



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE
SISTEMAS

IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB PARA LA
GESTIÓN DE VENTAS EN AVIKAR S.A.C – SULLANA;
2018.

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
INGENIERO DE SISTEMAS

AUTOR

PANTA FLORES, MARTIN ALEXANDER
ORCID: 0000-0002-6227-9313

ASESOR

ING. RICARDO EDWIN MORE REAÑO
ORCID: 0000-0002-6223-4246

SULLANA – PERÚ

2020

HOJA Y FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Mgtr. Jennifer Denisse Sullón Chinga

Presidente

Mgtr. Marleny Sernaqué Barrantes

Miembro

Mgtr. Edy Javier García Cordova

Miembro

Ing. Ricardo Edwin More Reaño

Asesor

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

AUTOR

PANTA FLORES MARTIN ALEXANDER

ORCID: 0000-0002-9915-3909

**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 Sistemas, Piura, Perú.**

JURADO

MGTR. JENNIFER DENISSE SULLÓN CHINGA

ORCID: 0000-0003-4363-0590

MGTR. MARLENY SERNAQUÉ BARRANTES

ORCID: 0000-0002-5483-4997

MGTR. EDY JAVIER GARCÍA CÓRDOVA

ORCID: 0000-0001-5644-4776

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. A mi familia quienes por ellos soy lo que soy.

Mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar, me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

Martin Panta Flores

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios por permitirme llegar en esta etapa de mi vida; en segundo lugar, a cada uno de los que son parte de mi familia a mi madre Liliana Flores Córdova, a mi padre Martin Panta Amaya, por siempre haberme dado su fuerza, apoyo incondicional que me han ayudado a llevar hasta donde estoy ahora.

Al Ing. Velásquez Herrera Roberto José por su asesoramiento, acompañamiento que me han permitido desarrollar con éxito la presente investigación para culminar satisfactoriamente con esta etapa profesional. A todos los docentes que me brindaron todos los recursos necesarios para mi desarrollo profesional.

Martin Panta Flores

RESUMEN

La investigación presente es desarrollada bajo la línea de investigación de desarrollo de modelos y aplicación de las tecnologías de información y comunicaciones, para la mejora continua de la cátedra en la escuela profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Sede Sullana. La investigación tuvo como objetivo realizar el mejoramiento para obtener la implementación de un sistema web para la empresa Avikar S.A.C 2018, permitirá mejorar los ingresos y los egresos de la empresa. La investigación tuvo un diseño de tipo no experimental y de corte transversal; la población de la investigación es de 20 empleados de los cuales la totalidad de una pequeña encuesta a los siguientes resultados: En la dimensión 01: Situación actual que; que el 70% de los trabajadores encuestados opinaron que la situación actual NO cuenta con la adecuada gestión en los procesos en la empresa Avikar S.A.C, mientras que el 30% SI está conforme con la situación actual de la empresa. La dimensión 02: seguridad de información; se observó que el 50% de los trabajadores encuestados opinaron que, SI están de acuerdo con la que se debería realizar la propuesta para la seguridad en la información de los datos para la empresa Avikar S.A.C, mientras que el 50% NO cree necesario la propuesta para la implantación de registro y venta. Se concluyó la propuesta para la gestión de un sistema web basada en la norma ISO/IEC 27001 en la empresa Avikar S.A.C,– Sullana ; 2018, para la seguridad de información en la empresa.

Palabras Claves: comunicación, gestión, investigación, seguridad.

ABSTRACT

The present investigation is developed under the line of investigation of development of models and application of the technologies of information and communications, for the continuous improvement of the warmth in the professional school of Systems Engineering of the Los Angeles Catholic University of Chimbote Sullana Headquarters. The objective of the research was to make the improvement to obtain the implementation of a web system for the Avikar S.A.C 2018 company, which will improve the company's revenues and expenses. The research had a non-experimental and cross-sectional design; The research population is 20 employees of which the whole of a small survey of the following results: In dimension 01: Current situation that; that 61% of the workers surveyed felt that the current situation does NOT have adequate process management at Avikar S.A.C, while 39% IS satisfied with the current situation of the company. And in dimension 02: information security; It was observed that 68% of the workers surveyed expressed the opinion that, IF they agree that the proposal should be made for data security for Avikar SAC, while 32% DO NOT believe the proposal is necessary for the implementation of registration and sale. The proposal for the management of a web system based on the ISO / IEC 27001 standard in Avikar S.A.C, - Sullana; 2018, for information security in the company.

Keywords: communication, management, research, security.

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
INDICE DE CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	4
2.1.1 Antecedentes a nivel Internacional.....	4
2.1.2 Antecedentes a nivel Nacional.....	7
2.1.3. Antecedentes a nivel Regional.....	9
2.2 Basesteóricas.....	12
2.2.1. Información de la Institución.....	12
2.2.2. Las tecnologías de información y comunicación.....	14
2.2.3. Teoría relacionada con la Tecnología de la investigación.....	18
2.2.4. Sistemas de información.....	21
2.2.5. Programación extrema (Extreme Program, XP).....	22

2.2.6.	Lenguaje de modelado unificado (UML).....	23
2.2.7.	Sistema Web.....	26
2.2.8.	Lenguaje de programación.....	30
III.	HIPÓTESIS.....	37
IV.	METODOLOGÍA.....	38
4.3	Población y muestra.....	39
4.4	Definición de operacional de variables en estudio.....	40
4.5	Técnicas e instrumentos.....	41
4.6	Plan de análisis.....	42
4.7	Matriz de consistencia.....	43
4.8	Principios éticos.....	44
V.	RESULTADOS.....	45
5.3	Resultados por dimensiones.....	45
5.3.1	Dimensión 01: Nivel de Satisfacción de actual.....	45
5.3.2	Dimensión 02: Nivel Necesidad de implantación del sistema web	55
5.4	Resultados por Dimensión.....	65
5.5	Análisis de resultados.....	70
5.6	Propuesta de mejora.....	72
VI.	CONCLUSIONES.....	108
VII.	RECOMENDACIONES.....	109

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	110
VIII. ANEXOS.....	116
ANEXO NRO. 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	116
ANEXO N° 2: PRESUPUESTO	117
ANEXO NRO. 03: CUESTIONARIO	118

ÍNDICE DE GRÁICOS

Gráfico Nro. 1: Dimensión 01 - Nivel de Satisfacción actual	66
Gráfico Nro. 2: Dimensión 02 – Nivel Necesidad de implantación del sistema web.	68
Gráfico Nro. 3: Resumen general de dimensiones.	70
Gráfico Nro. 4: Modelado de Casos de Uso del Negocio.....	73
Gráfico Nro. 5: Gestión de Logeo	75
Gráfico Nro. 6: Gestión de Usuarios	77
Gráfico Nro. 8: Gestión de Tarifas	79
Gráfico Nro. 9: Gestión de Productos.....	81
Gráfico Nro. 10: Gestión de Clientes.....	84
Gráfico Nro. 11: Gestión de Ventas.....	86
Gráfico Nro. 12: Gestión de Acceso	89
Gráfico Nro 13: Gestión de Usuarios.	90
Gráfico Nro. 15: Gestión de Tarifas.	91
Gráfico Nro. 16: Gestión de Productos.....	92
Gráfico Nro. 17: Gestión de Clientes.....	93
Gráfico Nro. 18: Gestión de Ventas.....	94
Gráfico Nro. 19: Gestión de Acceso.....	95
Gráfico Nro 20: Gestión de Usuarios.	96
Gráfico Nro 22: Gestión de Tarifas.	97
Gráfico Nro. 23: Gestión de Productos.....	98
Gráfico Nro. 24: Gestión de Clientes.....	99
Gráfico Nro. 25: Gestión de Ventas.....	100
Gráfico Nro. 26: Diagrama de Entidad Relacion.....	101

Gráfico Nro 27: Diagrama de Clases	102
Gráfico Nro. 28: Diagrama de Base de Datos	103
Gráfico Nro. 29: Inicio del Sistema	104
Gráfico Nro. 30: Interfaz Login del Sistema	104
Gráfico Nro. 31: Interfas de Usuario	105
Gráfico Nro. 32: Interfas de Usuario	105
Gráfico Nro. 33: Interfas de Tarifa	106
Gráfico Nro. 34: Interfas de Tarifa	106
Gráfico Nro. 35: Interfas de Clientes	107
Gráfico Nro. 36: Interfas de Ventas	107

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla Nro. 1: Matriz de Operacionalización de la variable.....	40
Tabla Nro. 2: Matriz de consistencia.....	43
Tabla Nro. 3: Calidad de servicio.....	45
Tabla Nro. 4: Seguridad de la información.....	46
Tabla Nro. 5: Método utilizado.....	47
Tabla Nro. 6: tiempo del método del sistema actual.....	48
Tabla Nro. 7: Imagen de la empresa.....	49
Tabla Nro. 8: Seguridad y Reportes eficientes.....	50
Tabla Nro. 9: Adaptación a las necesidades.....	51
Tabla Nro. 10: Mejora de procesos.....	52
Tabla Nro. 11: Sistema manejable.....	53
Tabla Nro. 12: Satisfacción del usuario.....	54
Tabla Nro. 13: Necesidad de un sistema web gestión de venta.....	55
Tabla Nro. 14: Atención rápida y eficiente.....	56
Tabla Nro. 15: Mejora de Satisfacción de los clientes.....	57
Tabla Nro. 16: Aumento de la utilidad.....	58
Tabla Nro. 17: Agilizar procesos.....	59
Tabla Nro. 18: Seguridad y alcance de la Información.....	60
Tabla Nro. 19: Objetivos planteados.....	61
Tabla Nro. 20: Mejora de la imagen de la empresa.....	62
Tabla Nro. 21: Reportes eficaces.....	63
Tabla Nro. 22: Control de los procesos.....	64
Tabla Nro. 23: Dimensión 01 - Nivel de Satisfacción de actual.....	65

Tabla Nro. 24: Dimensión 2: Nivel Necesidad de implantación del sistema web.....	67
Tabla Nro. 25: Resumen General de Dimensiones.....	69
Tabla Nro. 26: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio	74
Tabla Nro. 27: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Logeo	76
Tabla Nro. 28: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Usuario.....	78
Tabla Nro. 29: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Tarifas	80
Tabla Nro. 30: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Productos	82
Tabla Nro. 31: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Clientes	85
Tabla Nro. 32: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Ventas de Pollo.	87

I. INTRODUCCIÓN

Las empresas públicas y privadas desempeñan una actividad importante en el crecimiento del país que son las que ven grandes formas seguir en un nivel con las nuevas tecnologías manejando, procesando grandes datos para así tener una conectividad a nivel nacional.

Unas de las ventajas que generan ganancia es la toma de decisiones en lo que es lo económico genera alto costo en las licencias del uso de software otras causas con mayor avance es el miedo al cambio de herramientas (1).

La pollería Avikar depende de los ingresos obtenidos diariamente. Sin embargo, varias veces se desarrolla un trabajo sin conducir un funcionamiento adecuado en la mercadería que se compra o vende, ya que en esta empresa el control es ineficiente, debido a que cuando la mercadería llega, no se registra su ingreso, los empleados muchas veces consideran innecesario. Esto genera que no haya concordancia con lo que se solicita y lo que llega. La empresa presenta el problema de una mala coordinación de los procesos ya que no se cuenta con una base de datos confiable, segura que almacene el ingreso y salida de la cantidad del producto.

Además, no se tiene una correcta agilización del proceso de ventas pues hay una gran espera en la atención lo que genera gran punto de incomodidad para los clientes quienes acuden a la empresa.

La problemática actual en Avikar S.A.C, está en el proceso de ventas, el movimiento del negocio se lleva todo de manera manual pero no es adecuada, todos los movimientos de las ventas del día se registran en cuadernos la cual tienen muchos errores, fallas al momento de pasar apuntes, registrar los pedidos.

En cuanto a las boletas de venta son llenadas de forma manual lo cual genera pérdida de tiempo en atención al cliente, sobre todo a la hora de pagar o hacer la boleta en la caja, no permitiendo que los clientes sean atendidos de manera rápida, sencilla y genera una insatisfacción al mismo.

No se lleva el control adecuado del pollo vivo y pelado ya que son apuntados en otro cuaderno, genera pérdidas de dicho producto, afecta a la empresa económicamente.

Por lo consiguiente la pollería, necesita mejorar urgentemente. Requiere sistematizar sus procesos para la gestión, mejorara de la administración de las ventas del control de pollo vivo, pelado. Obtendrá una mejor utilidad en todo su movimiento que hace diariamente. La aplicación propuesta se hace necesaria para que así facilite todas sus actividades de manera confiable, precisa, segura.

Luego de ver el problema de la empresa se formula la siguiente pregunta ¿De qué manera la implementación de un sistema web para la gestión de venta en Avikar S.A.C- Sullana, mejora la calidad del servicio?

Por lo tanto, como objetivo general Implementar un sistema de web para la gestión de venta de Avikar S.A.C- Sullana. Para mejorar la calidad del servicio.

Para cumplir con lo propuesto se presenta los siguientes objetivos específicos.

- 1) Implementar de un sistema web para la gestión de ventas de Avikar S.A.C Sullana, para mejorar el control de ventas del producto
- 2) Almacenar la información en una base de datos del registro y venta del control de la empresa del producto
- 3) Diseñar interfaces que puedan ser fáciles a los usuarios para su control del sistema.

La justificación de la presente aplicación sustenta porque hoy la evolución tecnológica es importante para toda empresa comercial que quiere mejorar en sus procesos de atención, tener una aplicación web que permita almacenar los procesos comerciales de un modo organizado para ver movimientos del control del producto que sale, entra en la empresa.

En toda empresa que se dedica a la venta es muy importante, tener la implementación de una aplicación web que esto le permita manejar los movimientos y procesos comerciales de sus ventas, con la implementación de esta aplicación web de Avikar S.A.C. Sullana que se lograría mejorar procesos de venta para brindar un buen servicio a los clientes, para mejorar el trabajo del personal de cálida del manejo de datos de información de la empresa que requiere de la implementación para tener una mejor toma decisiones con lo que afectara de hecho a las ganancias que tiene la empresa porque también el sistema reducirá las fallas que existen en los procesos manuales de venta.

También con la aplicación web se lograría que los comprobantes de pago sean hechos por la aplicación web por lo cual se minoraría las boletas que se compran diariamente que se da en cada pago. La investigación fue de cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental de corte transversal.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA.

2.1. Antecedentes

2.1.1 Antecedentes a nivel Internacional.

Cegarra (2), En el año 2015, en su Tesis de grado para la obtención del Título de Ingeniero Informático, titulada “diseño e implementación de un sistema web para compra y venta de flores en la empresa floraltime” de la Universidad Central del Ecuador. Donde no especifica población, pero si describe las ventajas que supone una aplicación en la plataforma web, al migrar un sistema de entorno de trabajo basado íntegramente en aplicaciones de escritorio a la plataforma web, donde concluye. Las técnicas y herramientas utilizadas en el desarrollo del sistema la cual tomó por objetivo Realizar el levantamiento de la situación de los procesos para luego implementar un sistema web que esté de acuerdo a sus objetivos y satisfaga las necesidades de la empresa, Es precisa la aplicación de un conjunto de conceptos, estándares y metodologías así tenemos: UML (Lenguaje Unificado de Modelado), OOHD (Método de Diseño Hipermedia Orientado a Objeto) automatizando los procesos con la ayuda las tecnologías que facilite el acceso a la información y la toma de decisiones. Se concluye Que los sistemas informáticos y bases de datos de propiedad de la empresa que va a intercambiar datos e información a través del servidor web con el pc cliente que inició la conexión estarán presentes esos datos e información de una manera lógica, de acuerdo con lo que los responsables de la administración de la empresa hayan decidido en función de sus propias y exclusivas necesidades informativas.

Espinoza (3), en el año 2015 en su tesis titulada “Implementación de sistema para restaurantes para gestión de pedidos y facturación electrónica (ambiente móvil & sistema administrable desde una pc)”, indica que la situación de Ecuador en la actualidad, exige que se incorpore de manera obligatorio para todos los contribuyentes la facturación electrónica, uno de los objetivos principales del gobierno del Presidente Rafael Correa es la contribución a una práctica ecológica de manera más responsable que se caracteriza por la reducción del uso de papel, lo que implica un ahorro significativo en los recursos, y en tiempo con la finalidad de mantener un mayor control sobre los contribuyentes. Actualmente ya existe una porción de empresas que se han integrado al esquema de emisión de documentos electrónicos, de Acuerdo a lo descrito en la Resolución No. NAC- DGERCGC14-00366, Registro oficial 257 del 30 de mayo del 2014 la obligatoriedad para los contribuyentes que administren restaurantes se iniciara a partir del 1 de enero del 2015 con la que todos los contribuyentes especiales deberán emitir obligatoriamente comprobantes electrónicos, según cuadro de calendarización que se encuentra en la página web del ente regulador SRI. El aplicativo para la gestión de pedidos, facturación y posterior emisión y notificación de Comprobantes Electrónicos del SRI para restaurantes que se desarrollara, el proyecto de tesis deberá de ajustarse a las normativas tributarias, permitirá la realización de los procedimientos necesarios para la emisión, firma e inmediata validación de comprobantes electrónicos los cuales son requeridos por el SRI Ya que un 36% de los administradores de restaurantes estarían dispuestos a gastar más de 200 dólares en la compra de un software para la emisión y generación de comprobantes electrónicos para cumplir con las normas impuestas por el SRI. Se diseñara un ambiente móvil para la gestión del pedido e inmediata emisión de la factura, en un ambiente desarrollado bajo el lenguaje de programación java para la plataforma Android, también se diseñara un aplicativo para la administración de los clientes, en la cual también contara con la emisión de facturas todo esto desde la PC, en cuanto al desarrollo de la firma digital se lo realizara mediante lenguaje de programación en Java utilizando la herramienta de

programación Netbeans en su versión 8. El aplicativo es la solución para los restaurantes que no cuentan con el capital suficiente para la adquisición o desarrollo de la herramienta para la emisión de comprobantes electrónicos. Concluirá con el cumplimiento de nomas impuestas por el SRI también brindará beneficios directos a la empresa, como son los procesos de automatización de la reducción del costo del papel impreso, mayor facilidad de búsqueda y una eficaz localización de los documentos de soporte de factura

Pilatasig (4) , en el año 2015, en su tesis titulada “Desarrollo e implementación de un sistema para el control de inventarios en la empresa SAVREH S.A., de la ciudad de Latacunga, mediante el análisis de la metodología Iconix” realizada bajo la tutela de la Universidad Técnica de Cotopaxi, ubicada en el país de Ecuador, en el año 2015, tiene un objetivo importante: verificar todo el área de bodega mediante un Sistema de computación especial, otorgando las características y condiciones que se recibe los productos que se utiliza para hacer diferentes maquinarias pesadas que cubren las necesidades de los clientes y la calidad de los productos. En la actualidad los procesos se llevan en forma manual, pero gracias a la tecnología moderna, en especial la informática, nosotros podemos digitalizarlos. Mediante varias herramientas de programación, como la base de datos para almacenar todo el tipo de información sobre la entrada y salida de productos en el área de bodega de la empresa SAVREH S.A. Para aumentar la información necesaria para la elaboración del sistema nosotros emplearemos los lenguajes de moldeamiento según los requerimientos del sistema, como: ingreso de los datos, rectificación, actualización de datos. Tiene cuatro fases fundamentales para realizar el análisis correspondiente en la metodología Iconix La primera análisis de requisitos, la segunda diseño preliminar y el tercero análisis de diseño y por último la implementación de un sistema. Se concluye con estas fases nosotros estaremos estableciendo un sistema moderno para manejar los datos de la empresa especialmente en el área de bodegas y en todos los movimientos de entrada y salida de dato

2.1.2 Antecedentes a nivel Nacional.

Salas (5), en el año 2017, La presente tesis está desarrollada bajo la línea de investigación: Implementación de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) para la mejora continua en las Organizaciones del Perú de la Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; tuvo como objetivo Realizar la implementación de un Sistema web de compra y venta para la Distribuidora Salas. Huarmey– 2017; que ayude a mejorar el control de los procesos que se realizan en la empresa.; la investigación fue cuantitativa desarrollada con el diseño no experimental, transaccional – descriptivo la población fue de 40 colaboradores de la empresa y la muestra seleccionada fue 20 de ellos; para la recolección de datos se utilizó el instrumento del cuestionario mediante la técnica de la encuesta, los cuales arrojaron los siguientes resultados: en la dimensión de satisfacción del sistema actual se observó que el 70%, NO acepta, a los procesos que tiene la empresa, con respecto a la segunda dimensión necesidad de un sistema web de compra y venta, se observó que el 70%, SI tiene la necesidad de implementación del modelo del sistema de información que ayude a mejorar la gestión de la información. Estos resultados coinciden con las hipótesis específicas y en consecuencia confirma la hipótesis general, quedando a si demostrada y justificada la investigación de Implementación de un sistema web de compra y venta para la distribuidora salas.

Chuqui (6), en el año 2017. La presente tesis desarrollada bajo la línea de investigación de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones, de la Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Tuvo como objetivo: Realizar la implementación de un sistema web de ventas en la empresa industrial maderera PUCALLPA E.I.R.L. - Chimbote; 2017, para brindar un mejor servicio de ventas; la investigación fue cuantitativa desarrollada bajo el diseño no experimental, de corte transversal – descriptivo. La población

fueron los empleados de la empresa y se delimito 20 de ellos; la recolección de datos se utilizó el instrumento del cuestionario mediante la técnica de la encuesta, los cuales arrojaron los siguientes resultados: en la dimensión de cuenta con un sistema Web se observó que el 95%, expresaron que NO cuenta con un sistema web la empresa, con respecto a segunda dimensión de, Necesidad de Implementación de un Sistema Web, se observó que el 90%, SI tiene la necesidad de implementación del Sistema Web que ayude a mejorar los procesos de Almacén y Ventas. Los Sistemas Web han demostrado mejores resultados para las empresas, pues le brindan beneficios, un sistema web a medida le permitirá ahorrar costos, tiempo y Recursos humanos. Por tanto, la rentabilidad de la empresa aumentará y gestionará mejor a sus clientes, proveedores, distribuidores, etc. Los resultados, coinciden con las hipótesis específicas y confirma la hipótesis general, quedando así demostrada y justificada la investigación de Implementación de un sistema web, en la empresa “Industrial Maderera PUCALLPA E.I.R.L.

Castro. (7), en el año 2017. La presente tesis está desarrollada bajo la línea de investigación: Implementación de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) para la mejora continua en las Organizaciones del Perú de la Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; tuvo como objetivo Realizar la implementación de un Sistema web de compra y venta para la Distribuidora Salas. Huarmey– 2017; que ayude a mejorar el control de los procesos que se realizan en la empresa.; la investigación fue cuantitativa desarrollada con el diseño no experimental, transaccional – descriptivo la población fue de 40 colaboradores de la empresa y la muestra seleccionada fue 20 de ellos; para la recolección de datos se utilizó el instrumento del cuestionario mediante la técnica de la encuesta, los cuales arrojaron los siguientes resultados: en la dimensión de satisfacción del sistema actual se observó que el 70%, NO acepta, a los procesos que tiene la empresa, con respecto a la segunda dimensión necesidad de un sistema web de compra y venta, se observó que el 70%, SI tiene la necesidad de implementación del

modelo del sistema de información que ayude a mejorar la gestión de la información. Estos resultados coinciden con las hipótesis específicas y en consecuencia confirma la hipótesis general, quedando a si demostrada y justificada la investigación de Implementación de un sistema web de compra y venta para la distribuidora salas.

2.1.3. Antecedentes a nivel Regional.

Cornejo (8), en el año 2018, en la presente tesis fue desarrollada bajo la línea de investigación de Implementación de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), para la mejora continua de la calidad en las organizaciones del Perú, de la Escuela de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote Sede en Piura. La investigación tuvo como objetivo realizar la propuesta del Sistema de Gestión de Ventas para la Implementación de Software para la automatización del proceso de ventas de la Librería Bazar Copipress Talara; 2018. El tipo de investigación es cuantitativa, de nivel descriptivo, diseño de tipo no experimental y de corte transversal. La población y muestra de la presente investigación estuvo constituida por 20 personas conformada por 3 integrantes del área administrativo, 3 del área de contabilidad, 5 del área de servicios generales, 4 para la sección de ventas y 5 para el área de compras de productos. Los resultados obtenidos en el primer nivel de aceptación con respecto a la propuesta de Implementación del Sistema de Ventas; el 50% del personal encuestado indicaron que sí están de acuerdo con la propuesta planteada. En la segunda dimensión correspondiente al nivel de conocimiento de las TIC y sistemas informáticos el 100% del personal encuestado manifiestan que Sí tienen conocimiento sobre las TIC (el personal que trabaja cuenta con nivel de estudio técnico en computación informática) Estos resultados coinciden con la hipótesis planteada, por lo que esta hipótesis queda demostrada y aceptada. Con ello la investigación queda debidamente justificada en la

necesidad de realizar la Implementación de Software para la Automatización del Proceso de Ventas de la Librería Bazar Copipress – Talara.

Paiva (9) ; en el año 2018, Esta tesis ha sido desarrollada bajo la línea de investigación: Implementación de las tecnologías de información y comunicación para la mejora continua de la calidad en las organizaciones del Perú, de la Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, tuvo como objetivo realizar la implementación de una Aplicación Web de venta Online para la empresa Negocios Pequeñín Milky S.A.C. – Piura; 2018, con la finalidad de mejorar el proceso de ventas. La investigación tuvo un diseño no experimental de tipo descriptivo y documental. La población y muestra fue de 22 trabajadores; con lo que una vez que se aplicó el instrumento se obtuvieron los siguientes resultados: En lo referido a la dimensión: Necesidad de mejorar el proceso de ventas en la Tabla Nro. 16, se ha podido interpretar que el 95.45% de los trabajadores encuestados expresaron que si percibieron que es necesaria la realización de una mejora del proceso de ventas; mientras que el 4.55 % indicó que no percibieron que sea necesaria la realización de la mejora del proceso. Estos resultados coinciden con las hipótesis específicas y en consecuencia con la hipótesis general; por lo que estas hipótesis quedan demostradas y aceptadas. Finalmente, la investigación queda debidamente justificada en la necesidad de realizar la Implementación de una aplicación web de venta Online para la empresa Negocios Pequeñín Milky S.A.C. – Piura; 2018 para aumentar el volumen de ventas.

García (10), en el año 2018, La presente tesis está desarrollada bajo la línea de investigación en implementación de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) para la mejora continua en las organizaciones del Perú, de la Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote sede Piura (ULADECH); y tuvo como objetivo el análisis, diseño e implementación

del Sistema de Información para la gestión y producción de banano orgánico, para disponer, organizar y acceder a la información de manera segura y eficaz ofreciendo una buena atención a los socios y trabajadores de la cooperativa agraria Apbosmam en el caserío Mallaritos Distrito de Marcavelica de la provincia de Sullana - Piura, 2018. La investigación tuvo un diseño de tipo no experimental siendo el tipo de investigación descriptivo y de corte transversal. Se consideró una muestra de medición de 30 trabajadores y 150 socios de la cooperativa agraria Apbosmam. Determinándose Que: El 83.33% de los trabajadores y el 75.33% socios encuestado si tienen un conocimiento alto sobre un sistema de información. El 53.33% de los trabajadores y el 62.00% de los socios encuestados estableció que el nivel de satisfacción del servicio hoy en día se encuentra en un nivel bajo. El 76.67 de los trabajadores y el 52.67 de los socios determino que el nivel de conocimiento de la información se encuentra en un nivel bajo. El 70.00% de los trabajadores y el 82.00% de los socios considera que la empresa cuenta con recursos suficientes para la implementación de un sistema de información y gestión de producción de banano orgánico. El 96.67% de trabajadores y el 79.33% de los socios encuestados está de acuerdo con la contar con un sistema de información. Estos resultados permiten afirmar que la hipótesis formulada queda aceptada; por lo tanto, la investigación concluye que, resulta beneficioso el análisis, diseño e implementación del sistema web de gestión y producción propuesto.

2.2. Bases teóricas.

2.2.1. Información de la Institución.

2.2.1.1. Rubro de la empresa.

- Ubicación: AV.SANTA CRUZ 904 ELOBRERO
- Ciudad: SULLANA
- Empresa: AVIKAR S.A.C
- RUC: 17356491823
- Jefe: ZOILER BARRANZUELA JIMENEZ

2.2.1.2. Historia.

La pollería Avikar S.A.C se creó en el año 2004 con su actual dueño Zoiler Barranzuela, contando con un personal de 7 personas un sistema de atención de una secretaria, 3 vendedoras, 3 personas en camal desde que se inició su sistema de ventas manual. Es una empresa integra y correcta dedicándose a la venta de pollo vivo y pelado hasta el día de hoy.

Cuenta con el área administrativa que son dos secretarias cual tienen el proceso de compra y venta de pollo vivo y pelado, lo que es cobranza y apuntes del libro diario.

Camal: Donde reparten el pollo a clientes, tienda y stock.

Tienda: Donde se vende pollo. Incluye caja chica.

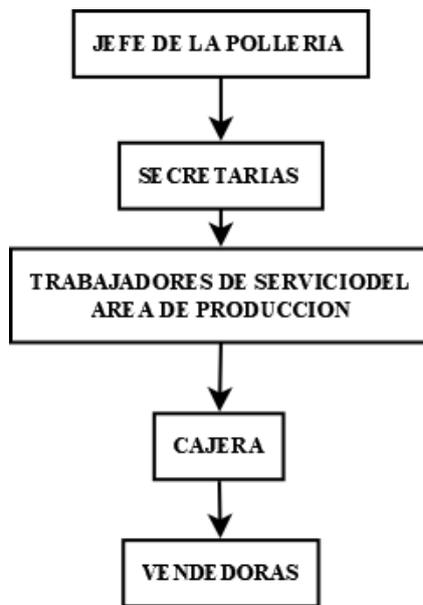
2.2.1.3. Visión.

La visión de la empresa Avikar S.A.C es ser una empresa líder en su rama de ventas del producto avícola en Sullana, tener una experiencia de calidad a nivel regional y nacional para si su mayor calidad para nuestros clientes.

2.2.1.4. Misión.

La misión de la empresa es velar por el bienestar de sus clientes dándole a conocer la mejor atención dispuesta por la empresa. Somos una empresa con una calidad alta, crecemos cada día en este lugar comercial.

2.2.1.5. Organigrama. (DISI).



Fuente:
Elaboración Propia

2.2.2. Las tecnologías de información y comunicación.

2.2.2.1. Definición de las TIC.

La comunicación ha sido clave en el desarrollo de las culturas y de las relaciones entre los hombres y las sociedades. Pero es quizás el final del siglo veinte y los primeros años del veintiuno los que de una manera más contundente han experimentado grandes cambios (11).

Pero con estas tecnologías ocurre lo mismo que con las anteriores notan nuevas: que no son más que una herramienta de comunicación, es decir, un instrumento para difundir información de emisores a receptores. Lo que sí es nuevo es que esta forma de comunicarse aparece estimulada por la convergencia de las telecomunicaciones, la informática y la industria de contenidos en una sola (11).

Plataforma tecnológica que permite que las experiencias comunicacionales y los procesos de interrelación alcancen una difusión y una multiplicación en la sociedad globalizada, gracias a los sistemas de transmisión como los satélites o la fibra óptica, pero, sobre todo, a la posibilidad de transmitir mensajes digitales de todo tipo (textos, imágenes, sonidos, videos) por la Red (11).

2.2.2.2. Características Principales de las TIC.

Estas tecnologías están cambiando la manera de interactuar y relacionarse en todos los ámbitos de la sociedad:

- Laboral y empresarial.
- Económico y social.
- Educativo y ocio.
- Científico y tecnológico (12).

Las tecnologías de información y las comunicaciones son una parte de las tecnologías emergentes que hacen referencia a la utilización de medios informáticos para almacenar, procesar y difundir todo tipo de información en las distintas unidades o departamentos de cualquier organización (12).

Utilizando eficientemente las TICs se pueden obtener ventajas competitivas, pero es preciso encontrar procedimientos acertados para mantener tales ventajas como una constante, así como disponer de cursos y recursos alternativos de acción para adaptarlas a las necesidades del momento, pues las ventajas no siempre son permanentes (12).

Las TICs representan una herramienta importante en los negocios, sin embargo, el implementar un sistema de

información no garantiza que ésta obtenga resultados de manera automática o a largo plazo (12).

En la implementación de un sistema de información intervienen muchos factores, siendo uno de los principales el factor humano. Es previsible que ante una situación de cambio el personal se muestre renuente a adoptar los nuevos procedimientos o que los desarrolle plenamente y de acuerdo con los lineamientos que se establecieron.

Por esta razón es necesario hacer una planeación estratégica tomando en cuenta las necesidades presentes y futuras de la empresa. Así como una investigación preliminar y estudio de factibilidad del proyecto que deseamos (12).

2.2.2.3. Las TIC más utilizadas en las empresas.

Las TICs facilita el trabajo de presentar el producto a los clientes y conseguir ventas de muchas maneras distintas. por ejemplo:

- El correo electrónico nos permite enviar todo tipo de información y comunicados a nuestros clientes. Podemos enviarles un catálogo de productos, una felicitación de navidad o un boletín de noticias, sin prácticamente ningún coste. Las TIC lo hacen posible (13).
- Una página web donde exponer nuestros productos permite que los clientes interesados encuentren nuestros productos fácilmente en Internet y contacten con nosotros. También permite transmitir al mundo nuestra filosofía de empresa (13).

- Un sistema de gestión de clientes informatizado (también conocido por sus siglas en inglés como CRM) nos permite conocer mejor a nuestros clientes, analizando sus hábitos y su historial de compras. Así podemos planificar mejor nuestras acciones de venta y también gestionar de forma eficaz de las diferentes áreas de negocio de la empresa (14).

2.2.2.4. Beneficios que aportan las TIC.

El beneficio de las TIC dependerá, en gran medida, de cómo las use una determinada comunidad y cuánta importancia les otorgue en su desarrollo. De todos modos, parece claro que vivimos en tiempos en los que la máxima creatividad del hombre puede marcar la diferencia, porque la nueva economía ya no está tan centrada en los recursos naturales ni en las materias primas, sino en los flujos electrónicos de información. En esos términos, los beneficios podrían ser los siguientes (15):

- Facilitan las comunicaciones.
- Eliminan las barreras de tiempo y espacio.
- Favorecen la cooperación y colaboración entre distintas entidades.
- Aumentan la producción de bienes y servicios de valor agregado.
- Potencialmente, elevan la calidad de vida de los individuos.

- Provocan el surgimiento de nuevas profesiones y mercados.
- Reducen los impactos nocivos al medio ambiente al disminuir el consumo de papel y la tala de árboles y al reducir la necesidad de transporte físico y la contaminación que éste pueda producir.
- Aumentan las respuestas innovadoras a los retos del futuro.
- El internet, como herramienta estándar de comunicación, permite un acceso igualitario a la información y al conocimiento (15).

2.2.3. Teoría relacionada con la Tecnología de la investigación

2.2.3.1. Software

El software puede definirse como todos aquellos conceptos, actividades y procedimientos que dan como resultado la generación de programas para un sistema de computación. El objetivo de un buen software es aumentar las posibilidades de que ese se desarrolle a tiempo y de que tenga una mayor efectividad en cuanto a costos debido a una utilización más eficiente del personal y los recursos, el software puede clasificarse en tres formas distintas; operativo, para desarrollo, para diagnóstico (16).

Clasificación del Software

El software operativo también puede dividirse en dos categorías adicionales: programas de aplicación y sistemas operativos. Los programas de aplicación están diseñados para cumplir con funciones o requerimientos específicos. Los programas ejecutivos que supervisan la secuencia y procesamientos de los programas y de aplicación en el sistema de micro procesamiento constituyen el software operativo.

El software para desarrollo de programas lo constituyen los programas que traducen los programas de aplicación escritos en lenguajes como Basic o Fortan a un lenguaje que resulte aceptable para el microprocesador. Los enunciados como GO TO, READ, IF, etc. Que generalmente se encuentran estos lenguajes, son traducidos en instrucciones de micro procesamiento cuyo formato incluye exclusivamente unos y ceros (16).

Proceso para desarrollo de software

El procedimiento básico para el desarrollo del Software puede dividirse en varias etapas (16) .

- El problema para definir se debe conocer el alcance del problema y determinar la utilidad del microprocesador.
- Determinación de solución hablando en términos generales podrán utilizar varios enfoques debe seleccionarse aquel que resulte un poco efectivo en cuanto a costos.

- Identifica etapas de solución y arreglo por un orden lógico equivale a un esquema en el mundo del Software como diagrama de flujo y siempre efectuarse una transcripción de este diagrama.
- programa y codificación se ha aprendido que hay distintos enfoques ser utilizados en la preparación de programas de aplicación debe inscribirse o codificarse en un lenguaje particular lenguaje que debe traducirse posteriormente de lenguaje de microprocesador un lenguaje de máquina.
- Corrida de programa existen varias opciones de selección de enfoque debe a la verificación operacional. El programa enfoques que se describen posteriormente en el usuario el enfoque seleccionado independientemente deberá depurar el programa modificarlo en totalidad con todos los cambios extensos sea necesario
- Registro de memoria si funciona el programa. Estará listo para que el usuario programe un apromo registrar el programa final en la memoria
- Validación a continuación del programa se integra a prueba y valida en su configuración final el programador obtiene y documenta el software.
- revisión del programa el mantenimiento de programa se lleva a cabo en la última etapa revisión para detección de errores Y modificación para ajustar en el programa a cambios de interfaces externas y actualizaciones de sistema alcance Dependiendo los cambios que podría ser útil y repetir una de las etapas anteriores (16).

2.2.4. Sistemas de información.

2.2.4.1. Tecnología Web

Las tecnologías Web sirven para acceder a los recursos de conocimiento disponibles en Internet o en las Entrantes utilizando un navegador. Están muy extendidas por muchas razones: facilitan el desarrollo de sistemas de Gestión del Conocimiento, su flexibilidad en términos de escalabilidad, es decir, a la hora de expandir el sistema; su sencillez de uso y que imitan la forma de relacionarse de las personas, al poner a disposición de todos el conocimiento de los demás, por encima de jerarquías, barreras formales u otras cuestiones (17).

2.2.4.1.1. Características de las tecnologías Web

Páginas dinámicas de cliente o deservidor

Servidor a: Una aplicación informática o programa que realiza algunas tareas en beneficio de otras aplicaciones llamadas clientes. Algunos servicios habituales son los servicios de archivos, que permiten a los usuarios almacenar y acceder a los archivos de una computadora y los servicios de aplicaciones, que realizan tareas en beneficio directo del usuario final. Este es el significado

original del término. Es posible que un ordenador cumpla simultáneamente las funciones de cliente y de servidor (18).

Páginas dinámicas de cliente o deservidor.

- El navegador es una aplicación que interpreta HTML.
- Puede tener insertados otros lenguajes, como java y JavaScript.
- A través de plugins puede contener elementos multimedia.
- La llamada a un servidos remoto solo descargan los archivos en memoria.
- Todo el proceso se realiza en el ordenador del usuario (19).

2.2.5. Programación extrema (Extreme Program, XP)

Es una metodología ágil centrada en potenciar las relaciones interpersonales como clave para el éxito en desarrollo de software, promoviendo el trabajo en equipo, preocupándose por el aprendizaje de los desarrolladores, y propiciando un buen clima de trabajo. XP se basa en realimentación continua entre el cliente y el equipo de desarrollo, comunicación fluida entre todos los participantes, simplicidad en las soluciones implementadas y coraje para enfrentar los cambios. XP se define como especialmente adecuada para proyectos con requisitos

imprecisos y muy cambiantes, y donde existe un alto riesgo técnico (20).

2.2.6. Lenguaje de modelado unificado (UML).

2.2.6.1. Definición.

UML es una herramienta propia de personas que tienen conocimientos relativamente avanzados de programación y es frecuentemente usada por analistas funcionales (aquellos que definen qué debe hacer un programa sin entrar a escribir el código) y analistas-programadores (aquellos que, dado un problema, lo estudian y escriben el código informático para resolverlo en un lenguaje como Java, C#, Python o cualquier otro). Por tanto, si estás dando tus primeros pasos en programación, te recomendaríamos que te olvides de UML hasta que tengas unos conocimientos mínimos como uso de condicionales, bucles, y conocimiento de la programación orientada a objetos. Esto es solo una recomendación, en realidad prácticamente cualquier persona puede usar UML, incluso podría usarse para realizar esquemas o documentación de procesos que no tengan que ver con la informática (21).

2.2.6.2. Versiones UML.

Los antecedentes de UML se sitúan en la década de los 90 con distintos estándares para modelado de software, no obstante, podemos hablar de dos grandes versiones:

UML 1.X (comprende UML 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5): desde finales de los 90 se empezó a trabajar con el estándar UML.

En los años sucesivos fueron apareciendo nuevas versiones que introducían mejoras o ampliaban a las anteriores.

UML 2.X (comprende UML 2.1 hasta UML 2.5, 2.6, etc.): en torno a 2005 se difundió una nueva versión de UML a la que podemos denominar UML 2.X. Comprenden varias revisiones.

UML 3.X: evolución que se espera para UML 2.X (21).

2.2.6.3. Herramientas o programas para trabajar con UML.

Se puede aplicar en el desarrollo de software entregando gran variedad de formas para dar soporte a una metodología de desarrollo de software (22).

DIA.

Dia es un programa de creación de diagramas basado en GTK+ bajo la licencia GPL. Está inspirado en el programa comercial de Windows 'Visio', y puede ser usado para dibujar muchos tipos diferentes de diagramas. Dispone de una serie de extensiones para ayudar en la elaboración de diagramas entidad-interrelación, UML, flujo de datos, diagramas de red, y un largo. etc (22).

UMBRELLO.

Guarda la estética común a todos los programas desarrollados para y por KDE, por lo que, si estás acostumbrado a trabajar en este escritorio o con algunos de sus programas principales no te costarán adaptarte al mismo, aunque como todos sabemos igual puede funcionar el Gnome. También soporta la generación de código a partir del modelo de elementos y los diagramas para un gran número de lenguajes (22).

BOUML

Es un software multiplataforma, capaz de generar código automáticamente (en IDL,C++,Java y PHP) a partir de los diagramas. Se pueden diseñar diagramas de secuencias, de clases, casos de uso, etc (22).

ARGO UML

Funciona en casi cualquier plataforma ya que corre sobre java, es fácilmente extensible, y también tiene una curva de aprendizaje media-rápida.

Entre sus características podemos decir que tiene (23):

- Soporte para bases de datos
- Exporta los diagramas a distintos formatos
- Generación de código(parcial)
- Soporte cognitivo.
- Objetivos de. UML

- Proporcionar a los usuarios un lenguaje de modelado visual recibo utilizable para desarrollo e intercambio de modelos significativos
- Proporción proporcionar mecanismo extensión y especialización
- Ser independiente del proceso de desarrollo y de los lenguajes de programación
- Proporcionar una base formal para entender el lenguaje de modelado
- Fomentar el crecimiento del mercado de las herramientas.
- Soportar concepto de desarrollo de alto nivel Cómo puede hacer colaboraciones framework, patterns, y componentes
- Integrar las mejores tácticas utilizadas hasta el momento
- UML entenderse como un estándar para modelado y no como estándar de proceso de software, Aunque debe ser aplicado en el contexto de un proceso de experiencia ha mostrado que organizaciones diferentes y dominio del problema Diferentes requieren diferentes procesos (23).

2.2.7. Sistema Web.

2.2.7.1. Concepto.

Los conceptos de internet y web a menudo se confunden y se tiende a creer que son los mismos, pero en realidad son diferentes internet engloba las tecnologías que hacen posible que los ordenadores ubicados en diferentes lugares del mundo se conectan entre sí puedan compartir información a esta conexión es posible mediante cables, módems, líneas

telefónicas, routers, protocolos, etc. A todo ese conjunto de tecnologías se llama internet y proporciona (24).

2.2.7.2. Las Aplicaciones Web.

Trabajan con bases de datos que permiten procesar y mostrar información de forma dinámica para el usuario.

Los sistemas desarrollados en plataformas Web tienen marcadas diferencias con otros tipos de sistemas, lo que los hace muy beneficioso tanto para las empresas que los utilizan, como para los usuarios que operan en el sistema (25).

2.2.7.3. Tipo de aplicaciones web.

Aplicación web estática

Las aplicaciones web dinámicas son mucho más complejas a nivel técnico. Utilizan bases de datos para cargar información, y estos contenidos se van actualizando cada vez que el usuario accede a la web app. Generalmente cuentan con un panel de administración (llamado CMS) desde donde los administradores pueden corregir o modificar los contenidos, ya sean textos o imágenes. Los lenguajes PHP y ASP son los más comunes porque permiten una buena estructuración del contenido.

El proceso de actualización es muy sencillo y ni siquiera necesita entrar en el servidor para modificarlo. Además de que permite implementar muchas funcionalidades como foros o bases de datos (26).

Aplicación web estática

Por regla general suelen estar desarrolladas en HTML y CSS. Aunque también pueden mostrar en alguna parte de la aplicación web objetos en movimiento como por ejemplo banners, GIF animados, vídeos, etc. También se puede hablar de desarrollo de aplicaciones web con jQuery y Ajax.

Además, modificar los contenidos de las apps estáticas no es sencillo. Para hacerlo, habría que descargar el HTML modificarlo y volver a subirlo al servidor. Y esos cambios sólo puede hacerlos el web master o la empresa de desarrollo que programó y diseñó la web app. O buscar un profesional para sustituir a ese equipo (26).

Tienda virtual o comercio electrónico

Si por el contrario la aplicación web es una tienda o comercio digital, podemos decir que el desarrollo tenderá a parecerse al de un m-commerce o un e-commerce. El desarrollo es más complicado porque debe permitir pagos electrónicos a través de tarjeta de crédito, PayPal, u otro método de pago. En estos el desarrollador también deberá crear un panel de gestión para el administrador.

Portal web app

Con portal nos referimos a un tipo de aplicación en el que la página principal permite el acceso a diversos apartados,

categorías o secciones. Puede haber de todo: foros, chats, correo electrónico, un buscador, zona de acceso con registro, contenido más reciente, etc (26).

Aplicación web animada

Al hablar de animación, lo asociamos a la tecnología FLASH. Este tipo de programación permite presentar contenidos con efectos animados. Permite también diseños más creativos y modernos. Es una de las tecnologías más utilizadas por diseñadores y creativos. El inconveniente del desarrollo de aplicaciones web animadas es que para temas de posicionamiento web y optimización SEO. Este tipo de tecnología no es la más adecuada ya que los buscadores no pueden leer correctamente las informaciones (26)

Aplicación web con “Gestor de Contenidos”

En el caso de aplicaciones web en las que el contenido se debe ir actualizando continuamente. Se necesitará instalar un gestor de contenidos (CMS) a través del que el administrador puede ir realizando los cambios y actualizaciones él mismo.

Estos gestores son intuitivos y muy sencillos de gestionar. Algunos ejemplos de gestores de contenidos son:

WordPress: Sin duda es el más extendido de los gestores de contenidos. Existe mucha información en la red, tutoriales y guías para personalizarlo, entenderlo ya demás es gratuito (26).

Joomla: Es el segundo en el top CMS, tras WordPress. Aunque no goza de tantos usuarios si que tiene una comunidad potente (26).

Drupal: Es un CSM de software libre. Es muy adaptable, y recomendado especialmente para generar comunidades (26)

Framework para aplicaciones web

Los frameworks de lado servidor (es decir, "los frameworks de aplicaciones web") son frameworks software que hacen más fácil escribir, mantener y escalar aplicaciones web. Proporcionan herramientas y bibliotecas que simplifican tareas comunes de desarrollo web, incluyendo enrutado de URLs a los manejadores apropiados, interacción con bases de datos, soporte de sesiones y autorizaciones de usuario, formateado de la salida (ej, HTML, JSON, XML), y mejora de la seguridad contra los ataques web (27)

2.2.8. Lenguaje de programación.

2.2.8.1. PHP.

Un lenguaje del lado del servidor es aquel que se ejecuta en el servidor web, justo antes de que se envíe la página a través de Internet al cliente. Las páginas que se ejecutan en el servidor pueden realizar accesos a bases de datos,

conexiones en red, y otras tareas para crear la página final que verá el cliente. El cliente solamente recibe una página con el código HTML resultante de la ejecución de la PHP. Como la página resultante contiene únicamente código HTML, es compatible con todos los navegadores (28).

PHP se escribe dentro del código HTML, lo que lo hace realmente fácil de utilizar, al igual que ocurre con el popular ASP de Microsoft, pero con algunas ventajas como su gratuidad, independencia de plataforma, rapidez y seguridad. Cualquiera puede descargar a través de la página principal de PHP www.php.net y de manera gratuita, un módulo que hace que nuestro servidor web comprenda los scripts realizados en este lenguaje. Es independiente de plataforma, puesto que existe un módulo de PHP para casi cualquier servidor web. Esto hace que cualquier sistema pueda ser compatible con el lenguaje y significa una ventaja importante, ya que permite portar el sitio desarrollado en PHP de un sistema a otro sin prácticamente ningún trabajo (28).

2.2.8.2. JavaScript.

JavaScript es el lenguaje interpretado más utilizado, principalmente en la construcción de páginas Web, con una sintaxis muy semejante a Java y a C. Pero, al contrario que Java, no se trata de un lenguaje orientado a objetos propiamente dicho, sino que éste está basado en prototipos, ya que las nuevas clases se generan clonando las clases base (prototipos) y extendiendo su funcionalidad.

El código JavaScript en la parte del cliente y analiza la herencia de las API, la API DOM de Nivel 2 y los estándares emergentes, como el objeto XMLHttpRequest (29).

JavaScript en el lado servidor

Netscape introdujo una implementación de script del lado del servidor con Netscape Enterprise Server, lanzada en diciembre de 1994 (poco después del lanzamiento de JavaScript para navegadores web). A partir de mediados de la década de los 2000, ha habido una proliferación de implementaciones de JavaScript para el lado servidor. Node.js es uno de los notables ejemplos de JavaScript en el lado del servidor, siendo usado en proyectos importantes (13).

Características

Su sintaxis es similar a la usada en Java y C, al ser un lenguaje del lado del cliente este es interpretado por el navegador, no se necesita tener instalado ningún Framework (30).

- Variables: `var = "Hola",n=103`
- Condiciones: `if(i<10){ ... }`
- Ciclos: `for(i; i<10; i++){ ... }`
- Arreglos: `varmiArreglo = new Array("12", "77","5")`
- Funciones: Propias del lenguaje y predefinidas por los usuarios
- Comentarios para una sola línea: `//Comentarios`

- Comentarios para varias líneas:

```
/* Comentarios
*/
```
- Permite la programación orientada a objetos:

```
document.write("Hola");
```
- Las variables pueden ser definidas como: string, integer, flota, boolean simplemente utilizando “var”. Podemos usar “+” para concatenar cadenas y variables (30).

2.2.10.1. Base de Datos.

Definición.

Desde el punto de vista informático, la base de datos es un sistema formado por un conjunto de datos almacenados en discos que permiten el acceso directo a ellos y un conjunto de programas que manipulen ese conjunto de datos.

Cada base de datos se compone de una o más tablas que guarda un conjunto de datos. Cada tabla tiene una o más columnas y filas. Las columnas guardan una parte de la información sobre cada elemento que queramos guardar en la tabla, cada fila de la tabla conforma un registro (31).

2.2.10.2. Tipos de Base de Datos.

Existen diferentes maneras de ordenar y organizar la información para que este sea accesible para nosotros. No existe el sistema de ase de datos perfecto: hay que elegir aquella estructura que mejor se adapte a nuestras necesidades. Los siguientes son los tipos más comunes (30):

- Las bases de datos jerárquicas construyen una estructura de jerarquía con los datos que permite una estructuración muy estable cuando gestionamos una gran cantidad de datos muy interrelacionados.
- Las bases de datos en red derivan de las jerárquicas pero mejoran la gestión de datos redundantes manteniendo su rendimiento en consultas de datos.
- Las bases de datos transaccionales están diseñadas para el envío y recepción de datos a grandes velocidades y de forma continua. Su único fin es la recepción y envío de información, pero la gestión de almacenamiento o redundancia están fuera de su propósito.
- Las bases de datos relacionales son las más utilizadas en aplicaciones reales. La información se almacena siempre haciendo referencia a otra por lo que se facilita la gestión y su uso por personal no especialista. En este modelo el lugar y la forma donde se guarde la información es secundario.
- Las bases de datos orientadas a objetos han surgido como concepto tras la aparición de los sistemas de programación orientada a objetos.
- Las bases de datos documentales están especializadas en el almacenamiento de textos completos, por lo que facilitan el tratamiento informatizado de grandes cadenas de caracteres (30).

2.2.10.3. MySQL:

- MySQL es un sistema de gestión de bases de datos relacional, fue creada por la empresa sueca MySQL AB, la cual tiene el copyright del código fuente del servidor SQL, así como también de la marca.
- MySQL es un software de código abierto, licenciado bajo la GPL de la GNU, aunque MySQL AB distribuye una versión comercial, en lo único que se diferencia de la versión libre, es en el soporte técnico que se ofrece, y la posibilidad de integrar este gestor en un software propietario, ya que, de otra manera, se vulneraría la licencia GPL (32).
- El lenguaje de programación que utiliza MySQL es Structured Query Language (SQL) que fue desarrollado por IBM en 1981 y desde entonces es utilizado de forma generalizada en las bases de datos relacionales (32).

Características:

Inicialmente, MySQL carecía de algunos elementos esenciales en las bases de datos relacionales, tales como integridad referencial y transacciones. A pesar de ello, atrajo a los desarrolladores de páginas web con contenido dinámico, debido a su simplicidad, de tal manera que los elementos faltantes fueron complementados por la vía de las aplicaciones que la utilizan. Poco a poco estos elementos faltantes, están siendo incorporados tanto por desarrolladores internos, como por desarrolladores de software libre. En las

últimas versiones se pueden destacar las siguientes características principales (32):

- El principal objetivo de MySQL es velocidad y robustez.
- Soporta gran cantidad de tipos de datos para columnas.
- Cada base de datos cuenta con 3 archivos: uno de estructura, uno de datos y uno de índice y soporta hasta 32 índices por tabla.
- Aprovecha la potencia de sistemas multiproceso, gracias a su implementación multihilo.
- Flexible sistema de contraseñas y gestión de usuarios, con un muy buen nivel de seguridad en los datos.
- El servidor soporta mensajes de error en distintas lenguas (32).

III. HIPÓTESIS.

La implementación de un sistema web para la gestión de ventas de Avikar S.A.C Sullana, basados en normas, estándares y equipos específicos de TI, mejorará la calidad del servicio de atención a los clientes, brindaran mejor confiabilidad, integridad de información que tenga la empresa.

IV. METODOLOGÍA

4.1 El tipo y nivel de la Investigación.

La investigación utilizada para el desarrollo del proyecto es de tres tipos: Investigación documental ya que se realiza el estudio de problemas con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo

Principalmente, en trabajos previos, información y datos divulgados por medios impresos, la investigación descriptiva por cuanto se hizo una descripción y análisis de la situación objeto de estudio trabajando siempre sobre la realidad de los hechos y de campo porque se tuvieron que realizar visitas a la empresa e interrogar a sus trabajadores con el fin de recolectar toda la información necesaria para el desarrollo del sistema de información (33).

4.2 Diseño no experimental de corte transversal

Los datos que se Presentan en este proyecto, se justificara en una investigación tipo cuantitativa por que se presentara datos de variables sobre el estudio de la empresa.

El diseño de la investigación se gráfica de la siguiente manera:



Donde:

M= Muestra.

O = Observación.

4.3 Población y muestra.

La población y muestra de este trabajo de investigación constituida por 20 trabajadores de la empresa Avikar S.A.C. 2018.

Sacando en un muestreo para resolver los procesos y conocimiento de todas las personas laborando en la organización. El estudio de la población sirve para sacar el objetivo que vas a desarrollar durante el proceso de as preguntas hechas.

Población:

Se le da el nombre de población porque generaliza los resultados que permiten distinguir y solucionar problemas que se está manteniendo en la empresa o sociedad.

Muestra:

Se define como tal cuando es complicado sacar el estudio de la población, se extrae una muestra la cual es un pequeño conjunto de personas con la que se va a trabajar ya que están involucradas directamente con el problema.

4.4 Definición de operacional de variables en estudio.

Tabla Nro. 1: Matriz de Operacionalización de la variable.

Variable	Definición conceptual	Dimensión	Indicadores	Definición operacional
Implementación de un sistema web para la gestión de ventas en Avikar S.A.C. Sullana.	Una implementación web Cada una de las páginas web que realizamos en Creando se basan en la constante comunicación con nuestros clientes para ofrecerles un producto diseñado a la medida de sus necesidades, adaptando diseño y programación a sus intereses (37).	- Nivel de Satisfacción actual.	- No cuenta con un sistema web - Problemas en los procesos de venta - Genera problemas a la hora de guardar la información - No cuenta con servicios de internet	La implementación de un sistema web para la gestión de proceso de control de ventas es el proceso mediante el cual se desarrolla o pone en ejecución el sistema automatizado para la ayuda en la toma de decisiones, en la cual permite realizar las operaciones de venta en “AVIKAR” la eficacia se medirá, con mayor rapidez y exactitud
	Un sistema de venta es una aplicación, creado especialmente para agilizar los procesos de ventas, tiene los compuestos grupos y métodos de información y operaciones, que permitiera a la empresa mantener un control administrativo (38).	- Necesidad de implantación del sistema web de ventas	- Necesita implementación - Rapidez a la hora de almacenar información - Seguridad de información y veracidad - Aumento en las ganancias	

Fuente: Elaboración Propia

4.5 Técnicas e instrumentos.

La identificación de las fuentes de información, principales instrumentos para la recolección de datos de la empresa, a entender las características, luego se procedió a ver las características y requisitos que tuvo la encuesta para medir el cuestionario.

Generalmente, para obtener la información del participante, fue necesario la técnica de la encuesta que permitió ahorrar esfuerzo y tiempo.

Se seleccionó el personal para aplicar la encuesta se le entrego una hoja impresa. Se les dio libre opinión para que puedan transmitir sus ideas correctas completas y puntuales. Se les explico a qué iba dirigida la encuesta y en todo momento explicarle las dudas de las preguntas.

4.5.1 Técnicas e instrumentos

Técnica.

La encuesta: De acuerdo con David J. dice la encuesta es el proceso en su conjunto, desde el establecimiento del cuestionario en función de los objetivos de investigación hasta la codificación de las respuestas obtenidas a partir de la muestra, donde el cuestionario es la herramienta específicamente diseñada para la administración de las preguntas, pudiendo estar organizado o no en escalas o índices, que a veces se extraen de la reproducción de ítems provenientes de test estandarizados y calculados (34).

Instrumentos.

Cuestionario: De acuerdo con Mazure H. nos dice tal vez el instrumento más utilizado para recolectar los datos es el cuestionario. Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir (35).

4.6 Plan de análisis.

Procedimiento de recolectar datos para realizar la tabulación en open office, además se realizó al análisis de información que sirve para establecer las soluciones para tener en cuenta en la implementación de un sistema web para Avikar S.A.C Sullana.

4.7 Matriz de consistencia

Tabla Nro. 2: Matriz de consistencia.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
<p>¿De qué manera la implementación de un sistema web para la gestión de venta en Avikar S.A.C - Sullana, mejora la calidad del servicio?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Implementar un sistema de web para la gestión de venta de Avikar S.A.C- Sullana. Para mejorar la calidad del servicio.</p> <p>Objetivos específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Implementar de un sistema web para la gestión de ventas de Avikar S.A.C Sullana, para mejorar el control de ventas del producto 2. Almacenar la información en una base de datos del registro y venta del control de la empresa del producto 3. Diseñar interfaces que puedan ser fáciles a los usuarios para su control del sistema. 	<p>La implementación de un sistema web para la gestión de ventas de Avikar S.A.C Sullana, basados en normas, estándares y equipos específicos de TI, mejorará la calidad del servicio de atención a los clientes, brindaran mejor confiabilidad, integridad de información que tenga la empresa.</p>	<p>Tipo: Cuantitativa.</p> <p>Nivel: Descriptiva.</p> <p>Diseño: No Experimental, de corte transversal.</p>

Fuente: Elaboración Propia

4.8 Principios éticos.

Durante el desarrollo de la presente investigación denominada “Implementación de un sistema web para la gestión de ventas en avikar s.a.c – Sullana”; He considerado en carácter estricto el acatamiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la Investigación. De manera similar, se ha respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas examinadas, importantes para estructurar el marco teórico.

V. RESULTADOS.

5.1 Resultados por dimensiones

5.1.1 Dimensión 01: Nivel de Satisfacción de actual

Tabla Nro. 3: Calidad de servicio.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la calidad de servicio utilizando el nivel de satisfacción de servicio de Avikar. Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	08	40
No	12	60
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree Usted que con el sistema actual brinda un servicio de calidad a los clientes?

Aplicado: Panta M; 2020.

En la Tabla Nro. 3 se observa que el 60% de los empleados encuestados consideró que No se brinda un servicio de calidad a los clientes; mientras el 40% indicó que Sí

Tabla Nro. 4: Seguridad de la información.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la seguridad de información utilizando satisfacción de servicio en Avikar – Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	6	30
No	14	70
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que la información se encuentra segura con el método tradicional de registro que tiene la avícola?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 4 se observa que el 70% de los empleados encuestados consideró que No se encuentra segura la información; mientras el 30% indicó que Sí.

Tabla Nro. 5: Método utilizado

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con el método utilizado para los procesos de satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	5	25
No	15	75
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que el método utilizado para los procesos es eficiente?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 5 se observa que el 75% de los empleados encuestados consideró que No es eficiente el método utilizado para los procesos; mientras el 25% indicó que Sí.

Tabla Nro. 6: tiempo del método del sistema actual.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con el tiempo del método actual utilizado para los procesos de satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	14	80
No	6	20
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que pierde tiempo utilizando el método tradicional en los procesos realizados?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 6 se observa que el 80% de los empleados encuestados consideró que No se ahorra tiempo al realizar los procesos realizados utilizando el sistema de gestión actual; mientras el 20% indicó que Sí.

Tabla Nro. 7: Imagen de la empresa.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la imagen de la empresa utilizando satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	3	15
No	17	75
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que utilizando el sistema actual mejora la imagen de la empresa?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 7 se observa que el 75% de los empleados encuestados consideró que No ha mejorado la imagen institucional utilizando el sistema actual; mientras el 15% indicó que Sí.

Tabla Nro. 8: Seguridad y Reportes eficientes.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la seguridad y reportes eficientes utilizando satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana - 2018.

Alternativas	N	%
Si	5	25
No	15	75
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que es eficiente y seguro los reportes generados por el sistema actual?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 8 se observa que el 75% de los empleados encuestados consideró que No son seguros y eficientes los reportes que emite el sistema actual; mientras el 25% indicó que Sí.

Tabla Nro. 9: Adaptación a las necesidades.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la adaptación a las necesidades utilizando satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana - 2018.

Alternativas	N	%
Si	8	40
No	12	60
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que el sistema actual se adapta a las necesidades de la Avícola?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 9 se observa que el 60% de los empleados encuestados consideró que No se adapta a las necesidades de la Avícola; mientras el 40% indicó que Sí.

Tabla Nro. 10: Mejora de procesos.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la mejora de procesos utilizando satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana - 2018

Alternativas	n	%
Si	6	30
No	14	70
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Usted cree que han mejorado los procesos en la distribuidora utilizando el sistema actual?

Aplicado: Panta M; 2020.

En la Tabla Nro. 10 se observa que el 70% de los empleados encuestados consideró que No han mejorado los procesos en la Avícola utilizando el sistema actual; mientras el 30% indicó que Si

Tabla Nro. 11: Sistema manejable.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con el Sistema manejable utilizando satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana - 2018

Alternativas	n	%
Si	10	50
No	10	50
Total	20	100

fuelle: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que el sistema actual es amigable y fácil de entender en la Avícola?

Aplicado: Panta M; 2020.

En la Tabla Nro. 11 se observa que el 50% de los empleados encuestados consideró que No es amigable y fácil la interfaz del sistema actual que se utiliza en la Avícola; mientras el 50% indicó que Sí.

Tabla Nro. 12: Satisfacción del usuario.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la satisfacción del usuario utilizando satisfacción de servicio en Avikar. – Sullana – 2018

Alternativas	n	%
Si	9	45
No	11	55
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Usted está satisfecho con el sistema actual que utiliza la Avícola?

Aplicado: Panta M; 2020.

En la Tabla Nro. 12 se observa que el 45% de los empleados encuestados consideró que No están satisfechos con el sistema actual que se utiliza la Avícola; mientras el 55% indicó que Sí.

5.1.2 Dimensión 02: Nivel Necesidad de implantación del sistema web

Tabla Nro. 13: Necesidad de un sistema web en la gestión de venta.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la necesidad de un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar-Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	15	75
No	5	25
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la distribuidora Salas.; para responder a la pregunta ¿Cree que es necesario desarrollar un sistema web de compra y venta?

Aplicado: Panta M; 2020.

En la Tabla Nro. 13 se observa que el 75% de los empleados encuestados consideró que, Si es necesario desarrollar un sistema de web de compra y venta, mientras que el 25% indico que no.

Tabla Nro. 14: Atención rápida y eficiente.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la atención rápida y eficiente a través de un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	16	80
No	4	20
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola Avikar; para responder a la pregunta: ¿Cree que un sistema web de gestión de venta le ahorre tiempo al brindar atención a los clientes?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 14 se observa que el 80% de los empleados encuestados consideró que Si se ahorraría tiempo al brindar atención a los clientes, utilizando un Sistema web de compra y venta; mientras que el 20% indicó que No.

Tabla Nro. 15: Mejora de Satisfacción de los clientes.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la mejora de satisfacción de los clientes utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	15	75
No	5	25
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola Avikar; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que utilizando un sistema web de compra y venta mejorara la satisfacción de los clientes?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 15 se observa que el 75% de los empleados encuestados consideró que Si se mejorase satisfacción de los clientes, utilizando un Sistema web de gestión de venta; mientras que el 25% indicó que No.

Tabla Nro. 16: Aumento de la utilidad.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con el Aumento de la utilidad utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	12	60
No	8	40
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta aumentara la utilidad en la Avícola?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 16 se observa que el 60% de los empleados encuestados consideró que Si permitiese un sistema web de gestión de venta aumentar la utilidad en Avícola Avikar.; mientras que el 40% indicó que No.

Tabla Nro. 17: Agilizar procesos

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la agilización de procesos utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar-Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	17	85
No	3	15
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que un sistema web de la gestión de venta agilizará los procesos de la Avícola?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 17 se observa que el 85% de los empleados encuestados consideró que Si se agilizará los procesos utilizando un sistema web de compra y venta; mientras que el 15% indicó que No.

Tabla Nro. 18: Seguridad y alcance de la Información

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la seguridad y alcance de la información utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	15	75
No	5	25
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola Avikar.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que utilizando un sistema web de gestión de venta mantendrá la información segura de la Avícola?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 18 se observa que el 75% de los empleados encuestados consideró que Si permitiese tener la información segura y al alcance utilizando un sistema web de gestión de venta.; mientras que el 25% indicó que No.

Tabla Nro. 19: Objetivos planteados.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con los objetivos planteados utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	18	90
No	2	10
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola Avikar.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta ayudaría a alcanzar los objetivos planteados en la Avícola?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 19 se observa que el 90% de los empleados encuestados consideró que Si ayudase a cumplir los objetivos planteados en la distribuidora; mientras que el 10% indicó que No.

Tabla Nro. 20: Mejora de la imagen de la empresa

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la mejora de la imagen de la empresa, utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	16	80
No	4	20
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola Avikar.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted utilizando un sistema Web gestión de venta le ayudaría a mejorar la imagen de la empresa?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 20 se observa que el 80% de los empleados encuestados consideró que Si ayudara a mejorar la imagen de la empresa; mientras el 20% indicó que No

Tabla Nro. 21: Reportes eficaces.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con los reportes eficaces utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar-Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	14	70
No	6	30
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que un Sistema web en la gestión de ventas ayudara a tener reportes eficaces de la Avícola?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 21 se observa que el 70% de los empleados encuestados consideró que Si permitiese realizar reportes eficaces; mientras el 30% indicó que No.

Tabla Nro. 22: Control de los procesos.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con el control de procesos en la distribuidora utilizando un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	10	50
No	10	50
Total	20	100

Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola.; para responder a la pregunta: ¿Cree usted que utilizando un sistema web de gestión de venta tendrá mejor control de los procesos realizados?

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 22 se observa que el 50% de los empleados encuestados consideró que Si se tendría un mayor control de los procesos en la empresa; mientras el 50% indicó que No.

5.2 Resultados por Dimensión.

Tabla Nro. 23: Dimensión 01 - Nivel de Satisfacción de actual.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la satisfacción del sistema de actual, para la implementación de un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
Si	7	30
No	13	70
Total	20	100

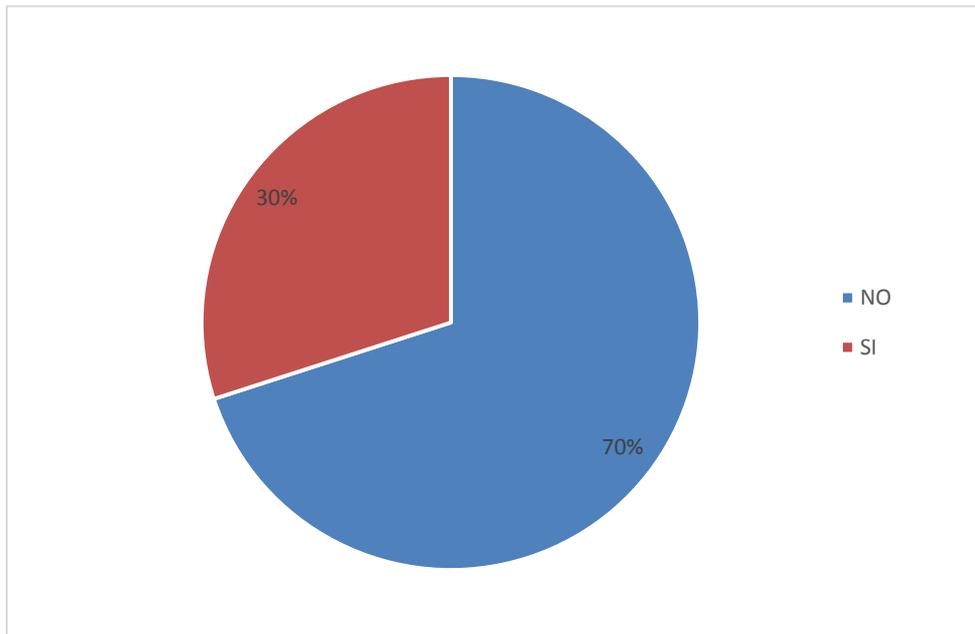
Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avícola Avikar.; para responder a la dimensión 01 que indica la satisfacción del sistema actual que se utiliza en la Avícola Avikar.

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 23 se observa que el 70% de los empleados encuestados consideró que No están satisfechos con el sistema de actual; mientras el 30% indicó que Sí.

Gráfico Nro. 1: Dimensión 01 - Nivel de Satisfacción de actual.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con la satisfacción del sistema actual, para la implementación de un Sistema web en la gestión de ventas en Avikar- Sullana - 2018.



Fuente: Elaboración propia

Tabla Nro. 24: Dimensión 2: Nivel Necesidad de implantación del sistema web

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas según opinión de la dimensión 02, para la Implementación de un Sistema web de gestión de ventas en Avikar. – Sullana - 2018.

Alternativas	n	%
No	10	50
Si	10	50
Total	20	100

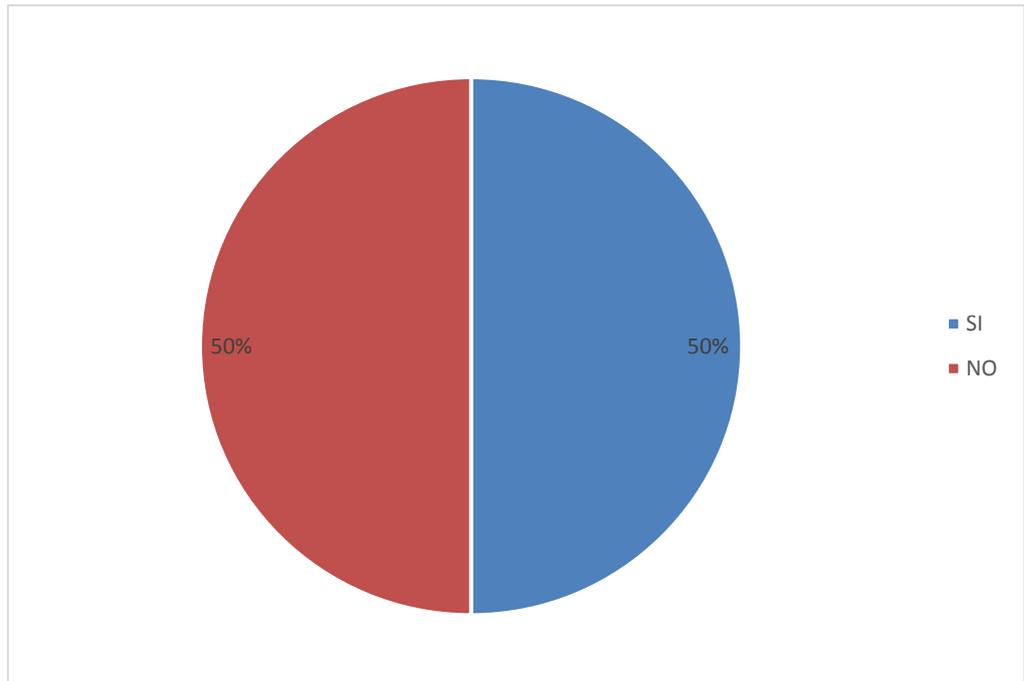
Fuente: Origen del cuestionario aplicado a los empleados de la Avicola.; para responder a la Dimensión 02 que indica la implementación de un sistema web de la gestión de venta para la Avicola Avikar

Aplicado: Panta, M; 2020.

En la Tabla Nro. 24 se observa que el 50% de los empleados encuestados consideró que Si están de acuerdo con la implementación de un sistema web de la gestión de venta; mientras el 50% indicó que No.

Gráfico Nro. 2: Dimensión 02 – Nivel Necesidad de implantación del sistema web

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas según opinión de la dimensión 02, para la implementación de un sistema web para la gestión de ventas para Avikar. -Sullana - 2018.



Fuente: Elaboración propia

Tabla Nro. 25: Resumen General de Dimensiones.

Distribución de frecuencias y respuestas relacionadas con las dos dimensiones planteadas para determinar los niveles de satisfacción de la satisfacción de servicio y de la necesidad de un sistema web, aplicada a los trabajadores respecto; a la propuesta de una implementación de un sistema web de la gestión de ventas en Avikar Sullana ;2018.

	Si		NO		TOTAL	
	n	%	n	%	n	%
Nivel de Satisfacción de servicio	7	30	13	70	20	100
Nivel del sistema actual	15	70	5	30	20	100

Fuente: Aplicación del instrumento a los empleados encuestados acerca de la satisfacción de las dos dimensiones definidas para la investigación relacionadas con el nivel de satisfacción de la satisfacción de servicio y la implementación de un sistema web de la gestión de ventas en la Avikar de la ciudad de Sullana ;2018.

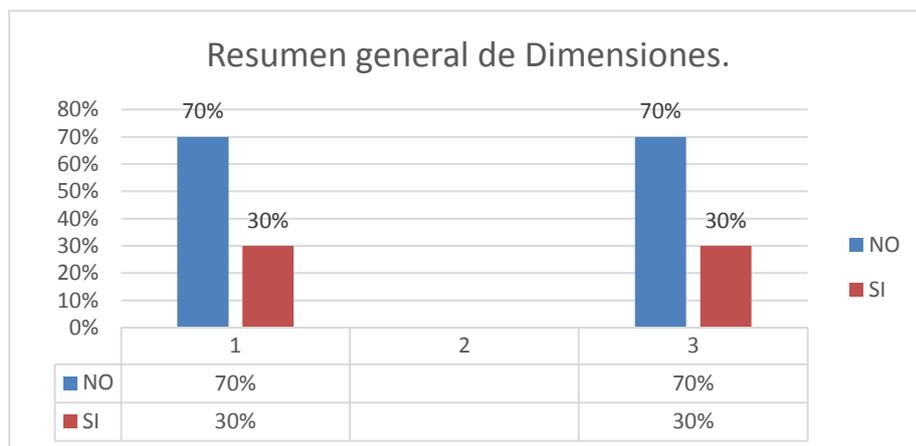
Aplicado por: Panta, M; 2020.

En los resultados de la Tabla Nro. 23, se puede observar que en lo que respecta a la dimensión 01: Nivel de satisfacción de servicio el 70.00% de los trabajadores encuestados determinó que NO están satisfechos con el sistema actual y en lo que se concierne a la dimensión 02: Necesidad de un sistema web de gestión de venta el 50.00% concluyó indicando que SI

están de acuerdo que se requiere del desarrollo de un sistema web de compra y venta.

Gráfico Nro. 3: Resumen general de Dimensiones.

Distribución porcentual y de frecuencias de las respuestas relacionadas con las dos dimensiones planteadas para determinar los niveles de satisfacción de la satisfacción de servicio y la implementación de un sistema web para la gestión de ventas en Avikar de la ciudad de Sullana; 2018.



Fuente: Elaboración propia

5.3 Análisis de resultados.

La presente investigación tuvo como objetivo general: Implementar un sistema web de la gestión de ventas para Avikar Sullana; 2018, con el fin de mejorar los procesos en la empresa; en consecuencia, se tenido que hacer la aplicación de la herramienta que permitiría dar a conocer a los trabajadores en las dos

dimensiones que se definieron para esta investigación. En consecuencia, que se realizó, luego que la definición de los resultados realizados en la sección anterior se puede los siguientes análisis de resultados

- En los resultados de la dimensión 01: Nivel de Satisfacción de servicio en la Tabla Nro. 25 se puede decir que el 60.00% de los trabajadores que se encuestaron opinaron NO están satisfechos con la satisfacción de servicio; mientras el 40.00% indicó que se encontraron satisfechos con respecto a la satisfacción del servicio. Este principal objetivo se asemeja con los datos de la investigación de Salas A. (4), quien en su respectivo trabajo de implementación de un sistema web de compra y venta para la distribuidora salas - huarmey; 2017. En don los trabajadores que se encuestaron concluyen con una pequeña insatisfacción en el sistema de servicio por lo tanto se propone una mejora para todo el proceso de la empresa
- En cuanto a la dimensión 02: Nivel del sistema actual, en la Tabla Nro. 23 se aplica la lectura que el 75.00% de los trabajadores encuestados expresaron SI perciben que es necesaria la realización de una propuesta Nivel del sistema actual; mientras el 25.00% indicó que no ven como que necesaria que se realice una propuesta para la implementación de un sistema web gestión de venta. Este resultado de esta dimensión concuerda con el proyecto de Cornejo M. (6), con la implementación de software para la automatización del proceso de ventas de la librería bazar copipress talara; 2018. quienes en sus trabajadores para una dimensión obtuvieron un alto nivel de mejora de los sistemas actuales. Esta igualdad de los objetivos en los resultados de los antecedentes con la investigación y su justificación debido que por lo consecuente la empresa no tiene un proceso que realice una mejorar en su sistemas para realizar métodos de eficiencia y en un tiempo rápido por lo tanto se

necesita una mejora de los procesos y mejorar el sistema actual donde se concluyó con los trabajadores en mejorar.

5.4 Propuesta de mejora.

5.4.1. Descripción de la metodología de trabajo

Después de analizar los resultados que la presente investigación ha obtenido, la propuesta se presenta y se plantea la mejora. Realizar la Propuesta de Implementación de un Sistema Web para la Gestión de Ventas Avikar S.A.C- Sullana - 2018, el sistema web se realizara sobre la metodología RUP la cual se detalla las herramientas que se adecuan para mejorar el análisis del sistema web durante los diagramas UML. En el estudio de la información que se realizara sobre reconocer las verdaderas problemáticas y necesidades actuales en empresa, para darle una adecuada solución de los procesos. Los actores del sistema propuesto son:

Gerente: Persona que está a cargo del negocio, la cual está autorizada de realizar todos los procesos del negocio.

Vendedor (a): Trabajador(a) del negocio, la cual está autorizada de realizar los procesos tales como la gestión de Clientes y Ventas.

Usuario: Persona que acude al negocio para adquirir el servicio de venta de pollo.

5.3.1. Modelo del Caso de uso del Negocio

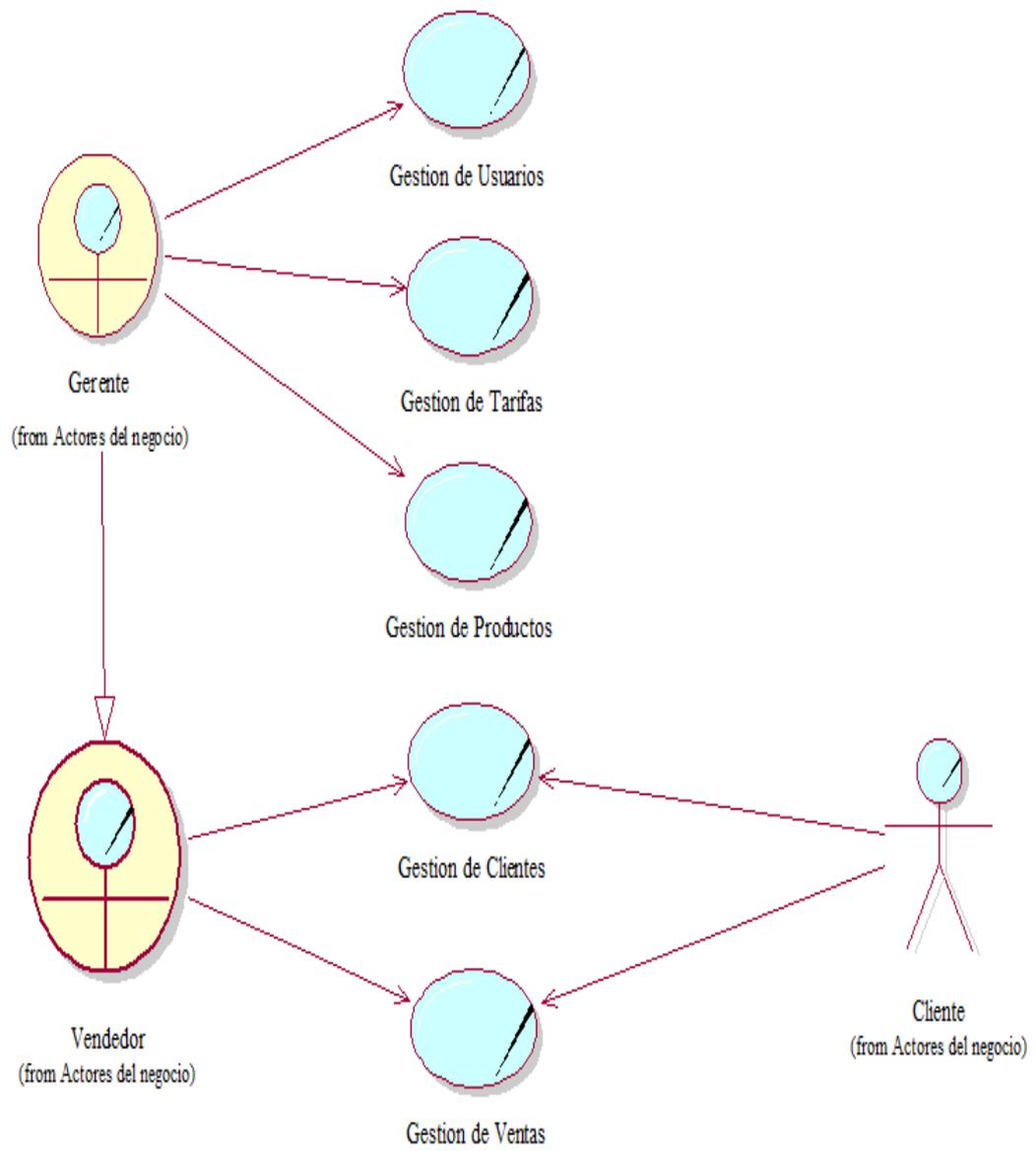


Gráfico Nro. 4: Modelado de Casos de Uso del Negocio

Fuente: Elaboración Propia

Tabla Nro. 26: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio

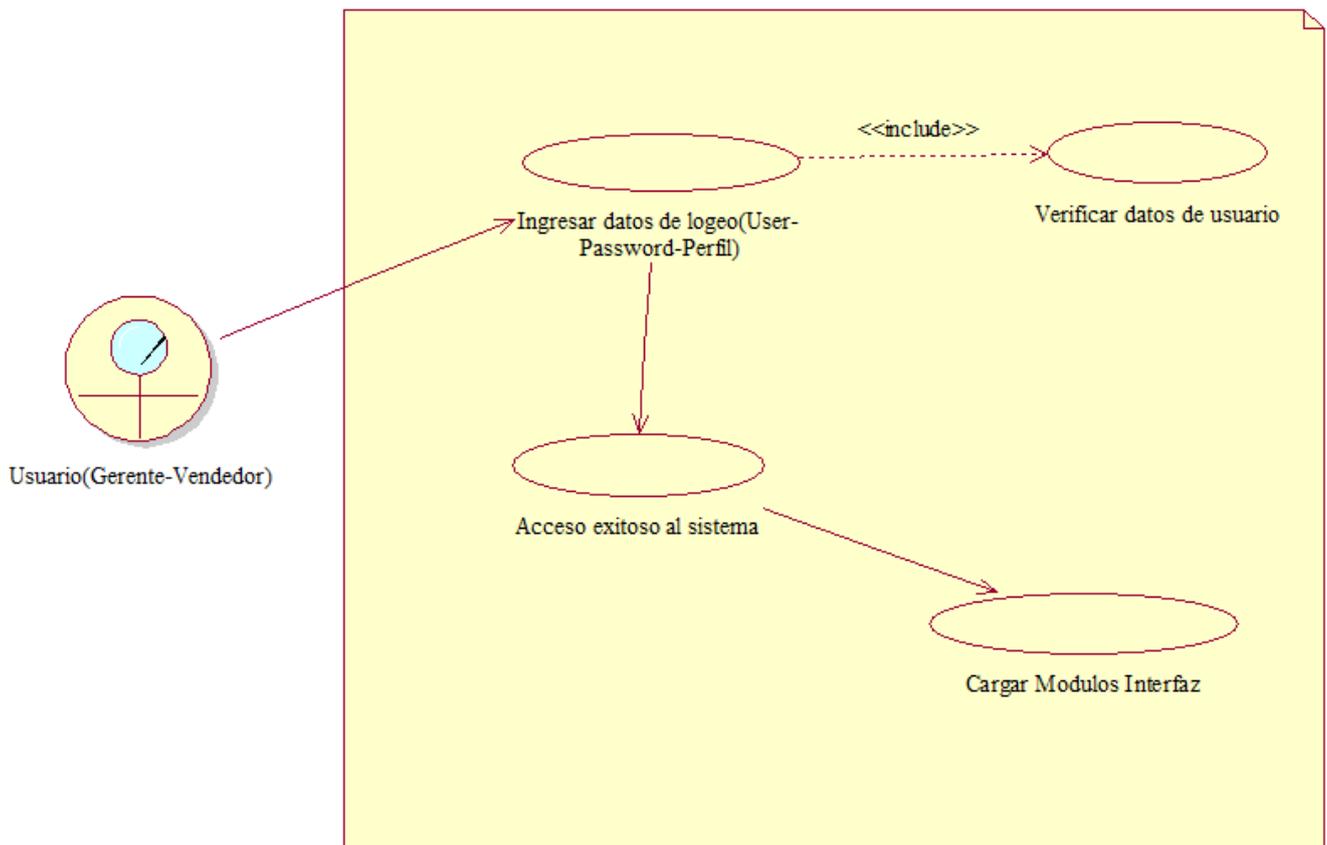
GLOSARIO DE ACTORES

ACTOR	DESCRIPCION	CASOS DE USO
Gerente	Persona que está a cargo del negocio, la cual está autorizada de realizar todos los procesos del negocio.	1.- Gestión de Acceso 2.- Gestión de Usuarios. 3.-Gestión de Tarifas. 4.- Gestión de Productos(Pollos). 5.- Gestión de Clientes. 6.- Gestión de Ventas.
Vendedor(a)	Trabajador(a) del negocio, la cual está autorizada de realizar los procesos tales como la gestión de Clientes y Ventas.	1.- Gestión de Clientes. 2.- Gestión de Ventas.
Cliente	Persona que acude al negocio para adquirir el servicio de venta de pollo.	1.- Gestión de Clientes. 2.- Gestión de Ventas.

Fuente: Elaboración Propia

Modelados de casos de uso

Gráfico Nro. 5: Gestión de Acceso



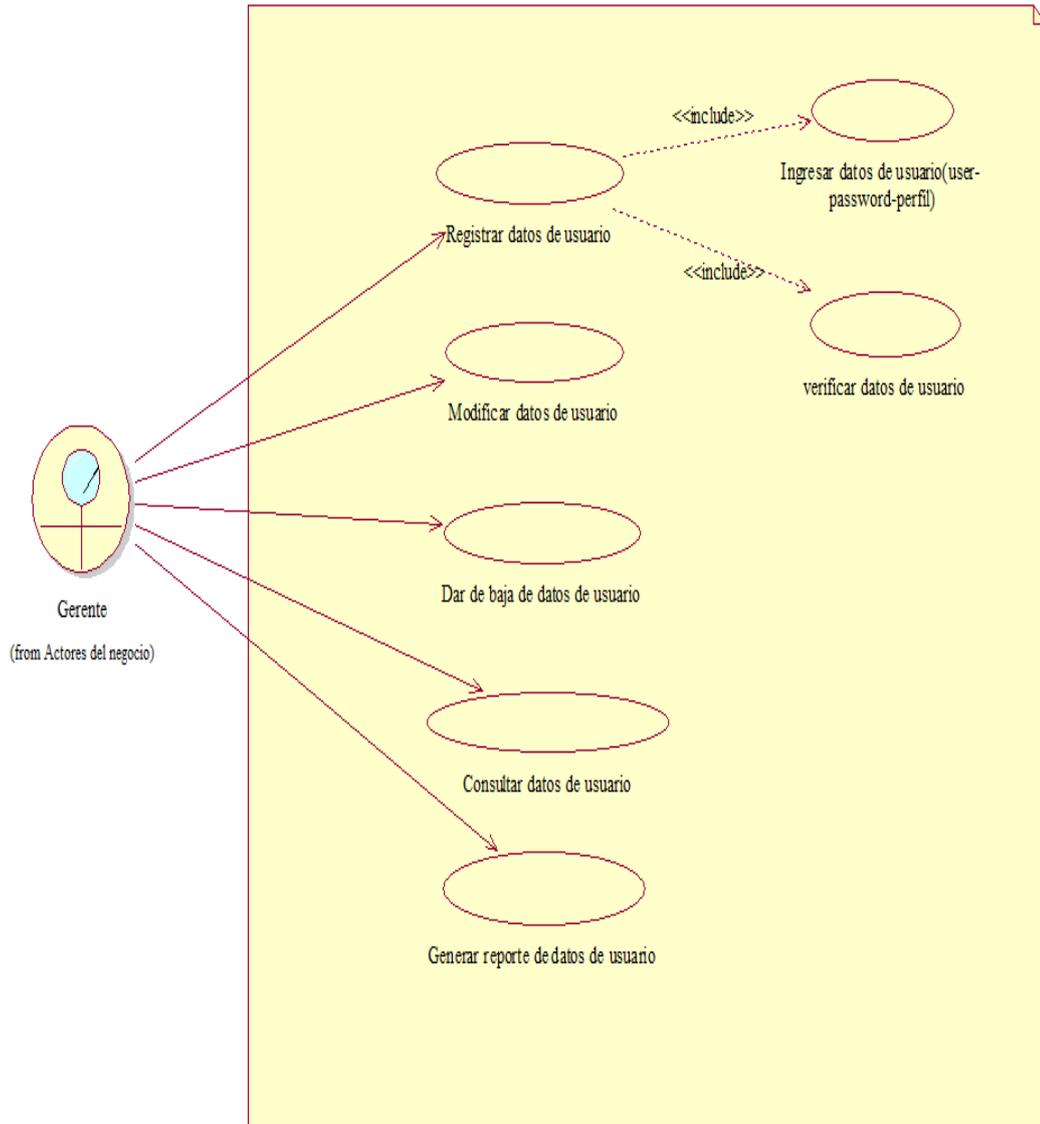
Fuente: Elaboración Propia

Tabla Nro. 27: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Acceso

Nombre de Caso de Uso	Gestión de Acceso
Tipo de Caso de Uso	Primario
Actor(es)	Gerente, Vendedor(a)
Descripción	La Gestión de Acceso, debe permitir al usuario acceder al sistema y realizar las actividades pertinentes según sus privilegios de perfil.
Secuencia Normal	<p>1.-El usuario (Gerente-Vendedor) ingresa sus datos de usuario y su contraseña y estos son verificados en la base de datos.</p> <p>2. Se valida en la base de datos, el perfil del usuario que se está logeando para brindarle acceso a las opciones pertinentes.</p> <p>3. Se le brinda acceso al sistema, mostrando los módulos a los cuales se le ha dado privilegio.</p>
Pre-Condición	El usuario (Gerente/Vendedor(a)) debe contar con un nombre de usuario y una contraseña registrados previamente, para poder acceder a los módulos pertinentes en el sistema según sus privilegios de perfil.
Post Condición	Los datos de usuario son válidos mientras su sesión esté abierta después de que se haya autenticado en el sistema.

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 6: Gestión de Usuarios



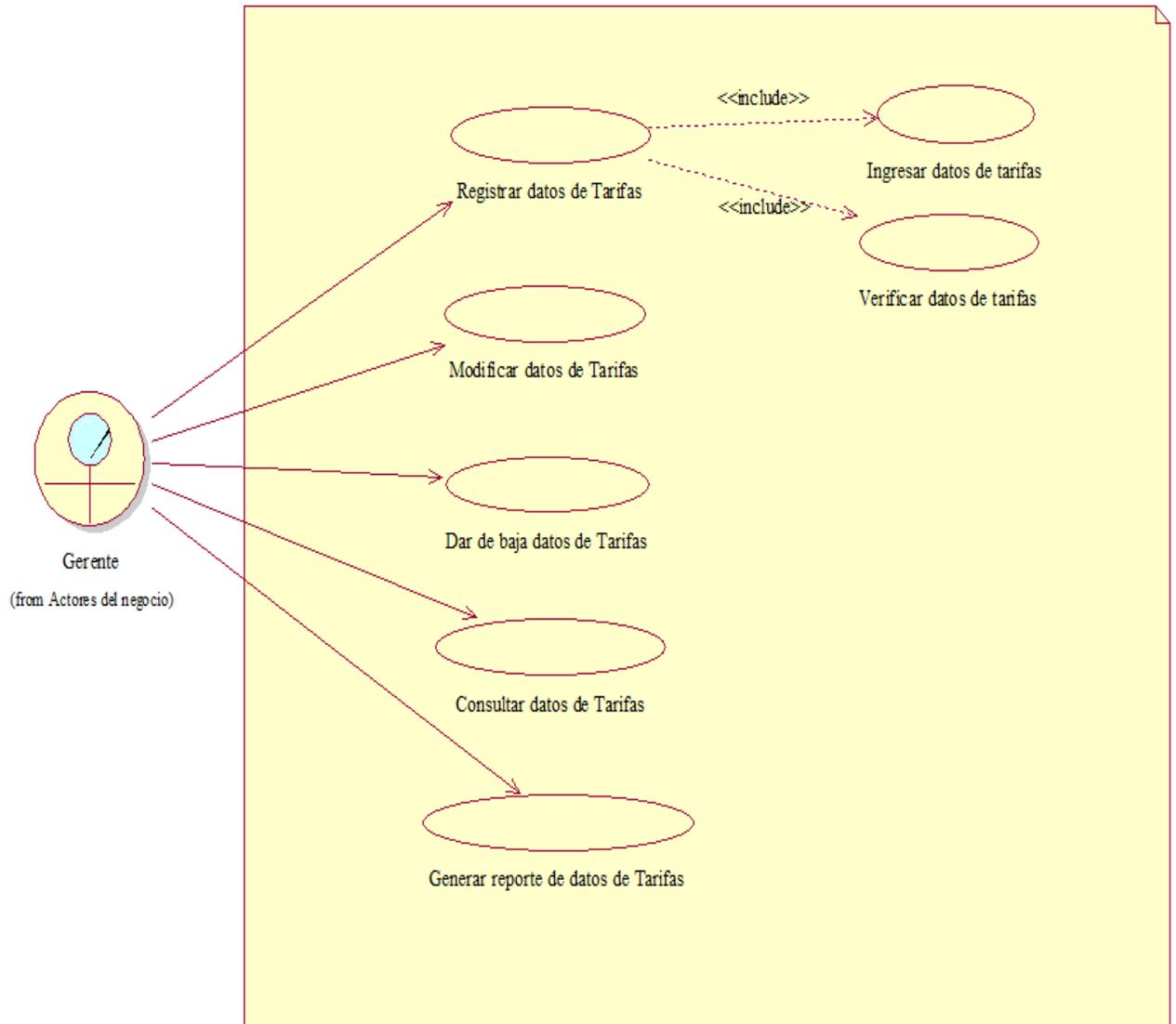
Fuente: Elaboración Propia

Tabla Nro. 28: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Usuario

Nombre del caso de uso	Gestión de Usuarios
Tipo de caso de uso	Primario
Actor(es)	Gerente
Descripción	El Gerente del negocio, registra los datos del Usuario, el cual permitirá tener acceso al sistema y sus módulos según privilegios.
Secuencia normal	<p>1.-El Gerente registra al nuevo usuario, verificando que no se encuentre registrado, después va ingresando los datos, validando el ingreso correcto de los datos y se genera un código de identificación dentro del sistema.</p> <p>2.-El Gerente, puede modificar los datos del Usuario registrado si así se requiera.</p> <p>3.-El Gerente, puede dar de baja los datos del Usuario registrado, si así se requiera.</p> <p>4.-El Gerente, puede consultar los datos del Usuario si así se requiera.</p> <p>5.-El Gerente puede generar reportes de los datos de Usuarios y puede imprimir el reporte.</p>
Pre-Condición	El Gerente debe de haberse logeado correctamente en el sistema.
Post Condición	Se ha gestionado correctamente al Usuario

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 7: Gestión de Tarifas



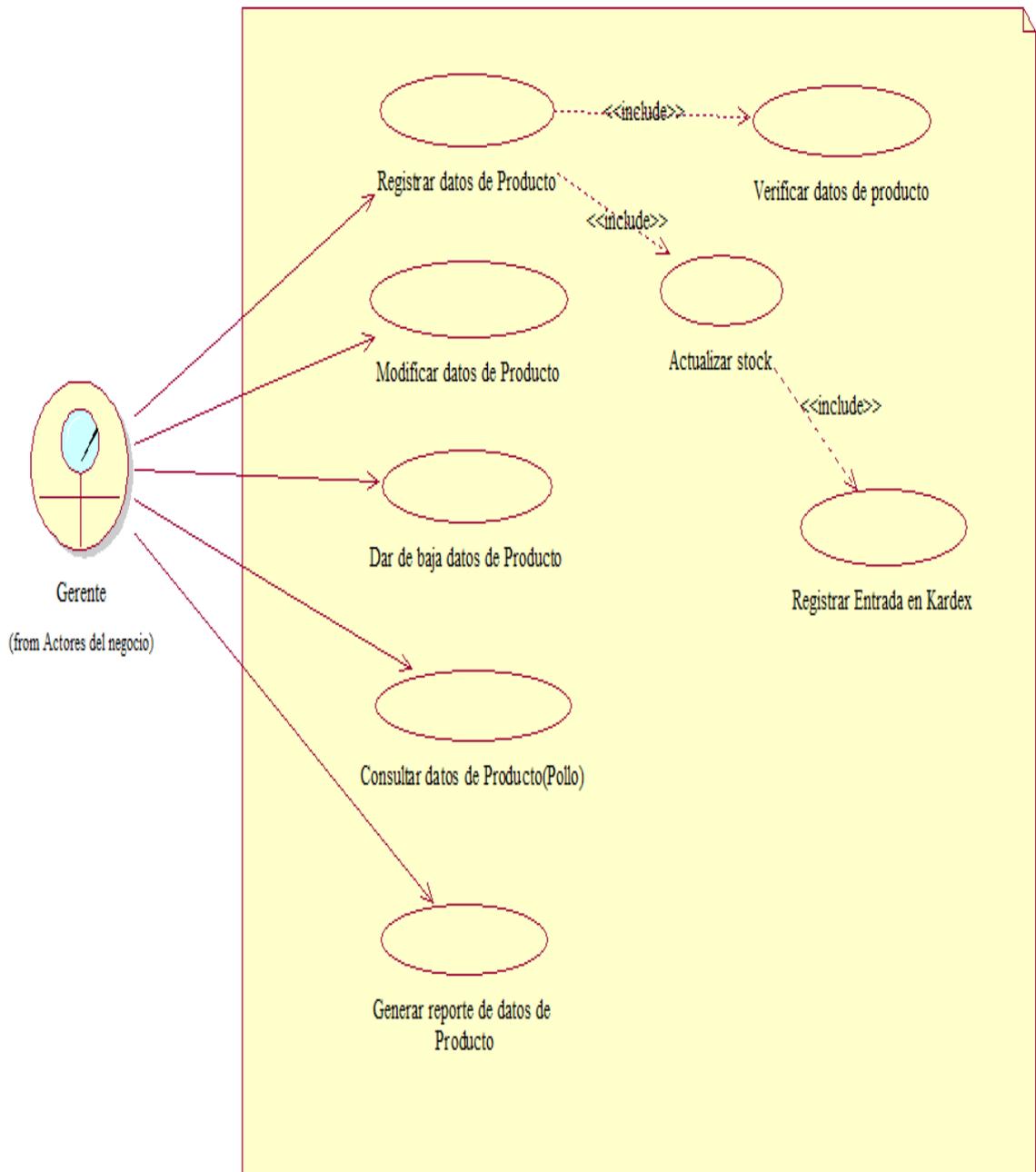
Fuente: Elaboración Propia

Tabla Nro. 29: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Tarifas

Nombre del caso de uso	Gestión de Tarifas.
Tipo de caso de uso	Primario
Actor(es)	Gerente
Descripción	El Gerente del negocio, gestiona los datos de las Tarifas las cuales se les asignara a cada Libro Peso, para poder calcular el importe total en la Venta de los Pollos.
Secuencia normal	<p>1.-El Gerente registra los nuevos datos de las Tarifas, verificando que no se encuentren registrados, después se van ingresando los datos, además los datos del Libro Pesos a la que se le asignara la Tarifa, previa validación del ingreso correcto de los datos, .</p> <p>2.-El Gerente, puede modificar los datos de las Tarifas registrados, si así se requiera.</p> <p>3.-El Gerente, puede dar de baja los datos de las Tarifas registradas, si así se requiera.</p> <p>4.-El Gerente, puede consultar los datos de las Tarifas registradas si así se requiera.</p> <p>5.-El Gerente puede generar reportes de los datos de las Tarifas registradas y imprimir el reporte.</p>
Pre-Condición	El Gerente debe de haberse logeado correctamente en el sistema.
Post Condición	Se ha gestionado correctamente los datos de

Fuente: Elaboración Propi

Gráfico Nro. 8: Gestión de Productos



Fuente: Elaboración Propia

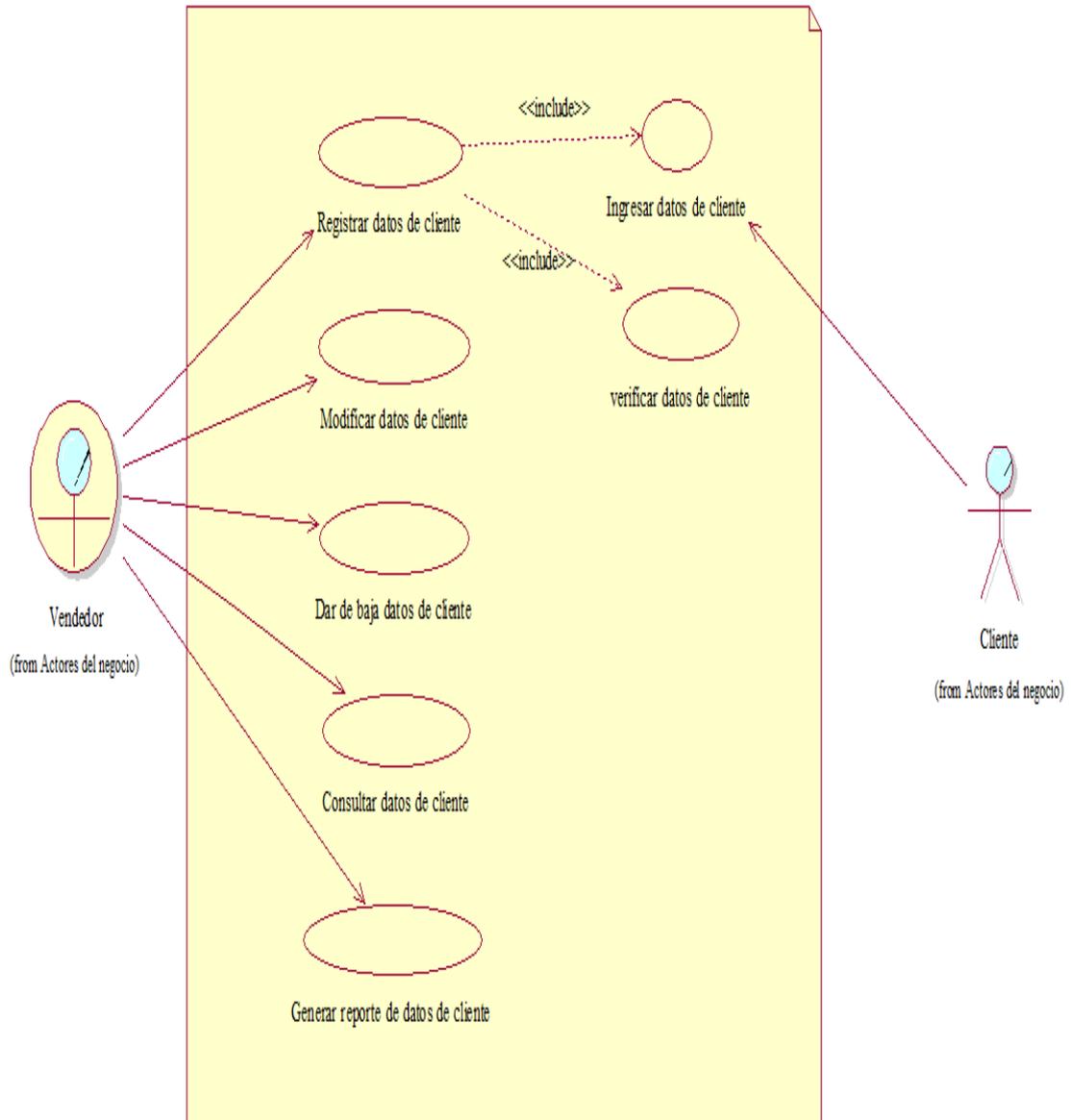
**Tabla Nro. 30: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio
Gestión de Productos**

Nombre del caso de uso	Gestión de Productos (Pollos).
Tipo de caso de uso	Primario
Actor(es)	Gerente
Descripción	El Gerente del negocio, gestiona los datos del Producto (Pollos), los cuales van permitir que se pueda generar el proceso de venta de pollos.
Secuencia normal	<ol style="list-style-type: none">1.-El Gerente registra los nuevos datos del Producto (Pollos), se van ingresando los datos, previa validación del ingreso correcto de los datos,2.-El Gerente puede modificar los datos del Producto (Pollos) registrados, si así se requiera.3.-El Gerente puede dar de baja los datos del Producto (Pollos) registrados, si así se requiera.4.-El Gerente puede consultar los datos del Producto (Pollos) registrados si así se requiera.5.-El Gerente puede generar reportes de los datos del Producto (Pollos) registrados y imprimir el reporte.
Pre-Condición	El Gerente debe de haberse logeado correctamente en el sistema.
Post Condición	Se ha gestionado correctamente los datos del

	Producto (Pollos).
--	--------------------

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro. 9: Gestión de Clientes



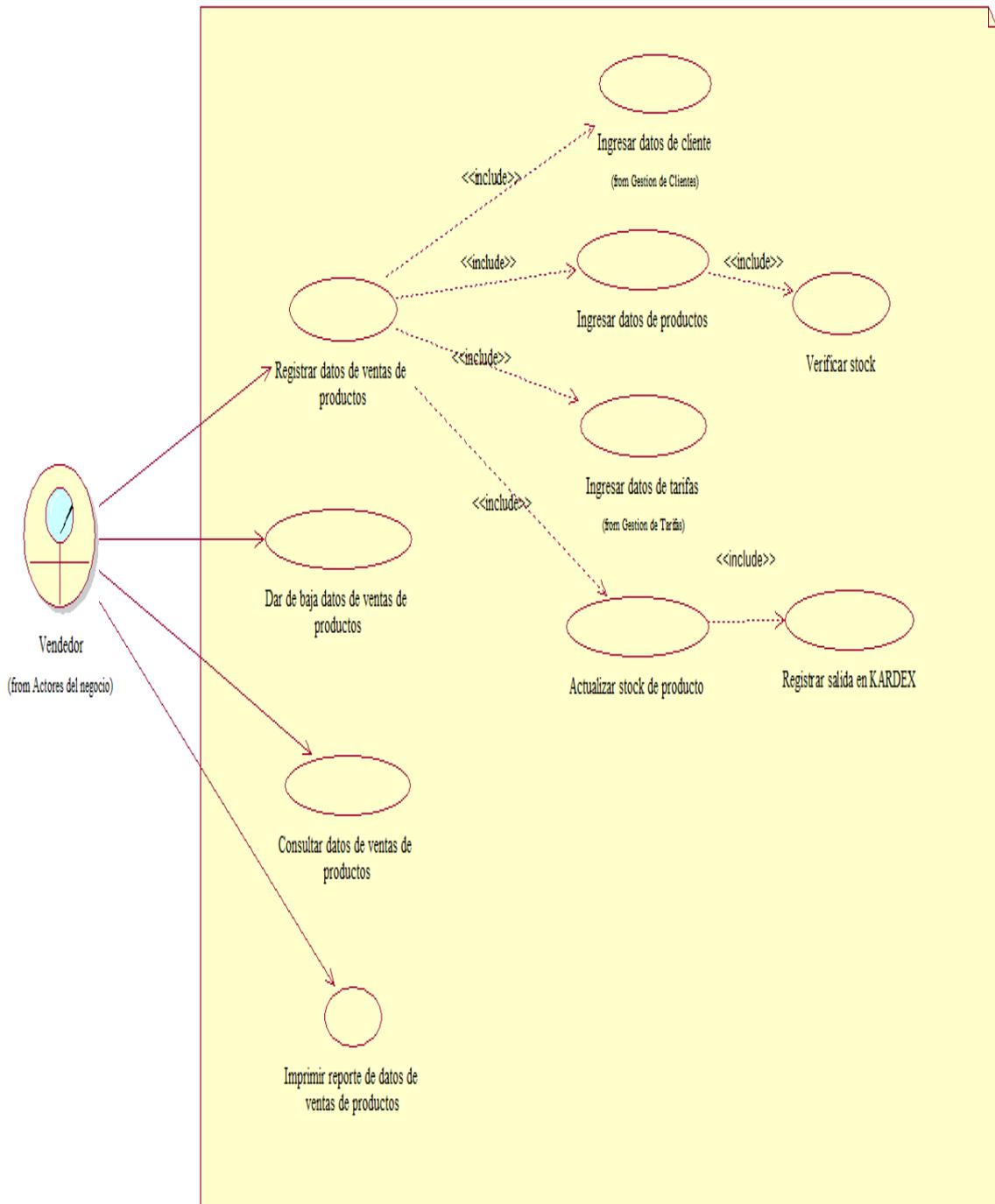
Fuente: Elaboración Propia

Tabla Nro. 31: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Clientes

Nombre del caso de uso	Gestión de Clientes.
Tipo de caso de uso	Primario
Actor(es)	Vendedor(a), Cliente.
Descripción	El vendedor gestiona los datos del Cliente, los cuales van a permitir que se pueda generar el proceso de venta de pollos.
Secuencia normal	<p>1.-El vendedor(a) registra los nuevos datos del Cliente, se van ingresando los datos, previa validación del ingreso correcto de los datos, .</p> <p>2.- El vendedor(a) puede modificar los datos del Cliente registrados, si así se requiera.</p> <p>3.- El vendedor(a) puede dar de baja los datos del Cliente registrados, si así se requiera.</p> <p>4.- El vendedor(a) puede consultar los datos del Cliente registrados si así se requiera.</p> <p>5.- El vendedor(a) puede generar reportes de los datos del Cliente registrados y imprimir el reporte.</p>
Pre-Condición	El Gerente debe de haberse logeado correctamente en el sistema.
Post Condición	Se ha gestionado correctamente los datos del Cliente.

Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 10: Gestión de Ventas



Fuente: Elaboración Propia

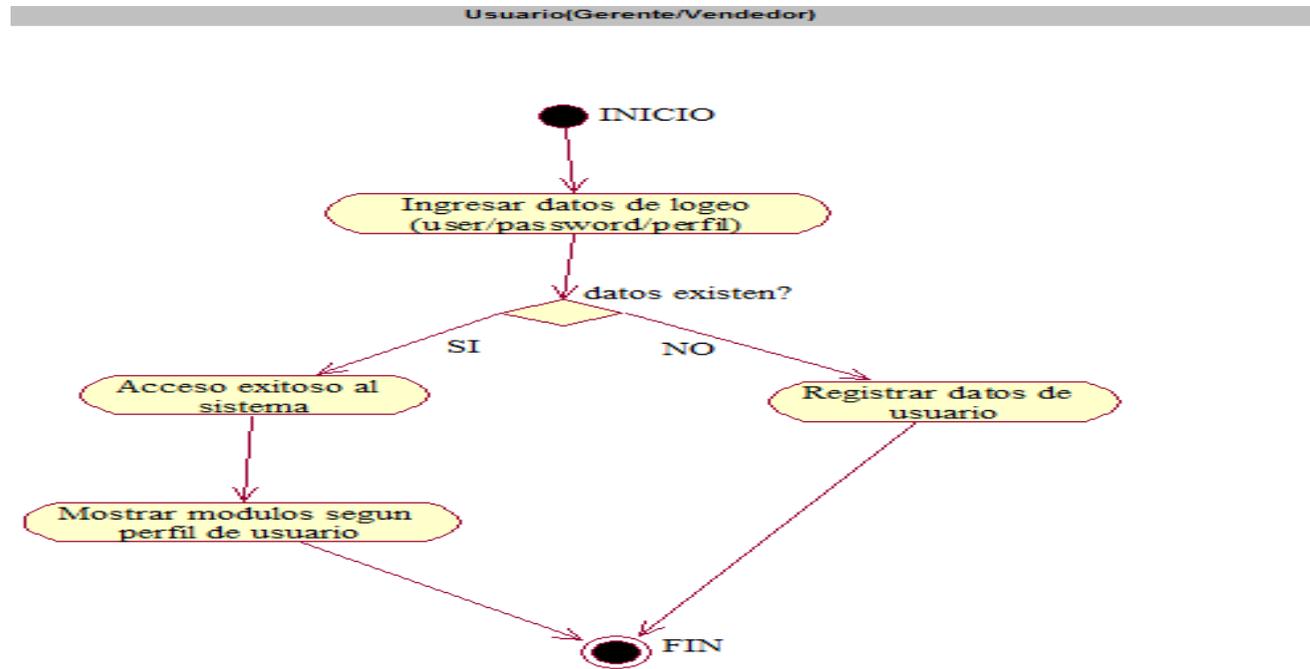
Tabla Nro. 32: Descripción de los Modelo Caso de Uso de Negocio Gestión de Ventas de Pollo.

Nombre del caso de uso	Gestión de Venta de Pollos.
Tipo de caso de uso	Primario
Actor(es)	Vendedor(a), Cliente.
Descripción	El vendedor(a) gestiona los datos de la venta de pollos.
Secuencia normal	<ol style="list-style-type: none"> 1.-El vendedor(a) atiende al cliente. 2.-El cliente le brinda los datos de pollos a llevar 3.-El vendedor(a) ingresa los datos del producto(pollos), la cantidad a llevar, previa verificación de stock disponible. 4.-El sistema va calculando el importe total a pagar. 5.-El vendedor(a) ingresa los datos del cliente, verificando la existencia de este. 6.-El cliente realiza los pagos por la venta del producto (pollos). 7.-El vendedor(a) registra correctamente los datos de la venta. 8.-El sistema genera la boleta de venta y la imprime obligatoriamente. 9.-El vendedor(a) entrega la boleta de venta junto al producto (pollos).
Pre-Condición	El Gerente debe de haberse logeado correctamente en el sistema.

Post Condición	Se ha gestionado correctamente los datos de la venta de pollos.
----------------	---

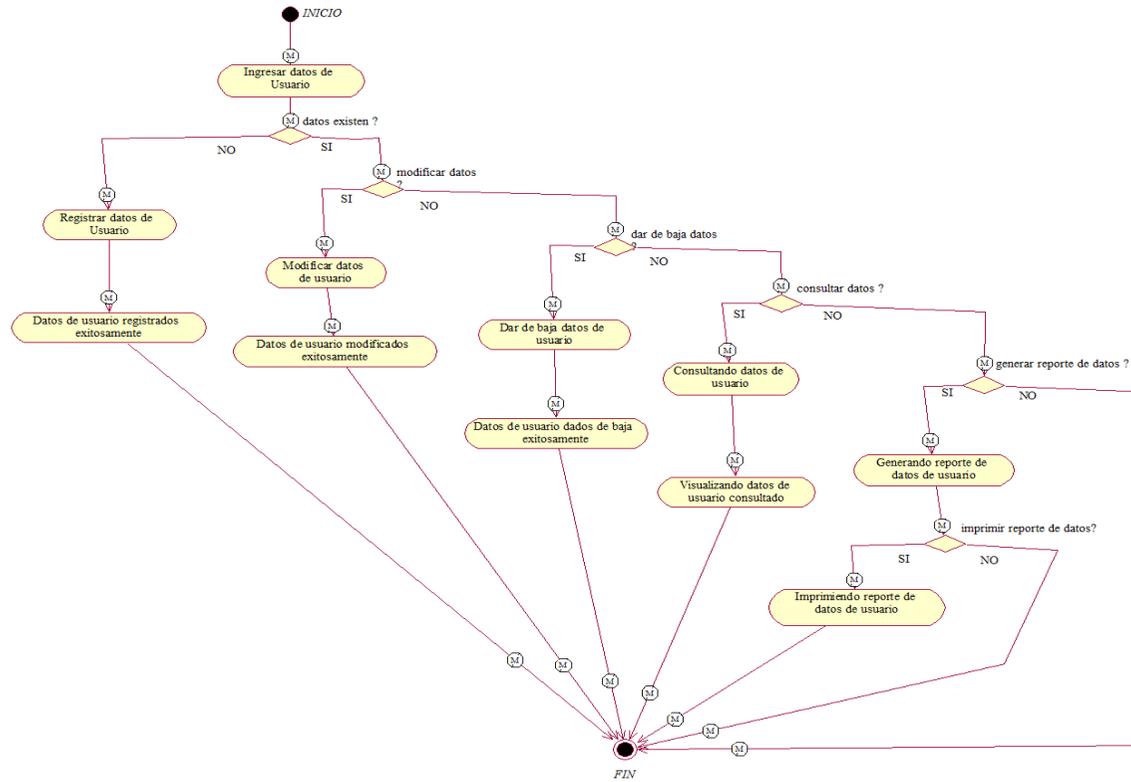
3. DIAGRAMAS DE ACTIVIDADES

Grafico Nro. 11: Gestión de Acceso



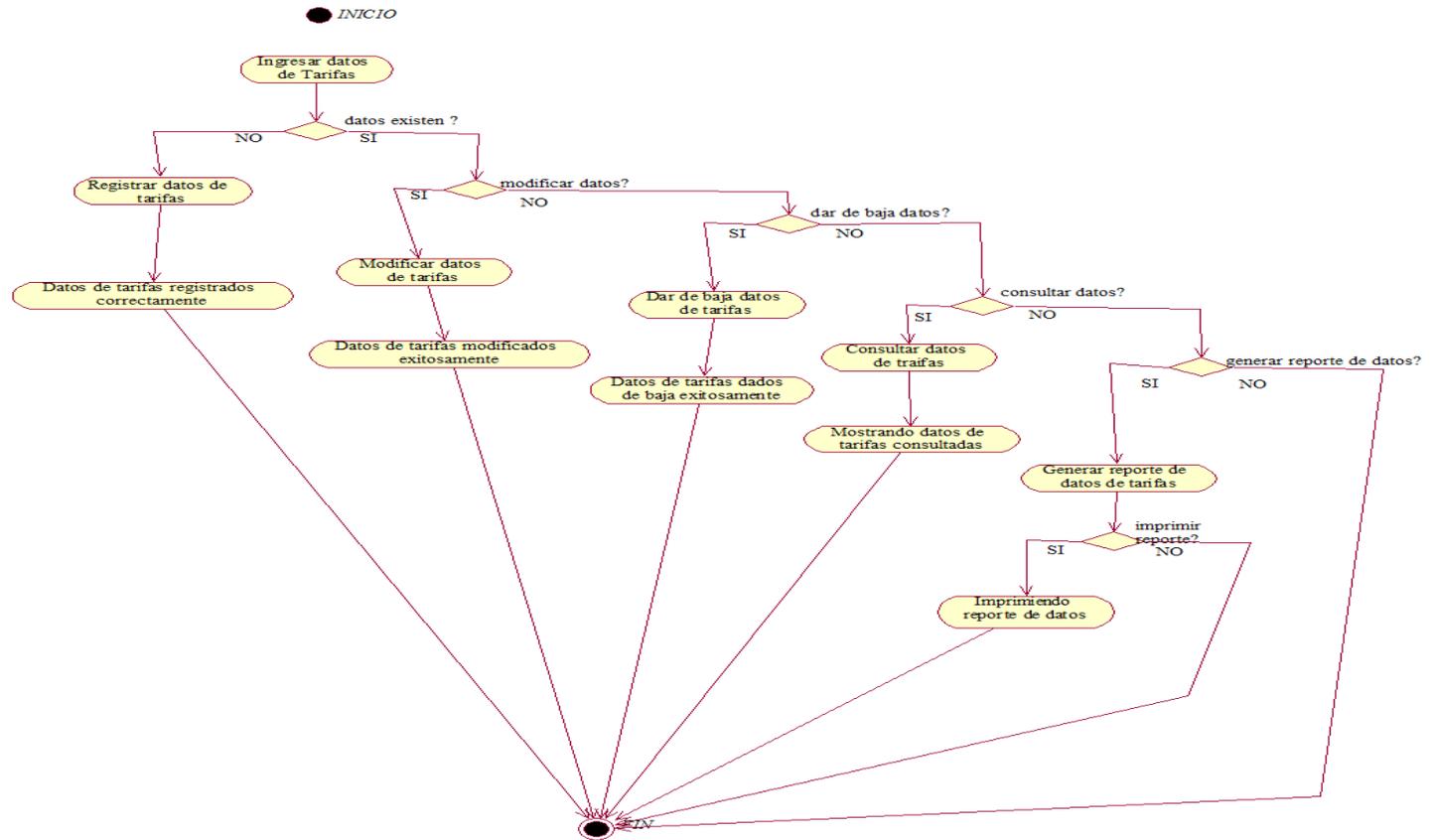
Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro 12: Gestión de Usuarios.



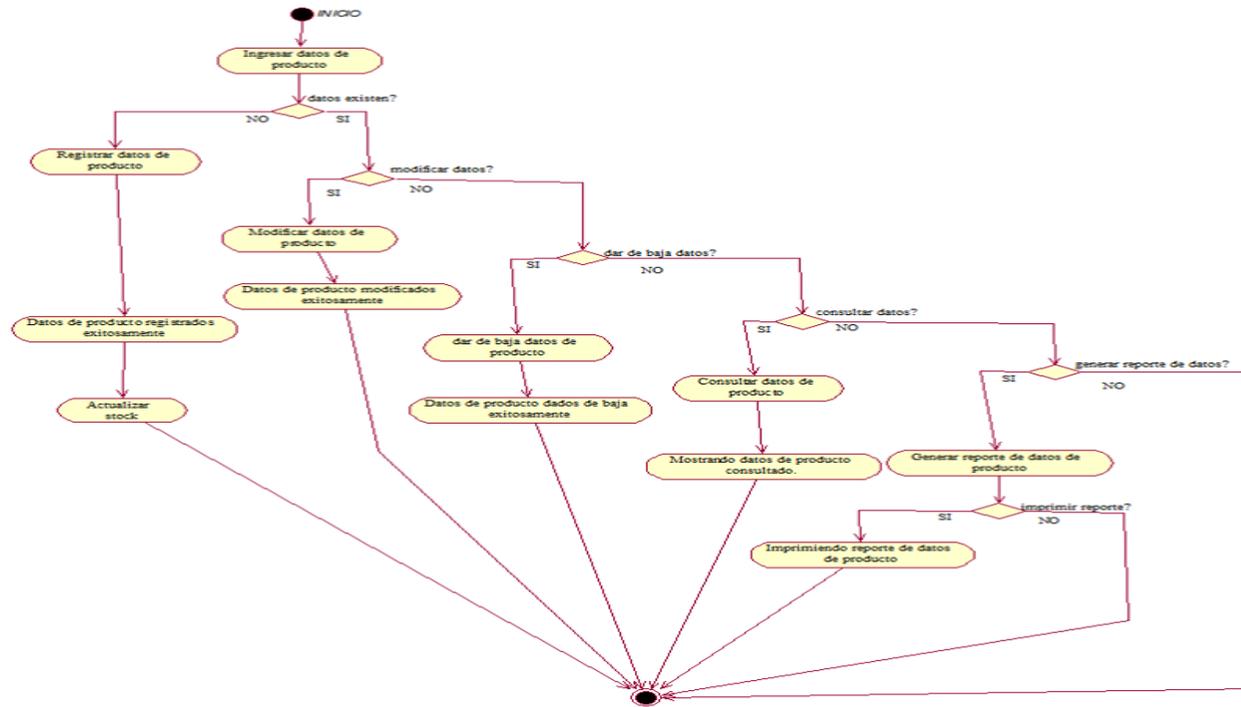
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 13: Gestión de Tarifas.



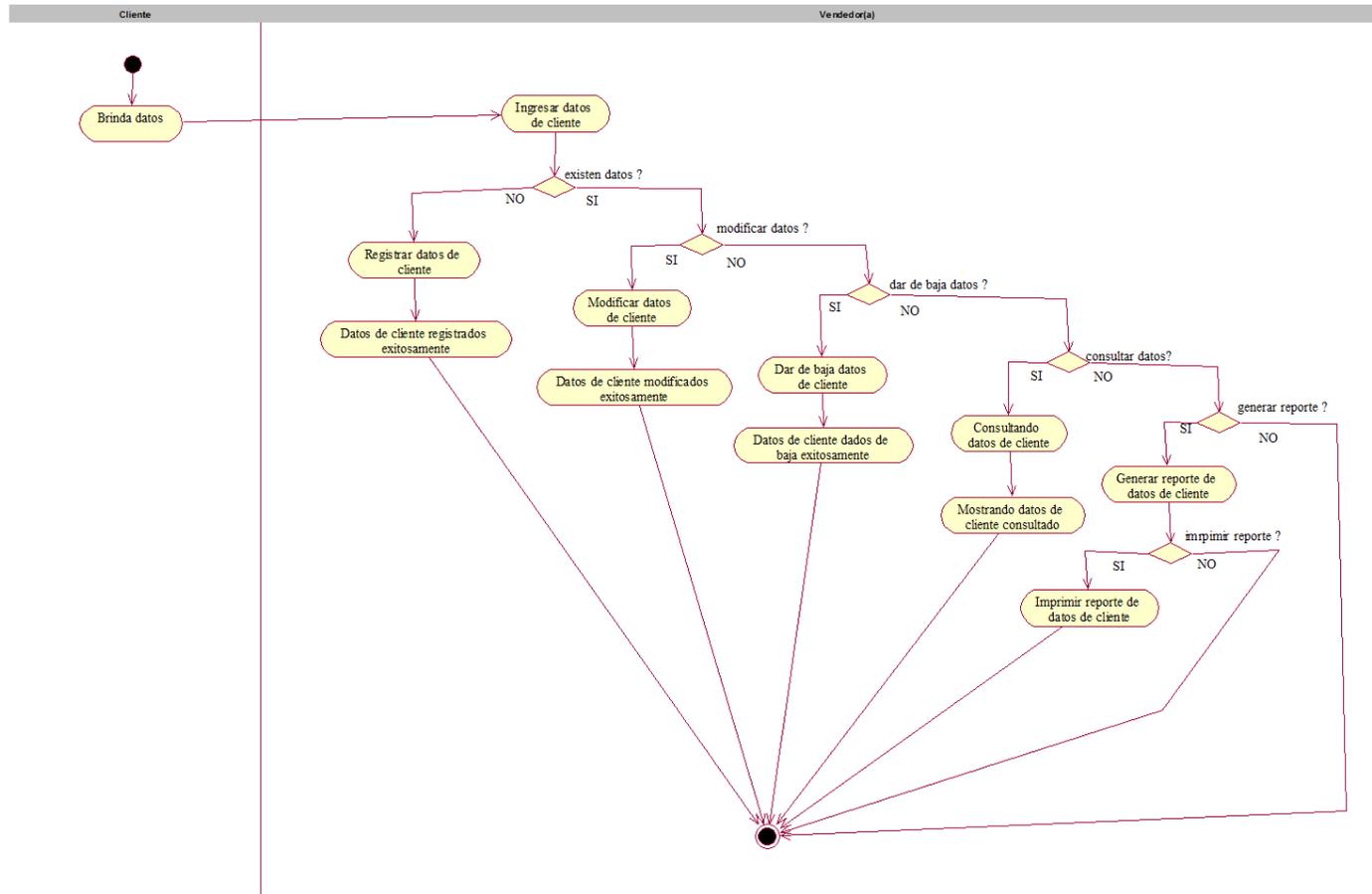
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 14: Gestión de Productos.



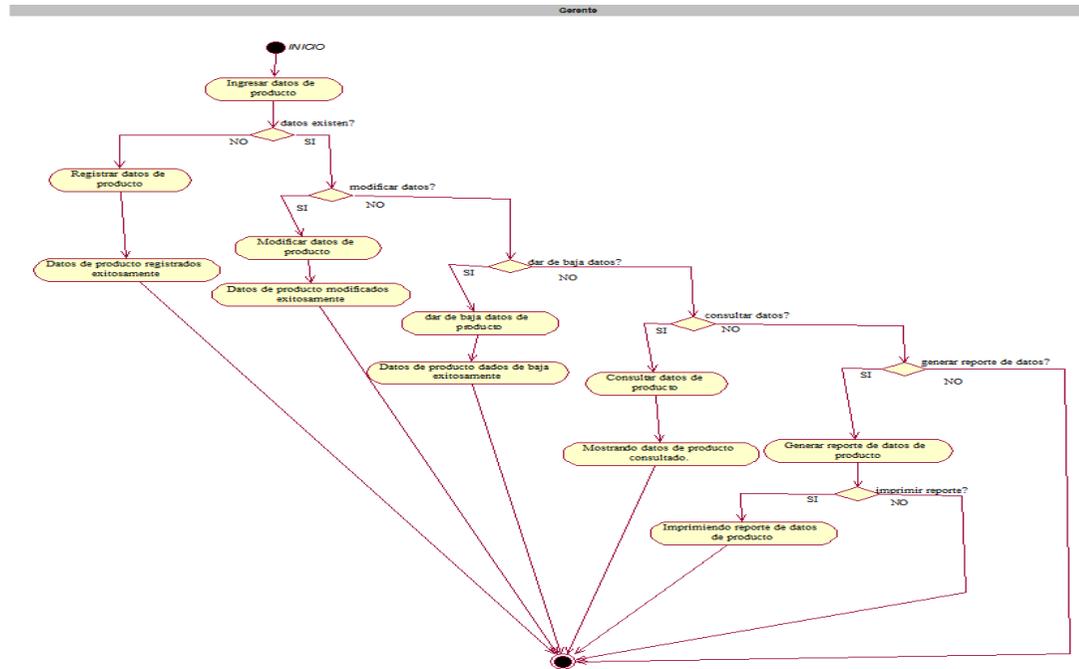
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 15: Gestión de Clientes.



Fuente: Elaboración Propia

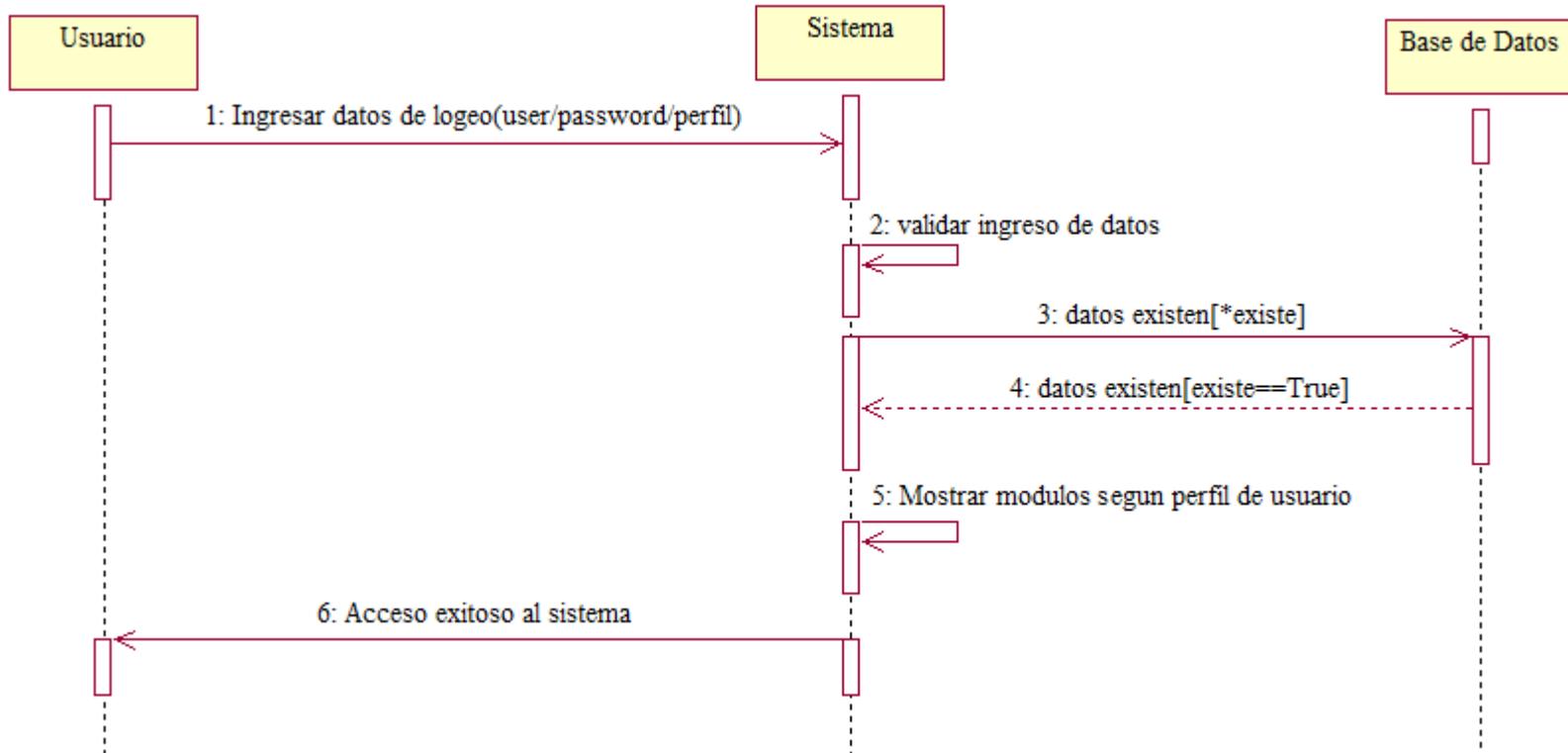
Gráfico Nro. 16: Gestión de Ventas



Fuente: Elaboración Propia

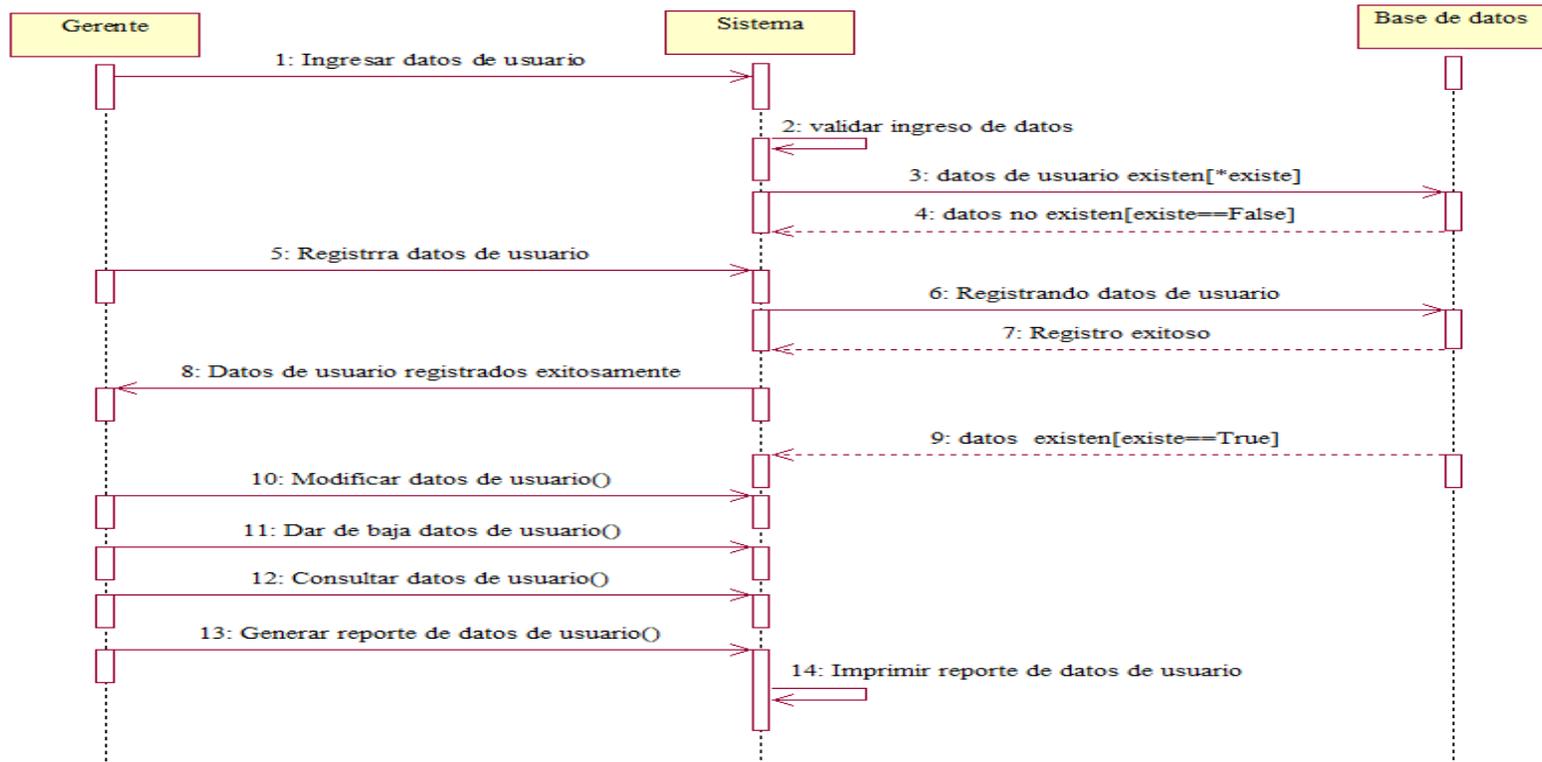
4. DIAGRAMA DE SECUENCIA

Grafico Nro. 17: Gestión de Acceso



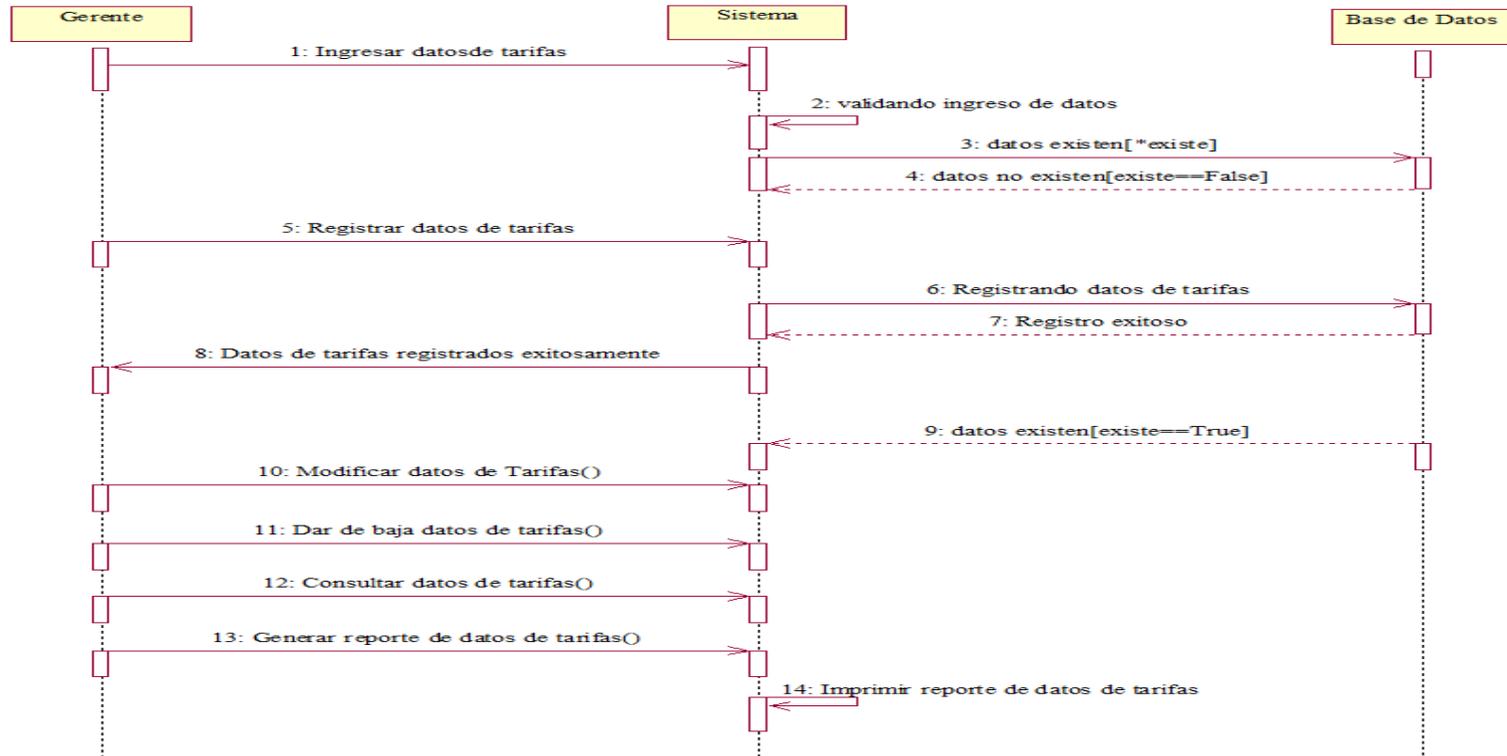
Fuente: Elaboración Propia

Gráfico Nro 18: Gestión de Usuarios.



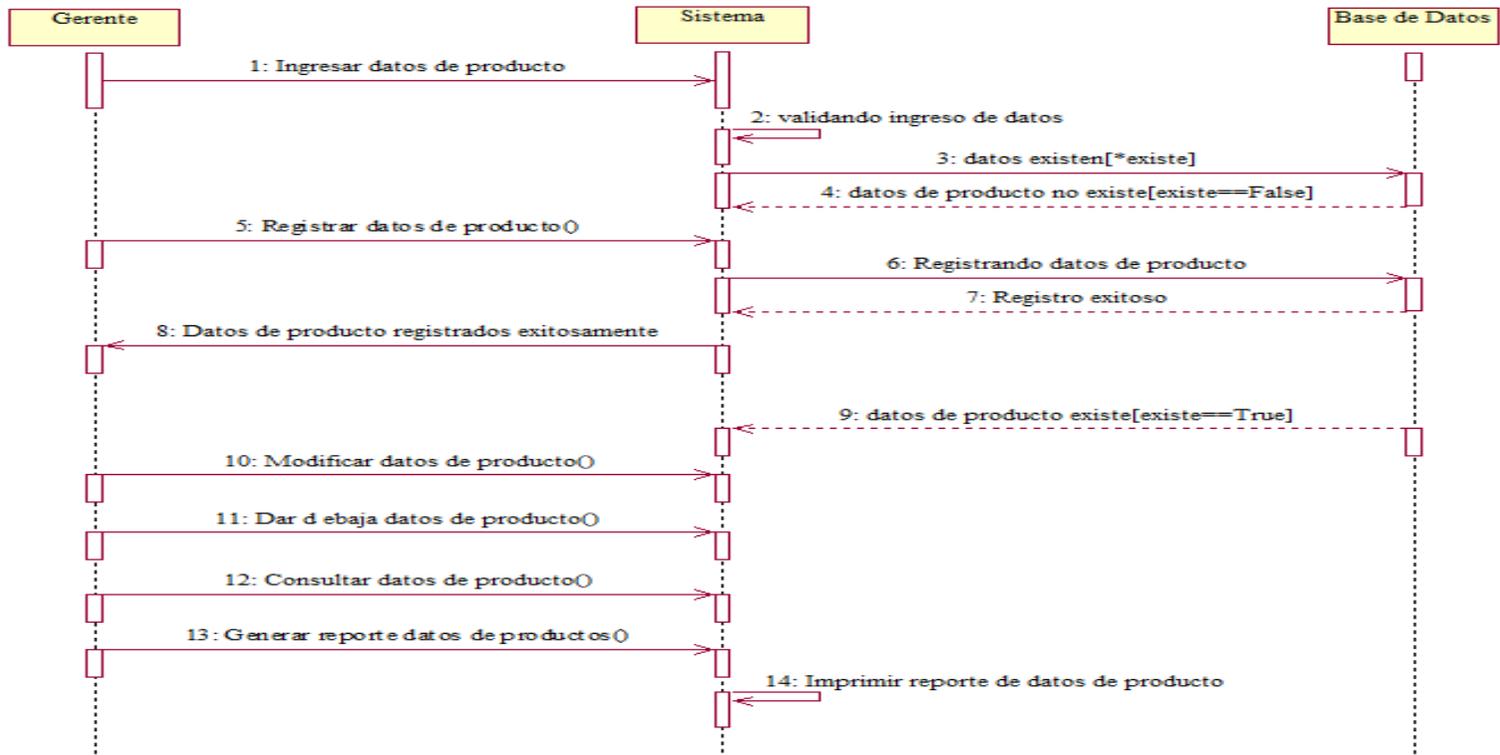
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro 19: Gestión de Tarifas.



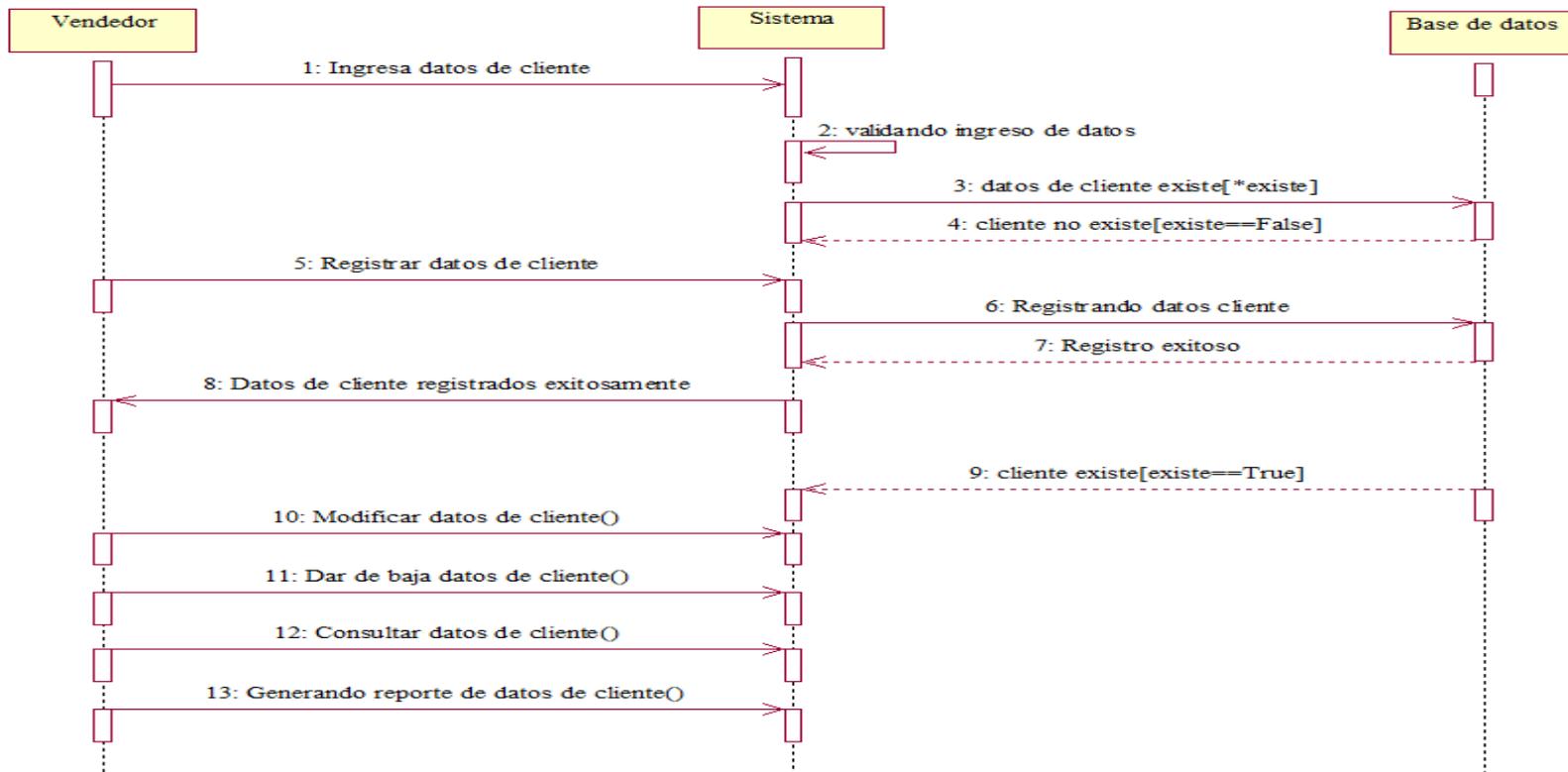
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 20: Gestión de Productos.



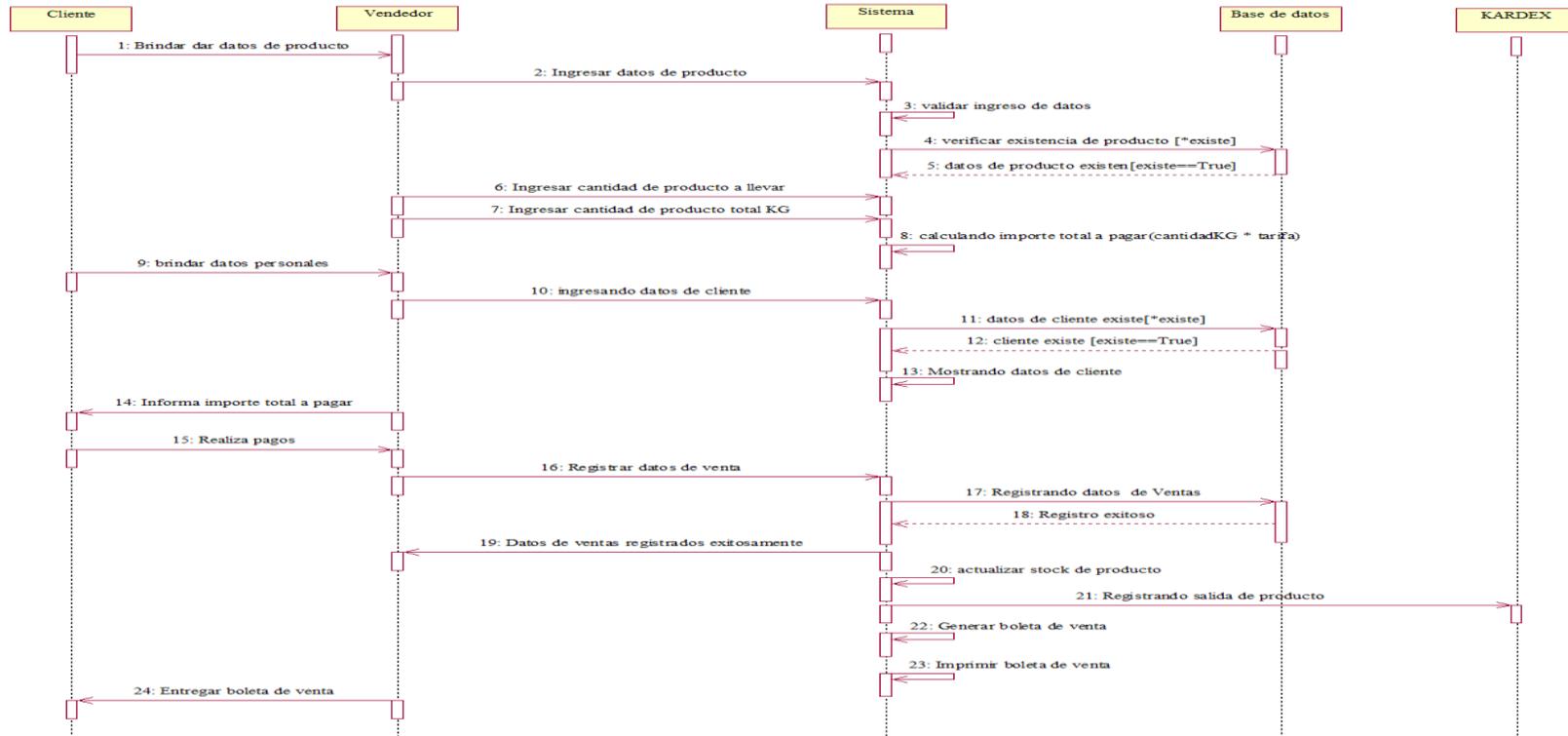
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 21: Gestión de Clientes



Fuente: Elaboración Propia

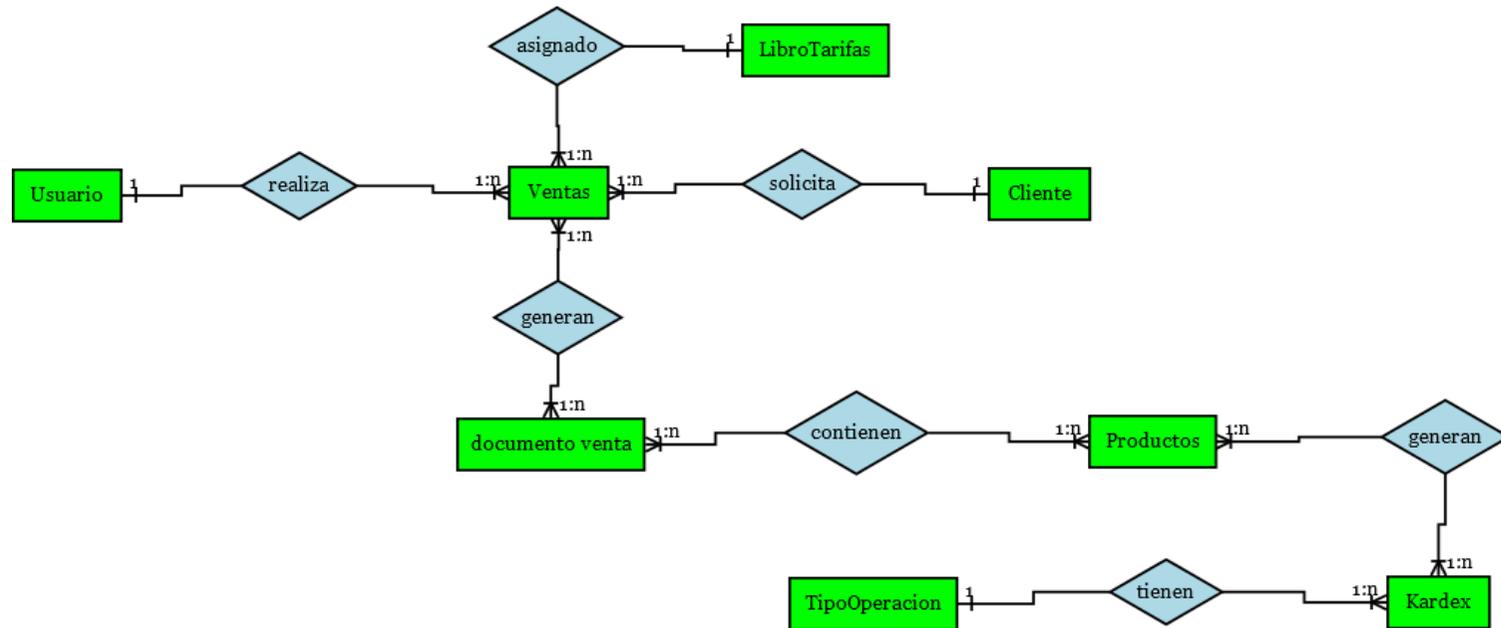
Grafico Nro. 22: Gestión de Ventas



Fuente: Elaboración Propia

5. DIAGRAMAS DE ENTIDA RELACION

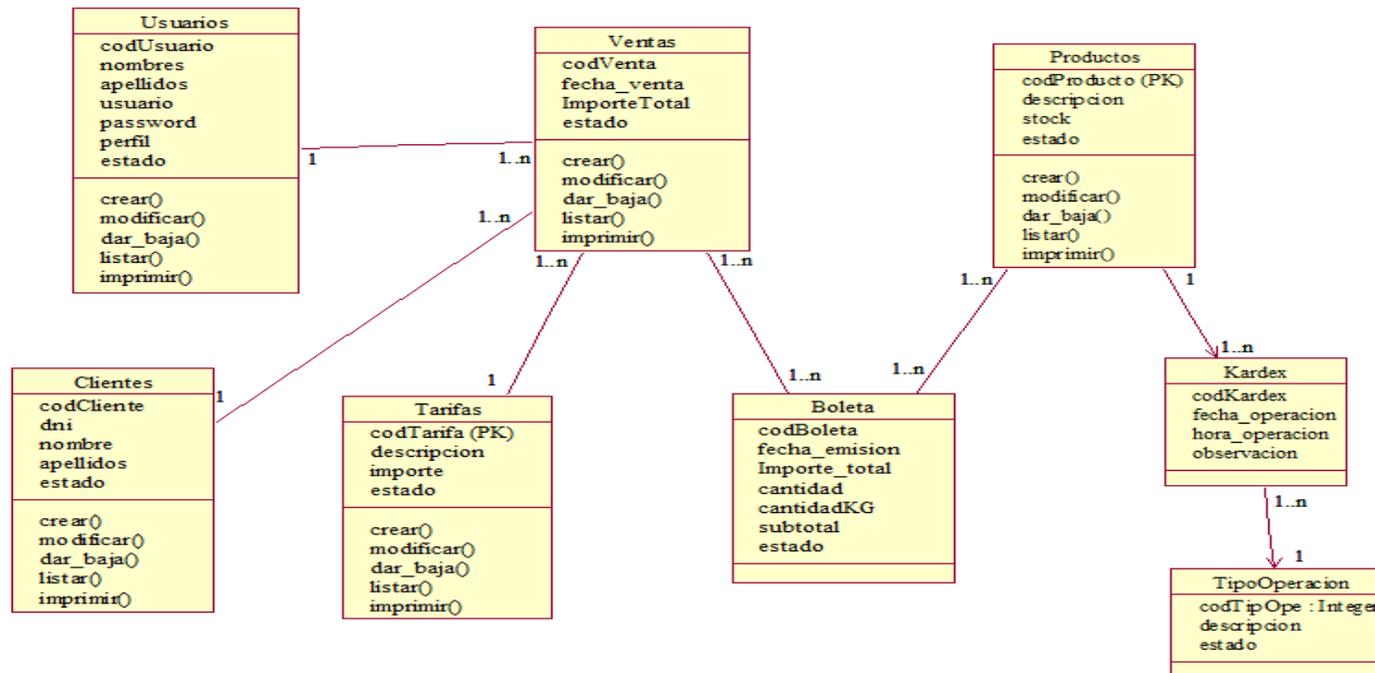
Grafico Nro. 23: DIAGRAMA DE ENTIDAD RELACION



Fuente: Elaboración Propia

6. DIAGRAMA DE CLASES

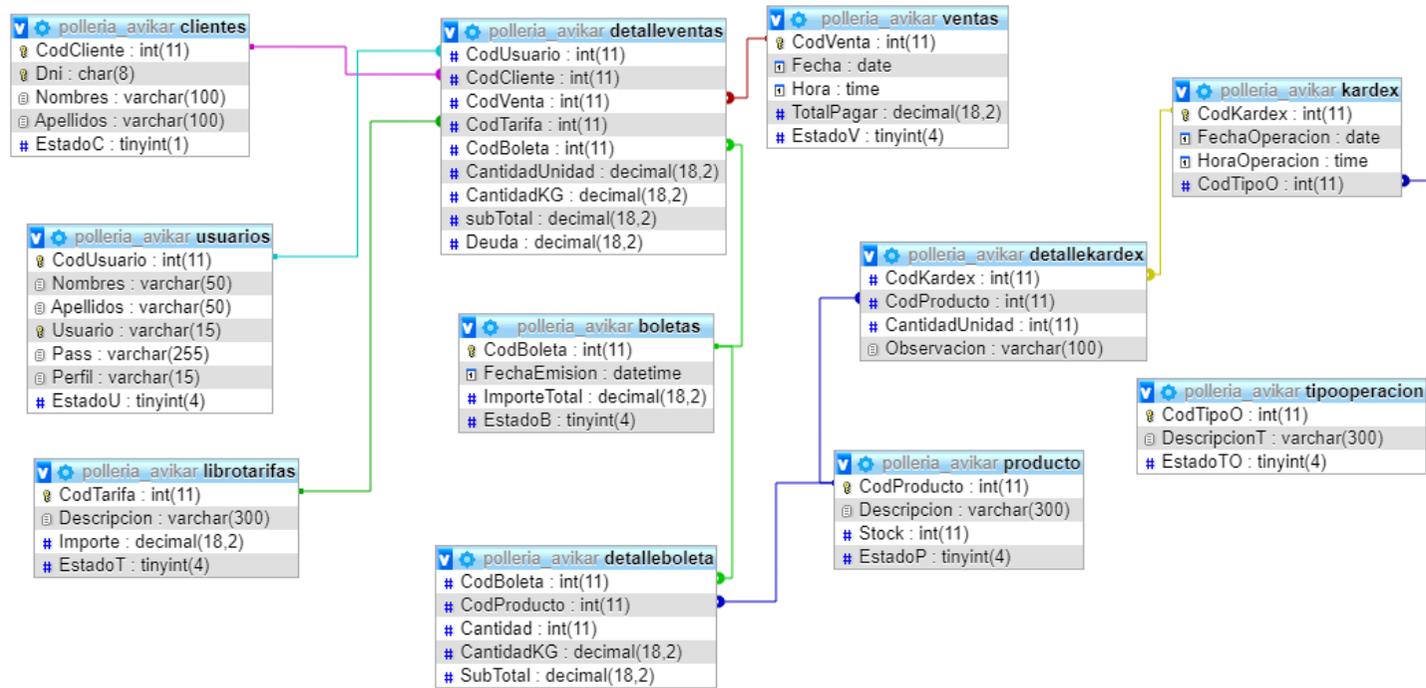
Grafico Nro 24: DIAGRAMA DE CLASES



Fuente: Elaboración Propia

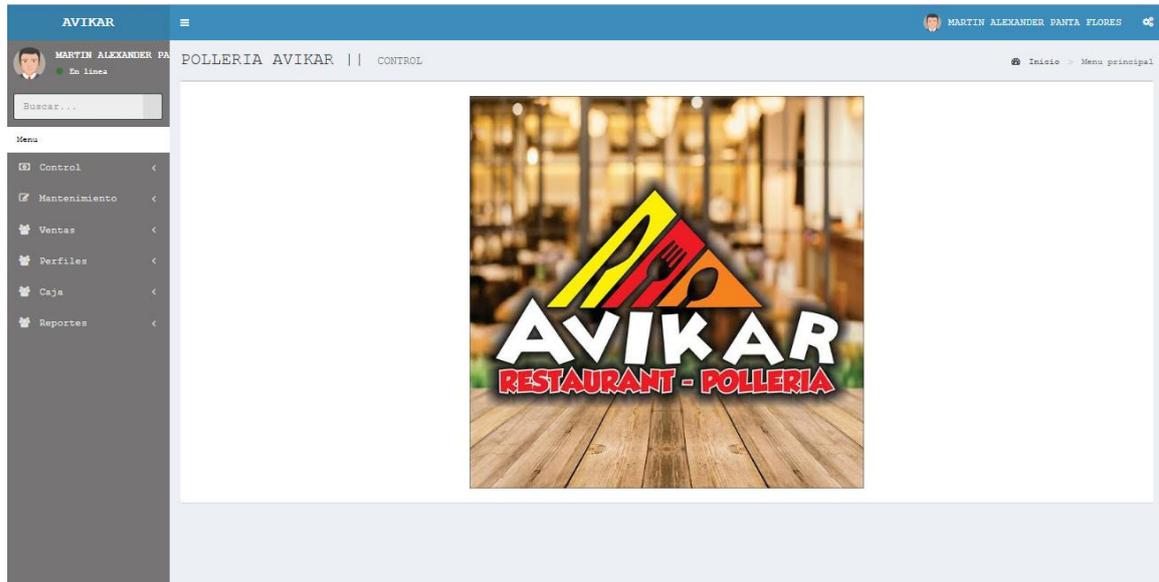
BASE DE DATOS

Grafico Nro. 25: DIAGRAMA DE BASE DE DATOS



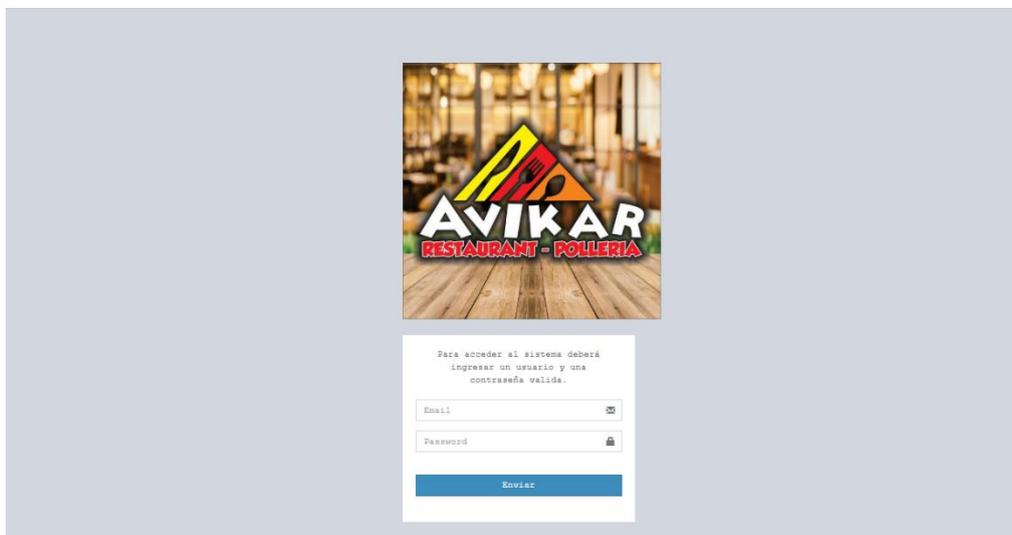
Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 26: INICIO DEL SISTEMA



Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 27: INTERFAZ ACCESO DEL SISTEMA



Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 28: INTERFAZ DE USURIO

The screenshot shows the 'AVIKAR' application interface. The top navigation bar includes the user's name 'MARTIN ALEXANDER PANTA FLORES' and the current page 'POLLERIA AVIKAR | Ventas'. A sidebar menu on the left lists various functions: Control, Mantenimiento, Ventas, Perfiles, Caja, and Reportes. The main content area is titled 'Datos generales' and contains a form for user profile management. The form includes a 'Perfil' dropdown menu set to 'ADMINISTRADOR', input fields for 'Nombres', 'Apellidos', 'Usuario', and 'Password', and a checkbox for 'Activo'. At the bottom of the form are 'Grabar' and 'Cancelar' buttons.

Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 29: INTERFAZ DE KARDEX

The screenshot displays the 'AVIKAR' application with a 'Nueva entrada' modal window open. The modal contains a 'Producto' dropdown menu with 'POLLO' selected and a 'Cantidad' input field with the value '1'. 'Grabar' and 'Cancelar' buttons are visible at the bottom of the modal. In the background, the 'Entrada de Producto' section of the application is visible, showing a table with columns for product name and stock status, with entries for 'POLLO' and 'PORCINO'.

Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 30: INTERFAZ DE TARIFA

The screenshot shows the 'Gestion de tarifas' (Rate Management) interface. It features a sidebar menu with options like Control, Mantenimiento, Ventas, Perfiles, Caja, and Reportes. The main content area has a form for adding a new rate with fields for 'Comentario' (Description), 'Precio S/.' (Price), and an 'Activo' (Active) checkbox. Below the form is a table listing existing rates.

Accion	Tarifa (S/.)	Comentario	Estado
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	5.50	KG DE POLLO X MAYOR	Activo
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	6.20	KG DE POLLO POR MENOR	Activo
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	12.00	KG DE PATO	Activo
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	10.00	KG DE PORCINO	Activo

Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 31: INTERFAZ DE PRODUCTO

The screenshot shows the 'Gestion de productos' (Product Management) interface. It features a sidebar menu with options like Control, Mantenimiento, Ventas, Perfiles, Caja, and Reportes. The main content area has a form for adding a new product with fields for 'Producto' (Name) and an 'Activo' (Active) checkbox. Below the form is a table listing existing products.

Accion	Opciones	Producto	Estado
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	POLLO	Activo
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	PORCINO	Activo

Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 32: INTERFAZ DE CLIENTES

AVIKAR | POLLERIA AVIKAR | Gestion de clientes

MARTIN ALEXANDER PANTA FLORES

Inicio > Mantenimiento > Clientes

Buscar...

Menu

- Control
- Mantenimiento
- Ventas
- Perfiles
- Caja
- Reportes

Datos de abonado

Doc. de identidad:

Nombre de abonado:

Apellidos de abonado:

Activo:

Excel PDF Search:

Accion	Doc. de Identidad	Nombre (s)	Apellido (s)	Estado
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	00000001	CINTIA	CORREA	Activo
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	00000002	FRANCISCA	DEL ROSARIO	Activo
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	00000003	PATRICIA	CORREA RAMOS	Activo
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	00000004	BRAVER	CHINCHAY	Activo
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	00000005	YADMY	ALBAN	Activo
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	00000006	VIVIANA		Activo
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	00000007	JUAN CARLOS	VILCHEZ	Activo
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	00000008	SUSY STEFFANY		Activo
<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	00000009	PETO		Activo

Fuente: Elaboración Propia

Grafico Nro. 33: INTERFAZ DE VENTAS

AVIKAR | POLLERIA AVIKAR | Ventas

MARTIN ALEXANDER PANTA FLORES

Inicio > Mantenimiento > Ventas

Buscar...

Menu

- Control
- Mantenimiento
- Ventas
- Perfiles
- Caja
- Reportes

Datos generales

Cliente(*)
CINTIA CORREA

Comprobante: BOLETA
Leyenda:
1 KG = 1
1/2 = 0.5
Ejemplo -> 3 KG 1/2 = 3.5

Seleccione producto(*)
PORCINO - Stock disponible: 10

Cantidad U:

Cantidad KG:

Seleccione tarifa(*)
5.80 - KG DE POLLO X MAYOR

Accion	#	Producto	Cantidad Unidad	Cantidad KG	Precio venta	Sub Total
					S/.	0.00

Fuente: Elaboración Propia

VI. CONCLUSIONES.

Según los resultados que la presente investigación se determina que: si resulta necesario La implementación de un sistema web para la gestión de ventas de Avikar S.A.C Sullana, mejorara el servicio de atención a los clientes, 2018 , los procesos se mejorar la gestión de venta como así mismo los procesos y mejorando la efectividad, seguridad y rapidez de los mismos, permitiendo dar un buen servicio de calidad. Con lo que queda demostrado que la hipótesis principal es aceptada.

En cuanto a las hipótesis específicas se concluyó lo siguiente:

- El 70% de empleados encuestados consideró que Si es necesario el desarrollo de la implementación de la gestión de ventas en Avikar. Estos resultados refuerzan la hipótesis sobre el estudio preliminar del giro de negocio para identificar los requerimientos y necesidades de la empresa para implementar un sistema web de gestión venta.
- El 50% de los empleados encuestados consideró que No están satisfechos con el Nivel de Sistema actual que se utiliza en la Avícola. Estos resultados aparecen en la hipótesis que indica que el mejorar la implementación de tener ventanas fáciles y amigables para el usuario permitirá realizar la implementación de forma fácil, exitosa y será aceptado por la mayoría de los colaboradores de la Avícola ya que no abra una resistencia al cambio y ayudará a cumplir con los requerimientos de la empresa.

VII. RECOMENDACIONES.

1. Se sugiere a la empresa Avikar implemente los procesos de la empresa en un sistema web donde se halla mayor seguridad de información.
2. Es conveniente que la empresa no pierda ni deseche los formatos de apuntes de la gestión de venta del sistema actual que lleva, para que funcione como plan de contingencia cuando el sistema no funcione ya sea por fluido eléctrico u otros imprevistos.
3. Se sugiere a la empresa capacite a los usuarios constantemente en el tema de TIC para tener ventajas competitivas en el mercado empresarial, además de contratar a un proveedor confiable de internet

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Ramírez-Djumena N. Las mujeres y el crecimiento económico. Finanzas y Desarrollo. 2019.
2. Cegarra L. Diseño e implementación de un sistema web para compra y venta de flores en la empresa Floratime. Ecuador: Universidad central de Ecuador; 2015.
3. Espinoza RC. Implementación de un sistema para restaurantes para la gestión de pedidos y facturación (ambiente Móvil & sistema de administrable desde una pc) Ecuador: Universidad Central del Ecuador, ingeniería; 2015.
4. Casa Toapanta RS PCM. Desarrollo e implementación de un sistema para el control de inventarios en la empresa SAVREH S.A. Tesis. LCATUNGA: Universidad Técnica de Cotopaxi, Ingeniería, LCATUNGA.
5. A s. La implementación de un sistema web de compra y venta para la distribuidora salas. Tesis. Peru: universidad católica de chimbote, huarmey.
6. Chuqui d. Implementación de un sistema web de ventas para la empresa industrial maderera pucallpa. Tesis. Peru: universidad católica los ángeles de chimbote, pucallpa.
7. Alejandro c. Implementación de un sistema web de compra y venta para la distribuidora salas -huarmey; 2017. Tesis. Peru: universidad católica del Perú, huarmey.

8. Cornejo M. Implementación de software para la automatización del proceso de ventas de la librería bazar copipress talara. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Piura; 2018.
9. Paiva c. Implementación de una aplicación web de venta online para la empresa negocios pequeño milky s.a.c. - piura. Tesis. Peru: universidad católica los ángeles de chimbote, piura.
10. Garcia r. Análisis, diseño e implementación del sistema de información para la gestión y producción de banano orgánico en la cooperativa agraria apbosmam del caserío mallaritos - distrito marcavelica – provincia sullana – piura, 2018. Piura: universidad nacional de peru.; 2018.
11. Mendoza JFD. Las TIC en las aulas de enseñanza superior Barcelona , editor. España: Editorial GEDISA; 2018.
12. Callejas RAE. Informática 1. 2nd ed. Verdugo MM, editor. México: Editorial Patria; 2016.
13. Serrano mje. Comunicación y atención al cliente. Segunda edición ed. España: ediciones paraninfo; 2017.
14. Irina B. Tic en las empresas. [Online]; 2016. Acceso 12 de Julio de 2018. Disponible en: http://efaunicartagena.blogspot.com/p/blog-page_18.html.
15. Velandia LM. El papel del tic en la transformación de la sociedad Colombia: Editorial Los Libertadores; 2016.

16. Marcos rr. Metodología de la investigación científica rusia: 3ciencias; 2018.
17. Castells MA. Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores. 15th ed. España: ESIC Editorial; 2017.
18. Luna f. Programacion web full stack 18. Users. 2018; 18 edicion.
19. Millahual cp. Programacion web full stack 16. Users. 2018; 16.
20. Larrocha ER. Nuevas tendencias en los sistemas de información España: Editorial Centro de Estudios Ramon Areces SA; 2017.
21. Fossati M. Introducción a UML Lenguaje para modelar objetos España: Natsys; 2017.
22. Martínez RN. El Proceso de Desarrollo de Software. 2nd ed. Reino Unido: IT Campus Academy; 2017.
23. Peng Y. Intelligence Science and Big Data Engineering. 8th ed. China: Springer; 2018.
24. Rueda RAS. DISEÑO Y ANÁLISIS DE UN SISTEMA WEB EDUCATIVO CONSIDERANDO LOS ESTILOS DE APRENDIZAJE. Primera Edición ed. España: Editorial Area de Innovacion y Desarrollo, S.l; 2016.
25. Olliver S. Desarrolle hoy las aplicaciones web de mañana. Primera Edición ed. España: Ediciones ENI; 2016.
26. Paz RLGL. Desarrollo de aplicaciones web en el entorno servidor España: IC

- Editorial; 2015.
27. Guérin BA. ASP.NET con C# en Visual Studio 2017 Diseño y desarrollo de aplicaciones Web España: Ediciones ENI; 2018.
 28. Arias MÁ. Aprende Programación Web con PHP y mysql. 2nd ed.: IT Campus Academy; 2017.
 29. Prescott P. La programación javascript Calaon M, editor. Reino unido : Babelcube Inc; 2017.
 30. Vigouroux C. Aprender a desarrollar con javascript España: Ediciones ENI; 2017.
 31. Fundamentos sobre la gestión de base de datos. Primera edicion ed.: 3ciencia; 2017.
 32. Combaudon S. Mysql 5.7: administración y optimización España: Ediciones ENI; 2017.
 33. Rodríguez PR. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA: Area de innovacion y desarrollo; 2018.
 34. Manuel slj. Investigación educativa. Fundamentos teóricos, procesos y elementos prácticos (enfoque práctico con ejemplos. Esencial para tfg, tfm y tesis) españa: editorial uned; 2017.
 35. Mazurek H. Instrumentos metodologicos de investigacion social: IRD Éditions; 2018.
 36. Zapata M. Analisis,diseño de implementacion de un sistema de informacion para

una tienda de ropa con enfoque al segmento juvenil. Huarney: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Ancash.; 2017.

37. Zapata M. Analisis,diseño de implementacion de un sistema de informacion para una tienda de ropa con enfoque al segmento juvenil. Lima: Universidad catolica del peru; 2013.

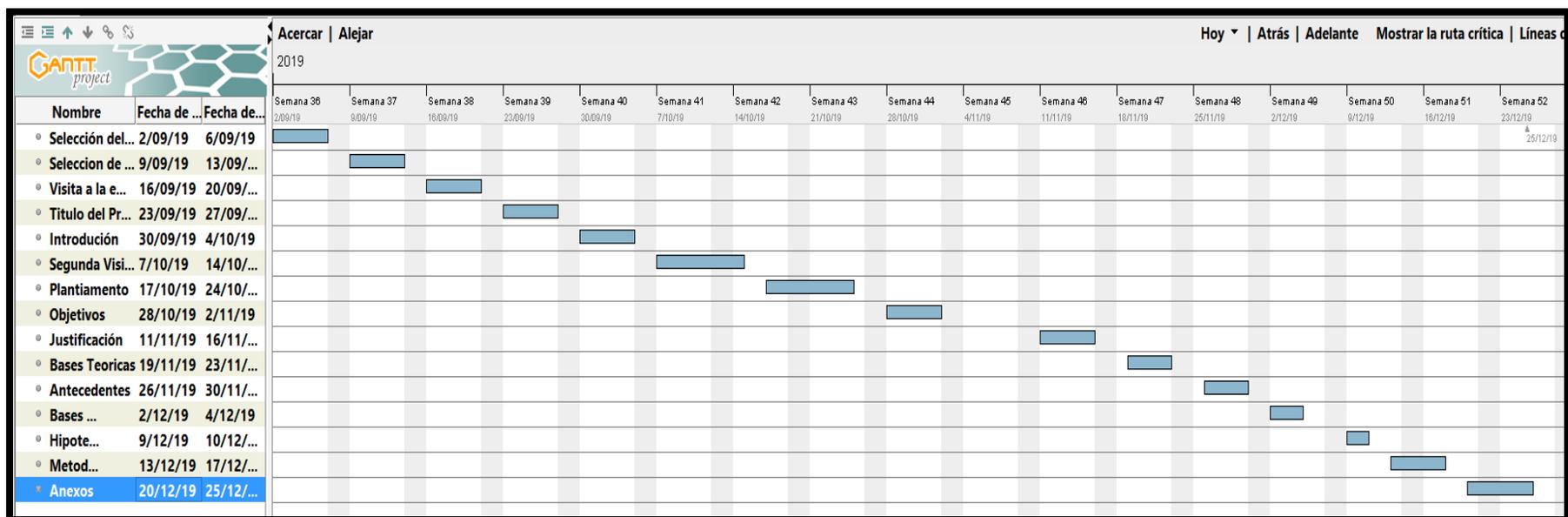
ANEXOS

VIII. ANEXOS

IX. ANEXO NRO. 01: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Diagrama Gantt

Cronograma de actividades de implementación de un sistema web para la gestión de ventas en Avikar s.a.c – Sullana



Fuente: Elaboración propia

ANEXO N° 2: PRESUPUESTO

ESTO Y FINANCIAMIENTO.

Rubro	Cantidad	Costo Unitario (S/)	Costo Total (S/)
Bienes de consumo			
Papelería	50 hojas	10.00	10.00
Lapiceros	3 unidades	1.50	4.50
USB	2 unidad	30.00	60.00
Fólder y faster	2 unidades	2.50	5.00
Cuaderno	1 unidad	4.00	4.00
Otros		50.00	50.00
Total, bienes			133.50
Servicios			
Pasajes	6	3.00	18.00
Impresiones	50 unidades	0.20	10.00
Copias	50 copias	0.10	5.00
Internet	50 horas	1.50	75.00
Anillados	1 unidad	6.50	6.50
Teléfono móvil/fijo	25	0.60	25.00
Personal			
Honorarios asesorías	8 horas	35.00	280.00
Total servicios			419.50
Total(S/)			552.50

Fuente: elaboración propia.

ANEXO NRO. 03: CUESTIONARIO

TITULO: Implementación de un Sistema Web para la Gestión de Ventas en Avikar s.a.c – Sullana. 2018

TESISTA: Martin Panta Flores

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 para 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:

DIMENSION 1: Nivel de Satisfacción del sistema actual.			
NRO.	PREGUNTA	SI	NO
1	¿Cree Usted que con el sistema actual brinda un servicio de calidad a los clientes?		
2	¿Cree usted que la información se encuentra segura con el método tradicional de registro que tiene la avícola ?		
3	¿Cree usted que el método utilizado para los procesos es eficiente?		
4	¿Cree usted que pierde tiempo utilizando el método tradicional en los procesos realizados?		

5	¿Cree usted que utilizando el sistema actual mejora la imagen de la empresa?		
6	¿Cree usted que es eficiente y seguro los reportes generados por el sistema actual?		
7	¿Cree usted que el sistema actual se adapta a las necesidades de la avícola?		
8	¿Cree usted que han mejorado los procesos utilizando el sistema actual en la avícola?		
9	¿Cree usted que el sistema actual es amigable y fácil de entender en la avícola?		
10	¿Usted está satisfecho con el sistema actual que utiliza la avícola?		

DIMENSION 2: SITUACION ACTUAL			
NRO.	PREGUNTA	SI	NO
11	¿Cree que es necesario desarrollar un sistema web de Gestión de venta?		
12	¿Cree que un sistema web de gestión de venta le ahorre Tiempo al brindar atención a los clientes?		
13	¿Cree usted que utilizando un sistema web de gestión Venta mejorara la satisfacción de los clientes?		
14	¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta Aumentará la utilidad en la Avícola?		
15	¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta Agilizara los procesos de la AVIKOLA?		
16	¿Cree usted que utilizando un sistema web de gestión de venta mantendrá la información segura de la AVIKOLA?		
17	¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta ayudaría a alcanzar los objetivos que se dan en la AVIKOLA?		

18	¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta Ayudará a mejorar la imagen de la empresa?		
19	¿Cree usted que un sistema web de gestión de venta Ayudará a tener reportes eficaces de la AVIKOLA?		
20	¿Cree usted que utilizando un sistema web de gestión de Venta tendrá mejor control de los procesos realizados?		

Fuente: Elaboración propia