



UNIVERSIDAD ANDINA
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMÁTICA



**MEJORA DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN VENTAS EN
LA EMPRESA MULTIVENTAS Y SERVICIOS
DALIA JULIACA 2024**

TESIS PRESENTADA POR:

Bach. WENDY MISHHELL ROQUE PARILLO

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO**

JULIACA – PERÚ

2024



UNIVERSIDAD ANDINA

NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

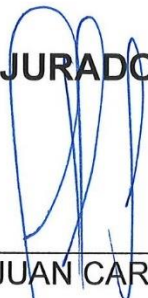
**MEJORA DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN VENTAS EN
LA EMPRESA MULTIVENTAS Y SERVICIOS
DALIA JULIACA 2024**

TESIS PRESENTADA POR:

Bach. WENDY MISHELL ROQUE PARILLO

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO**

APROBADA POR EL JURADO REVISOR:

PRESIDENTE : 
M. Sc. JUAN CARLOS HERRERA MIRANDA

PRIMER MIEMBRO : 
Dr. RICHARD CONDORI CRUZ

SEGUNDO MIEMBRO : 
M. Sc. JUAN CARLOS PINTO LARICO

ASESOR DE TESIS : _____
Dr. JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS -P25



"Año del Bicentenario, de la Consolidación de Nuestra Independencia, y de la Conmemoración de las Heroicas Batallas de Junín y Ayacucho"

RESOLUCIÓN N° 076-2024-UI.S-D-FIS-UANCV-J

Juliaca, 05 de agosto de 2024.

VISTOS:

El Expediente: 2024-CU-10138 (fecha y hora de Sustentación) de fecha 02 de agosto de 2024 y el expediente: 2024-CU-10137 (título) de fecha 02 de agosto de 2024, del (la) bachiller **WENDY MISHELL ROQUE PARILLO** quien *solicita nominación de jurados, fecha y hora de sustentación*, para rendir la sustentación y defensa de la tesis titulada MEJORA DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN VENTAS EN LA EMPRESA MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA JULIACA 2024, conducente a la obtención del Título Profesional de INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO, que fue revisada por el Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ingeniería de Sistemas, Escuela Profesional de INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMATICA.

CONSIDERANDO:

Que, el Director de la Unidad de Investigación autoriza la ejecución de la propuesta de investigación según Resolución Nro. 086-2024-UI.P-D-FIS-UANCV-J (aprobar y autorizar la ejecución de la propuesta de investigación) y con Resolución. Nro. 098-2024-UI.R-D-FIS-UANCV-J (aprobar y autorizar el informe final de la investigación).

Que, de conformidad con el artículo 8°, numeral b) del Reglamento General de Grados y Títulos de la UANCV vigente, es procedente acceder a la petición del interesado.

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Y, estando a la opinión favorable del Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ingeniería de Sistemas, y las atribuciones que confiere el artículo 28° del Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, que confiere facultades al Decano de la Facultad de Ingeniería de Sistemas.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO.- DECLARAR APTO para la sustentación del informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) titulada **MEJORA DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN VENTAS EN LA EMPRESA MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA JULIACA 2024**, del bachiller **WENDY MISHELL ROQUE PARILLO**, para optar el Título Profesional de INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO, en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO. - NOMINAR JURADOS para la sustentación y defensa de la tesis a los siguientes docentes:

Presidente : M.Sc. JUAN CARLOS HERRERA MIRANDA.

Primer miembro : Dr. RICHARD CONDORI CRUZ.

Segundo miembro : M.Sc. JUAN CARLOS PINTO LARICO.

Asesor: : Dr. JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA.

ARTÍCULO TERCERO. - PROGRAMAR FECHA Y HORA de sustentación como se detalla:

Modalidad, Lugar : Virtual, Plataforma Virtual (Cisco Webex Meet).

Fecha, Hora : 08 de agosto de 2024, 14:40 Horas.

ARTÍCULO CUARTO. - DISPONER que la comisión de Grados y Títulos de la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

Regístrese, comuníquese y archívese.

C.e
Arch 2024
JCHM/ v1.5
Distribución: Asesor de Tesis, Interesado



UNIVERSIDAD ANDINA
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"
M.Sc. Juan Carlos Herrera Miranda
DECANO



RESOLUCIÓN N° 098-2024-UI.R-D-FIS-UANCV-J

Juliaca, 13 de Junio de 2024

VISTOS:

El Expediente: 2024-CU-6995 de fecha 11 de Junio de 2024, del Bach. **WENDY MISHHELL ROQUE PARILLO**, quien solicita Revisión del Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) y el Anexo (04 o 05) "Ficha de Opinión del Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis)" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ingeniería de Sistemas, Escuela Profesional de INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMATICA.

CONSIDERANDO:

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. WENDY MISHHELL ROQUE PARILLO, quien solicita la revisión del Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) del tema titulada: MEJORA DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN VENTAS EN LA EMPRESA MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA JULIACA 2024, conducente para optar el Título profesional de INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO.

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable al Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis).

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ingeniería de Sistemas, Escuela Profesional de INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMATICA, corroboró el asesoramiento en el Informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) del ASESOR Dr. JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA,

Estando, la opinión favorable del Comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades al Decano de la Facultad de Ingeniería de Sistemas.

SE RESUELVE:

ARTICULO PRIMERO. - APROBAR Y AUTORIZAR EL INFORME FINAL DE LA INVESTIGACIÓN (Borrador de Tesis) para la **REVISIÓN DE SIMILITUD TURNITIN**, del tema titulado: **MEJORA DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN VENTAS EN LA EMPRESA MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA JULIACA 2024**, presentado por el (la) Bach. **WENDY MISHHELL ROQUE PARILLO**, para optar el Título Profesional de INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO, en virtud de los considerandos expuestos.

ARTICULO SEGUNDO. - RATIFICAR, como ASESOR al **Dr. JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA**.

ARTICULO TERCERO. - DISPONER que la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

Regístrese, comuníquese y archívese.



UNIVERSIDAD ANDINA
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

M.Sc. Juan Carlos Herrera Miranda
DECANO

C.c
Arch 2024
JCHM/ v1.1
Distribución: Asesor de Tesis, Interesado

Ciudad Universitaria Urbanización Taparachi Km 4.5 Salida Puno - Juliaca



RESOLUCIÓN N° 086-2024-UI.P-D-FIS-UANCV-J

Juliaca, 09 de mayo de 2024

VISTOS:

El Expediente: 2024-CU-5112 de fecha 07 de mayo de 2024, del (la) Bach. **WENDY MISHELL ROQUE PARILLO**; con el cual solicita Revisión de la Propuesta de Investigación y el Anexo (02 o 03) "Ficha de Opinión de la Propuesta de Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ingeniería de Sistemas, Escuela Profesional de INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMATICA.

CONSIDERANDO:

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. **WENDY MISHELL ROQUE PARILLO**, solicito la revisión y aprobación de la Propuesta de Investigación de la tesis titulada: **MEJORA DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN VENTAS EN LA EMPRESA MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA JULIACA 2024**; conducente para optar el Título Profesional de INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO.

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación ha emitido opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ingeniería de Sistemas, Escuela Profesional de INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMATICA, ratifico la propuesta del Asesor Dr. **JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA**, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis).

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos, Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades al Decano de la Facultad de Ingeniería de Sistemas.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO. - APROBAR Y AUTORIZAR LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN, titulada: **MEJORA DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN VENTAS EN LA EMPRESA MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA JULIACA 2024**, presentado por el (la) Bach. **WENDY MISHELL ROQUE PARILLO**, para optar el Título Profesional de INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO, en virtud de los considerandos expuestos.

ARTÍCULO SEGUNDO. - RECONOCER, como ASESOR al Dr. **JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA**.

ARTÍCULO TERCERO. - DISPONER que la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

Regístrese, comuníquese y archívese.



UNIVERSIDAD ANDINA
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ
DIRECCION
M.Sc. Juan Carlos Herrera Miranda
DIRECTOR (e)
Unidad de Investigación FIS

C.c
Arch 2024
JCHM/ v1.1
Distribución: Asesor de Tesis, Interesado

Ciudad Universitaria Urbanización Taparachi Km 4.5 Salida Puno - Juliaca



MEJORA DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN VENTAS EN LA EMPRESA MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA JULIACA 2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

18%

INDICE DE SIMILITUD

15%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

12%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez Trabajo del estudiante	10%
2	repositorio.uancv.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
4	repositorio.unu.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	erevistas.uacj.mx Fuente de Internet	<1%
6	Submitted to uniminuto Trabajo del estudiante	<1%
7	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	<1%
8	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%



Metadatos complementarios



Título de la Tesis	
MEJORA DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN VENTAS EN LA EMPRESA MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA JULIACA 2024	
Datos de autor	
Nombres y apellidos	WENDY MISHELL ROQUE PARILLO
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	76658819
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0001-5366-4156
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	02442123
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0003-2680-5483
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	JUAN CARLOS HERRERA MIRANDA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	29606930
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	RICHARD CONDORI CRUZ
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02442917
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	JUAN CARLOS PINTO LARICO
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02442123



Datos de investigación	
Línea de investigación	Organización y Dirección de Empresas – P25
Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.
Ubicación geográfica de la investigación	<p>País: Perú Departamento: Puno Provincia: San Román Distrito: Juliaca EMPRESA MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA Coordenadas: Latitud: -15.501063216313883, Longitud: -70.12453627124876. URL Maps: https://maps.app.goo.gl/wLGnwo9t43xR7umb8</p> 
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Mayo 2024 – Agosto 2024
URL de disciplinas OCDE https://concytec-pe.github.io/Peru-CRIS/vocabularios/ocde_ford.html - Librería	<p>Ingeniería de sistemas y comunicaciones https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#2.02.04</p> <p>Ingeniería de procesos https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#2.04.02</p>



UNIVERSIDAD ANDINA
 "NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"
 DIRECCIÓN
 M.Sc. Juan Carlos Herrera Miranda
 DIRECTOR (e)
 Unidad de Investigación FIS

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo WENDY MISHALL ROQUE PARILLO, identificado con DNI
Nro. 76658819, en mi condición de egresado de:

- Escuela Profesional**
 Programa de Segunda Especialidad,
 Programa de Maestría o Doctorado

INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

informo que he elaborado el/la **Tesis** o **Trabajo de Investigación**, **Trabajo Académico**
denominada:

MEJORA DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN VENTAS EN LA EMPRESA
MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA JULIACA 2024

Asesorado por: Dr. JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros, la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Juliaca 22 de AGOSTO del 2024


Firma del Asesor
(obligatoria)


Firma del Estudiante
(obligatoria)



Huella



ÍNDICE

ÍNDICE	i
INDICE DE TABLAS	i
ÍNDICE DE FIGURAS	ii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN	viii

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Análisis de la situación problemática.....	1
1.2. Formulación del problema	2
1.2.1. Problema general.....	3
1.2.2. Problemas específicos	3
1.3. Justificación de la investigación	3
1.3.1. Metodológica.....	3
1.3.2. Practica	4
1.3.3. Social	5
1.4. Delimitación temporal, espacial, social.....	5
1.4.1. Temporal.....	5
1.4.1. Espacial	5
1.5. Objetivos	5
1.5.1. Objetivo general	5



1.5.2. Objetivos específicos6

1.6. Hipótesis general o de trabajo.....6

1.6.1 Hipótesis específicas6

1.7 Variables6

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la investigación.....8

2.1.1. A nivel internacional8

2.1.2. A nivel nacional9

2.2. Bases teóricas 11

2.2.1. Aplicación de Web 11

2.2.2. Administración de Procesos..... 12

2.2.3. Proceso de Ventas 12

2.2.4. Definición de Inventario..... 14

2.2.5. Php..... 14

2.2.6. Lenguaje de Modelado Unificado RUP 15

2.3. Marco Conceptual 19

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Diseño de la investigación.....21

3.2 Método aplicado a la investigación.....22

3.3 Técnicas, fuentes e instrumentos de la investigación22



3.4 Población.....	23
3.5 Prueba de Normalidad de datos.....	23
3.5.1 Confiabilidad del instrumento.....	23
3.5.2 Prueba de hipótesis.....	24
CAPITULO IV	
RESULTADOS	
4.1 Resultados que se obtuvo.....	25
4.2 Discusión de Resultados.....	36
CAPÍTULO V	
DESARROLLO DEL SISTEMA	
5.1. Análisis del Sistema.....	37
5.1.1 Captura de requisitos.....	37
5.1.2 Diagramas de Clase.....	39
5.1.3 Diagramas de secuencia.....	40
5.1.4 Modelo de la base de datos.....	43
CAPÍTULO VI	
INTERFAZ DE LA APLICACIÓN.....	44
CONCLUSIONES.....	49
RECOMENDACIONES.....	50
BIBLIOGRAFÍA.....	51
ANEXOS.....	54



INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operación de las variables.....	7
Tabla 2 Normalidad de datos	23
Tabla 3 Calculo de confiabilidad	23
Tabla 4 Prueba de hipótesis t student.....	24
Tabla 5 TP1	25
Tabla 6 TP2	27
Tabla 7 TP3	28
Tabla 8 TP4	29
Tabla 9 TP6	31
Tabla 10 TP6	32
Tabla 11 TP7	33
Tabla 12 TP8	34
Tabla 13 TP8	35



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Aplicaciones WEB	11
Figura 2 Mejora de Procesos.....	12
Figura 3 Proceso de ventas.....	13
Figura 4 Metodología RUP	16
Figura 5 Esquema de clases	16
Figura 6 Esquema de componentes.....	17
Figura 7 Diagrama de objetos	17
Figura 8 Esquema de paquetes.....	18
Figura 9 Esquema de estados.....	18
Figura 10 Bosquejo de Casos de uso.....	19
Figura 11 Grafico de la pregunta numero 1	26
Figura 12 Grafico de la pregunta numero 2.....	27
Figura 13 Grafico de la pregunta número 3.....	28
Figura 14 Grafico de la pregunta número 4.....	30
Figura 15 Grafico de la pregunta número 5.....	31
Figura 16 Grafico de la pregunta número 6.....	32
Figura 17 Grafico de la pregunta número 7	33
Figura 18 Grafico de la pregunta numero 8.....	34
Figura 19 Grafico de la pregunta número 9.....	35
Figura 20 Diagrama CU entrada al sistema.....	37
Figura 21 Mantenimiento productos	38
Figura 22 CU registrar usuarios.....	39
Figura 23 Diagrama de clase.....	39
Figura 24 CU clases de programación	40



Figura 25 Diagrama de secuencia proveedor.....	40
Figura 26 Diagrama de secuencia Ingresar Usuario	41
Figura 27 Agregar artículos	41
Figura 28 Editar artículos	41
Figura 29 Insertar artículos.....	42
Figura 30 Editar ítem	42
Figura 31 Eliminar ítem.....	43
Figura 32 Modelo ER.....	43
Figura 33 Interfaz implementada.....	44
Figura 34 Interfaz gestión de usuarios	45
Figura 35 Configurar usuarios	45
Figura 36 Ingresar servicios o artículos.....	46
Figura 37 Interfaz gestionar productos	46
Figura 38 Gestión de clientes	47
Figura 39 Gestión de ventas.....	47
Figura 40 Nueva venta	48
Figura 41 Reportes.....	48



RESUMEN

El proyecto titulado "Mejora del sistema de facturación ventas de la empresa Multiventas y Servicios Dalia. mediante un sistema web Juliaca 2024", consistió en el desarrollo de un sistema web para apoyar el proceso de ventas en la empresa MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA, utilizando software libre. Para su implementación, se emplearon PHP y MySQL. Los resultados mostraron un consenso positivo entre los usuarios, quienes notaron mejoras en los procesos de ventas, inventarios y facturación. Se empleó software de código abierto para crear el sistema en línea que soporta el procedimiento de facturación en el sistema de ventas. Esto resultó ser muy beneficioso para la organización, como se desprende de los resultados de las encuestas realizadas. De acuerdo con los resultados, el proceso de facturación se benefició significativamente para la empresa. Este sistema ha sido bien recibido por los usuarios y se observó una notable mejora en dicho proceso y el uso de esta tecnología no solo mejoró la eficiencia del proceso de facturación, sino que también contribuyó significativamente a la optimización de la gestión y la organización interna, destacándose por su capacidad para adaptarse a las necesidades específicas del negocio y por su alta aceptación entre los usuarios finales.

Palabras clave: Sistema web, sistema de ventas, programación web.



ABSTRACT

The project titled "Improvement of the sales billing system of the company Multiventas y Servicios Dalia. through a Juliaca 2024 web system", consisted of the development of a web system to support the sales process in the company MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA, using free software. For its implementation, PHP and MySQL were used. The results showed a positive consensus among users, who noted improvements in sales, inventory and billing processes. Open source software was used to create the online system that supports the billing procedure in the sales system. This turned out to be very beneficial for the organization, as can be seen from the results of the surveys carried out. According to the results, the billing process benefits significantly for the company. This system has been well received by users and a notable improvement was observed in said process and the use of this technology not only improved the efficiency of the billing process, but also contributed significantly to the optimization of management and internal organization. standing out for its ability to adapt to the specific needs of the business and for its high acceptance among end users.

Keywords: Web system, sales system, web programming.



INTRODUCCIÓN

En la tesis titulada "Mejora del sistema de facturación ventas de la empresa Multiventas y Servicios Dalia mediante un sistema web en Juliaca 2024," se desarrolló una plataforma web con el objetivo de optimizar los procesos de ventas de la mencionada empresa. Este sistema, diseñado e implementado utilizando tecnologías de software libre como PHP y MySQL, permitió proporcionar un soporte integral al proceso de ventas.

Durante la fase de implementación, se llevaron a cabo diversas pruebas y evaluaciones para asegurar la eficacia del sistema. Los resultados obtenidos indicaron una clara mejora en los procesos de ventas, inventarios y facturación. Este avance se debe a la capacidad del nuevo sistema para gestionar de manera eficiente las operaciones diarias, reducir errores y agilizar los tiempos de respuesta.

Los usuarios del sistema, compuestos por el personal de ventas y administración de la empresa, manifestaron su conformidad con la nueva herramienta. Según sus testimonios, la implementación del sistema web no solo facilitó la ejecución de tareas rutinarias, sino que también contribuyó a una mejor organización y control del inventario, así como a una facturación más precisa y rápida. La aceptación generalizada por parte de los usuarios subraya el éxito de la iniciativa y la pertinencia de la adopción de tecnologías de software libre en la mejora de procesos empresariales.



Con el fin de realizar cobros mensuales y apoyar el desempeño de la empresa, este trabajo se enfoca en analizar los elementos de un sistema de control interno que mejore el proceso de facturación. Dado que el control interno requiere el uso del juicio profesional de cada persona, puede resultar difícil para quienes se adaptan a los cambios en el entorno operativo. Sin embargo, el control interno ayuda a las entidades a alcanzar objetivos significativos y mejorar el desempeño de los colaboradores.

En conclusión, la creación e implementación del sistema web para Multiventas y Servicios Dalia ha demostrado ser una solución eficaz y beneficiosa, resultando en una notable mejora en los procesos internos de la empresa y en la satisfacción del personal involucrado en el uso diario del sistema.



CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Análisis de la situación problemática

En el entorno empresarial contemporáneo, la competencia entre las empresas es intensa, lo que obliga a las organizaciones a contar con las herramientas tecnológicas para desempeñar sus ocupaciones de modo eficaz. En este contexto, la empresa Multiventas y Servicios Dalia ha decidido mejorar su sistema de ventas. Esta decisión se ha tomado debido a las numerosas deficiencias que presenta su sistema actual. Para enfrentar este desafío, han optado por desarrollar un sistema web de facturación y ventas. Este nuevo sistema tiene como objetivo optimizar los procesos de facturación y mejorar la eficiencia general de la empresa, permitiéndole así mantenerse competitiva en un mercado exigente. La implementación de esta solución tecnológica busca no solo corregir los problemas existentes, sino también proporcionar una plataforma más robusta y eficiente que soporte el crecimiento y la innovación continua de la empresa.

Actualmente, la empresa enfrenta dificultades significativas en la gestión de sus procesos internos, incluyendo la facturación, las ventas, el control de almacén y la administración de inventarios. Los procedimientos implementados no están funcionando de manera eficiente ni efectiva, lo que ha generado insatisfacción y



descontento entre los empleados. Ellos perciben que el sistema en uso no les permite llevar a cabo sus tareas de forma óptima, lo cual afecta negativamente tanto el rendimiento individual como el colectivo, así como la productividad y la calidad del servicio ofrecido por la empresa.

Debido a esta situación, la administración de la empresa ha decidido destinar recursos para el desarrollo de un sistema web de facturación de ventas. Este nuevo sistema está diseñado para proporcionar soporte integral a los procesos actuales en esta área, permitiendo una gestión más eficiente y efectiva. Al invertir en esta tecnología, la empresa busca mejorar la precisión y la velocidad de sus operaciones de facturación, optimizando el flujo de trabajo y reduciendo errores.

Para garantizar la viabilidad financiera de la empresa, es crucial desarrollar este sistema con una estrategia que maximice la eficiencia de los recursos disponibles. Un enfoque meticuloso en la optimización de estos recursos no solo contribuirá a una gestión más eficaz, sino que también tendrá un impacto directo en la estabilidad y el rendimiento financiero de la organización.

Es esencial utilizar software libre en este proyecto. Para desarrollar el sistema, es necesario llevar a cabo un análisis y diseño detallado empleando una metodología que sea apropiada para este propósito. La elección de software libre no solo permite un mayor control y personalización, sino que también fomenta la empresa.

1.2. Formulación del problema

Tras el diagnóstico inicial, es importante optimizar el sistema de ventas de nuestros productos. Para lograrlo, implementaremos un sistema basado en la web que, sin duda, elevará la competitividad de nuestra organización. Esta mejora es



crucial para el rendimiento y el éxito continuado de la empresa. Nos enfocaremos en identificar y reforzar los aspectos clave del proceso de ventas que requieren atención, asegurándonos de que cada área funcional se alinee con nuestros objetivos estratégicos. Mejorar estos puntos no solo aumentará nuestra eficiencia operativa, sino que también nos permitirá adaptarnos más rápidamente a las demandas del mercado y superar a nuestros competidores. Con un sistema de ventas más robusto y moderno, podremos ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes, lo que se traducirá en mayores niveles de satisfacción y fidelización. La implementación de este sistema es un paso fundamental para el crecimiento sostenido.

1.2.1. Problema general

¿Cómo podemos mejorar y hacer más eficiente el sistema de facturación de ventas en MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA utilizando una plataforma web?

1.2.2. Problemas específicos

¿Cómo podemos optimizar el proceso de ventas en la empresa Multiventas y Servicios Dalia?

¿Hasta qué punto podremos optimizar el sistema de facturación en la empresa Multiventas y Servicios Dalia?

1.3. Justificación de la investigación

1.3.1. Metodológica

En la empresa MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA, es crucial optimizar el proceso de ventas incorporando tecnologías modernas y ampliamente utilizadas en



nuestro entorno. Los teléfonos móviles y los dispositivos informáticos se han convertido en herramientas importantes. La adopción de estas tecnologías no solo facilita la comunicación y la gestión de datos en tiempo real, sino que también mejora.

En nuestra rutina diaria, resulta difícil imaginar que haya organizaciones que no confíen en la utilización de tecnologías avanzadas para optimizar el desempeño de sus actividades empresariales. En el contexto actual, donde la digitalización y la automatización se han convertido en pilares fundamentales para la eficiencia y competitividad en el mercado, es sorprendente pensar que aún existan entidades reticentes a adoptar estas innovaciones. La implementación de soluciones tecnológicas no solo agiliza los procesos internos, sino que también mejora la toma de decisiones y aumenta la capacidad de respuesta frente a los desafíos del entorno empresarial. Por tanto, la resistencia a estas herramientas puede significar una desventaja significativa en un mundo cada vez más digitalizado y exigente.

1.3.2. Practica

La empresa invertir en un avanzado sistema de facturación de ventas. Esta inversión requiere el desarrollo de una plataforma web que esté optimizada para su uso en dispositivos móviles, con el objetivo de respaldar y mejorar todo el proceso de facturación. La implementación de este sistema no solo es viable, sino también esencial, ya que permitirá la automatización de los procesos relacionados con la facturación, proporcionando así un soporte más eficiente y preciso.

La justificación para ofrecer un soporte automático a estos procesos dentro de la empresa es clara. La automatización no solo agilizará las tareas de facturación, sino que también reducirá errores y aumentará la eficiencia operativa.



Además, los sistemas de información modernos ofrecen características que son cruciales para el desarrollo y crecimiento de la empresa, tales como la capacidad de manejo de grandes volúmenes de datos, la integración con otros sistemas corporativos y la posibilidad de acceso remoto seguro.

1.3.3. Social

Dado este panorama, la necesidad de desarrollar e implementar un sistema web habilitado para dispositivos móviles está plenamente justificada. Es a través de esta tecnología que se podrán optimizar y mejorar significativamente los procesos internos de la empresa. En consecuencia, el desarrollo de la presente tesis se centra en la creación de este sistema, demostrando así la importancia y la viabilidad de su implementación para mejorar continuamente los procesos de negocio.

1.4. Delimitación temporal, espacial, social

1.4.1. Temporal

El trabajo de tesis estará finalizado en el segundo semestre del año académico 2024.

1.4.1. Espacial

La realización del estudio es la ciudad de Juliaca, la cual se encuentra ubicada en la provincia de San Román, dentro del departamento de Puno.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Crear una plataforma web que facilite y optimice el proceso de ventas en la empresa MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA.



1.5.2. Objetivos específicos

1. Implementar un sistema web basado en software libre para optimizar el proceso de pedidos en el sistema de ventas.
2. Optimizar el Proceso de Facturación mediante un Sistema Web de Apoyo al mismo.

1.6. Hipótesis general o de trabajo

Al desarrollar un sistema web para apoyar las ventas de productos en la empresa MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA, se optimizará y se hará más eficiente este proceso.

1.6.1 Hipótesis específicas

1. Utilizar software libre contribuye significativamente a la mejora en el desarrollo de un sistema web destinado a apoyar el proceso de gestión de pedidos en una empresa.
2. El desarrollo e implementación de un sistema web de facturación mejorará significativamente el proceso de ventas en la empresa MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA.

1.7 Variables

Variable 1

Sistema web.

Variable 2

Proceso de facturación de ventas.



Tabla 1

Operacionalización de las variables

VARIABLE	Dimensiones	Indicadores	Índice
Independiente			
Sistema web.	<ul style="list-style-type: none">• Captura de Requisitos• Diagramas de Clase• Diagramas de Secuencia• Modelo de la Base de Datos• Modelo de la Base de Datos	Modelo ER Interfaz implementada Interfaz gestión de usuarios	Implementación del sistema.
Dependiente			
Proceso de facturación de ventas.	<ul style="list-style-type: none">• Interfaz de facturación	Interfaz gestionar productos Gestión de clientes Gestión de ventas	Implementación del sistema.



CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1. *A nivel internacional*

(Pérez, M. A., & Pico, S. O. 2020) medida de control, destinados más a los sistemas de facturación de las entidades económicas que a los contribuyentes, con el objetivo de integrar su eficacia y eficiencia en sus competencias básicas. Al brindarle al contribuyente las herramientas necesarias para cumplir con sus obligaciones y trámites tributarios, el objetivo es confirmar que los cambios realizados al sistema de facturación se apegan a los requisitos del principio en estudio, el mismo principio que establece las obligaciones de la administración tributaria. Esto se basa en el principio de simplicidad administrativa.

En la tesis realizada por (Camacho Carrero & Silva Espinosa, 2014), se presenta un plan cuyo objetivo es ofrecer una solución a los requisitos de las instalaciones minoristas a través de una minuciosa exploración de cada aspecto de este proceso, generando así una solución altamente organizada. Este documento abarca la investigación aplicada en el campo del seguimiento y desarrollo del modelado de sistemas de información, utilizando técnicas de investigación y diseño



estructural. Esto facilita una mejor comprensión del problema al emplear procedimientos de observación que permiten dividir y ordenar los procesos, entradas y salidas del sistema. El programa desarrollado presenta diversos puntos destacados como parte primordial de su desarrollo. En primer lugar, se trata de un plan desarrollado en Java, que actúa como un lenguaje de programación fundamental. Además, utiliza el motor de base de datos del administrador ORACLE. La aplicación se centra en patrones de diseño web, con el fin de replicar vistas de controladores y objetos de paso de datos, mejorando así la eficiencia y organización del sistema. Este enfoque detallado y estructurado permite no solo una solución efectiva a los requisitos de las instalaciones minoristas, sino también una metodología que puede ser aplicada a otros campos dentro del modelado de sistemas de información. A través de la combinación de investigación teórica y diseño práctico, esta tesis proporciona una herramienta valiosa para la mejora continua en el desarrollo de software y sistemas de información.

2.1.2. A nivel nacional

En el trabajo realizado por (Rodríguez Alvarado , 2020), se examina la importancia de contar con un plan de investigación bien estructurado. Este tipo de organización en la indagación se observa también en la investigación de Rodríguez Alvarado en 2020, donde se destaca cómo un plan de investigación meticuloso puede beneficiar tanto a estudiantes como a profesionales, permitiéndoles acceder a información relevante de manera constante. Un ejemplo de la aplicación práctica de estos conceptos se encuentra en el proyecto llevado a cabo por INFORSYSTEMS COMPUTER SAC, ubicado en Jr. San Martín No. 304. Para obtener la información necesaria en este contexto, es esencial comprender



detalladamente el proceso de comercialización. Este enfoque no solo optimiza los procesos internos de la empresa, sino que también proporciona una plataforma más eficiente y accesible para la gestión de ventas y facturación. La implementación de este sistema web permitirá a INFORSYSTEMS COMPUTER SAC mejorar la precisión y rapidez en sus transacciones, así como ofrecer un mejor servicio a sus clientes. En resumen, el trabajo de Espiritu Bellido y Rodríguez Alvarado subraya la importancia de una planificación meticulosa en la investigación, la cual puede tener aplicaciones prácticas significativas en la mejora de procesos empresariales, como lo demuestra el caso de INFORSYSTEMS COMPUTER SAC.

En el trabajo desarrollado por (Espiritu Bellido, 2018), se llevó a cabo en una organización, involucrando a una muestra de 35 empleados, tanto del personal administrativo como del de mantenimiento y montaje de motos. La indagación se diseñó de manera no experimental con el objetivo de identificar y resolver los problemas existentes en el sistema actual de la empresa. El estudio se realizó manualmente, revelando que solo el diez y siete por ciento de los empleados estaba satisfecho con el sistema existente, mientras que el ochenta y tres por ciento expresó su descontento con la forma en que se llevó a cabo. Además, el noventa y cuatro por ciento de los encuestados indicó que se necesitaban recomendaciones para mejorar el sistema. Este análisis se caracteriza por ser cuantitativo, detallado y explicativo, ya que utiliza un experimento para comparar y describir el desempeño de un sistema manual frente a la implementación de un sistema web. La finalidad de este enfoque es proporcionar una visión clara sobre las ventajas y desventajas de cada sistema, así como ofrecer sugerencias concretas para mejorar la eficiencia y satisfacción del personal en la organización.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Aplicación de Web

En la actualidad, los programas de este tipo se basan en software diseñado para ejecutarse dentro de un navegador web. Estas aplicaciones forman parte del entorno conocido como web 2.0, caracterizado por su interactividad y la comunicación directa con los usuarios. Este enfoque se sustenta en sistemas en línea que procesan los datos ingresados por los usuarios para determinar los resultados de las acciones subsiguientes. Debido a su versatilidad y utilidad, estas aplicaciones han alcanzado una amplia difusión en diversos sectores.

Figura 1

Aplicaciones WEB



2.2.2. Administración de Procesos.

En términos generales, este proceso se refiere a la continua optimización y perfeccionamiento de las actividades desde su inicio hasta su conclusión, enfocándose en alcanzar los objetivos organizacionales de manera que no solo se cumplan, sino que también se agregue valor significativo para los clientes. Este enfoque es conocido internacionalmente como BPM, o Business Process Modeling, según sus siglas en inglés, como menciona (Vasquez, 2008).

Figura 2

Mejora de Procesos



2.2.3. Proceso de Ventas

Este proceso implica la realización de intercambios de bienes o servicios utilizando diversos métodos disponibles para facilitar las transacciones comerciales. Dependiendo de las necesidades y acuerdos entre las partes

involucradas, se establece un sistema dinámico que permite la fluidez y eficiencia en las negociaciones comerciales.

Figura 3 Proceso de ventas



En la actualidad las transacciones comerciales dentro de la empresa se llevan a cabo siguiendo rigurosamente los principios y fundamentos establecidos en los siguientes conceptos:

Como citado por (Vasquez, 2008), la transferencia de propiedad implica la cesión de derechos de posesión a través de diversos métodos para alcanzar objetivos específicos. Este proceso no solo implica el cambio de titularidad, sino también la transición de responsabilidades y la implementación de estrategias para cumplir con determinados propósitos. (p. 16).

Las ventas representan el pilar fundamental para cualquier empresa dedicada a la comercialización de productos. Incluso, según (Cortez & Meza, 2012), cuando una empresa no cuenta con un proceso de producción propio, se enfoca en el intercambio de bienes o servicios por dinero. Este intercambio económico no



solo garantiza la subsistencia de la empresa, sino que también constituye la piedra angular para generar las ganancias necesarias que aseguren su sostenibilidad a largo plazo. (p. 13).

2.2.4. Definición de Inventario

En su trabajo, (Cortes, 2014) nos describe un activo como una porción física actualmente en stock, lo cual incluye inventarios, productos terminados o semiterminados. Sin embargo, cuando la demanda supera la oferta y esto lleva a la imposibilidad de cubrir la deficiencia, se considera "agotado". Esto significa que aunque a veces el producto está en stock, pero no está disponible para satisfacer la demanda con la suficiente rapidez.

En su estudio, Rodríguez y Torres (2014) destacan que el inventario frecuentemente es el componente más significativo del balance general de una empresa. Este inventario, cuyo valor se conoce como el costo de los bienes vendidos, usualmente representa el mayor gasto en el estado de resultados. La principal función de las organizaciones es comprar y vender productos, una actividad fundamental que genera la necesidad de recopilar y analizar continuamente la información en sus almacenes. Esta actividad central no solo impacta el inventario, sino que también influye en todas las demás operaciones empresariales, haciendo esencial el manejo preciso y constante de los datos relacionados con el depósito.

2.2.5. Php

Debido a que PHP se puede usar para construir interfaces fáciles de usar que hagan que el sistema sea más fácil de comprender y usar para los usuarios,



se utilizará para implementar el sistema. Además, PHP permite un desarrollo rápido y eficiente, así como una fácil integración con bases de datos.

PHP, conocido por sus siglas que significan "PHP: Hypertext Preprocessor," es un lenguaje de programación de código abierto y compatible con HTML. Con la ayuda de esta funcionalidad, los desarrolladores pueden construir fácilmente sitios web dinámicos y altamente interactivos combinando código PHP y HTML. Debido a su adaptabilidad e interoperabilidad con muchos sistemas de administración de bases de datos, PHP es una excelente opción para crear aplicaciones en línea confiables y efectivas.

2.2.6. Lenguaje de Modelado Unificado RUP

La metodología RUP (Rational Unified Process) comprende una serie de procesos interrelacionados que se ilustran en la imagen adjunta. Esta metodología fue desarrollada por un equipo liderado por (Rumbaugh et al., 2000). Desde su creación, RUP ha sido ampliamente adoptada en la industria del software debido a su enfoque estructurado y adaptable para la gestión así como una fácil integración con bases de datos.

Figura 4

Metodología RUP

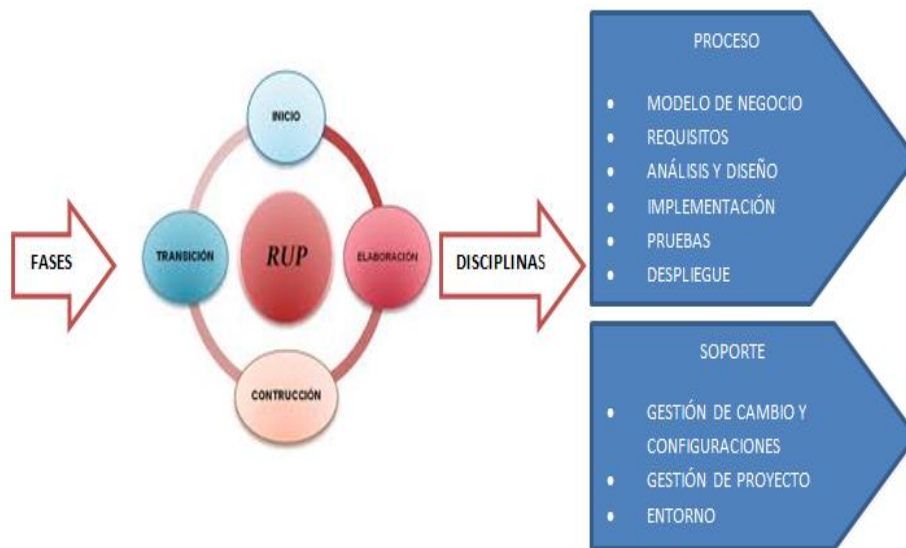


Figura 5

Esquema de clases

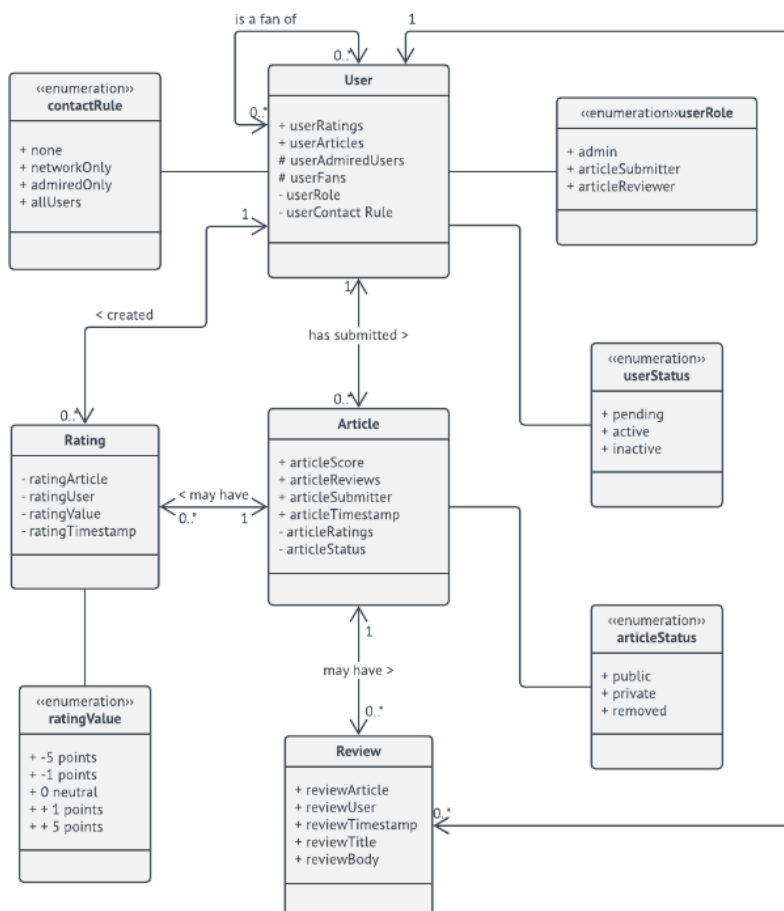


Figura 6

Esquema de componentes

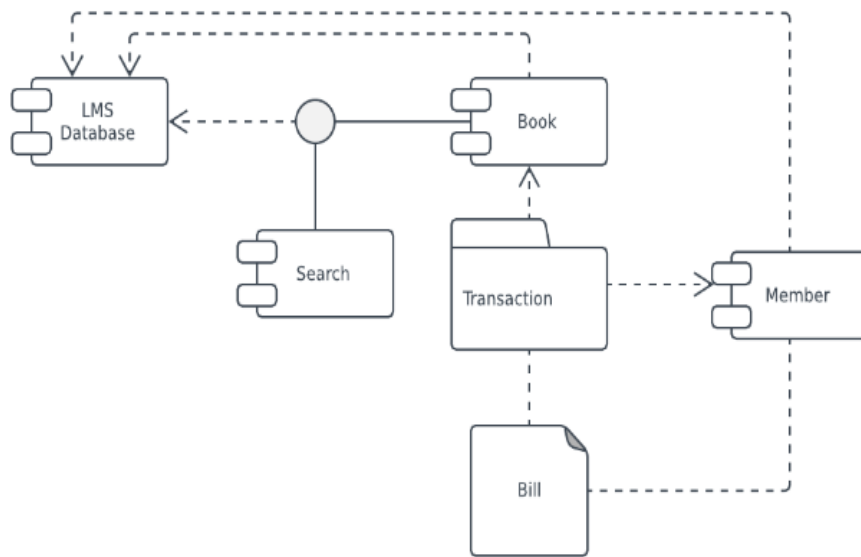


Figura 7

Diagrama de objetos

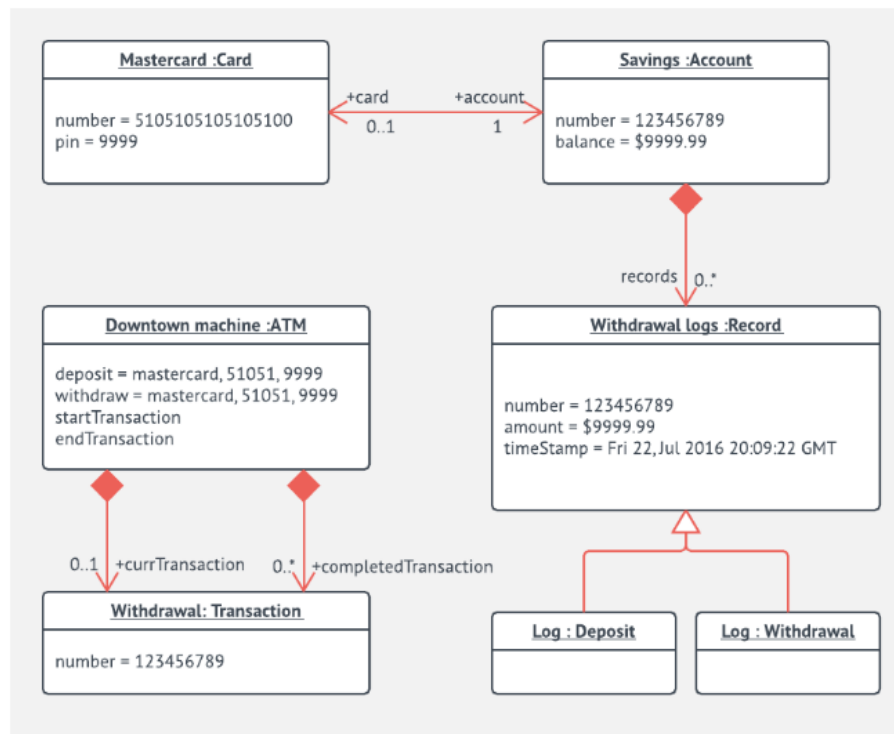


Figura 8

Esquema de paquetes

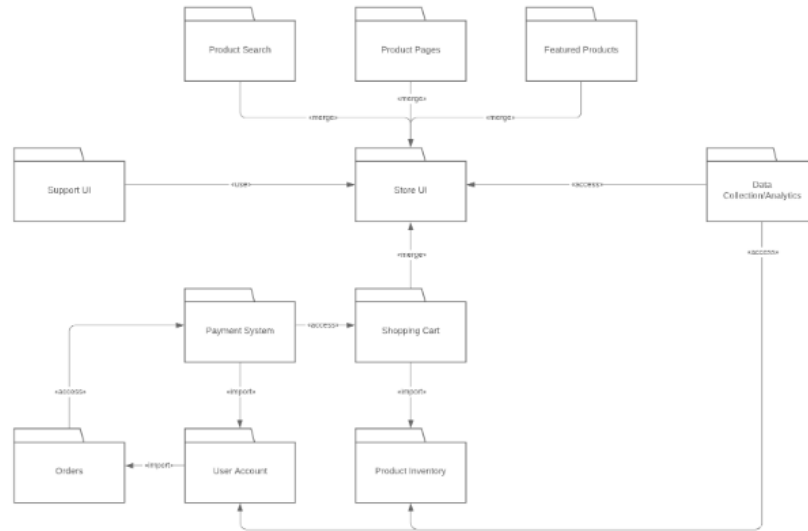


Figura 9

Esquema de estados

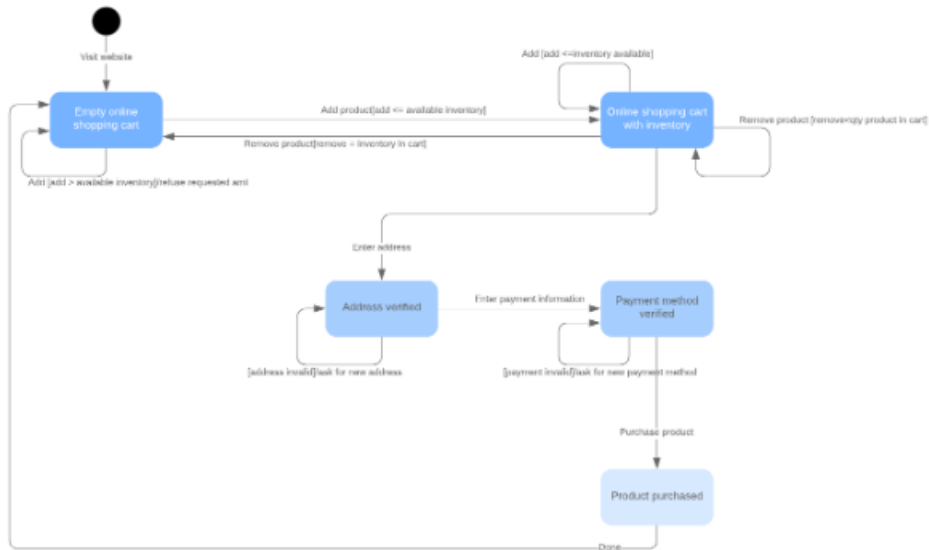


Figura 10

Bosquejo de Casos de uso



2.3. Marco Conceptual

Aprovisionamiento: Es la acción de proporcionar y distribuir los recursos esenciales que permiten el funcionamiento adecuado y la subsistencia de otros componentes o sistemas. Este proceso es fundamental para garantizar que las necesidades básicas de funcionamiento sean cubiertas de manera eficiente y continua. Según (Perez & Merino, 2017).

Automatización: La automatización implica la optimización y mejora de los procesos productivos a través de la aplicación de tecnologías informáticas e ingeniería avanzada. Este enfoque permite que los sistemas se autorregulen, lo cual incrementa la eficiencia, precisión y velocidad de las operaciones. (Diccionario Enciclopédico Vox 1)

ANSI: Es una organización que se dedica a la emisión de normas y regulaciones en diversas áreas. Su propósito es establecer directrices que,



aunque no son obligatorias, buscan mejorar la calidad, seguridad y eficiencia en diferentes industrias. (ANSI, 2019)

Coadyuvar: Es un término que se refiere a la capacidad de contribuir o asistir en el desarrollo de un propósito o meta específica. (Pérez & Gardey, 2018)

Ceder: Implica el acto de otorgar o transferir los derechos sobre un bien o servicio a otra persona o entidad que esté interesada en ellos. (Enciclopédico Vox 1).

Consensos: Son acuerdos alcanzados mediante el consentimiento unánime o general de todos los miembros de un grupo.

Déficit: Se refiere a la cantidad que falta en los ingresos esperados para alcanzar la ganancia proyectada.

Semielaborado: Se refiere a cualquier acción o objeto que se encuentra en una fase incompleta debido a diversos factores que pueden haber interrumpido su proceso de desarrollo o producción.



CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Diseño de la investigación

El estudio titulado "Mejora del sistema de facturación y ventas de la empresa Multiventas y Servicios Dalia mediante un sistema web en Juliaca, 2024" se enmarca en el ámbito de la informática, específicamente dentro del área de sistemas de información. Este proyecto tiene como objetivo desarrollar y aplicar una aplicación de software dentro de la empresa, lo que lo convierte en un trabajo aplicado de naturaleza tecnológica avanzada. La propuesta se fundamenta en resolver un problema previamente identificado mediante la implementación de tecnología, evitando así la necesidad de generar nuevos conocimientos según indicado por (Gallardo Echenique, 2017).

La investigación aplicada se centra en encontrar soluciones prácticas para problemas previamente identificados y estudiados, poniendo énfasis en resolver dificultades existentes en lugar de enfocarse en la creación de nuevos descubrimientos o teorías. Según (Hernandez, 2011), su objetivo principal radica en la aplicación directa del conocimiento existente para abordar desafíos concretos



en diversos campos del saber, contribuyendo así a la mejora y optimización de procesos y prácticas establecidas.

Esta investigación es aplicada tiene un enfoque cuantitativo, de carácter tecnológico, no experimental.

3.2 Método aplicado a la investigación

Aplicaremos el método científico que es hipotético deductivo. En el presente estudio de investigación, se observa que no existen condiciones específicas ni estímulos a los cuales los participantes, que son los sujetos del análisis, sean sometidos o expuestos durante el transcurso de la investigación. Los individuos son cuidadosamente observados en el contexto de su entorno natural, y la elección del diseño de la investigación variará según el enfoque específico que se decida seguir. De esta manera, dependiendo de los objetivos y la temática focalizada de la investigación, hay distintas modalidades de diseño que el investigador puede seleccionar para llevar a cabo su estudio.

3.3 Técnicas, fuentes e instrumentos de la investigación

Utilizaremos una encuesta como herramienta principal para recopilar datos exhaustivos.

Se trata de un método que se caracteriza por ser iterativo en el ámbito del desarrollo de software, y que pone un énfasis particular en la importancia de la arquitectura del sistema, así como en la identificación y análisis de los casos de uso.

3.4 Población

La población estaba compuesta por un total de 12 trabajadores que formaban parte del personal de la empresa. TAMAÑO DE MUESTRA se toma toda la población al ser menor que 30.

3.5 Prueba de Normalidad de datos

Tabla 2

Normalidad de datos

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Sistema web.	,245	12	,000
Proceso de facturación de ventas.	,259	12	,000

Sistema web.

Proceso de facturación de ventas.

Los datos siguen una distribución normal.

3.5.1 Confiabilidad del instrumento

Tabla 3

Cálculo de confiabilidad

	Casos		
	Válido		
	N	Porcentaje	N
Alfa de Cronbach	12	100,0%	,942

El resultado obtenido es 0.942 el instrumento es muy confiable

3.5.2 Prueba de hipótesis

H0: Con el desarrollo de un sistema web dedicado al soporte en las ventas de productos en la empresa MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA no se mejorará este proceso.

H1: Con el desarrollo de un sistema web dedicado al soporte en las ventas de productos en la empresa MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA se mejorará este proceso.

Tabla 4

Prueba de hipótesis t student

Prueba De T student		
Nivel de significancia	1,000	, 0121
Sig. (bilateral)	.	,0231
N	12	12
Nivel de significancia	, 0121	1,000
Sig. (bilateral)	,0231	.
N	12	12

El resultado estadísticamente significativo, da como resultado la aceptación de la hipótesis alternativa (H1) y el rechazo de la hipótesis nula (H0) en un nivel de significancia inferior a 0,05.



CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1 Resultados que se obtuvo

Demuestran que el sistema de facturación del negocio no cumple con los estándares necesarios para verificar que este procedimiento fue aprobado por el esfuerzo conjunto del departamento de contabilidad de la empresa. Cualquier empresa que quiera sacar provecho de las ventas debe tener un sistema de facturación, por lo que debe actualizarse con frecuencia y modificarse para satisfacer las demandas cambiantes. Los hallazgos de la investigación indican que el personal de la empresa cree que el sistema de control debe utilizarse en los procedimientos de facturación y cobro.

A la pregunta número 1: ¿Cómo califica Ud. la interfaz del sistema desarrollada?

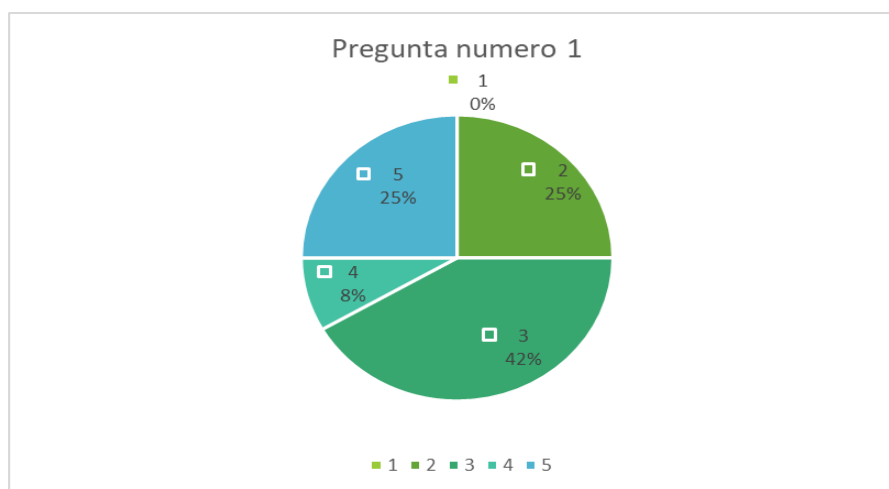
Tabla 5

TP1

M	0
R	25 %
B	42 %
MB	8 %
E	25 %

Figura 11

Grafico de la pregunta numero 1



Apreciamos lo siguiente:

El estudio reveló que una mayoría significativa de los encuestados, concretamente el setenta y cinco por ciento, valoró positivamente la interfaz del sistema. Entre ellos, el veinte y cinco por ciento la calificó como excelente, destacando su eficacia y usabilidad. Además, un ocho por ciento adicional la describió como muy buena, elogiando su diseño intuitivo y funcionalidad. Por otro lado, aunque un cuarenta y dos por ciento consideró que la interfaz es buena, un veinte y cinco por ciento expresó insatisfacción con ella, sugiriendo una necesidad de capacitación adicional para mejorar la percepción general entre los empleados. Esta información subraya la importancia de invertir en formación para optimizar la experiencia del usuario y asegurar una adopción más amplia y efectiva del sistema.

En la pregunta número dos: ¿Considera Ud. que el sistema web es fácil de usar?

Se obtuvo los siguientes resultados:

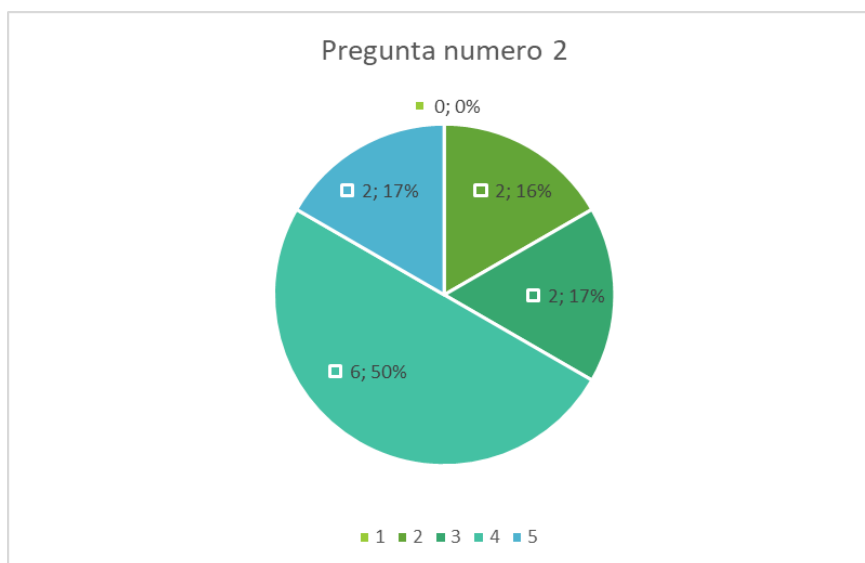
Tabla 6

TP2

M	0
R	16%
B	17%
MB	50%
E	17%

Figura 12

Grafico de la pregunta numero 2



Según los resultados de la encuesta, un diecisiete por ciento de los participantes lo encuentra muy fácil de utilizar, mientras que otro diecisiete por ciento lo describe como fácil de usar. Estos hallazgos suman un ochenta y cuatro por ciento del total, sugiriendo que la gran mayoría de los encuestados están satisfechos con el sistema y es probable que lo utilicen regularmente.

Sin embargo, para optimizar aún más la adopción del sistema, es crucial proporcionar capacitación adicional a los empleados restantes de la empresa. Esto se debe a que algunos podrían no tener un conocimiento profundo de informática, lo que podría obstaculizar su facilidad para utilizar el sistema de manera efectiva. Por lo tanto, invertir en programas de formación podría mejorar significativamente la integración y el uso generalizado del sistema dentro de la organización.

En la pregunta numero 3: ¿Los reportes que presenta el sistema son adecuados?

Se obtuvo las siguientes respuestas:

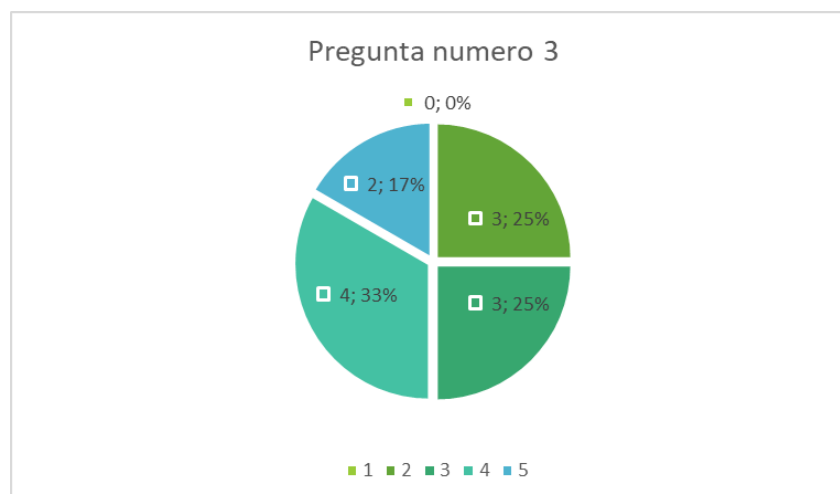
Tabla 7

TP3

M	0
R	25%
B	25%
MB	33%
E	17%

Figura 13

Grafico de la pregunta número 3





En este análisis, se revela que una parte significativa de los encuestados ha expresado su opinión sobre la calidad de los reportes del sistema. De acuerdo con los resultados, el diecisiete por ciento de los encuestados considera que los reportes del sistema ofrecen una visualización excelente de la información. Por otro lado, el treinta y tres por ciento de los participantes opinó que la presentación de la información es muy buena. Además, el veinticinco por ciento mencionó que el sistema muestra la información de manera satisfactoria. En conjunto, estos hallazgos indican que un total del ochenta y tres por ciento de los encuestados está satisfecho con la forma en que el sistema presenta la información.

En la pregunta número 4, tenemos: ¿Cómo afecto el sistema web en el proceso de ventas en la empresa?:

Podemos obtener las siguientes respuestas:

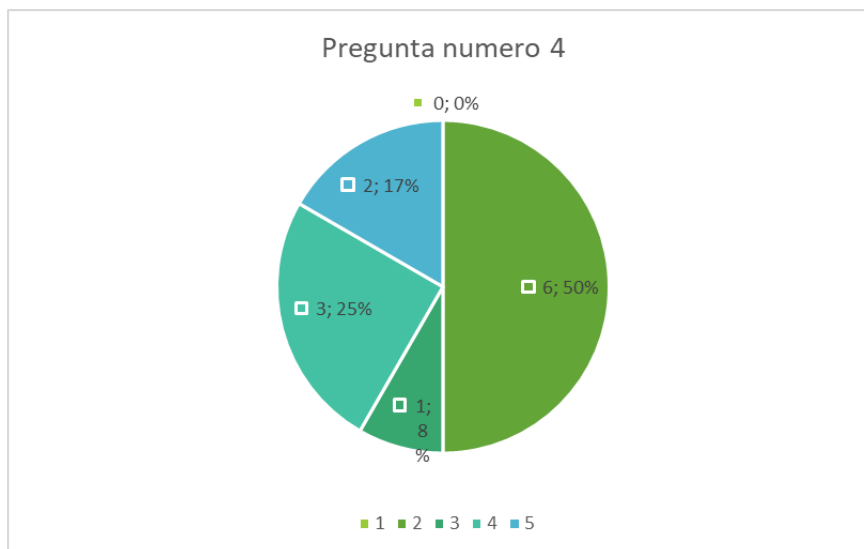
Tabla 8

TP4

M	0
R	17%
B	50%
MB	8%
E	25%

Figura 14

Grafico de la pregunta número 4



En esta sección, se destaca que una parte significativa de los encuestados, aproximadamente el cincuenta por ciento, expresó que el sistema impactó positivamente en el proceso de ventas. Más específicamente, el diez y siete por ciento lo calificó como excelente, mientras que el veinte y cinco por ciento lo consideró muy beneficioso. Además, otro ocho por ciento también opinó que el sistema afectó de manera muy positiva. Estos hallazgos subrayan la influencia favorable del sistema en la eficiencia y el rendimiento general del proceso de ventas según la percepción de los encuestados.

Con respecto a la pregunta número 5: ¿Mejoro el tiempo de atención a los usuarios?

Podemos apreciar lo siguiente:

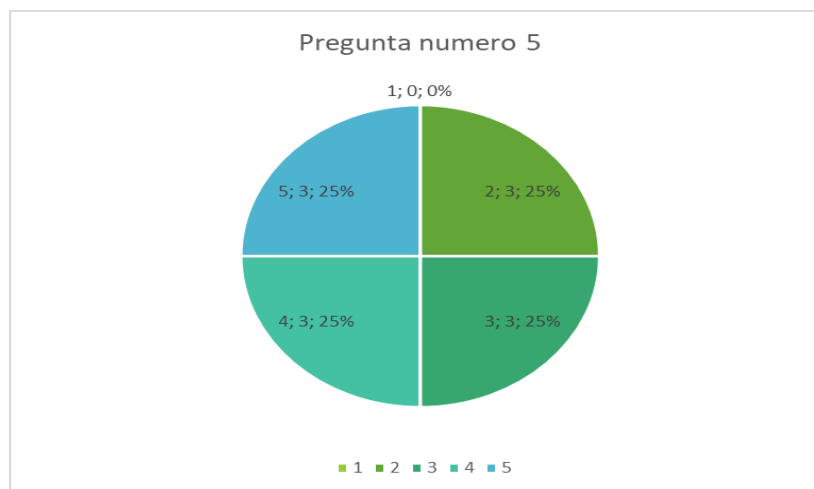
Tabla 9

TP6

M	0
R	25%
B	25%
MB	25%
E	25%

Figura 15

Grafico de la pregunta número 5



El veinticinco por ciento de los participantes en la encuesta destacó una mejora excelente en el tiempo de atención, mientras que otro veinticinco por ciento reportó que mejoró de manera muy favorable. Además, un veinticinco por ciento adicional consideró que la mejora fue buena. En conjunto, estos hallazgos revelan que el setenta y cinco por ciento de los encuestados experimentaron mejoras positivas en el tiempo de atención.

En la pregunta número 6: ¿Cómo califica Ud., la mejora en el proceso de facturación en el sistema?

Se pudo obtener los siguientes resultados:

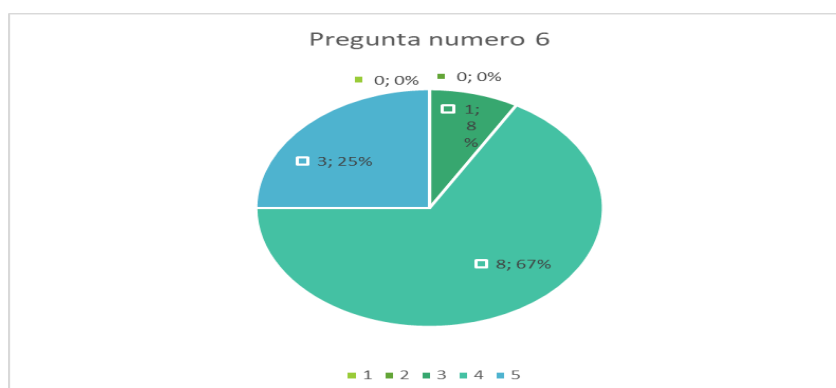
Tabla 10

TP6

M	0%
R	8%
B	25%
MB	67%
E	8%

Figura 16

Grafico de la pregunta número 6



Claramente se observa en este gráfico que la gran mayoría de los encuestados, específicamente el sesenta y ocho por ciento, están satisfechos con el método actual de facturación, considerándolo muy eficiente. Además, un significativo veinte y cinco por ciento de los participantes lo califican como excelente, lo que subraya la alta aceptación y funcionalidad del sistema. Solo un ocho por ciento manifiesta que está simplemente bien. Este análisis del total del cien por ciento revela que el sistema no solo cumple, sino que supera las expectativas planteadas por los usuarios en cuanto a sus requisitos de eficacia y satisfacción.

En la pregunta número 7: ¿Cómo califica Ud. la gestión de los inventarios en la organización con el nuevo sistema?

Podemos observar los siguientes resultados:

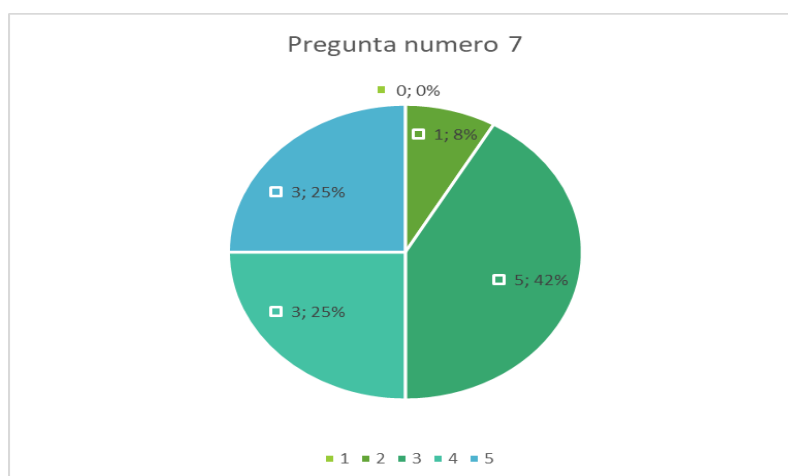
Tabla 11

TP7

M	0
R	25%
B	25%
MB	42%
E	8%

Figura 17

Grafico de la pregunta número 7



El análisis de los datos revela que un alto porcentaje de los encuestados, específicamente el noventa y dos por ciento, reporta mejoras significativas en el sistema. De estos, el veinte y cinco por ciento considera que el sistema mejora el proceso de manera excelente, otro veinte y cinco por ciento lo evalúa como muy efectivo, mientras que el cuarenta y dos por ciento restante lo califica como bueno.

En la pregunta número 8: ¿Esta Ud. de acuerdo con la implementación del sistema en la empresa?, Se puede obtener los siguientes resultados.

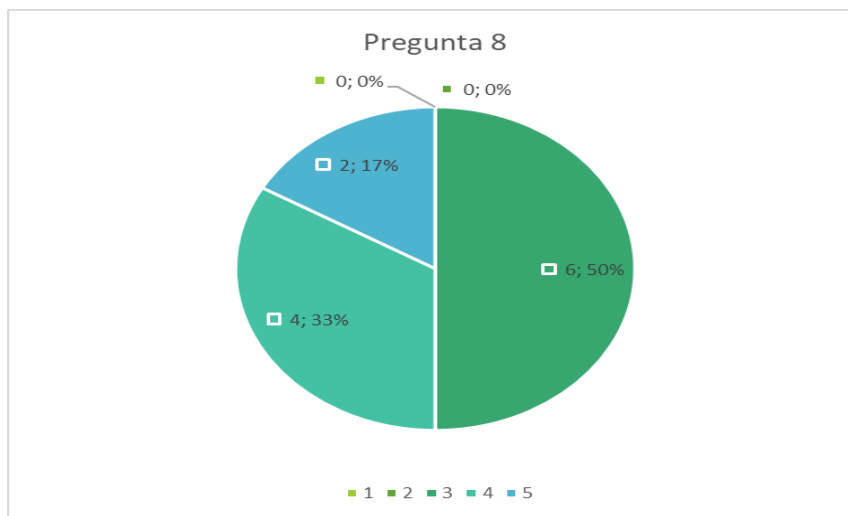
Tabla 12

TP8

M	%
R	17%
B	50%
MB	33%
E	0%

Figura 18

Grafico de la pregunta numero 8



Se observa que el diecisiete por ciento está presente, mientras que un treinta y tres por ciento y un cincuenta por ciento expresan un nivel de acuerdo que varía desde bueno hasta excelente. Esta distribución abarca la totalidad del cien por ciento, reflejando diferentes grados de aceptación y apoyo hacia el tema en cuestión.

En la pregunta número 9 ¿Se empleará el sistema en forma regular?, se tienen los siguientes resultados:

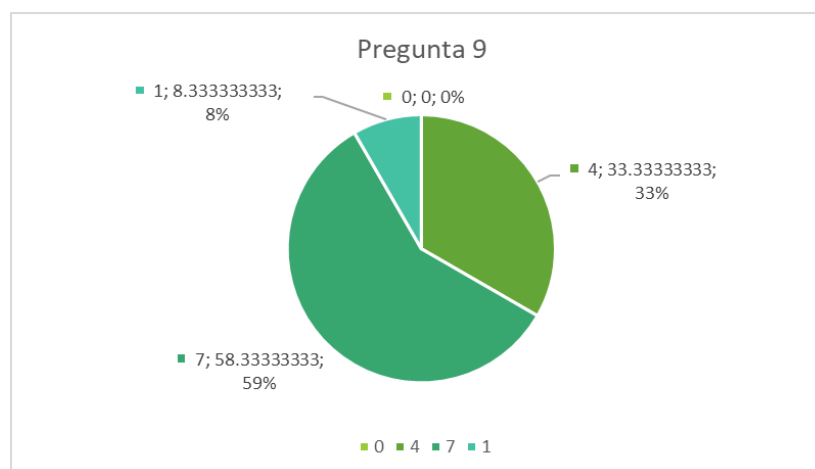
Tabla 13

TP8

M	0
R	33%
B	59%
MB	0%
E	8%

Figura 19

Grafico de la pregunta número 9.



El consenso entre todos los encuestados es unánime en cuanto a la recomendación de implementar el sistema S en las operaciones de la tienda, destacando su eficacia excepcional, alto nivel de desempeño y beneficios positivos significativos para la gestión y eficiencia del negocio.



4.2 Discusión de Resultados

El sistema ha demostrado mejorar significativamente el proceso de ventas dentro de la empresa, como lo evidencian los comentarios positivos de los empleados que participaron en las encuestas. La totalidad de los trabajadores encuestados expresan su satisfacción y acuerdo con las mejoras implementadas por el sistema. Este consenso refleja claramente que las mejoras implementadas están beneficiando a la organización en su conjunto, destacando la utilidad y efectividad del sistema para la empresa. La aplicación se centra en patrones de diseño web, con el fin de replicar vistas de controladores y objetos de paso de datos, mejorando así la eficiencia y organización del sistema. Este enfoque detallado y estructurado permite no solo una solución efectiva a los requisitos de las instalaciones minoristas, sino también una metodología que puede ser aplicada a otros campos dentro del modelado de sistemas de información. A través de la combinación de investigación teórica y diseño práctico, esta tesis proporciona una herramienta valiosa para la mejora continua en el desarrollo de software y sistemas de información.

CAPÍTULO V

DESARROLLO DEL SISTEMA

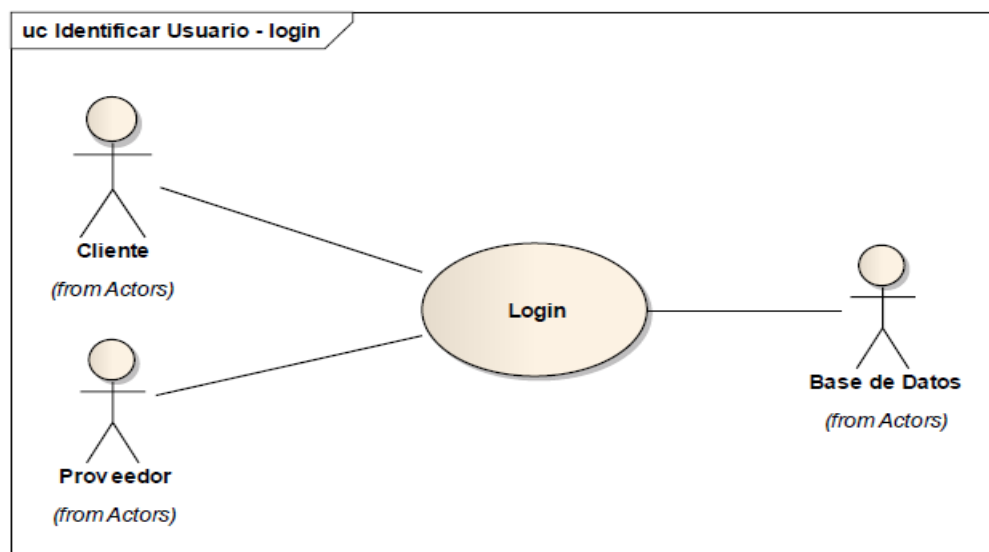
5.1. Análisis del Sistema.

Para asegurar el éxito de todos los proyectos de software, es fundamental llevar a cabo un proceso bien estructurado y metódico. En este sentido, se utiliza la metodología Rational Unified Process (RUP), que permite una gestión eficiente y sistemática desde la concepción hasta la implementación del software.

5.1.1 Captura de requisitos

Figura 20

Diagrama CU entrada al sistema



Una de las fases clave dentro de este marco es la clarificación de requisitos mediante la utilización de diversos diagramas especializados, los cuales facilitan la comprensión y comunicación de las necesidades del cliente.

La ilustración previa representa el proceso de acceso al sistema mediante la utilización de credenciales de inicio de sesión. Este método es fundamental para garantizar la seguridad y la autenticación de los usuarios al interactuar con plataformas digitales. Al ingresar sus datos de inicio de sesión, los usuarios pueden acceder a funciones específicas y datos personalizados, contribuyendo así a una experiencia de usuario personalizada y segura dentro del entorno digital.

Figura 21

Mantenimiento productos

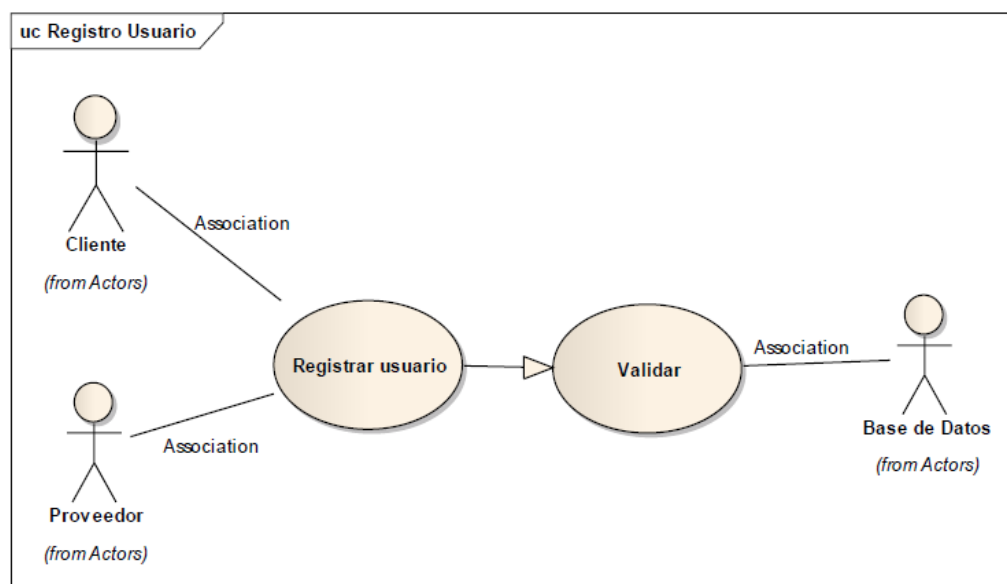
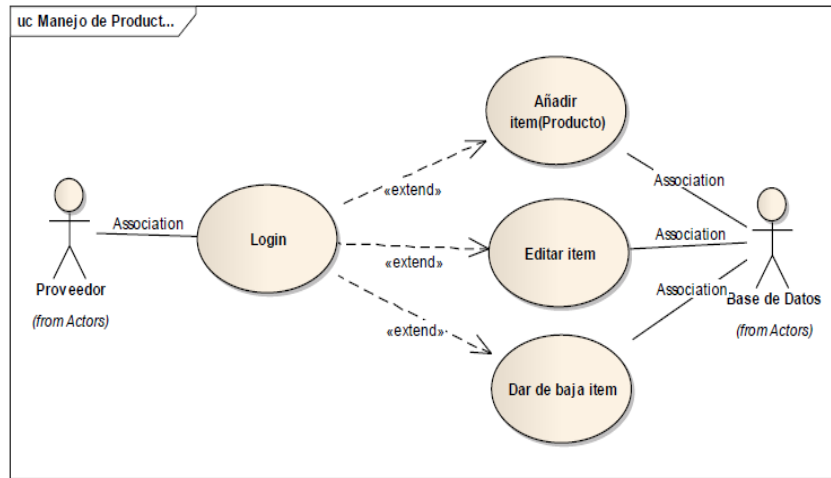


Figura 22

CU registrar usuarios

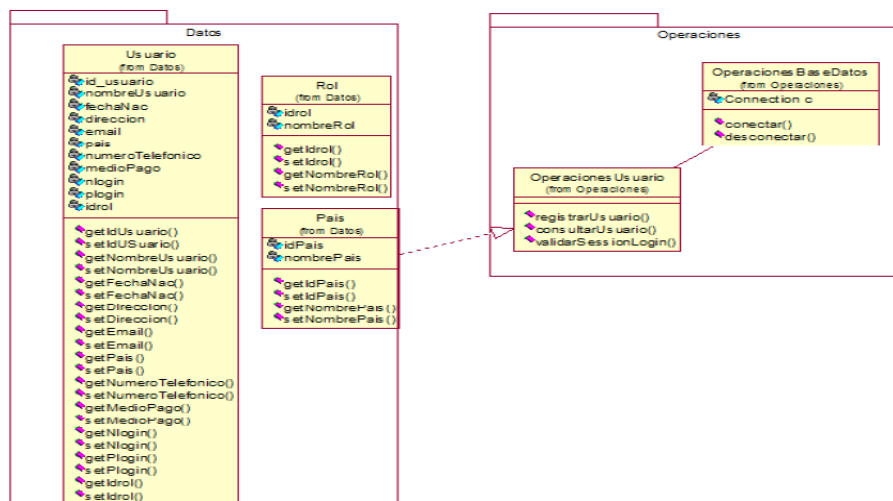


Aquí se presentan los diagramas que detallan las actividades planificadas para el sistema en cuestión. En primer lugar, exploraremos los diagramas de clases, los cuales proporcionan una representación visual y estructurada de las entidades y relaciones fundamentales dentro del sistema, ofreciendo así una visión clara de cómo interactúan sus componentes principales y las funciones que desempeñan en conjunto.

5.1.2 Diagramas de Clase

Figura 23

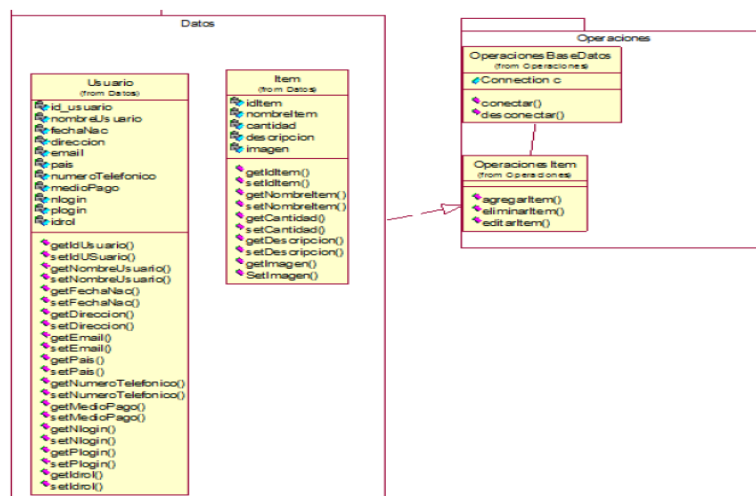
Diagrama de clase.



El diagrama de clases que se presenta representa la estructura implementada del sistema, reflejada posteriormente en la base de datos. Este diseño define cómo los usuarios deben interactuar con el sistema, delineando claramente las relaciones y las entidades clave que facilitan la navegación y el uso eficiente de las funcionalidades ofrecidas.

Figura 24

CU clases de programación



5.1.3 Diagramas de secuencia

El diagrama de secuencia que se presenta representa la estructura implementada del sistema, reflejada posteriormente en la base de datos.

Figura 25

Diagrama de secuencia proveedor

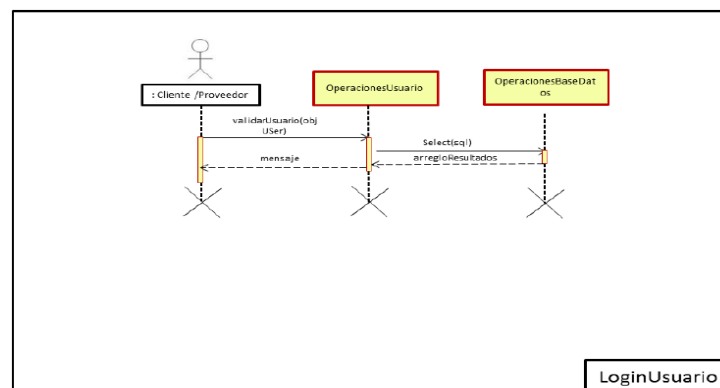


Figura 26

Diagrama de secuencia ingresar usuario

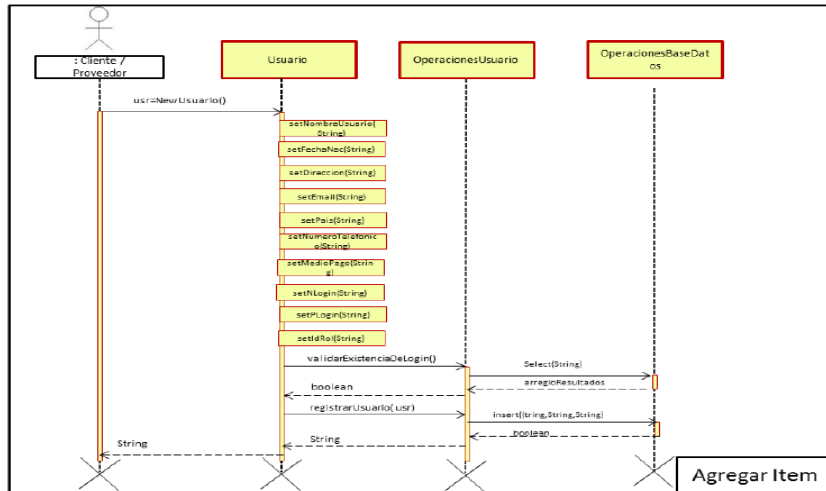


Figura 27

Agregar artículos

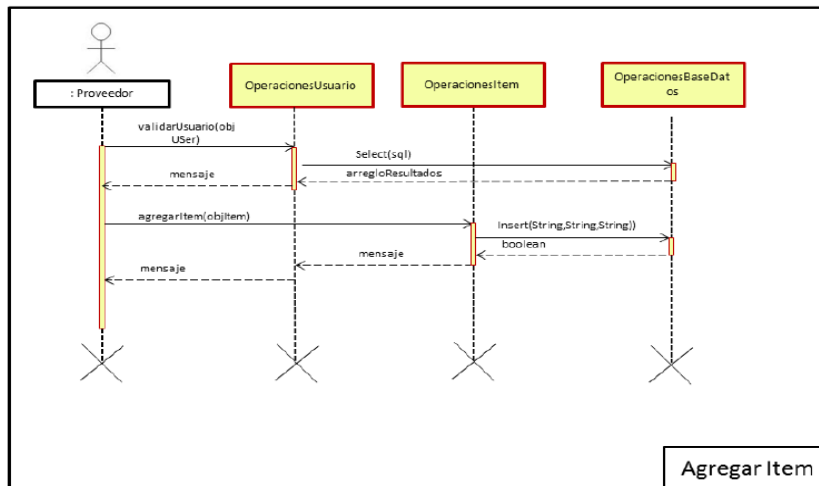
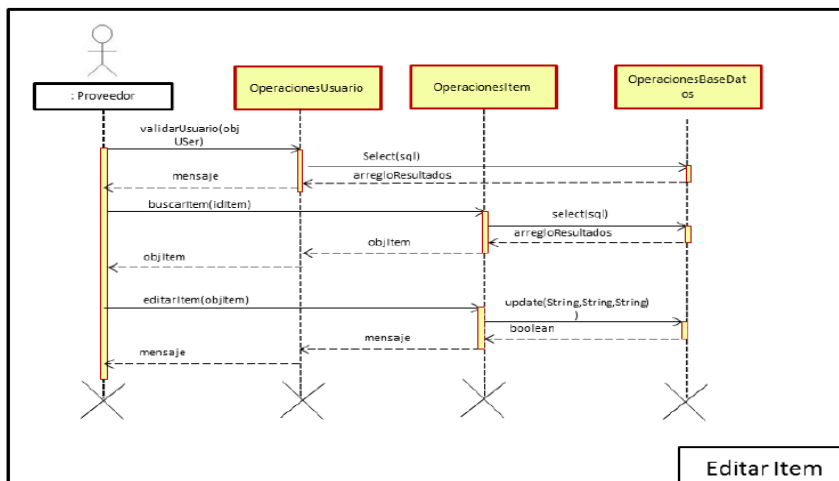


Figura 28

Editar artículos



El diagrama de edición de artículos que se presenta representa la estructura implementada del sistema, reflejada posteriormente en la base de datos

Figura 29

Insertar artículos

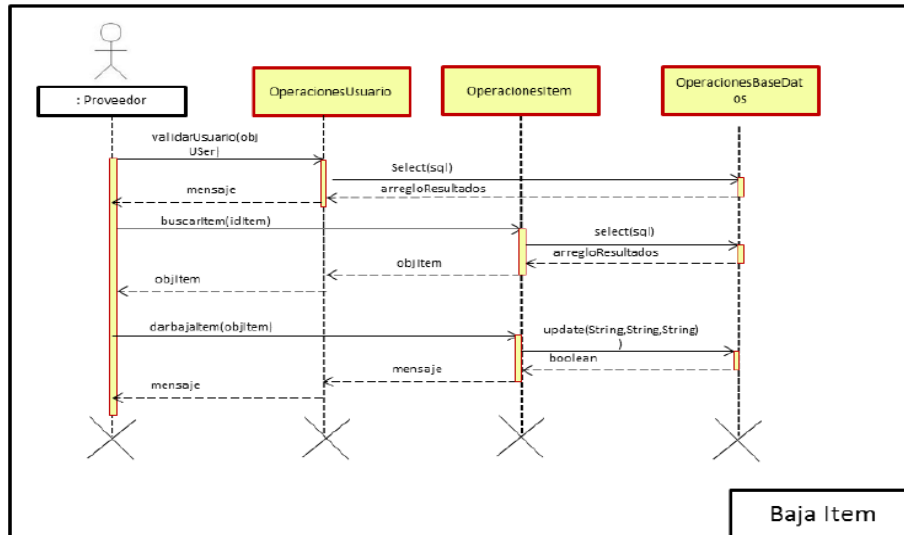


Figura 30

Editar ítem

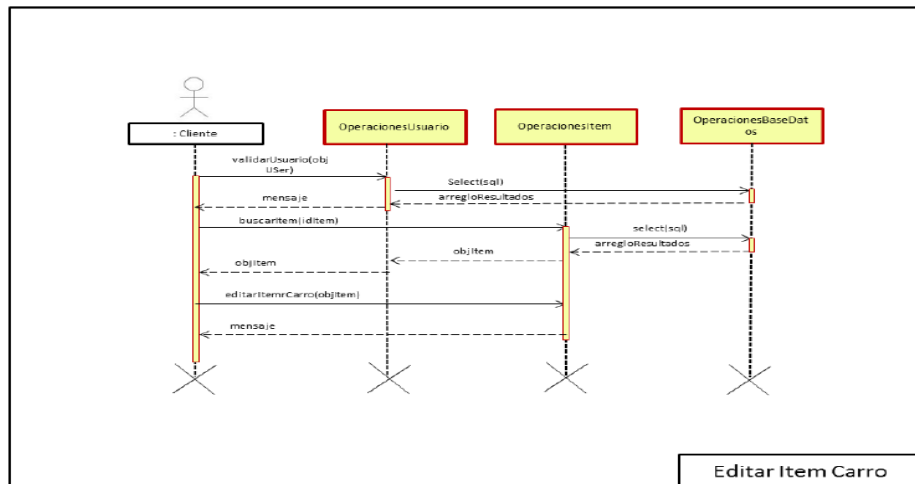
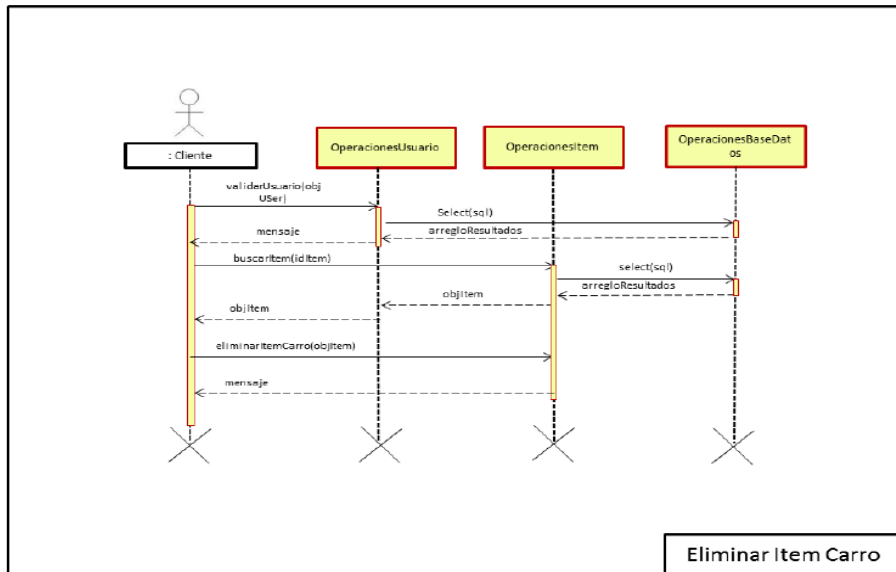


Figura 31

Eliminar item

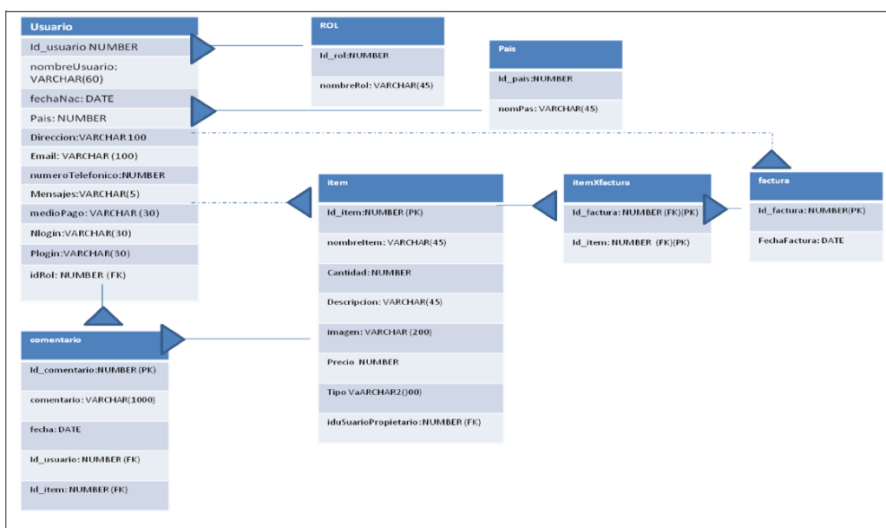


5.1.4 Modelo de la base de datos

El diagrama de Base de Datos en secuencia que se presenta representa la estructura implementada del sistema, reflejada posteriormente en la base de datos.

Figura 32

Modelo ER



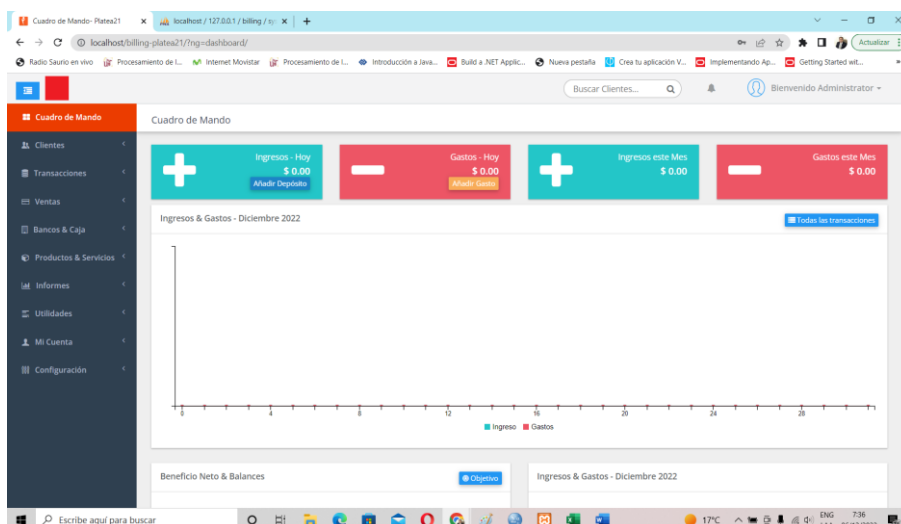
CAPÍTULO VI

INTERFAZ DE LA APLICACIÓN

El sistema implementado se caracteriza por su interfaz intuitiva, que incluye un menú desplegable ubicado en el lado izquierdo. Este menú facilita el acceso a diversas acciones y opciones disponibles para el usuario, ofreciendo una navegación clara y organizada. El programa tiene la siguiente interfaz gráfica.

Figura 33

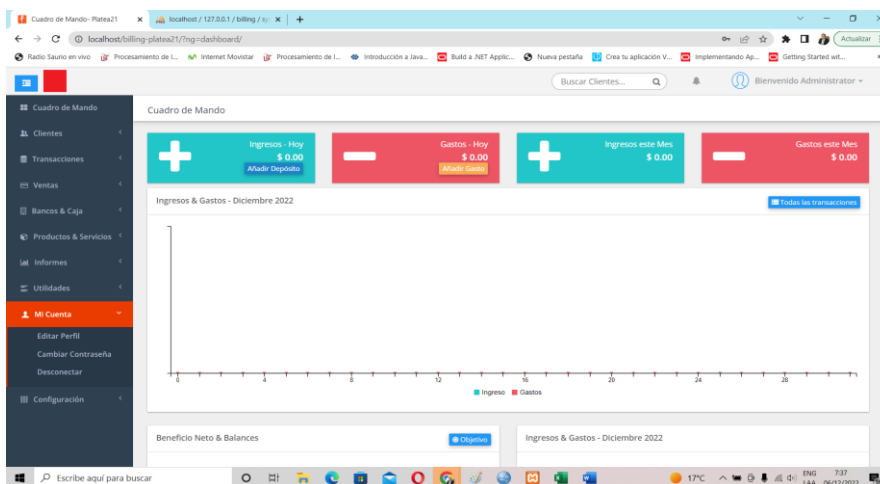
Interfaz implementada



Esta estructura de diseño mejora la experiencia del usuario al proporcionar una visualización clara y accesible de las funcionalidades disponibles, permitiendo una interacción fluida y eficiente con el sistema.

Figura 34

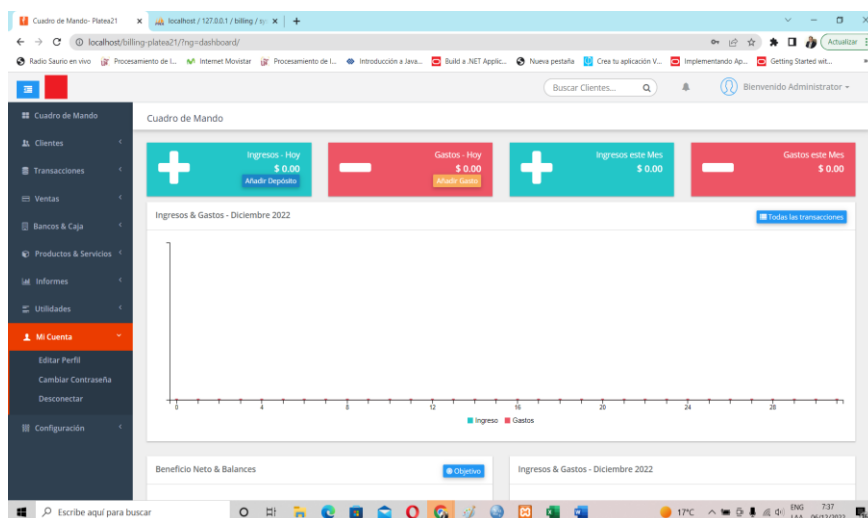
Interfaz gestión de usuarios



Se diseñó una interfaz utilizando el lenguaje de programación PHP y una base de datos MySQL. Los resultados demostraron que la interfaz es intuitiva y accesible, facilitando su uso para los usuarios.

Figura 35

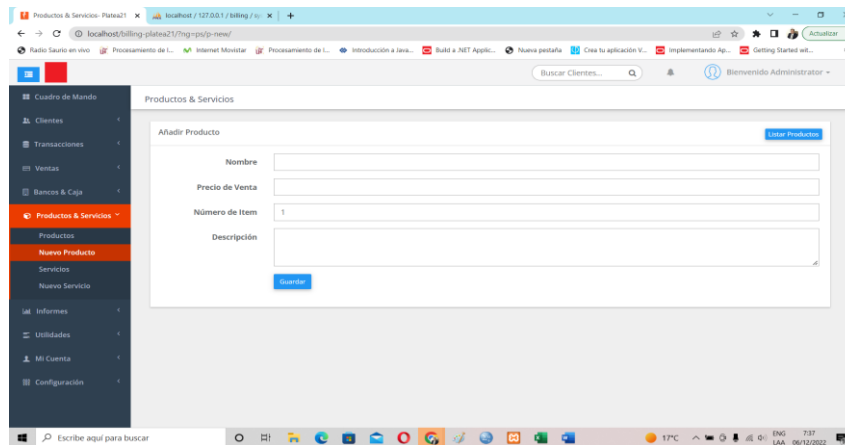
Configurar usuarios



Esta interfaz proporciona una amplia gama de opciones para la configuración de usuarios, permitiendo ajustar diversas preferencias y permisos según las necesidades específicas del entorno.

Figura 36

Ingresar servicios o artículos



Se deben identificar y clasificar adecuadamente las diversas categorías de artículos que serán integradas en el sistema. Este proceso implica no solo definir las categorías principales, sino también considerar subcategorías que permitan una organización más detallada y efectiva.

Figura 37

Interfaz gestionar productos

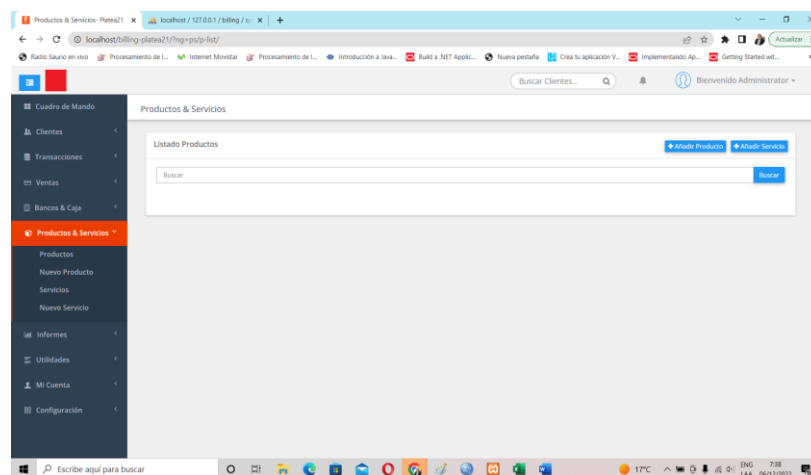


Figura 38

Gestión de clientes

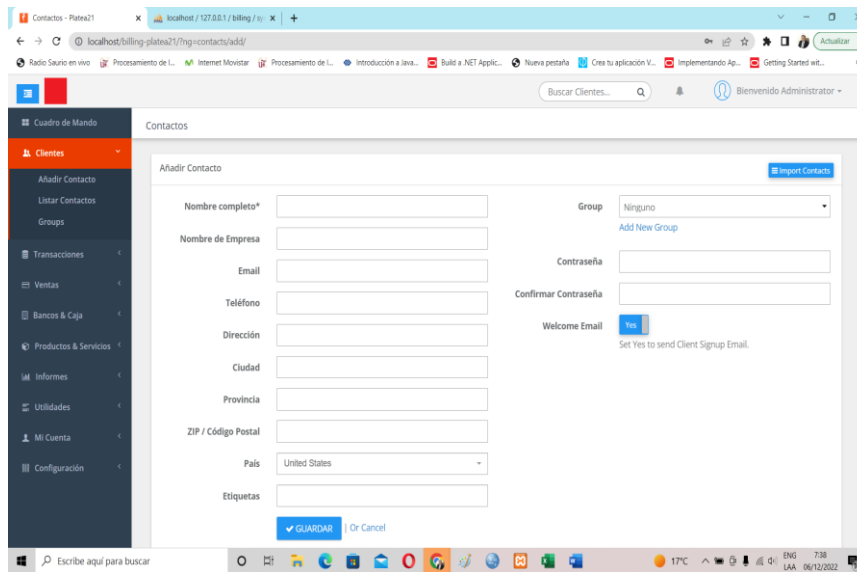


Figura 39

Gestión de ventas

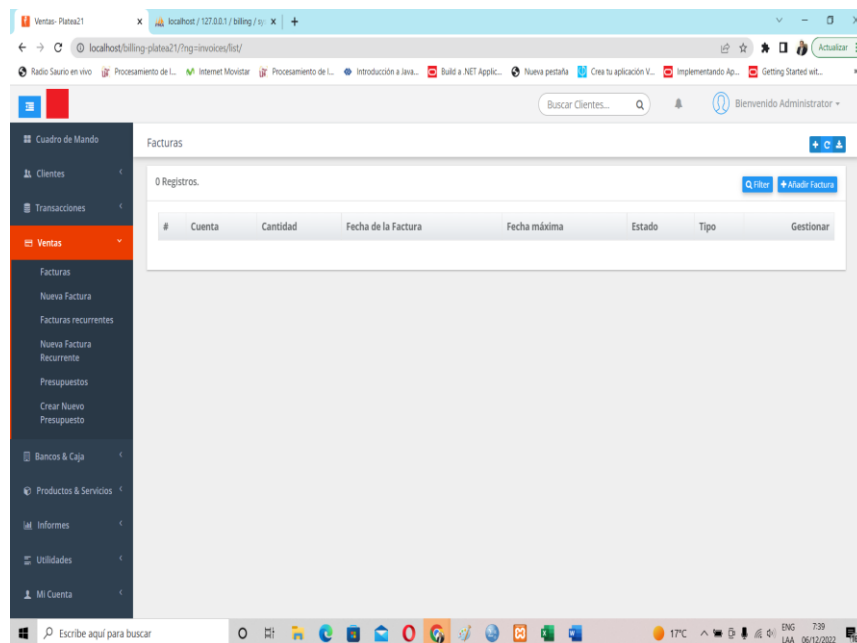


Figura 40

Nueva venta

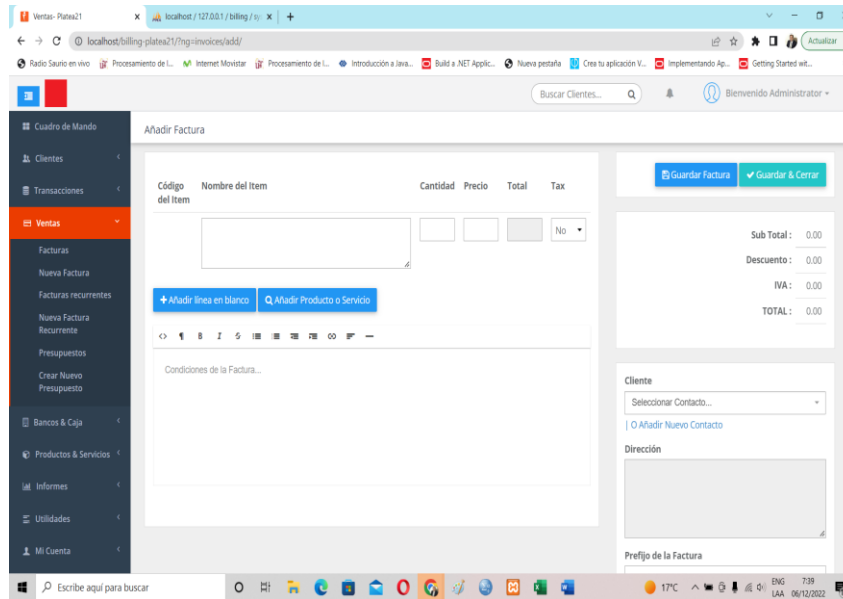
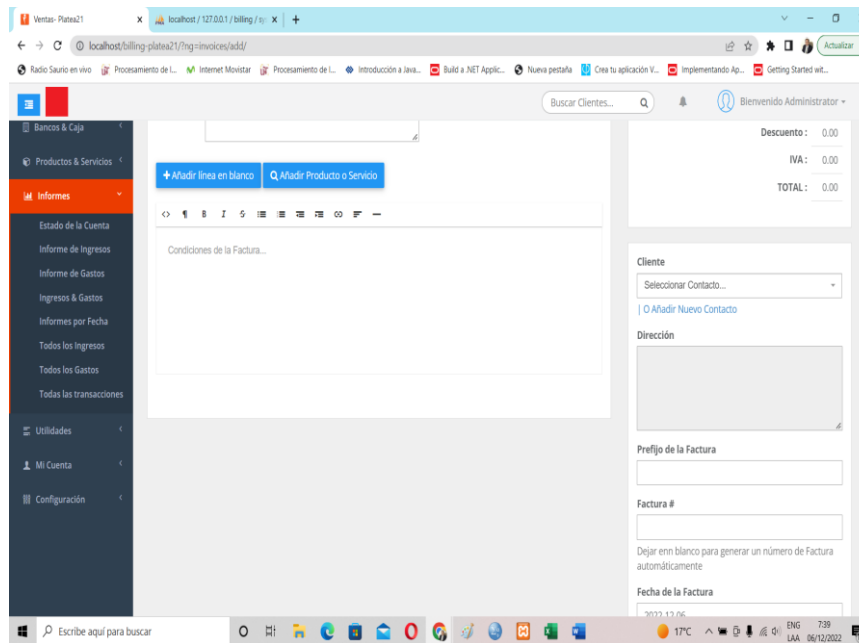


Figura 41

Reportes.





CONCLUSIONES

PRIMERA: Se diseñó y estableció un sistema web integral para respaldar eficazmente el proceso de ventas en la empresa MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA. Este sistema, basado en tecnologías de software libre como PHP y MySQL, ha sido ampliamente aceptado por todos los usuarios debido a los evidentes beneficios que ha traído consigo. Los resultados han demostrado una significativa mejora en los procesos de ventas, gestión de inventarios y facturación, destacando así la eficacia y utilidad del sistema implementado.

SEGUNDA: Se optó por emplear software de código abierto para desarrollar el sistema web que facilita el proceso de facturación dentro del sistema de ventas. Esta elección demostró ser altamente beneficiosa para la organización, como se reflejó en las consecuencias obtenidas a través de las encuestas realizadas. El uso de esta tecnología no solo mejoró la eficiencia del proceso de facturación, sino que también contribuyó significativamente a la optimización de la gestión y la organización interna, destacándose por su capacidad para adaptarse a las necesidades específicas del negocio y por su alta aceptación entre los usuarios finales.

TERCERA: Los resultados muestran que el proceso de facturación ha experimentado mejoras significativas que han beneficiado notablemente a la empresa. Los usuarios han recibido este sistema con una aceptación positiva, destacándose una clara mejora en la eficiencia del proceso de facturación a medida que se ha implementado y utilizado.



RECOMENDACIONES

PRIMERA: Se sugiere avanzar con la sistematización de los procesos en la empresa, ya que esta iniciativa promoverá significativamente el progreso en el desarrollo de productos informáticos. Automatizar los procesos no solo optimizará eficacia operativa, pero también mejorará la capacidad de innovación y respuesta rápida de la empresa a las necesidades del mercado. Esta estrategia no solo se traducirá en mejoras tangibles en la calidad de los productos, sino que también fomentará un entorno de trabajo más dinámico y colaborativo, impulsando así el crecimiento sostenido de la organización en el sector tecnológico.

SEGUNDA: Para mejorar significativamente el proceso de desarrollo de aplicaciones web, es altamente aconsejable utilizar metodologías específicas durante las fases de análisis y diseño. Este enfoque no solo optimiza la eficiencia del desarrollo, sino que también asegura una mejor calidad y coherencia en el producto final. Al implementar metodologías estructuradas, los equipos de desarrollo pueden gestionar de manera más efectiva los recursos y los tiempos, facilitando así la entrega oportuna de soluciones robustas y adaptadas a las necesidades del usuario.

TERCERA: Se sugiere la adopción de tecnologías innovadoras para mejorar el sistema de facturación dentro de la organización, con el objetivo de introducir herramientas tecnológicas avanzadas que puedan optimizar significativamente la eficiencia y la velocidad de este proceso crucial.



BIBLIOGRAFÍA

- ANSI. (2019). *ANSI*. Sobre ANSI: www.ansi.org
- Bijit, L. S. (2003). Programación en Pascal. *Universidad Tecnica Federico Santa Maria Departamento de Electronica*, 10.
- CAMACHO CARRERO , M. A., & SILVA ESPINOSA, B. A. (2014). *SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS Y FACTURACIÓN PARA LA COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS SILVA S.A. UNIMINUTO*.
- Camps, R., Casillas, L., Costal, D., Gilbert, M., Escofet, C., & Pérez, O. (2005). *Bases de Datos*. Barcelona: Material realizado por Eureka Media SL.
- Cortes, J. (2014). *Fundamentos de la gestión de inventarios*. Medellin: Centro Editorial Esumer.
- Cortez, J., & Meza, L. (2012). Mezcla de estrategia de ventas. (*Tesis de Título*). Escuela Superior de Comercio y Administracion Unidad Santo Tomás, México.
- Dávila, J. (2013). Propuesta de mejora de los procesos para la administracion de ventas de la empresa Indumotora de Peru S.A. (*Trabajo Monografico para Título*). Universidad Nacional Agraria La Molina, La Molina.
- Espiritu Bellido, G. E. (2018). *Implementación de un sistema web para mejorar el servicio de venta y marketing de motos y accesorios en la empresa moto repuestos Ariza, Huarmey 2017*. ULADECH.
- Gallardo Echenique, E. E. (2017). *Metodología de la Investigación*. Universidad Continental.
- Hernandez, E. A.-E. (2011). *Aprender a Investigar: nociones básicas par al ainvstigación social* (1 ed.). Cordova, Cordova, Argentina: Editorial Brujas.



- ISO. (2019). *¿Que son las normas ISO y cual es su finalidad?* ISOTools:
<https://www.isotools.org>
- Lapiedra, R., Devece, C., & Guiral, J. (2011). *Introducción a la gestión de sistemas de información en la empresa*. Castellón de la Plena: Publicacions de la Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions.
- Mena, O. (2017). Implementación del sistema de control de ventas powerfull para CLM MUSIC Tumbes, 2015. *(Tesis de Título)*. Universidad Católica los Ángeles Chimbote, Piura.
- Muñoz, A. (2003). *Sistemas de información en las empresas*. HIPERTEXT.NET:
<http://www.hipertext.net>
- Palmas, S. d. (s.f.). *Tema 10 concepto de documento, registro y archivo*. Temario Auxiliar Administrativo:
http://www.cgtsanidadlpa.org/f/opes/administrativo/tema_10.pdf
- Pérez, M. A., & Pico, S. O. (2020). El principio de simplicidad administrativa aplicado a través del sistema de facturación. *Revista de Investigación Aplicada en Ciencias Empresariales*, 9(1), 118-131.
- Pérez, J., & Gardey, A. (2018). *Definicion de. Coadyuvar*:
<https://definicion.de/coadyuvar/>
- Perez, J., & Merino, M. (2017). *Definicion de. Aprovisionamiento*:
<https://definicion.de/aprovisionamiento/>
- Rodríguez Alvarado , I. A. (2020). *Implementación de un Sistema de Información con Tecnología.Net para mejorar el proceso de ventas de la Empresa Inforsystems Computer S.A.C. Bagua Grande - 2020*. Universidad Politecnica Amazonica.



Rodríguez, J., & Torres, D. (2014). Implementación de un sistema de control interno en el inventario de mercaderías de la empresa FAMIFARMA S.A.C. y su efecto en las ventas del año 2014. (*Tesis de Título*). Universidad Privada Antenor Orrego, trujillo.

Rosero, I. (s.f.). *Visual Basic*. calaméo:
<https://es.calameo.com/books/000444167e2aebe7166ff>

Rouse, M. (2015). *SQL o lenguaje de consultas estructuradas*. TechTarget:
<https://searchdatacenter.techtarget.com/es/definicion/SQL-o-lenguaje-de-consultas-estructuradas>

Rumbaugh, J., Jacobson, I., & Booch, G. (2000). *El Lenguaje de Modelado Unificado, Manual de Referencia*. Madrid: Pearson Educación.

Vargas Cordero, Z. R. (2009). LA INVESTIGACIÓN APLICADA: UNA FORMA DE CONOCER LAS REALIDADES CON EVIDENCIA. *Educación*, vol. 33, núm. 1, 155-165.

Vasquez, G. (2008). Las ventas en el contexto gerencial latinoamericano. *Centro de Investigaciones en Management, Entrepreneurship e Inversión (CIMEeI)*, 6.



ANEXOS



ANEXO 01: Matriz de consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
¿Cómo podemos mejorar y hacer más eficiente el sistema de facturación de ventas en MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA utilizando una plataforma web?	Crear una plataforma web que facilite y optimice el proceso de ventas en la empresa MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA.	Al desarrollar un sistema web para apoyar las ventas de productos en la empresa MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA, se optimizará y se hará más eficiente este proceso..	Independiente	Modelo ER Interfaz implementada	Tipo de investigación: Aplicada Nivel de investigación: Descriptiva y explicativa
PROBLEMA ESPECÍFICO	OBJETIVO ESPECÍFICO	HIPÓTESIS ESPECÍFICA	Sistema web	Interfaz gestión de usuarios	
¿Cómo podemos optimizar el proceso de ventas en la empresa Multiventas y Servicios Dalia?	Implementar un sistema web basado en software libre para optimizar el proceso de pedidos en el sistema de ventas.	Utilizar software libre contribuye significativamente a la mejora en el desarrollo de un sistema web destinado a apoyar el proceso de gestión de pedidos en una empresa.	Dependiente	Interfaz gestionar productos	Diseño de investigación Pre experimental Población
			Proceso de facturación de ventas.		



¿Hasta qué punto podremos optimizar el sistema de facturación en la empresa Multiventas y Servicios Dalia?

Optimizar el Proceso de Facturación mediante un Sistema Web de Apoyo al mismo.

El desarrollo e implementación de un sistema web de facturación mejorará significativamente el proceso de ventas en la empresa MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA.

Los clientes de la unidad de análisis.

Gestión de clientes
Gestión de ventas

Implementación del sistema.



ANEXO 1
FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN

AUTORIZACIÓN PARA LA INCORPORACIÓN DE LOS
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN
EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UANCV

Formato digital

Fecha de entrega: 22 - 08 - 2024

1. Datos del autor (es):

Nombres y Apellidos: WENDY MISHHELL ROQUE PARILLO

Dirección: Jr. Pumacahua N° 622 – Juliaca.

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: 76658819

Teléfono: 989499495 email: shelmi095@gmail.com

Nombres y Apellidos: _____

Dirección: _____

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: _____

Teléfono: _____ email: _____

Facultad y/o Escuela de Posgrado: INGENIERIA DE SISTEMAS

Escuela Profesional o Mención: INGENIERÍA EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

Título o Grado Académico a optar: INGENIERO EMPRESARIAL E INFORMÁTICO

Asesor: Dr. JAIR EMERSON FERREYROS YUCRA

Esta obra se encuentra dentro de las siguientes denominaciones:

Trabajo de Investigación Tesis Trabajo de Suficiencia Profesional Trabajo Académico

Título: MEJORA DEL SISTEMA DE FACTURACIÓN VENTAS EN LA EMPRESA MULTIVENTAS Y SERVICIOS DALIA JULIACA 2024

Palabras claves, (3 a 5 términos): Sistema web, sistema de ventas, programación web.

¿Esta obra se desarrolló en la UANCV ^{1, 2}?

2

¹ Indicar si su producción intelectual ha empleado recursos tales como, instalaciones, laboratorios, insumos, equipos, bases de datos, asesoría técnica por parte del personal de la UANCV, financiamiento, entre otros relacionados.

² Si su producción intelectual se desarrolló en la UANCV totalmente o parcialmente, deberá autorizar el depósito en el Repositorio de manera obligatoria.



2. Referencia de tesis:

Bachiller Título 2da Especialidad Maestría Doctorado

3. Licencias:

a) Licencia estándar:

Bajo los siguientes términos, autorizo el depósito de mi tesis en el Repositorio Digital de la UANCV.

Con la autorización de depósito de mi producción Intelectual, otorgo a la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" una licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar al público, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público mi producción intelectual (incluido el resumen), en formato físico o digital, en cualquier medio, conocido o por conocerse, a través de los diversos servicios por la Universidad, creados o por crearse, tales como el Repositorio Digital de tesis UANCV, colección de producción intelectual, entre otros, en el Perú y en el extranjero por el tiempo y veces que considere necesarias, y libres de remuneraciones.

En virtud de dicha licencia, la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" podrá reproducir mi producción intelectual en cualquier tipo de soporte y en más de un ejemplar, sin modificar su contenido, solo con propósitos de seguridad, respaldo y preservación.

Declaro que la producción intelectual es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, coautoría con titularidad compartida, y me encuentro facultado a conceder la presente licencia y, asimismo, garantizo que dicha producción intelectual no infringe derechos de autor de terceras personas.

La Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" consignará el nombre del y/o los autor(es) de la producción intelectual, y no le hará ninguna modificación más que la permitida en la licencia.

Autorizo su publicación (marque con una X)

- Sí, autorizo que se deposite inmediatamente.
- Sí, autorizo que se deposite a partir de la fecha (d/m/a): _____
- No autorizo.

b) Licencia CREATIVE COMMONS 4.0 INTERNACIONAL:

Si usted concede una licencia CREATIVE COMMONS sobre su producción intelectual, mantiene la titularidad de los derechos de autor de esta y, a la vez, permite que otras personas puedan reproducirla, comunicarla al público y distribuir ejemplares de esta, bajo las condiciones siguientes:

¿Quiere permitir usos comerciales de su producción intelectual?

Sí: significa que usted permite la reproducción, distribución y comunicación pública de la producción intelectual incluso con fines comerciales.

No: significa que usted permite la reproducción, y comunicación pública de la producción intelectual, pero sin fines comerciales.

- Sí autorizo
- No autorizo



Jurisdicción de su Licencia

Todas las licencias CREATIVE COMMONS son de ámbito mundial, sin embargo, usted puede elegir entre la opción "internacional" o una adaptada a su jurisdicción, como para el caso peruano.

La opción "internacional" emplea el lenguaje y la terminología de los tratados internacionales; en cambio, la adaptada a su jurisdicción, recoge las particularidades de la legislación peruana.

En consecuencia, **la opción "internacional" goza de una mayor eficacia a nivel mundial, gracias a que tiene jurisdicción neutral.** Mientras que la opción adaptada a la jurisdicción del Perú goza de una mayor eficacia ante los tribunales peruanos.

Internacional

Nacional

Línea de investigación: ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS -P25

Firma de Autor



huella digital

22 – AGOSTO – 2024

Fecha