



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERIA

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERIA
EMPRESARIAL

“Sistema para el control eficiente de ventas y control de stock en la ferretería
“García” La Pradera-2017”

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO
DE:

Bachiller en Ingeniería Empresarial

AUTORA:

Tapullima Correa, Maria Luisa (ORCID: 0000-0002-0976-9145)

ASESOR:

Mg. García Merino Luis Santiago (ORCID: 0000-0001-9392-2474)

LINEA DE INVESTIGACIÓN:

Automatización de Procesos

CHICLAYO - PERÚ

2019

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, a mis queridos Padres que está en el cielo María Virginia Manuela Correa Carlos, Esleiter Tapullima Cenepo, hermanos, quienes han sido el pilar fundamental en mi vida, que con sabios consejos han estado siempre a mi lado apoyándome durante mis años de estudios.

AGRADECIMIENTO

Damos nuestro sincero y profundo agradecimiento, a Dios, primeramente, quien nos ilumina con conocimiento para concluir y llevar a cabo mi proyecto de tesis.

A mi docente Merino; por su asesoría y su entrega cada semana, para lograr mi objetivo.

Al Sr. Ronald García por brindarnos su apoyo y total confianza para realizar nuestra investigación sobre su ferretería, muchas gracias.

PÁGINA DE JURADO



ACTA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

El Jurado encargado de evaluar el trabajo de investigación presentado por la estudiantes TAPULLIMA CORREA MARÍA LUISA cuyo título es: "Sistema para el control eficiente de ventas y control de stock en la ferretería "García" La Pradera - 2017

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: **14, CATORCE.**

Chiclayo, 31 de mayo de 2019

Dr. José Manuel Barandiarán Gamarra
PRESIDENTE

Mgr. Francisco Richard Herrera Piscocoya
SECRETARIO

Mgr. Oliver Vásquez Leyva
VOCAL

VºBº



DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD


DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo... MARIA LUISA TAPULLIMA CORREA....., estudiante
de la Escuela Profesional de... INGENIERIA EMPRESARIAL.....de la
Universidad Cesar Vallejo, identificado con DNI N° 47533654....., con el trabajo de
investigación titulada... SISTEMA PARA EL CONTROL EFICIENTE
DE VENTAS Y CONTROL DE STOCK EN LA FERRETERIA
* GARCIA * LA PADERA 2017.....

Declaro bajo juramento que:

- 1) El trabajo de investigación es de mi autoría propia.
- 2) Se ha respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes utilizadas. Por lo tanto, el trabajo de investigación no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) El trabajo de investigación no ha sido plagiada, es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseadas, ni publicados, ni copiados y por lo tanto los resultados que se presentan en el trabajo de investigación se constituirán en aportes a la realidad investigada. De identificarse la falta de fraude (datos falsos, plagio (información sin citar autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (usa ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de oro), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normalidad vigente de la Universidad Cesar Vallejo.

Chiclayo, 22 de junio de 2019


.....
Tapullima Correa María Luisa
DNI: 47533654

INDICE

DESCRIPCIÓN	Pag.
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
PÁGINA DE JURADO	iv
INDICE	vi
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
I. INTRODUCCIÓN	12
1.1. Realidad problemática	12
1.2. Trabajos previos	14
1.3. Teorías relacionadas al tema	18
1.3.1. Sistemas de Información	21
1.3.2. Control de ventas	22
1.3.3. Control de stock	22
1.3.4. Sistema de ventas	22
1.4. Formulación del problema	32
1.5. Justificación del estudio	32
1.5.1. Justificación practica	32
1.5.2. Justificación metodológica	32
1.6. Hipótesis	33
1.7. Objetivos	33
1.7.1. Objetivo general	33
1.7.2. Objetivo específico	33
II. MÉTODO	34
2.1. Diseño de la investigación	34
2.1.2 Enfoque	34
2.1.3. Diseño	34
2.2. Variable y operacionalización	34
2.3. Población y muestra	37
2.3.1. Población	37

2.3.2. Muestra	37
2.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos, validez y confiabilidad	38
2.5. Métodos de análisis	38
2.6. Aspectos éticos.....	38
III. RESULTADOS.....	40
3.1. Control de inventario	40
3.1.1. Rotación de mercadería	40
3.1.2. Duración de mercadería.....	42
IV. DISCUSIÓN DE RESULTADO.....	44
4.1. Diagnosticar la situación actual de la ferretería “García” La Pradera.....	44
4.2. Proponer un sistema para el control eficiente de ventas y control de stock en la Ferretería “García” La Pradera.	46
V. CONCLUSIONES.....	48
VI. RECOMENDACIONES.....	49
VII. BIBLIOGRAFIA.....	50
VIII. ANEXOS.....	53
a. Anexo de la mercadería de la Ferretería García.....	53
b. Anexo de rotación de mercaderías mensuales.....	55
c. Instrumento de entrevista	58
ACTA DE ORIGINALIDAD DE TESIS.....	61
AUTORIZACIÓN DE TESIS EN EL REPOSITORIO.....	62
VISTO BUENO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.....	63

INDICE DE FIGURA

<i>Figura 1: Cicló de vida SI.....</i>	<i>21</i>
<i>Figura 2:Paradigmas O Capas De Las Empresas.....</i>	<i>23</i>
<i>Figura 3: Diseño De Implementación</i>	<i>24</i>
<i>Figura 4: acceso al sistema.....</i>	<i>25</i>
<i>Figura 5: entorno del sistema.....</i>	<i>25</i>
<i>Figura 6: registro de producto.....</i>	<i>27</i>
<i>Figura 7: registros de ventas.....</i>	<i>29</i>
<i>Figura 8:consultas y registro</i>	<i>30</i>
<i>Figura 9: Pantalla principal de ALVENDI.....</i>	<i>31</i>
<i>Figura 10: Formulario del registros de ventas.</i>	<i>31</i>
<i>Figura 11: Investigación no experimental.....</i>	<i>34</i>

INDICE DE TABLA

<i>Tabla 1: registros de empleados</i>	26
<i>Tabla 2: registros</i>	27
<i>Tabla 3: Matriz de operacionalización de la variable independiente</i>	35
<i>Tabla 4: Matriz de operacionalización de la variable dependiente</i>	36
<i>Tabla 5: Total de colaboradores</i>	37
<i>Tabla 6: Métodos y herramientas de recolección de datos</i>	38
<i>Tabla 7: Información de rotación de mercaderías mensuales del 2017</i>	41
<i>Tabla 8: Información de inventario final</i>	42
<i>Tabla 9: Criterio de selección dl sistema de control de ventas y stock</i>	46

RESUMEN

El presente trabajo realizado, tiene como objetivo general: Gestionar un sistema de control eficiente de ventas y control de stock en la Ferretería “García” La Pradera-2017. La investigación realizada fue a través de los documentos, información, aplicando guía de entrevista y ficha bibliográfica a los colaboradores de la ferretería. Actores nos permitieron demostrar la influencia y estadísticamente el control interno del inventario en la empresa, pero además con las teorías obtenidas nos permitió que existe influencia entre el control interno de ventas. Y nos permito conocer que la ferretería García, que carece de un apropiado control de ventas y stock de la mercadería, debido de la falta de su implementación de un sistema, requiere realizar un control de ventas y stock de la mercadería y así asegurar en un desarrollo en las actividades establecidas por la ferretería. En el trabajo se incluyó un novedoso sistema de venta con archivos perfeccionada en JAVA utilizando como IDE de desarrollo con las siguientes: NetBeansIDE 8.0.1 y MySQL Workbench que permite para el modelamiento de la DB. Que le permite un mejor control de sus ventas y stock de la mercadería con una eficacia y rapidez con los recursos de la tecnología que permitirá resolver con más facilidad los problemas y eliminar las barreras a través de los sistemas innovadoras, que permite que los software puedan puede resolver en cuestión de segundo y así mismo permite llevar un registro y control de documentos, en vez de realizar muchos apuntes e buscar entre muchos papeles que se puede encontrar la información requerida con facilidad y ahorrando tiempo, brindando así una mejor calidad en los servicios que se brinda a los clientes.

Palabras claves:

Sistema, venta, MySQL Workbench, control, eficiencia.

ABSTRACT

The present work, has as a general objective: Manage an efficient control system of sales and control of stock in the hardware store "García" La Pradera- 2017. The research carried out was through the documents, information, applying interview guide and bibliographic record to the employees of the hardware store. Actors allowed us to demonstrate the influence and statistically the internal control of the inventory in the company, but also with the theories obtained allowed us to influence the internal control of sales. And we allow ourselves to know that the Garcia hardware store, which lacks adequate control of sales and stock of the merchandise, due to the lack of its implementation of a system, requires a control of sales and stock of the merchandise and thus ensure in a development in the activities established by the hardware store. The work included a novel system of sale with files developed in JAVA using as development IDE with the following: NetBeansIDE 8.0.1 and MySQL Workbench that allows for the modeling of the DB. That allows a better control of your sales and stock of the merchandise with an efficiency and speed with the resources of the technology that will allow to solve more easily the problems and eliminate the barriers through the innovative systems, which allows that the software can solve in a matter of seconds and also allows to keep a record and control of documents, instead of making many notes and search among many papers that can find the required information easily and saving time, thus providing a better quality of services that is provided to the clients

Keywords:

System, sale, MySQL Workbench, control, efficiency.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En la actualidad las empresas ferreteras a nivel mundial y nacional está logrando crecer raudamente, pero aún existen problemas recurrentes por la falta de objetivos o de un sistema de control de las ventas y de las mercaderías en stock así mismo lograr un buen resultado y orden de los productos requeridos por lo clientes.

Risatti (2017), la empresa de logística argentina en expansión hace mención en el ámbito de la logística los sectores como las tecnologías, telefónicas, bancos, maquinarias y herramientas representan el 30% de las facturaciones. La logística en el ámbito industrial de medicamentos en el mundo, Roche entrego a Andreani donde se percibe sus mercaderías para los almacenes con la distribución con el 60% de los productos.

TradeGecko (2011), hace mención que la empresa Best Buy, en el periodo del mes de noviembre y diciembre afecto la situación de los clientes teniendo como resultado la incomunicad de sus clientes, al no contar con la capacidad para administrar sus inventarios y perjudicial en sus ventas y según la consultoria Lee Resources Inc, hace mención que el 91% de sus clientes están insatisfechos, la empresa Bast Buy no tenían el conocimiento lo que sucedía con la falta de información de los productos, la inconveniencia de cancelar pedidos o retrasar los envíos, vendían productos a otros clientes que no tenían en stock.

Elias (2016), menciona que empresa distribuidora abordaron problemas de inventarios, pero el gerente de Kelly BMW se vio presionado a tener una mejor administración con los gastos, además tomando como base un mejor control de inventario, que permitirá tener una mejor demanda de minoritas con la venta de vehículos y usando cada año el aumento de sus tasas de rotación de inventario, por el manejo inadecuado el concesionario agotando sus inventarios.

Aranda (2017), las organizaciones de sistemas para lograr fichar en el trabajo viven booms repentinos con las nuevas normativas, las contrataciones realizadas por las empresas se han logrado tener una sesión informativas, donde ofrecen sistemas de gestión de presencias de los colaboradores y la

situación de los proyectos informáticos tiene la finalidad de comercializar siete soluciones diferentes de la gestión de horarios laborados.

El Comercio (2017), las ventas en el ámbito del sector retail minoristas crecieron el 6.1% al sumarse s/3.100 millones en enero donde existe un avance de las ventas en las tiendas por departamentos y supermercado, farmacia, botica, así mismo en las actividades de ferreterías y equipamientos del hogar, o cual da a conocer el Ministerio de producción. Existe un crecimiento en la actividad ferretera y equipamientos del hogar con el 4,2% en el mes de enero obtuvo como resultados aumentos de ventas en la línea de ferretería y pinturas 10,1%, un logro muy importante para los comerciantes de las empresas ferreteras.

Perú 21 (2017), la empresa Unión Andina De Cemento SAA (Unacem), La Viga S.A, Manufacturas de Acero Comercial e Industrial S.A, fueron sancionados por Indicopi por negarse a vender cemento “Sol” por el simple hecho que era de la empresa Unacem, lo cual perjudicaban a los comerciantes a no poder tener algunos beneficios.

Sin embargo, existe un grave problema relacionado a la ausencia de implementación un sistema de control de sus ventas y control de mercadería en stock en la Ferretería “GARCIA” La Pradera, que es definido como una carencia de tic, la dificultad en la demanda de altos costos y los tiempos desequilibrados y la limitada información en los procesos. Por parte de los encargados, que permite la existencia de un recelo sobre las compras y ventas que se deben realizar, que no se ejecutan en mayores casos, por la falta de un sistema que permite mejorar los tiempos en los servicios o en la información que requieren en el momento de las consultas que ellos mismo realizan, lo que debe seguir y hasta presionar para que se ejecuten. Y se debe a las siguientes causas como: la falta de capital para la implantación de tic, la falta de capacitación al personal, la inexistencia de un sistema automatizado para la implementación de un sistema y la falta de innovación de tic.

Este trabajo consiste esencialmente en la identificación de la realidad de sus problemas existentes en sus procesos de ventas y control de stock , así realizar el estudio posible de soluciones para luego proceder a plantear las estrategias y con el fin de poder implementar medidas que les permita mejorar los procesos realizados durante el día, estos aspectos son tratados con más

detalle en el desarrollo del mismo; pero es precisar anticipar los posibles problemas que la ferretería “García” que sufre la ausencia de un sistema para controlar las ventas y stock de productos.

Es evidente la problemática que se da en la ferretería “García” La Pradera: a) desconocimiento de su índice de rotación baja de inventario, b) desconocimiento de la duración de su mercadería, c) ventas perdidas por no saber si tienen el producto en stock, y que no les permite tener un eficiente control, y sin una planificación verdaderamente efectiva. Pues en la mayoría de los casos de algunas ferreterías tampoco con tienen un sistema.

Para la elaboración de la presente investigación se tiene un mayor interés en el aspecto de la información que nos brinda la ferretería “García” y los clientes que son parte de los implicados y de quien ejecute la investigación, habiendo sido observados los problemas existentes y a la vez siendo los habitantes de la pradera.

1.2. Trabajos previos

Los antecedentes permitirán como base a la investigación.

El trabajo investigado se elaboró mediante información recopilado y a través de definiciones del tema, teniendo el propósito de una estructura de la empresa para lograr un mejor control de sus ventas y control del stock de producto de la ferretería “García”.

A nivel internacional

Otra de las investigaciones según López (2010), es “Diseñar un sistema de control interno de inventarios en la Ferretería “Lozada” elaborada por estudiantes de la Universidad Tecnológica Equinoccial, Nidia Mercedes López Meneses, con mención al título de Contador Público Autorizado en el año 2010”. El investigador realizo un estudio a la organización Lozada que se ha dedicado a la venta y compra de mercaderías de la ferretería mediante el cual no cuenta con un control de ingreso y egreso respectivos, tanto los costos monetario de las mercaderías, donde se ve un desbalance de la mercadería en los archivos existentes de los inventaros, lo cual el investigador el método utilizado para diseñar su sistema de control de inventario es el método PEPSY y el formato de la tarjeta Kardex y por medio de experiencia

del mismo propietario. Al finalizar el investigador concluyo que necesita mejorar su control de inventarios mediante técnicas que permitirá cumplir con los objetivos propuestos y así mismo lograr una mejor expectativa por la empresa.

Según Kamarul (2013), en su investigación tiene como objetivo principal documentar y ayudar a la pequeña empresa administra y facilitar un sistema automatizado, y como problemáticas encontradas en la pequeña industria es no contar un control de sus productos que ingresan que los genera dificultad al no saber que tienen en stock, no saben cuánto de productos tienen, no cuentan con sistema de inventario que ayuda a administrar correctamente, y el método utilizado por el investigador es el sistema de desarrollo de ciclo de vida (SDLC), como una técnica importante para llevar un sistema de inventario computarizado.

Según Ligia (2016), en su investigación tiene como objetivo principal elaborarse un manual de funciones y procedimiento para la organización a fin de presentar de forma concisas y claras en las actividades administrativa y operativa de la ferretería ALDAIR deberán seguir un buen control y desempeño laborar de los colaboradores. Además, los problemas encontrados es que cubren las necesidades de los clientes, los materiales no están organizados correctamente, sus registros de materiales no existen un control adecuado, donde no permite tener un trabajo eficiente con las entregas de lo requeridos por los clientes, tuvo como finalidad el investigador en su investigación implementar un sistema de control de inventarios que permitirá tener los recursos óptimos en la empresa y con el cumplimientos de las actividades operativas.

A nivel nacional

Chavez y otros (2017), en su investigación de tesis tiene como objetivo principal, implementación de un sistema web para corregir el control de inventario de las mercaderías que ofrece la Ferretería Christopher en el distrito de Rimác, lo cual se enfrentan a los problemas comunes de la empresa el mal mejo administrativos en los registros de la mercaderías lo que genera no contar con un control exacto, no contar con un stock de productos o son

contabilizados de manera manual en un cuaderno de apuntes y pérdidas de mercaderías, su dimensiones y el método utilizado es el IDE Netbeans, con el apoyo del lenguaje de programación del PHP y documentación para la programación del software, el investigador concluyo con la aplicación del sistema dando soporte que tan importante es una herramienta en el control de stock, salida y ingreso de las mercaderías dentro de la ferretería.

A nivel nacional se presenta la Inexistencia de un sistema automatizado en organizaciones se presentará una menor productividad de la empresa, generará altos costos y mayor tiempo en la atención, esto hace que el personal encargado de brindar este servicio no conozca la función que genera, presenta un déficit debido a la inexistencia de un sistema automatizado le presentara una mayor dificultad en su organización y generara pérdidas de clientes debido a la mala estrategias planteadas por la dueña. Chaparro (2013)

Según Tineo (2017), en su investigación tiene como objetivo analizar la incidencia del control interno de los activos fijos en su estado financiero de la empresa VITALINA SAC, Paita 2015-2016, los problemas que se enfrenta la empresa es que no cuentan con bases actualizadas de los materiales disponibles, no cuenta con control de mantenimientos, falta de implementación y cumplimiento de su política contable. Como variable independiente tenemos como control interno y su dimensión es: Política contable, control físicos e indicadores tenemos: políticas de compras, política de registro de activo, clasificaciones de activos e inventarios y el investigar tiene como finalidad establecer procedimiento de compras de las ventas.

A nivel local

Albujar y otros (2014), en sus investigación tienen como objetivo general de cearse un sistema de gestión inventarios, para lograr reducir las pérdidas de mercadería dentro de la empresa TAI LOY S.A.C, encontrando problemas principales como la inadecuada control interno, no logrando la eficiencia y la efectividad en las operaciones diarias, procesos de comercialización deficiente, generando baja rentabilidad de las ganancias. Como variable dependiente tenemos la pérdida de artículo de inventario y como dimensiones tenemos: la pérdida en almacén y pérdida de venta. La variable

independiente es la gestión de inventario, como dimensiones: diagrama de proceso y indicador de gestión. Y el investigador tuvo como conclusión realizar un diagnóstico en la actualidad del inventario de la empresa, mostrando los procesos que se realiza actualmente, lo cual permitiera gestionar sus inventarios que no son los adecuados.

Alvarado (2016), el investigador tiene como objetivo principal proponerse el control interno en inventario de productos para corregir las ventas en la organización inversiones Ferretería y negocio Xiomara S.A.C, la realidad problemática que la empresa se enfrenta diariamente es no contar con medidas correctas o adecuadas que permitan tener un mejor control en el almacén, inexistencia de un sistema Kardex, personal no capacitado para un control eficiente, no cuentan con un sistema computarizado que permita tener una adecuada información contable, existiendo pérdidas de clientes potenciales, teniendo como variable dependiente las ventas y su dimensión la medición de las operaciones de ventas, como indicadores tenemos: variaciones de venta y meta e objetivo de ventas, lo cual como método utilizado es el Kardex, el investigador concluyó que sus operaciones de control interno de proceso de compra y ventas es deficiente por que no posee un sistema de control.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Sistemas de informacion

Un sistema de información (SI), se le conoce si las personas están aptas con la disposición de tiempo, donde se realizará las actividades, redes, datos y tecnología relacionada entre sí para lograr un propósito final de mejorar los procedimientos diarios en la organización, logrando satisfacer las necesidades logrando información que permitirá resolver los problemas y las tomas de decisiones por parte de los que encabezan la empresa. Barlow (1997).

Define como el conjunto de elemento que se interrelacionan, tienen la finalidad de apoyar actividades de un negocio y empresa. El mercadeo de ha convertido en un punto voy importante, con sus áreas funcionales de la empresa, con tener una mejor contabilidad y financieramente.

Actualmente las empresas exitosas se han convertido en un punto importante para las demás empresas teniendo un manejo de las tecnologías de información, logrando elementos que permiten brindad una mejor ventaja competitivos con respecto a las competencias potenciales.

Beneficios:

- Rápido acceso de información y mejorar la atención al cliente.
- Indicadores que generan información, permitiendo corregir problemas difíciles y controlar con un sistema nuevo y mejorado.
- Recopilar información para evitar pérdidas de tiempos, permitiendo almacenar datos importantes que se puedan compartir.

a.1. Ciclo de vida de un SI

Los sistemas automatizados, permite englobar a las personas, maquinarias y método organizado para la recopilación, procesamiento, transmisión de datos que representa las informaciones importantes de la empresa, el sistema de información esta englobada por una estructura relevante, permitiendo que los colaboradores tengan los componentes necesarios para recopilar, procesar, almacenar, transmitir, visualizar regular información.

El sistema de información se basa en serie de datos y fases de su día a día. El ciclo de vida permite comprender series de etapas que se encuentra en los siguientes.:

Investigación Preliminar: Se debe a la realización de series de roles que influyen directamente a finalizar un proyecto con éxito.

La una buena investigación tenemos que tener en cuenta las etapas que se divide en tres partes:

Aclarar solicitud: pedir solicitud de trabajo a los colaboradores donde la empresa no especifica correctamente, antes de realizar una investigación de un sistema de información dónde determine que en realidad el personal desea solicitar a la empresa.

Estudio de factibilidad: determinar si n sistema es factible en una investigación preliminar y existe tres pasos:

. Factibilidad técnica: permite fijarse correctamente si la condición es eficaz para desarrollar trabajo.

. Factibilidad económica: diagnosticar si un sistema beneficiara a la empresa.

. Economía de tactilidad: evaluar si se utilizara el sistema.

Aprobar solicitud: el mayor existe proyecto que no se llegan a realizar, lo más relevantes. Permite estimar los costos por el tiempo de desarrollo y por las necesidades de los colaboradores.

Determinación de Requerimientos: Permite recopilar información para lograr una solución que propongan para los cambios de los procesos de la empresa y conforme a estos datos o detalles, los analistas tienen la obligación de estudiar datos con requerimiento que permite diagnosticar las características de tener nuevo sistema que deseamos desarrollar.

Diseño de sistema: Se han de estudiar posibles alternativas de implementación para el sistema de información, los detalles como se implementará un sistema como cumplir los requisitos y la identificación de las fases de la organización.

Implementación y evaluación: implementar un proceso donde nos permite instalar de las aplicaciones donde los archivos de datos importantes para el uso. La empresa es importante que emplee un sistema en las áreas de la organización, a través de ello no existen riesgos al momento de instalación.

Pruebas: el objetivo principal es permitir detectar falencias que cometen en las etapas de proyecto. Buscamos falencias para realizar prueba de distinta prueba.

Instalación: primeramente, se planifica el entorno de un sistema que ayuda a funcionar, como software y hardware: obtener equipo necesario y configuraciones físicas, interconexión con las redes con el acceso de un sistema externo, sistema operativo y archivos.

Esta etapa se reconoce los procesos que se realiza continuamente y que permite resolver los problemas.

Mantenimiento: en esta etapa se realiza a partir de los 40% y al 80% del recurso de la organización de crecimiento de software. Donde el 60% es probablemente que es la etapa más influyente del

ciclo de vida. El software tiene un proceso ampliamente fortificada donde no permite que se desgaste con el uso diario y existen tres fases diferentes:

Elimina el defecto que se observa durante su vida útil (mantenimiento preventivo).

La adaptación de nuevas necesidades por los usuarios, cuando existe un sistema con nuevas versiones del sistema operativo.

Añadir nuevas funcionalidades (mantenimiento perfectivo), donde se propones nuevas características no deseables, busca mejorar el sistema.

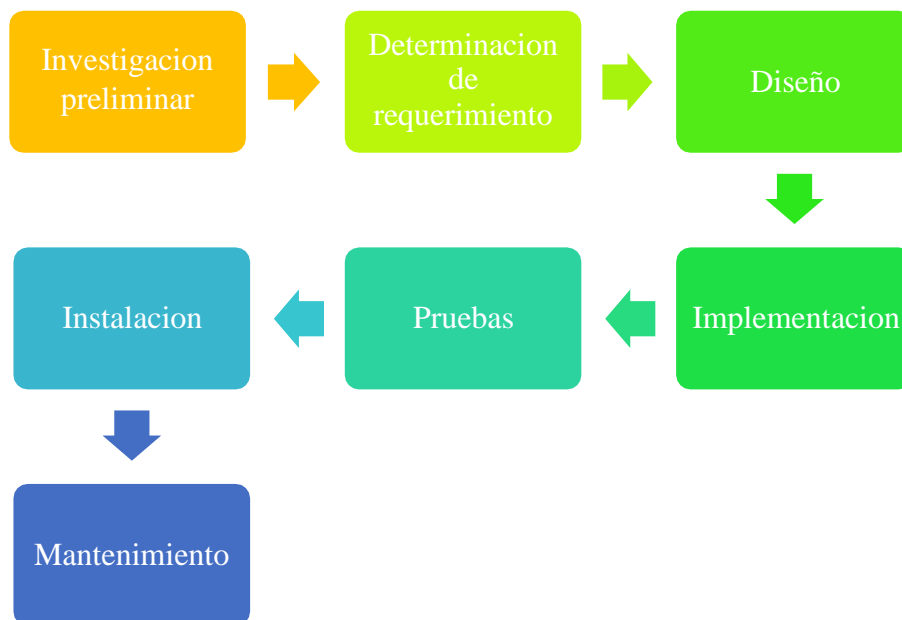


Figura 1: Cicló de vida SI

1.3.2. Sistemas

i. Definición del sistema

El sistema es una base de datos que conlleva a un control y permite administrar la información, de la ferretería facilita un mejor manejo del servicio al cliente y colaboradores que laborar y que tiene funciones generales:

- Historial de los clientes actualizados.
- Datos de los colaboradores.

- Control de venta de los productos.
- Control del Stock.

Según Martinez, hace mención que el sistema es la entidad con las existencias de las funciones que se interrelacionan o mantienen una interacción de sus partes

1.3.3. Control de ventas

Según Mark, y otros, manifiesta que son las actividades de los procesos que se realiza, con las decisiones que abarcan las funciones de la administracion de ventas de una organización. Donde se have mención que el proceso de administracion de ventas contiene tres fases importantes que logra un buen programas de ventas que son los siguientes:

- **Formulaciones:** permite tomar en cuenta los factores del entorno de la organiacion.
- **Aplicaciones:** en esta fase permite la implementacion, seleccion de los colaboradores para las ventas adecuadas.
- Evaluaciones y controles. Es la evaluacionesque implica la elaboracion de metodos de evaluacion y obsetvacion referente a los desempeños de las ventas.

1.3.4. Control de stock

Según Carro y otros, define como un factor importante que atrae los intereses de los administradores, dando conocerlos margenes de ganancias, mala administracion de stocks puede traer problemas asu organización. Donde el mayor desafio es incrementar la demanda con una adecuada cantidad de productos y alcanzar sus propiedades competitivas con una mayor eficiencia.

El stocks sereliza cuando se cuenta con un mayor volumen de materiales o productos,el stocks se agota cuando la distribucion es mayor que la recepcion demateriales.

1.3.5. Sistema de ventas

a.1. Sistema de ventas en Java y Mysql (Codigos de barras)

a. **Definicion:** El objetivo es crear sistema de información para lograr llevar un control de stock de productos, registrar las ventas de la mercadería y demás aspectos en la ferretería se utilizará el siguiente software: Sistema de ventas en Java y Mysql (Código de Barras).

Luego se procederá a escoger el estilo del sistema, donde se logrará un resultado eficaz con un estilo único e iniciar sesión y naranja para cancelar, después del diseño ya determinado se lleva a cabo la construcción del sistema siguiendo cada una de las pautas establecidas en el diseño.

b. Sistema de Venta con código de Java y Mysql (Código de Barras).

El sistema de venta tendrá un código en el escritorio desarrollado en Java utilizando un identificador donde se desarrollará el (NetBeansIDE 8.0.1 y MySQL Workbench) se utilizará para modelar la base de datos, y además personalizar de acuerdo al gusto de la ferretería.

Los requerimientos por la ferretería se programarán bajo un paradigma de tres capas:

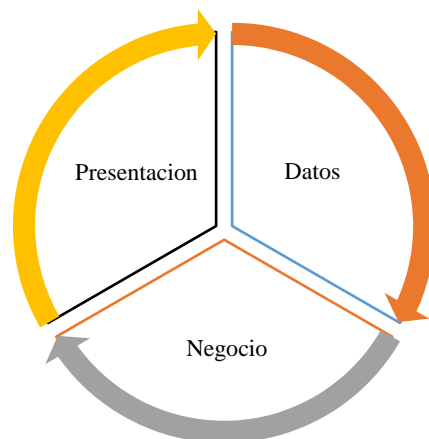


Figura 2:Paradigmas O Capas De Las Empresas.

Este sistema permitirá adaptar a cualquier tipo de empresa de venta de mercadería y un buen control de total de las operaciones que se desarrolla en la organización.

c. Módulos incluidos



Figura 3: Diseño De Implementación

d. El paquete incluye

- El código de fuente: Proyecto completo en NetBeansIDE - Lenguaje de Programación Java.
- La base de dato: el base de dato referente al Mysql, el procedimiento de almacenamiento (ejecutar base de dato con el fin de tener un mejor control con el PhpMyadmin o Heidi).
- Analizar y documentar: con la metodología RUP.

e. Características

- Expresión de programaciones: Javas, orientado a Objeto y por capa, NetbeansIDE.
- Base de Dato: MySql utilización de un servidor de bases de datos.
- Implementar y adaptaciones: facilitación de implementación y adaptación a nuestra organización.
- Seguridad: Puede configurar el permiso a cada usuario y solo permitir a los módulos de permiso.

- Facilidad de aprendizaje: el sistema es beneficioso para el usuario final.

f. Funcionalidad

Control de Acceso

- Para la autenticidad del usuario empleamos un panel numérico que permite tener una aleatoria.
- La cuenta o el usuario y la contraseña está configurado con el usuario.
- El acceso a los ítems con las opciones del menú.



Figura 4: acceso al sistema

Entorno del sistema

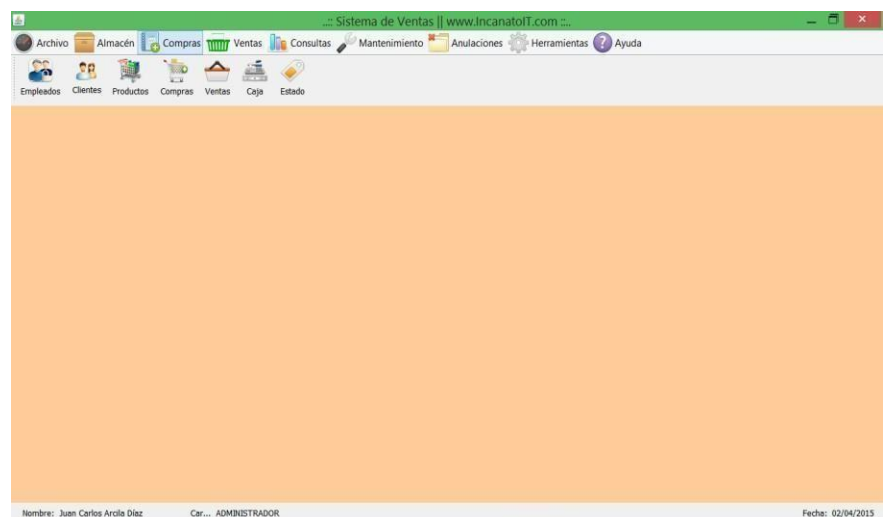


Figura 5: entorno del sistema

g. Empleado

Lista de empleados

Tabla 1: registros de empleados

Registros de empleados
<ul style="list-style-type: none">➤ Identidad del empleado➤ Nombres y apellidos➤ Gmail y email➤ Fecha de ingreso a laborar➤ Pagos➤ Género o sexo➤ Fecha de nacimiento➤ Nacionalidad➤ Celular y teléfono➤ DNI➤ Contraseña➤ Tipo de usuario➤ Puesto

Fuente: elaboración propia

Filtros por campos.

- ❖ Reportes de empleados que laboran.
- ❖ Ediciones de registro y validar los campos.
- ❖ Inscripción de contraseñas con SHA.

Tipos de usuarios

- ❖ Listados de tipos de usuarios.
- ❖ Listados con los accesos a los sistemas por el cargo del usuario.

h. Modulo de almacen

Productos y categorías

- ❖ Listados de productos.



Registrar productos:

Tabla 2: registros

Productos
<ul style="list-style-type: none">❖ Identidad de la mercadería❖ Códigos de barras❖ Nombres de la mercadería❖ Descripción de la mercadería❖ Categorías de la mercadería❖ Estado de la mercadería❖ Stock de la mercadería❖ Precio de la mercadería

Fuente: elaboración propia

- ❖ Filtros de campos.
- ❖ Reportes de mercadería.
- ❖ Ediciones de registros y validación de los campos.
- ❖ Generadores de códigos de barra.
- ❖ Imprecisiones de los códigos de barra calibradas con las impresoras.

The screenshot shows a software window titled 'Productos'. It contains several input fields and controls for product registration:

- Datos del Producto:**
 - ID Produc...: [Empty]
 - Código de Barr...: 163616
 - Nombre: CASE INTEL CORE I3-3410
 - Descripción: Case PcTronic, 4Gb de memoria Ram, 1
- Categoría:** HARDWARE
- Estado:** ACTIVO INACTIVO
- Stock:** 15
- Stock Mini...:** 2
- Precio Costo:** 350
- Precio Venta:** 450
- Utilidad:** 100.0

On the right side, there is a 'Código Alternativ...' dropdown menu with values: 122703, 163616 (highlighted), 153776, 160981. Below it is a 'Tipo de Codificación:' dropdown set to 'Code 128', a barcode image, and a 'Gene...' button. A note at the bottom right states: 'Los campos marcado con un asterisco (*) son obligatorios'.

Figura 6: registro de producto

i Módulo Compras

Proveedores

- ❖ Listados de proveedores de mercadería.
- ❖ Registrar proveedores:
 - Identificación de proveedor
 - Nombre o razón social
 - RUC
 - DNI
 - Dirección
 - Teléfono o celular

Compras

- ❖ Registros de compras.
- ❖ Generadores de numero de orden de compra.
- ❖ Dato estadístico de compra
- ❖ Cesta de producto.
- ❖ Búsquedas de proveedores.

j. Módulo Venta

- ❖ Registros de venta.
- ❖ Crear factura y boletas.
- ❖ Generadores de N° de ventas automáticos.
- ❖ Dato estadístico durante la venta de mercadería.
- ❖ Dato estadístico.
- ❖ Cestas de mercadería.
- ❖ Búsqueda del usuario.
- ❖ Productos con los códigos asignados para las barras de búsquedas.
- ❖ Reporte e impresiones de ventas en PDF.
- ❖ Verificaciones de estados de la mercadería.
- ❖ Anulación de la mercadería

Figura 7: registros de ventas

k. Módulo Tesorería

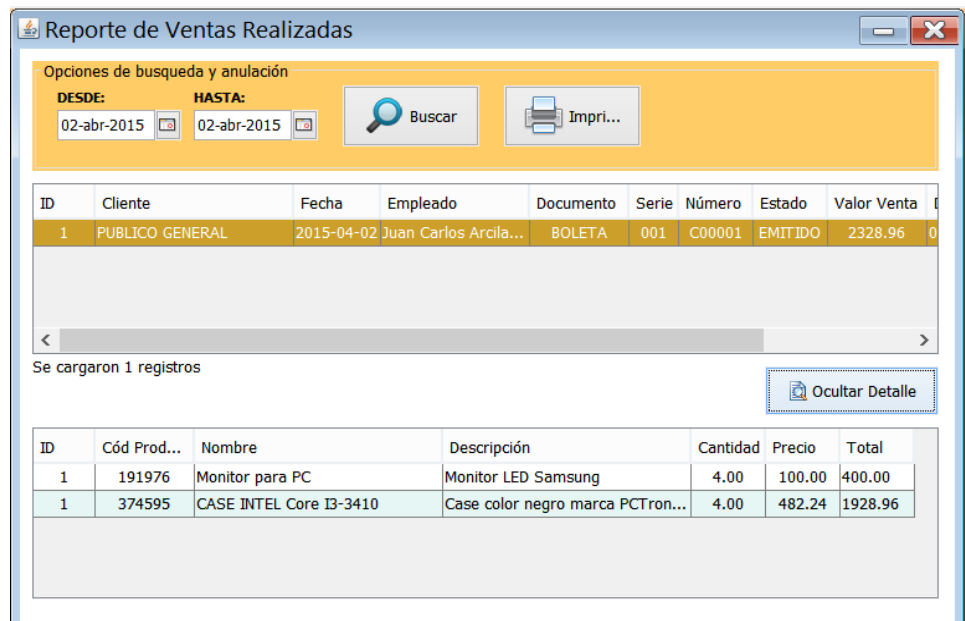
- ❖ Informes de ventas que se realizan demercadería.
- ❖ Informes de ventas por detalles de mercadería.
- ❖ Informes estadísticos mensuales (Gráficos estadísticos).
- ❖ Informes de compras realizadas de mercadería.
- ❖ Informes de compras por detalles.

l. Consultas del stock

Atraves de las consultados podremos determinar la información del productos o materiales en unidades de venta que durante el día que se realizan así podrán determinar qué productos falta o ya no está disponible atreves de las consultas que realizarán con los códigos del producto.

II. Configuraciones

- ❖ Módulo adicional de mercadería.
- ❖ Generadores que respaldan.
- ❖ Restaurar base de datos.



ID	Cliente	Fecha	Empleado	Documento	Serie	Número	Estado	Valor Venta
1	PUBLICO GENERAL	2015-04-02	Juan Carlos Arcila...	BOLETA	001	C00001	EMITIDO	2328.96

Se cargaron 1 registros

ID	Cód Prod...	Nombre	Descripción	Cantidad	Precio	Total
1	191976	Monitor para PC	Monitor LED Samsung	4.00	100.00	400.00
1	374595	CASE INTEL Core I3-3410	Case color negro marca PCTron...	4.00	482.24	1928.96

Figura 8:consultas y registro

a.2. Alvendi: Programa de inventario

a.2.1. Definición: Alvendi es un programa gratuito, sin ningun limite de registro, permitiendo tener una gestion de inventario, venta y compra, ademas permite registrar compra y venta de la mercadería o producto, según (Admin, 2017)

- Modulos:

- . Producto, informacion de la mercaderia o producto completo.
- . Cliente, registros del cliente.
- . Proveedor, registro del proveedor.
- . Reporte, realiza una vista previa del reposte asignado por el programa Excel.
- . Configuracion, identificar el logotipo de la empresa, con los codigos asignado.



Figura 9: Pantalla principal de ALVENDI

Ademas, las meracderias o productos de jun negocio, permitra registrar en el sistema alveni un codigo, descripciones, precios, costos, el stock minimo de la mercaderia o producto y lo cual lo mas importante es el registro de ventas, permitiendo la actualizacion del stock por la venta realizada o compra.

Código	Descripción	Cantidad	Precio u.	Subtotal	Pagado
12	ACEITE	3	10.00	30.00	30.00
16	CALAMAR IMPORT	5	23.50	117.50	117.50

Figura 10: Formulario del registro de ventas.

1.4. Formulación del problema

¿De qué manera se puede implementar un sistema para un control eficiente de ventas y control de stock en la Ferretería “García” La Pradera-2017?

1.5. Justificación del estudio

1.5.1. Justificación practica

La presente investigación es necesaria, para la ferretería “García” de la pradera, no existe un sistema de control, y al no tener un sistema de control de stock y control de venta de los productos, no los permite realizar los procedimientos correctos o adecuados. De tal forma al gestionar un sistema de control le permitirá a la organización obtener un buen control eficiente, de todos los procesos mencionados. Además, la finalidad de tener un mejor incremento con eficiencia en cada proceso y brindar un mejor servicio al cliente.

1.5.2. Justificación metodológica

Para llegar a este fin se ha podido aplicar la metodología basada en la gestión de sistemas, la cual está enfocada a lograr el objetivo del control de ventas y control de stock de los productos, de tal forma poder incrementar la eficiencia y dar una mejor respuesta a los clientes con servicios de mayor calidad ajustados a sus necesidades e incrementar la competitividad de la empresa.

Además, se refleja con mayores relevancias sociales porque permitirá tener mejoras que ayudaran a implementar el mejoramiento de la satisfacción de los clientes y de los colaboradores y con el reconocimiento de otras autoridades.

1.6. Hipótesis

Si se gestiona un sistema se mejorará el control eficiente de ventas y control de stock en la Ferretería “García” La Pradera- 2017.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Gestionar un sistema de control eficiente de ventas y control de stock en la Ferretería “García” La Pradera- 2017.

1.7.2. Objetivo específico

- a) Diagnosticar la situación actual de la ferretería “García” La Pradera.
- b) Proponer un sistema para el control eficiente de ventas y control de stock en la Ferretería “García” La Pradera.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de la investigación:

2.1.1. Enfoque

La investigación, permite estudiar las actividades que se relacionan, materiales, instrumentos, asunto, medios en un determinadas situaciones o problemas establecidas. Permite recolectar informaciones basadas en las observaciones.

2.1.2. Alcance

Según Hernández y otros (2014), la investigación se realiza en la presente trabajo, cual es una Investigación Descriptiva, lo cual busca especificarse las propiedades, perfil de la persona, grupo, comunidad, procesos y objetos que se someten a un analisis respectivos. Lo cual permite medirse recogerse informaciones unicamente de manera independiente. (p.92)

2.1.3. Diseño

La investigación se plantea tener un diseño no experimental donde según Hernández y otros (2014), menciona que es empirica y sistemática en donde las variables independiente no se realizan ninguna manipulación por que ya sucedió. También se puede mencionar que es un investigación transeccional o transversal, donde permite recolectar datos precisos en un solo momento y en un tiempo unico.



Figura 11: Investigación no experimental

Fuente: Libro de metodología de la investigación .

2.2. Variable y operacionalización

Variable independiente -Sistemas

Variable dependiente – Control eficiente de ventas y stock

Tabla 3: Matriz de operacionalización de la variable independiente

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Variable independiente: Sistema	El sistema es una base de datos que conlleva a un control y permite administrar la información, de la ferretería facilita un mejor manejo del servicio al cliente y colaboradores	Permitirá lograr una mejor expectativa de la ferretería, logrando un mejor control con el sistema estructurada correctamente.	Estructura del sistema que se acopla más a la problemática de la Ferretería García.	Ventas	Nominal
				Proveedores	Nominal
				Producto	Nominal
				Compra	Nominal
				Almacén	Nominal
				caja	Nominal
				Cliente	Nominal

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4: Matriz de operacionalización de la variable dependiente

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Formulas	Escala de medición
V. D: Control eficiente de venta y stock	Según (Mark, y otros), manifiesta que son las actividades de los procesos que se realiza, con las decisiones que abarcan las funciones de la administracion de ventas de una organización	El control de inventario permite una mejor administración y facilitando un mejor control en la organización.	Control de inventario	Rotación de mercadería	$RDM = \frac{\text{Ventas acumuladas}}{\text{Inventario Promedio}} * 100$	Ordinal
				Duración de mercadería	$DDM = \frac{\text{Inventario Final}}{\text{Venta Promedio}} * 30 \text{ dias}$	Ordinal

Fuente: Elaboración propia

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

La población de este estudio de la investigación corresponde a los siguientes sujetos:

- **Colaboradores de la organización**

Tabla 5: Total de colaboradores

Gerente	1
Área de venta	1
Caja	1
Área de reparto	2
Total, de colaboradores	5

Fuente: Elaboración propia

- **Clientes**

Tomamos como base los clientes que realizan compras solo en la zona de la pradera tomando como referencia la población de Pimentel del año 2017 exactamente dado por la INEI. Realizamos una encuesta a los clientes solo tomamos como base a 15 clientes, para saber su opinión de cada uno de ellos.

2.3.2. Muestra

Para el análisis de la muestra nos permitió determinar los siguientes criterios:

- **Colaboradores de la Ferrería**

Se realizó la selección de los colaboradores, mediante un criterio universal, es decir que nos permita tener el total de la población para obtener un mejor diagnóstico, seleccionando al total de los colaboradores de la organización. (Hernández, 2014)

- **Encargado de la Ferretería**

Además, se estableció utilizar un instrumento al gerente encargado de la ferretería García, permitiendo un muestreo según (Hernández, 2014) de tipo o probabilístico por ser de acuerdo a las necesidades de la investigación.

2.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos, validez y confiabilidad

Se utilizará la técnica de entrevista que se realizara al propietario de la ferretería, a los colaboradores respectivamente, que dan apoyo para conocer la realidad de la empresa. El instrumento o herramienta se elaborará una guía de entrevista, con preguntas concisas.

Tabla 6: Métodos y herramientas de recolección de datos

Método	Herramientas	Fuente de recolección información	Materiales
Entrevista	Guía de entrevista	Encargado de la ferrete	Hojas A4, laptop, Cámara fotográfica, lapicero.
Entrevista	Guía de entrevista	Colaboradores	

Fuente: Elaboración propia

2.5. Métodos de análisis

En el método de análisis: se obtendrá la información directamente del representa y luego de la información obtenida será procesada por medio del programa Excel con la finalidad de visualizar mediante tablas y graficas la información.

2.6. Aspectos éticos

Con respecto a la investigación se despliega bajo elementos concretos y apropiados por la universidad, por lo que se tiene en cuenta aspectos éticos como: Administración de fuentes de consulta, claridad de los objetivos, transparencia de datos obtenidos, confiabilidad y profundidad del desarrollo del tema de investigación.

- Administración de fuentes de consulta, hace referencia a las fichas bibliográficas que permitirá tener datos relacionados. Son todos los archivos consultados de diferentes fuentes confiables. Realizar apropiadamente las citas textuales, así como las citas no textuales, diferenciando las diferentes aportaciones y las interpretaciones que ellos brindan.
- Los objetivos principales es tener la claridad de la investigación con los objetivos identificados para el desarrollo adecuado de la investigación.
- La transparencia de los datos al elaborar la investigación es de hechos que ocurre, por ende, es tener cuidado con la información que se interpreta que permitirá dar a conocer los límites de la investigación.
- Confiabilidad es mantener los datos en reserva y ser cuidadosos en los datos que se obtiene para la investigación, no difundir a otras personas que no son parte de la investigación o de la empresa
- Profundidad de mejora para el tema de investigación, cumplir con la investigación con respecto al tema de estudio en diferentes fuentes confidenciales y así tener dominio del estudio que se realiza para llegar a desarrollar discretamente la investigación, por lo que se solicita un constante reajuste de búsqueda de fuente.

III. RESULTADOS

Para lograr un mayor diagnóstico actual de la ferretería, permitió realizar un análisis de las dos variables sujeto al estudio, lo cual permitió conocer la situación actual de la ferretería García de la Pradera, donde toda la información recopilada permitirá identificar si cuenta con un control de ventas y stock.

Se recopilaron informaciones importantes a través de la técnica, sujeto al estudio realizado para obtener mejores datos de la ferretería.

Control eficiente de ventas y control de stock

Lo cual permitirá determinar el control eficiente de ventas y el control de stock se hace mención los resultados de la siguiente dimensión.

3.1. Control de inventario

Además, se alcanza mencionar para analizarse el manejo del control del inventario se ejecutó mediante un determinado factor perceptible de la situación problemática de la ferretería García.

3.1.1. Rotación de mercadería

Para obtener información de rotación de mercadería de la ferretería “García”, en la actualidad se obtuvo datos recopilados con las aplicaciones del instrumentó, no se encuentra establecidos en ningún sistema de control, se realiza empíricamente por los conocimientos obtenidos diariamente y por el rubro que manejan cerca 10 años.

Tabla 7: Información de rotación de mercaderías mensuales del 2017

FERRETERÍA GARCÍA					
MES	INV. INICIAL	VENTA ACUMULADAS	INV.FINAL	INVENTARIO PROMEDIO	ROTACIÓN %
ENERO	94148.05	20010.61	74137.44	84142.75	24%
FEBRERO	92255.74	18118.30	74137.44	83196.59	22%
MARZO	94149.05	19200.00	74949.05	84549.05	23%
ABRIL	96049.65	21100.60	74949.05	85499.35	25%
MAYO	94150.05	20158.20	73991.85	84070.95	24%
JUNIO	93213.65	19221.80	73991.85	83602.75	23%
JULIO	94151.05	15111.00	79040.05	86595.55	17%
AGOSTO	96040.05	17000.00	79040.05	87540.05	19%
SETIEMBRE	94152.05	21355.70	72796.35	83474.20	26%
OCTUBRE	88808.49	16012.14	72796.35	80802.42	20%
NOVIEMBRE	94153.05	20102.11	74050.94	84102.00	24%
DICIEMBRE	92807.64	18756.70	74050.94	83429.29	22%
TOTAL, PROMEDIO		18846		1011004.94	

Fuente: Elaboración propia

Los datos recopilados de la tabla 5, nos permitió estimar las ventas acumuladas mensualmente y los inventarios promedios de la mercadería más requerida por los clientes.

Se tomo como base el mes de febrero con la información obtenida de la ferretería “García” de las ventas mensuales realizados en el año 2017 y el inventario final se puede observar en el anexo.

$$Inv. Promedio = Inv. Inicial - Venta acumulada de un mes$$

$$IP = 94148.05 - 20,010.61$$

$$IP = 74,137.44$$

$$Inventario Promedio = \frac{Inv. Inicial + Inv. Final}{2}$$

$$Inventario Promedio = \frac{94148.05 + 74,137.44}{2}$$

$$IP = 84,142.75$$

$$RDM = \frac{\text{Ventas acumuladas}}{\text{Inventario Promedio}} * 100$$

$$RDM = \frac{20,010.61}{84,142.75} * 100$$

$$RDM = 23.8\%$$

El resultado obtenido se determinó que el 23.8% no están manteniendo un índice de rotación de mercadería en la ferretería “García”, no permite que los productos sobre salga y manteniéndose en stock.

3.12 Duración de mercadería

Para el diagnostico actual sobre la duración de mercadería de la ferretería nos permitieron simular con los datos obtenidos por el encargado, y que conoce de una manera empíricamente, a cuánto tiempo realizan compras de la mercadería que más sobre sale o lo mas requerido por sus clientes, si llegan cubrir las necesidades de sus clientes.

Tabla 8: Información de inventario final

DURACION DE MERCADERIA		
ENERO		111
FEBRERO		123
MARZO		117
ABRIL		107
MAYO		110
JUNIO		115
JULIO		157
AGOSTO		139
SETIEMBRE		102
OCTUBRE		136
NOVIEMBRE		111
DICIEMBRE		118

Fuente: Elaboración propia

De igual manera solo se tomó como base un solo mes, que a través de ello se podrá conocer la realidad problemática que aqueja la ferretería “García”.

$$DDM = \frac{\text{Inventario Final}}{\text{Venta Promedio}} * 30 \text{ días}$$

$$DDM = \frac{74,137.44}{20,010.61} * 30 \text{ días}$$

Duración de mercadería = 111, días

Como resultado obtenido se pudo diagnosticar que la duración de las mercaderías de la ferretería es de 111 días más de lo establecido, dónde hace deducir que no está sobre saliendo la mercadería.

IV. DISCUSIÓN DE RESULTADO

Analizando diferentes resultados de la investigación obtenido con la información recolectada, para ver qué tan importante es tener en una ferretería un control de ventas y stock de la mercadería, para brindar mejor atención a los clientes. En la ferretería “García” se aplicó como instrumento la guía de entrevista para recolectar datos importantes de las ventas y compras de las mercaderías, lo cual permitiendo responder a los objetivos planteados.

4.1. Diagnosticar la situación actual de la ferretería “García” La Pradera.

Se puede apreciar que en la investigación realizada se puede mencionar que tan importante es tener un control eficiente de ventas y control de stock de la mercadería de la ferretería “García”, lo cual el desarrollo de su dimensión de un inventario de control con su indicador de rotación de mercadería, como se muestra en la tabla 5 que se obtuvo que el 23.8% es un índice bajo de rotación de sus mercaderías de la ferretería, y evaluando el desarrollo se diagnosticó que en 111 días sus mercadería sigue vigente, sin tener sobre salida y que de muestra demasiado mercadería, lo cual corre el riesgo de sufrir obsolescencia y ser perdido.

Logrando así mismo mencionar el enfoque de la investigación según López (2010), rechaza, para tener un control eficiente de ventas y stock de la mercadería, utilizando técnicas y criterios debido a su inventario, donde según Kamarul (2013), quien manifiesta que un sistema automatizado facilitara una mejor administración de la mercadería de la ferretería, esto debido al no contar con un control adecuado de la mercadería y con un sistema computarizado.

De acuerdo al autor Leguía (2016) hace mención, para tener un mejor control de materiales con una implementación de un sistema de inventario de acuerdo a la problemática de la ferretería y según Chávez (2017), menciona que a través de herramientas de control de stock el método utilizado es IDE que permitirá documentar todos los datos de la mercadería, según Chaparro (2013), menciona que la inexistencia de un sistema conlleva a una mayor problemática, insatisfacción en la atención a sus clientes, dificultades en la organización de sus mercaderías y pérdidas de clientes potenciales.

Sin embargo, Tineo (2017), expone que el control interno de acuerdo a los activos fijos es evaluar las incidencias del control interno, lo que es común un nivel deficiente al no tener capacitaciones a sus colaboradores, también Albújar (2014), hace mención muy importante de la situación de la gestión de inventario no accedía tener un apropiado control, lo que permitió manejar el método control de inventario ABC, que permitirá determinar las mercaderías con mayor petición o salida.

Según Alvarado (2016), menciona que tan importante es el control interno de inventario de mercaderías para generar mejor venta, obteniendo el método de Kardex, que adoptará la problemática con una adecuada información con la dimensión obtenida e indicadores de variaciones de ventas que permitirá tener un mejor enfoque de acuerdo a la problemática.

Además, tomando como referencia a Chávez y otro (2017) y López (2010), acepta su perspectiva de investigación por el enfoque que acogen el control eficiente de ventas y stock, debido a la carencia de un apropiado sistema de control y que además ayudara tener estándares de inventario y la fijación de los precios por cada mercadería y saber que productos se tiene en stock con seguridad, y el objetivo de la ferretería es lograr el incremento de las ventas y la satisfacción de su clientes potenciales.

42. Proponer un sistema para el control eficiente de ventas y control de stock en la Ferretería “García” La Pradera.

Para obtener la selección del sistema adecuado para el control eficiente es importante realizar un análisis de los sistemas que dan soporte a un mejor control de mercaderías, teniendo como dos enfoques según (IncanatoIT, 2016) y (Admin, 2017)

Tabla 9: Criterio de selección dl sistema de control de ventas y stock

<i>Criterios</i>	<i>%</i>	<i>X₁</i>		<i>X₂</i>	
		Valor	Puntaje	Valor	Puntaje
<i>Estructura de sistema de control</i>	30%	2	0.6	2	0.6
<i>Adaptación a la problemática de estudio</i>	25%	2	0.5	3	0.75
<i>Herramientas</i>	25%	2	0.5	2	0.75
<i>Nivel de análisis</i>	20%	2	0.4	3	0.6
<i>Total, de puntajes</i>	100%		2	10	2.7

Fuente: Elaboración propia

Los modelos seleccionados por los dos autores, se analizó los criterios que tiene cada uno de ellos.

Se mencionará a cada uno, por los representados por:

$X_1 = \text{IncanatoIT sistema de ventas de Java MSQL (2016)}$

$X_2 = \text{Edmin sistema ALVENDI(2017)}$

Además de acuerdo a los criterios realizado con los análisis correspondientes de pudo determinar el modelo adecuado, con puntajes asignados y con el criterio de evaluación, dando a conocer que el más adecuado que se adapta a la problemática con el modelo del sistema de ventas de Java MSQL (2016). Como se manifiesta en tabla 9 se observa los criterios de evaluación y con los valores y de igual manera tenemos al autor Edmin con su sistema Alvendi, pero no se adapta a la problemática con los módulos establecidos del sistema.

V. CONCLUSIONES

La situación de la ferretería en la actualidad hemos podido identificar la falta que existe de un sistema para llevar el control de sus productos o materiales que ellos brindan a los clientes.

- a) Para conocer el diagnóstico de la situación actual de la ferretería “García”, se realizó una dimensión referente al control de inventario interno, para lo cual se estableció dos indicadores respecto al rotación de mercadería donde se diagnosticó que la ferretería cuenta con el 23.8% que tiene un índice bajo de rotación de la mercadería que quiere decir que está estancado los productos, el segundo indicador respecto a la duración de mercadería pudimos encontrar un alto nivel de duración de 111 días que la mercadería no sobre sale como debe de ser con la inversión realizada por la ferretería.
- b) Con la propuesta del sistema en la ferretería García en la Pradera, ayudaría a llevar un control eficiente de las ventas gracias a la velocidad constante al realizar todas sus operaciones, y la atención sería más rápida evitando problemas, logrando así cumplir con todas las expectativas del cliente, marcando la diferencia frente a otras empresas de ferreterías de la Pradera. Se pudo determinar que, a través del diseño del sistema, se revela aspectos esenciales a través de programas tanto hardware y software, donde se empleó esencialmente el **Sistema de Ventas en Java y Mysql (Código de Barras)**, como manejador de base de datos, permitiendo así que la empresa ferretera tenga una herramienta completa para el usuario y los clientes, garantizando un buen servicio.

Con la solución brindada a la ferretería queremos lograr satisfacer las expectativas, para que el dueño esté dispuesto adquirir el sistema para un mejor control de sus productos y materiales que ellos brindan a sus clientes.

VI. RECOMENDACIONES

Para que la ferretería “García” se mantenga en la zona de confort se realizara las recomendaciones teniendo en cuenta para los futuros investigadores que pretender realizar propuesta sobre el sistema de control:

- a) Se recomienda que tan importante es tener herramientas informáticas que ayudan dar soporte y monitoreo de la mercadería que ingresa y sale de la ferretería.
- b) Se recomienda implementar un sistema de control interno de mercaderías, que accederá tener un mejor fortalecimiento de las ventas y stock de su mercadería logrando las expectativas del cliente y también tener información real y actualizadas acerca de la mercadería.
- c) Mejorar el control eficiente de ventas y control de stock se recomienda realizar un análisis que tan importarte es adquirir un sistema de control de la mercadería, lo cual permitirá tener menos errores en contabilización de sus productos que tienen en stock.
- d) Recomiendo no resistirse al cambio, porque es para el bien de la organización.

VII. BIBLIOGRAFIA

Admin. 2017. Sistemas de Información Paez. *Sistemas de Información Paez*. [En línea] 23 de Noviembre de 2017. [Citado el: 25 de Mayo de 2019.] <https://sistemaspaez.com/gestion-de-inventarios-con-avendi/>.

ALBUJAR, Kevin y ZAPATA, Wilder. 2014. "Diseño de un sistema de gestión de inventario para reducir las pérdidas en la empresa TAI LOY S.A.C-Chiclayo 2014". Pimentel : s.n., 2014.

ALVARADO, José. 2016. *Propuesta de control interno en el inventario de mercadería, para mejorar las ventas en empresa inversiones Ferreteras y Negocios Xliomara S.A.C CHICLAYO-2016*. Chiclayo : s.n., 2016.

ARANDA, José. 2017. EL PAÍS. *EL PAÍS*. [En línea] 14 de Mayo de 2017. [Citado el: 20 de Mayo de 2019.] https://elpais.com/economia/2019/05/13/actualidad/1557772231_620788.html.

CARRO, Roberto y GONZALES, Daniel. *Gestión de stocks*.

CHÁVEZ, Jimmy y LORENZO, Káterin. 2017. *Implementación de un sistema web para el control de inventario en la Ferretería Christopher*. Lima : s.n., 2017.

DIAZ, JUAN CARLOS ARCILA. INCANATOIT DESARROLLANDO SOFTWARE. *INCANATOIT DESARROLLANDO SOFTWARE*. [En línea] [Citado el: 26 de OCTUBRE de 2017.] <http://www.incanatoit.com/2015/04/sistema-de-ventas-en-java-mysql-netbeans-codigo-barras.html>.

DIEGO, DUBER, MAURICIO. 2009. SLIDESHARE. *SLIDESHARE*. [En línea] 13 de NOVIEMBRE de 2009. [Citado el: 22 de OCTUBRE de 2017.] <https://es.slideshare.net/FERRETERIALA87/proyecto-ferreteria-la-87>.

El Comercio. 2017. El Comercio. *El Comercio*. [En línea] 26 de Marzo de 2017. [Citado el: 20 de Mayo de 2019.] <https://elcomercio.pe/economia/peru/ventas-sector-retail-minorista-crecio-6-1-sumar-s-3-100-millones-enero-noticia-nndc-620482>.

ELIAS, Mark. 2016. Automotive News. *Automotive News*. [En línea] 13 de Junio de 2016. [Citado el: 23 de Mayo de 2019.]

<https://www.autonews.com/article/20160613/RETAIL07/306139992/how-a-dealer-tackled-inventory-problem>.

GARCIA, LUNA. 2013. repositorioacademico. *repositorioacademico*. [En línea] 2013. [Citado el: 26 de SETIEMBRE de 2017.] <http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/273423/1/DLaguna.pdf>.

HERNANDEZ, Roberto y BAPTISTA, Lucio. 2014. *Metodología de la Investigación*. s.l. : Mc Graw Hill Education, 2014. 978-1-4562-2396-0.

IncanatoIT. 2016. IncanatoIT Desarrollando Software. *IncanatoIT Desarrollando Software*. [En línea] 4 de Agosto de 2016. [Citado el: 19 de Octubre de 2017.] <https://www.incanatoit.com/2015/04/sistema-de-ventas-en-java-mysql-netbeans-codigo-barras.html>.

IZAMORAR. 2015. CICLO DE VIDA DE UN SISTEMA DE INFORMACIÓN. *CICLO DE VIDA DE UN SISTEMA DE INFORMACIÓN*. [En línea] JULIO de 2015. [Citado el: 15 de NOVIEMBRE de 2017.] <https://izamorar.com/ciclo-de-vida-de-un-sistema-de-informacion/>.

KAMARUL, Noorul. 2013. *Efficient stock control management system*. 2013.

Ligia, Tipantiza. 2016. *"Implementación de un sistema de control de inventarios para la ferretería material de construcción Adair ubicada cantón de Chaco, Provincia de Napo"*. Ecuador : s.n., 2016.

Mark, Johnston y Greg, Marshall. *Administración de ventas*. Mexico : 978-970-10-7282-0.

MARTINEZ, Marlene. *Introducción a la Ingeniería de Sistemas*.

Perú 21. 2017. Perú 21. *Perú 21*. [En línea] 24 de Mayo de 2017. [Citado el: 20 de Mayo de 2019.] <https://peru21.pe/economia/judicial-ratifica-sanciones-indecopi-cementeras-s-6-7-millones-nndc-480254>.

RISATTI, Francisco. 2017. El País. *El País*. [En línea] 15 de Diciembre de 2017. [Citado el: 22 de Mayo de 2019.] https://elpais.com/economia/2017/12/15/actualidad/1513330972_337059.html.

Tineo, Jaquely. 2017. *"Control Interno De Los Activos Fijos Y Su Incidencia En Los Estados Financieros-Vitaline Sac, Païta (2015-2016)"*. Piura : s.n., 2017.

TradeGecko. 2011. TradeGecko. *TradeGecko*. [En línea] 28 de Agosto de 2011. [Citado el: 24 de Mayo de 2019.] <https://www.tradegecko.com/blog/inventory-management/out-of-stock-problems-and-solutions-walmart-nike-bestbuy-case-studies>.

VARGAS PEREDES DIANA, RAMIREZ MUÑOS ROBERTO. 2014. Repositorio UPAO. *Repositorio UPAO*. [En línea] 28 de MARZO de 2014. [Citado el: 02 de NOVIEMBRE de 2017.] http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/346/1/VARGAS_DIANA_CONTROL_INTERNO_GESTION_COMERCIAL.pdf.

VILLEGAS, ING. LUIS ALEJANDRO RAMON. 2001. Eprints. *Eprints*. [En línea] DICIEMBRE de 2001. [Citado el: 25 de OCTUBRE de 2017.] <http://eprints.uanl.mx/1029/1/1020148451.PDF>.

YSABEL CABRILES. 2014. [En línea] MARZO de 2014. [Citado el: 18 de OCTUBRE de 2017.] <http://159.90.80.55/tesis/000165597.pdf>.

VIII. ANEXOS

a. Anexo de la mercadería de la Ferrería García

FERRETERÍA "GARCÍA"				
IU	DESCRIPCION	UND		PRECIO
1	ALAMBRE # 08	KG	S/.	3.00
2	ALAMBRE N. 16	KG	S/.	4.66
3	ALAMBRE GALVANIZADO #16	KG	S/.	3.00
4	ALAMBRE NEGRO #16	KG	S/.	2.52
5	CLAVOS DE 2 A 4	KG	S/.	4.66
6	CEMENTO PACASMAYO AZUL	BL	S/.	24.00
7	CEMENTO PACASMAYO ROJO	BL	S/.	22.00
8	CEMENTO MOCHICA	BL	S/.	20.00
9	FIERRO LISO 4.8MMX9MT	VA	S/.	3.24
10	FIERRO LISO 6MMX9MT	VA	S/.	4.94
11	CLAVOS DE 2" X 12	KG	S/.	3.16
12	ALAMBRE FIERRO GALVANIZADO N 10	KG	S/.	10.49
13	ALAMBRE FIERRO GALVANIZADO N 12	KG	S/.	10.84
14	ALAMBRE FIERRO GALVANIZADO N 14	KG	S/.	10.85
15	ALAMBRE FIERRO GALVANIZADO N 16	KG	S/.	12.25
16	ALAMBRE FIERRO GALVANIZADO N 18	KG	S/.	14.44
17	ALAMBRE FIERRO GALVANIZADO N 20	KG	S/.	15.15
18	ALAMBRE FIERRO GALVANIZADO N 22	KG	S/.	18.04
19	ALAMBRE NEGRO # 16	KG	S/.	3.00
20	ALAMBRE NEGRO # 8	KG	S/.	4.66
21	ALAMBRON 1/4" LISO	KG	S/.	21.51
22	ALAMBRE NEGRO N°8	KG	S/.	2.87
23	FIERRO LISO 6 MM X 9 MT	VA	S/.	3.00
24	ALAMBRE PUAS MOTTO 200 MT	RL	S/.	34.61
25	ALAMBRE PUAS IOWA 12/24 150	RL	S/.	87.94
26	ALAMBRE PUAS IOWA 24/14 250	RL	S/.	96.06
27	CLAVOS DE 2 1/2" x 10	KG	S/.	3.16
28	CLAVOS DE 3" X 9	KG	S/.	3.08
29	CLAVOS DE 4" X 7	KG	S/.	3.16
30	CLAVOS DE CALAMINA 2 1/2 X 9	KG	S/.	3.64
31	CLAVO DE ACERO BLANCO CON CABEZA 30MM	PZ	S/.	0.29
32	CLAVO DE ACERO BLANCO CON CABEZA 40MM	PZ	S/.	0.44

33	CLAVO DE ACERO BLANCO CON CABEZA 50MM	PZ	S/.	0.58
34	CLAVO DE ACERO BLANCO CON CABEZA 60MM	PZ	S/.	0.74
35	CLAVO DE ACERO BLANCO CON CABEZA 70MM	PZ	S/.	0.78
36	CLAVO DE ACERO BLANCO CON CABEZA 80MM	PZ	S/.	0.93
37	CLAVO DE ACERO NEGRO CON CABEZA 20MM	PZ	S/.	0.16
38	CLAVO DE ACERO NEGRO CON CABEZA 25MM	PZ	S/.	0.24
39	CLAVOS	KG	S/.	3.81
40	CLAVOS ACERO 2	KG	S/.	3.52
41	CLAVOS C/C 2 1/2 11 BWG	KG	S/.	3.81
42	CLAVOS C/C 3 1/2 9 BWG	KG	S/.	3.81
43	CLAVOS C/C 3 10 BWG	KG	S/.	3.81
44	CLAVOS S/C 1/2"	KG	S/.	2.98
45	CLAVOS S/C 2"	KG	S/.	3.68
46	PERNOS 5" X 1/4"	UN	S/.	3.50
47	FIERRO CORRUGADO ACERO AREQUIPA 3/8	UN	S/.	12.54
48	FIERRO CORRUGADO ACEROS AREQUIPA 12 MM	UN	S/.	19.89
49	FIERRO CORRUGADO ACEROS AREQUIPA 1/2	UN	S/.	22.46
50	FIERRO CORRUGADO ACEROS AREQUIPA 5/8	UN	S/.	34.66
51	FIERRO CORRUGADO ACEROS AREQUIPA 3/4	UN	S/.	51.02
52	FIERRO CORRUGADO ACEROS AREQUIPA 1	UN	S/.	89.75
53	FIERRO CORRUGADO 8mm X 9 MT	UN	S/.	46.62
54	FIERRO CORR. 6 mm X 9 mt	VA	S/.	5.11
55	CANALETAS H 150 MM. GR	U	S/.	23.58
56	FIERRO CORRUGADO 1/2X9M	VA	S/.	22.92
57	FIERRO CORRUGADO 1X9M	VA	S/.	91.69
58	FIERRO CORRUGADO 3/4X9M	VA	S/.	52.13
59	FIERRO CORRUGADO 3/8X9M	VA	S/.	12.78
60	FIERRO CORRUGADO 5/8X9M	VA	S/.	35.45
61	FIERRO CORRUGADO PROMEDIO	KG	S/.	2.49
62	CABLE ACERADO 5/64	MT	S/.	2.10
63	CABLE ACERADO 3/32	MT	S/.	2.10
64	CABLE ACERADO 1/8	MT	S/.	2.52
65	CABLE ACERADO 5/16	MT	S/.	5.88
66	CABLE TW NO 10	ML	S/.	1.39
67	CABLE FORRADO THW 14 AWG	ML	S/.	0.91
68	CABLE FORRADO TW 12 AWG	ML	S/.	0.89
69	CABLE THW CONCENTRICO 10 AWG-MCM-7HILOS	ME	S/.	6.09
70	CABLE TW 10 MM ² Q. 8 AWG	ml	S/.	1.32
71	CABLE TW NO14	ML	S/.	0.64
72	VARILLA DE COBRE 1/2" X 2.5MT.	UN	S/.	121.80
73	ENCHUFE PLANO 2 POLOS	PZ	S/.	0.57
74	ENCHUFE PLANO 2 POLOS Y TIERRA	PZ	S/.	1.27
75	ENCHUFE REDONDO 2 POLOS	PZ	S/.	0.55
76	ENCHUFE REDONDO 2 POLOS Y TIERRA	PZ	S/.	1.93
77	PINTURA ANTICORROSIVA COLOR GRIS TIPO PINTUCO	GL	S/.	18.00
78	PINTURA ANTICORROSIVA TIPO PINTUCO COLOR ROJO	GL	S/.	15.00
79	PINTURA AZUL PREPARADA SEGÚN MUESTRA	GL	S/.	16.00
80	PINTURA EN ACEITE COLOR BLANCO TIPO PINTULAN	GL	S/.	15.50
81	PINTURA EN ACEITE COLOR NEGRO TIPO PINTULAN	GL	S/.	16.20
82	PINTURA EN ACEITE COLOR VERDE COLONIAL (PREPARADO)	GL	S/.	17.50
83	THINER x GALON TIPO EVERY	GL	S/.	10.00
84	THINER 014 x GALON	GL	S/.	9.00
TOTAL				1,277.26

b. Anexo de rotación de mercaderías mensuales

ROTACIÓN DE MERCADERÍA DE LA FERRETERÍA "GARCÍA" 2017						
IU	DESCRIPCION	UND		PRECIO	VENTA	TOTAL
1	ALAMBRE GALVANIZADO #16	KG	S/.	3.00	5	15.00
2	ALAMBRE NEGRO #16	KG	S/.	2.52	10	25.20
3	CLAVOS DE 2 A 4	KG	S/.	4.66	15	69.90
4	CEMENTO PACASMAYO AZUL	BL	S/.	24.00	115	2,760.00
5	CEMENTO PACASMAYO ROJO	BL	S/.	22.00	66	1,452.00
6	CEMENTO MOCHICA	BL	S/.	20.00	45	900.00
7	FIERRO LISO 4.8MMX9MT	VA	S/.	3.24	6	19.44
8	FIERRO LISO 6MMX9MT	VA	S/.	4.94	8	39.52
9	ALAMBRE FIERRO GALVANIZADO N 20	KG	S/.	15.15	18	272.70
10	ALAMBRE FIERRO GALVANIZADO N 22	KG	S/.	18.04	8	144.32
11	ALAMBRE NEGRO # 16	KG	S/.	3.00	11	33.00
12	ALAMBRE NEGRO # 8	KG	S/.	4.66	14	65.24
13	ALAMBRE NEGRO N°8	KG	S/.	2.87	4	11.48
14	ALAMBRE NEGRO N°8	KG	S/.	2.87	4	11.48
15	ALAMBRE NEGRO N°8	KG	S/.	2.87	4	11.48
15	FIERRO LISO 6 MM X 9 MT	VA	S/.	3.00	6	18.00
16	ALAMBRE PUAS MOTTO 200 MT	RL	S/.	34.61	8	276.88
17	CLAVOS DE 2 1/2" x 10	KG	S/.	3.16	7	22.12
18	CLAVOS DE 3" X 9	KG	S/.	3.08	6	18.48
19	CLAVOS DE 4" X 7	KG	S/.	3.16	7	22.12
20	CLAVOS DE CALAMINA 2 1/2 X 9	KG	S/.	3.64	10	36.40
21	CLAVOS	KG	S/.	3.81	12	45.72
22	CLAVOS ACERO 2	KG	S/.	3.52	10	35.20
23	CLAVOS S/C 2"	KG	S/.	3.68	12	44.16
24	PERNOS 5" X 1/4"	UN	S/.	3.50	8	28.00
25	FIERRO CORRUGADO ACERO AREQUIPA 3/8	UN	S/.	12.54	35	438.90
26	FIERRO CORRUGADO ACEROS AREQUIPA 12 MM	UN	S/.	19.89	29	576.81
27	FIERRO CORRUGADO ACEROS AREQUIPA 1/2	UN	S/.	22.46	40	898.40
28	FIERRO CORRUGADO ACEROS AREQUIPA 5/8	UN	S/.	34.66	35	1,213.10
29	FIERRO CORRUGADO ACEROS AREQUIPA 3/4	UN	S/.	51.02	21	1,071.42
30	FIERRO CORRUGADO ACEROS AREQUIPA 1	UN	S/.	89.75	25	2,243.75
31	FIERRO CORRUGADO 8mm X 9 MT	UN	S/.	46.62	16	745.92
32	FIERRO CORRUGADO 1/2X9M	VA	S/.	22.92	21	481.32
33	FIERRO CORRUGADO 3/4X9M	VA	S/.	52.13	55	2,867.15
34	FIERRO CORRUGADO 5/8X9M	VA	S/.	35.45	21	744.45
35	FIERRO CORRUGADO PROMEDIO	KG	S/.	2.49	115	286.35
38	CABLE FORRADO TW 12 AWG	ML	S/.	0.89	25	22.25
39	CABLE TW NO14	ML	S/.	0.64	100	64.00
40	VARILLA DE COBRE 1/2" X 2.5MT.	UN	S/.	121.80	12	1,461.60
41	ENCHUFE PLANO 2 POLOS Y TIERRA	PZ	S/.	1.27	17	21.59
42	ENCHUFE REDONDO 2 POLOS Y TIERRA	PZ	S/.	1.93	13	25.09
43	PINTURA AZUL PREPARADA SEGUN MUESTRA	GL	S/.	16.00	10	160.00
44	THINER .x GALON TIPO EVERY	GL	S/.	10.00	9	90.00
45	THINER 014 .x GALON	GL	S/.	9.00	8	72.00
	TOTAL			770.83	1066	20,010.61



GUIA DE ENTREVISTA

Objetivo: Obtener información oportuna para analizar la situación actual de la ferretería “García”. La información será de mucha utilidad.

Nombre y apellidos:

Cargo:

Duración: 10 min

V.I	DIMENSIÓN	INDICADOR	PREGUNTAS	
Control eficiente de venta y control de stock	Control de inventario	Rotación de mercadería	01	¿Cuál es el tiempo de la existencia de la ferretería?
			02	¿Durante el tiempo que permanece se ha llevado un registro de control de entrada y salida de la mercadería?
			03	¿Cuál es el tiempo de la existencia de la ferretería?
		Duración de mercadería	04	¿Cree que las actividades que realiza son suficientes para conllevar al cumplimiento de los objetivos de la empresa?
			05	¿han tenido o tienen problema de faltas o pérdidas de mercadería?
			06	¿Está de acuerdo que se realizar un análisis para la implementación de un sistema de control de inventario de mercadería en la Ferretería?

Encuesta a los cliente interno

Fecha de la encuesta:.....lugar de la encuesta:.....

Nombre de la persona entrevistada:.....

Edad:.....Cargo:.....

1. ¿De qué manera se lleva el control de la mercadería en la ferretería?
 - ❖ Cuaderno de apuntes
 - ❖ No se registra
 - ❖ Desconoce
2. ¿Conoce Ud. ¿Algún programa o sistema para realizar un buen control de venta e inventario?
 - ❖ Si
 - ❖ No
3. ¿Cómo calificarías la atención que brinda la Ferretería García?
 - ❖ Excelente
 - ❖ Bueno
 - ❖ Regular
 - ❖ Malo
4. ¿En la ferretería se genera entrega de boleta o comprobante de compra de los productos?
 - ❖ Siempre
 - ❖ Casi siempre
 - ❖ Nunca
5. ¿El personal de una ferretería que labora puede recibir capacitación en temas de ventas e inventario?
 - ❖ Si
 - ❖ No
6. ¿según su respuesta anterior cada cuanto tiempo podría recibir la capacitación?

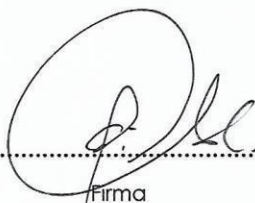
- ❖ Una vez al año
 - ❖ Dos veces al año
 - ❖ Nunca
7. ¿Considera importante la generación de reportes de ingreso y salidade mercadería con un sistema?
- ❖ Muy importante
 - ❖ Importante
 - ❖ Indiferente
 - ❖ Nada importante
8. ¿Cuál sería la principal ventaja de desarrollar el sistema propuesto?
- ❖ Se mejoraría la atención al público
 - ❖ Realizar con tanta rapidez las copias y listas de los productos
 - ❖ La facilidad de manejo de grandes volúmenes de información
9. ¿Está de acuerdo con la propuesta de un sistema de control de ventas y stock de mercadería para la ferretería García?
- ❖ Si
 - ❖ No
10. ¿Si su respuesta es si dame las razones de su respuesta?
- ❖ Porque permitiría ser más eficiente
 - ❖ Seguridad en los productos entrantes y salientes
 - ❖ Estabilidad
 - ❖ Velocidad rápida al realizar las operaciones.

Yo, Mgtr. OLIVER VÁSQUEZ LEYVA, docente de la Facultad de Ingeniería y Escuela Profesional de Ingeniería Empresarial de la Universidad César Vallejo Chiclayo, revisor de la tesis titulada

"SISTEMA PARA EL CONTROL EFICIENTE DE VENTAS Y CONTROL DE STOCK EN LA FERRETERÍA "GARCIA" LA PRADERA-2017", del estudiante TAPULLIMA CORREA, MARÍA LUISA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de ...15.....% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Pimentel, 19 de junio del 2019



Firma

Oliver Vásquez Leyva

DNI: 40283412



	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02
		Versión : 07 Fecha : 31-03-2017 Página : 1 de 1

Yo MARIA LUISA TAPULCAMA CORREA, identificado con DNI N° 47533654, egresado de la Escuela Profesional de INGENIERIA EMPRESARIAL de la Universidad César Vallejo, autorizo (X) , No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "SISTEMA PARA EL CONTROL EFICIENTE DE VENTAS V. CONTROL DE STOCK EN LA FERRERIA "GARCIA" LA PIEDRA 2017"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



 FIRMA

DNI: 47533654.....

FECHA: 24 de Junio del 2019.

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

E.P. INGENIERIA EMPRESARIAL

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

MARIA LUISA TRAUCCIMA CORREA

INFORME TITULADO:

SISTEMA PARA EL CONTROL EFICIENTE DE VENTAS Y CONTROL
DE STOCK EN LA FERRISTERIA "GARCIA" LA PRADERA 2017

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

BACHILLER EN INGENIERIA EMPRESARIAL

SUSTENTADO EN FECHA: 31/05/2019

NOTA O MENCIÓN: 14



[Firma]
FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN