



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

“Sistema Web para el proceso de ventas en Neoestructura Sac”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
INGENIERO DE SISTEMAS**

AUTOR:

Perez Bazan, Erick Fernando

ASESOR:

Mgtr. Petrlik Azabache Ivan Carlo

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistemas De Información Transaccionales

Lima – Perú

2018

Página del Jurado

	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 1
---	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) **PEREZ BAZAN ERICK FERNANDO** cuyo título es: **SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS EN NEO ESTRUCTURA SAC**


Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 12 (número) doce (letras).

Lima, Ate 20 de diciembre del 2018



.....
Dr. Chávez Pinillos Frey

PRESIDENTE



.....
Mg. Ángeles Pinillos Daniel

SECRETARIO



.....
Dra. Rodríguez Baca Liset Sulay

VOCAL

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

Dedicatoria

Esta investigación esta dedica a todos mis seres queridos en especial a mi familia, quienes han estado junto conmigo apoyándome desde el inicio de mi vida profesional.

Agradecimientos

Agradezco a mi asesor de Tesis por los diferentes consejos que me ha brindado en el camino de desarrollo de Tesis, sin su apoyo no hubiera podido terminar mi trabajo de investigación y no hubiera podido sustentas de manera correcta.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo PEREZ BAZAN ERICK FERNANDO estudiante de la facultad de sistemas de la escuela de ingeniería, con DNI N° 72500000, con la tesis titulada "SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS EN NEOESTRUCTURA S.A.C.", a fin de cumplir con las disposiciones en el reglamento de grados y títulos de la Universidad Cesar Vallejo declaro que:

1. Toda la información que se presentan en la tesis es de mi autoría.
2. He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
3. La tesis 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 forzados, ni copiados por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude, plagio (sin citación a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normalidad vigente de la Universidad Cesar Vallejo.

Lima, 10 de Noviembre del 2018



PEREZ BAZAN ERICK FERNANDO

DNI: 7250000

GENERALIDADES:

TÍTULO:

“SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS EN NEOESTRUCTURA
SAC DEL DISTRITO DE SANTA ANITA”

AUTOR:

Perez Bazan, Erick Fernando

ASESOR:

ING. IVAN CARLO PETRLIK AZABACHE

TIPO DE INVESTIGACIÓN:

Aplicada

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistemas de Información Transaccionales

LOCALIDAD:

Empresa – “NEOESTRUCTURA SAC”

Av. Rosales Mz B Lote 6 Urbanizacion Sucre, Lima – Santa Anita

PRESENTACIÓN

En el capítulo I se detalla los datos principales como son el título de la tesis, la realidad problemática, los trabajos previos las teorías relacionadas al tema, además formulamos el problema, planteamos las hipótesis y definimos nuestros objetivos para luego pasar a la definición de la metodología de la tesis y poder pasar a desarrollarla.

En el capítulo II, en el cual, detallamos por el tipo y diseño de investigación así como la definición conceptual y operacional de las variables y sus indicadores correspondientes, luego de esto generamos la población y la muestra a partir de ella utilizando el muestreo adecuado, y luego terminado este proceso se explica los materiales y herramientas a usar para la recolección de datos, además del desarrollo de nuestra metodología.

En el capítulo III encontramos el resultado de la investigación, mediante la herramienta SPSS.

En el capítulo IV se presentara la discusión de la investigación.

En el capítulo V las conclusiones a las que se llegó en la investigación y en el capítulo VI se ven las recomendaciones correspondientes, y para finalizar en el

capítulo VII se muestran las referencias de la investigación.

ÍNDICE

PÁGINA DEL JURADO	II
DEDICATORIA.....	III
AGRADECIMIENTO.....	IV
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	V
ÍNDICE.....	VIII
ÍNDICE DE TABLAS.....	IX
ÍNDICE DE FIGURAS.....	X
RESUMEN.....	XI
ABSTRACT.....	XII
I. INTRODUCCIÓN	13
1.1 REALIDAD PROBLEMÁTICA.....	14
1.2 TRABAJOS PREVIOS.....	16
1.3 TEORIAS RELACIONADAS AL TEMA.....	19
1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	29
1.5 JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO.....	30
1.6 HIPÓTESIS.....	31
1.7 OBJETIVOS.....	31
II. MÉTODO	33
2.1 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	34
2.2 VARIABLES, OPERACIONALIZACIÓN.....	36

2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	39
2.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS Y VALIDEZ Y CONFIABILIDAD.....	40
2.5 MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS.....	43
2.6 ASPECTOS ÉTICOS.....	47
III. RESULTADOS	48
IV. DISCUSIÓN	60
V. CONCLUSIONES	62
VI. RECOMENDACIONES	64
VII. REFERENCIAS	66
VIII. ANEXOS	69

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla-N1: Comparación de lenguaje de programación según expertos -----	22
Tabla-N2: Comparación de la metodología según expertos-----	29
Tabla-N3: Operacionalización de Variables-----	37
Tabla-N4: Operacionalización de variables -----	38
Tabla-N5: Resultado de expertos-----	42
Tabla-N6: Confiabilidad para Eficacia de Cierre de Ventas -----	42
Tabla-N7: Confiabilidad del indicador Grado de interés -----	43
Tabla-N 8 : Medidas descriptivas de la rotación antes y después de implementado el sistema web -----	49
Tabla-N 9 : Medidas descriptivas de la rotación antes y después de implementar el sistema web -----	51



Tabla-N10: Prueba normalidad de eficacia del cierre de ventas antes y después de implementar el sistema web ----- 53

Tabla-N11: Prueba normalidad del grado de interés antes y después de implementar el sistema web ----- 55

Tabla-N12: Prueba TStudent ----- 58

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura-N°1: Gestión de proyectos informáticos ----- 28

Figura-N°2: Eficacia del cierre de ventas antes y después de implementar el sistema web -----50

Figura-N°3: Diagrama de caja y bigote de la Eficacia del cierre de ventas ----- 50

Figura-N°4: Grado de interés de ventas antes y después de implementado el sistema web -----52

Figura-N°5: Diagrama de caja y bigote del grado de interés ----- 52

Figura-N°6: Eficacia del cierre de ventas para el proceso de ventas PreTest---54

Figura-N°7: Eficacia del cierre de ventas para el procedo de ventas PostTest--55

Figura-N°8: Grado de interés para el proceso de ventas PreTest ----- 56

Figura-N°9: Grado de interés para el procedo de ventas PostTest ----- 57

RESUMEN

Como parte de este estudio tenemos el desarrollo y la implementación del SistemaWeb para el proceso de ventas en Neoestructura SAC., empresa perteneciente al rubro de construcciones metálicas.

Como objetivo principal se debe visualizar la influencia del Sistema en el proceso de ventas, cuyos resultados fueron satisfactorios tanto en el indicador Eficacia de cierre de ventas y grado de interés (hubo un aumento de la media una vez que se implemento el SistemaWeb en la empresa).

Con el Sistema implementado en la empresa se demostró que hubo mayor rapidez en la manipulación de los documentos, el problema estaba poco a poco teniendo menos impacto; y con el SistemaWeb se logro que las demás áreas también mejoren sus procesos.

Aplicamos la metodología SCRUM en el desarrollo del Sistema.

Sistema web desarrollado con la arquitectura de Software MVC (Modelo-Vista-Controlador), código PHP y HTML.

Palabras Clave: Sistema Web – Eficacia de cierre de ventas – Grado de Interés – SCRUM

ABSTRACT

This research includes the development and implementation of the Web System for the sales process in Neostructure, which belongs to the metal construction sector.

As main objective, the influence of the System in the sales process must be visualized, the results obtained were satisfactory both in the indicator of effectiveness of sales closing and degree of interest, because it was found that there was an increase in the means once the web system is implemented in the company.

Once the system was implemented, the company showed that there was more rapid handling of the documents, the problem was gradually having less impact; and with the web system it was achieved that the other areas also improve their processes.

As part of the development of the System, the SCRUM methodology is used.

The web system is developed with the MVC Software (Model-View-Controller) architecture, HP code and HTML.

Keywords: System Web - Sales closing efficiency - Degree of Interest - Scrum

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo, CHAVEZ PINILLOS FREY docente de la Facultad de INGENIERIA Escuela Profesional INGENIERIA DE SISTEMAS de la Universidad César Vallejo ATE, revisor (a) de la tesis titulada "SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS EN NEO ESTRUCTURA SAC", del (de la) estudiante PEREZ BAZAN ERICK FERNANDO, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 23 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) 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,

Lima, 1 de julio del 2020



.....
CHAVEZ PINILLOS FREY

DNI: 40074326