



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

**PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE VENTA PARA LA
JUGUERÍA FRUVIDA - MARCARÁ; 2024.**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERA DE SISTEMAS

AUTOR

HUAYANEY AQUIÑO, NITHZA DANIDE

ORCID:0000-0001-9358-5690

ASESOR

SUXE RAMIREZ, MARIA ALICIA

ORCID:0000-0002-1358-4290

CHIMBOTE-PERÚ

2024



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

PROGRAMA DE ESTUDIO DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

ACTA N° 0041-108-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **10:40** horas del día **21** de **Junio** del **2024** y estando lo dispuesto en el Reglamento de Investigación (Versión Vigente) ULADECH-CATÓLICA en su Artículo 34º, los miembros del Jurado de Investigación de tesis de la Escuela Profesional de **INGENIERÍA DE SISTEMAS**, conformado por:

GUTIERREZ GUTIERREZ JORGE LUIS Presidente
GARCIA MERINO LUIS SANTIAGO Miembro
ANCAJIMA MIÑAN VICTOR ANGEL Miembro
Dr(a). SUXE RAMIREZ MARIA ALICIA Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE VENTA PARA LA JUGUERÍA FRUVIDA - MARCARÁ; 2024.**

Presentada Por :
(1209171015) **HUAYANEY AQUIÑO NITHTZA DANIDE**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **16**, quedando expedito/a el/la Bachiller para optar el TITULO PROFESIONAL de **Ingeniera de Sistemas**.

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

GUTIERREZ GUTIERREZ JORGE LUIS
Presidente

Luis Santiago Garcia Merino
DOCTOR EN CIENCIAS DE LA COMPUTACION
ING. DE SISTEMAS / LIC. EN ADMINISTRACION
CIP 87016 CCRLAD 29884

GARCIA MERINO LUIS SANTIAGO
Miembro

ANCAJIMA MIÑAN VICTOR ANGEL
Miembro

Dr(a). SUXE RAMIREZ MARIA ALICIA
Asesor



CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DE ORIGINALIDAD

La responsable de la Unidad de Integridad Científica, ha monitorizado la evaluación de la originalidad de la tesis titulada: PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE VENTA PARA LA JUGUERÍA FRUVIDA - MARCARÁ; 2024. Del (de la) estudiante HUAYANEY AQUIÑO NITHZA DANIDE, asesorado por SUXE RAMIREZ MARIA ALICIA se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 0% según el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

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

Chimbote, 30 de Julio del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

Dedicatoria

Este informe de Tesis va dedicado a mis padres por bríndame su apoyo, amor y sabiduría. Su sacrificio y dedicación han sido mi mayor inspiración a lo largo de este proceso de aprendizaje académico. A mis hermanos y familia por su aliento y risas compartidas constante que iluminaron los días más complicados. También a aquellas personas que contribuyeron en mi crecimiento académico y personal.

Nithza Danide Huayaney Aquino

Agradecimiento

Agradezco a Dios por haberme permitido seguir adelante y brindarme salud, bienestar y amor que recae sobre mí y mi familia, por llenarla de paz, bendiciones y mucha sabiduría.

Agradezco a mi asesora por compartirme su conocimiento y brindarme sus valiosas recomendaciones, sugerencias para mejorar y enriquecer mi informe de tesis.

A mis compañeros de trabajo por brindarme las facilidades de poder elaborar mi informe de tesis, brindarme ánimos, consejos para poder seguir superándome y culminar satisfactoriamente, ser una buena profesional.

Por último, agradezco a las fuentes y bibliotecas web que me proporcionaron recursos esenciales y confiables para la investigación de mi informe de tesis.

Nithza Danide Huayaney Aquino

Índice general

Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento	v
Índice general	vi
Lista de tablas	viii
Lista de figuras	ix
Resumen	xi
Abstract.....	xii
I. Planteamiento del problema	1
1.1. Descripción del problema	1
1.2. Caracterización del Problema	1
1.3. Formulación del Problema.....	1
1.4. Justificaciones	2
1.4.1. Justificación teórica	2
1.4.2. Justificación practica	2
1.4.3. Justificación metodológica	2
1.5. Objetivos.....	2
1.5.1. Objetivo general	2
1.5.2. Objetivos específicos	2
II. Marco teórico	3
2.1. Antecedentes.....	3
2.1.1. Antecedentes a nivel internacional	3
2.1.2. Antecedentes a nivel nacional	4
2.1.3. Antecedentes a nivel regional.....	5
2.2. Bases teóricas	6
2.2.1. Rubro de la empresa	6

2.2.2. La empresa Investigada	6
2.2.3. Las Tecnologías de información y comunicaciones (TIC).....	8
2.2.4. Teoría relacionada con la variable de estudio	9
2.3. Hipótesis	13
2.3.1. Hipótesis General	13
2.3.2. Hipótesis específicas.....	13
III. Metodología.....	14
3.1. Tipo, nivel y diseño de investigación	14
3.2. Población y muestra.....	14
3.3. Operacionalización de las variables.....	16
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	18
3.5. Método de análisis de datos	18
3.6. Aspectos éticos	18
IV. Resultados	20
V. Discusión	22
5.1. Propuesta de mejora.....	25
VI. Conclusiones.....	59
VII. Recomendaciones.....	60
Referencias bibliográficas	61
Anexos.....	65
Anexo 01: Matriz de Consistencia.....	66
Anexo 02: Instrumento de recolección de información.....	68
Anexo 03. Ficha técnica de los instrumentos	70

Lista de tablas

Tabla 1	<i>Matriz de operacionalización de la variable</i>	16
Tabla 2	<i>Propuesta de implementación de un sistema web de venta</i>	20
Tabla 3	<i>Proceso actual del sistema web de venta</i>	20
Tabla 4	<i>Mejora de procesos de venta</i>	21
Tabla 5	<i>Propuesta de implementación del sistema web.</i>	21
Tabla 6	<i>Requerimientos funcionales</i>	25
Tabla 7	<i>Requerimientos no funcionales</i>	26
Tabla 8	<i>Caso uso - Acceso al sistema</i>	26
Tabla 9	<i>Caso uso - Gestionar usuario</i>	27
Tabla 10	<i>Caso uso - Gestionar cliente</i>	28
Tabla 11	<i>Caso uso - Gestionar producto</i>	29
Tabla 12	<i>Caso uso - Gestionar pedido</i>	30
Tabla 13	<i>Caso uso - Gestionar venta</i>	31
Tabla 14	<i>Caso uso - Gestionar reporte</i>	33
Tabla 15	<i>Presupuesto económico</i>	58

Lista de figuras

Figura 1	<i>Ubicación Geográfica de la juguería Fruvida</i>	6
Figura 2	<i>Organigrama de la juguería Fruvida</i>	8
Figura 3	<i>Arquitectura de los 3 niveles</i>	9
Figura 4	<i>Clasificación de ventas</i>	10
Figura 5	<i>Acceder al sistema</i>	26
Figura 6	<i>Gestionar usuario</i>	27
Figura 7	<i>Gestionar cliente</i>	27
Figura 8	<i>Gestionar producto</i>	29
Figura 9	<i>Gestionar pedido</i>	30
Figura 10	<i>Gestionar venta</i>	31
Figura 11	<i>Gestionar reporte</i>	32
Figura 12	<i>Diagrama de secuencia - Acceso al sistema</i>	34
Figura 13	<i>Diagrama de secuencia - Gestionar usuario</i>	35
Figura 14	<i>Diagrama de secuencia - Gestionar cliente</i>	36
Figura 15	<i>Diagrama de secuencia - Gestionar producto</i>	37
Figura 16	<i>Diagrama de secuencia - Gestionar venta</i>	38
Figura 17	<i>Diagrama de secuencia - Gestionar reportes</i>	39
Figura 18	<i>Diagrama de actividades - Acceder al sistema</i>	40
Figura 19	<i>Diagrama de actividades - Gestionar usuario</i>	41
Figura 20	<i>Diagrama de actividades - Gestionar cliente</i>	42
Figura 21	<i>Diagrama de actividades - Gestionar producto</i>	43
Figura 22	<i>Diagrama de actividades - Gestionar pedido</i>	44
Figura 23	<i>Diseño de base de datos</i>	45
Figura 24	<i>Interfaz - Acceso al sistema</i>	46
Figura 25	<i>Interfaz - Menú principal</i>	47
Figura 26	<i>Interfaz - Registrar Usuario</i>	48
Figura 27	<i>Interfaz - Registro de salas</i>	49
Figura 28	<i>Interfaz - Salas</i>	50
Figura 29	<i>Interfaz - Administrar Mesas</i>	51
Figura 30	<i>Interfaz - Registro producto</i>	52
Figura 31	<i>Interfaz - Registrar pedido</i>	53
Figura 32	<i>Interfaz - Pedidos</i>	54

Figura 33 <i>Interfaz - Finalizar pedido</i>	55
Figura 34 <i>Interfaz - Registro de venta</i>	56

Resumen

La presente tesis se desarrolló bajo la línea de investigación ingeniería de software de la Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; tuvo como objetivo general proponer la implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida - Marcará; 2024, para mejorar el control de venta. La metodología fue de tipo básica, nivel descriptivo y diseño no experimental de corte transversal, con una muestra de 10 colaboradores de la juguería, para la recolección de datos se utilizó el instrumento del cuestionario mediante la técnica de la encuesta. Los resultados obtenidos se observan que el 60.00% No están satisfechos con el proceso actual en la venta, asimismo en la segunda dimensión el 80.00% indican que Si es necesario la propuesta de implementación de un sistema web. Se concluye que si existe un alto de nivel de aceptación acerca de la propuesta de implementación de un sistema web de venta para la juguería fruvida.

Palabra clave: Juguería, Sistema web, Venta.

Abstract

This thesis was developed under the software engineering research line of the Professional School of Systems Engineering of the Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Its general objective was to propose the implementation of a web sales system for the Fruvida - Marcará juice store; 2024, to improve sales control. The methodology was basic, descriptive level and non-experimental cross-sectional design, with a sample of 10 employees of the juice store, for data collection the questionnaire instrument was used through the survey technique. The results obtained show that 60.00% are not satisfied with the current sales process, also in the second dimension 80.00% indicate that the proposal for the implementation of a web system is necessary. It is concluded that there is a high level of acceptance regarding the proposal to implement a web sales system for the fruvida juice store.

Keyword: Juguería, Web system, Sale.

I.Planteamiento del problema

1.1. Descripción del problema

La tecnología desempeña un papel crucial en el continuo progreso de la industria de la alimentación, hoy en día los dueños de los locales que ofrecen alimento analizan las tecnologías y tendencias más recientes que les permite obtener la dirección que está tomando el sector tecnológico y cómo pueden satisfacer las demandas del mercado actual para no quedarse rezagados frente a sus competidores; a medida que la tecnología avanza, los comportamientos y expectativas tanto de los clientes como lo empleados también evolucionan de manera paralela, el local de alimento al contar con sistema web de venta va a facilitar los pedidos en línea contando un seguimiento de tiempo real, es excelente para recopilar datos de clientes siendo así que facilita los pedidos y pagos de los clientes (Restauración news, 2023).

En el Perú, hay pequeñas y medianas organizaciones que todavía se resisten a la utilización de las novedosas tecnologías: no conocen las ventajas que ofrece el instalar un sistema de web en su establecimiento, piensan que es inalcanzable económicamente y aún no se proporcionan cuenta que al tener una composición pequeña tienen la posibilidad de ajustarse mejor a los cambios y conseguir una más grande posibilidad de incremento (Príncipe Holguín, 2017).

1.2. Caracterización del Problema

La juguería Fruvida en la actualidad el proceso de pedidos lo vienen realizando de manera manual, en ocasiones se ah extraviar los apuntes ello con lleva a consultar nuevamente el pedido, esto viene causando pérdida de tiempo e incomodidad en el cliente, al momento de realizar el pago de la cuenta no se tiene el monto exacto ya que no se sabe con exactitud lo consumido debido a que se extravió la hoja de apuntes, al finalizar el día solo tiene el monto total de venta, mas no el consumo el por cliente lo cual sería bueno ya que ayudara a ver si el monto total coincide con el consumo de los cliente..

1.3. Formulación del Problema

¿De qué manera la propuesta de implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida - Marcará; 2024, mejorará el control de la venta?

1.4. Justificaciones

1.4.1. Justificación teórica

Se aplicó los conocimientos que obtuve durante mi formación académica, en el cual gracias a ello se realizó la propuesta de un sistema web de venta para la juguería Fruvida, Marcará – Carhuaz; en el cual el objetivo era contar con un mejor control de las ventas, para el desarrollo de sistemas aplico el lenguaje de programación PHP, HTML y CSS, como base de datos se usó MySQL.

1.4.2. Justificación practica

El sistema propuesto será un gran apoyo para la dueña y empleada del local permitiéndole conocer la venta diaria, mes o año, al empleado le ayudara a realizar un registro de los pedidos y así poder ser atendidos de manera ordena y eficiente, siendo así que ello será satisfactorio para los clientes que acudan al establecimiento.

1.4.3. Justificación metodológica

La presente investigación, se hará uso de la metodología de tipo descriptivo y de nivel cuantitativo, el diseño no experimental y de corte transversal.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Proponer la implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida – Marcará; 2024, para mejorar el control de la venta.

1.5.2. Objetivos específicos

1. Analizar el proceso de registro de venta actual en la juguería Fruvida, para conocer la problemática y necesidad que pueda tener la juguería.
2. Determinar los requerimientos funcionales y no funcionales para mejorar el proceso de ventas en la juguería Fruvida.
3. Modelar el proceso actual, la base de datos del nuevo sistema web de venta en la juguería Fruvida.

II. Marco teórico

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes a nivel internacional

Castro (2023), propuso su tesis “Desarrollo de un sistema web dirigido al proceso de ventas de la empresa Silvagro WSV S.A.” en la Universidad de Guayaquil, tiene como objetivo general desarrollar un sistema web que permita llevar un mejor control del proceso de ventas de la empresa Silvagro WSC S.A., trabaja con la metodología de enfoque cualitativo ya que va a permitir la recopilación de los datos para la formulación de la solución a propuesta, se empleó la técnica de la entrevista, en esta investigación se aplicó la metodología de desarrollo semi-agil Iconix abarcando las etapas como el análisis, diseño, desarrollo y presentación, finalmente concluye que se logró desarrollar el sistema web ya que permitirá al personal gestionar, monitorear y controlar el proceso de ventas.

Torres y Catagña (2022), propone su tesis titulada “Análisis y desarrollo de un sistema informático, para la web, que gestione la venta y distribución de artículos de la tienda virtual Store_Valentina” en la Universidad politécnica Salesiana Sede Quito, tiene como objetivo general desarrollar un sistema informático web, que permite la comercialización y distribución, que gestione la venta de artículo por parte de la tienda online Store_Valentina, trabaja con la metodología RUP como punto de partimiento para el desarrollo de las fases, concluye que se realizó el sistema informático web que agiliza los procedimientos como administrador, manejo de cliente, reportes, gestión de usuario logístico y el sistema de facturación, en el cual se logro un funcionamiento óptimo y cumpliendo con las especificaciones del cliente.

Zamora (2021), propone su tesis titulada “Desarrollo de una aplicación web para el control de ventas en la empresa LF publicidad” en la Universidad Politécnico Salesiana sede Guayaquil, teniendo como objetivo general desarrollar una aplicación web para la gestión de ventas en la empresa “LF Publicidad”, trabaja con la metodología RUP para lograr un desarrollo de software de alta calidad que se concuerde a las necesidades del usuario, se desarrolló bajo el lenguaje de programación PHP a la vez trabajo

con HTML, siendo así que cuenta con un patrón de MVC, finalmente concluye que debido al desarrollo del sistema el control de las ventas por empleado se realizara de manera más ágil, eficiente y rápido; siendo así que genera los reportes como ventas por clientes, ventas generales y la ventas por empleados

2.1.2. Antecedentes a nivel nacional

Valencia (2021), propone en su tesis titulada “Implementación De Un Sistema De Ventas En El Restaurante El Fogón Dorado. –Sullana; 2019.”, trabajo con la metodología descriptiva, enfoque cuantitativo y desarrollada mediante el diseño no experimental, como objetivo general es propones la implementación de un sistema de ventas en el restaurante el Fogón Dorado–Sullana; para mejorar los procesos de ventas, concluye que con la implementación del sistema de ventas en el restaurante el “fogón dorado”- Sullana, mejorara los procesos de ventas. Siendo que se indicó que la hipótesis planteada queda aceptada.

Colque (2021), propone su tesis titulada “Sistema Web Para El Proceso De Gestión Comercial En La Empresa San Gabriel SAC” en la Universidad Tecnológica del Perú Lima – Perú, tiene como objetivo general desarrollar un sistema web para el proceso de gestión comercial en la empresa San Gabriel SAC para automatizar, administrar, controlar, enlazar e integrar sus alquileres de equipos, ventas, compras y el mantenimiento de los mismos, trabajo con la metodología Waterfall (cascada) lo cual permite desglosar toda la información y ver como se genera la información correcta, concluye que se resolvió las deficiencias en el manejo de la empresa, redujo los problemas como: mal coordinación y control de procesos de alquiler del producto, falta de generación de reportes con data real, solicitudes no atendidas, no llevar el control de alquiler y mantenimiento de los equipos.

Cruz (2020), propone su tesis denominada “Sistema Web para el Proceso de Ventas de la Empresa “SISO EIRL”” en la Universidad César Vallejo Lima – Perú, la metodología investigación con la cual trabajo fue Aplicada, con diseño experimenta y enfoque cuantitativo del tipo pre – experimental, teniendo como objetivo mejorar el proceso de ventas en la empresa SISO EIRL. Los resultados que se obtuvieron al implementar el

sistema web es que se aumentó el porcentaje en el crecimiento de venta en un 5.31% y la productividad de venta a un 0.64. Concluye que el sistema web ayudo a mejorar el proceso de ventas, se aumentó el porcentaje de crecimiento de ventas, siendo que se incrementó la productividad de ventas de la empresa SISO EIRL.

2.1.3. Antecedentes a nivel regional

Ban (2023), propone su tesis titulada “Propuesta de implementación de un sistema de gestión de venta de la empresa Japan Motors Diesel E.I.R.L. - Perú; 2023”, el tipo de investigación trabajada fue no experimental, descriptiva y de corte transversal; como objetivo general es la implementación de un sistema de gestión de ventas para Japan Motors Diesel, lo cual permitirá optimizar el proceso de ventas, concluye que si existe la necesidad de implementación de un sistema de gestión debido a que ello va a mejorar las ventas.

Orrillo (2022), propone en su tesis titulada “Implementación De Un Sistema Informático Web De Ventas Y Almacén Para La Bodega Kathy – Nuevo Chimbote; 2019”, trabajo con la metodología de tipo descriptivo y nivel cuantitativa, desarrollada mediante el diseño no experimental, tiene como objetivo general Implementar un sistema informático web en la Bodega Kathy, con la finalidad de mejorar los procesos de ventas y almacén, concluye que se obtiene la necesidad de implementar el sistema web para agilizar y mejorar el control de ventas.

Mejía (2021), propone su tesis titulada “Propuesta para la implementación de un sistema web de ventas en línea para la feria artesanal Los Andes Huaraz; 2021”, trabaja con la metodología descriptiva, enfoque cuantitativo y de diseño no experimental, su objetivo general es realizar la propuesta de implementación de un sistema de ventas en línea para la feria artesanal “LOS ANDES” – Huaraz; 2021, para mejorar el proceso de ventas, con la finalidad de dar una solución a lo que se observó, concluyendo que la propuesta de implementación de un sistema de ventas en mejora el proceso de ventas de la feria artesanal “Los Andes”.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Rubro de la empresa

La juguería Fruvida, tiene el rubro de ventas de bebidas a base de frutas, adicional a ello ofrece sándwich, infusiones, ensalada de frutas, postres, empanadas frescas, gaseosas, etc.

2.2.2. La empresa Investigada

- Información general

DENOMINACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Nombre : JUGUERIA FRUVIDA

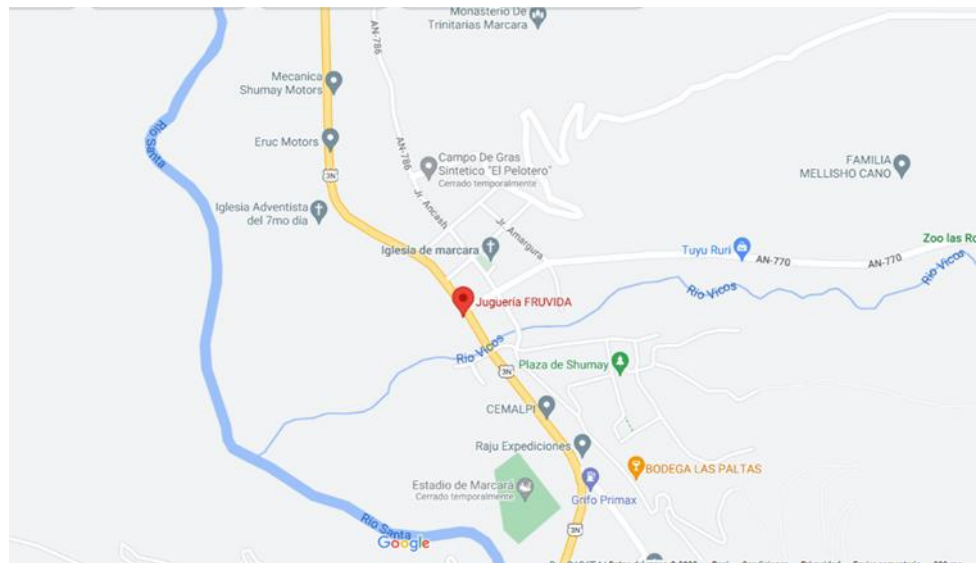
Sigla : FRUVIDA

Ubicación : Distrito de Marcará, Provincia de Carhuaz, Departamento de Ancash

Categorización : FRUVIDA. Categoría II.

Figura 1

Ubicación Geográfica de la juguería Fruvida



Nota. Ubicación de la juguería Fruvida (Google, 2022)

- Historia

La juguería Fruvida, se apertura en el año 2014 en la Av. Augusto B Leguía s/n – Marcará, la juguería se apertura debido a que en la zona no había una juguería y las personas solicitaban una a inicios la juguería llevaba el nombre de juguería Nadín, la juguería tuvo una gran acogida por parte de los comensales ya que se brinda unos deliciosos jugos realizado por la dueña de la juguería, siendo así que al pasar el tiempo en

el año 2018 se decide pasar al centro de abastos del distrito de Marcará, y es ahí donde viene funcionando hoy en día con el nombre de Fruvida donde viene ofreciendo los ricos y saludables jugos para todos nuestros clientes (Aquiño Colonia, 2021).

- **Objetivos organizacionales**

Misión

Brindar un buen servicio a nuestros clientes, ofrecer variedad de jugos con insumos frescos y de precios accesible.

Visión

Llegar a diferentes puntos del departamento Ancash y nos permitan ofrecer nuestros productos y ser reconocidos como juguería donde puedan encontrar deliciosas y saludables bebidas.

Valores

- Compromiso
- Conciencia Ecológica
- Invocación
- Evolución
- Profesionalidad.

Principios Corporativos:

- Deseo de voluntad
- La estrategia
- El compromiso

- **Funciones**

Tiene como fines los siguientes objetivos funcionales:

- a) Vida saludable.
- b) Insumos frescos.
- c) Atención inmediata a nuestros clientes (Aquiño Colonia, 2021).

- **Organigrama**

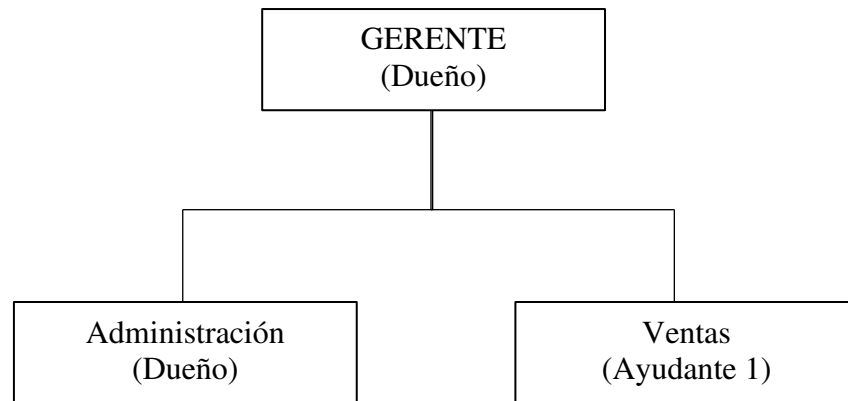
El organigrama para nuestra empresa se considera las siguientes estructuras:

- Gerente (Dueño)
- Administración (Dueño).
- Ventas (Ayudante 1).

La Estructura orgánica con todos sus componentes, se visualiza en el siguiente organigrama estructural.

Figura 2

Organigrama de la juguería Fruvida



Nota. Organigrama de la juguería Fruvida.

- **Infraestructura tecnológica existente**

1. Hardware
 - 01 laptop.
2. Software
 - Sistema operativo Windows 10.
 - Microsoft office 7

2.2.3. Las Tecnologías de información y comunicaciones (TIC)

Engloba diversas formas de tecnología utilizadas para crear, almacenar, intercambiar y procesar información en sus diferentes formas, como datos, voz, imágenes y multimedia. Las TIC están estrechamente relacionado con computadoras, software y telecomunicaciones, y su objetivo principal es mejorar y respaldar los procesos operativos y comerciales para aumentar la competitividad y productividad tanto a nivel individual como organizacional en el manejo de cualquier tipo de información. Estas tecnologías han beneficiado a los países en desarrollo en áreas como salud, política, educación y cultura, mostrando su potencial para el progreso. Sin embargo, la creciente importancia de las TIC ha llevado a una brecha digital entre países desarrollados y en desarrollo, lo que significa una disparidad en el acceso y uso de estas tecnologías (Tello Leal, 2008).

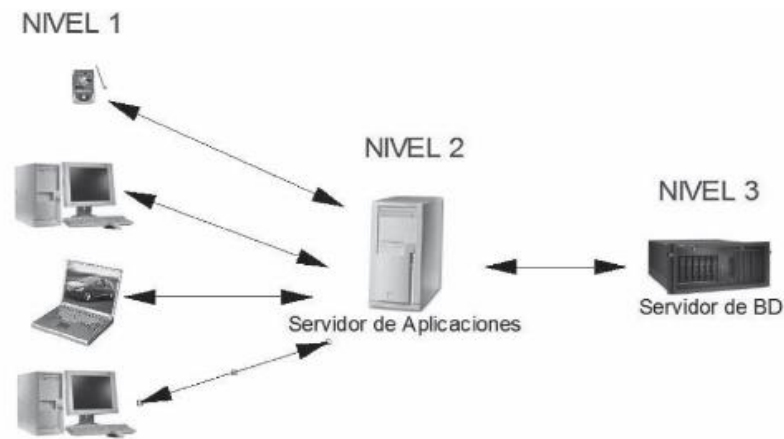
2.2.4. Teoría relacionada con la variable de estudio

- Sistema web

Conjunto de elementos en línea que contribuyen al funcionamiento de la aplicación web, alojados en un servidor en internet y son accesibles a través de cualquier navegador web. Son independientes del sistema operativo y no requieren instalación local, ya que están disponibles al conectarse a un servidor en línea donde reside el sistema (Barzosa, 2022).

Figura 3

Arquitectura de los 3 niveles



Nota. Arquitectura web de un computador (Ferrer, 2015).

- Ventas

Es la ciencia que se basa al intercambio entre el bien y el servicio por la unidad monetaria, con el fin de un resultar y aumento de una empresa y nación, busca la satisfacción de lo solicitado y la necesidad del comprador. Se basa en técnicas como la comunicación, conocimiento y psicología y las técnicas de la conveniencia y beneficios para el intercambio por ambas partes (Parra, 2004).

Figura 4

Clasificación de ventas



Nota. Clases de ventas (Parra y Madero 2003).

- **Hosting**

Un servicio de alojamiento web es un tipo de servicio que proporciona a los usuarios un espacio de almacenamiento en internet y una serie de aplicaciones o herramientas que permiten publicar y/o poner en línea cualquier tipo de contenido. Estas aplicaciones o herramientas incluyen bases de datos, cuentas de correo y paneles de control donde se pueden realizar todas las gestiones necesarias, como establecer certificados SSL o crear subdominios, así como publicar páginas o documentos mediante clientes FTP en línea (Fernández, 2023).

- **Dominio**

Es un nombre único que se utiliza para localizar algo o alguien en Internet. Para que la gente pueda acceder a un dominio, es necesario registrar dicho dominio con una serie de datos. Es importante registrar un dominio para proteger la marca en internet y evitar que se adueñen de él otros usuarios o empresas. Para registrar un dominio, se puede utilizar un registrador de dominios confiable y acreditado por la ICANN, como Hostinger o GoDaddy (Cardador, 2014).

- **Base de datos**

Es un conjunto de datos almacenados en una memoria externa, organizados mediante una estructura de datos específica. Cada base de datos ha sido creada para cubrir las necesidades de información de una empresa u otra entidad organizativa. Se puede decir una base de datos es

un amplio almacén de datos que se define y configura una sola vez, y que es utilizado simultáneamente por varios usuarios; todos los datos se fusionan con una mínima duplicidad, la base de datos no está limitada únicamente a un solo departamento debido a que se comparte en toda la organización. Además, la base de datos no solo guarda la información completa de la organización, sino que también contiene una descripción detallada de dichos datos (Marqués, 2011).

SQL Server

Es un lenguaje estándar completo utilizado para administrar, almacenar y recuperar información en una base de datos relacional. es una herramienta esencial para el manejo de bases de datos relacionales, permitiendo a los usuarios realizar tareas de consulta y manipulación de datos de manera eficiente y efectiva (Valderrey, 2015).

MYSQL

La base de datos elegida por la mayoría de los programadores de PHP. Soporta el lenguaje SQL y conexiones multiusuario, pero generalmente se usa para aplicaciones pequeñas y medianas. Al igual que PHP, su principal ventaja es que es una base de datos gratuita (Pavón y Llarena, 2015).

- Lenguajes de programación

Un lenguaje es un sistema de símbolos y reglas sintácticas, semánticas que establecen la estructura y el significado de sus elementos y expresiones. Además, debe tener una sintaxis o forma de escritura. La agrupación de la información para dar sentido a cada porción comprensible del lenguaje y las reglas específicas para definir estas agrupaciones se conocen como semántica (Rubio, 2021).

PHP

Es un lenguaje de programación muy útil para el desarrollo de aplicaciones web debido a sus múltiples ventajas, como ser multiplataforma, de código abierto, fácil de aprender, sincronizarse con todas las bases de datos y ser un lenguaje de scripting del lado del servidor. Además, tiene una gran conexión con cualquier base de datos, como

MySQL. PHP se puede utilizar tanto como programación estructurada como en programación orientada a objetos (Escarcena, 2020).

HTML

Es un lenguaje de marcado que se utiliza para estructurar el contenido de una página web. Utiliza etiquetas para representar los elementos de la página web y permite especificar elementos de configuración de la página y elementos que se visualizarán como contenido en el navegador (Florez y Hernandez, 2021).

CSS

Es un lenguaje de hojas de estilo que se utiliza para definir la apariencia y el formato de los documentos HTML. Los desarrolladores web suelen utilizar CSS para crear estilos coherentes en varias páginas y aplicaciones, lo que facilita el mantenimiento y la mejora del diseño. Siendo así que permite separar el contenido de un sitio web de su presentación visual, lo que significa que los cambios en la apariencia de un sitio web se pueden hacer sin afectar el contenido, los estilos CSS se aplican a los elementos HTML utilizando selectores; se pueden definir en un archivo separado o en línea en el documento HTML (Guardiola, 2010).

JavaScript

Es un lenguaje de programación de scripting que se utiliza para crear páginas web dinámicas y mejorar su aspecto con efectos interesantes. Los scripts son archivos de órdenes que contienen programas simples y nos permiten tener cierta interacción con el usuario de nuestras páginas. Los programas que realicemos con JavaScript no necesitarán ser compilados, ya que los lenguajes de scripting son lenguajes interpretados. Además, podemos añadir elementos con movimiento que recuerdan a las animaciones Flash e incluso crear algunos programas más complejos que manejen estructuras de datos (Ribes, 2019).

- **Metodología de desarrollo de software.**

Metodología RUP

Es un procedimiento de creación de software que, en conjunto con el Lenguaje Unificado de Modelado (UML), representa la metodología estándar más comúnmente empleada para llevar a cabo el análisis,

implementación y documentación de sistemas basados en objetos. RUP no se limita a un conjunto fijo de pasos, sino que se configura como un conjunto de metodologías adaptables a las circunstancias y requisitos específicos de cada organización. En este enfoque, el software se estructura como una serie de unidades elementales denominadas objetos, compuestas por datos y funciones que interactúan entre sí (Fernández y Cadelli, 2014).

Metodología ágil XP

Conjunto de prácticas en constante evolución adoptado por la comunidad de desarrolladores para abordar de manera eficaz los desafíos asociados con la entrega rápida de software de calidad. Su objetivo principal es adaptarse a las cambiantes necesidades comerciales. No obstante, es importante destacar que esta metodología no es universalmente aplicable, siendo más adecuada para proyectos que involucran equipos de tamaño pequeño o mediano (Laínez, 2014).

2.3. Hipótesis

2.3.1. Hipótesis General

La propuesta de implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida - Marcará; 2024, mejorará el control de la venta.

2.3.2. Hipótesis específicas

1. Al analizar el proceso de venta actual en la juguería Fruvida, permitirá mejorar el proceso de venta y tener información eficaz.
2. La determinación de los requerimientos funcionales y no funcionales de un sistema web de ventas, permite identificar las necesidades reales para proponer el sistema web.
3. La modelación del proceso actual, tanto así como la base datos del sistema web de venta en la juguería Fruvida, permitirá realizar el sistema de manera eficaz.

III. Metodología

3.1. Tipo, nivel y diseño de investigación

La investigación se realizará de tipo básico, nivel descriptivo y el diseño no experimental. Tipo básico descriptivo debido a que la recolección de datos se dará de manera independiente y forma natural. Diseño no experimental porque no se va a modificar ninguna variable, solo se hará una descripción y algunos detalles de las características de su ejecución será de corte transversal debido a que los datos recolectados se realizarán en tiempo único.

Básico: Es una investigación pura que se apoya dentro del contexto teórico, teniendo como propósito fundamental el desarrollo de la teoría mediante un descubrimiento de diversos principios, siendo así que este tipo de investigación se emplea de manera cuidadosa (Rodríguez, 2005)

Descriptiva: Es la descripción de las situaciones, este tipo de investigación trabaja sobre contexto de proyecto a través del análisis, la información recopilada es de manera independiente (Tamayo, 2003).

No Experimental: Es el estudio que se ejecuta sin la manipulación deliberadamente variables, solo se llega a observar los fenómenos en su argumento natural para analizarlos.

Corte transversal: Recolecta datos en un único tiempo, en el cual tiene como propósito describir las variables y analizar el acontecimiento e interrelacionar en el momento apropiado (Hernández Sampieri et al., 2014).

3.2. Población y muestra

Población

Es el conjunto de casos que se concierten con definitivas descripciones, son de características comunes siendo estas sujetas de estudio es infinito o finito mediante el cual se extrae información para elegir una muestra (Hernández Sampieri et al., 2014).

Para el caso de esta investigación la población se delimito 10 clientes que acuden continuamente al establecimiento.

Muestra

Subconjunto del universo de suma importancia ya que es de donde se recolectan datos, definiéndose y concretándose con precisión además debe ser representativo para la población (Hernández Sampieri et al., 2014).

Para la muestra se seleccionará a 15 clientes que asistente regularmente al establecimiento.

3.3. Operacionalización de las variables

Tabla 1

Matriz de operacionalización de la variable

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Definición Operacional
Sistema web de venta	Conjunto de elementos en línea que contribuyen al funcionamiento de la aplicación web, alojados en un servidor en internet y son accesibles a través de cualquier navegador web. Son independientes del sistema operativo y no requieren instalación local, ya que están disponibles al conectarse a un servidor en línea donde reside el sistema (Barzosa, 2022).	- Nivel de satisfacción del proceso actual en la venta.	<ul style="list-style-type: none"> - Venta actual - Atención al cliente - Tiempo de venta - Proceso de venta - Calidad de atención - Información correcta - Mejora de venta 	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> - Si - No
	Viene hacer un acto económico en el cual el producto que llega a cambiar de dueño o propietario por medio de una contraprestación	- Necesidad de implementación de un sistema web.	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento sobre sistema web - Implementación de un sistema web - Mayor venta 		

	económica es lo que deduce un economicista. Siendo así que un sociólogo deduce que la venta viene hacer el acto en el cual de satisfacer un deseo o necesidad (Mateo, 2005).		<ul style="list-style-type: none">- Mejor control- Fácil uso- Mejor atención- Agilizar venta		
--	--	--	---	--	--

Nota. Elaboración propia

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas que se llegará a utilizar en el proyecto de investigación será la encuesta y como instrumento el cuestionario.

3.4.1. Encuesta: Es una técnica que se utiliza para obtener información de forma sistemática sobre un grupo a partir de las respuestas proporcionadas por un pequeño número de personas que pertenecen a la población.

3.4.2. Cuestionario: Permite derivar los resultados del conjunto a partir de lo obtenido de una pequeña muestra representativa de la población (Font y Pasadas, 2016).

3.5. Método de análisis de datos

Para poder recolectar la información con las técnicas ya mencionas, fue realizada mediante el software Google y se procedió a una tabulación con el mismos. El análisis que se consiguió se basó a preguntas del cuestionario que fue realizado a los colaboradores permitiéndonos realizar una tabla y gráficos estadísticos.

3.6. Aspectos éticos

En la presente investigación de tesis denominada Propuesta de un sistema web de venta para la juguería Fruvida, Marcará - Carhuaz; 2022. Se está considerando en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos del reglamento de integridad científica, que permite la originalidad de la Investigación.

Respeto y protección de los intervinientes con este principio se quiere la protección a la persona, respetando la identidad, dignidad, privacidad y diversidad cultural.

Libre participación por propia voluntad, en este principio nos indica que toda persona que participe de la investigación tiene derecho a contar con toda la información sobre todo de los propósitos de la investigación en el cual están participando, siendo así que son libres de elegir si contamos con su participación o no.

Busca de beneficencia y no maleficencia mediante este principio se va a asegurar el bienestar de los participantes en la investigación a realizarse, siendo así que el investigador debe tener una conducta con el cual no debe causar daño al participante, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

Integridad científica, en la investigación se debe evitar el engaño en todos los aspectos, siendo así que el investigador debe asegurar que su investigación tiene validación de las fuentes, datos y por último sus métodos.

Justicia, en este principio el investigador no debe de busca su propio interés ya que toda la investigación debe ser desarrolla de manera equitativo y mediante ello se debe tratar equitativamente a los participantes (Uladech, 2023).

IV. Resultados

Objetivo general: Proponer la implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida – Marcará; 2024, para mejorar el control de la venta.

Tabla 2

Propuesta de implementación de un sistema web de venta

Dimensiones	Si		No		Total	
	n	%	n	%	n	%
Nivel de satisfacción del proceso actual en la venta.	4	40.00	6	60.00	10	100.00
Necesidad de implementación de un sistema web.	8	80.00	2	20.00	10	100.00

Nota. Se observa que el 60.00% No están satisfechos con el proceso actual en la venta, asimismo en la segunda dimensión el 80.00% indican que Si es necesario la implementación de un sistema web.

Objetivo específico 1: Analizar el proceso de registro de venta actual en la juguería Fruvida, para conocer la problemática y necesidad que pueda tener la juguería.

Tabla 3

Proceso actual del sistema web de venta

Alternativas	n	%
Si	4.00	40.00
No	6.00	60.00
Total	10	100.00

Nota. Se observa que el 60.00% de los clientes encuestado que acuden frecuentemente a la juguería indican que No están satisfechos con el proceso actual de venta mientras que el % indican lo contrario.

Objetivo específico 2: Determinar los requerimientos funcionales y no funcionales para mejorar el proceso de ventas en la juguería Fruvida.

Tabla 4

Mejora de procesos de venta

Alternativas	n	%
Si	9.00	90.00
No	1.00	10.00
Total	10	100.00

Nota. Se observa que el 70.00% de los clientes encuestados que acuden frecuentemente a la juguería indican que Si están de acuerdo con mejorar los procesos de ventas mientras 30.00% indica lo contrario.

Objetivo específico 3: Modelar el proceso actual, la base de datos del nuevo sistema web de venta en la juguería Fruvida.

Tabla 5

Propuesta de implementación del sistema web.

Alternativas	n	%
Si	8.00	80.00
No	2.00	20.00
Total	10	100.00

Nota. Se observa que el 80.00% de los clientes encuestados que acuden frecuentemente a la juguería indican que Si están satisfechos con la propuesta de implementación de un sistema web de venta mientras que el 20.00% indica lo contrario.

V. Discusión

La presente investigación tuvo como objetivo general: Proponer la implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida – Marcará; 2024, obteniendo como resultado que el 60.00% No están satisfechos con el proceso actual en la venta, asimismo en la segunda dimensión el 80.00% indican que Si es necesario la implementación de un sistema web, el primer resultado obtenido se asemeja a Inga (2021), quien en su tesis titulada “Implementación de un sistema web para la empresa Pasión divina - Satipo; 2021”, donde el 65% de los trabajadores encuestados indican No sentirse satisfechos con la gestión de ventas, así mismo Benites (2022) en su tesis titula “Propuesta de sistema web para la gestión de ventas en la empresa multiservicios Garrido SAC – Llamellin; 2022”, donde el 80% de los encuestados manifiestan que Si se requiere la implementación de un sistema web de venta. Esto coincide con el autor Keilyn (2007) en la actualidad el surgimiento del desarrollo web viene creando una excelente interacción del hombre con la tecnología, siendo así que se brindó la tecnología para desarrollar un sistema informático que pueda recoger, procesar y almacenar los datos de la entidad que requiere el sistema. Estos se asemejan debido a que la problemática, es que la venta lo realiza de manera manual.

En relación al primer objetivo específico: Nivel de Satisfacción del sistema actual, en la Tabla 3 se puede observar que el 60.00% de los clientes encuestado que acuden frecuentemente a la juguería indican que No están satisfechos con el proceso actual de venta mientras que el 40.00% indican lo contrario. Estos resultados tienen similitud a los presentados por Bran (2023), donde el 67.67% encuestados indican que No están de acuerdo con el sistema actual de la gestión de ventas, mientras que el 33.3% indican lo contrario, esto coincide con Herrera (2019) la nueva tecnología promete cambiar la manera de hacer negocio siendo estas más accesible, fáciles y rentables, para ello la comunicación que debe de tener es entre roles y sistemas debe ser precisa y exacta ya que va a permitir tomar decisiones, ejecutar transacciones y determinar condiciones, siendo así que de ello va a depender del uso de herramienta para la transformación digital que pueda generar el negocio. Estos datos se obtuvieron debido a que clientes que asistían reciente mente mostraban la incomodidad por la demora de atención esto se ve reflejada en el retorno del cliente.

En relación al segundo objetivo específico: Mejorar el proceso de venta, en la Tabla 4 se puede observar que el 90.00% de los clientes encuestados que acuden frecuentemente a la juguería indican que Si están de acuerdo con mejorar los procesos de ventas mientras 10.00% indica lo contrario. Estos resultados tienen similitud a los presentados por Jiménez (2020), en su tesis titulada “Implementación de un sistema web de compra y venta para la empresa Nedipsa E.I.R.L– Piura; 2020”, donde el 90.00% de los trabajadores encuestados, si están de acuerdo con la mejora para la implementación de un sistema web de compra y venta, mientras que el 10.00% indica lo contrario, esto coincide con Vílchez (2019) los avances de la tecnología hoy en día hacen que la vida sea más fácil siendo así que llego a los restaurant, cafeterías; esos sistemas actualmente los ayuda a gestionar un punto de venta en el cual se hace uso de un interfaz que es accesible para los vendedores. Estos datos se obtuvieron debido a que los clientes encuestados indican que si se debe mejorar el proceso de ventas que se realiza en la juguería.

En relación al tercer objetivo: Propuesta de implementación del sistema web de venta, en la Tabla 5 se puede observar que el 80.00% de los encuestados Si se encuentran de acuerdo con propuesta de implementación de un sistema web para la juguería Fruvida, mientras que el 20.00% indica que No; estos resultados tienen similitud a lo presentado por Trujillo (2023), en su tesis titulada “Propuesta de implementación de un sistema web de ventas online para la empresa compuservice Isaac – Huacho; 2022”, muestra que el 76.00% SI es necesario implementar un sistema web de venta online para Compuservice, mientras que el 24.00% indica lo contrario . Esto coincide según lo que indica Molina y Pedreira (2019) para lograr un buen desarrollo de un sistema web se debe definir las metodologías de desarrollo es recomendable desarrollar con metodologías híbridas siendo así que metodologías tradicionales quedan obsoletas, ello debido a que no se vino considerando diversos aspectos del software que llegar a perjudicar a un desarrollo de un proyecto normal. Debido a la apareciendo de las metodologías ágiles es de sumo interés ya que viene dando cambios continuos al software, actualmente se viene generando los sistemas web o el desarrollo web es por ello que se creó las metodologías híbridas debido a que mezclan técnicas y metodologías debido a que con el fin que se realice un sistema con un proceso adecuado y de calidad. Estos resultados se obtuvieron debido a que los encuestados indican que, si sería una

ayuda para la juguería y así pueda mejorar en el orden de sus pedidos, un mejor control de la venta, siendo así una mejora para la juguería.

5.1. Propuesta de mejora

Luego de realizar y obtener una explicación de los resultados de la investigación, se considera la Propuesta de un sistema web de venta para la juguería el control de venta en la juguería Fruvida, Marcará – Carhuaz; 2022, el cual se opta por utilizar la metodología RUP, debido a que brindará el mecanismo necesario para realizar el diseño de software mediante los diagramas UML.

5.1.1. Descripción general de la metodología

Se basa en la metodología RUP puesto que al ejecutar la metodología de desarrollo de software se logra su objeto fundamental el cual asegura la producción de software de alta calidad satisfaciendo las necesidades del usuario, siendo así que brindara el mecanismo necesario para realizar el diseño de software mediante diagrama UML.

5.1.2. Definición de actores

Dueño: Es la persona encarga de velar por el buen funcionamiento de todos los procesos dentro en la juguería.

Mesera: Persona encargada de realizar el proceso de ventas y atención a los clientes.

Cliente: Persona jurídica que realiza la compra, gestionar el pedido y realiza el pago

Requerimientos funcionales

Tabla 6

Requerimientos funcionales

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN
RF- 01	Acceder al sistema
RF -02	Gestionar usuario
RF – 03	Gestionar clientes
RF – 04	Gestionar proveedor
RF – 05	Gestionar pedido
RF – 06	Gestionar ventas

Nota. Elaboración propia

Requerimientos no funcionales

Tabla 7

Requerimientos no funcionales

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN
RNF – 01	Respuesta rápida
RNF – 02	Facilidad de uso
RNF – 03	Servicio eficaz
RNF – 04	Seguridad del sistema

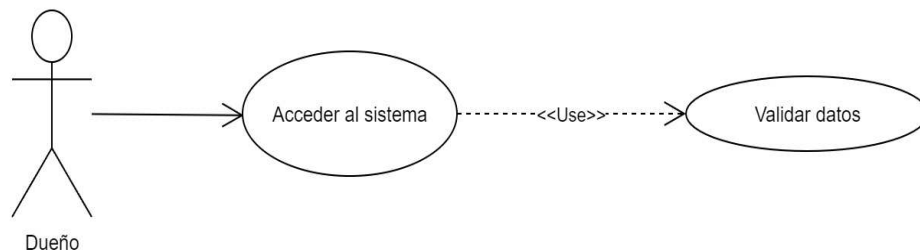
Nota. Elaboración propia

5.1.3. Elaboración

Diagrama de Casos de usos

Figura 5

Acceder al sistema



Nota. Elaboración propia

Tabla 8

Caso uso - Acceso al sistema

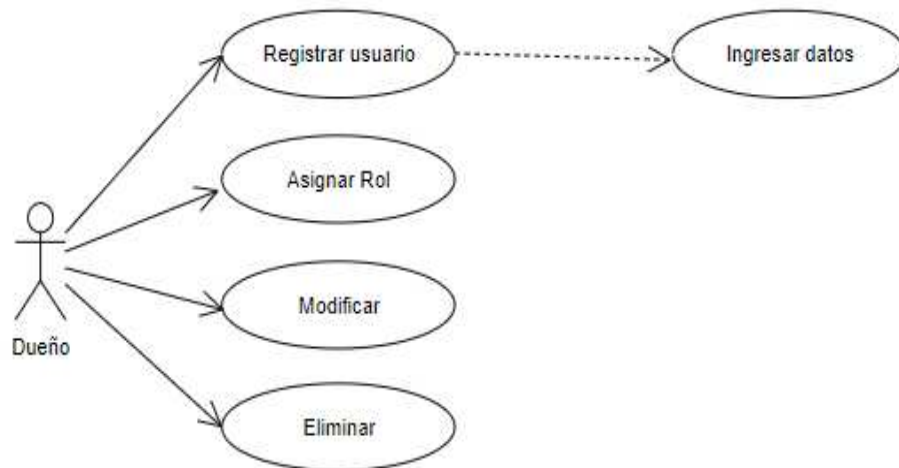
CÓDIGO	CU01
Nombre	Acceder al sistema
Tipo	Primario
Actor Primario	Dueña

Explicación	El usuario debe ingresar con sus datos correspondientes y poder obtener el perfil que se asignó y las opciones necesarias
-------------	---

Nota. Elaboración propia

Figura 6

Gestionar usuario



Nota. Elaboración propia

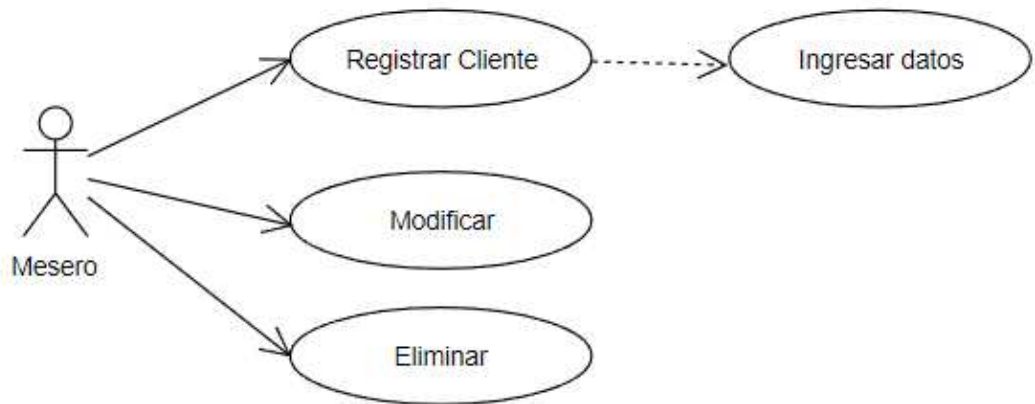
Tabla 9

Caso uso - Gestionar usuario

CÓDIGO	CU02
Nombre	Gestionar usuario
Tipo	Primario
Actor Primario	Dueña
Explicación	La dueña va a iniciar sesión para el ingreso al sistema e realizar el registro de un usuario, ingresar los datos del nuevo usuario a ingresar.

Nota. Elaboración propia

Figura 7
Gestionar cliente



Nota. Elaboración propia

Tabla 10

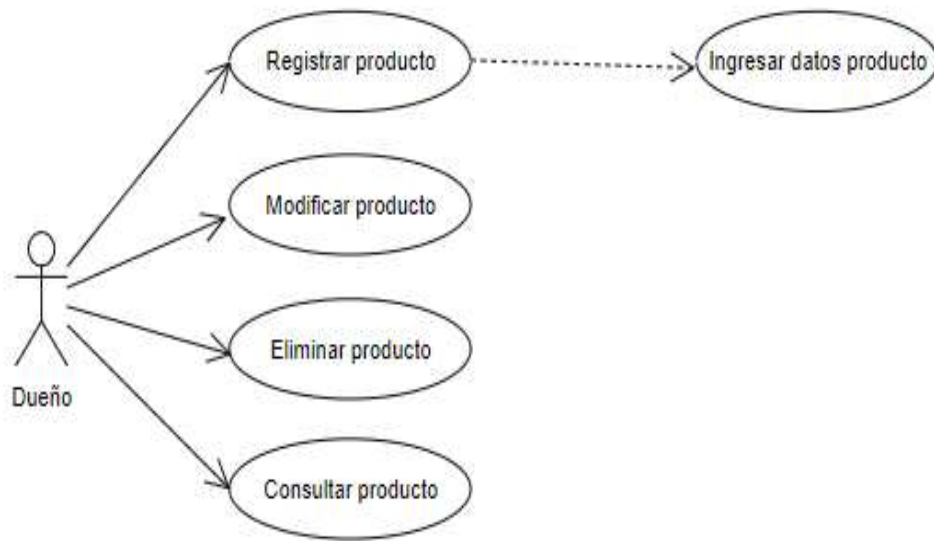
Caso uso - Gestionar cliente

CÓDIGO	CU03
Nombre	Gestionar cliente
Tipo	Primario
Actor Primario	Mesero
Explicación	El mesero ingresa al sistema e ir al registro de venta donde realizara el registro del cliente, solicita los datos del cliente. El mesero va a guardar los datos solicitados al cliente.

Nota. Elaboración propia

Figura 8

Gestionar producto



Nota. Elaboración propia

Tabla 11

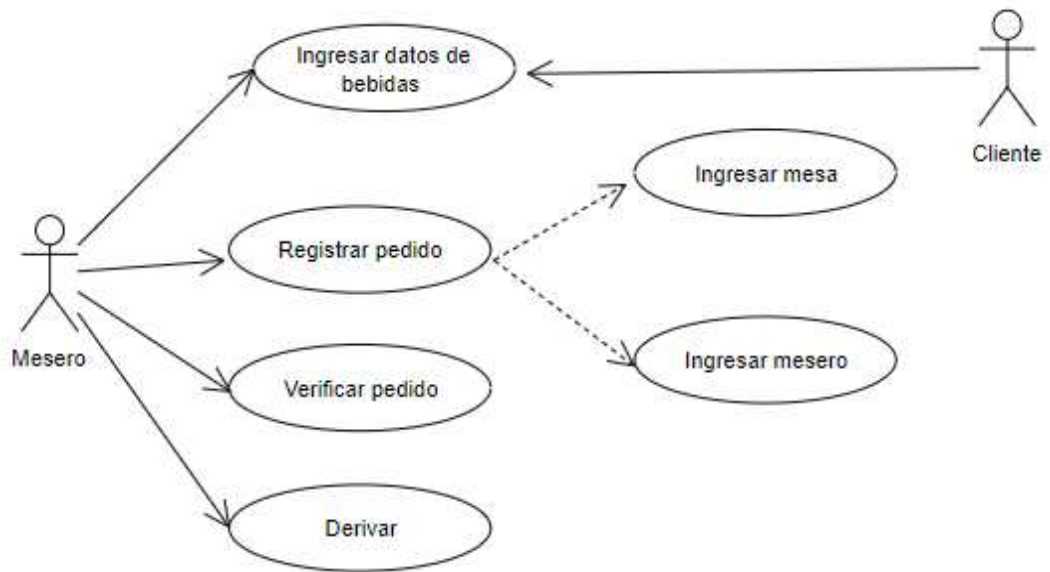
Caso uso - Gestionar producto

CÓDIGO	CU04
Nombre	Gestionar producto
Tipo	Primario
Actor Primario	Dueña
Explicación	La dueña la jugueria tiene la autorización de registrar, modificar, eliminar y consultar productos.

Nota. Elaboración propia

Figura 9

Gestionar pedido



Nota. Elaboración propia

Tabla 12

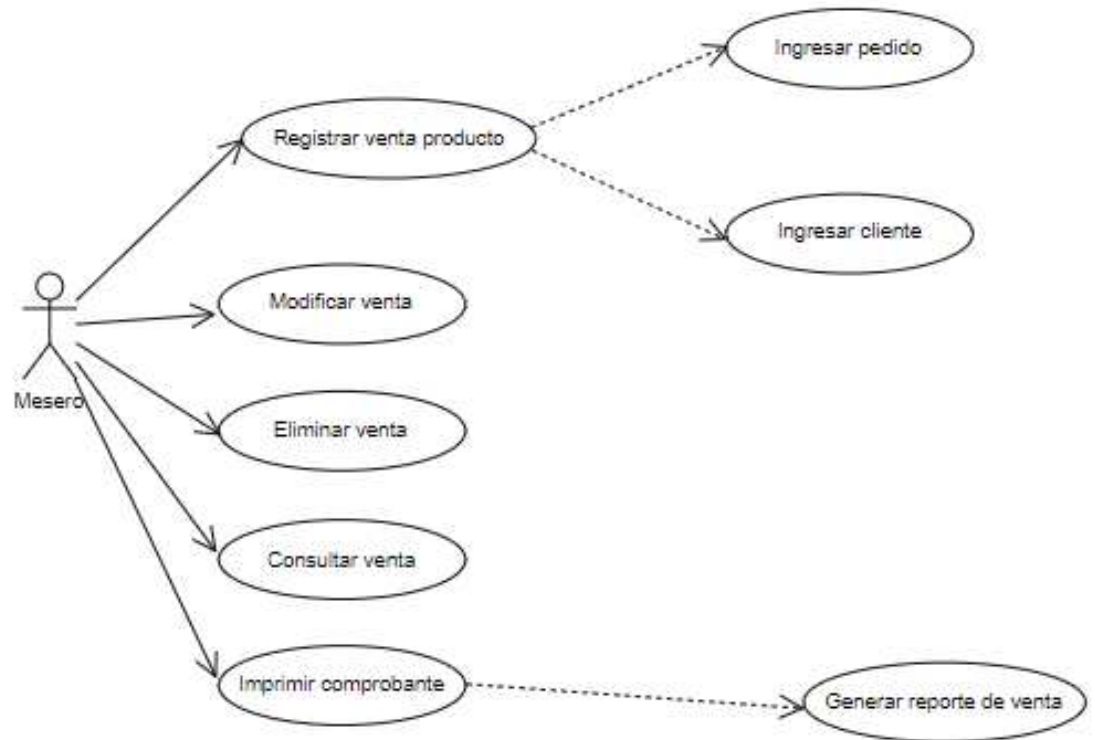
Caso uso - Gestionar pedido

CÓDIGO	CU05
Nombre	Gestionar pedido
Tipo	Primario
Actor Primario	Mesero
Actores Secundario	Cliente
Explicación	El mesero procederá a gestionar el pedido por el servicio que va a brindar al cliente, registrar el pedido donde va a ingresar los datos de la mesa y del mesero, verifica que todo este correcto para derivar al encargado de la preparación

Nota. Elaboración propia

Figura 10

Gestionar venta



Nota. Elaboración propia

Tabla 13

Caso uso - Gestionar venta

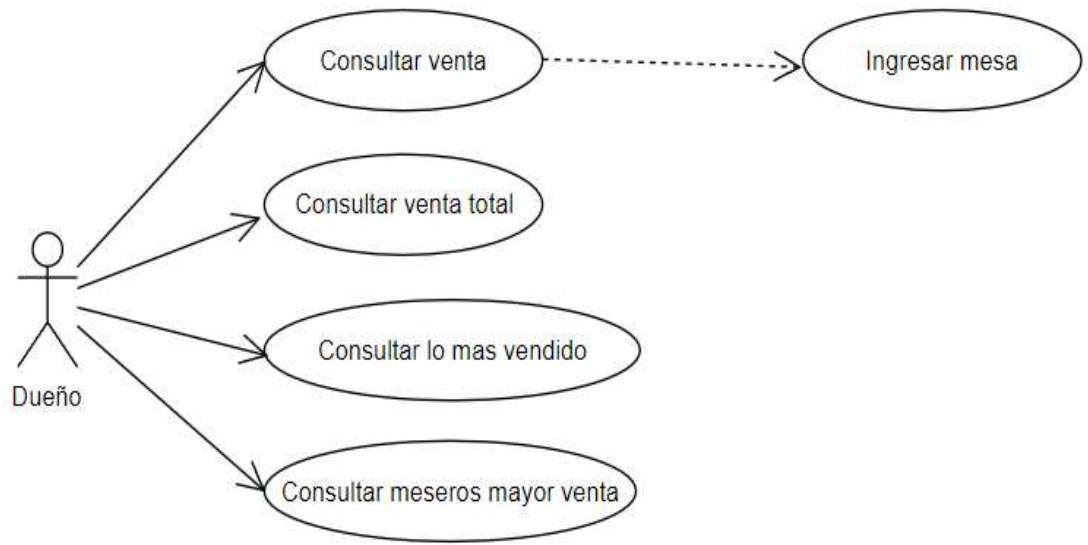
CÓDIGO	CU06
Nombre	Gestionar venta
Tipo	Primario
Actor Primario	Mesero

Explicación	El Mesero(a) gestiona los datos de la venta de los pedidos va a ingresar los datos del pedido para poder registrar la venta en el cual el Sistema calcular el importe de consume, ingresar los datos del cliente verifica si todo está conforme y procede a realizar un comprobante.
-------------	--

Nota. Elaboración propia

Figura 11

Gestionar reporte



Nota. Elaboración propia

Tabla 14

Caso uso - Gestionar reporte

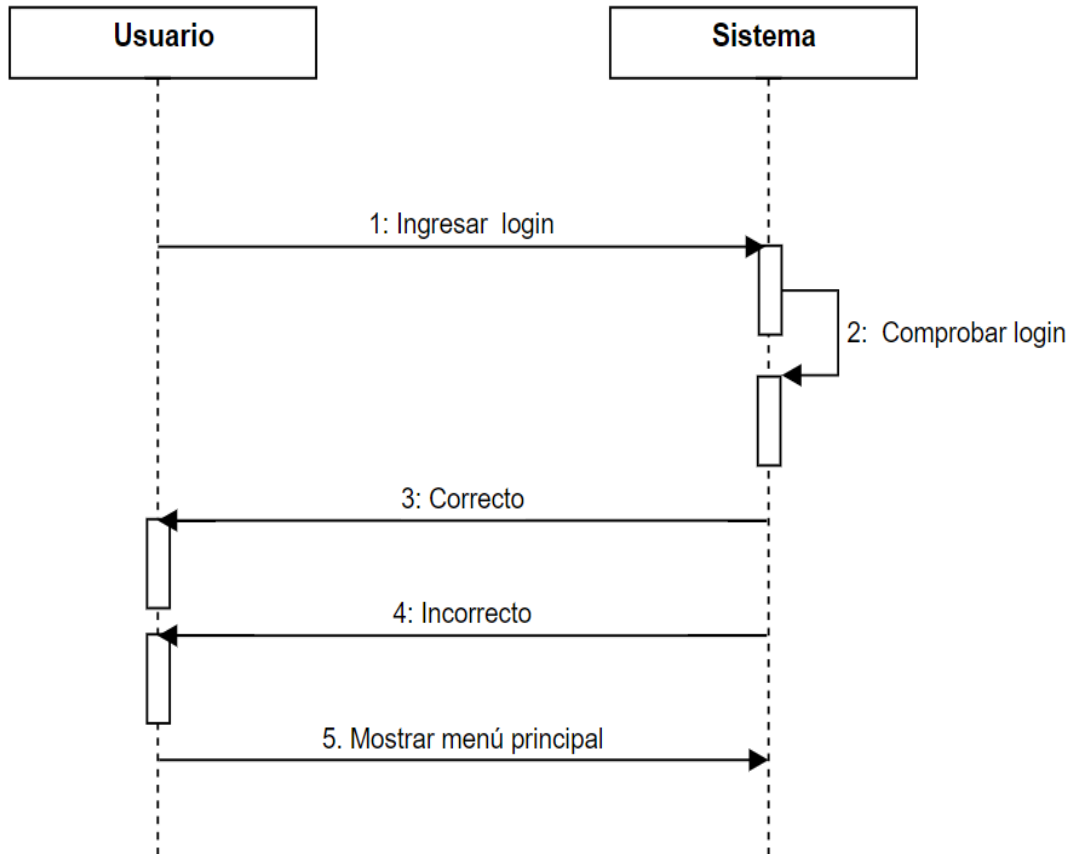
CÓDIGO	CU07
Nombre	Gestionar reporte
Tipo	Primario
Actor Primario	Dueña
Explicación	La dueña de la jugueria procederá a gestionar el reporte de la venta, donde va a consultar la venta del día por mesa, el monto total de la venta diaria.

Nota. Elaboración propia

Diagrama de secuencia

Figura 12

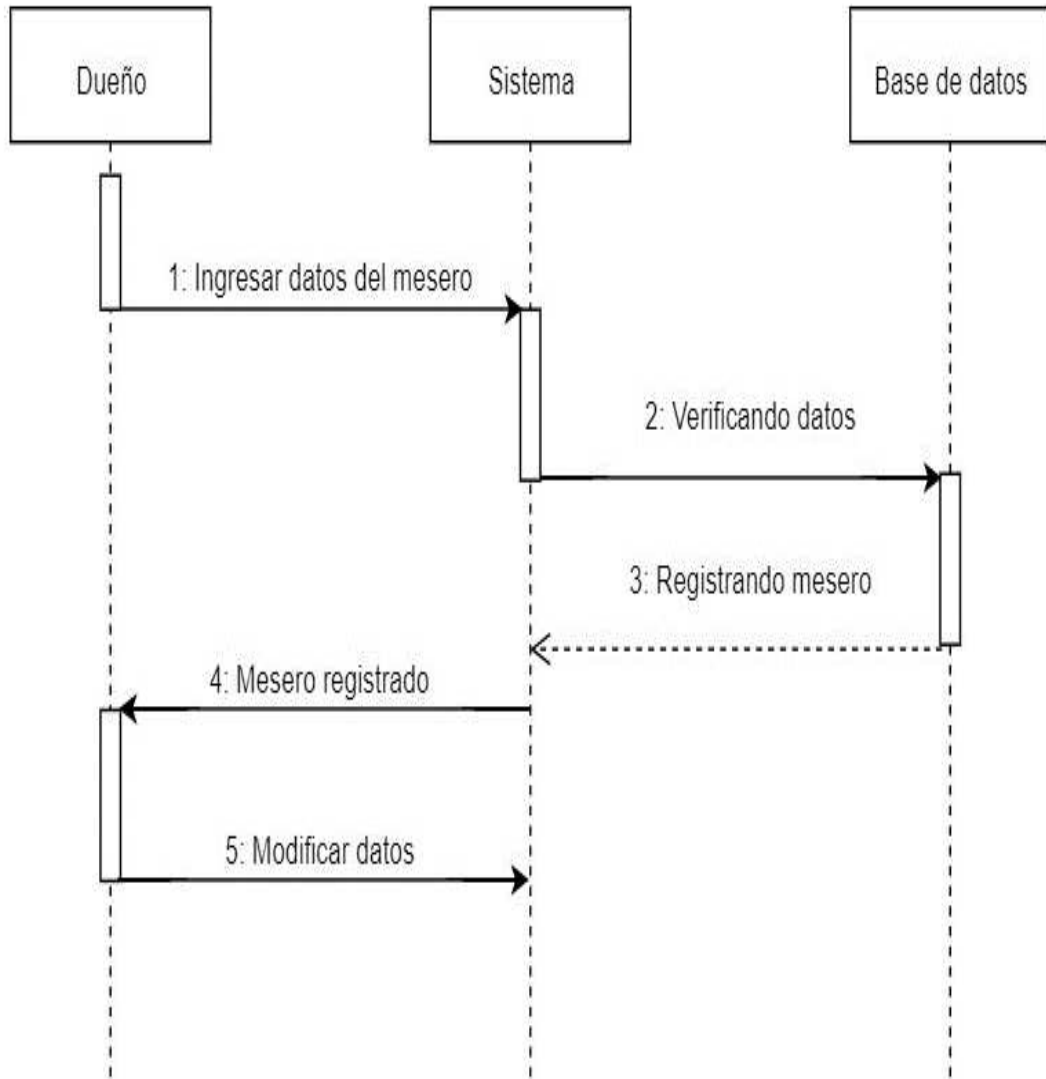
Diagrama de secuencia - Acceso al sistema



Nota. Elaboración propia

Figura 13

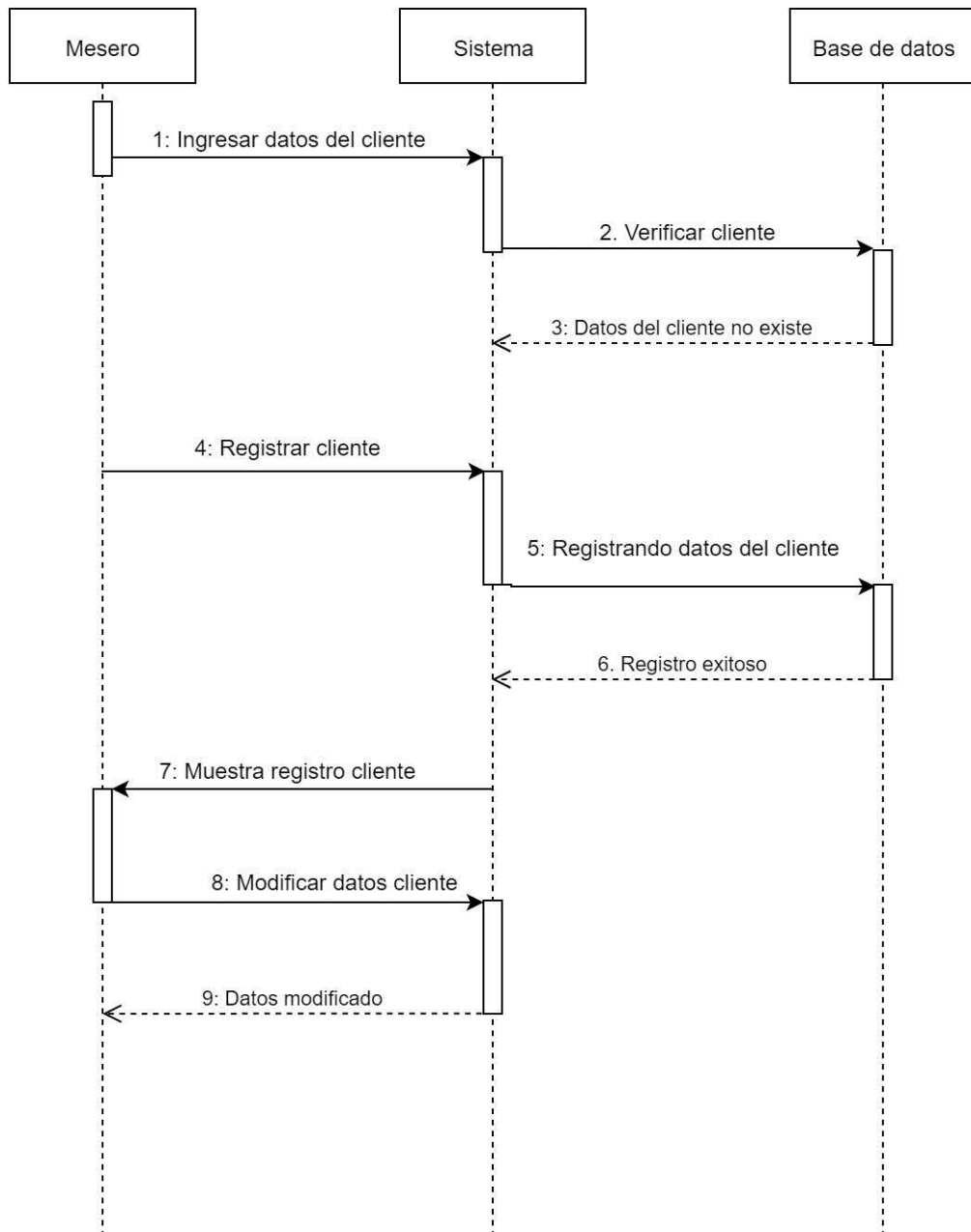
Diagrama de secuencia - Gestionar usuario



Nota. Elaboración propia

Figura 14

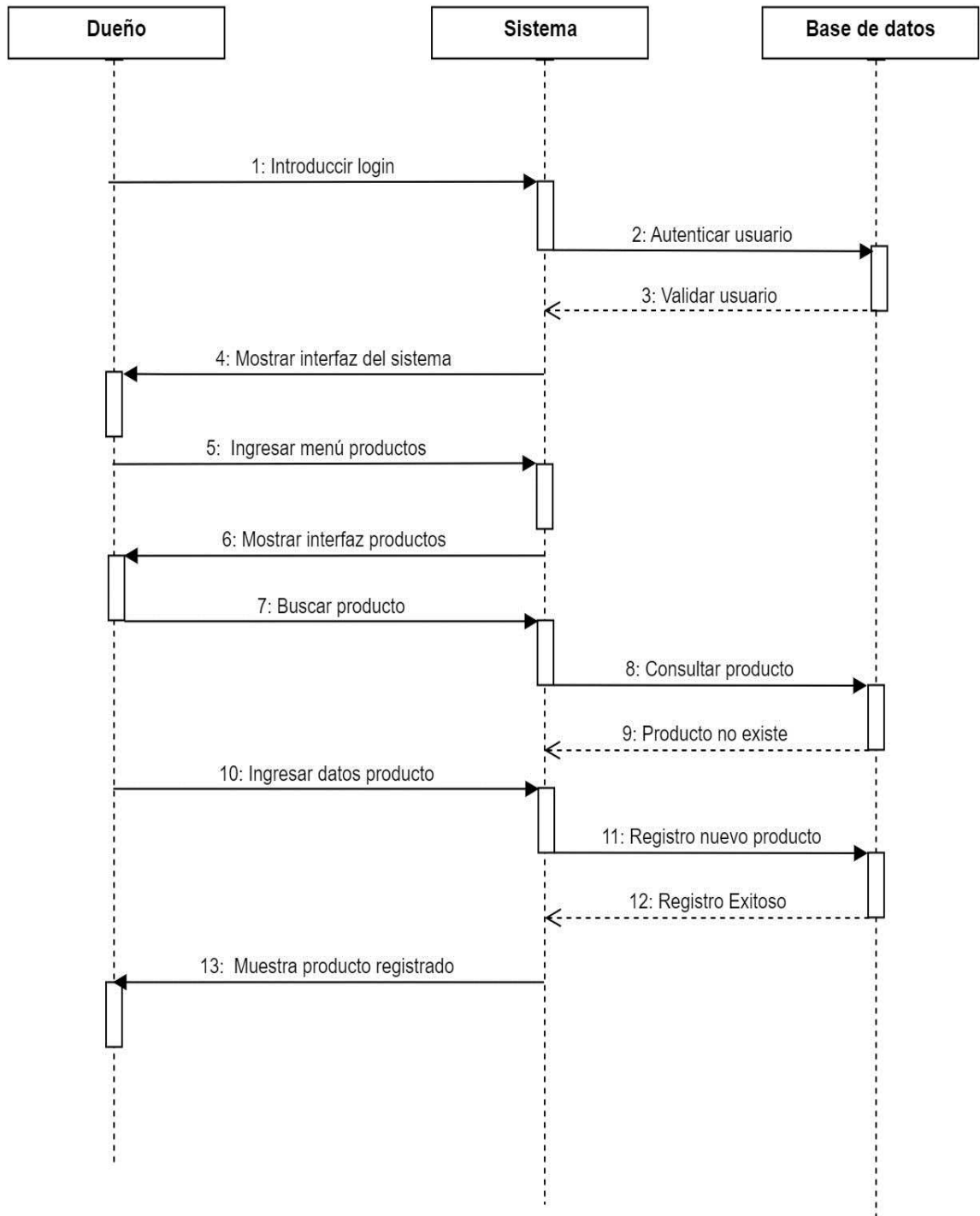
Diagrama de secuencia - Gestionar cliente



Nota. Elaboración propia

Figura 15

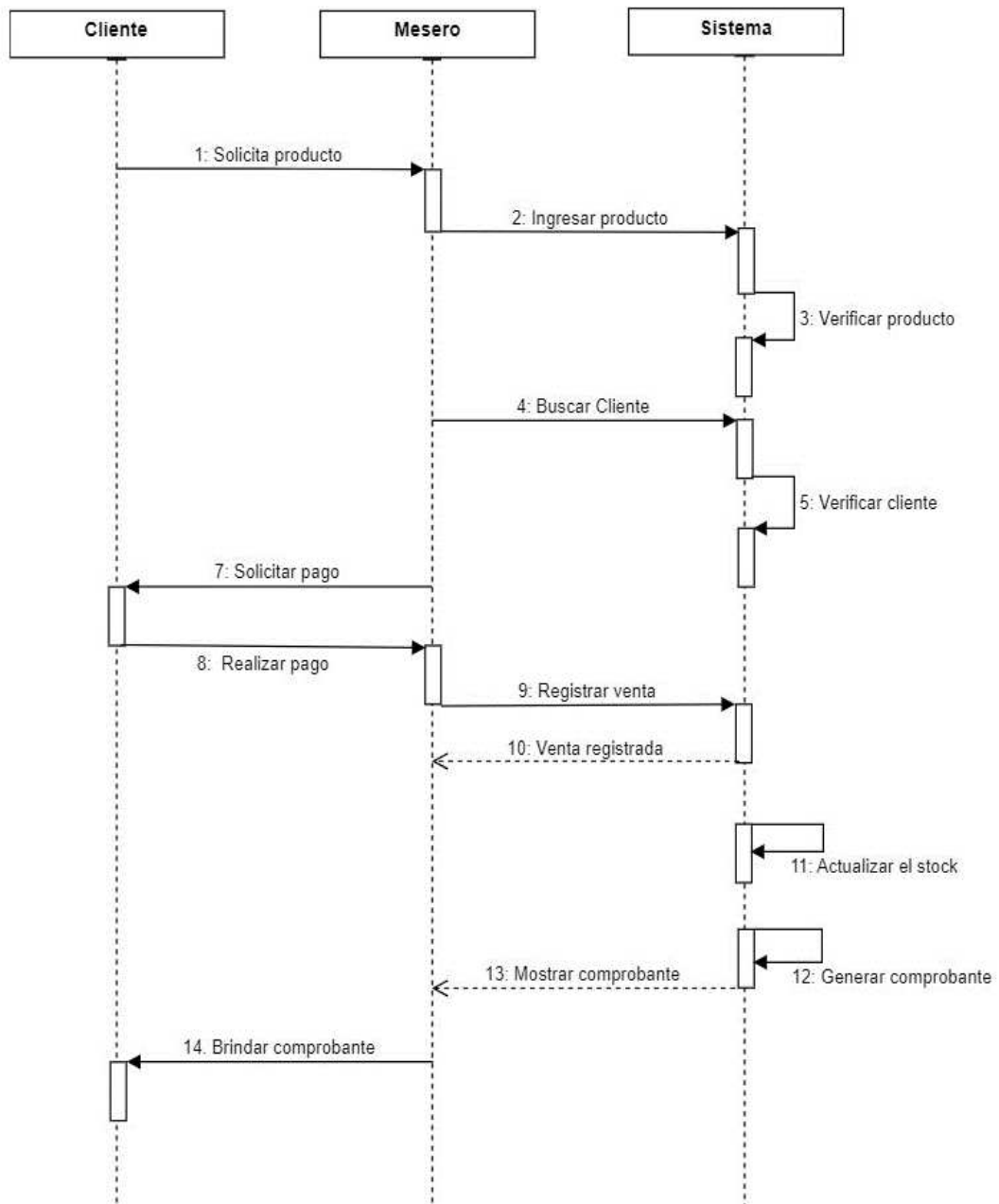
Diagrama de secuencia - Gestionar producto



Nota. Elaboración propia

Figura 16

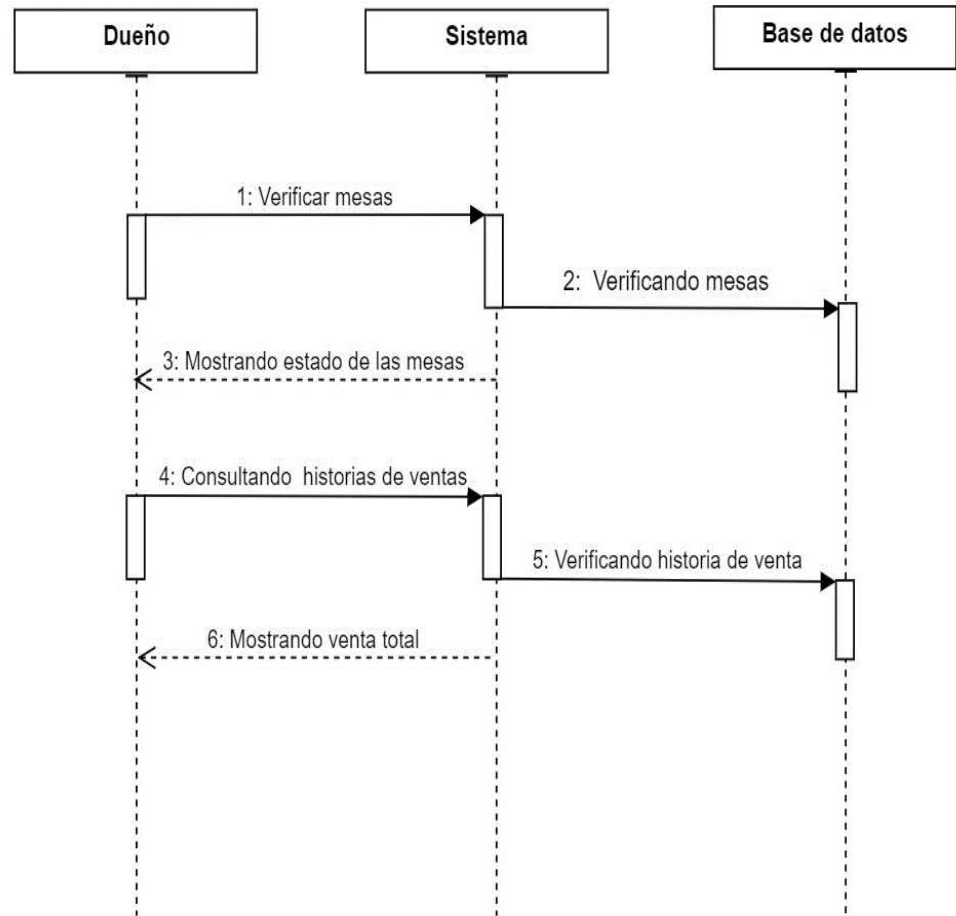
Diagrama de secuencia - Gestionar venta



Nota. Elaboración propia

Figura 17

Diagrama de secuencia - Gestionar reportes

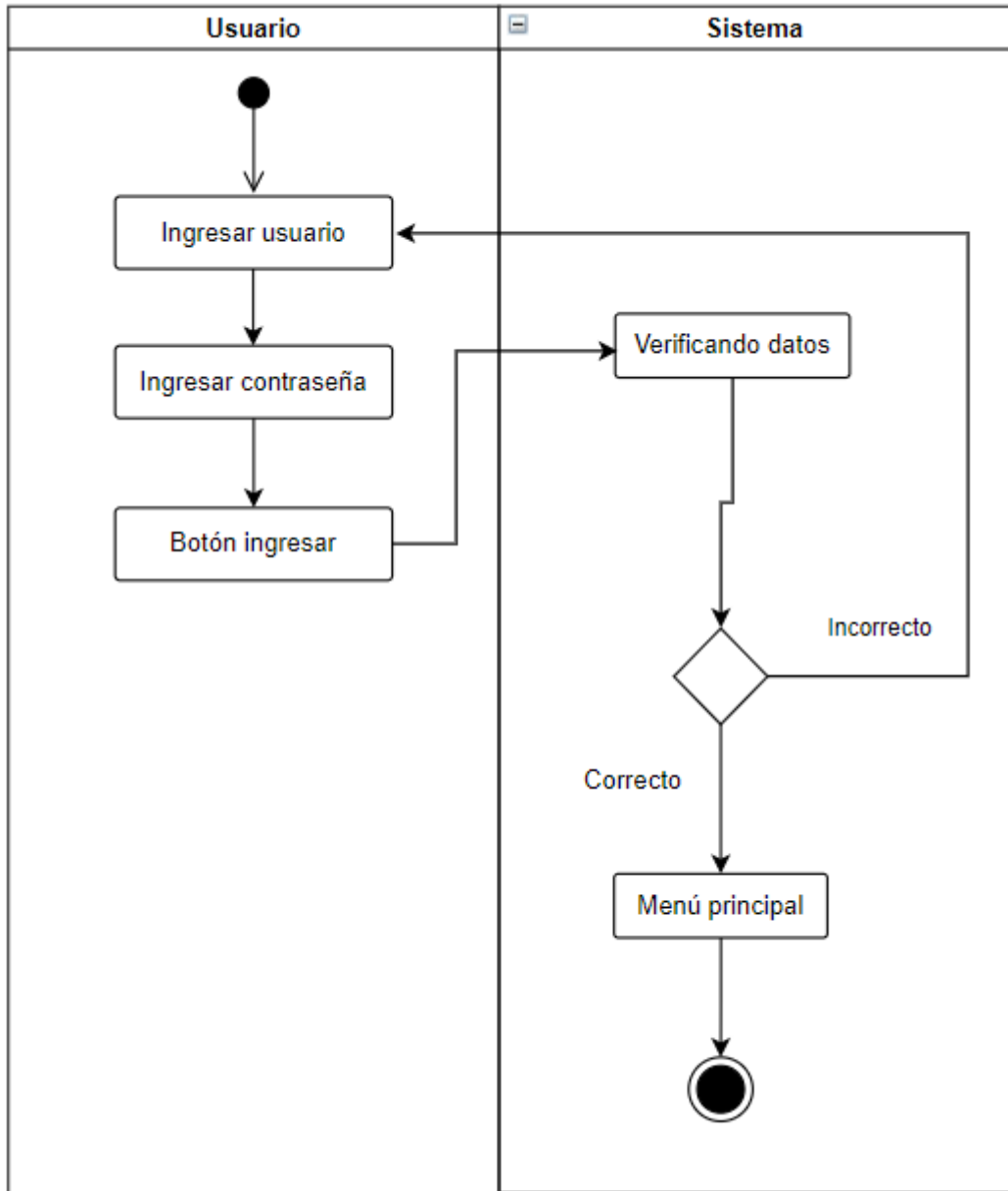


Nota. Elaboración propia

Diagrama de actividades

Figura 18

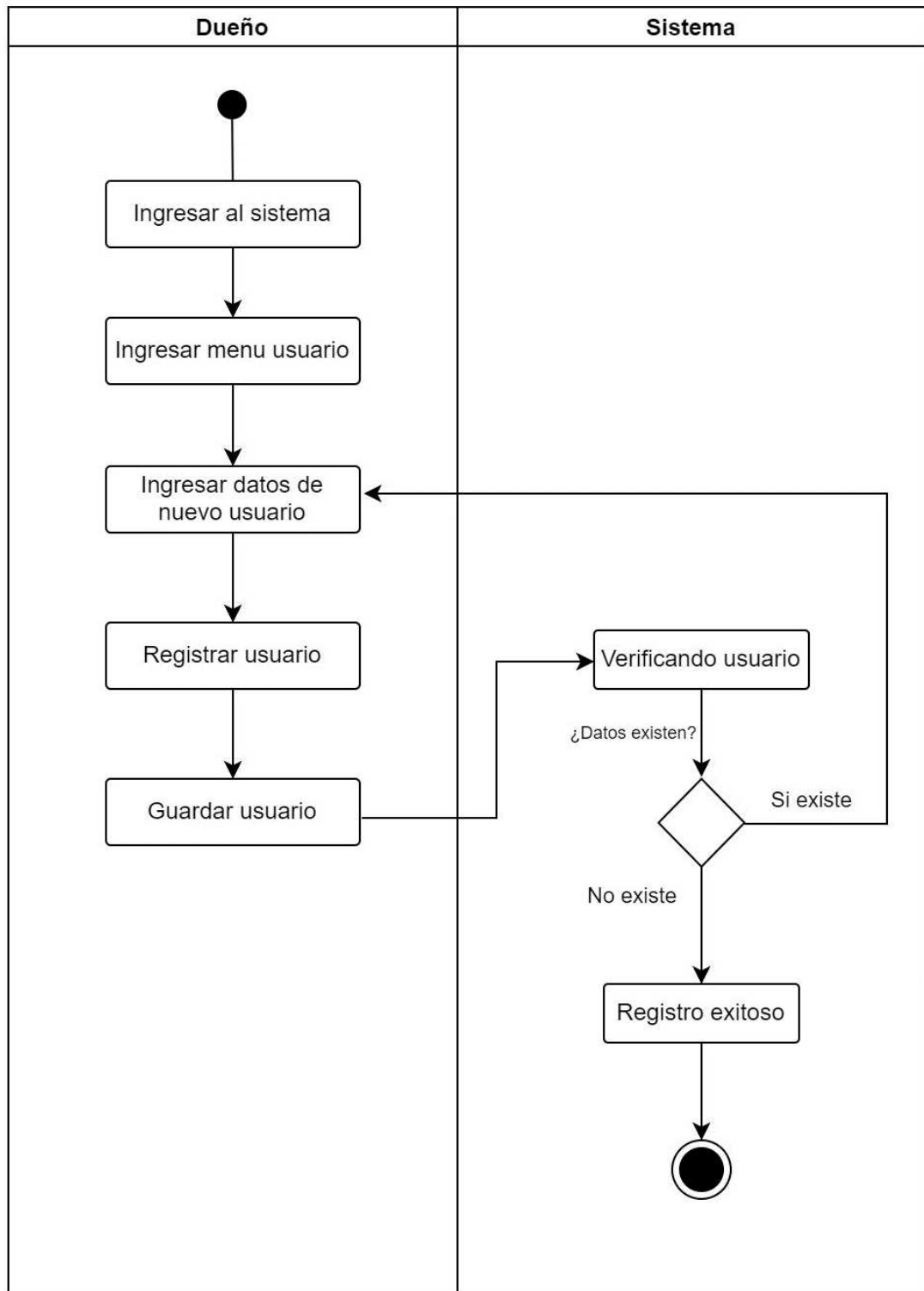
Diagrama de actividades - Acceder al sistema



Nota. Elaboración propia

Figura 19

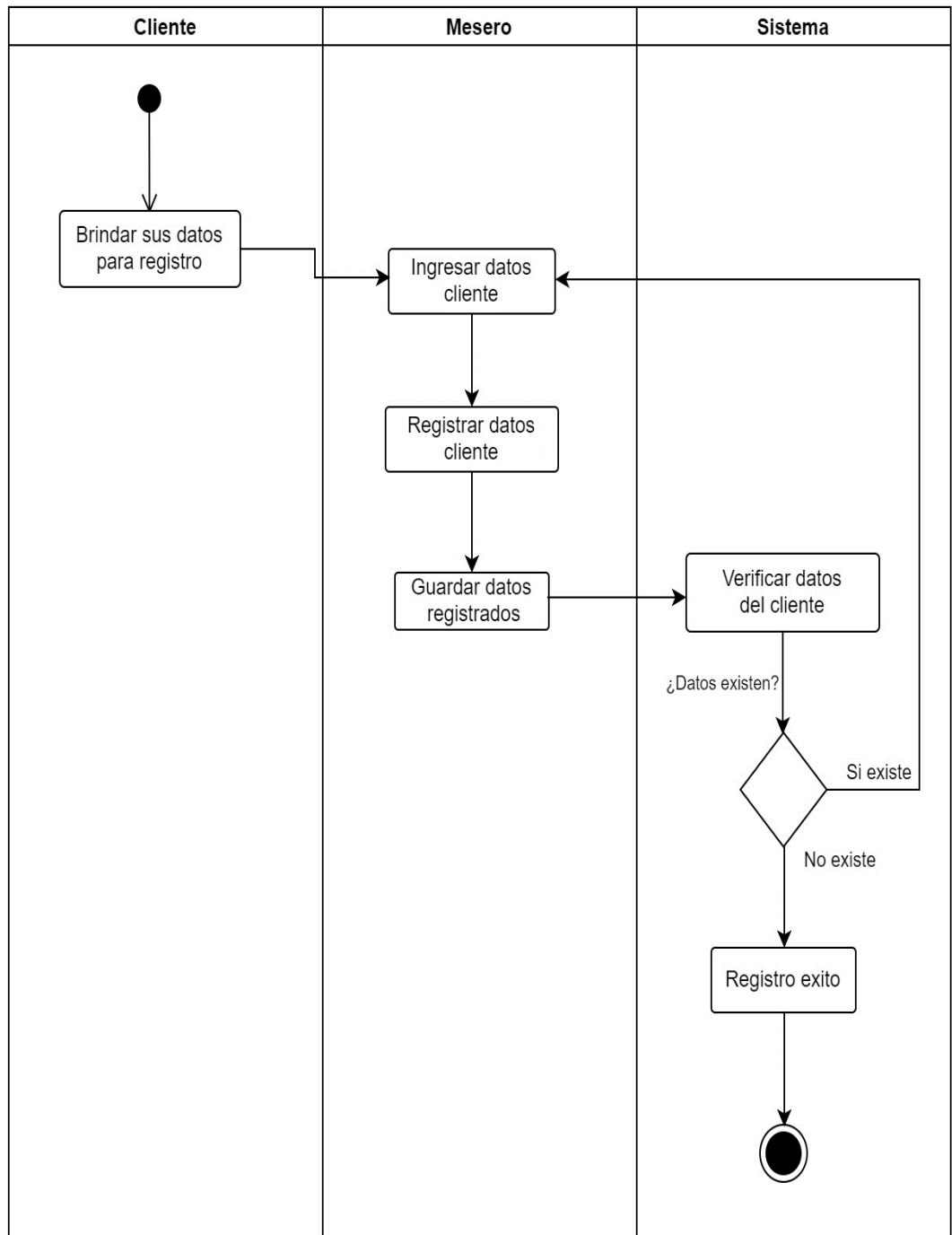
Diagrama de actividades - Gestionar usuario



Nota. Elaboración propia

Figura 20

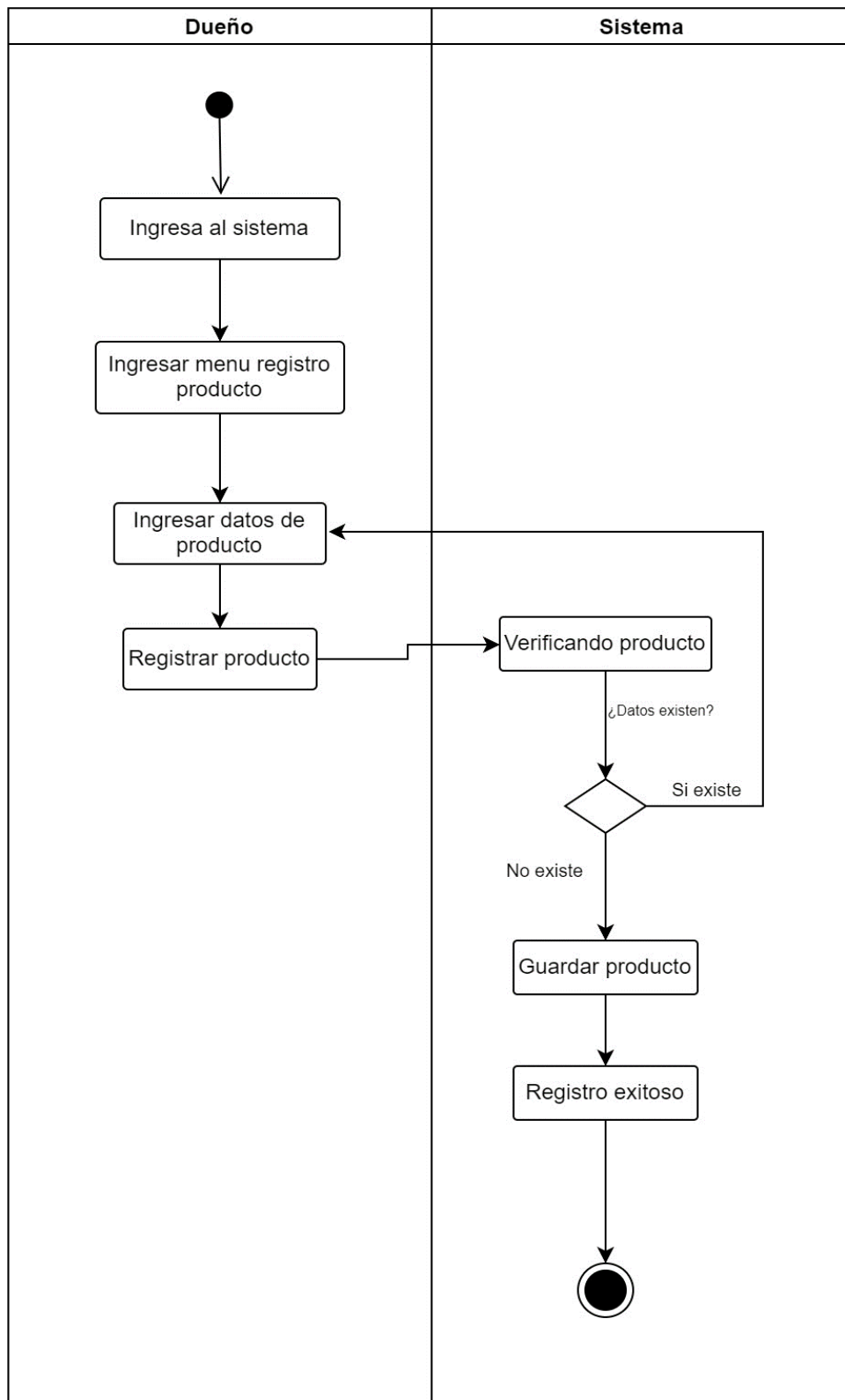
Diagrama de actividades - Gestionar cliente



Nota. Elaboración propia

Figura 21

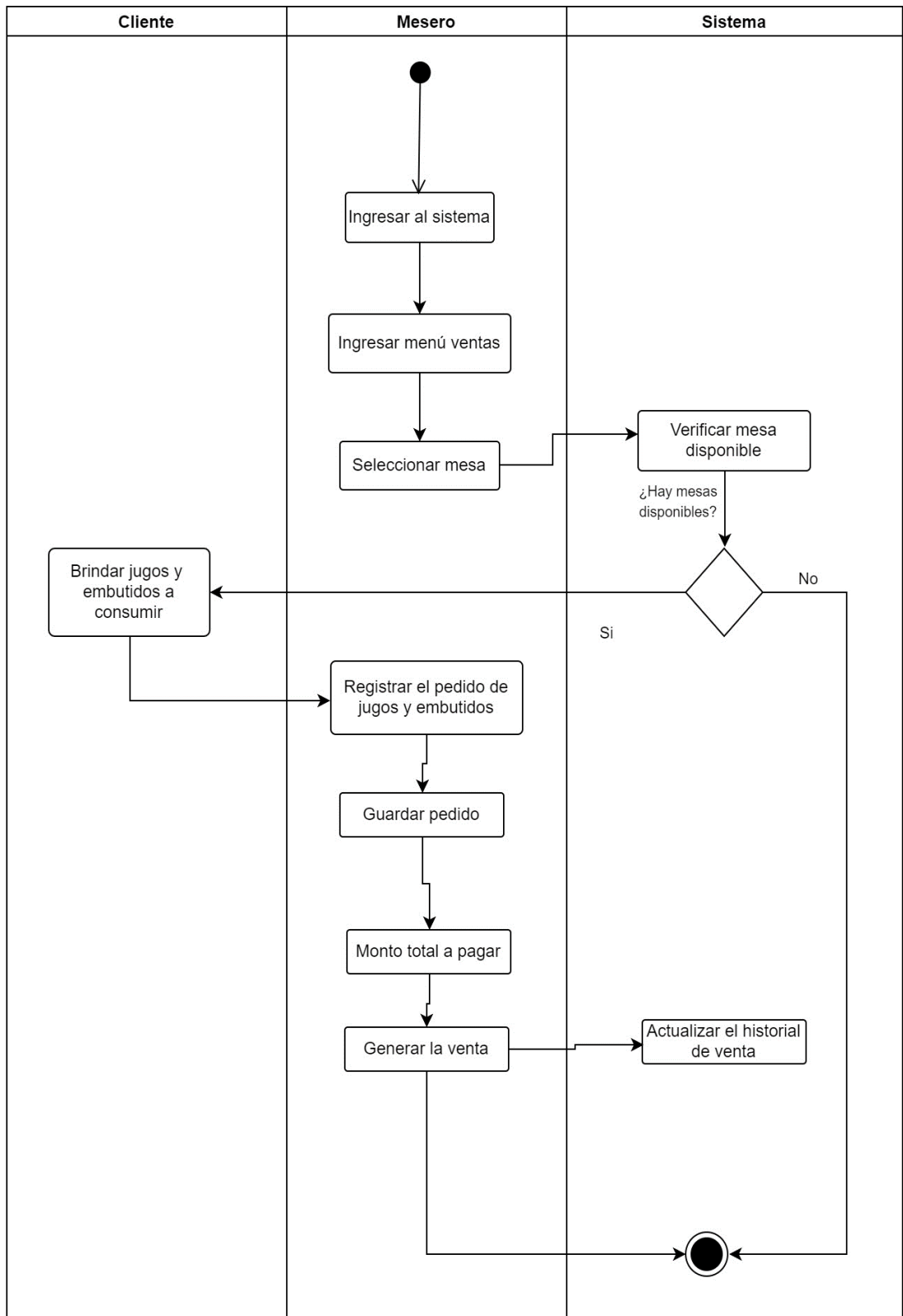
Diagrama de actividades - Gestionar producto



Nota. Elaboración propia

Figura 22

Diagrama de actividades - Gestionar pedido

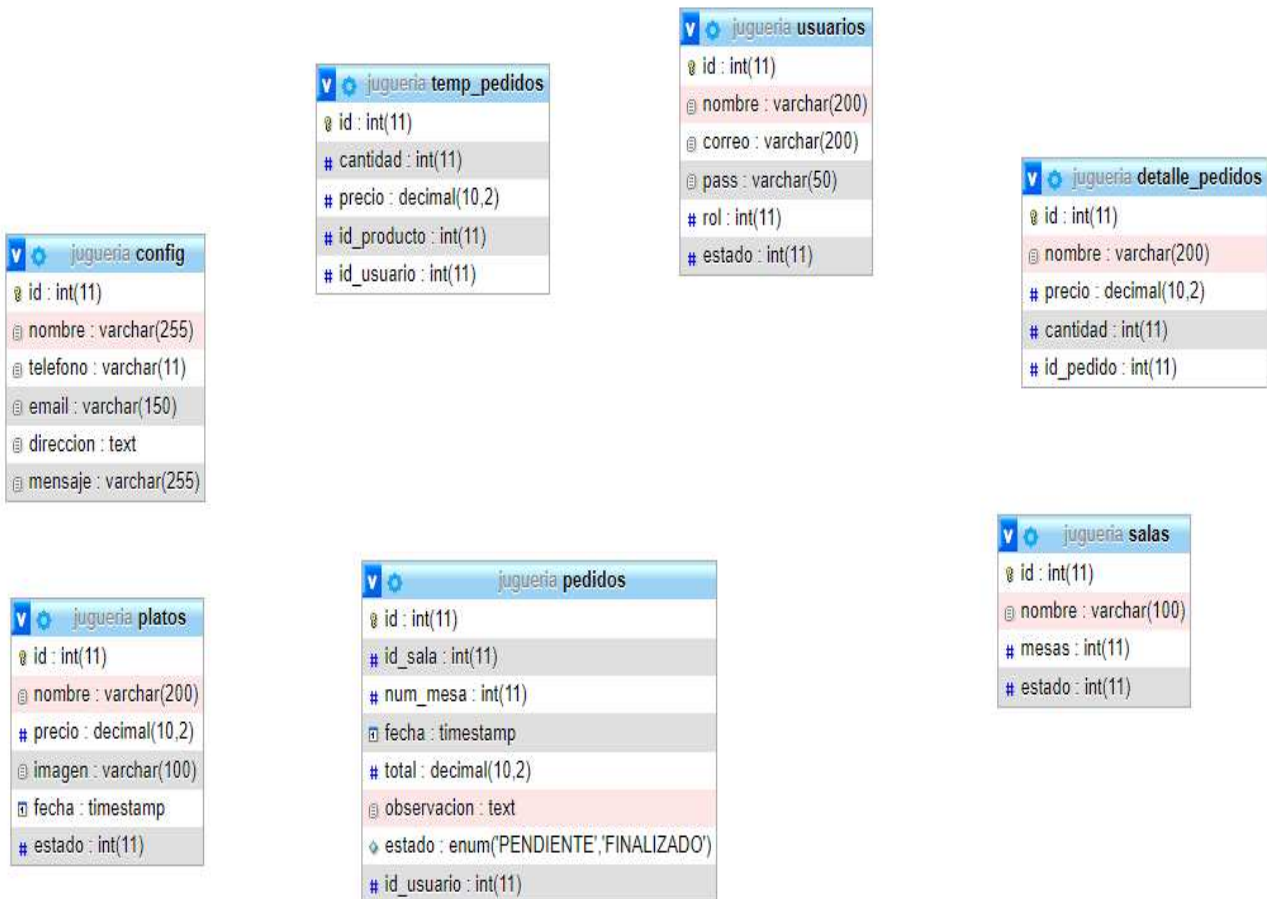


Nota. Elaboración propia

Diseño del sistema

Figura 23

Diseño de base de datos



Nota. Elaboración propia

Prototipos de interfaz

Figura 24

Interfaz - Acceso al sistema



The image shows a login interface for 'JugueriaFruvida'. At the top, the brand name 'JugueriaFruvida' is displayed in a large, dark font. Below it, the text 'Iniciar sesion' is centered. The form consists of two input fields: the first is labeled 'Correo' and has an envelope icon on the right; the second is labeled 'Password' and has a padlock icon on the right. Below these fields is a blue button with the text 'Sign In' in white.

Nota. Elaboración propia

Figura 25

Interfaz - Menú principal



Nota. Elaboración propia

Figura 26
Interfaz - Registrar Usuario

The screenshot shows a web application interface for user registration. On the left is a dark sidebar menu with the following items: Dashboard, Ventas, Productos, Salas, Usuarios, Configuración, and Salir. The main content area has a green header bar that says "Usuario Registrado". Below this is a registration form with four fields: "Nombre" (Ingresar Nombre), "Correo" (Ingresar correo Electrónico), "Rol" (Seleccionar), and "Contraseña" (Ingresar Contraseña). There are two buttons: "Registrar" (blue) and "Nuevo" (green). Below the form is a table with 3 rows and 5 columns: #, Nombre, Correo, Rol, and an action column with edit and delete icons. The table data is as follows:

#	Nombre	Correo	Rol	
5	mesero	mesero@gmail.com	Mozo	
4	violeta	violeta@gmail.com	Administrador	
1	SISTEMAS FREE	admin@gmail.com	Administrador	

Below the table, it says "Mostrando registros del 1 al 3 de un total de 3 registros". There are navigation buttons: "Anterior", "1" (selected), and "Siguiente".

Nota. Elaboración propia

Figura 27
Interfaz - Registro de salas



The screenshot displays a web application interface for managing rooms. On the left is a dark sidebar menu with the following items: Dashboard, Ventas, Productos, Salas, Usuarios, Configuración, and Salir. The main content area is titled 'FRUVIDA JUGUERIA' and contains a registration form and a data table.

Formulario de Registro:

- Nombre:** Ingrese Nombre
- Mesas:** Mesas
- Acciones:** Registrar (blue button), Nuevo (green button)

Tabla de Registros:

Mostrar 10 registros Buscar:

Id	Nombre	Mesas	Acciones
4	SALA PRINCIPAL	6	 

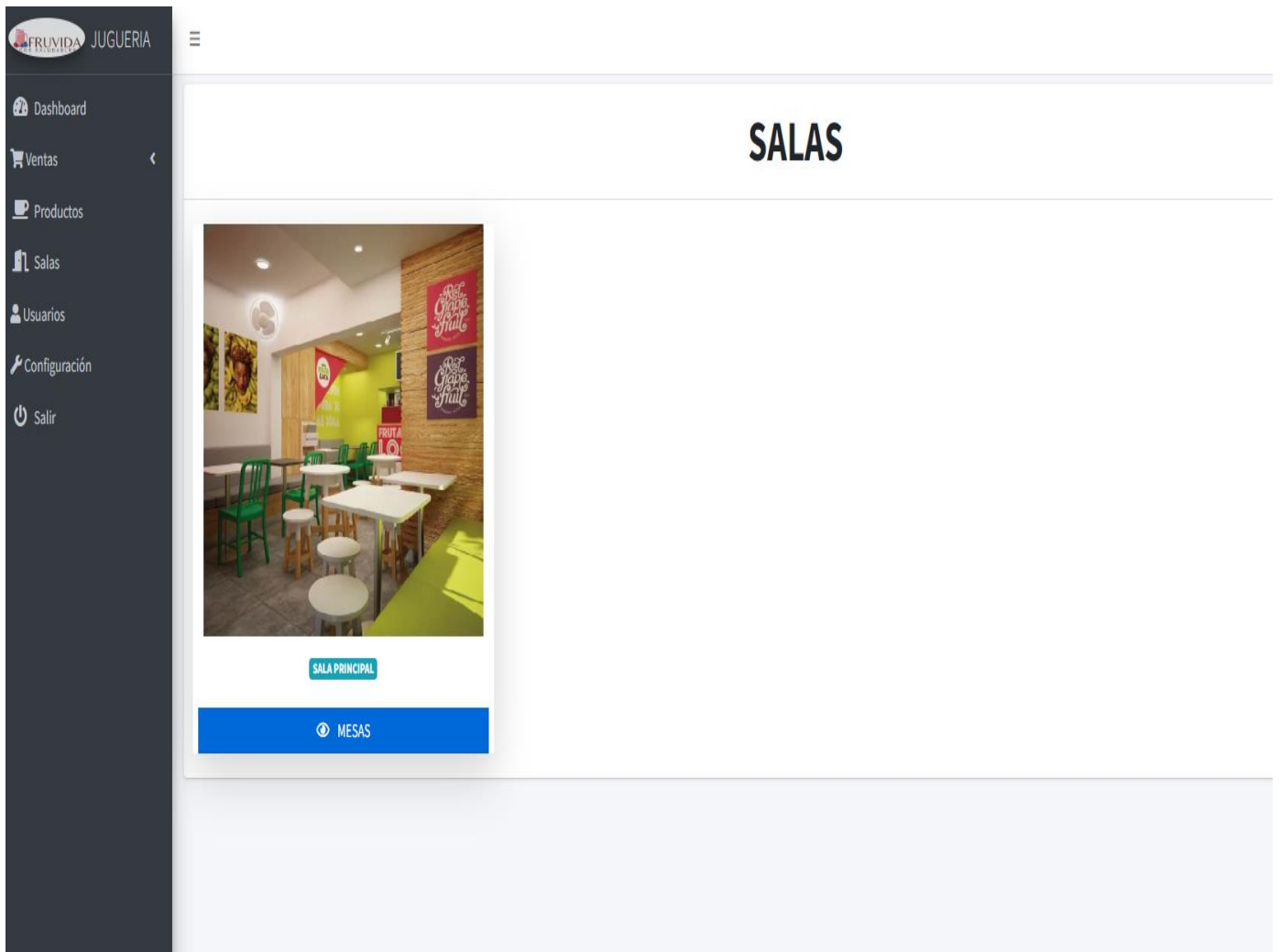
Mostrando registros del 1 al 1 de un total de 1 registros

Anterior 1 Siguiente

Nota. Elaboración propia

Figura 28

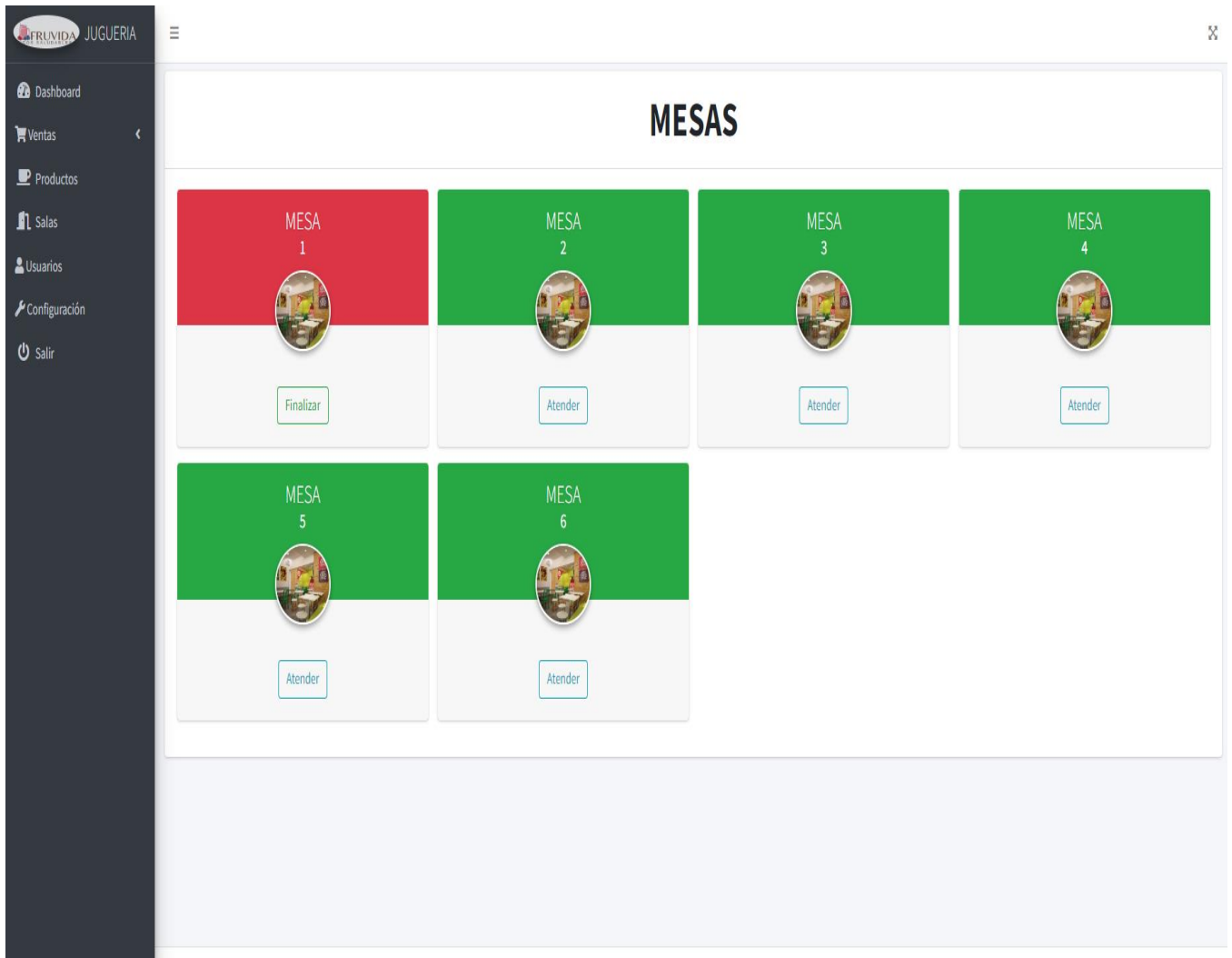
Interfaz - Salas



Nota. Elaboración propia

Figura 29

Interfaz - Administrar Mesas



Nota. Elaboración propia

Figura 30

Interfaz - Registro producto

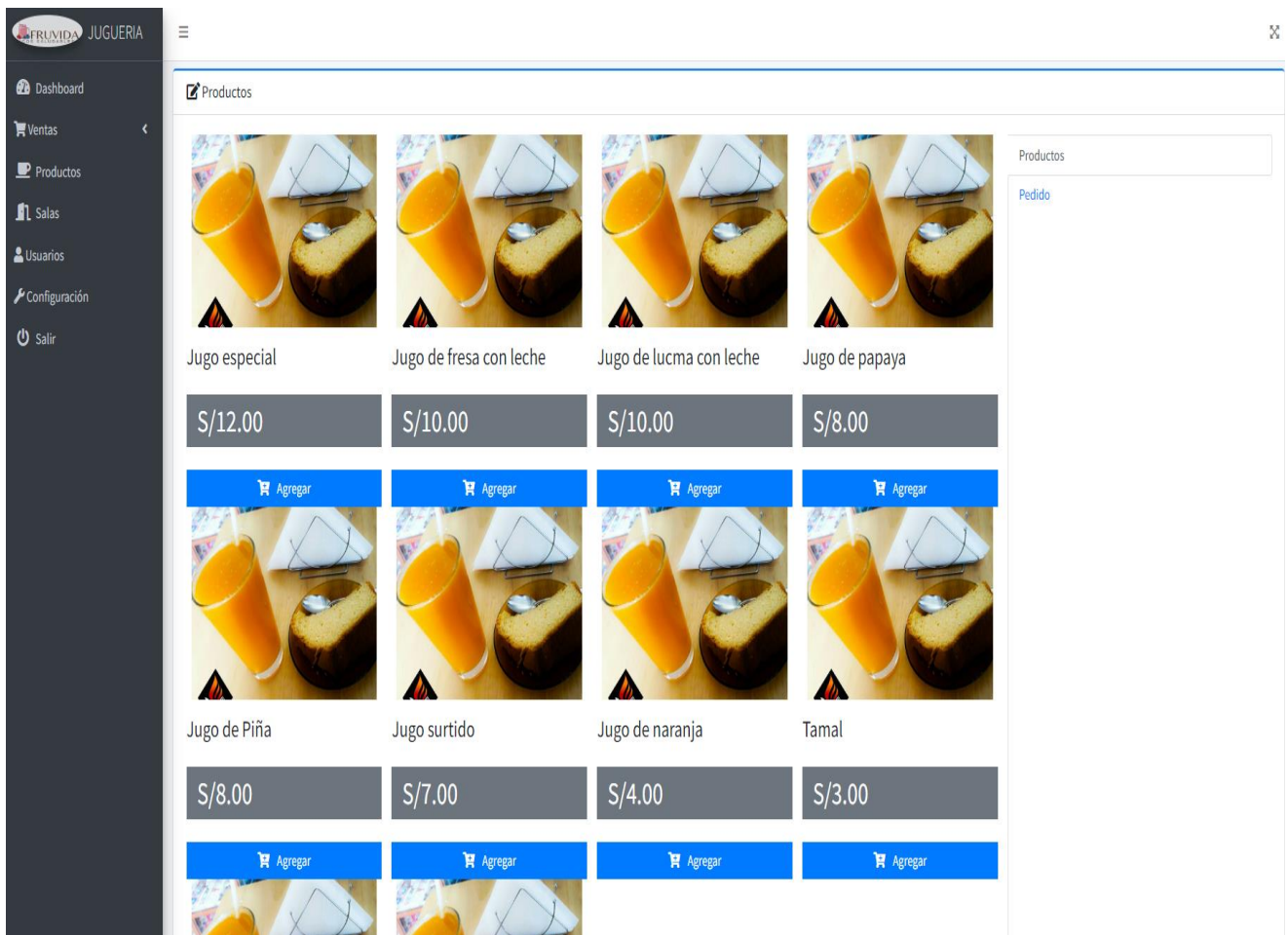
The screenshot shows a web application interface for product registration. On the left is a dark sidebar menu with the following items: Dashboard, Ventas, Productos, Salas, Usuarios, Configuración, and Salir. The main content area is titled 'FRUVIDA JUGUERIA' and contains a form for adding a new product. The form has four sections: 'Producto' with a text input 'Ingrese nombre del producto', 'Precio' with a text input 'Ingrese precio', 'Foto (512px - 512px)' with a 'Seleccionar archivo' button and the text 'Sin archivos seleccionados', and 'Acciones' with 'Registrar' and 'Nuevo' buttons. Below the form is a table with columns: 'id', 'Producto', 'Precio', and 'Imagen'. The table lists several products, each with a small image and two action buttons (edit and delete). A search bar is located at the top right of the table area.

id	Producto	Precio	Imagen	
32	Empanada	3.00		
31	Keke	2.00		
30	Tamal	3.00		
29	Jugo de naranja	4.00		
28	Jugo surtido	7.00		
27	Jugo de Piña	8.00		
26	Jugo de papaya	8.00		

Nota. Elaboración propia

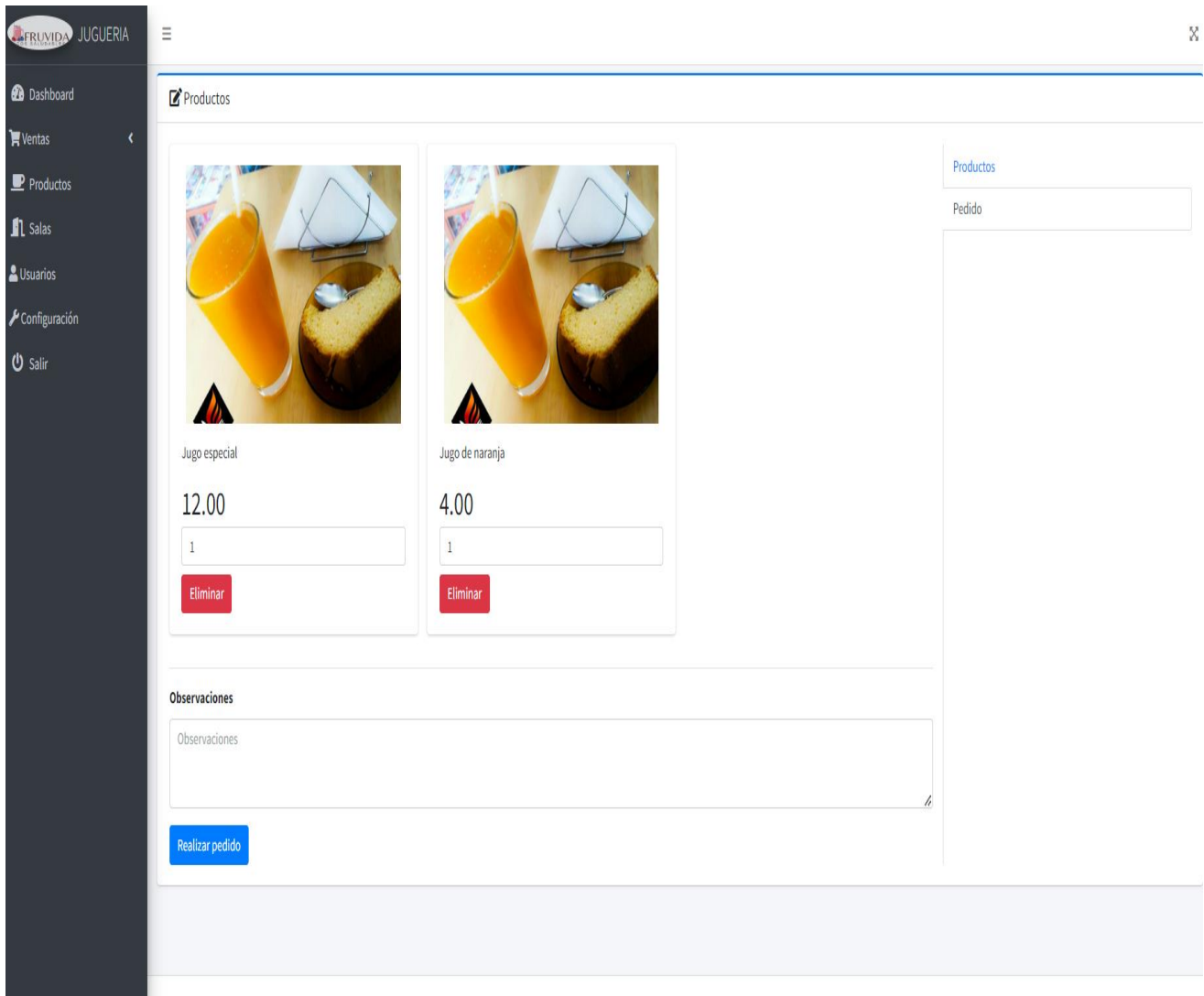
Figura 31

Interfaz - Registrar pedido



Nota. Elaboración propia

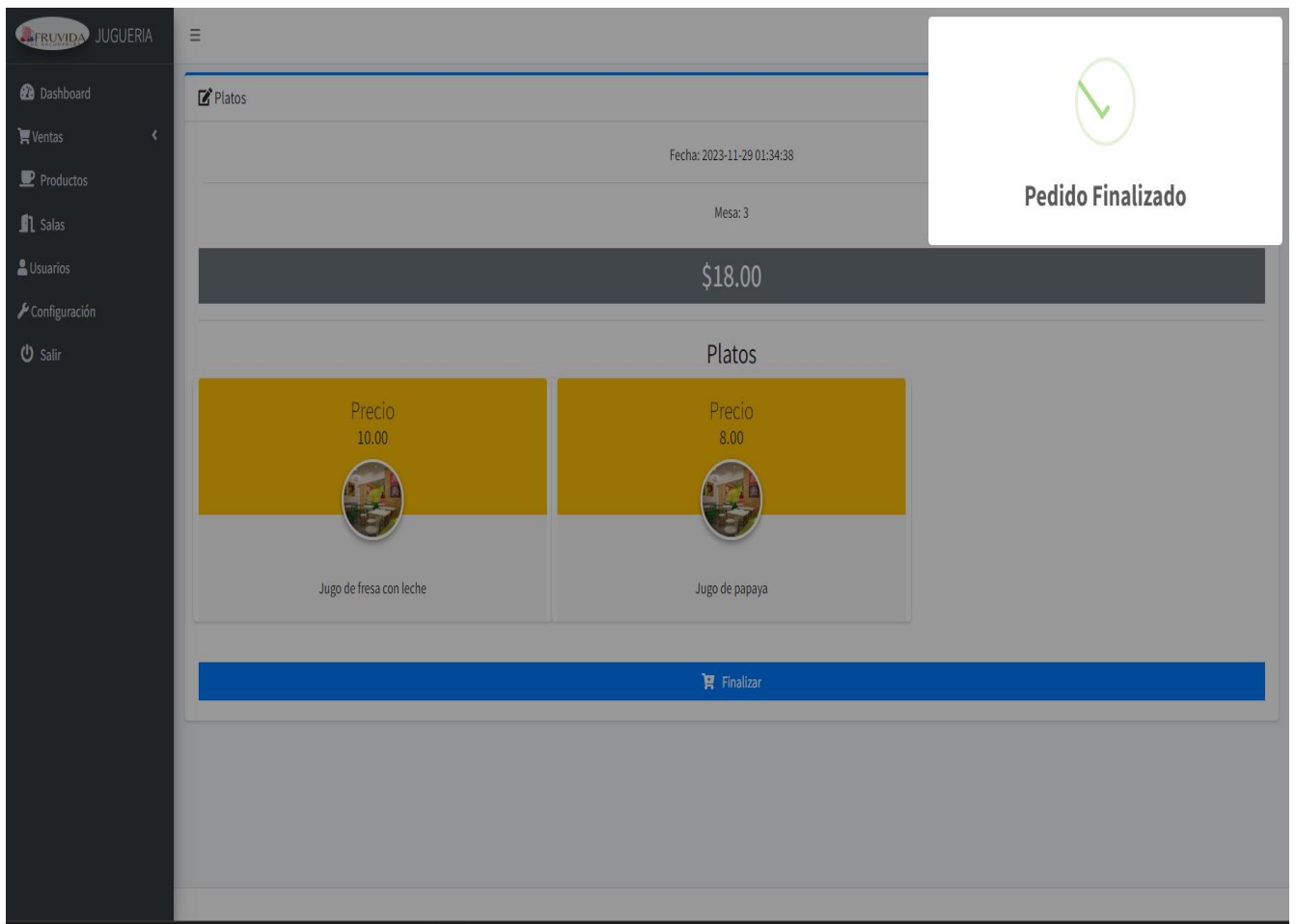
Figura 32
Interfaz - Pedidos



Nota. Elaboración propia.

Figura 33

Interfaz - Finalizar pedido



Nota. Elaboración propia

Figura 34

Interfaz - Registro de venta

FRUVIDA JUGUERIA

Dashboard

Ventas

Productos

Salas

Usuarios

Configuración

Salir

localhost/jugueria/src/salas.php

Registro de ventas

Mostrar 10 registros

Buscar:

Id	Sala	Mesa	Fecha	Total	Usuario	
19	SALA PRINCIPAL	4	2023-11-29 01:40:33	28.00	mesero	Completado
18	SALA PRINCIPAL	1	2023-11-29 01:40:22	32.00	mesero	Completado
17	SALA PRINCIPAL	2	2023-11-29 01:40:27	42.00	mesero	Completado
16	SALA PRINCIPAL	5	2023-11-29 01:40:37	17.00	mesero	Completado
15	SALA PRINCIPAL	6	2023-11-29 01:40:19	21.00	mesero	Completado
14	SALA PRINCIPAL	3	2023-11-29 01:40:30	8.00	mesero	Completado
13	SALA PRINCIPAL	6	2023-11-29 01:36:33	4.00	mesero	Completado
12	SALA PRINCIPAL	5	2023-11-29 01:36:29	10.00	mesero	Completado
11	SALA PRINCIPAL	3	2023-11-29 01:36:08	10.00	mesero	Completado
10	SALA PRINCIPAL	2	2023-11-29 01:36:04	0.00	mesero	Completado

Nota. Elaboración propia.

5.3.1. Diagrama de Gantt

Figura 29

Diagrama de Gantt



Nota. Elaboración propia

5.3.2. Presupuesto

Tabla 15

Presupuesto económico

Categoría	Recursos	Total
	Visual Studio Code	0.00
Software	PHP	0.00
	MySQL	0.00
	Apache	0.00
	Internet	180.00
Servicios	Pasaje	10.00
	Lapicero	2.00
Materiales	Hoja	12.00
	Líquido para impresora	55.00
TOTAL		S/ 204.00

Nota. Elaboración propia.

VI. Conclusiones

De acuerdo a los resultados obtenidos se logró analizar la existencia de desconformidad por parte de los clientes de la juguería, se observa que viene existiendo un alto nivel de insatisfacción con el proceso actual de ventas que se realiza en la juguería Fruvida, siendo así que existe un alto nivel de satisfacción para ejecución de la propuesta de implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida, con la finalidad de mejorar el control de la venta en la juguería, siendo así que se concluye:

1. Se logró analizar el proceso de venta actual de la juguería Fruvida, permitiendo tener una visión de las necesidades que se tiene, lo cual se logró proponer la implementación del sistema web.
2. Se determinó el requerimiento funcionales y no funcionales de un sistema web, proporcionando el diseño para el desarrollo del sistema web a la necesidad de la juguería Fruvida, obteniendo un sistema bien elaborado con un proceso definido.
3. Se realizó la modelación del proceso actual tanto, así como la base de datos para el nuevo sistema web, como gestor de base de datos se utilizó MySQL y como lenguaje de programación PHP, con fácil, sistema amigable y adecuado para un sistema de fácil manejo.

VII. Recomendaciones

1. A la juguería Fruvida se le recomienda tener en cuenta la propuesta de implementar un sistema web de venta debido a que ayudara al crecimiento y éxito, siendo así también la satisfacción del cliente generándole nuevas experiencias que se le brindara en la juguería Fruvida.
2. Se recomienda realizar capacitación continua a los encargados del manejo del sistema web de la juguería para un buen funcionamiento y el uso correcto del sistema de ventas.
3. Se sugiere al dueño de la juguería implementar la instalación con tecnología adecuada para poder implementar el sistema propuesto, con la finalidad de un buen funcionamiento del sistema.

Referencias bibliográficas

- Aquiño Colonia, V. (2021). *Documentación de la Jugueria Fruvida*.
- Barzosa, V. (27 de agosto de 2022). *quees.com*. <https://quees.com/sistema-web/>
- Benites Apolonni, R. A. (2022). *Propuesta de implementacion de un sistema web para la gestión de ventas en la empresa Multiservicios Garrido SAC - Llamellin; 2022*.
- Bran Salazar, J. L. (2023). *Propuesta de implementación de un sistema de gestión de venta de la empresa Japan Motors Diesel E.I.R.L. - Perú; 2023*.
- Cardador Cabello, A. (2014). *Implantación de aplicaciones web en entornot internet, intranet y extranet IFCD0210*. Málaga - España: EC Editorial.
- Castro Pérez, A. A. (2023). *Desarrollo de un sistema web dirido al proceso de ventas de la empresa Silvagro WSV S.A.*
- Colque Candia, C. (2021). *Sistema web para el proceso de gestion comercial en la empresa San Gabriel SAC*. Lima - Perú: Universidad Tecnológica del Perú.
- Cruz Paico, B. (2020). *Sistema web para el proceso de ventas de la empresa "SISO EIRL"*. Lima - Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Escarcena, M. (2020). *Programacion paginas web: Javascript y PHP*. Madrid: RA-MA Editorial.
- Fernández Casado, P. (2023). *Publicación de Páginas Web*. España: RA-MA.
- Fernández, J., & Cadelli, S. (2014). *Convivencia de metodologías: Scrum y Rup en un proyecto de gran escala*. Buenos Aires: Universidad Nacional de la Plata.
- Ferrer Martinez, J. (2015). *Implantación de aplicaciones web*. RA-MA Editorial.
- Florez Fernandez, H., & Hernandez Rodriguez, J. (2021). *Aplicaicones web con PHP*. Madrid: RA-MA Editorial.
- Font Fàbregas, J., & Pasadas del Amo, S. (2016). *Las encuestas de opinión*. España: Consejo superior de investigaciones científicas.
- Google. (2022). *Ubicacion Jugueria Fruvida*.
- Guardiola Herrador, S. (2010). *HTML & CSS Fácil y sencillo*. Lulu Press.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Interamericana Editores S.A.
- Hernández, T. (2009). Retrieved 10 de Agosto de 2014, from e-Gobierno y Gestión del sector salud - OEA:

<http://portal.oas.org/LinkClick.aspx?fileticket=HjPTXKN%2FR1I%3D&tabid=1729>

- Inga Aquino, J. Y. (2021). *Implementacion de un sistema web para la empresa pasión divina - Satipo; 2021.*
- Jimenez Matinez, L. A. (2020). *Implementación de un sistema web de compra y venta para la empresa Nedipsa E.I.R.L. - Piura; 2020.*
- Keilyn, R. P. (2007). *El web como sistema de información.* Scielo Cuba.
- Laínez Fuentes, J. (2014). *Desarrollo de software agil Extreme Programming y Scrum.* CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Marqués, M. (2011). *Bases de datos.* Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions Campus del Riu Sec.
- Mateo, A. (2005). *Manual de ventas y negociación.* Libro en red.
- Mejia chavez, M. (2021). *Propuesta para la implementación de un sistema web de ventas en linea para la feria artesanal los andes_Huaraz;2021.* Huaraz - Perú: Universidad Católica los angeles de Chimbote.
- Mena Alcantara, C. (2019). *Implementación de un sistema web de compra y venta de accesorios de cómputo en la empresa Compusol S.A.C - Chimbote; 2018.* Chimbote - Perú: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Molina Ríos , J., & Pedreira-Souto, M. (2019). *SWIRL Metodologia parqa el diseño y desarrollo de aplicaciones web.* ciencias.
- Orrillo Luera, P. (2022). *Implementación de un sistema informatico web de ventas y almacén para la bodega KATHY - Nuevo Chimbote; 2019.* chimbote - Perú: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Parra Paz, E., & Madero Vega , M. C. (2003). *Estrategias de ventas y negociación.* Panorama Editorial.
- Parra, E. (2004). *El poder de ven ser ventas y servicios.* Mexico: Panorama Editorial.
- Pavon Puertas, J., & Llarena Borges, E. (2015). *Cracion de un sitio web con PHP y MySQL (5a. ed.).* RA-MA Editorial.
- Príncipe Holguín, H. (24 de julio de 2017). *esan.* esan:
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-demanda-de-los-sistemas-de-informacion-en-las-pymes>

- Restauración news*. (16 de noviembre de 2023).
https://restauracionnews.com/2023/11/beneficios-de-la-tecnologia-en-restaurantes/#Software_de_gestion_de_pedidos
- Ribes Alva, P. (2019). *Manual Javascript*. Madrid: Editorial CEP, S.L.
- Rodriguez Moguel, E. A. (2005). *Metodología de la investigación*. Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
- Rubio Jimenez, M. (2021). *Historia de los lenguajes de programación*.
- Ruymán, H. (2019). *Conecta tu negocio, la transformación digital de los canales de venta*. Conecta Software soluciones S.L.U.,2019.
- Tamayo y Tamayo, M. (203). *El proceso de la investigación científica*. Mexico: Limusa S.A.
- Tello Leal, E. (2008). Las tecnologías de la información y comunicación (TIC) y la brecha digital: su impacto en la sociedad de Mexico. 3-8.
- Torres Cuenca, M. F., & Catagña Alcocer, J. D. (2022). *Análisis y desarrollo de un sistema informático, para la web, que gestione la venta y distribución de artículos de la tienda virtual Store_Valentina*.
- Trujillo Nieto, B. V. (2023). *Propuesta de implementación de un sistema web de ventas online para la empresa web de ventas online para la empresa compuservice isaac - Huacho;2022*. chimbote - Perú: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Uladech. (2023). *Reglamento de integridad científica en la investigación versión 001*. Chimbote - Perú: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Valderrey Sanz, P. (2015). *Gestión de bases de datos*. RA-MA Editorial.
- Valencia Medina, F. (2021). *Implementación de un sistema de ventas en el restaurante El Fogón Dorado. –Sullana; 2019*. Sullana - Piura: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Vera Yáñez , C. (2019). *Desarrollo e implementación de un sistema web para el control de inventario y alquiler de la empresa megarent S.A*. Guayaquil - Ecuador.
- Vilchez Beltrán, J. (2019). *Aplicación de sistemas informáticos en el bar y cafetería*. ic editorial.

Zamora Irrzabal, E. J. (2021). *Desarrollo de una aplicación web ára el control de ventas en la empresa LF publicidad.*

Anexos

Anexo 01: Matriz de Consistencia

Problema	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Metodología
¿De qué manera la propuesta de implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida - Marcará; 2024, mejorará el control de la venta?	Proponer la implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida – Marcará; 2024, para mejorar el control de la venta.	La propuesta de implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida - Marcará; 2024, mejorará el control de la venta.	Sistema web de venta	Tipo: Básica Nivel: Descriptivo Diseño: No experimental y de corte transversal Población y muestra: 15 y 10 clientes Técnica e instrumento: Encuesta y cuestionario.
	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		
	1. Analizar el proceso de registro de venta actual en la juguería Fruvida, para conocer la problemática y necesidad que pueda tener la juguería Fruvida. 2. Determinar los requerimientos funcionales y no funcionales para	1. Al analizar el proceso de venta actual en la juguería Fruvida, permitirá mejorar el proceso de venta y tener información eficaz. 2. La determinación de los requerimientos funcionales y no funcionales de un sistema web de ventas, permite		

	<p>mejorar el proceso de ventas en la juguería Fruvida.</p> <p>3. Modelar el proceso actual, la base de datos del nuevo sistema web de venta en la juguería Fruvida.</p>	<p>identificar las necesidades reales para proponer el sistema web.</p> <p>3. La modelación del proceso actual, tanto, así como la base datos del sistema web de venta en la juguería Fruvida, permitirá realizar el sistema de manera eficaz.</p>		
--	--	--	--	--

Nota. Elaboración propia

Anexo 02: Instrumento de recolección de información

TÍTULO: Propuesta de un sistema web de venta para la juguería Fruvida, Marcará - Carhuaz; 2022.

ESTUDIANTE: Huayaney Aquino, Nithza Danide

PRESENTACIÓN:

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

INSTRUCCIONES:



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

DIMENSIÓN 1: NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL PROCESO ACTUAL EN LA VENTA			
NRO.	PREGUNTA	SI	NO
1	¿Cree usted que el proceso de venta actual es el adecuado?		
2	¿Está satisfecho con la calidad de atención que se brinda al cliente actualmente?		
3	¿Considera que el tiempo empleado actualmente en la atención al cliente es el adecuado?		
4	¿Está de acuerdo con el proceso de venta que se viene realizando actualmente?		
5	¿Ha existido algún reclamo por la demora de atención?		
6	¿Cree usted que se tiene la información correcta de la venta diaria?		
DIMENSIÓN 2: PROPUESTA DE IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA WEB			
1	¿Usted tiene conocimiento acerca de un sistema web de venta?		
2	¿Está de acuerdo con la implementación de un sistema web de venta para la juguería?		

3	¿Cree usted que si cuenta con un sistema web de venta aumentaría la venta?		
4	¿Cree que el sistema web ayudará a obtener un buen control de la venta?		
5	¿Cree usted que el sistema web de venta debe ser fácil de usar?		
6	¿Cree usted que con la implementación de un sistema web de venta se mejorará la atención al cliente?		
7	¿Cree que al implementar un sistema web de venta ayudará a agilizar la venta?		

Nota. Elaboración propia

Anexo 03. Ficha técnica de los instrumentos

Ficha de Identificación del Experto para proceso de validación	
Nombres y Apellidos: Romero Machco David Jesús	
N° DNI / CE: 45662952	Edad: 37
Teléfono / Celular: 944227055	Email: vid19mm@hotmail.com
Título Profesional: INGENIERO DE SISTEMAS	
Grado Académico: Maestría: Doctorado:	
Especialidad:	
Institución que labora: MINSA	
Identificación del proyecto de investigación o tesis	
Titulo: PROPUESTA DE IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA WEB DE VENTA PARA LA JUGUERÍA FRUVIDA – MARCARÁ; 2024.	
Autor(es): - Huayaney Aquino, Nithza Danide	
Programa Académico: - Ingeniería De Sistemas	
	
Firma	Huella Digital

FORMATO DE CARTA DE PRESENTACIÓN AL EXPERTO

CARTA DE PRESENTACIÓN

Titulado/Magister / Doctor: Romero Machco David Jesús

Presente. -

Tema: PROCESO DE VALIDACIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

Ante todo, saludarlo cordialmente y agradecerle la comunicación con su persona para hacer de su conocimiento que yo: Huayaney Aquino, Nithza Danide estudiante / egresado del programa académico de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, debo realizar el proceso de validación de mi instrumento de recolección de información, motivo por el cual acudo a Ud. para su participación en el Juicio de Expertos.

Mi proyecto se titula: “Propuesta de implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida – Marcará; 2024.” y envío a Ud. el expediente de validación que contiene:

- Ficha de Identificación de experto para proceso de validación
- Carta de presentación
- Matriz de operacionalización de variables
- Matriz de consistencia
- Ficha de validación

Agradezco anticipadamente su atención y participación, me despido de usted.

Atentamente,



Firma de Estudiante

DNI: 74537589.

Formato de Ficha de Validación

FICHA DE VALIDACIÓN N° 1								
TÍTULO: PROPUESTA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE VENTA PARA LA JUGUERÍA FRUVIDA - MARCARÁ; 2024.								
	Variable 1: Sistema web de venta	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
	Dimensión 1: Nivel de satisfacción del proceso actual en la venta.	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
1	¿Cree usted que el proceso de venta actual es el adecuado?	X		X		X		
2	¿Está satisfecho con la calidad de atención que se brinda al cliente actualmente?	X		X		X		
3	¿Considera que el tiempo empleado actualmente en la atención al cliente es el adecuado?	X		X		X		
4	¿Está de acuerdo con el proceso de venta que se viene realizando actualmente?	X		X		X		

5	¿Ha existido algún reclamo por la demora de atención?	X		X		X		
6	¿Cree usted que se tiene la información correcta de la venta diaria?	X		X		X		
7	¿Cree usted que es posible mejorar el proceso actual de la venta?	X		X		X		
Dimensión 2: Necesidad de implementación de un sistema web de venta								
1	¿Usted tiene conocimiento acerca de un sistema web de venta?	X		X		X		
2	¿Está de acuerdo con la implementación de un sistema web de venta para la juguería?	X		X		X		
3	¿Cree usted que si cuenta con un sistema web de venta aumentaría la venta?	X		X		X		
4	¿Cree que el sistema web ayudará a obtener un buen control de la venta?	X		X		X		

5	¿Cree usted que el sistema web de venta debe ser fácil de usar?	X		X		X		
6	¿Cree usted que con la implementación de un sistema web de venta se mejorará la atención al cliente?	X		X		X		
7	¿Cree que al implementar un sistema web de venta ayudará a agilizar la venta?	X		X		X		

Recomendaciones:.....
.....
.....

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

Nombres y Apellidos de experto: Romero Machco David Jesús

DNI: 45662952


COLEGIO DE INGENIEROS DEL PERÚ
Consejo Departamental Ancash - Huara

Romero Machco David Jesús
INGENIERO DE SISTEMAS
CIP. N° 197328

Firma



Ficha de Identificación del Experto para proceso de validación

Nombres y Apellidos: Flores Huañacari Pepe Florencia

N° DNI / CE: 48081640
Teléfono / Celular: 944127579

Edad: 30
Email: peeh174@gmail.com

Título Profesional:

INGENIERO DE SISTEMAS

Grado Académico: Maestría: Doctorado:

Especialidad:

Institución que labora:
O & S CONSULTORES SAC

Identificación del proyecto de investigación o tesis

Título:

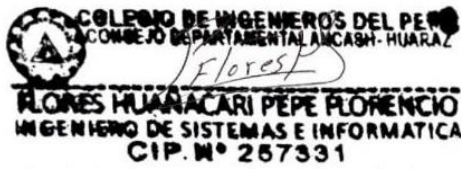
PROPUESTA DE IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA WEB DE VENTA PARA LA JUGUERÍA FRUVIDA – MARCARÁ; 2024.

Autor(es):

- Huayaney Aquino, Nithza Danide

Programa Académico:

- Ingeniería De Sistemas



Firma



Huella Digital

FORMATO DE CARTA DE PRESENTACIÓN AL EXPERTO

CARTA DE PRESENTACIÓN

Titulado/Magister / Doctor: Flores Huañacari Pepe Florencia

Presente. -

Tema: PROCESO DE VALIDACIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

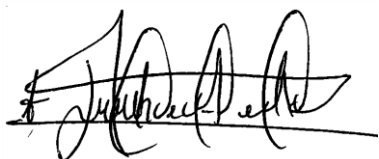
Ante todo, saludarlo cordialmente y agradecerle la comunicación con su persona para hacer de su conocimiento que yo: Huayaney Aquino, Nithza Danide estudiante / egresado del programa académico de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, debo realizar el proceso de validación de mi instrumento de recolección de información, motivo por el cual acudo a Ud. para su participación en el Juicio de Expertos.

Mi proyecto se titula: “Propuesta de implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida – Marcará; 2024.” y envío a Ud. el expediente de validación que contiene:

- Ficha de Identificación de experto para proceso de validación
- Carta de presentación
- Matriz de operacionalización de variables
- Matriz de consistencia
- Ficha de validación

Agradezco anticipadamente su atención y participación, me despido de usted.

Atentamente,



DNI: 74537589.

Firma de Estudiante

Formato de Ficha de Validación

FICHA DE VALIDACIÓN N° 1								
TÍTULO: PROPUESTA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE VENTA PARA LA JUGUERÍA FRUVIDA - MARCARÁ; 2024.								
	Variable 1: Sistema web de venta	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
	Dimensión 1: Nivel de satisfacción del proceso actual en la venta.	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
1	¿Cree usted que el proceso de venta actual es el adecuado?	X		X		X		
2	¿Está satisfecho con la calidad de atención que se brinda al cliente actualmente?	X		X		X		
3	¿Considera que el tiempo empleado actualmente en la atención al cliente es el adecuado?	X		X		X		
4	¿Está de acuerdo con el proceso de venta que se viene realizando actualmente?	X		X		X		

5	¿Ha existido algún reclamo por la demora de atención?	X		X		X		
6	¿Cree usted que se tiene la información correcta de la venta diaria?	X		X		X		
7	¿Cree usted que es posible mejorar el proceso actual de la venta?	X		X		X		
Dimensión 2: Necesidad de implementación de un sistema web de venta								
1	¿Usted tiene conocimiento acerca de un sistema web de venta?	X		X		X		
2	¿Está de acuerdo con la implementación de un sistema web de venta para la juguería?	X		X		X		
3	¿Cree usted que si cuenta con un sistema web de venta aumentaría la venta?	X		X		X		
4	¿Cree que el sistema web ayudará a obtener un buen control de la venta?	X		X		X		

5	¿Cree usted que el sistema web de venta debe ser fácil de usar?	X		X		X		
6	¿Cree usted que con la implementación de un sistema web de venta se mejorará la atención al cliente?	X		X		X		
7	¿Cree que al implementar un sistema web de venta ayudará a agilizar la venta?	X		X		X		

Recomendaciones:

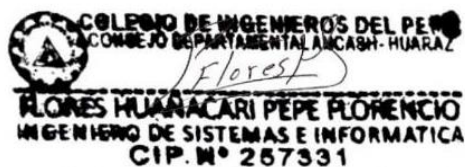
.....

.....

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

Nombres y Apellidos de experto: Flores Huañacari Pepe Florencia

DNI: 48081640



Firma



Huella digital

Ficha de Identificación del Experto para proceso de validación

Nombres y Apellidos: Andrés David Epifanía Huerta

N° DNI / CE: 40197616

Edad: 46

Teléfono / Celular: 965928307

Email: educacion.sistemas@gmail.com

Título Profesional:

Grado Académico:

Maestría:X.....

Doctorado:X.....

Especialidad:

Tecnologías de Información y Comunicación

Institución que labora:

Universidad Nacional de San Martín

Identificación del proyecto de investigación o tesis

Título:

PROPUESTA DE IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA WEB DE VENTA PARA LA JUGUERÍA FRUVIDA – MARCARÁ; 2024.

Autor(es):

- Huayaney Aquino, Nithza Danide

Programa Académico:

- Ingeniería De Sistemas



Dr. Ing. ANDRÉS DAVID EPIFANÍA HUERTA

Firma



Huella Digital

FORMATO DE CARTA DE PRESENTACIÓN AL EXPERTO

CARTA DE PRESENTACIÓN

Titulado/Magister / Doctor: Andrés David Epifanía Huerta

Presente. -

Tema: PROCESO DE VALIDACIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

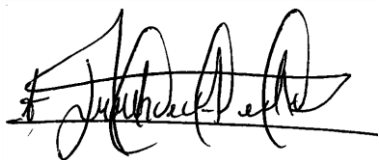
Ante todo, saludarlo cordialmente y agradecerle la comunicación con su persona para hacer de su conocimiento que yo: Huayaney Aquino, Nithza Danide estudiante / egresado del programa académico de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, debo realizar el proceso de validación de mi instrumento de recolección de información, motivo por el cual acudo a Ud. para su participación en el Juicio de Expertos.

Mi proyecto se titula: “Propuesta de implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida – Marcará; 2024.” y envío a Ud. el expediente de validación que contiene:

- Ficha de Identificación de experto para proceso de validación
- Carta de presentación
- Matriz de operacionalización de variables
- Matriz de consistencia
- Ficha de validación

Agradezco anticipadamente su atención y participación, me despido de usted.

Atentamente,



DNI: 74537589.

Firma de Estudiante

Formato de Ficha de Validación

FICHA DE VALIDACIÓN N° 1								
TÍTULO: PROPUESTA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE VENTA PARA LA JUGUERÍA FRUVIDA - MARCARÁ; 2024.								
	Variable 1: Sistema web de venta	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
	Dimensión 1: Nivel de satisfacción del proceso actual en la venta.	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
1	¿Cree usted que el proceso de venta actual es el adecuado?	X		X		X		
2	¿Está satisfecho con la calidad de atención que se brinda al cliente actualmente?	X		X		X		
3	¿Considera que el tiempo empleado actualmente en la atención al cliente es el adecuado?	X		X		X		
4	¿Está de acuerdo con el proceso de venta que se viene realizando actualmente?	X		X		X		

5	¿Ha existido algún reclamo por la demora de atención?	X		X		X		
6	¿Cree usted que se tiene la información correcta de la venta diaria?	X		X		X		
7	¿Cree usted que es posible mejorar el proceso actual de la venta?	X		X		X		
Dimensión 2: Necesidad de implementación de un sistema web de venta								
1	¿Usted tiene conocimiento acerca de un sistema web de venta?	X		X		X		
2	¿Está de acuerdo con la implementación de un sistema web de venta para la juguería?	X		X		X		
3	¿Cree usted que si cuenta con un sistema web de venta aumentaría la venta?	X		X		X		
4	¿Cree que el sistema web ayudará a obtener un buen control de la venta?	X		X		X		

5	¿Cree usted que el sistema web de venta debe ser fácil de usar?	X		X		X		
6	¿Cree usted que con la implementación de un sistema web de venta se mejorará la atención al cliente?	X		X		X		
7	¿Cree que al implementar un sistema web de venta ayudará a agilizar la venta?	X		X		X		

Recomendaciones: Se realizó el levantamiento de observación, según lo observado y recomendado realizado.

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

Nombres y Apellidos de experto: Andrés David Epifanía Huerta

DNI: 40197616



Dr. Ing. ANDRÉS DAVID EPIFANÍA HUERTA

Firma



Confiability del instrumento

- VALIDACIÓN KUDER RICHARDSON "KR-20"

Confiabilidad del instrumentó

- Prueba piloto: VALIDACIÓN KUDER RICHARDSON "KR-20"

SUJETOS	ITEM 1	ITEM 2	ITEM 3	ITEM 4	ITEM 5	ITEM 6	ITEM 7	ITEM 8	ITEM 9	ITEM 10	ITEM 11	ITEM 12	ITEM 13	ITEM 14	TOTAL
1	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1	0	1	1	8
2	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	8
3	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	12
4	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	0	5
5	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	8
6	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	1	0	5
7	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	7
8	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	11
9	0	0	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	9
10	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	1	0	6
															79

Totales	2	1	2	2	8	0	10	3	10	10	10	5	9	7	
p	0.20	0.10	0.20	0.20	0.80	0.00	1.00	0.30	1.00	1.00	1.00	0.50	0.90	0.70	
q	0.80	0.90	0.80	0.80	0.20	1.00	0.00	0.70	0.00	0.00	0.00	0.50	0.10	0.30	
p*q	0.16	0.09	0.16	0.16	0.16	0.00	0.00	0.21	0.00	0.00	0.00	0.25	0.09	0.21	
(p*q)	1.49														
O ²	5.43														
K	10	NUMERO DE PERSONAS													

$$\left(\frac{k}{k-1}\right) > 1.11$$

$$\left(1 - \frac{\sum p_i q_i}{\sigma^2}\right) > 0.73$$

KR-20	0.81
-------	-------------

85

KR-20	CONFIABILIDAD
0,9 - 1	Excelente
0,8 - 0,9	Buena
0,7 - 0,8	Aceptable
0,6 - 0,7	Debil
0,5 - 0,6	Pobre
<0,5	Inaceptable

Anexo 04. Formato de Consentimiento Informado



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS

(Ingeniería y Tecnología)

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

La presente investigación se titula “Propuesta de implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida; Marcará - 2024.” y es dirigido por Huayaney Aquino Nithza Danide investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Proponer la implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida - Marcará; 2024, mejorará el control de la venta.

Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 15 minutos de su tiempo. Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de un informe del proyecto de investigación. Si desea, también podrá escribir al correo huayaneyaquino@gmail.com para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

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

Nombre: Violeta Aquino Colonia

Fecha: 25/04/2023

Correo electrónico: _____

Firma del participante: 

Firma del investigador (o encargado de recoger información): 

Carta de respuesta



Chimbote, 01 de mayo del 2024

CARTA N° 0000000383- 2024-CGI-VI-ULADECH CATÓLICA

Señor/a:

**VIOLETA AQUÍÑO COLONIA
JUGUERIA FRUVIDA**

Presente.-

A través del presente reciba el cordial saludo a nombre del Vicerrectorado de Investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, asimismo solicito su autorización formal para llevar a cabo una investigación titulada PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA WEB DE VENTA PARA LA JUGUERÍA FRUVIDA - MARCARÁ; 2024., que involucra la recolección de información/datos en 10, a cargo de NITHZA DANIDE HUAYANEY AQUÍÑO, perteneciente a la Escuela Profesional de la Carrera Profesional de INGENIERÍA DE SISTEMAS, con DNI N° 74537589, durante el período de 12-04-2024 al 21-04-2024.

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

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

Atentamente.

Dr. Willy Valle Salvatierra
Coordinador de Gestión de Investigación

RECIBIDO.
16/04/2024

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

TÍTULO: Propuesta implementación de un sistema web de venta para la juguería Fruvida - Marcará; 2024.

ESTUDIANTE: Huayaney Aquino, Nithza Danide

PRESENTACIÓN:

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

INSTRUCCIONES:

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

DIMENSIÓN 1: NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL PROCESO ACTUAL EN LA VENTA			
NRO.	PREGUNTA	SI	NO
1	¿Cree usted que el proceso de venta actual es el adecuado?		X
2	¿Está satisfecho con la calidad de atención que se brinda al cliente actualmente?		X
3	¿Considera que el tiempo empleado actualmente en la atención al cliente es el adecuado?		X
4	¿Está de acuerdo con el proceso de venta que se viene realizando actualmente?		X
5	¿Ha existido algún reclamo por la demora de atención?	X	
6	¿Cree usted que se tiene la información correcta de la venta diaria?		X
7	¿Cree usted que es posible mejorar el proceso actual de la venta?	X	
DIMENSIÓN 2: NECESIDAD DE IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA WEB DE VENTA			
1	¿Usted tiene conocimiento acerca de un sistema web de venta?		X

2	¿Está de acuerdo con la implementación de un sistema web de venta para la juguería?	<input checked="" type="checkbox"/>	
3	¿Cree usted que si cuenta con un sistema web de venta aumentaría la venta?		<input checked="" type="checkbox"/>
4	¿Cree que el sistema web ayudará a obtener un buen control de la venta?	<input checked="" type="checkbox"/>	
5	¿Cree usted que el sistema web de venta debe ser fácil de usar?	<input checked="" type="checkbox"/>	
6	¿Cree usted que con la implementación de un sistema web de venta se mejorará la atención al cliente?	<input checked="" type="checkbox"/>	
7	¿Cree que al implementar un sistema web de venta ayudará a agilizar la venta?	<input checked="" type="checkbox"/>	

