descriptiva tomando como referencia lo siguiente:

Se hizo alcance del consentimiento informado a los trabajadores administrativos, asegurando que las personas se manifiesten su participación voluntariamente en la investigación, la encuesta se

realizó de forma anónima, lo cual se formuló 5 preguntas por cada dimensión, teniendo como total 10 preguntas, estas fueron validadas por el juicio de expertos de los docentes colegiados de ingeniería.

Luego se efectuó la tabulación de los datos empleando el software SPSS, cada quien con su respectiva dimensión e indicadores de la investigación. El análisis de la información se realizó con cada pregunta establecida en el cuestionario, lo cual nos facilitó resumir los datos en las tablas, ya que nos muestran el impacto porcentual de las mismas, también se llevó a cabo la interpretación de los resultados, de acorde al análisis, de la distribución de frecuencias, además se pasó a medir el grado de confiabilidad con el KR20.

4.8. Matriz de Consistencia.

Tabla Nro. 2: Matriz de Consistencia

Problema	Objetivo General	Hipótesis General	Metodología
<p>¿De qué manera el diseño de un sistema de ventas en el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; mejora la gestión de los procesos de ventas?</p>	<p>Diseñar el sistema de ventas en el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; para mejorar la gestión de los procesos de ventas.</p>	<p>El Diseño del Sistema de Ventas en el Restaurant-Anticuchería “Full Grados Anthony”, Tambogrande - Piura; mejorará la gestión de los procesos de ventas.</p>	<p>Tipo: Cuantitativo Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental de corte transversal.</p>
	<p>Objetivos Específicos:</p>	<p>Hipótesis específicas</p>	
	<p>Para lograr desarrollar dicho objetivo general se propuso los siguientes objetivos específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Determinar el nivel de satisfacción del sistema actual. 2. Determinar los requerimientos funcionales y no funcionales del sistema de ventas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El nivel de satisfacción acerca del sistema actual, permitirá identificar la problemática. 2. Los requerimientos funcionales y no funcionales, permitirá diseñar adecuadamente las funciones del sistema de ventas. 	

	<p>3. Modelar los procesos, la base de datos y las interfaces del sistema de ventas.</p> <p>4. Determinar el nivel de satisfacción de la propuesta del sistema de ventas.</p>	<p>3. El modelado de los procesos, la base de datos y las interfaces, determinará un buen desarrollo del sistema informático.</p> <p>4. El nivel de satisfacción de la propuesta del sistema, ayudará automatizar los procesos en el Restaurant-Anticuchería.</p>	
--	---	---	--

Fuente: Elaboración Propia

4.9. Principios Éticos

Durante el desarrollo de la presente investigación denominada “Análisis y diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony”, la presente investigación se realizó acatando el código de ética versión 004 del 2021, el cual tiene por finalidad establecer los principios y valores éticos, considero de forma estricta el cumplimiento del reglamento de sanción por infracción al ejercicio de la investigación el cual permite asegurar la originalidad de la Investigación. Asimismo, dando el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico (45).

Entre las cuales eh considerado los siguientes códigos de ética (45):

- También su protección a las personas debemos respetar su dignidad y confidencialidad. El cual participan voluntariamente y principalmente proteger los derechos fundamentales. Las personas deben tener libre participación y derecho a estar informado para que al finalizar la investigación la aceptación voluntaria no tenga inconvenientes.
- Toda información entregada debe ser beneficencia y no maleficencia por eso se debe velar por la seguridad del participante, el investigador, para ampliar la confianza. Ofrecer justicia para poder tomar precauciones evitando actos injustos, ya que este trato irá asociado a su investigación.
- La integridad científica es proponer la integridad del investigador donde resulta relevante cuando los principios deontológicos afectan a los participantes, es por ello que la integridad debe mantenerse para evitar conflictos que pueden afectar la investigación.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados de la dimensión 1

Tabla Nro. 3: Pérdida de tiempo

Distribución de frecuencia sobre si hay pérdida de tiempo, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.

Alternativa	n	%
Si	4	100.00
No	-	-
Total	4	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores respecto a la pregunta: ¿Cree usted que se pierde mucho tiempo al realizar un registro de ventas manualmente?

Aplicado por: Huertas, J.; 2020.

Se observa en los resultados de la Tabla Nro. 3 un mayor porcentaje que el 100.00% de los encuestados respondieron que, Si se pierde mucho tiempo al realizar un registro en el acorde de los procesos de las ventas de forma manual.

Tabla Nro. 4: Demora en reportes

Distribución de frecuencia sobre si hay demora en reportes, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.

Alternativa	n	%
Si	4	100.00
No	-	-
Total	4	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores respecto a la pregunta: ¿Considera usted que el tiempo en que se demora obtener un reporte de ventas es muy largo?

Aplicado por: Huertas, J.; 2020.

En la Tabla Nro. 4 se observa que el 100.00% de los encuestados a los trabajadores expresaron que, Si se demora en obtener un reporte de ventas considerando un riesgo en las cuentas de las ventas el cual se determina en un largo tiempo.

Tabla Nro. 5: Registro de Ventas

Distribución de frecuencia sobre si hay un registro de ventas, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.

Alternativa	n	%
Si	-	-
No	4	100.00
Total	4	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores respecto a la pregunta:
¿El sistema actual advierte un registro de los platos vendidos al día?

Aplicado por: Huertas, J.; 2020.

Frente a los resultados en la Tabla Nro. 5 se puede observar que el 100.00% de las personas encuestadas respondieron que, No se advierte un registro de forma mensual de los platos vendidos al día el cual ofrece un mal manejo de información.

Tabla Nro. 6: Realizar Cálculos manual

Distribución de frecuencia sobre si se realiza cálculos manuales, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.

Alternativa	n	%
Si	2	50.00
No	2	50.00
Total	4	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores respecto a la pregunta:
¿Cree usted que es seguro realizar los cálculos manualmente?

Aplicado por: Huertas, J.; 2020.

Frente a los resultados en la Tabla Nro. 6 se obtiene que el 50.00% de las personas encuestadas respondieron que, Si es seguro realizar un cálculo de registro de ventas manualmente, por lo tanto, que el 50.00% respondieron que No es recomendado realizar un cálculo manual.

Tabla Nro. 7: Buena atención a los Clientes

Distribución de frecuencia sobre si se realiza cálculos manuales, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.

Alternativa	n	%
Si	2	50.00
No	2	50.00
Total	4	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores respecto a la pregunta:
¿Usted cree que actualmente brinda una buena atención a los clientes?

Aplicado por: Huertas, J.; 2020.

Según los resultados obtenidos en la Tabla Nro. 7 se entiende que el 50.00% de los encuestados respondieron que, Si se les brinda una buena atención a los clientes actualmente, mientras que el 50.00% respondieron que No dan suficiente atención a los clientes.

5.2. Resultados de la dimensión 2

Tabla Nro. 8: Eficiencia en la atención

Distribución de frecuencia sobre si hay eficiencia en la atención, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.

Alternativa	n	%
Si	3	75.00
No	1	25.00
Total	4	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores respecto a la pregunta: ¿Cree usted que este sistema mejorará la eficiencia de atención a los clientes?

Aplicado por: Huertas, J.; 2020.

Según los resultados en la Tabla Nro. 8 se puede obtener los resultados que el 75.00% de los encuestados expresaron que, Si mejorará la eficiencia a la atención a los clientes, mientras que el 25.00% expresaron que No están satisfechos con la eficiencia de la atención.

Tabla Nro. 9: Exactitud y rapidez en los cálculos

Distribución de frecuencia sobre si hay exactitud y rapidez en los cálculos, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.

Alternativa	n	%
Si	4	100.00
No	-	-
Total	4	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores respecto a la pregunta: ¿Considera usted que este sistema le brindará exactitud y rapidez en los cálculos?

Aplicado por: Huertas, J.; 2020.

Respecto en los resultados de la Tabla Nro. 9 se obtiene los siguientes resultados que el 100.00% de los encuestados respondieron que, Si el sistema le brindará exactitud y rapidez en los cálculos de las ventas realizadas.

Tabla Nro. 10: Manejo de Información

Distribución de frecuencia sobre si hay manejo de información, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.

Alternativa	n	%
Si	4	100.00
No	-	-
Total	4	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores respecto a la pregunta: ¿Cree usted que el sistema brinda un mejor manejo de información sin pérdida?

Aplicado por: Huertas, J.; 2020.

Según en los resultados de la Tabla Nro. 10 se observa que el 100.00% de las personas encuestadas respondieron que, Si brindara un mejor manejo de información sin pérdida de los datos en el restaurant.

Tabla Nro. 11: Mejora de los procesos de Venta

Distribución de frecuencia sobre si hay mejora de los procesos de venta, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.

Alternativa	n	%
Si	4	100.00
No	-	-
Total	4	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores respecto a la pregunta: ¿Cree usted que con la propuesta del sistema organizará mejor los procesos de ventas?

Aplicado por: Huertas, J.; 2020.

Se puede apreciar los resultados en la Tabla Nro. 11 un mayor porcentaje con un 100.00% de los encuestados respondieron que, Si el sistema propuesto al restaurant organizará mejor los procesos de ventas y brindará una mejor atención a los clientes.

Tabla Nro. 12: Mejora de los servicios

Distribución de frecuencia sobre si hay mejora de los servicios, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.

Alternativa	n	%
Si	3	75.00
No	1	25.00
Total	4	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores respecto a la pregunta: ¿Considera usted que el sistema agilizará los procesos que se realizan en las ventas, mejorando los servicios brindados?

Aplicado por: Huertas, J.; 2020.

Según en la Tabla Nro. 12 donde se observa que el 75.00% de los encuestados expresaron que, Si agilizará los procesos que se realizan en las ventas, mientras que el 25.00% respondieron que No que no agilizará los procesos ni mejorará los servicios.

Tabla Nro. 13: Resumen de la primera dimensión

Resumen sobre el nivel de satisfacción del sistema actual, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.

Alternativa	n	%
Si	2	50.00
No	2	50.00
Total	4	100.00

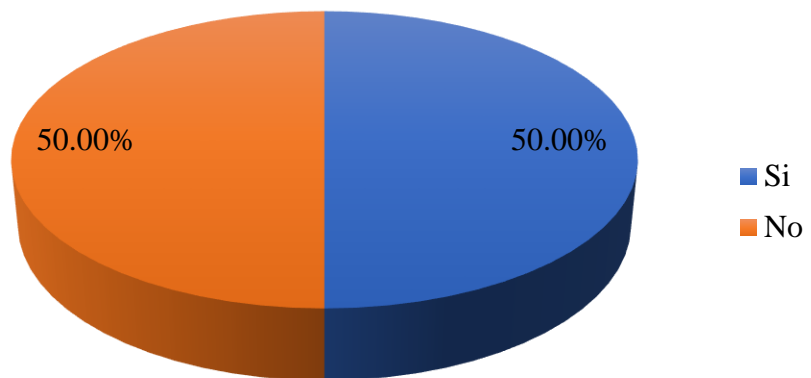
Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores del Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, respecto a la primera dimensión.

Aplicado por: Huertas, J.; 2020.

Según en la Tabla Nro. 13 donde se observa que el 50.00% de los encuestados expresaron que, Si se siente satisfechos con el sistema actual, mientras que el 50.00% respondieron que, No.

Gráfico Nro. 7: Resumen de la primera dimensión

Resumen sobre el nivel de satisfacción del sistema actual, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.



Fuente: Tabla Nro. 13

Tabla Nro. 14: Resumen de la segunda dimensión

Resumen sobre el nivel de satisfacción de la propuesta del sistema, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.

Alternativa	n	%
Si	4	100.00
No	-	-
Total	4	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores del Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, respecto a la segunda dimensión.

Aplicado por: Huertas, J.; 2020.

Según en la Tabla Nro. 14 se muestra que el 100.00% de los encuestados expresaron que, Si se siente satisfechos con sistema propuesto que realizaran en el restaurant.

Tabla Nro. 15: Resumen general de dimensiones

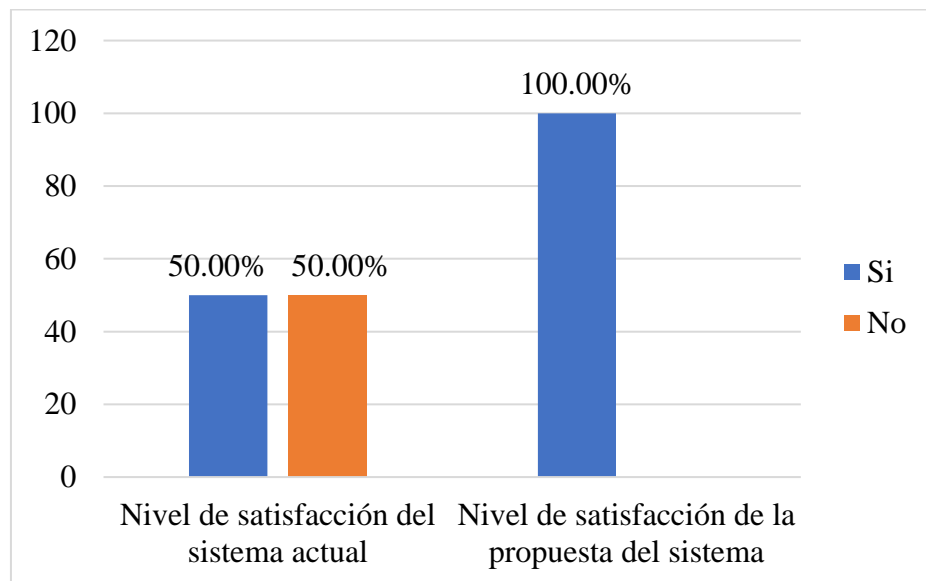
Resumen general de dimensiones, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.

Dimensiones	Si		No		Total	
	n	%	n	%	n	%
Nivel de satisfacción del sistema actual	2	50.00	2	50.00	4	100.00
Nivel de satisfacción de la propuesta del sistema	4	100.00	-	-	4	100.00

Fuente: Cuestionario aplicado a los trabajadores del Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony.

Gráfico Nro. 8: Resumen general de las dimensiones

Resumen general de las dimensiones, respecto al Análisis y Diseño de un Sistema de Ventas para el Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020.



Fuente: Tabla Nro. 15

5.3. Análisis de Resultados

La presente investigación tiene como objetivo general: Diseñar el sistema de ventas en el restaurant-anticuchería Full Grados Anthony, Tambogrande - Piura; 2020, para mejorar la gestión de los procesos de ventas. Luego de haber aplicado el instrumento para la recolección de datos de acuerdo a las dos dimensiones planteadas, se presenta el siguiente análisis de resultados:

1. En relación a la dimensión 1: Nivel de satisfacción acerca del con el sistema actual en la Tabla Nro. 13, se aprecia que el 50.00% de las personas encuestadas respondieron que, Si se siente satisfechos con sistema actual, mientras que el 50.00% respondieron que No que no se sienten satisfechos con el sistema actual que están utilizando. Este resultado tiene semejanza con los datos obtenidos en la investigación por Melgarejo J. (5), en el año 2018, en primera instancia de aceptación con respecto a la propuesta que el 50.00% están satisfechos con el control actual de los procesos de ventas y almacén, mientras que el 50.00% están insatisfechos como se viene dando el control de los procesos de ventas y almacén.
2. En lo que se refiere a la dimensión 2: Nivel de satisfacción de la propuesta del Sistema en la Tabla Nro. 14, se observa que el 100.00% de los encuestados expresaron que, Si se siente satisfechos con el sistema propuesto que realizarán en el restaurant. Este resultado tiene semejanza con los datos obtenidos en la investigación por Arroyo O. (10), en el año 2015, donde se obtuvo un similar del resultado de la dimensión con un 85.00% de los trabajadores encuestados que considera que, si se sienten satisfechos de la propuesta para la empresa CLM Music, por lo tanto, se encuentra en un nivel Alto.

5.4. Propuesta de Mejora

En este trabajo de investigación después de haberse observado y analizado los resultados de las dimensiones, del restaurant-anticuchería Full Grados Anthony con el objetivo de mejorar la gestión de los procesos de ventas, según los resultados obtenidos el personal del restaurante no está conforme con el sistema actual a las diferentes actividades.

5.4.1. Selección de la metodología y plataforma para el desarrollo

La metodología que se optó para el desarrollo del diseño del sistema de ventas es RUP (Rational Unified Process), ya que nos brinda un buen soporte técnico en el desarrollo de sus fases. Esta metodología es básicamente una buena guía para poder usar eficientemente el Lenguaje Unificado de Modelado (UML); el cual nos permitirá detallar claramente la arquitectura, el diseño y sus funciones.

5.4.2. Requerimientos funcionales

En el siguiente cuadro se identificarán la lista de requerimientos de acuerdo a la investigación:

Tabla Nro.16: Lista de Requerimientos Funcionales

Código	Descripción
RF01	Ingresar al sistema
RF02	Registrar Usuario
RF03	Registrar Cliente
RF04	Gestionar pedido
RF05	Registrar venta
RF06	Gestionar reportes

Fuente: Elaboración Propia

5.4.3. Requerimientos no funcionales

1. Eficiencia

El sistema debe procesar las peticiones en un tiempo optimo real por el cliente y tener un tiempo adecuado de la carga principal de las páginas.

2. Usabilidad

Debe ser fácil de usar y contar con una interfaz amigable para el usuario.

3. Seguridad

El sistema debe estar restringido bajo contraseñas cifradas y usuarios definidos.

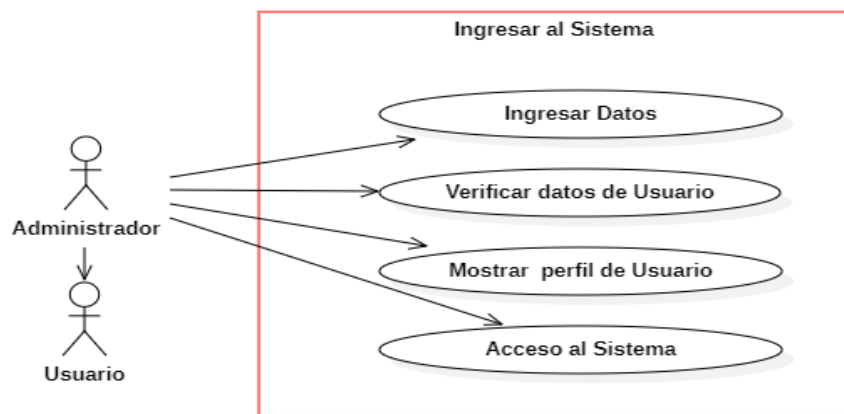
4. Rendimiento

El sistema debe soportar el manejo del mantenimiento durante el proceso y tener una base de datos que sostenga toda la información.

5.4.4. Fases de diseño

Diagramas de Casos de Uso

Gráfico Nro. 9:Diagrama Ingresar al Sistema



Fuente: Elaboración Propia

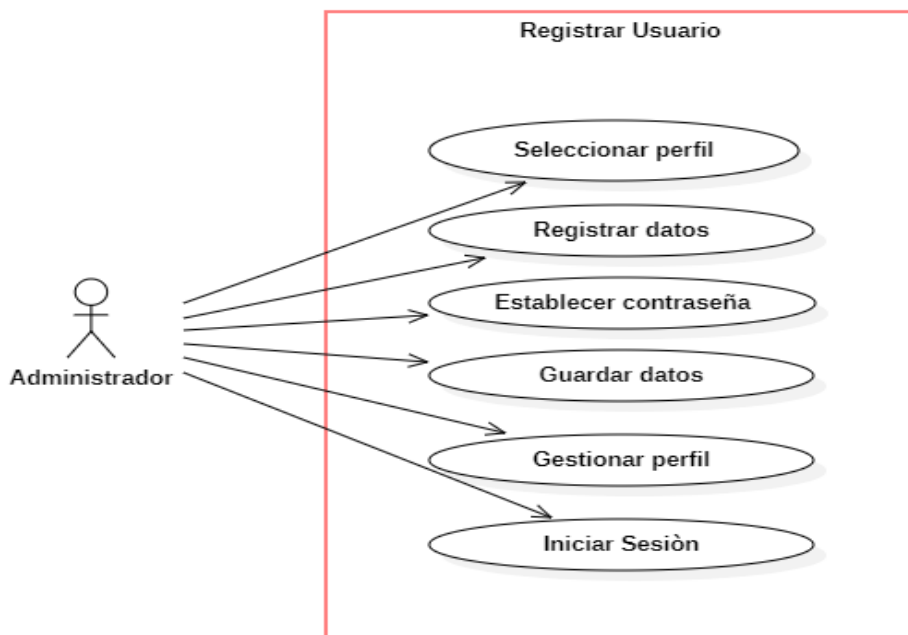
Narración Casos de Uso_Ingresar al Sistema

Tabla Nro. 17: Ingresar al Sistema

Nombre del Caso de Uso	Ingresar al Sistema
Tipo de caso de uso	Primario
Actor Primario	Administrador
Actor(es) Secundario(s)	Usuario
Descripción	Los diferentes actores tanto como el administrador y el usuario podrán ingresar al sistema por medio de un usuario y contraseña que se validará a través de la base de datos, donde podrá acceder a ciertos controles del sistema, por el contrario, deberá volver a ingresar correctamente.
Conclusión	Los actores con sus datos correctos ingresan al sistema.

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 10: Diagrama Registrar Usuario



Fuente: Elaboración Propia

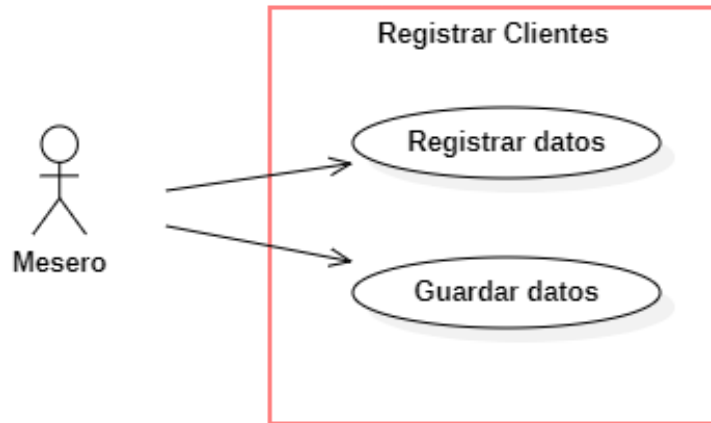
Narración Casos de Uso_Registrar Usuario

Tabla Nro. 18: Registrar Usuario

Nombre del Caso de Uso	Registrar Usuario
Tipo de caso de uso	Primario
Actor Primario	Administrador
Actor(es) Secundario(s)	Usuario
Descripción	<ul style="list-style-type: none">• El administrador consulta los datos del usuario en el sistema.• El administrador no encontró usuario en el sistema.• El administrador, registra al usuario verificando todos sus datos correctamente y generando un usuario y una contraseña.• El administrador guarda al usuario en su base de datos.• El administrador gestiona perfil según el perfil de cada uno.
Conclusión	Concluye cuando el administrador a gestionado correctamente los datos del usuario ya sea registrándolo y generándole su usuario y contraseña.

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 11: Diagrama de Registrar Cliente



Fuente: Elaboración Propia

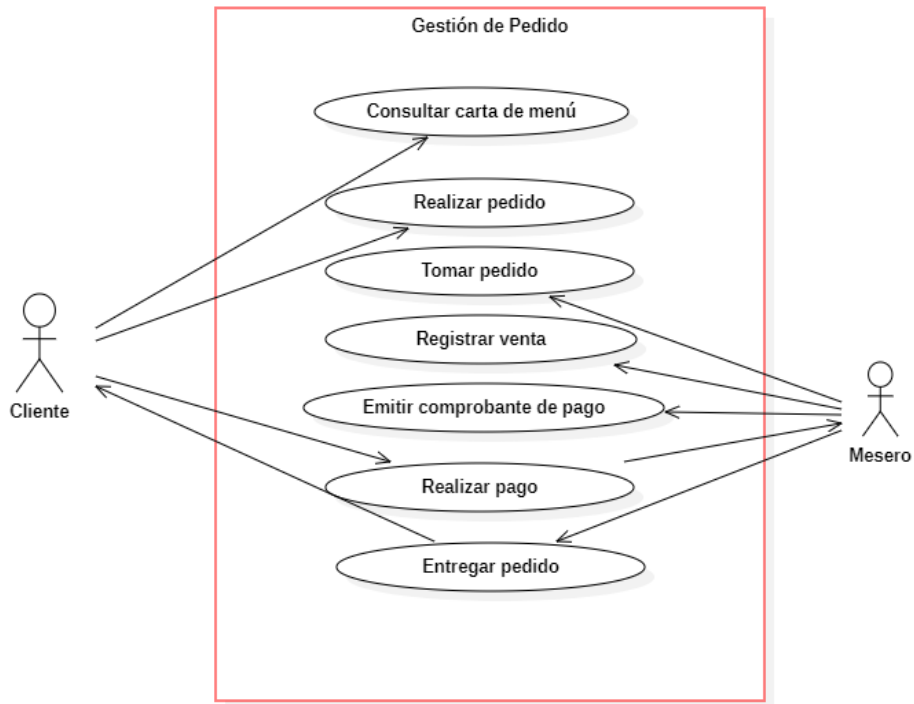
Narración Casos de Uso_Registrar Cliente

Tabla Nro. 19: Registrar Cliente

Nombre del Caso de Uso	Registrar Clientes
Tipo de caso de uso	Primario
Actor Primario	Cliente
Actor(es) Secundario(s)	Mesero
Descripción	<ul style="list-style-type: none"> • El cliente llega al restaurante y se apersona al mesero. • El cliente brinda los datos al mesero. • El mesero lo busca en el sistema, pero si no está lo registra como nuevo cliente. • El administrador guarda al cliente en su base de datos.
Conclusión	Concluye cuando el vendedor haya gestionado correctamente al cliente, registrándolo y dándole su código.

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 12: Diagrama Gestionar Pedido



Fuente: Elaboración Propia

Narración Casos de Uso_Gestionar Pedido

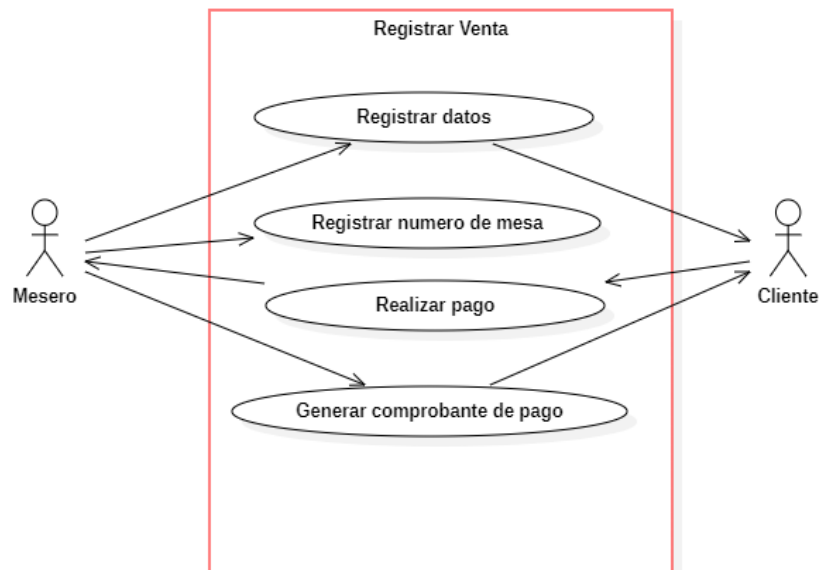
Tabla Nro. 20: Gestionar Pedido

Nombre del Caso de Uso	Gestión Pedido
Tipo de caso de uso	Primario
Actor Primario	Cliente
Actor(es) Secundario(s)	Mesero
Descripción	<ul style="list-style-type: none"> • El cliente consulta la carta de menú al mesero. • El cliente realiza un pedido al mesero tomando el pedido del cliente. • El mesero registra la venta ofreciendo un comprobante de pago como boleta o factura.

	<ul style="list-style-type: none"> • El cliente realiza el pago con su comprobante. • El mesero hace entrega del pedido al cliente.
Conclusión	Concluye cuando el cliente haya realizado su pago respectivo para así hacer entrega de su pedido.

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 13: Diagrama Registrar Venta



Fuente: Elaboración Propia

Narración Casos de Uso_Registrar Venta

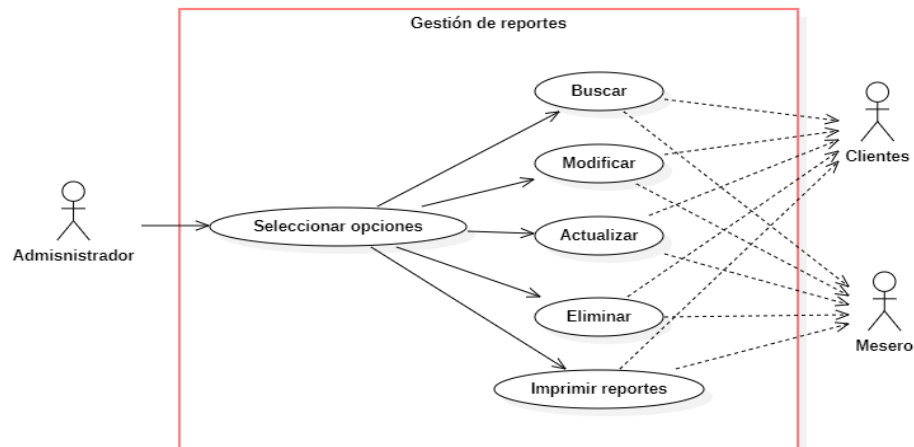
Tabla Nro. 21: Registrar Venta

Nombre del Caso de Uso	Registrar Venta
Tipo de caso de uso	Primario
Actor Primario	Cliente
Actor(es) Secundario(s)	Mesero

<p>Descripción</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El cliente brinda datos de la venta al mesero. • El mesero selecciona el número de mesa del cliente. • Siguiendo el mesero realiza la venta exitosamente. • Después el mesero, entrega documento de venta al cliente detallando todo sobre el importe de la venta. • Continuando el cliente realiza pago sobre todo lo indicado. • Otra vez el mesero registra el pago del cliente. • El mesero puede añadir otro plato más en la venta. • El mesero entrega el producto de la venta al cliente. • El cliente recibe y verifica si todo está conforme, si es así se cierra la venta exitosamente.
<p>Conclusión</p>	<p>Concluye cuando el mesero haya entregado todo el pedido al cliente y el cliente lo haya recibido conforme.</p>

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 14: Diagrama Gestionar Reportes



Fuente: Elaboración Propia

Narración Casos de Uso_Gestionar Reportes

Tabla Nro. 22: Gestionar Reportes

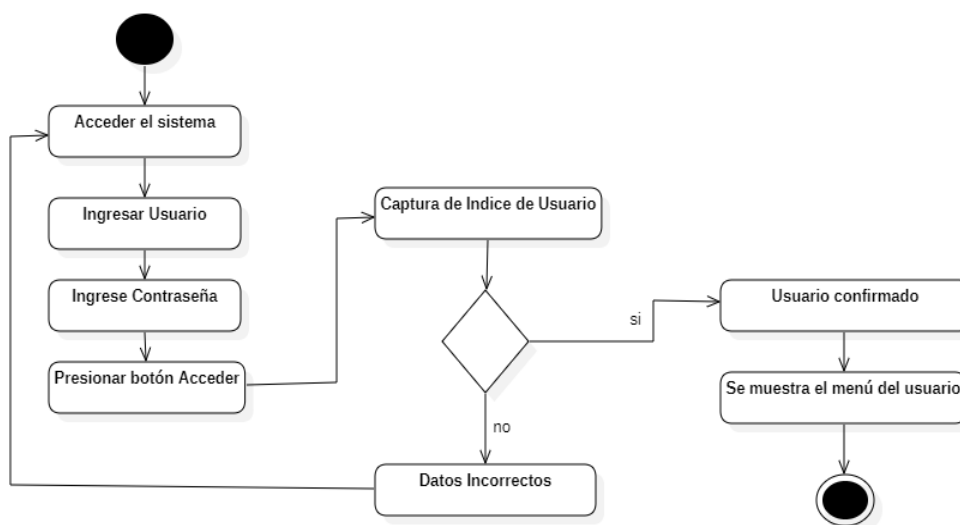
Nombre del Caso de Uso	Gestionar Reporte
Tipo de caso de uso	Primario
Actor Primario	Administrador
Actor(es) Secundario(s)	Clientes y Meseros
Descripción	<ul style="list-style-type: none"> • El administrador puede buscar por nombre a los clientes y meseros. • El administrador puede modificar a los clientes y meseros los datos de cada uno si así lo requieras. • El administrador puede dar de baja los datos tanto de los clientes como de los meseros. • El administrador puede descargar como reportes de los clientes y meseros que se encuentran registrados.

Conclusión	Concluye cuando el administrador pueda modificar el reporte, eliminar reporte, descargar reporte.
-------------------	---

Fuente: Elaboración Propia

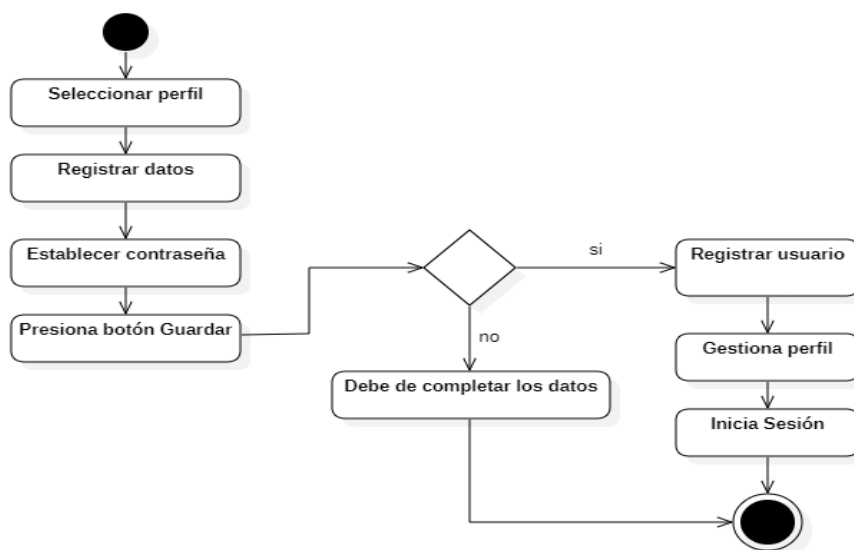
Diagramas de Actividades

Gráfico Nro. 15: Diagrama de Actividad Ingresar al Sistema



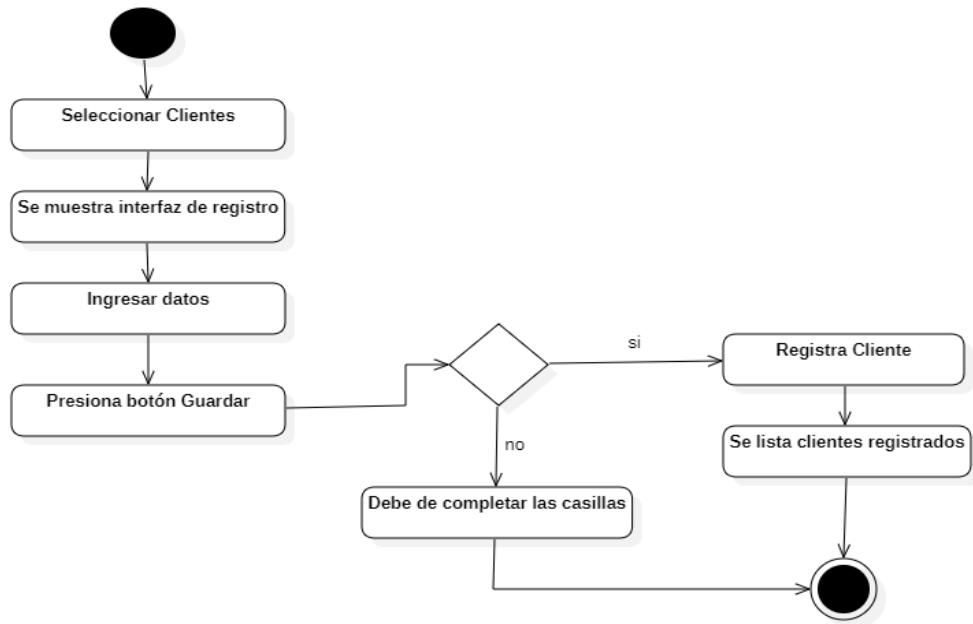
Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 16: Diagrama de Actividad Registrar Usuario



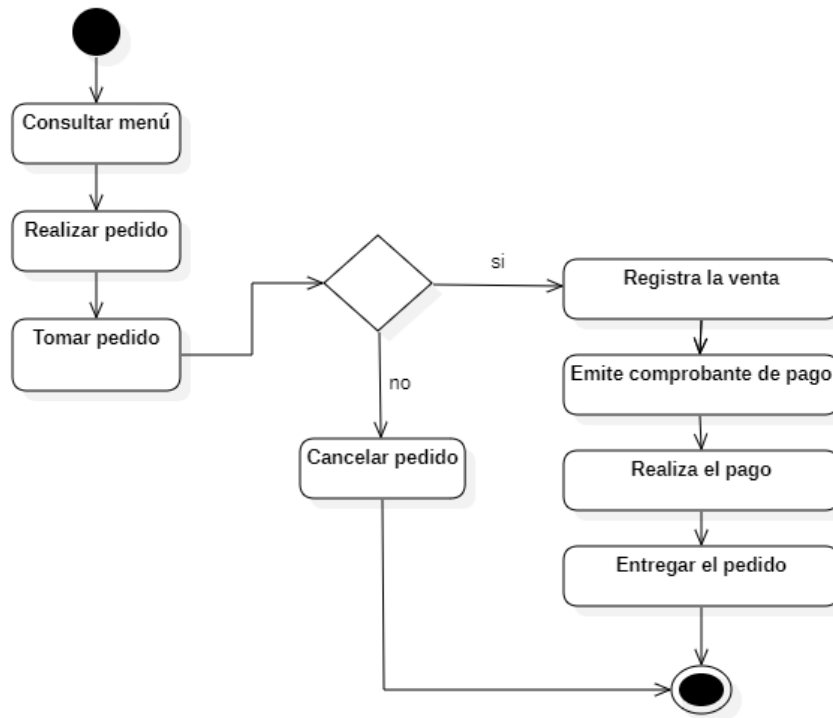
Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 17: Diagrama de Actividad Registrar Cliente



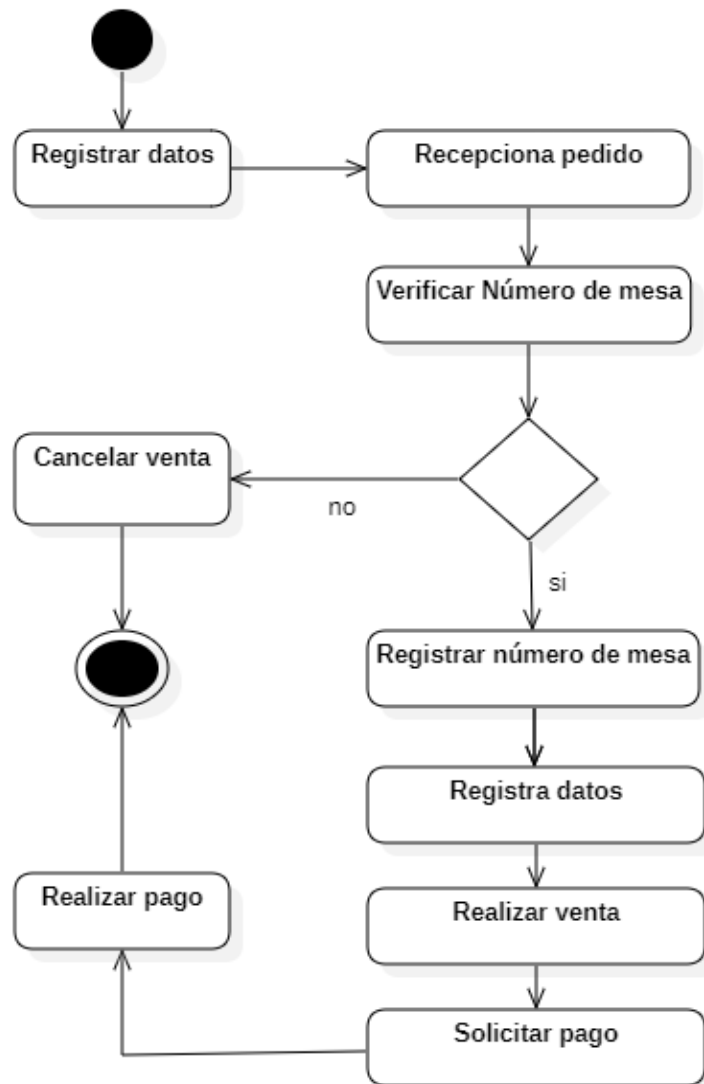
Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 18: Diagrama de Actividad Gestionar Pedido



Fuente: Elaboración Propia

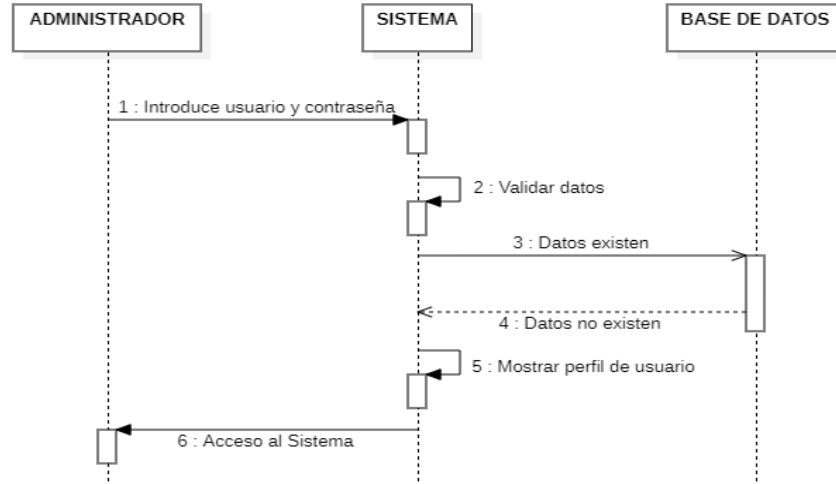
Gráfico Nro. 19: Diagrama de Actividad Registrar Venta



Fuente: Elaboración Propia

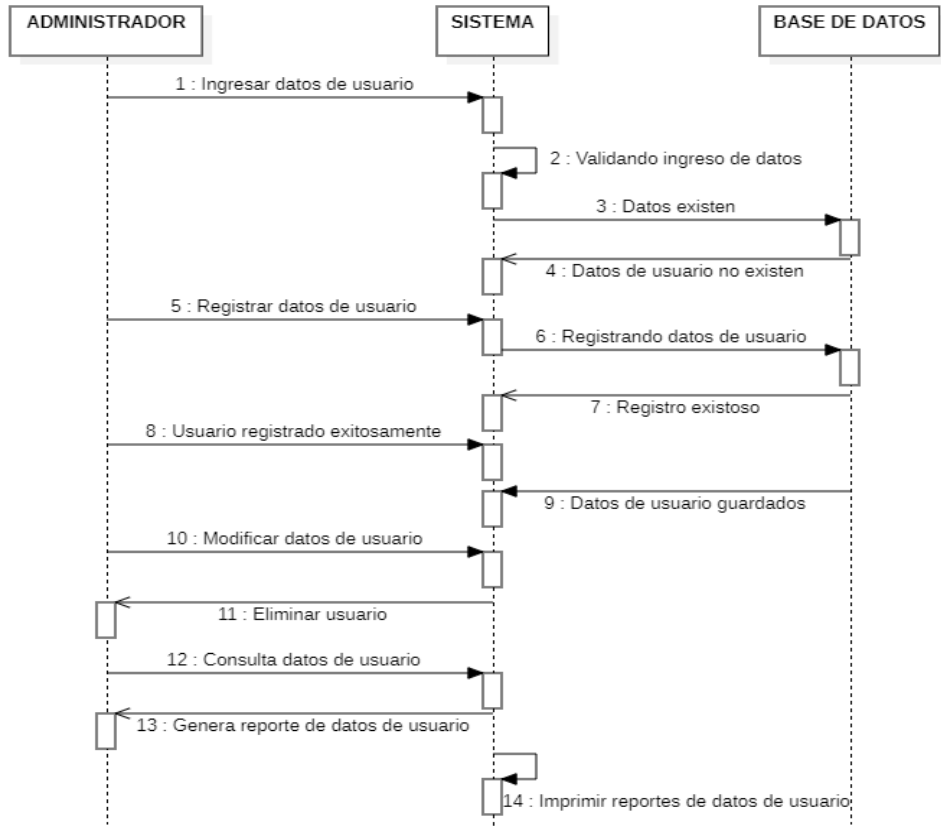
Diagramas de Secuencia

Gráfico Nro. 20: Diagrama de Secuencia Ingresar al Sistema



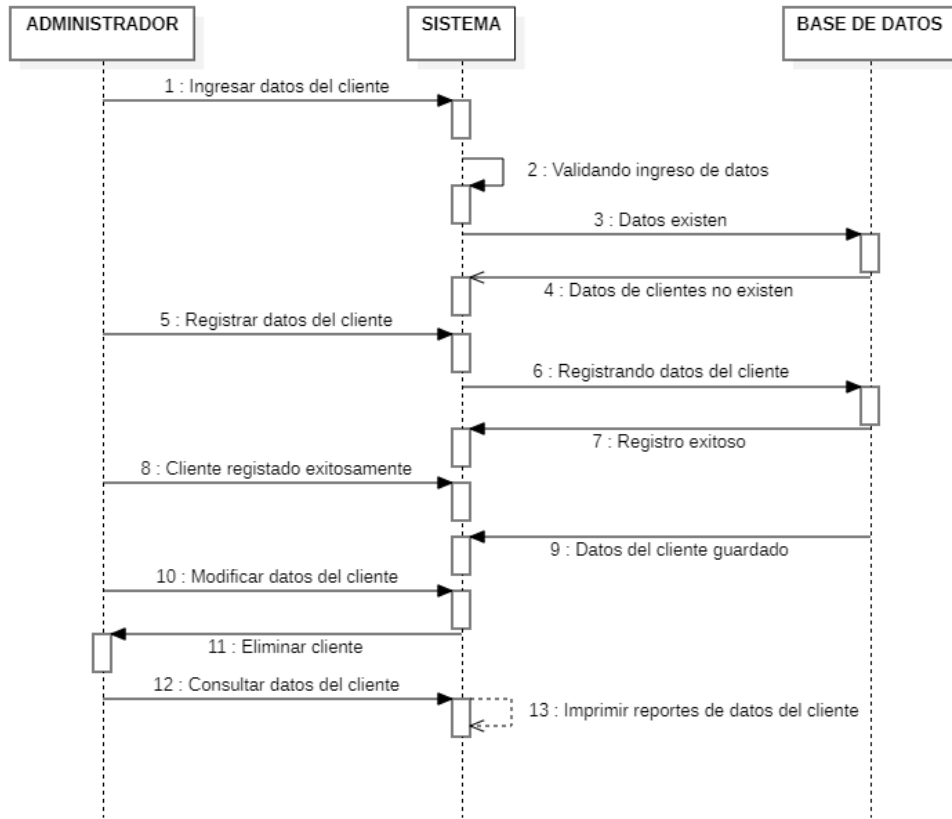
Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 21: Diagrama de Secuencia Registrar Usuario



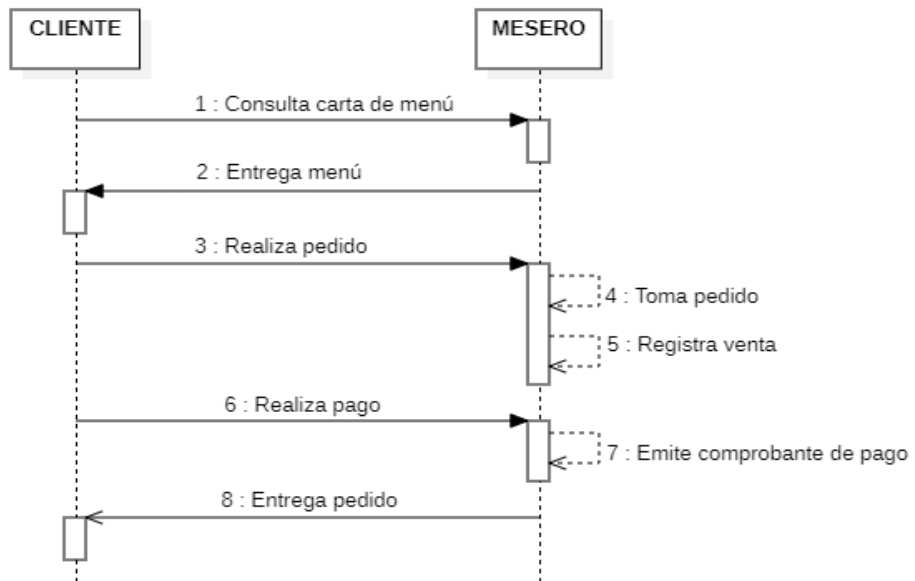
Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 22: Diagrama de Secuencia Registrar Cliente



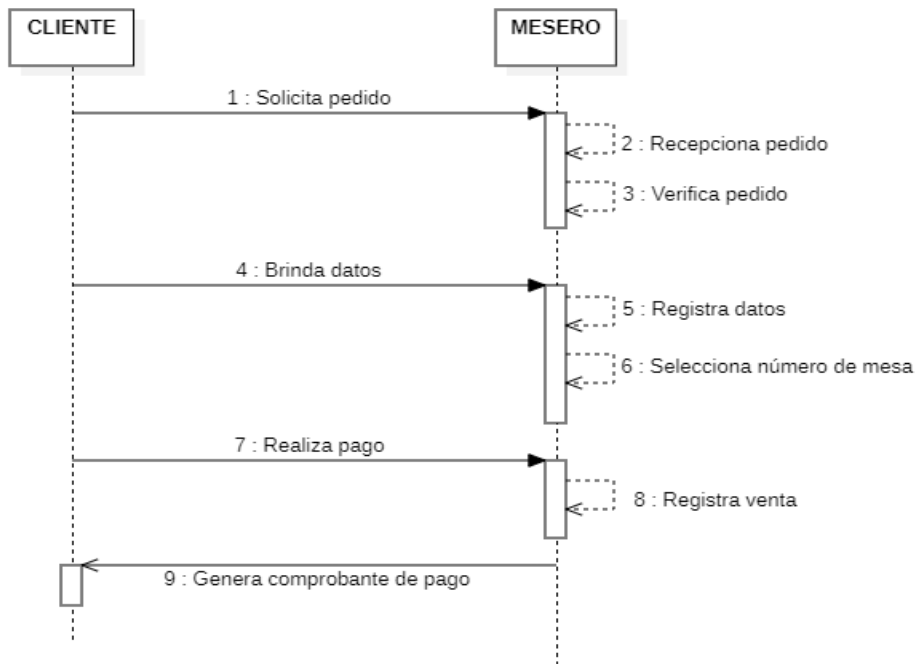
Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 23: Diagrama de Secuencia Gestionar Pedido



Fuente: Elaboración Propia

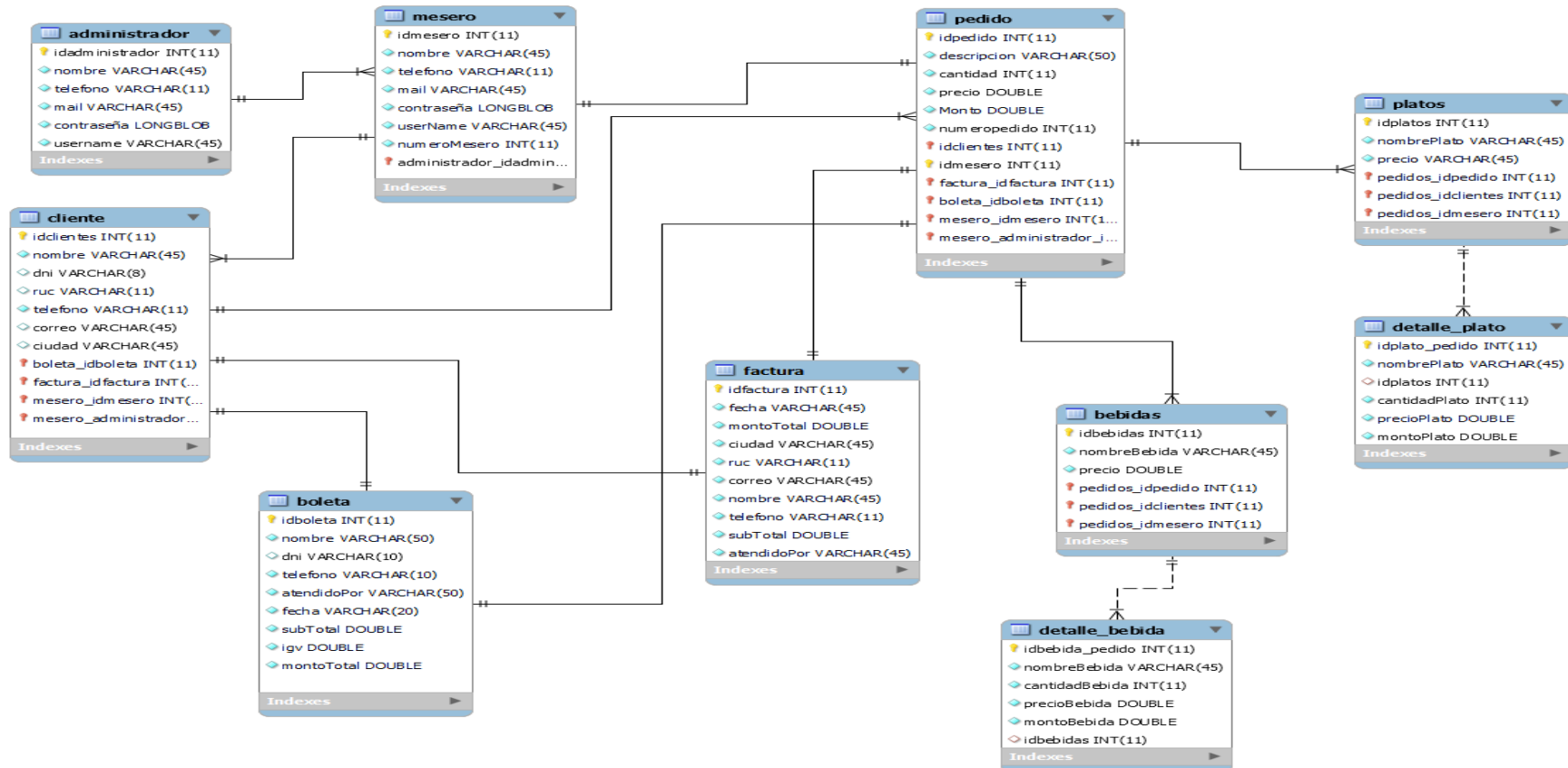
Gráfico Nro. 24: Diagrama de Secuencia Registrar Venta



Fuente: Elaboración Propia

Base de Datos

Gráfico Nro. 25: Diagrama Base de Datos Relacional



Fuente: Elaboración Propia

Interfaces

Gráfico Nro. 26: Interfaz de Ingreso al Sistema



Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 27: Interfaz Menú Principal



Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 28: Interfaz Registrar Usuario

Registrar nuevo Mesero

Registro de Mesero

Nombre:

Email:

Telefono:

Numero de mesero:

Mesas Asignadas:

Username:

Password:



Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 29: Interfaz Registrar Cliente

Registrar nuevo Cliente

Registro de Clientes

Codigo:

Nombre:

Dni:

Ruc:

Teléfono:

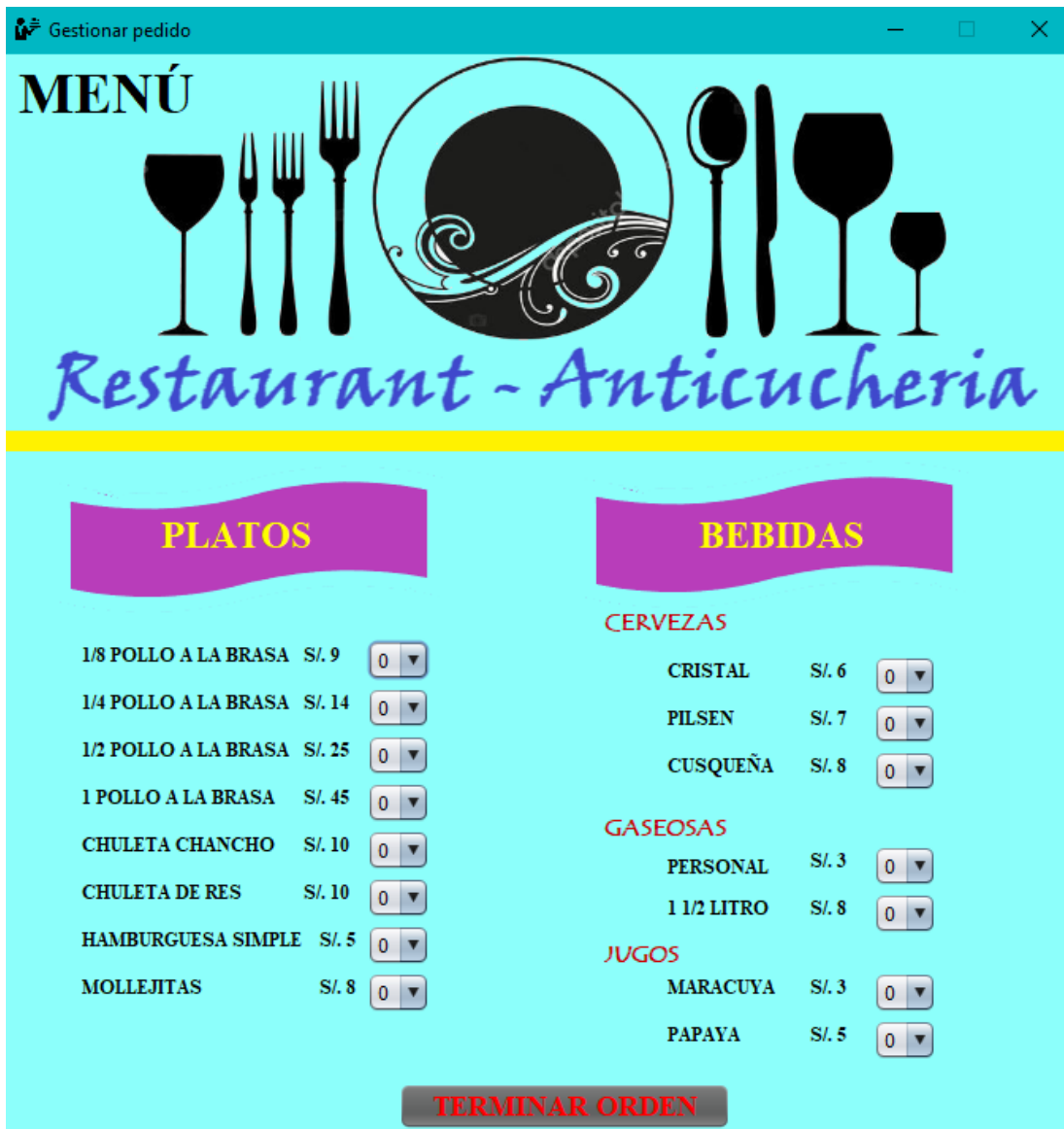
Email:

Ciudad:



Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 30: Interfaz Gestionar Pedido



Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 31: Interfaz Registrar Venta

Boleta-Registrar Venta

Full Grados Anthony **BOLETA**

Tambogrande - Perú
952868333 - 977924730

VISA MasterCard AMERICAN EXPRESS

Nombre de Cliente: Num. Mesa :

DNI : Atendido por :

Teléfono : Fecha :

Descripcion	Cantidad	Precio	Monto
1/8 POLLO A LA BRASA	1	9.0	9.0
1/4 POLLO A LA BRASA	1	14.0	14.0
1/2 POLLO A LA BRASA	2	25.0	50.0
1/4 POLLO A LA BRASA	1	14.0	14.0
1/4 POLLO A LA BRASA	3	14.0	42.0
1/8 POLLO A LA BRASA	2	9.0	18.0

SUB TOTAL :

IGV :

MONTO TOTAL :

Horario de Atención

Lunes a Sábado 7:00 pm a 12:00 pm

Domingos: Delivery 7:00 pm a 10:00 pm

GENERAR BOLETA

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 32: Interfaz Gestionar Reportes



Fuente: Elaboración Propia

VI. CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos, analizados e interpretados, se concluye que existe la necesidad de Diseñar el sistema de venta en el restaurant-anticucheria Tambogrande-Piura;2020, para optimizar los procesos de ventas y por así minimizar los recursos, tiempo y costos que se pueden presentarse, además, brindar una mejor atención al cliente; esto debido a la insatisfacción del personal con respecto al sistema actual que maneja la empresa. Esta interpretación coincide con lo propuesto en la hipótesis de esta investigación, por lo que podemos decir que la hipótesis queda aceptada.

1. El 50.00% de los trabajadores del Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony No están satisfechos con respecto al sistema actual, pues presentan serias deficiencias en los procesos de ventas que realiza el restaurant donde las ventas es manejado de manera física en la cual ocasiona una pérdida de tiempo y puede afectar malestares a los clientes por una mala atención por lo tanto se justifica que es necesario realizar un análisis y diseño de un sistema de ventas en el restaurant-anticuchería Full Grados Anthony, porque no solo beneficiaría a la empresa como es el caso, sino que de manera directa a los trabajadores esto hará que trabajen eficientemente.
2. Se logró determinar los requerimientos funcionales y no funcionales del sistema para la mejora de la gestión de las necesidades del proyecto en forma estructurada por lo tanto se justifica que los requerimientos nos permitirán especificar las características operacionales y alcanzando una satisfacción en las actividades de los trabajadores.
3. Se logró modelar los procesos, la base de datos y las interfaces del sistema mediante el Lenguaje Unificado de Modelado (UML), un sistema de gestión de base de datos (MySQL) y estableciendo el uso del software NetBeans para diseñar dichas interfaces del sistema y se justifica que es necesario para el desarrollo de un sistema.

4. El 100.00% de los trabajadores del Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony Si están satisfechos con respecto a la propuesta del sistema, es decir que aceptan la propuesta de diseñar un sistema de ventas por lo tanto se justifica que ayudará a mejorar la gestión de sus procesos, y la automatización en las operaciones, reducirá tiempos, ofrecerá funciones para un óptimo rendimiento en las operaciones y ofrecer un mejor servicio a los clientes.

RECOMENDACIONES

1. Se propone al Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony tener en cuenta la propuesta de la implementación del sistema de ventas para mejorar los procesos de ventas y tener una buena atención a sus clientes.
2. Realizar capacitaciones a sus trabajadores para que tengan conocimientos satisfactorios y de tal manera que puedan evitar errores al momento de realizar el proceso de implementación.
3. Idear estrategias que permitan el uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación para una posible implementación.
4. Es fundamental realizar un diagnóstico más profundo al Restaurant-Anticuchería Full Grados Anthony, el cual permita abordar con mayor exactitud los problemas que aún quedan pendientes, como por ejemplo en los temas de control de almacén.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Gómez J. Dirección y gestión de proyectos de tecnologías de la información en la empresa [En Línea]. Madrid: FC Editorial, 2014 [consultado 14 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/114078?page=21>
2. Jarpa V. Sistema de gestión de ventas online XPRMTL Proyecto de título para optar al título de Ingeniero de Ejecución en Computación Resumen. 2017; Available from: http://repobib.ubiobio.cl/jspui/bitstream/123456789/2708/1/Jarpa_Hermosilla_Victor.pdf#page=8&zoom=100,110,94
3. Sarco M. “Sistema de control de compra, venta e inventarios” Caso: Empresa Protec. 2017;105. Available from: <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/12533/T.3269.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
4. Aduviri P. Sistema web de control de ventas e inventarios caso: Michelline. 2016. [cited 2020 Oct 05] Available from: <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/9987/T.3231.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
5. Melgarejo J. Implementación de un sistema de información Web de control de ventas y almacén para la farmacia Bazán - Chimbote; 2018. Univ Católica Los Ángeles Chimbote [Internet]. 2019; Available from: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10701>
6. Rueda T. Propuesta de Implementación de un Sistema de Inventario en la empresa vsege E.I.R.L - Talara; 2018 [Internet]. Universidad Católica Ángeles Chimbote Facultad De Ingeniería Escuela Profesional De Sistemas. 2018 [cited 2020 May 11]. Available from: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/7956/EFFECTIVA_INSATISFACCION_FARIAS_ARRAZABAL_SUZZETTE_AVANELL.pdf?sequence=1&isAllowed=y
7. Huaman J, Huayanca C. Desarrollo e Implementación de un sistema de información para mejorar los procesos de compras y ventas en la empresa Humaju [Internet]. [cited 2020 Oct 11]. Available from:

[http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/392/1/HUAMAN VARAS JOSELYN - HUAYANCA QUISPE CARLOS.pdf](http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/392/1/HUAMAN%20VARAS%20JOSELYN%20-%20HUAYANCA%20QUISPE%20CARLOS.pdf)

8. Bustamante Y. Propuesta de implementación de un sistema web de ventas online para la empresa representaciones Aarom E.I.R.L. – Sullana; 2020. 2020;0–2. Available from: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/16772>
9. Oliva A. Implementación de un sistema informático para la gestión de ventas de la empresa “Miguelito lubricantes” _ Sullana; 2017. [Internet]. 2017 [cited 2020 Oct 11]. Available from: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/16711/GESTION_IMPLEMENTACION_OLIVA_NUNEZ_ALEX_ENRIQUE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
10. Arroyo O. Implementación del sistema de control de ventas Powerfull para CLM Music Tumbes, 2015. Univ Católica Los Ángeles Chimbote [Internet]. 2017;116. Available from: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4257>
11. Mesas B. Servicio básico de alimentos y bebidas y tareas de postservicio en el restaurante. UF0059 (2a. ed.). 2nd ed.: IC Editorial; 2020-10-10.
12. Rentería M. Investigaciones socioambientales, educativas y humanísticas para el medio rural. Primera ed. Malaga: Universidad Autonoma Chapingo; 2017.
13. Ticliahuanca K. Plan de Negocios para la Implementación de un Restaurante de comida Regional en la Ciudad de Piura. Máster en Dirección y Gestión Empresarial. Piura: Universidad de Piura, Ciencias Económicas y Empresariales.
14. Google. (s.f.). [Mapa de Piura PeGm. Google Maps. [Online] Acceso 10 de octubre de 2020 Disponible en: https://www.google.com/maps/place/Full+Grados+*Anthony*/@-4.9367183,80.3415333,16.5z/data=!4m6!3m5!1s0x0:0x660f1a3ca6c5cfb7!4b1!8m2!3d-4.9363173!4d-80.3424348
15. Andrada A. Nuevas tecnologías de la información y la comunicación NTICX [En Línea]. Ituzaingó, Provincia de Buenos Aires, Argentina: Editorial

- Maipue, 2010 [consultado 13 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/78985?page=1>
16. Arbones E. Ingeniería de sistemas [En Línea]. Barcelona: Marcombo, 1991 [consultado 13 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/101860?page=8>
 17. Raya J. y Raya L. Sistemas informáticos [En Línea]. Madrid: RA-MA Editorial, 2015 [consultado 26 Mar 2021]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/62481?page=18>
 18. Navarro M. y Fernández M. Sistemas de información en la Empresa (2014). Alcalá de Henares, Spain: Servicio de Publicaciones. Universidad de Alcalá. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uladech/42929?page=14>
 19. Marqués M. Bases de datos [En Línea]. Castelló de la Plana: D - Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions, 2009 [consultado 13 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/51645?page=10>
 20. Beynon D. Sistemas de bases de datos [En Línea]. Barcelona: Editorial Reverté, 2014 [consultado 13 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/46796?page=110>
 21. Pulido E. Base de datos [En Línea]. Grupo Editorial Patria, 2019 [consultado 13 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/121283?page=33>
 22. Vaswani V. Fundamentos de PHP [En Línea]. México: McGraw-Hill Interamericana, 2010 [consultado 13 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/73903?page=31>
 23. Moreno J. Programación [En Línea]. Madrid: RA-MA Editorial, 2015 [consultado 13 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/62476?page=13>
 24. Groussard T. JAVA 7: Los fundamentos del lenguaje Java - Thierry Groussard - Google Libros [Internet]. [cited 2020 May 20].
 25. Schildt H. Fundamentos de C# 3.0 [En Línea]. Mexico D.F. etc: McGraw-Hill España, 2011 [consultado 13 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/36578?page=19>
 26. Campderrich B. Ingeniería del software [En Línea]. Barcelona: Editorial

- UOC, 2013 [consultado 13 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/56294?page=33>
27. Báez C, Suárez M. Proceso de desarrollo de software: basado en la articulación de RUP y CMMI priorizando su calidad [En Línea]. Ediciones Universidad de Boyacá, 2013 [consultado 13 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/129062?page=30>
 28. Sommerville I. Ingeniería del software - Ian Sommerville - Google Books [Internet]. 2005 [cited 2020 May 13].
 29. Falgueras B. Ingeniería del software [En Línea]. Barcelona: Editorial UOC, 2013 [consultado 13 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/56294?page=71>
 30. García J. Diseño de elementos software con tecnologías basadas en componentes: UF1289. Primera ed.: IC Editorial; 2020-10-11.
 31. Gutiérrez J. Diagramas UML de casos de uso y de requisitos [Online]. Universidad de Sevilla, 2007 [Consultado 29 de Octu 2021]. Disponible en: http://www.lsi.us.es/~javierj/cursos_ficheros/metricaUML/CasosUsoUML.pdf
 32. Lucid. Diagrama de Actividades. [Online]; 2016. Acceso 24 de 10 de 2018. Disponible en: <https://www.lucidchart.com/pages/es/tutorial-diagrama-de-actividades-uml>
 33. Sánchez M. Metodología de Desarrollo Visual [Online]. Universidad Carlos III de Madrid, 2012 [Consultado 29 de Octu. 2021]. Disponible en: <http://ocw.uc3m.es/ingenieria-informatica/metodologia-de-desarrollo-visual/course-files/material-del-tema-7>
 34. Zapata C. Generación Del Diagrama De Secuencias. Rev EIA. Ingeniería de Antioquia, 2008.
 35. Falgueras B. Ingeniería del software [En Línea]. Barcelona: Editorial UOC, 2013 [consultado 13 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/56294?page=71>
 36. Fernandez S, Diaz S. Investigación cuantitativa y cualitativa. [Internet]. Vol. 9, Cadena Atención Primaria. 2002 [cited 2020 May 13]. Available from: www.fisterra.com

37. Namakforoosh M. Metodología de la investigación - Mohammad - Google Libros [Internet]. Mexico, Limusa. 2005 [cited 2020 May 13].
38. López J. Investigación Educativa. Fundamentos Teóricos, Procesos Y Elementos - Google Libros [Internet]. [cited 2020 May 13].
39. Klaus H. (2003). Introducción a la metodología de la investigación empírica en las ciencias ... - Klaus Heinemann - Google Libros. Retrieved from: https://books.google.es/books?hl=es&lr=lang_es&id=bjJYAButfB4C&oi=fnd&pg=PA7&dq=que+es+investigacion+empirica&ots=KnWvp1m-Op&sig=D6UWho-pY3q8AADvKjT6TouFSkc#v=onepage&q=que%20es%20investigacion%20empirica&f=false
40. Saavedra M. Elaboración de tesis profesionales - Saavedra R. Manuel - Google Libros [Internet]. [cited 2020 May 13].
41. Ramírez T. Cómo hacer un proyecto de investigación. Guía práctica [Internet]. 1999 [cited 2020 Oct 7];175. Available from: <https://www.urbe.edu/UDWLibrary/InfoBook.do?id=11229>
42. Kendall K, Kendall J. Análisis y diseño de sistemas (6a. ed.) [En Línea]. México, D.F: Pearson Educación, 2005 [consultado 13 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/37855?page=28>
43. Grasso L. Encuestas: elementos para su diseño y análisis [En Línea]. Córdoba: Editorial Brujas, 2006 [consultado 15 May 2020]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/77141?page=14>
44. Niño V. Metodología de la Investigación: diseño y ejecución [En Línea]. Bogotá: Ediciones de la U, 2011 [consultado 04 May 2021]. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/70969?page=123>
45. Uladech. Código de ética para la investigación, Aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0037-2021-CU-ULADECH Católica, de fecha 13 de enero del 2021.

ANEXOS

ANEXO NRO. 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES



ANEXO NRO. 02: PRESUPUESTO

Presupuesto desembolsable (Estudiante)			
Categoría	Base	% o Número	Total (S/)
Suministros (*)			
• Impresiones	0.50	50	25.00
• Fotocopias	0.20	30	3.00
• Anillado	15.00	1	15.00
• Papel bond A-4 (500 hojas)	0.10	30	3.00
• Lapiceros	5.00	1	5.00
Servicios			
• Uso de Turnitin	50.00	1	50.00
Sub total			101.00
Gastos de viaje			
• Pasajes para recolectar información	5.00	5	25.00
Total de presupuesto desembolsable			126.00
Presupuesto no desembolsable (Universidad)			
Categoría	Base	% ó Número	Total (S/)
Servicios			
• Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizajes Digital – LAD)	30.00	1	30.00
Sub total			30.00
Recurso humano			
• Asesoría personalizada (5 horas por semana)	00	0	00
Sub total			00
Total, de presupuesto no desembolsable			30.00
Total (S/)			156.0

ANEXO NRO. 03: CUESTIONARIO

TITULO: ANÁLISIS Y DISEÑO DE UN SISTEMA DE VENTAS PARA EL RESTAURANT - ANTICUCHERÍA FULL GRADOS ANTHONY, TAMBOGRANDE - PIURA; 2020.

ESTUDIANTE: Huertas Nima Jessica Isabel

PRESENTACIÓN:

El presente instrumento forma parte del actual trabajo de investigación; por lo que se solicita su participación, respondiendo a cada pregunta de manera objetiva y veraz. La información a proporcionar es de carácter confidencial y reservado; y los resultados de la misma serán utilizados solo para efectos académicos y de investigación científica.

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, de acuerdo al siguiente ejemplo:

DIMENSIÓN 1: Nivel de satisfacción del Sistema actual			
NRO.	PREGUNTA	SI	NO
1	¿Cree usted que se pierde mucho tiempo al realizar un registro de ventas manualmente?		
2	¿Considera usted que el tiempo en que se demora obtener un reporte de ventas es muy largo?		
3	¿El sistema actual advierte un registro de los platos vendidos al día?		
4	¿Cree usted que es seguro realizar los cálculos manualmente?		

5	¿Usted cree que actualmente brinda una buena atención a los clientes?		
DIMENSIÓN 2: Nivel de satisfacción de la propuesta del Sistema			
6	¿Cree usted que este sistema mejorará la eficiencia de atención a los clientes?		
7	¿Considera usted que este sistema le brindara exactitud y rapidez en los cálculos?		
8	¿Cree usted que el sistema brinda un mejor manejo de información sin pérdida?		
9	¿Cree usted que con la propuesta del sistema organizará mejor los procesos de ventas?		
10	¿Considera usted que el sistema agilizará los procesos que se realizan en las ventas, mejorando los servicios brindados?		

ANEXO NRO. 04: VALIDACIONES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: Nivel de satisfacción del Sistema actual							
1	¿Cree usted que se pierde mucho tiempo al realizar un registro de ventas manualmente?	X		X		X		
2	¿Considera usted que el tiempo en que se demora obtener un reporte de ventas es muy largo?	X		X		X		
3	¿El sistema actual advierte un registro de los platos vendidos al día?	X		X		X		
4	¿Cree usted que es seguro realizar los cálculos manualmente?	X		X		X		
5	¿Usted cree que actualmente brinda una buena atención a los clientes?	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: Nivel de satisfacción de la propuesta del Sistema							
6	¿Cree usted que este sistema mejorará la eficiencia de atención a los clientes?	X		X		X		
7	¿Considera usted que este sistema le brindará exactitud y rapidez en los cálculos?	X		X		X		
8	¿Cree usted que el sistema brinda un mejor manejo de información sin pérdida?	X		X		X		
9	¿Cree usted que con la propuesta del sistema organizará mejor los procesos de ventas?	X		X		X		
10	¿Considera usted que el sistema agilizará los procesos que se realizan en las ventas, mejorando los servicios brindados?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay Suficiencia): **SUFICIENCIA ADECUADA**

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

23 de agosto del 2020

Apellidos y nombres del juez evaluador: **NIZAMA REYES MARIO ENRIQUE**
Especialidad del evaluador: **INGENIERO INFORMÁTICO**


DNI: 40112924

¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del con

³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la di


 Ing. Dr. Mario E. Nizama Reyes

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSION 1: Nivel de satisfacción del Sistema actual								
1	¿Cree usted que se pierde mucho tiempo al realizar un registro de ventas manualmente?	X		X		X		
2	¿Considera usted que el tiempo en que se demora obtener un reporte de ventas es muy largo?	X		X		X		
3	¿El sistema actual advierte un registro de los platos vendidos al día?	X		X		X		
4	¿Cree usted que es seguro realizar los cálculos manualmente?	X		X		X		
5	¿Usted cree que actualmente brinda una buena atención a los clientes?	X		X		X		
DIMENSION 2: Nivel de satisfacción de la propuesta del Sistema								
6	¿Cree usted que este sistema mejorará la eficiencia de atención a los clientes?	X		X		X		
7	¿Considera usted que este sistema le brindara exactitud y rapidez en los cálculos?	X		X		X		
	sin pérdida?							
9	¿Cree usted que con la propuesta del sistema organizará mejor los procesos de ventas?	X		X		X		
10	¿Considera usted que el sistema agilizará los procesos que se realizan en las ventas, mejorando los servicios brindados?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay Suficiencia): SUFICIENCIA ADECUADA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

23 de agosto del 2020

Apellidos y nombres del juez evaluador: YOVERA MORALES ROSITA ELIZABETH

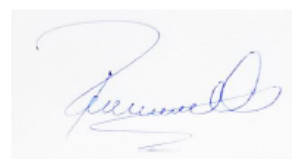
DNI: 44052829

Especialidad del evaluador: INGENIERA DE SISTEMAS

¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSION 1: Nivel de satisfacción del Sistema actual								
1	¿Cree usted que se pierde mucho tiempo al realizar un registro de ventas manualmente?	X		X		X		
2	¿Considera usted que el tiempo en que se demora obtener un reporte de ventas es muy largo?	X		X		X		
3	¿El sistema actual advierte un registro de los platos vendidos al día?	X		X		X		
4	¿Cree usted que es seguro realizar los cálculos manualmente?	X		X		X		
5	¿Usted cree que actualmente brinda una buena atención a los clientes?	X		X		X		
DIMENSION 2: Nivel de satisfacción de la propuesta del Sistema								
6	¿Cree usted que este sistema mejorará la eficiencia de atención a los clientes?	X		X		X		
7	¿Considera usted que este sistema le brindará exactitud y rapidez en los cálculos?	X		X		X		
8	¿Cree usted que el sistema brinda un mejor manejo de información sin pérdida?	X		X		X		
9	¿Cree usted que con la propuesta del sistema organizará mejor los procesos de ventas?	X		X		X		
10	¿Considera usted que el sistema agilizará los procesos que se realizan en las ventas, mejorando los servicios brindados?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay Suficiencia): SUFICIENCIA ADECUADA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

23 de agosto del 2020

Apellidos y nombres del juez evaluador: SILUPU ZETA KEVIN SIMON

DNI: 71112983

Especialidad del evaluador: INGENIERO DE SISTEMAS

¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



KEVIN SIMON ZETA SILUPU
INGENIERO DE SISTEMAS
Reg. CIP N° 220915

Firma

ANEXO NRO. 05: CONSENTIMIENTO INFORMADO

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS

(Ingeniería y Tecnología)

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 _____ investigadora de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es: medir la gestión de ventas del _____.

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 del correo electrónico. Si desea, también podrá escribir al correo _____ 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:

Firma del investigador (o encargado de recoger información):

ANEXO NRO. 06: CARTA DE PRESENTACIÓN

“Año de la Universalización de la Salud”

Piura, 17 de octubre de 2020

Carta P. 206 – 2020 EPG – LE

SEÑOR: Abramonte Varona Adolfus Anthony
Dueño del Restaurant-Anticuchería “Full Grados Anthony”

Atención:
Administración del Restaurant-Anticuchería “Full Grados Anthony”

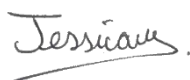
Asunto: Carta de presentación

De nuestra consideración:

Es grato dirigirme a usted, para presentar a **Huertas Nima Jessica Isabel** identificado(a) con DNI N° **71026358** y código de matrícula N° **0809181092**; estudiante del programa de **INGENIERIA DE SISTEMAS** quien se encuentra desarrollando el trabajo de investigación:

**ANÁLISIS Y DISEÑO DE UN SISTEMA DE VENTAS PARA EL
RESTAURANT - ANTICUCHERÍA FULL GRADOS ANTHONY,
TAMBOGRANDE - PIURA; 2020.**

En este sentido, solicito a su digna persona facilitar el acceso de nuestro(a) estudiante a su institución a fin de que pueda aplicar entrevistas/cuestionarios a las áreas correspondientes y poder recabar información necesaria.



Atentamente,
Huertas Nima Jessica Isabel

ANEXO NRO. 07: CARTA DE RESPUESTA



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

"Año de la Universalización de la Salud"

Piura, 19 de octubre 2020

Señor Abramonte Varona Adolfus Anthony
Dueño del Restaurant-Anticuchería "Full Grados Anthony"
Universidad Católica los Ángeles de Chimbote
Presente

Asunto: Autorización para la aplicación de los instrumentos de Investigación
(Cuestionarios) del Bch. Jessica Isabel Huertas Nima.

Me es grato dirigirme a Usted para saludarle y a la vez hacer de su conocimiento que la ULADECH-PIURA, ha estimado pertinente autorizar al Bch. Jessica Isabel Huertas Nima, la aplicación de los instrumentos de evaluación (cuestionario) de la Investigación titulada "ANÁLISIS Y DISEÑO DE UN SISTEMA DE VENTAS PARA EL RESTAURANT - ANTICUCHERIA FULL GRADOS ANTHONY, TAMBOGRANDE - PIURA; 2020.", lo que hago de su conocimiento para los fines del caso.

Aprovecho la oportunidad para expresarte los sentimientos de mi especial consideración y deferente estima personal.

Atentamente

JESSICA ISABEL HUERTAS NIMA

ABRAMONTE VARONA ADOLFUS
ANTHONY




5% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado

Fuentes principales

- 5%  Fuentes de Internet
- 0%  Publicaciones
- 0%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.