

IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB PARA LA EMPRESA PASIÓN  
DIVINA - SATIPO; 2021.

IMPLEMENTATION OF A WEB SYSTEM FOR THE COMPANY PASIÓN DIVINA  
- SATIPO; 2021.

Janeth Y. Inga-Aquino <sup>1</sup>

RESUMEN

En esta investigación se propuso como objetivo “Implementar un sistema web para la mejora de la gestión de ventas de la empresa Pasión Divina - Satipo; 2021” en la línea de investigación denominada: Ingeniería de Software. Se aborda el problema de la empresa Pasión Divina, quien tiene problemas de gestión de ventas por desorganización de información, con consecuencias pérdida de clientes, poco control de sus inventarios y por ende pérdida económica. La investigación fue descriptiva, de diseño no experimental, con un universo de 20 personas, se usó el cuestionario como técnica y la encuesta como instrumento donde se obtuvo información importante para diagnosticar el estado actual de la empresa, los resultados indican que el 65.00% de los trabajadores mostraron no sentirse satisfechos con la gestión de ventas y el 35.00% mostraron sentirse satisfechos con la gestión de ventas, el 100.00% de los trabajadores mostraron que si existe la necesidad de implementar un sistema web en la empresa; esto concuerda con las hipótesis específicas dando validez a la hipótesis general, su alcance es el área de ventas para organizar adecuadamente la gestión ventas. Se concluye que es indispensable el desarrollo del sistema web para mejorar la gestión de venta de la empresa.

**Palabras clave:** Base de datos, Gestión de ventas, Sistemas web.

---

<sup>1</sup> Estudiante de la Escuela de Ingeniería de la Facultad de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

## ABSTRACT

The objective of this research was to “Implement a web system to improve the sales management of the company Pasión Divina - Satipo; 2021” in the line of research called: Software Engineering. The problem of the company Pasión Divina is addressed, which has sales management problems due to disorganization of information, with consequences loss of customers, little control of their inventories and therefore economic loss. The research was descriptive, of non-experimental design, with a universe of 20 people, the questionnaire was used as a technique and the survey as an instrument where important information was obtained to diagnose the current state of the company, the results indicate that 65.00% of the workers showed they were not satisfied with the sales management and 35.00% showed they were satisfied with the sales management, 100.00% of the workers showed that if there is a need to implement a web system in the company; This agrees with the specific hypotheses giving validity to the general hypothesis, its scope is the sales area to properly organize the sales management. It is concluded that the development of the web system is essential to improve the sales management of the company.

**Keywords:** Database, Sales management, Web systems.

## INTRODUCCIÓN

El desarrollo de un sistema web es útil para toda organización pues las empresas de hoy requieren tener presencia en todos los espacios tanto físicos como virtuales. Precisamente el desarrollo de un sistema web ayudara a la empresa a hacerse conocida no solo en nivel local y nacional, sino también internacionalmente (1).

Para Córdoba y Fernández (2), los sistemas web también denominados escritorios web se refieren al conjunto de servicios básicos que ejecutan en el navegador web y no dependen del sistema operativo desde el que se ejecutan. Al implementar este tipo de plataformas en las empresas es invertir en eficiencia debido a que sus alcances mejoran la productividad de la empresa y también su imagen.

Actualmente la empresa Pasión Divina tiene problemas en el registro de sus ventas, las vendedoras no anotan lo que venden en ese momento por atender a los demás clientes luego se olvidan de la cantidad exacta que vendieron haciendo un registro no tan exacto, los cuadernos se traslapelan, es difícil saber la cantidad exacta de dinero que se obtuvo durante el día o el mes, además cuando un cliente solicita varios pedidos se tardan mucho en atenderlos porque no saben si hay o no en el almacén los productos que pidió el cliente en otras palabras, no se llevan un buen control de la gestión de ventas. En esta investigación se pretende hacer una propuesta que mejore esas condiciones actuales mediante el desarrollo de un sistema web.

La presente investigación se realizará con el objetivo de implementar un sistema web para la mejora de la gestión de ventas de la empresa Pasión Divina - Satipo; 2021.

Debido a esto, se obtienen los siguientes objetivos específicos:

1. Analizar los procesos de la gestión de venta que se realizan dentro de la empresa Pasión Divina, identificando la deficiencia que se presentan dentro del proceso de la gestión de ventas.
2. Seleccionar la metodología apropiada para desarrollar la documentación del sistema web de la empresa Pasión Divina.
3. Diseñar el sistema web de ventas empleando un diseño intuitivo para el fácil manejo de los trabajadores de la empresa Pasión Divina.

Se justifica académicamente debido a que está dada por el conocimiento existente sobre las variables de estudio. En tal sentido, se hace una recopilación de los aspectos más resaltantes, de esta manera el resultado del análisis será el aporte al conocimiento existente acerca del tema.

Se justifica operativamente porque se expuso los beneficios de desarrollar un sistema web para la mejora de la gestión de venta dentro de la empresa Pasión Divina. Ello contribuye a facilitar el manejo de la información, a tenerla más organizada y hacer el tiempo más efectivo, obteniendo resultados que se traduzcan en rentabilidad.

Se justifica económicamente porque la empresa “Pasión divina” mejora sus ingresos al realizar las ventas de manera rápida y los clientes quedan más satisfechos con los servicios que ofrece.

Se justifica tecnológicamente debido a que la empresa “Pasión Divina”, permite el uso de tecnologías de Información y comunicación, beneficiándose de este modo con el uso de un software y registrando sus ventas de manera ordenada.

Se justifica institucionalmente porque es necesario implementar un sistema web para poseer una mejor organización y control de ventas de la empresa Pasión Divina, así mismo hay una rápida atención de los clientes.

La metodología de la investigación fue de tipo descriptiva, de nivel cuantitativa y el diseño de investigación es no experimental.

Los resultados obtenidos en la primera dimensión fueron: Satisfacción de la gestión de ventas, se logra distinguir que el 65.00% de los trabajadores mostraron no sentirse satisfechos con la gestión de ventas y el 35.00% mostraron sentirse satisfechos con la gestión de ventas, y en la segunda dimensión: Necesidad de implementar un sistema web, se obtuvo que el 100.00% de los trabajadores mostraron que si existe la necesidad de implementar un sistema web en la empresa.

Concluye que la implementación de un sistema web para la empresa Pasión Divina, tiene una gran aprobación por parte de los trabajadores, debido a que el sistema permite realizar las ventas de manera rápida, mantiene de forma organizada la documentación de las ventas y permite visualizar reportes de los movimientos de productos dentro de empresa dando así un mayor control de la producción.

## MATERIALES Y MÉTODOS

Esta investigación fue de tipo descriptiva, porque se reportó lo que se observó en la realidad de tal manera sin ningún tipo de cambios.

**Descriptiva:** Esta investigación fue de tipo descriptiva, porque reportó lo que se observó en la realidad de tal manera.

Para Soto (3), el propósito de esta investigación descriptiva es representar las características detalladamente en la investigación, representando cada uno de los aspectos, características o facciones únicas que se observaron durante el desarrollo de la recolección de datos.

**Cuantitativa:** Fue de enfoque cuantitativo, por el tratamiento estadístico descriptivo que se empleó.

Los enfoques cuantitativos miden fenómenos, utilizan estadísticas, emplea experimentación, analiza la causa y efecto de los problemas (3).

**No Experimental:** El estudio fue no experimental porque no hubo manipulación de variables deliberadamente.

Hernández, Fernández y Baptista (4), afirma que los diseños experimentales son propios de la investigación cuantitativa. Los diseños no experimentales se aplican en ambos enfoques.

**Corte Transversal:** Fue de corte transversal porque se recogió la información en un solo momento a través de un cuestionario.

Para Hernández, Fernández y Baptista (4), los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede

**Universo:** El universo estuvo conformado por 20 trabajadores de la empresa del rubro de confecciones denominada Pasión Divina - Satipo, categoría micro y pequeña empresa.

Para Hernández, Fernández y Baptista (4), la población o universo es el conjunto de personas, cosas o fenómenos sujetos a investigación, que tienen en común algunas características definidas

**Muestra:** La muestra estuvo conformada por 20 trabajadores de la empresa del rubro de confecciones denominada Pasión Divina - Satipo.

Para Hernández, Fernández y Baptista (4), es una porción significativa del universo que se selecciona para la investigación.

Esta investigación está alineada a los principios establecido por la universidad Católica los Ángeles de Chimbote, estos son: la protección de las personas, el cuidado del medio ambiente y la biodiversidad, la libre participación y el derecho a estar informado, beneficencia y no maleficencia, justicia e integridad científica.

## RESULTADOS

Tabla Nro. 1: Satisfacción de la gestión de ventas

Distribución y respuestas de los trabajadores acerca de la Satisfacción de la gestión de ventas de la empresa Pasión Divina, respecto a la implementación de un sistema web para la empresa Pasión Divina - Satipo; 2021.

Alternativa	n	%
Si	7	35.00
No	13	65.00
Total	20	100.00

Fuente: Instrumento de recolección de datos aplicado a los trabajadores de la empresa Pasión Divina – Satipo; para dar respuesta a la siguiente interrogante: ¿Cree que la gestión de ventas cumple con las exigencias de los usuarios?

Aplicado por: Inga, J.; 2021.

En la tabla Nro. 1 se logra distinguir que el 65.00% de los trabajadores mostraron no sentirse satisfechos con la gestión de ventas y el 35.00% mostraron sentirse satisfechos con la gestión de ventas.

Tabla Nro. 2: Necesidad de implementar un sistema web

Distribución y respuestas de los trabajadores acerca de la Necesidad de implementar un sistema web de la empresa Pasión Divina, respecto a la implementación de un sistema web para la empresa Pasión Divina - Satipo; 2021.

Alternativa	n	%
Si	20	100.00
No	-	-
Total	20	100.00

Fuente: Instrumento de recolección de datos aplicado a los trabajadores de la empresa Pasión Divina – Satipo; para dar respuesta a la siguiente interrogante: ¿Consideras importante que la empresa Pasión Divina cuente con un sistema web para el registro de ventas?

Aplicado por: Inga, J.; 2021.

En la tabla Nro. 2 se logra distinguir que el 100.00% de los trabajadores mostraron que si existe la necesidad de implementar un sistema web en la empresa.

## DISCUSIÓN

En la presente investigación se planteó como objetivo Implementar un sistema web para la mejora de la gestión de ventas de la empresa Pasión Divina - Satipo; 2021, con la finalidad de contribuir a la mejora en el proceso de ventas. En este estudio se realizó una encuesta en la cual se plantearon preguntas acordes a las dos dimensiones que se relacionan al marco de trabajo que facilite el avance de la investigación con la finalidad de poder cumplir con desarrollo un sistema web basado en buenas prácticas, una vez obtenido los datos.

- **Respecto a la primera dimensión: Satisfacción de la gestión de ventas**, los resultados reportados en la tabla Nro. 1 se logra distinguir que el 65.00% de los trabajadores mostraron no sentirse satisfechos con la gestión de ventas y el 35.00% mostraron sentirse satisfechos con la gestión de ventas, el resultado obtenido se asemeja con la tesis “Implementación de un sistema de información web para optimizar la gestión administrativa de la empresa Comercial Angelito de la ciudad de Chepén”, de los autores Quispe y Vargas (5), de la ciudad de Trujillo – Perú, en donde el 60% de los clientes insatisfechos con el sistema actual y el 40% se encuentra poco satisfechos con el sistema con el que se trabaja, las tecnologías de información son importantes y deben ser empleadas en las empresas para mejorar sus procesos en todas las áreas, tal como lo menciona Guzmán y Navarro (6), las TIC, “constituyen herramientas fundamentales para facilitar el acceso a conocimientos y potenciar las capacidades de innovación de los países de América latina y el caribe”, en tal sentido, los resultados que se reportan en esta investigación acerca de la insatisfacción total de los empleados por el sistema actual que no emplea las TIC para optimizar los resultados y como consecuencia de ello, pierde los apuntes de las cuentas de los clientes y proveedores, ello trae como efecto pérdida de tiempo y de rentabilidad, porque al

perder la cuenta de los clientes no puede comprar y tampoco se puede controlar las posibles pérdidas porque no hay un adecuado control.

- **Respecto a la segunda dimensión: Necesidad de implementar un sistema web,** los resultados reportados en la tabla Nro. 2 se logra distinguir que el 100.00% de los trabajadores mostraron que si existe la necesidad de implementar un sistema web en la empresa, el resultado obtenido se asemeja con la tesis “Implementación de un sistema de información web para el control de compras y ventas en la empresa CompuCenter Bussines S.A.C. - Trujillo; 2017”, del autor Montoya (7), de la ciudad de Chimbote – Perú, en donde el 100% de la empresa si está de acuerdo con la implementación de un sistema informático web de compra y ventas; y el 0% no está de acuerdo con la implementación del sistema informático, Asto (8), afirma que el uso de las TIC ayuda a gestionar mejor la organización y a la toma de decisiones, permite a la empresa elevar su productividad, reduciendo de esta manera el uso de recursos, de tal manera que mejora las condiciones actuales de la organización, en tal sentido, indistintamente del tamaño o el rubro las empresas requieren de la ayuda de las TIC para sistematizar y hacer más eficiente sus procesos. Los resultados presentados dan muestra de la necesidad de realizar la implementación de un sistema web, debido a que actualmente la organización en el área de ventas no está funcionando de manera eficiente y por el contrario registra pérdidas y el proceso es más lento al no contar con un sistema web y el empleo de las tecnologías de información.

## CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados que interpretamos y analizamos a través del cuestionario aplicado a los trabajadores de la empresa, concluyó que la implementación de un sistema web para la empresa Pasión Divina, posee gran aprobación por parte de los encuestados, esto se debe a que el sistema permite realizar las ventas de manera más rápida y mantiene de forma organizada la documentación de las ventas.

1. Se realizó la identificación de los procesos actuales de la gestión de ventas de la empresa Pasión Divina, permitiendo de este modo encontrar los principales problemas que mantenía la empresa.
2. Se seleccionó la metodología RUP como la más apropiada para desarrollar la documentación del sistema web, debido a que se podrán representar mediante diagramas los procesos dentro del sistema haciendo que sea de fácil entendimiento.
3. Se elaboró el diseño del sistema web utilizando HTML, PHP y Bootstrap para darle un diseño intuitivo permitiendo tener una interfaz gráfica interactiva y de fácil uso.

El aporte del investigador en la implementación del sistema web para la gestión de ventas de la empresa Pasión Divina, será la adecuada gestión de ventas de los productos, a su vez el proyecto por la tecnología utilizada permitirá una significativa reducción de costos en la solución y el cumplimiento de los requerimientos funcionales que serán la mejora de los registros de ventas, control stock, y la mejora del control general por medio de reportes.

Como valor agregado se realizará la implementación del software en la Empresa Pasión Divina desarrollado con todas las herramientas con las que cuenta y la efectividad que tendrá en la gestión de ventas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- (1). Huaman Varas J, Huayanca Quispe C. Desarrollo e implementación de un sistema de información para mejorar los procesos de compras y ventas en la empresa HUMAJU. Tesis de titulación. Lima: Universidad Autónoma del Perú; 2017.
- (2). Cordova Vite P, Fernandez Huaman I. Sistema web para el proceso de control de servicios de tecnologías de información en la Empresa Peruana de Moldeados S.A. Tesis de titulación. Lima: Universidad cesar vallejo; 2019.
- (3). Soto Quiroz R. La tesis de maestría y doctorado en cuatro pasos Lima: Nuevo Milenio; 2015.
- (4). Hernández , Fernández , Baptista. Metodología de la investigación México: Mc Graw Hill; 2016.
- (5). Quispe Hernández AÁ, Vargas Chavarri F. Implementación de un sistema de información web para optimizar la gestión administrativa de la empresa Comercial Angelito de la ciudad de Chepén. Tesis de titulación. Trujillo - Perú: Universidad Nacional de Trujillo; 2016.
- (6). Guzman Ortiz C, Navarro Acosta N. Uso de las tecnologías de la información y la comunicación y el desempeño laboral en la Compañía Pacífico Seguros Cusco - 2020. Tesis. Cusco: Universidad Continental; 2020.
- (7). Montoya Simeón GF. Implementación de un sistema de información web para el control de compras y ventas en la empresa CompuCenter Bussines S.A.C. - Trujillo; 2017. Tesis de titulación. Chimbote - Perú: Univerrsidad Católica los Ángeles de Chimbote; 2017.
- (8). Asto Clemente LM. La gestión de calidad y marketing en las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio-Rubro Ferreterías del Cercado de la provincia de Satipo, año 2018. Tesis de Bachiller. Satipo - Perú: Universidad los Ángeles de Chimbote; 2019.