



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE
SISTEMAS**

Sistema web para el proceso de control de cotizaciones en la Empresa Sistema
Bar S.A.C.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Ingeniera de Sistemas

AUTORA:

Br. Mayhua Oriundo, Lizbeth Yomira (ORCID: 0000-0002-3360-6151)

ASESOR:

Mgt. Pérez Farfán, Ivan Martin (ORCID: 0000-0001-5833-9400)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistemas de Información y Comunicaciones

LIMA - PERÚ

2019

Dedicatoria

Quiero dedicar este trabajo a mis padres y a toda mi familia por haberme apoyado en todo momento, por consejos, valores y por la motivación constante que me han permitido ser una mejor persona.

Agradecimiento

Agradezco, en primer lugar, a Dios, por darme la fuerza y fe para creer lo que me parecía imposible terminar.

A mi papá y a toda mi familia, porque siempre estuvieron pendientes de mí, apoyándome para seguir adelante durante mi carrera.

A mi asesor y profesores que me ayudaron y aconsejaron para mejorar mi proyecto.

Página del Jurado

Declaratoria de Autenticidad


DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Lizbeth Yomira Mayhua Oriundo, estudiante del programa de Ingeniería de Sistemas de la Escuela de Pregrado de la Universidad Cesar Vallejo, identificada con DNI 73701666, con la tesis titulada "Sistema web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C" declaro bajo juramento que:

1. 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 auto 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 falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar 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 normatividad vigente de la Universidad Cesar Vallejo.

Lima, 10 de octubre del 2020



.....
Lizbeth Yomira Mayhua Oriundo

DNI: 73701666

Presentación

Señores miembros del Jurado:

Dando cumplimiento a las normas establecidas en el Reglamento de Grados y Títulos sección de Pregrado de la Universidad César Vallejo para la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Investigación, presento el trabajo de investigación pre-experimental denominado: “Sistema web para el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C.”.

La investigación, tiene como propósito fundamental: Determinar cómo influye un Sistema Web para el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C.

La presente investigación está dividida en siete capítulos:

En el primer capítulo se expone el planteamiento del problema: incluye la realidad problemática, los trabajos previos, las teorías relacionadas al tema, formulación del problema, los objetivos, la hipótesis y la justificación. En el segundo capítulo, que contiene el marco metodológico sobre la investigación en la que se desarrolla el trabajo de campo de la variable de estudio, diseño, población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, los métodos de análisis y aspectos éticos. En el tercer capítulo corresponde a la interpretación de los resultados. En el cuarto capítulo trata de la discusión del trabajo de estudio. En el quinto capítulo se construye las conclusiones, en el sexto capítulo las recomendaciones y finalmente en el séptimo capítulo están las referencias bibliográficas.

Señores miembros del jurado espero que esta investigación sea evaluada y merezca su aprobación.

Índice

	Pág.
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Página del Jurado.....	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Presentación.....	vi
Índice.....	vii
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras.....	x
Resumen.....	xi
Abstract.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Realidad Problemática.....	2
1.2. Trabajos Previos	5
1.3. Teorías Relacionadas al tema.....	9
1.4. Formulación del problema	21
1.5. Justificación del Estudio	22
1.6. Hipótesis	23
1.7. Objetivos	24
II.MÉTODO	25
2.1. Diseño de investigación.....	26
2.2. Variables, operacionalización.....	27
2.3. Población y muestra	31
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	33
2.5. Método de análisis de datos.....	37
2.6. Aspectos Éticos	40
III. RESULTADOS.....	41
3.1. Análisis Descriptivo.....	42
3.2. Análisis Inferencial.....	44
3.3. Prueba se Hipótesis.....	48
IV. DISCUSIÓN	53
V. CONCLUSIONES	55
VI. RECOMENDACIONES.....	57
REFERENCIAS	59
ANEXOS.....	62

Anexo 01: Matriz de Consistencia.....	63
Anexo 02: Entrevista.....	64
Anexo 03: Constancia de Investigación	66
Anexo 04: Organigrama de la empresa	67
Anexo 05: Diagrama de Procesos.....	68
Anexo 06: Diagrama de Ishikawa.....	69
Anexo 07: Ficha de registro - ReTest.....	70
Anexo 08: Ficha de registro Pre-Test.....	72
Anexo 09: Ficha de registro Pos-test	74
Anexo 10: Cronograma de actividades	76
Anexo 11: Evaluación de Expertos Metodología	79
Anexo 12: Evaluación de expertos indicadores	82
Anexo 13: Desarrollo de la Metodología	88

Índice de Tablas

	Pág.
Tabla 01: Resumen de los procesos de Scrum	19
Tabla 02: Validación de expertos para la aplicación de la metodología	21
Tabla 03: Operacionalización de variables	29
Tabla 04: Determinación de indicadores.....	30
Tabla 05: Población para indicador nivel de cumplimiento de entregas	31
Tabla 06: Población para indicador nivel de cotizaciones aceptadas	31
Tabla 08: Instrumentos	34
Tabla 09: Indicador 01(Nivel de cumplimiento de entregas)	34
Tabla 10: Indicador 02 (Nivel de cotizaciones aceptadas)	35
Tabla 11: Interpretación de un coeficiente de confiabilidad.....	35
Tabla 12: Confiabilidad del Nivel de cumplimiento de entregas	36
Tabla 13: Confiabilidad del Nivel de cotizaciones aceptadas.....	36
Tabla 14: Medidas descriptivas del nivel de cumplimiento de entregas en el proceso antes y después de implementar el Sistema Web	42
Tabla 15: Medidas descriptivas del nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso antes y después de implementar el Sistema Web	43
Tabla 16: Prueba de Normalidad del nivel de cumplimiento de entregas antes y después de la implementación del Sistema Web	45
Tabla 17: Prueba de Normalidad del nivel de cotizaciones aceptadas antes y después de la implementación del Sistema Web.....	46
Tabla 18: Prueba de T-Student para el nivel de cumplimiento de entregas en el proceso de control de cotizaciones antes y después de la implementación del Sistema Web.....	49
Tabla 19: Prueba de T-Student para el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones antes y después de la implementación del Sistema Web..	51

Índice de Figuras

	Pág.
Figura 01: Nivel de cumplimiento de entrega	4
Figura 02: Nivel de cotizaciones aceptadas	5
Figura 03: Proceso de cotización.....	11
Figura 04: Fórmula de Nivel cumplimiento de entregas	14
Figura 05: Fórmula de nivel de cotizaciones aceptadas	14
Figura 06: Fases de la Metodología XP.....	17
Figura 07: Fases de Metodología RUP.....	18
Figura 08: Roles de Scrum—Descripción General.....	19
Figura 09: Cuadro comparativo entre las metodologías RUP, SCRUM y XP.....	20
Figura 10: Diseño preexperimental con preprueba y posprueba	26
Figura 11: Región de aceptación y rechazo para hipótesis	39
Figura 12: Rango de Distribución T-Student	40
Figura 13: Porcentaje del nivel de cumplimiento de entregas antes y después de implementar el Sistema Web	43
Figura 14: Porcentaje del nivel de cotizaciones aceptadas antes y después de implementar el Sistema Web	44
Figura 15: Prueba de Normalidad de cumplimiento de entregas antes de implementar el Sistema Web.....	45
Figura 16: Prueba de Normalidad de cumplimiento de entregas después de implementar el Sistema Web	46
Figura 17: Prueba de Normalidad del nivel de cotizaciones aceptadas antes de implementar el Sistema Web	47
Figura 18: Prueba de Normalidad del nivel de cotizaciones aceptadas después de implementar el Sistema Web	47
Figura 19: Nivel de cumplimiento de entregas-Comparativa General	48
Figura 20: Prueba T-Student – Nivel de cumplimiento de entregas	49
Figura 21: Nivel de cotizaciones aceptadas-Comparativa General	51
Figura 22: Prueba T-Student – Nivel de cotizaciones aceptadas	52

Resumen

La presente tesis titulada “Sistema web para el proceso de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.”, cuyo objetivo general fue determinar aquella influencia de un sistema web en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C. De tal forma aquella culminación del sistema se estableció en la tecnología web para agilizar el proceso de control en cotizaciones.

De manera que, se describió aspectos teóricos de lo que es proceso de control de cotizaciones, como también la metodología utilizada para el desarrollo del sistema web. En dicha elaboración del sistema web se manejó la metodología SCRUM, el objetivo de es utilizar esta metodología fue obtener resultados en un corto plazo y permite tener una mayor interacción con el cliente. Además, se utilizó el lenguaje de programación PHP con el framework Ajax y Gestor de Base de Datos MySQL.

El tipo de investigación fue aplicada, el método de investigación fue hipotético deductivo, con diseño preexperimental y el enfoque fue cuantitativo. La población para medir el nivel de cumplimiento de entregas fue 350 registros de cotizaciones y para medir el nivel de cotizaciones aceptadas dependerá de la población del anterior indicador. El tamaño de la muestra quedo conformadas por 183 registros de cotizaciones estratificadas en 20 días para el nivel de cumplimiento de entrega y la muestra para el nivel de cotizaciones aceptadas fue 100 registros de cotizaciones, que viene hacer el resultado del total de cotizaciones requeridos que se tomó del indicador anterior. La técnica de recolección de datos fue el fichaje y como instrumento fue utilizado la ficha de registro, de tal forma se validaron por aquellos expertos.

La implementación del sistema web logro maximizar el nivel de cumplimiento de entregas del 54.52% a un 75.44%, así también incremento el nivel de cotizaciones aceptadas del 49.75% a un 77.26%. Los resultados llegaron con la conclusión sobre un sistema web ayuda al proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.

Palabras claves: Sistema Web, proceso de control de cotizaciones, nivel de cumplimiento de entregas y nivel de cotizaciones aceptadas.

Abstract

The present thesis entitled "Web system for the quotation process in the company Sistema Bar S.A.C.", whose general objective was to determine the influence of a web system in the process of control of quotations in the company Sistema Bar S.A.C. In such a way, that culmination of the system was established in web technology to streamline the process of control in quotes.

Therefore, theoretical aspects of what is the price control process were described, as well as the methodology used for the development of the web system. In this development of the web system, the SCRUM methodology was used, the objective of using this methodology was to obtain results in a short term and allows having a greater interaction with the client. In addition, the PHP programming language was used with the Ajax framework and MySQL Database Manager.

The type of research was applied, the research method was hypothetical deductive, with a pre-experimental design and the approach was quantitative. The population to measure the level of fulfillment of deliveries was 350 records of contributions and to measure the level of accepted contributions will depend on the population of the previous indicator. The size of the sample was made up of 183 quotation records stratified in 20 days for the level of delivery compliance and the sample for the level of accepted quotations was 100 quotation records, which is the result of the total of quotations required that are took from the previous indicator. The data collection technique was the registration and the registration form was used as an instrument, in such a way they were validated by those experts.

The implementation of the web system was able to maximize the level of delivery compliance from 54.52% to 75.44%, as well as increasing the level of accepted quotes from 49.75% to 77.26%. The results came with the conclusion that a web system helps the price control process in the company Sistema Bar S.A.C.

Keywords: Web system, quote control process, level of fulfillment of deliveries and level of accepted quotes.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

A nivel internacional. El autor Mejía Gutiérrez (2014) nos menciona que “la adquisición de materias primas y materiales [...] solo es posible mediante un proceso serio y cuidadoso de cotizaciones. Las empresas dentro de su estructura tienen bien definido una sección encargada de realizar compras de todo elemento necesario.”(p.16).

Por otro lado Gutiérrez (2014) también nos relata que “para el proceso de cotización tenga validez, en la medida de lo posible es necesario contar con un mínimo de tres proveedores potenciales con propuestas u ofertas de manera que nos permitan un estudio y análisis de las condiciones planteadas [...].”(p.17).

Por otra parte, el autor Mercado Salvador (2016) nos relata que “[...] En el contexto universal las primeras fases que tiene toda campaña para persuadir en el comercio exterior es de presentar los costos reales de productos que se ofrecen. Por ello no es fácil formular las operaciones necesarias que se deberían usar al momento de determinar las proformas de costos [...].” (p.131).

Así también Mercado (2016) nos menciona que “establecer un comercio consumidor tiene gastos considerables ya sea dentro del País y en el extranjero, sin duda sabemos que en el extranjero es un poco más difícil. Por consiguiente, es necesario realizar muchas ventas en el exterior [...]. Se estableció que la cotización o proforma es el componente más importante en la venta.” (p.132).

A nivel nacional. Según un enunciado del desarrollo de OCDE (2014) relata “[...] la valoración de precios motiva a la economía a largo plazo para los empleados de las empresas [...]. El Perú ha insertado un régimen de costeos concurrentes para los empleados informales de medianas empresas [...].”(p.109).

Así también la OCDE (2014) nos indica “[...] el Estado efectúa un financiamiento del 100% en la cotización del trabajador, a su vez tiene el apoyo del Banco Mundial en las primeras etapas de dichos regímenes.” (p.109).

La empresa Sistema Bar está ubicado en Calle Mariano Angulo 2863 3piso Urb Mirones Bajo, Cercado de Lima y se dedica a la venta y alquiler de sistemas informáticos, así también de equipos computacionales, además brinda servicios de soporte técnico para dichos equipos y los sistemas informáticos. Estos servicios se les brinda a restaurantes, bares, discotecas, barberías, etc. La empresa tiene por misión otorgar dicho servicio diferenciado y sobre todo de calidad, que satisface aquella necesidad en clientes a través de un trato personalizado y eficiente al momento que adquieran un software.

La empresa está creciendo en el mercado y esta obtenido una mayor cartera de clientes, pero debido a esto, esta aumentado la demanda de adquisición de sistemas informáticos y equipos computarizados, lo cual hace que se elaboren diversas cotizaciones para ofrecer al cliente.

Conforme a la conversación que se efectuó al Sr. Jesús Landa Flores, Gerente General (**Ver Anexo N° 02**), señaló sobre aquel proceso de cotización el cual se origina cuando el cliente se contacta con él por medio de llamada o correo, diciendo que necesita un sistema ya sea de punto de venta, administrativo, logístico o financiero; una vez el cliente haya sido atendido por el Gerente General, este le designa a la asistente administrativa que realice la cotización con los costos especificados por él, en el cual incluyen IGV, incorporación a facturación electrónica, instalación, equipamiento, etc. Luego la asistente administrativa remite la cotización al Gerente General para que verifique si los precios están correctos, si todo estuviese bien, el da la autorización a la asistente administrativa de que envíe la cotización al cliente a un correo determinado, que ya se le había solicitado al principio al cliente. Al culminar aquel comprador si afirma la cotización enviado; comienza con aquella instalación acordado.

Se da a conocer que las cotizaciones se calculan de acuerdo al plan de pago (pago único o pago mensual), número de cajas (PC que realiza la venta) o por los módulos. Por otro lado, respecto a la instalación, la empresa cuenta con un equipo de soporte técnico en el cual configura las PC con los sistemas informáticos que ya fueron solicitados por el cliente, luego ellos mismos llevan

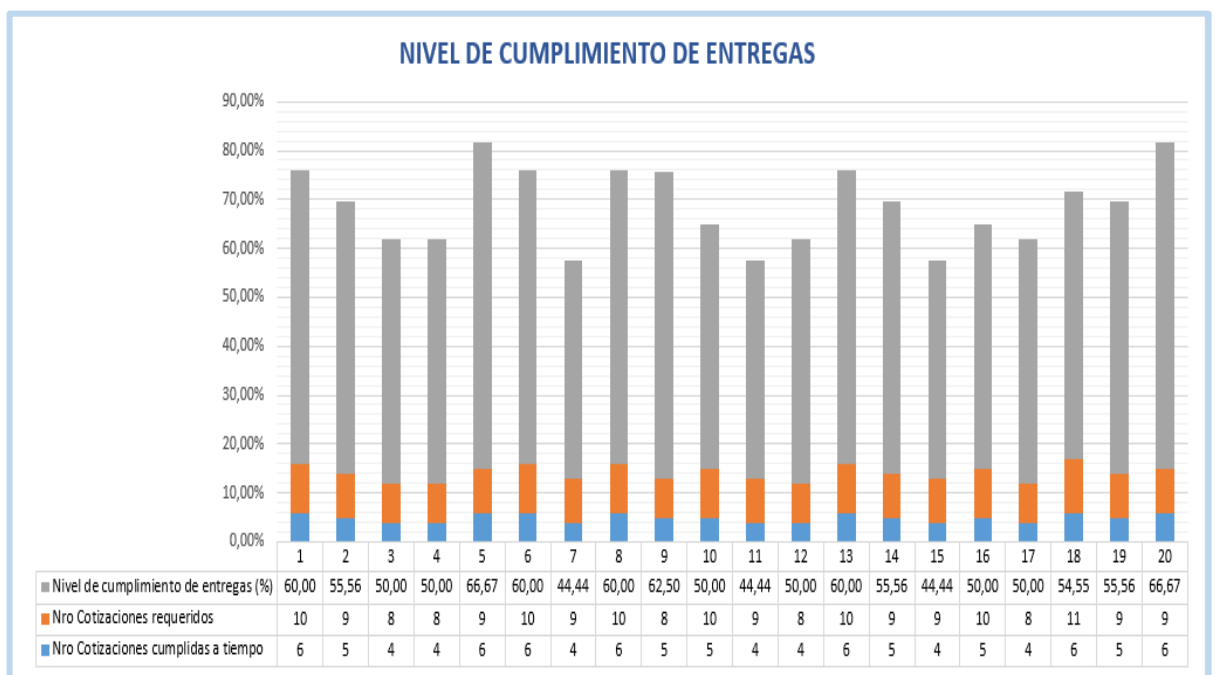
los equipos al local y realizan la capacitación al personal administrativo del cliente.

Se enfatiza que el Sr. Jesús, Gerente General, manifiesto sobre algunas dificultades en elaborar dichas cotizaciones, uno de ello es que solo se puede realizar dentro del establecimiento de la empresa y no fuera de ella, debido a que la información se encuentra solo en el centro laboral y ello genera demora en enviar una cotización al cliente.

Por otro lado, se resaltó que, en la empresa en el proceso de control de cotización, cuando se requiere hacer la búsqueda de las cotizaciones que se hizo a un determinado cliente, así también las cotizaciones que han sido aceptadas o no aceptadas, existe demora en ello debido a que los archivos están formato de Word, esto origina que la búsqueda no sea sencilla.

Así también el Gerente General, indicó que, en algunas veces las peticiones de cotización de los clientes, no son respondidas en un tiempo determinado, por lo que puede generar perdida clientes o el descontento de ellos. Por ello el nivel de cumplimiento de entregas se encontraba en 54,52% de los cuales se adquieren los siguientes resultados mostrados en la **Figura N° 1**.

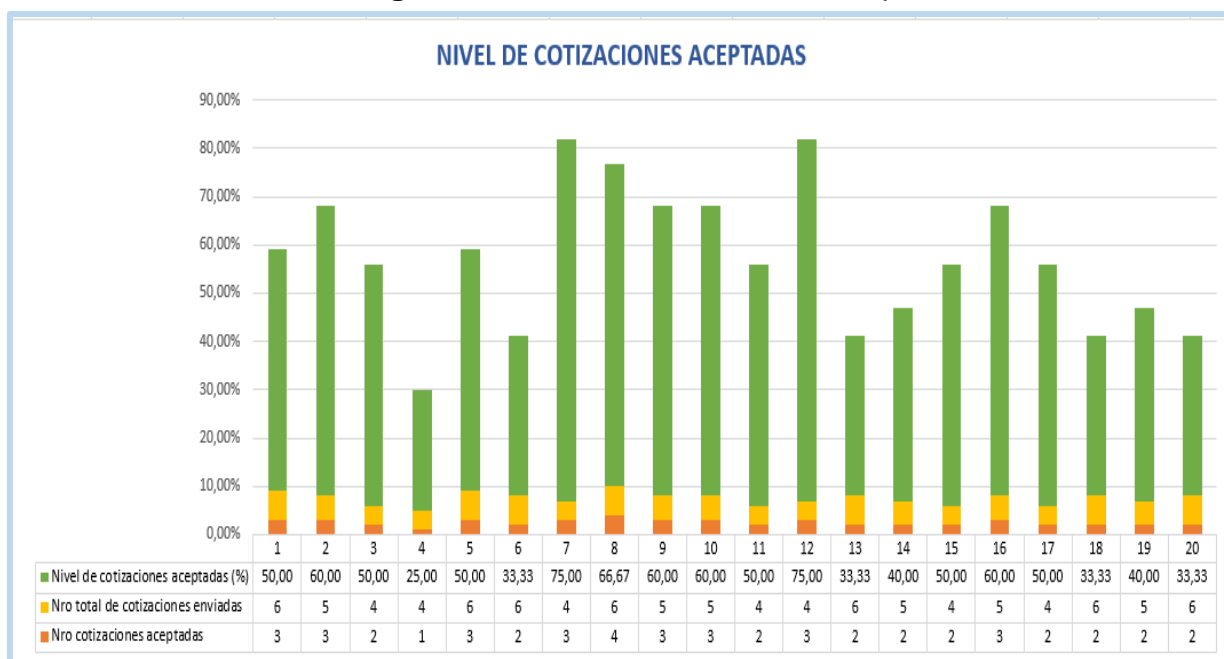
Figura 01: Nivel de cumplimiento de entrega



Fuente: SISTEMA BAR S.A.C

Esto conlleva a los clientes a quienes se les enviaba las cotizaciones que solicitaban, solo algunos de ellos aceptaban la cotización, mientras otros no por motivo que se entregaban las cotizaciones en un plazo determinado. Por ello el nivel de cotizaciones aceptadas se encontraban en 49,75%, el porcentaje de ello era muy según **Figura 2**.

Figura 02: Nivel de cotizaciones aceptadas



Fuente: SISTEMA BAR S.A.C

Por último, el Gerente General, manifiesto que la información sobre las cotizaciones se maneja en archivos Word como los tipos de pagos del servicio, precios, entre otros, todo ello no lo tienen adjuntado sino separados en distintos archivos, la cual puede generar que se pierdan en algún momento.

1.2. Trabajos Previos

Antecedentes Internacionales

- ✚ Janne Matileinen, 2014, indica sobre “Improving the Quotation Process of an After-Sales Unit”, realizada en la Universidad de Ciencias Aplicadas de Metropolia, en Helsinki – Finlandia. Trato la dificultad de la demanda de servicios y productos más completos y versátiles está aumentando. La unidad también busca encontrar un crecimiento del negocio de servicios. Su planteamiento de estudio fue experimental, en la cual se registró como muestra 150 cotizaciones. Los procesos operativos actuales no admiten la entrega de servicios al nivel deseado. Actualmente, las ofertas orientadas al cliente cada

vez más complicadas no se pueden producir con la efectividad y el volumen deseados. El objetivo era establecer una visión holística de los roles y la composición general del proceso. La finalidad de este estudio fue modelar y analizar el proceso de cotización de los gerentes de área en una compañía global. Por último, el resultado fue una lista de sugerencias, ósea puntos de mejora con métodos adecuados para lograr los cambios deseados.

De tal antecedente se consideró para entender la escala en obtener un control apropiado en el proceso de cotización. Así también muestra soluciones para la mejora del proceso empleando nuevos métodos de análisis.

✚ Carvalho Cunha Angelica, 2016, en la investigación “Sistema web responsivo para gestão do controle da produção de café”, desarrollada en la Universidad de José do Rosario Vellano, en Alfenas-Brazil. Trató el problema en la región Sur de Minas Gerais que se destaca nacionalmente por su cultivo de café, donde la mayoría de sus productores tienen cierta carencia tecnológica. Ante estos aspectos, muchos productores no poseen software que realicen el control de gestión de sus producciones. Por ello, la finalidad de la presente investigación fue desarrollar sistema web que tiene como finalidad la gestión de la producción de café. Para la implementación se usó el lenguaje PHP, Javascript y el motor base de datos MySQL. La población fue un grupo de 60 productos de café de la región Sur de Minas Gerais. Los resultados fueron que el sistema web desarrollado permitió a los productores rurales realizar el control en la gestión de su producción de café de manera simple e interactiva. Las conclusiones fueron que la Tecnología es de suma importancia para el agronegocio, pues cada vez más se vuelve imprescindible tener la facultad de adecuarse a los requerimientos del mercado para tener un mejor desempeño o para la adquisición de ventajas competitivas. El desarrollo del sistema computacional SISCOFFEE ha sido de gran relevancia, ya que permite al productor tener el control de sus propiedades en sus manos desde cualquier lugar que esté.

De este precedente se considera una necesidad en realizar un sistema web, con finalidad en obtener la satisfacción a los clientes, a su vez aumentar la productividad de los procesos en una empresa.

✚ Esparza Walter y Hidalgo Diego, en el año 2015, en la tesis “Análisis, diseño e implantación de un sistema web de administración y gestión de cotizaciones de servicios turísticos para la agencia de viajes Jannine Travel Agency”, realizada en dicha Escuela Politécnico - Ejército, para Sangolqui-Ecuador. Tenía la dificultad que tenía el cliente es que iba hasta la agencia para requerir una cotización de cualquier servicio, así también que el cliente realizaba su pago en la misma agencia y a veces. La justificación de esta investigación fue referente a la movilización de los clientes, ya que requería gastos extras, por lo cual se presentó inconvenientes respecto al tiempo que un cliente y/o la agencia tomaba en realizar o adquirir cotizaciones. La finalidad fue implementar y analizar dicho sistema. Basado en el marco de trabajo RUP. La conclusión fue que a la empresa se le proporcionó la realización de cotizaciones, examinar los servicios que se encontraban disponibles, apartar combos turísticos, almacenar la información de las cotizaciones o proformas y reconocer las ventas, por último, el sistema se también será para los empleados de la empresa y la otra para el cliente que es portal web.

De este precedente, el aporte sobre aquel aplicativo web en la gestión de cotizaciones, la cual agilizo el proceso de adquirir una cotización para el cliente. Así también la utilización una metodología más explicativa como es la metodología RUP.

Antecedentes Nacionales

✚ Quispe Ramírez Bryan, en el año 2017, en la tesis “Sistema web para el proceso de cotización de arquitectura publicitaria en la empresa Oswaldo Oscco”, realizada en la Universidad Cesar Vallejo, Lima-Perú. La dificultad que tenía era que no se estimaba correctamente los costos de los materiales en la empresa, así también los tiempos de sobre carga de pedidos, la cual hace gastos adicionales en personal externo para poder entregar a tiempo. La finalidad de este trabajo fue poder percibir dicha contribución. Bajo el método en desarrollo SCRUM. Con tipo de estudio aplicada, como recopilación en datos se utilizaron 4 (Eficacia) y 14 (Margen de Ganancia) de toda la población. Aquí no empleó ningún tipo de muestrario por lo que se utilizó toda la población. Aquellos resultados fueron dar una mejoría frente al sistema incorporado. Finalizando y viendo sin un sistema web fue 65.5%, después la ejecución e

implementación de un sistema web es 90.75%, lo cual demuestra un incremento significativo.

De esta averiguación, se obtuvo de importancia que el sistema web aumenta el margen publicitario en una empresa, ya que acerca al cliente al presupuesto real que tiene ciertos productos o servicios. Esto se ve reflejado en las cotizaciones que se realizan al cliente.

- ✚ Atuncar Segura Walther Alfredo, 2017, "Sistema web para el proceso de control de almacén en la empresa INVESYX SRL, Los Olivos", realizada en la Universidad César Vallejo, en Lima – Perú, dicha dificultad sobre aquella área de almacén en base al registro de los productos vendidos debido a que se realizaba de manera manual lo que conllevaba a que había pérdida de diversos productos que eran para la venta. Además, no existía un control que verificara esta situación y el cambio constante del personal en los últimos meses. La justificación fue que la empresa contaba con un sistema de manera manual, el cual no tenía ningún tipo de control y generaba pérdidas a la empresa. El objetivo fue establecer que influencia mantiene dicho sistema. El diseño del estudio fue preexperimental y el tipo de análisis fue aplicada. Utilizando la técnica fichaje mediante el mecanismo ficha de registros para obtener datos sobre aquella investigación. Basado sobre la metodología RUP, ya que cuenta con una solidez en la creación del modelo de negocio lo que es necesario previo al desarrollo. Además, se hizo uso de las herramientas Sublime Text, Navicat, bajo el motor de BD MySql y el framework Laravel para el desarrollo. La población era 20 reportes de entregas de almacén y 12 reportes de productos de almacén, la muestra fue no probabilístico y se tomó 25 reportes de items y al ser una población menor a 30 no se realizó muestreo. Aquellos resultados logrados fue una mejoría en el proceso para almacén, además se obtuvo una mejora en soles por producto para el indicador y también un 20% de mejoras en la entrega puntuales. La conclusión fue que indican que con ayuda del sistema web se logró mejorar en un 60% ambos indicadores.

De este precedente, se apreció como aporte los instrumentos que se hicieron uso en el desarrollo del sistema web como por ejemplo bajo el motor de BD MySql y el framework Laravel. Además, se tomó los resultados del indicador entorno de entrega.

Los autores Flores G. y Valverde A, 2015. “Responsive Web Interactiva en Cotización para Productos de la Línea de negocio “Sistemas de Seguridad” para la Empresa Convexus S.A.C”, Universidad Privada Antenor Orrego, en Trujillo-Perú. De tal forma que su problemática fue que el cliente que esté en nuestras instalaciones no podía mostrar lo que sería el resultado de sus requerimientos, además, tiene que aguardar unos días para obtener información de los precios hacía proveedores y se adjunta dichas propuestas, ya que no cuentan un gestor de base de datos, donde almacene registros sobre precios de aquellos equipos dividido según las marcas. Como objetivo aquella investigación fue crear un Responsive Web Interactiva de cotización en línea de productos de “Sistemas de Seguridad” en aquella empresa CONVEXUS S.A.C. de tal forma se hizo uso del diseño no experimental de tipo descriptivo, con una población de 400 clientes, dicha muestra se tomó a los 137 clientes, se pudo concluir que el tiempo promedio por cada proforma sin el aplicativo web llevaría 45min realizarlo, mientras que si utiliza la aplicación solo tomaría 23min, es decir que hay una minimización de 21 minutos en cada cotización. Aconsejaron para que puedan acceder desde cualquier dispositivo deberían trabajar con un software con diseños atractivos, que se adapte a cualquier pantalla, sin perder la forma y diseño.

De este antecedente se obtuvo un aporte considerable de la utilización como herramienta el sistema web ya que ayudo que la realización de una cotización dure menos minutos de lo que era antes de tener el sistema, además a que sea accesible en cualquier momento.

1.3. Teorías Relacionadas al tema

1.3.1. Sistema web

1.3.1.1. Definición de Sistema Web

“Los procedimientos en información web han actualizado los modelos de negocios para brindar a los individuos y organizaciones una manera más fácil de localizar la información, un portal web de manera eficiente. Un portal web proporciona entrada a la web y registros de una compañía.”(Laudon, et.al, 2015, p. 67).

Según Luján Mora (2015), menciona sobre “sistema web se enfoca sobre un modelo cliente/servidor, ya que tanto servidor y cliente

interactúan a través el protocolo HTTP, ello hace que tengan relación con Internet. (p.48).

- ✚ Según Melina Días, (2017) define como una herramienta o plataforma que ayuda a disminuir tareas y procesos de manera ágil y directa. En el desarrollo de sistemas es una gran ventaja en ser eficaz en los procedimientos y hay mayor acceso a Internet.(p.15)

1.3.1.2. Elementos de un Sistema Web

✚ El Cliente

Es el usuario final que lleva una relación con los servicios web, ya que es el que tiene la necesidad de adquirir un servicio. Este visualiza los formularios en el código HTML o mediante pequeños softwares que se realizan en distintos lenguajes de programación. Por otro lado, existen tecnologías que se utilizan para el usuario final tales como CSS, DHTML, JavaScript, ActiveX, entre otras. (Mora, 2015, p.48-49).

✚ El Servidor

Los servidores tienen una funcionalidad en especial de captar las solicitudes de conexión por parte del usuario final (cliente) por medio del protocolo de HTTP.

Por otro lado, presenta las herramientas que ayudan a dar un mejor servicio:

Las paginas HTML, recursos multimedia y de visualización, scripts ejecutables. (Mora, 2015, p.49)

1.3.1.3. Ventajas de un Sistema Web

Dichas ventajas de un sistema web, Mora sostiene:

- ✚ Un conveniente uso de las aplicaciones web es que hay la reutilización de códigos, así también se pueden realizar cambios en cualquier momento y una funcionalidad eficaz.
- ✚ [...] No hay inconvenientes en las versiones de actualización de la aplicación.
- ✚ [...] Solo basta contar con internet para que el aplicativo web funcione.

✚ [...] Existe una integración de los servidores externos e internos, ya que facilita la utilización de la aplicación web.(2015,p.54).

1.3.1.4. Desventajas de un Sistema Web

Mora sostiene que algunas desventajas de un sistema web:

- ✚ [...] Suele ser inestable y no tradicional respecto a la programación.
- ✚ [...] presenta limitaciones respecto al lenguaje HTML en el caso de elaborar formularios.
- ✚ [...] las aplicaciones web en un inicio solo eran para la visualización de información. Pero ahora con la aparición de nuevas tecnologías ahora esa limitación ya no existe. (2015, p.54)

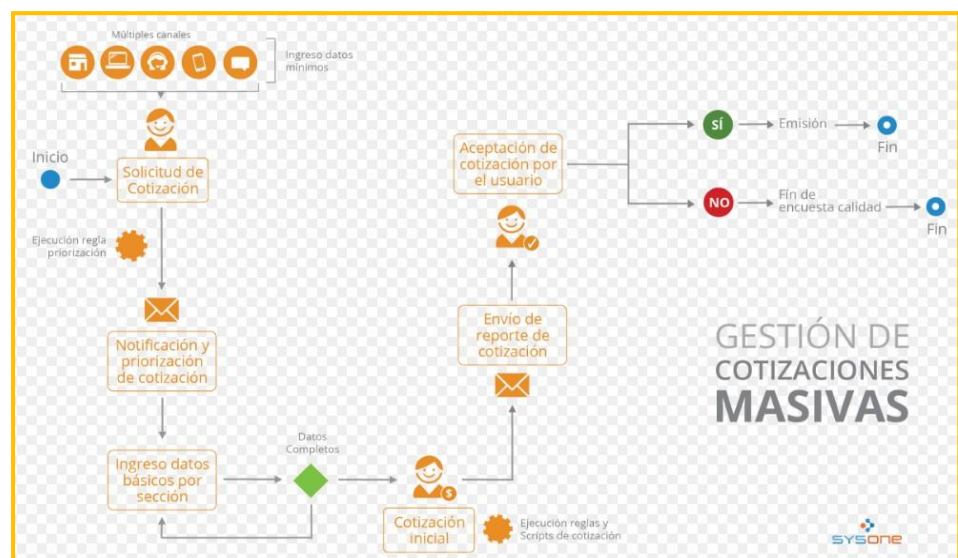
1.3.2. Proceso de Control de Cotizaciones

1.3.2.1. Definición

“Es una proforma que brinda un proveedor para aquella venta sobre aquel producto o servicio hacia el público en general, ofreciendo solicitudes consistentes para el comprador”.(Toro,2014,p.38).

Son propuestas productivas en el que señala el precio (combinación de los precios y otros) como aquella condición en las compras” (Lerma y Márquez, 2015, p.174).

Figura 03: Proceso de cotización



Fuente: Sysone – Insuranse Suite

1.3.2.2. Costos

Son una herramienta importante para analizar la economía de las empresas, en la cual se puede ver la rentabilidad, analizar las inversiones y ver el proceso productivo, se gestionan las inversiones para que haya mayores ingresos, sin invertir muchos recursos. Esto soluciona posibles problemas que pueden ver a futuro. (Rincon,2014,p.4).

1.3.2.3. La Cotización y su Análisis

Para Toro López (2014), define que “aquel análisis se realiza como se describe y evidencia a continuación:

Cotización y Formato:

Los asistentes elaboran informes de los costos poder negociar con los proveedores. Consideraciones a tener:

- a. Dígitos de artículos requeridos en los pedidos.
- b. Representación de los productos.
- c. Zona de envío como entrega.
- d. Entrega en un Lapso de tiempo.
- e. Plazo en aceptación sobre cotizaciones.
- f. Nota en el valor, conjunto, y tiempo en cancelar.
- g. Identificaciones impresas de forma estándar.
- h. Contextos sobre pagos entre otros.

Análisis

Aquella compra contiene importancia para las cotizaciones ya que es lo que ofrecen los proveedores, [...] se debe de elegir un encargado para dicha tarea, así también conocer los recursos seleccionados.

1.3.2.4. Registro y Selección de cotizaciones

Registro de Cotizaciones

Para Toró (2014), manifiesta que las cotizaciones que son actuales y anteriores son definidas como compras que provienen de una necesidad del cliente según los requerimientos. Por otra parte, se necesita dos métodos de registros para cotizaciones: Tarjetas en artículo y Expedientes en artículos. (p. 81)

Selección de Cotizaciones

Según del Toro existen tres aspectos para la selección de cotizaciones:

- **Análisis de calidad**

Se da cuando se evalúa todas las cotizaciones presentadas al cliente, además excluye quienes no cumplen aquellos requerimientos. Para la eliminación sobre alguna de ellas debe haber cuidado porque a veces no cubren las expectativas del cliente, se debería fijar prioridades de elección.

- **Servicio**

Este aspecto es importante ya que es lo que el cliente pretende adquirir, por ello debe haber un mantenimiento diario de tus artículos ofrecidos. Además, se debe brindar ofertas de ello para que haya una mayor confianza con el cliente.

- **Precio**

[...]De las cotizaciones recibidas, en este caso si es que hubiera dos proveedores, se da paso a elegir la más conveniente en precios pero que tenga una buena calidad respecto a los productos. (2014, p. 108)

1.3.2.5. Dimensiones para el Control de Cotizaciones

Servicio

Son las prestaciones que una empresa o entidad brinda a los clientes, ya sea productos u otros, sumado a ello se toma en cuenta los precios, el marketing y la calidad que ofrece las empresas. (Vetice,2016, p.4).

- **Indicador Nivel de cumplimiento de entregas**

Conociendo el efecto en aquellos envíos sobre cotizaciones hacia la clientela, así también mide la eficacia en cuanto al periodo que se determina para el envío. (Mora, 2015, p. 66).

Figura 04: Fórmula de Nivel cumplimiento de entregas

$$\frac{\text{Nro de cotizaciones cumplidos a tiempo}}{\text{Nro total cotizaciones requeridos}} \times 100\%$$

Fuente: Mora, 2015

Dónde:

Nivel de cumplimiento de entregas: Indica la eficacia en cuanto al envío de las cotizaciones a los clientes.

Cotizaciones cumplidos a tiempo: Indica las cotizaciones que fueron enviadas a los clientes cuando se recibió su solicitud de requerimientos.

Total cotizaciones requeridos: Indica al total de cotizaciones que se requirieron en un periodo determinado.

Análisis de Calidad

Consiste en evaluar ciertos criterios que hay que tener cuenta cuando se evalúa un proveedor, los proveedores siempre brindan aquel servicio que contenga estándares sobre calidad como también, sobre aquellos precios sean cómodos para el cliente (Actualidad Empresa, 2014)

- **Indicador Nivel de cotizaciones aceptadas**

Son las cotizaciones en las cuales el cliente genero o requirió su pedido ya sean productos o servicios. (Marchant, 2014, párr. 3).

Figura 05: Fórmula de nivel de cotizaciones

$$\frac{\text{Nro Cotizaciones aceptadas}}{\text{Nro total de cotizaciones enviadas}} \times 100\%$$

Fuente: Marchant, 2014

Dónde:

Nivel de cotizaciones aceptadas: Indica el porcentaje de cotizaciones aceptadas con respecto al total de cotizaciones que fueron enviadas.

Nro cotizaciones aceptadas: Indica las cotizaciones, en la cual el cliente aceptado y se registró su pedido.

Nro total de cotizaciones enviadas: Indica la cantidad total de cotizaciones que fueron enviadas a los clientes.

1.3.3. Metodología para el desarrollo del software

En este estudio se abordaron varias metodologías de desarrollo, de la cual se tomaron algunas de ellas, a continuación, serán definidas:

1.3.3.1. Metodología XP

Es utilizada mayormente para el desarrollo de software, ya que ayuda a que el software se desarrolle de manera rápida y contiene ciclos breves, retroalimentación continua y pruebas automatizadas. (Borrero, 2015, p.11)

Roles XP

Para Borja indican cuales son roles que conforman en la metodología XP que son los siguientes:

a) Programador

Es el que elabora el código del sistema según las especificaciones del analista de sistemas.

b) Cliente

Es el que aprueba las historias para que después el programador pueda validar esos requerimientos en el sistema, además asignan prioridades.

c) Encargado de pruebas

Permite que el cliente a realizar las pruebas funcionales.

d) Encargado de seguimiento

Proporciona la verificación de las estimaciones realizadas de cada resultado obtenido en las pruebas.

e) Entrenador

Se encarga del proceso global, por ello conoce a fondo el método XP y brinda apoyo al equipo para que haya buenas habilidades o prácticas en el proceso.

f) Consultor

Es una persona externa del equipo de trabajo que brinda apoyo respecto a temas del proyecto

g) Gestor

Es el encargado de coordinaciones entre el cliente y programador, ayuda a que el equipo trabaje de manera eficiente. (2017, p.3)

 **Fases de la metodología XP**

También para Borja, las fases del método XP se divide en lo siguiente:

a) Exploración:

Se elaboran las historias de usuario, que se utilizan en las entregas del producto, además las herramientas que utilizaran durante el proyecto.

b) Planificación de la Entrega:

Se elabora la prioridad de las historias de usuario, los programadores planifican el tiempo de cada una de ellas, además se ponen de acuerdo en cuanto al contenido de cada entregable.

c) Iteraciones:

Se realizan interacciones sobre el sistema antes de que sea entregado al cliente.

d) Producción:

Se hacen pruebas de rendimiento del sistema, en la cual hay tomas de decisiones sobre las versiones de ello.

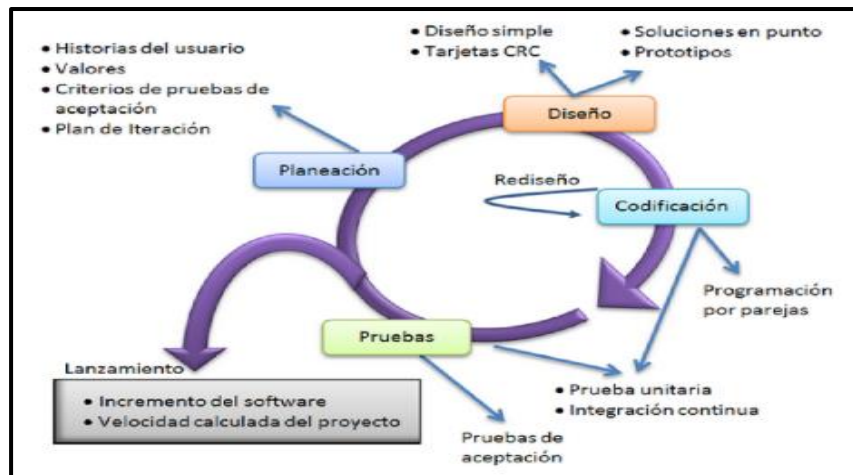
e) Mantenimiento:

Esta fase nos ayuda a realizar soporte al cliente, mientras se realiza pruebas al funcionamiento del sistema o cuando hay funciones adicionales.

d) Muerte del Proyecto:

Se da cuando ya no hay historias que agregar al proyecto, se realiza la elaboración del informe final y ya no hay más variaciones en la modelación del sistema.(2017,pp.4-5)

Figura 06: Fases de la Metodología XP



Fuente: Gómez y Moraleda, 2014

1.3.3.2. Metodología RUP

Según los hermanos Martínez (2014) manifiesta “que es considerado un marco de trabajo que integra todo aspecto dentro del ciclo de vida del software, cuya meta es realizar la compatibilidad ya sea grandes e incluso pequeños software. De manera que, Rational facilita herramientas de desarrollo e incluso la documentación en línea para dichos clientes.” (p.1)

✚ Fases de metodología RUP

Como También los hermanos Martínez, RUP se fracciona en 4 fases como:

a) Inicio: para esta fase se trata de hacer preguntas relecto a como se va llevar a cabo el proyecto. Además, se estima todos los requisitos del cliente y así poder estimar el tiempo de duración del proyecto.

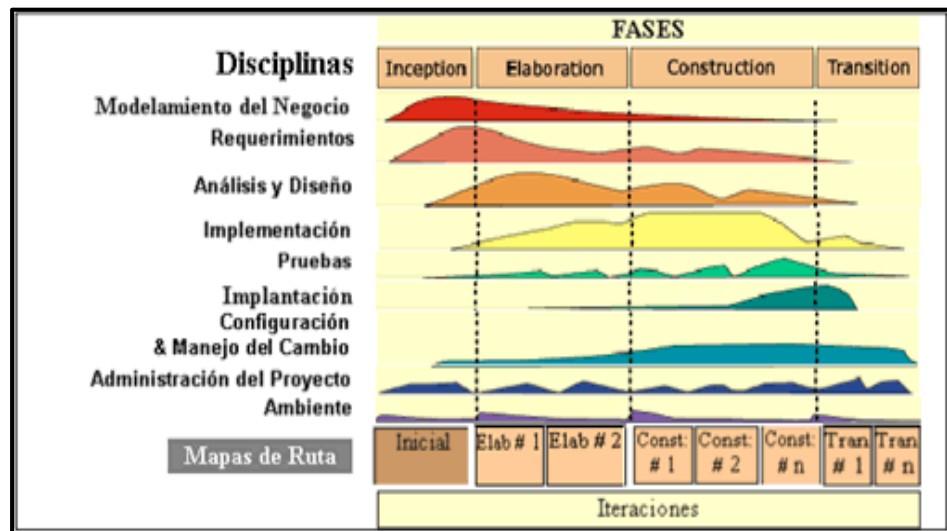
b) Elaboración: En esta fase nos ayuda a poder analizar el problema y establecer la arquitectura, tener un planteamiento del desarrollo del proyecto y quitar los riesgos.

c) Construcción: Esta fase nos ayuda a poder elaborar el proyecto a través de sucesivas iteraciones. Además, deben implementarse el desarrollo del producto y que sea testeado para poder ser entregado al usuario final.

d) Transición: Esta fase brinda mayor ayuda al usuario final, ya que se desarrolla versiones actualizas en los cuales entrenan más

al usuario respecto al manejo del sistema. Se realiza más documentación.(2014,pp.3-5)

Figura 07: Fases de Metodología RUP



Fuente: Los hermanos Martínez, 2011

1.3.3.3. Metodología Scrum

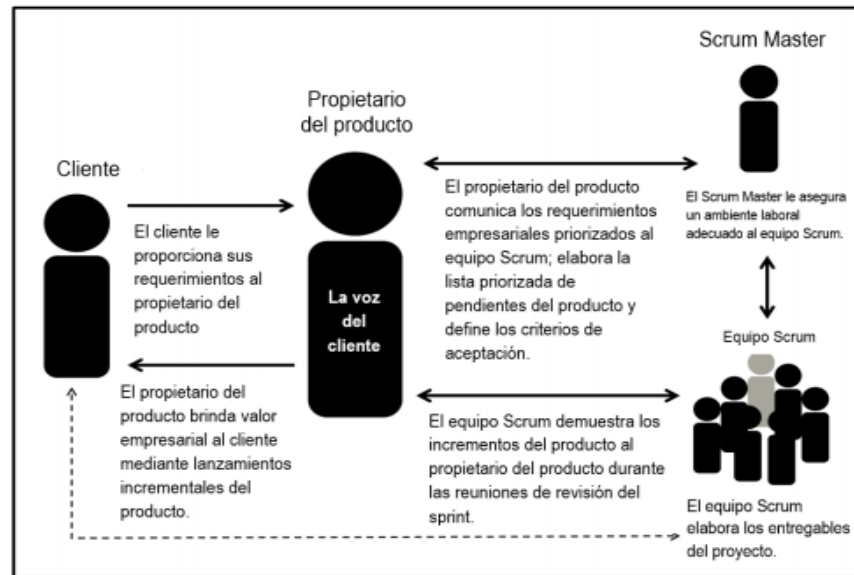
Scrum está considerado un marco de trabajo y sobre todo ágil recomendada en el desarrollo de software, como también se contempla un marco de trabajo. No se base en mucha documentación, ya que deja que el equipo de trabajo realice el proyecto según sea conveniente para resolver las problemáticas. Se base en dar entregables del producto a entregar. (Alaimo, 2014,p.20).

🚦 Roles de Scrum

También para Alaimo, define tres roles en el equipo scrum:

- a) Equipo Scrum:** Se conforma de acuerdo a las personas necesarias para la elaboración del proyecto y tratan que el producto sea terminado a tiempo.
- b) Producto Owner:** Se encarga que el equipo cumpla con dar aportes al cliente y además es un stakeholders.
- c) Scrum Master:** Es la persona que ayuda al equipo de trabajo a alcanzar la máxima productividad, acompaña al equipo día a día y que usen de manera correcta los recursos que tiene el proyecto.

Figura 08: Roles de Scrum—Descripción General



Fuente: SCRUMStudy ,2016, p.40

🚦 Fases de Scrum

Se detallan en la siguiente **Tabla 01**, las fases de aquella metodología.

Tabla 01: Resumen de los procesos de Scrum

Fase	Procesos
Inicio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creación de la visión del proyecto 2. Identificación del Scrum Master y el(los) socio(s) 3. Formación de equipos Scrum 4. Desarrollo de épica(s) 5. Creación de la lista priorizada de pendientes del producto 6. Realizar la planificación de lanzamiento
Planificación y estimación	<ol style="list-style-type: none"> 7. Creación de historias de usuario 8. Aprobación, estimación y asignación de historias de usuario 9. Creación de tareas 10. Estimación de tareas 11. Creación de la lista de pendientes del sprint
Implementación	<ol style="list-style-type: none"> 12. Creación de entregables 13. Llevar a cabo la reunión diaria 14. Mantenimiento de la lista priorizada de pendientes del producto
Revisión y retrospectiva	<ol style="list-style-type: none"> 15. Convocar el Scrum de Scrums 16. Demostración y validación del sprint 17. Retrospectiva del sprint
Lanzamiento	<ol style="list-style-type: none"> 18. Envío de entregables 19. Retrospectiva del proyecto

Fuente: SCRUMStudy, 2016, p.32

Cada proceso que tiene Scrum se divide por las fases, mayormente son tomadas en cuenta todos los procesos ya que ayuda a dar una mejor implementación en el proyecto al momento que se elabora el producto, brinda éxito a la empresa que esté usando esta metodología. (SCRUMStudy, 2016, p.32)

1.3.3.4. Decisión de metodología a implementar

Sierra (2015) nos muestra un cuadro comparativo (Figura 6) donde nos explica las diferencias y similitudes entre tres metodologías.

Figura 09: Cuadro comparativo entre las metodologías RUP, SCRUM y XP

	XP	SCRUM	RUP
BREVE DESCRIPCION	Modelo en el que se define un plan para desarrollar y liberar software. Y además poder revisarlo para incorporar nuevas funcionalidades.	Modelo en quemas tiene la participación activa de todos los miembros del proyecto.	Se caracteriza por ocupar el modelo iterativo e incremental. Esta centrado en la arquitectura.
TIPO DE PROYECTO DE SOFTWARE	Aplicaciones móviles	Proyectos pequeños	Grandes empresas
PROGRAMADOR/ RELACION CON EL USUARIO	Programador con habilidades blandas y trabajo en equipo	Certificados y/o con conocimiento en metodologías Agiles	Certificados y/o con conocimiento en UML
ETAPAS	Definir roles Estimar el esfuerzo Eligir que construir Programar Repetir	Planeamiento Montaje Desarrollo Liberación	Inicio Elaboración Construcción Transición
CARACTERISTICAS PROPIAS DEL MODELO	Pone énfasis en la programación	Pone énfasis en la colaboración activa del cliente	Ocupa el modelo incremental y se centra en usar casos de uso

Fuente: Ivan Sierra, Cuadro comparativo metodologías

En esta tesis se desarrolló la validación de expertos respecto a la metodología que se va utilizar en la investigación, donde 3 ingenieros que son asesores de tesis dieron su juicio de evaluación, se utilizó un formato de puntuación (**ver Anexo 09**)

Tabla 02: Validación de expertos para la aplicación de la metodología

EXPERTO NOMBRES Y APELLIDOS	METODOLOGIA		
	RUP	XP	SCRUM
Juanita Isabel Cueva Villavicencio	17	34	37
Gordillo Huamanchumo Luis A.	32	42	50
Aradiel Castañeda ,Hilario	30	28	41
TOTAL	79	104	128

Fuente: Elaboración Propia

Según el cuadro de puntuaciones de metodologías se opta por la metodología SCRUM para esta investigación, ya que es una metodología interactiva que ayuda a obtener resultados en corto tiempo y hay un mayor contacto con el usuario ya que hay entregables cada cierto tiempo, además hay más complicitad entre el equipo de trabajo.

1.4. Formulación del problema

1.4.1. Problema Principal

¿En qué medida un sistema web influye en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C?

1.4.2. Problema Secundario

PS1: ¿En qué medida un sistema web influye en el nivel de cumplimiento de entregas del proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C?

PS2: ¿En qué medida un sistema web influye en el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C?

1.5. Justificación del Estudio

Aquel motivo sobre su estudio fue el desarrollo de un sistema web, como tal forma permitió optimizar sobre aquel proceso control para cotizaciones de manera eficaz, brindándole un mejor manejo de sus servicios. La presente investigación hizo una contribución en cuatro ámbitos, que son los siguientes:

1.5.1. Justificación Tecnológica

Pablos et al. (2017) nos explica que actualmente las empresas dependen mucho de la tecnología ya que procesan su información y un gran apoyo en la gestión de procesos. Los sistemas de información son primordiales para cualquier empresa u organización. (p.27).

La empresa Sistema Bar S.A.C. actualmente no cuenta con un tipo de software que ayudara a la elaboración de cotizaciones, por lo que se identificó los problemas que surgían en el proceso de control de cotizaciones. Al desarrollar le sistema web, se va aprovechar los recursos tecnológicos que tiene la empresa ya que cuenta común hosting, dominio, etc. El sistema web es responsive por lo que se puede utilizar en tablets y celulares.

1.5.2. Justificación Económica

Según Baca (2015) manifiesta que “La inversión [...] un proyecto de sistemas de información por lo general tiene lugar cuando las empresas ya están funcionando y se han detectado problemas con el flujo de la información, por ello el costo que tiene este cambio o rediseño en los procesos se considera un gasto operativo.”(p.240).

El sistema web se desarrolló con software libres, lo cual no hubo gastos en la realización de ello, así también la empresa tenía demoras en la elaboración de sus cotizaciones, por lo que a veces no se enviaban a tiempo las cotizaciones solicitadas. Por otro lado, cuando el Gerente General quería buscar ciertas cotizaciones a veces no se hallaban dichas cotizaciones de los clientes; por ello se implementó un sistema web que hizo aquel un proceso de control de cotizaciones sea más rápido y reduzca el tiempo de la elaboración de las cotizaciones.

1.5.3. Justificación Institucional

Krajewski y Ritzman (2017) manifiestan que “[...] los encargados sobre las operaciones deben considerar actualmente, ya que, las decisiones sutiles y de tal forma estar informados sobre actualizaciones tecnologías de proceso y producto [...] deben elegir estrategias tecnológicas que ayuden a la ventaja competitiva.” (p.141).

La empresa Sistema Bar tiene competencia con otras empresas de su mismo rubro, lo cual hace que tenga que adquirir una ventaja competitiva frente a ellos. El sistema web cumplirá con las expectativas de la empresa, ya que mejorará dicho proceso, además obtendrá el mejor servicio a sus clientes logrando fidelizarlos.

1.5.4. Justificación Operativa

Fernández (2014) explica que “El sistema de información en una empresa deben proporcionar: Primero realizar coordinación sobre operaciones. Segundo es poder practicar aquel control inevitable para emparejar las operaciones en la organización. Tercero aquel sistema para facilitar la información necesario para contener una toma de decisión a un nivel más operante, estratégico y directivo.”(p.14).

Este proyecto pretendió reducir el tiempo que se empleaba al realizar una cotización de manera manual .Además el sistema web servirá como un medio de acceso rápido por internet a las cotizaciones registradas al momento de buscarlas o las que recién se registren en la empresa Sistema Bar, así también será de gran importancia para mejorar la organización y control de cotizaciones, el sistema tendrá una interfaz interactiva y fácil de usar para los usuarios, además tendrá un menú lateral, tablas paginadas y los reportes pertinentes solicitados por el dueño de la empresa.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

El sistema web mejora el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C.

1.6.2. Hipótesis Específica

H1: El sistema web aumenta el nivel de cumplimiento de entregas en el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C.

H2: El sistema web aumenta el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Determinar la influencia de un sistema web en el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C.

1.7.2. Objetivo Específicos

OE1: Determinar la influencia de un sistema web en el nivel de cumplimiento de entregas del proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C.

OE2: Determinar la influencia de un sistema web en el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de investigación

2.1.1. Tipo de Estudio

Según Bernal Torres (2016, p.118), “el tipo experimental enfatiza en que la persona averigüe y actúe sobre un determinado tema, tanto así de conocer las consecuencias que son producidos como técnica que compruebe sus hipótesis”.

Según Rodríguez (2016,p.10), “la investigación aplicada, el investigador ya tiene conocimiento del problema o ya está establecido, por ello busca dar solución a través de cuestionamientos específicos.”

De tal forma se considera de tipo aplicada y experimental, ya que es necesario conocer las necesidades que tiene la empresa y ver cuál es el efecto que tiene el sistema sobre el proceso en control de cotizaciones.

2.1.2. Diseño de Estudio

Según Hurtado y Toro (2017, p.104), “el diseño pre-experimental brinda un dominio no tan bueno respecto a las variables de estudio, por ello mayormente lo utilizan en evaluaciones internas, por ejemplo, en el estudio de la agrupación de pre-prueba o en uno fijo.”

Figura 10: Diseño preexperimental con preprueba y posprueba

PRE-TEST		TRATAMIENTO	POSTEST
G	O1	X	O2

Fuente: Avila, Hector (2016, p.69)

En el cual:

G (Grupo Experimental): Es la agrupación de registros de cotizaciones

X (Tratamiento): aquel sistema, el cual, permitirá aplicar el pres-test y ver si en el post-test evaluado ha habido algún cambio.

O1 (Pre-test): aquella evaluación del grupo de registros de cotizaciones antes de haber incorporado dicho sistema web.

O2 (Post-test): aquella evaluación del grupo de registros de cotizaciones luego de haber efectuado el sistema web.

Como diseño fue pre-experimental, ya que tuvo una agrupación de prueba pre-test de las cotizaciones de la empresa, el cual se aplicó anteriormente de ser implementado el sistema web. Posteriormente se realizó la prueba post-test, la cual se aplicó posteriormente de haber implementado el sistema web.

2.1.3. Método de Investigación

Basado al Hipotético-Deductivo ayuda a inferir conclusiones respecto a datos que se hallaron anteriormente, por otro lado, contiene un poco del método estadístico. (Calderón y Alzamora, 2014, p.111)

Utilizaremos el método Hipotético-Deductivo en este estudio, porque se planteó una hipótesis para que después pueda ser aplicada en la problemática que tiene la empresa del estudio, así también comprobar su validez en el transcurso del desarrollo.

2.2. Variables, operacionalización

2.2.1. Definición Conceptual

Variable Independiente (VI): Sistema Web

No se basa nada más en un instrumento informático relacionado a internet, sino que también los clientes tienen un acercamiento al sistema mediante un navegador web que está a disponibilidad en cualquier momento. (Caivano y Villoria, 2017, p.15)

Variable Dependiente (VD): Control de cotizaciones

Aquella cotización es una proposición productiva y comercial en el que se enfoca el precio (combinación del precio) con aquellas condiciones de compra” (Lerma y Marquez, 2015, p.174).

2.2.2. Definición Operacional

Variable Independiente (VI): Sistema Web

Será concedido sobre aquella sociedad contar con un destacado control sobre las cotizaciones que manejan ya sean de generadas dentro o fuera de la empresa, así también realizar una búsqueda de las cotizaciones por cliente o fechas. Además, optimizara los procesos que intervienen en la solicitud del cliente hasta la aprobación tanto del gerente y el cliente.

+ Variable Dependiente (VD): Control de cotizaciones

Este proceso permitió poder llevar un control adecuado respecto a las cotizaciones que fueron aceptadas, rechazadas y enviadas. Se realizará una ficha de cotización para cada servicio. Generalmente si hubiera modificaciones en los precios se modificará automatimante, así también podemos agilizar el proceso y saber que cotizaciones se enviaron cada fecha según lo requiera el Gerente de la empresa.

Tabla 03: Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENCIÓN	INDICADOR	ESCALA DE MEDICIÓN
Variable Independiente: Sistema web	Un sistema web no es solo un instrumento informático que relacione a internet sino que también los clientes tienen un acercamiento al sistema a través de un navegador web que está a disponibilidad en cualquier momento. (Caivano y Villoria, 2014, p.15)	El sistema web concederá a la empresa que puedan contar con un destacado control sobre las cotizaciones que manejan ya sean de generadas dentro o fuera de la empresa, así también realizar una búsqueda de las cotizaciones por cliente o fechas. Además optimizara los procesos que intervienen en la solicitud del cliente hasta la aprobación tanto del gerente y el cliente .			
Variable Dependiente: Control de cotizaciones	Las cotizaciones son una propuesta comercial en la cual se indica el precio (integración del precio de una exportación) y las condiciones de compra” (Lerma y Marquez, 2015, p.174).	Este proceso permitió poder llevar un control adecuado respecto a las cotizaciones que fueron aceptadas, rechazadas y enviadas .Se realizará una ficha de cotización para cada servicio. Generalmente si hubiera modificaciones en los precios se modificara automatimante, así también podemos agilizar el proceso y saber que cotizaciones se enviaron cada fecha según lo requiera el Gerente de la empresa.	Servicio	Nivel de cumplimiento de entregas	Razón
			Análisis de calidad	Nivel de cotizaciones aceptadas	Razón

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 04: Determinación de indicadores

VARIABLE	INDICADOR	DESCRIPCIÓN	TÉCNICA	INSTRUMENTO	UNIDAD DE MEDIDA	FÓRMULA
VARIABLE DEPENDIENTE Control de cotizaciones	Nivel de cumplimiento de entrega	Indica el cumplimiento en la obtención resultados respecto de lo programado en un período determinado	Fichaje	Ficha de registro	Porcentaje	$\frac{\text{Nro de cotizaciones cumplidos a tiempo}}{\text{Nro total cotizaciones requeridos}} \times 100\%$
	Nivel de cotizaciones aceptadas	Indica el porcentaje de cotizaciones aceptadas por los clientes	Fichaje	Ficha de registro	Porcentaje	$\frac{\text{Nro Cotizaciones aceptadas}}{\text{Nro total de cotizaciones enviadas}} \times 100\%$

Fuente: Elaboración Propia

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

Para Icart, Pulpon y Fuentelsaz (2015) manifiesta sobre “un grupo de sujetos, ya que, contienen aquellos rasgos a estudiar. Cuando aquel valor de sujetos que la componen, es basa en la población finita y cuando no es conocido el valor, es basa a la población infinita. Dicha diferencia es significativa cuando se aprende una parte y no toda la población, de tal forma para calcular el valor de sujetos de aquella muestra con el que trabaja variara [...]” (p.55)

Población 1

Según al indicador nivel de cumplimiento de entregas, consiguió aquella población 350 registros para cotizaciones en un periodo de 20 días, esta población será estratificada más adelante, a continuación, se mostrará un resumen en la **Tabla 05**.

Tabla 05: Población para indicador nivel de cumplimiento de entregas

POBLACIÓN	PERIODO	INDICADOR
350 registros de cotizaciones	La población fue tomada en un periodo de 20 días	Nivel de cumplimiento de entregas

Fuente: Elaboración propia

Población 2

De acuerdo, al indicador nivel en cotizaciones aceptadas consiguió aquella población de 100 registros de cotizaciones en un periodo de 20 días, esta población no será estratificada ya que para el desarrollo del indicador dependerá de la población del anterior indicador, a continuación, se mostrará un resumen en la **Tabla 06**.

Tabla 06: Población para indicador nivel de cotizaciones aceptadas

POBLACIÓN	PERIODO	INDICADOR
100 registros de cotizaciones	La población fue tomada en un periodo de 20 días	Nivel de cotizaciones aceptadas

Fuente: Elaboración propia

2.3.2. Muestra

De tal forma Icart, Pulpon y Fuentelsaz (2015) manifiesta sobre “un conjunto sobre sujetos que se estudiaran, ya que también es aquel subconjunto de aquella población. Para sistematizar las derivaciones alcanzadas, como también ha de ser distintiva de la población. Para que esté específica.” (p.55)

Par el tamaño de muestra que se llevó, de tal forma se elaboró con la consecutiva formula ya que nuestra población es conocida y finita:

Tabla 07: Fórmula de Muestra

SE DESCRIBE LO SIGUIENTE	FÓRMULA
n= Tamaño de muestra	$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$
N=Población	
Z=Nivel de confianza al 95%(1.96)	
p=Proporción esperada al 5%(0.5)	
q=1-q(0.5)	
d=Precisión(0.05)	

Fuente: Icart, Fuentelsaz y Pulpón (2006, p.56)

Indicador: Nivel de cumplimiento de entregas

Se reemplaza la formula con los datos para ambas poblaciones explicadas en el párrafo anterior:

$$n = \frac{350 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (350 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

n= 183,39

En base a la formula se define que la población sobre aquel indicador nivel de cumplimiento de entregas en 183 registros, cotizaciones que estarán estratificado en 20 días. De tal forma, aquel muestra esta agrupada sobre 20 fichas de registro con 183 cotizaciones.

Indicador: Nivel de cotizaciones aceptadas

En el caso del presente indicador, se utilizará una población de 100 cotizaciones en 20 días que será equivalente a 20 fichas de registro, esta muestra es el resultado del total de cotizaciones requeridos que se tomó del indicador anterior, con ello nos vamos a referir a que el indicador nivel de cotizaciones aceptadas hace referencia al indicador nivel de cumplimiento de entregas.

2.3.3. Muestreo

Sobre Malhotra (2014, p. 65), menciona que “aquel muestreo aborda con la descripción de aquella población, quienes son un conjunto de objetos o elementos que posee información basada por dicho investigador, el cual se harán inferencia”.

Se realizó dicha técnica como el muestreo aleatorio simple como selección de los datos del muestreo en la presente tesis, ya que la selección de algún individuo es al azar y manera aleatoria, además cualquiera de ellos posee las posibilidades en ser elegido.

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

2.4.1 Técnica

Fichaje

Como tal, para Valencia Huamán (2014) nos dice que el fichaje es la más usada en los estudios científicos, ya que trata de registrar la información que se va recolectando en los instrumentos que vienen a ser las fichas y son de gran eficacia. (p.45).

Esta técnica nos facilitara registrar los datos que se obtuvo para cada ficha de los indicadores que están evaluando sobre aquel proceso en control de cotizaciones para la empresa Sistema Bar S.A.C.

2.4.2 Instrumentos

Ficha de registro

Se define como una ayuda en información y recolección de datos. Además, permiten elaborar una búsqueda u obtención de fuentes, en especial para el investigador. (Baez y Tudela, 2017, p.56).

Este instrumento ayudo a poder considerar datos logrados en las fichas de registro por cada indicador. A continuación, en la **Tabla 08** se observa nuestra dimensión y sus indicadores con sus respectivas técnicas e instrumentos de medición.

Tabla 08: Instrumentos

DIMENSION	INDICADOR	TECNICA	INSTRUMENTO DE EVALUACION
Servicio	Nivel de cumplimiento de entregas	Fichaje	Ficha de registro
Análisis de Calidad	Nivel de cotizaciones aceptadas		

Fuente: Elaboración Propia

2.4.3 Validez: Juicio de Expertos

Díaz Narváez (2014) define que “[...] se describe a la realidad y corrección de un planteamiento. Una explicación válida es bien fundamentado, justificable, plausible, convincente y fuerte. Una derivación válida se procede discretamente de sus premisas. [...] refleja el grado de la técnica que investiga y se propone para investigar al punto que las observaciones manifiestan aquellas variables en estudio.”(p.529).

Según Moreno Bayardo (2016) indica sobre “La validez se establece por el juicio de expertos, el cual se solicita su opinión proporcionalmente, como también el instrumento de cuestión y sobre la representación de las variables que serán medidos. De forma que aquellos expertos examinarán sistemáticamente el comprendido, su representatividad en correlación con el propio y su aptitud para medir aquel rasgo o variable de estudio.” (p.66). En la presente tesis, se hizo la aprobación para aquellos instrumentos, este caso las fichas de registro. De tal forma las validaciones se basan según el juicio de expertos de acuerdo a los indicadores que se tomaron en cuenta. (Ver Anexo N° 09).

Tabla 09: Indicador 01(Nivel de cumplimiento de entregas)

N°	Expertos(a)	Grado Académico	Indicadores – Criterios(%)										Puntaje		
			01	02	03	04	05	06	07	08	09	10			
1	Gordillo Huamanchumo Luis	Magister	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85%	(Aceptable)
2	Cueva Villavicencio Juanita Isabel	Magister	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85%	(Aceptable)
3	Saavedra Jimenez Roy	Magister	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83%	(Aceptable)

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 10: Indicador 02 (Nivel de cotizaciones aceptadas)

N°	Expertos(a)	Grado Académico	Indicadores – Criterios (%)										Puntaje	
			01	02	03	04	05	06	07	08	09	10		
1	Gordillo Huamanchumo Luis	Magister	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80% (Aceptable)
2	Cueva Villavicencio Juanita Isabel	Magister	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80% (Aceptable)
3	Saavedra Jimenez Roy	Magister	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83% (Aceptable)

Fuente: Elaboración Propia

2.4.4. Confiabilidad

Naghi Namakforoosh (2015) define que “[...] El método de prueba-contraprueba corresponden más a la definición conceptual de confiabilidad. Para el método se aplica aquel instrumento que mide a un grupo de personas en dos momentos diferentes y se hace un cálculo la correlación entre dos series en observación. Dicho coeficiente que se obtiene se le conoce como confiabilidad estimada.”(p.230)

Confiabilidad por Test-Retest

Para dar sustento y comprobar se utilizó el test-retest. Para Abascal Fernández y Grande Esteban (2013), manifiesta “que proporciona la misma escala a la misma muestra en unas condiciones iguales. El cual, realiza aquel cálculo de coeficiente de correlación de Pearson”. (p.65)

En la **Tabla 11** podemos observar la tabla de escala de confiabilidad del coeficiente según los autores Paella y Martins:

Tabla 11: Interpretación de un coeficiente de confiabilidad

Escala	Nivel
0-0.20	Muy Baja
0.21-0.40	Baja
0.41-0.60	Media
0.61-0.80	Alta
0.81-1	Muy Alta

Fuente: Paella y Martins (2015)

- **Indicador 1: Nivel de cumplimiento de entregas**

Tabla 12: Confiabilidad del Nivel de cumplimiento de entregas

Correlaciones

		NCE_TEST	NCE_RETES T
NCE_TEST	Correlación de Pearson	1	,775**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	20	20
NCE_RETEST	Correlación de Pearson	,775**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	20	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: SPSS 24

De acuerdo al cuadro de confiabilidad mostrado y teniendo un coeficiente de correlación de 0,775 como se observa en la Tabla 12, es decir, que es confiable en el nivel de correlación “Alta”.

- **Indicador 2: Nivel de cotizaciones aceptadas**

Tabla 13: Confiabilidad del Nivel de cotizaciones aceptadas

Correlaciones

		NCA_TEST	NCA_RETES T
NCA_TEST	Correlación de Pearson	1	,759**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	20	20
NCA_RETEST	Correlación de Pearson	,759**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	20	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: SPSS 24

Según el cuadro de confiabilidad mostrado y teniendo un coeficiente de correlación de 0,759 como se observa en la Tabla 13, es decir que es confiable en el nivel de correlación “Alta”.

2.5. Método de análisis de datos

Como tal se utilizará Cuantitativo, de tal forma obtendrá datos estadísticos a través de fichas de registro, que a su vez da a conocer que la hipótesis es verdadera.

El análisis es cuantitativo, se da cuando los valores manifestados son numéricos. Además, como apoyo a ello es la estadística para que más se demuestre las hipótesis planteadas. (Hernández, 2014, p. 434).

Se contrasta las resultas del Pres-test y los resultados del Post-test, para así poder verificar la hipótesis con la probabilidad normal.

Dicha investigación se igualará aquel resultado actual Pre-test (aplicado sin sistema) como resultados Post-test (al aplicar el sistema), para contrastar las hipótesis realizado en distribución en probabilidad normal.

2.5.1. Pruebas de Normalidad

Actualmente se usa frecuentemente Kolgomorov-Smirnov (K-S), se da a conocer su relación sobre la muestra de acuerdo a especificación teórica. En esta prueba, si es mayor la muestra a 50 se utiliza la prueba Kolgomorov-Smirnov, de tal forma, se utiliza la prueba de Shapiro Wilk. (Morales, 2014, p. 176).

Por lo tanto, aquel test de normalidad sobre dichos indicadores con Shapiro Wilk, por ello, el volumen en la muestra estratificado se conforma en 20 registros de fichas, menor sobre 50.

2.5.2. Definición Variables

I_a: Indicador medido antes de la aplicación del Sistema Web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C

I_p: Indicador medido después de la aplicación del Sistema Web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C

2.5.3. Hipótesis Estadísticas

Hipótesis General

Hipótesis H₀= El sistema web no mejora el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C

Hipótesis H_a=El sistema web mejora el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C

Hipótesis Específicas

HE1: Hipótesis Específica 1

Hipótesis H₀: El Sistema web no aumenta el nivel de cumplimiento de entregas en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C

$$H_0: NCE_d \leq NCE_a$$

Hipótesis H_a: El sistema web aumenta el nivel de cumplimiento de entregas en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.

$$H_a: NCE_d > NCE_a$$

Dónde:

NCE_a: Nivel de cumplimiento de entregas antes de utilizar el Sistema Web

NCE_d: Nivel de cumplimiento de entrega después de utilizar el Sistema Web

HE2: Hipótesis Específica 2

Hipótesis H₀: El sistema web no aumenta el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C

$$H_0: NCA_d \leq NCA_a$$

Hipótesis H_a: El sistema web aumenta el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C

$$H_a: NCA_d > NCA_a$$

Dónde:

NCA_a: Nivel de cotizaciones aceptadas antes de utilizar el Sistema Web

NCA_d: Nivel de cotizaciones aceptadas después de utilizar el Sistema Web

2.5.3. Nivel de Significancia

Es utilizada $\alpha=5\%$ (Error) quien equivale sobre 0.05 nivel en confiabilidad
(1- α) =0.95

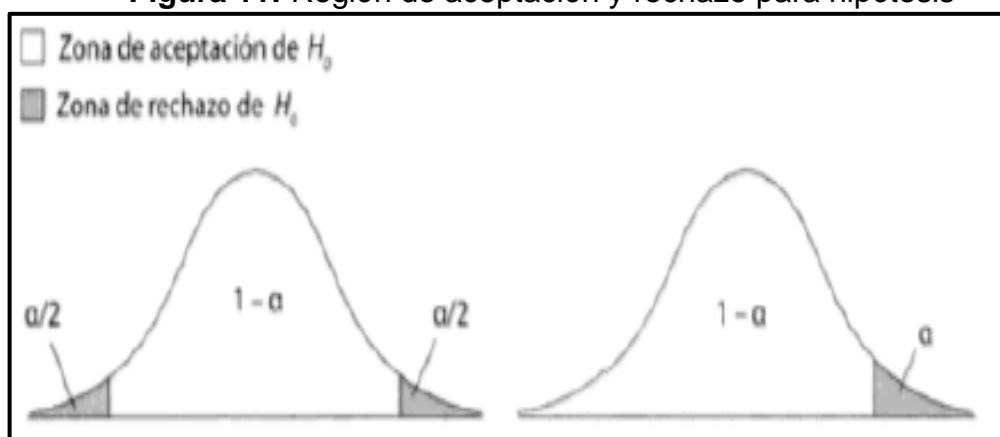
2.5.5 Estadístico de Prueba

$$Z_c = \frac{\bar{T}_a - \bar{T}_p}{\sqrt{\left(\frac{\sigma_a^2}{n_a} + \frac{\sigma_p^2}{n_p}\right)}}$$

Región rechazo

Varela Mallou y Rial Boubeta (2014), indica sobre “son valores quienes mantienen baja la probabilidad de obtener si H₀ es verdadera” (p. 83).

Figura 11: Región de aceptación y rechazo para hipótesis



Fuente: Boubeta y Verela (2014, p.84)

La región de rechazo es $Z = Z_x$, donde Z_x es tal que $P [Z > Z_x] = 0.05$, donde $Z_x =$ Valor Tabular
Luego Región de Rechazo: $Z > Z_x$

Cálculo de la Media

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^N x_i}{N}$$

Cálculo de la Desviación de Estándar

$$s = \sqrt{\frac{\sum i (x_i - \bar{x})^2}{n - 1}}$$

Prueba de T-Student

Para Fernández, Hernández y Baptista (2014) relaciona sobre “se basa sobre la distribución poblacional o muestral sobre medidas de diferencia, conocido t student validado sobre grado libertad, el cual constituyen número de maneras en datos. De tal forma que realizan el valor que se debe esperar, el cual se depende de los grupos que se comparan.” (p.310)

Figura 12: Rango de Distribución T-Student

Grados de libertad	0.25	0.1	0.05	0.025	0.01	0.005
1	1.0000	3.0777	6.3137	12.7062	31.8210	63.6559
2	0.8165	1.8856	2.9200	4.3027	6.9645	9.9250
3	0.7649	1.6377	2.3534	3.1824	4.5407	5.8408
4	0.7407	1.5332	2.1318	2.7765	3.7469	4.6041
5	0.7267	1.4759	2.0150	2.5706	3.3649	4.0321
6	0.7176	1.4398	1.9432	2.4469	3.1427	3.7074
7	0.7111	1.4149	1.8946	2.3646	2.9979	3.4995
8	0.7064	1.3968	1.8595	2.3060	2.8965	3.3554
9	0.7027	1.3830	1.8331	2.2622	2.8214	3.2498
10	0.6998	1.3722	1.8125	2.2281	2.7638	3.1693
11	0.6974	1.3634	1.7959	2.2010	2.7181	3.1058
12	0.6955	1.3562	1.7823	2.1788	2.6810	3.0545
13	0.6938	1.3502	1.7709	2.1604	2.6503	3.0123
14	0.6924	1.3450	1.7613	2.1448	2.6245	2.9768
15	0.6912	1.3406	1.7531	2.1315	2.6025	2.9467
16	0.6901	1.3368	1.7459	2.1199	2.5835	2.9208
17	0.6892	1.3334	1.7396	2.1098	2.5669	2.8982
18	0.6884	1.3304	1.7341	2.1009	2.5524	2.8784
19	0.6876	1.3277	1.7291	2.0930	2.5395	2.8609
20	0.6870	1.3253	1.7247	2.0860	2.5280	2.8453
21	0.6864	1.3232	1.7207	2.0796	2.5176	2.8314
22	0.6858	1.3212	1.7171	2.0739	2.5083	2.8188
23	0.6853	1.3195	1.7139	2.0687	2.4999	2.8073
24	0.6848	1.3178	1.7109	2.0639	2.4922	2.7970
25	0.6844	1.3163	1.7081	2.0595	2.4851	2.7874

Fuente: Fernández, Hernández y Baptista ,2014

2.6. Aspectos éticos

Aquel investigador promete sobre aquella información obtenida será manejada con finalidad en la elaboración sobre el actual proyecto respetando la veracidad sobre aquellos efectos como confiabilidad en datos obtenidos mediante Sistema Bar S.A.C

III. RESULTADOS

3.1. Análisis Descriptivo

Se consideró que el Sistema Web sobre control en cotizaciones; como tal forma se aplica un Pre-Test ayudando a entender dichos indicadores; ya que se incorporó aquel Sistema Web registrando sobre nivel de cumplimiento de entregas y como también aquel nivel de cotizaciones aceptadas para aquel proceso control de cotizaciones. Tal resultado descriptivo es evidenciado sobre tabla 14 y 15.

- **INDICADOR: Nivel de cumplimiento de entregas**

Para aquel resultado descriptivo de nivel de cumplimiento de entregas son evidenciados **Tabla 14**.

Tabla 14: Medidas descriptivas del nivel de cumplimiento de entregas en el proceso antes y después de implementar el Sistema Web

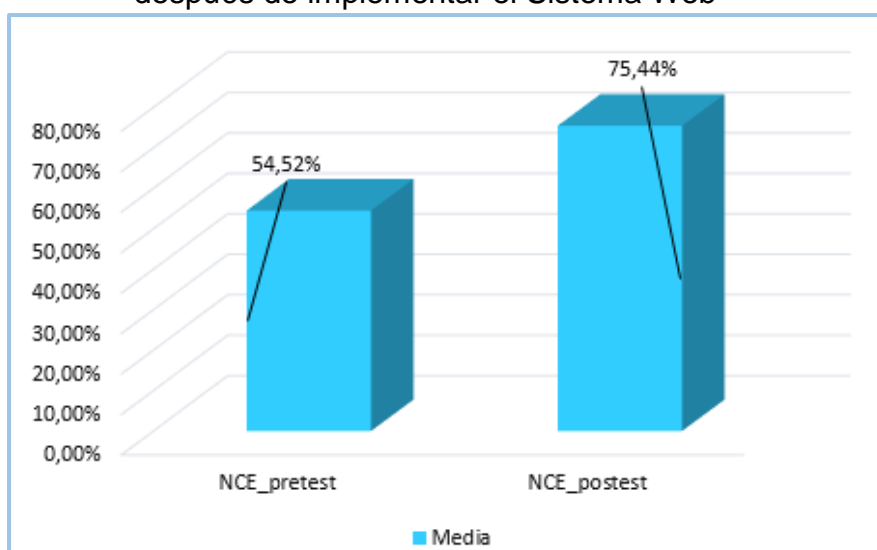
Estadísticos descriptivos					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
NCE_pretest	20	44,44	66,67	54,5195	6,91944
NCE_posttest	20	66,67	88,89	75,4430	5,23942
N válido (por lista)	20				

Fuente: Elaboración Propia

Para aquel nivel de cumplimiento en entregas, pre-test logró obtener 54.52%, de forma que el post-test fue 75.44% tal como se evidencia en la figura 13; de manera que resalta una diferencia de un antes y después sobre la incorporación; como también, aquel nivel de cumplimiento sobre entregas mínima fue 44.44% antes, ya que 66.67% (Tabla 14) después sobre su incorporación.

De acuerdo para aquella dispersión sobre nivel de cumplimiento en entregas, pre-test logro variar 6.92%; mientras para el post-test fue 5.24%.

Figura 13: Porcentaje del nivel de cumplimiento de entregas antes y después de implementar el Sistema Web



Fuente: Elaboración Propia

- **INDICADOR: Nivel de cotizaciones aceptadas**

Como tal, para aquel resultado descriptivo como nivel para cotizaciones aceptadas, son evidenciados **Tabla 15**.

Tabla 15: Medidas descriptivas del nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso antes y después de implementar el Sistema Web

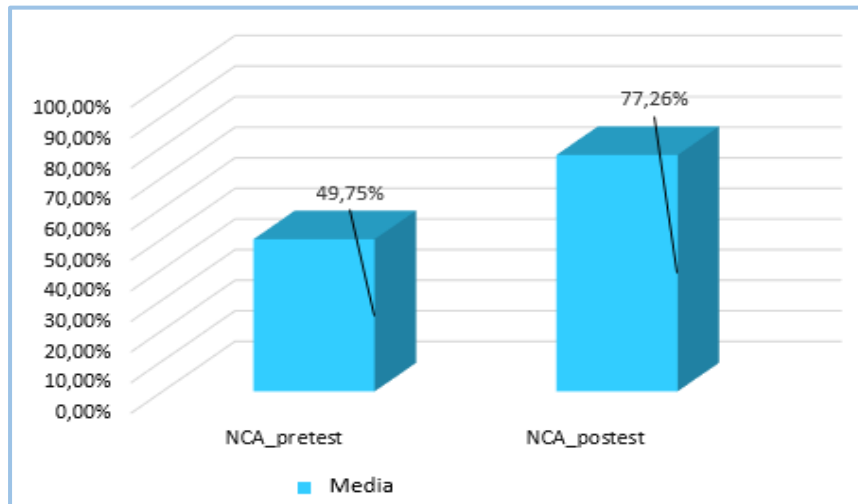
Estadísticos descriptivos					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
NCA_pretest	20	25,00	75,00	49,7495	14,25923
NCA_postest	20	57,14	100,00	77,2615	10,31672
N válido (por lista)	20				

Fuente: Elaboración Propia

según las cotizaciones aceptadas para dicho proceso de control de cotizaciones, pre-test logró 49.75%, de tal forma que post-test obtuvo 77.26% ya que esta evidenciado figura 14; de manera que resalta una gran variancia del antes y después sobre su incorporación; como también % del nivel de cotizaciones aceptadas mínima son 25.00% antes, y 57.14% (Ver tabla 15) después sobre su incorporación.

Para dispersión del porcentaje del nivel de cotizaciones aceptadas, pre-test logro una variación 14.26% por lo tanto, post-test logro 10.32%.

Figura 14: Porcentaje del nivel de cotizaciones aceptadas antes y después de implementar el Sistema Web



Fuente: Elaboración Propia

3.2. Análisis Inferencial

Prueba Normalidad

Para esta investigación tomo el valor muestral de tal indicador de forma individual, ya que realiza prueba de normalidad. Se realiza por que verifica aquella hipótesis de normalidad logra obtener aquel resultado fiable.

B. Mode (2015) define que “El uso de una función normal de probabilidad como modelo para una distribución de frecuencia dada se decide comúnmente por estimación visual: El histograma parece razonablemente simétrico y de forma de campana.”(p.165)

Se efectuó dicha prueba sobre normalidad por indicador individual como nivel de cumplimiento en entregas, como también, nivel de cotizaciones aceptadas para aquel método Shapiro-Wilk, como tal su tamaño sobre su muestra estratificado conformado por 20 registros de fichas, menos 50. Esta prueba se llevó a cabo incorporando la información por indicador sobre aquel programa SPSS 24, ya que su nivel de confiabilidad sobre 95% base aquella condición:

Si:

Sig. < 0.05 adopta una distribución no normal.

Sig. \geq 0.05 adopta una distribución normal.

Dónde:

Sig. : P-valor crítico del contraste

Aquellos datos obtenidos son:

- **INDICADOR: Nivel de cumplimiento de entregas**

Para su finalidad sobre escoger su prueba en hipótesis se somete sobre una constatación de su distribución, es decir, aquellos valores del nivel de cumplimiento en entregas para su control en cotizaciones presentan distribuciones normales.

Tabla 16: Prueba de Normalidad del nivel de cumplimiento de entregas antes y después de la implementación del Sistema Web

Prueba de Normalidad			
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
NCE_pretest	,928	20	,143
NCE_postest	,931	20	,159

Fuente: Elaboración Propia

Por ello, Tabla 16 el resultado para aquella prueba indica Sig sobre nivel de cumplimiento en entregas sobre el proceso, pre-Test obtuvo 0.143, como tal sus valores es 0.05 y que su nivel en cumplimiento para entregas. Dichas derivaciones sobre Post-Test señalan que Sig. nivel en cumplimiento para entregas era 0.159, de forma que su valor es alto que 0.05 de acuerdo al nivel en cumplimiento para entregas. Como tal, señala aquellas distribuciones de ambos valores muestrales, según **Figuras 15 y 16.**

Figura 15: Prueba de Normalidad de cumplimiento de entregas antes de implementar el Sistema Web

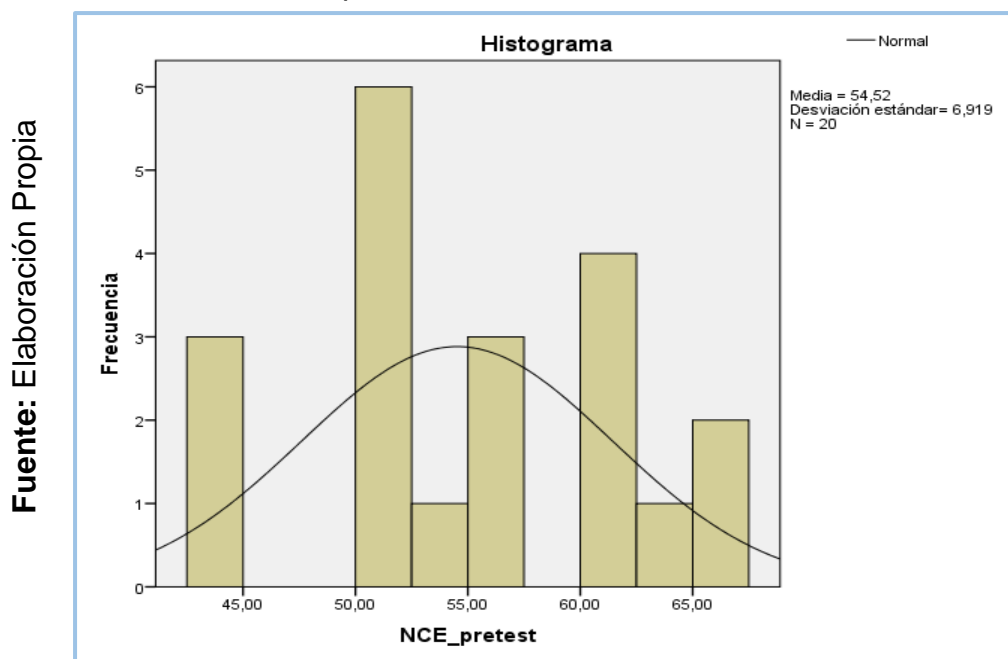
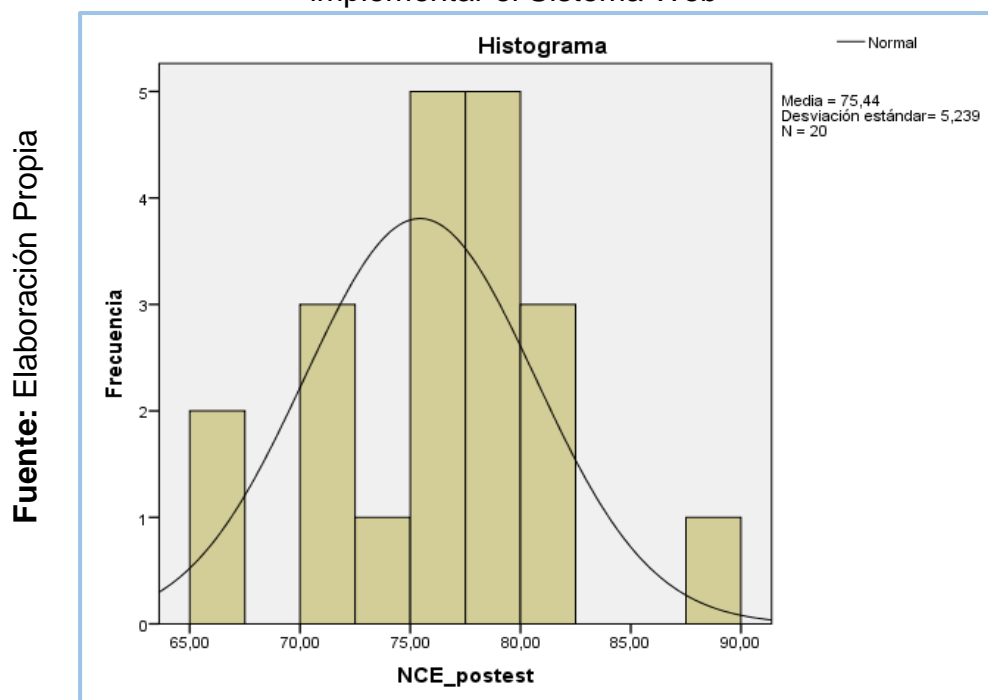


Figura 16: Prueba de Normalidad de cumplimiento de entregas después de implementar el Sistema Web



- **INDICADOR: Nivel de cotizaciones aceptadas**

El propósito para escoger aquella prueba en hipótesis es que fue sometido a la constatación de distribución, es decir, aquellos valores para nivel en cotizaciones aceptadas para control en cotizaciones presentaban distribuciones normales.

Tabla 17: Prueba de Normalidad del nivel de cotizaciones aceptadas antes y después de la implementación del Sistema Web

Prueba de Normalidad			
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
NCA_pretest	,943	20	,272
NCA_postest	,949	20	,353

Fuente: Elaboración Propia

Para Tabla 17, el resultado señala Sig. Sobre su nivel en cotizaciones aceptadas para el proceso en control para cotizaciones, ya que Pre-Test era 0.272, de tal forma los valores son altos como 0.05, de tal forma señala sobre nivel en cotizaciones aceptadas se distribuye normalmente.

Aquellos efectos sobre el Post-Test indica Sig. nivel en cotizaciones aceptadas era 0.353, de tal forma los valores son alto como 0.05, de manera que indica aquel nivel

en cotizaciones aceptadas es decir distribuye normalmente. De tal forma, asevera las distribuciones normales de 2 valores, según **Figuras 17 y 18**.

Figura 17: Prueba de Normalidad del nivel de cotizaciones aceptadas antes de implementar el Sistema Web

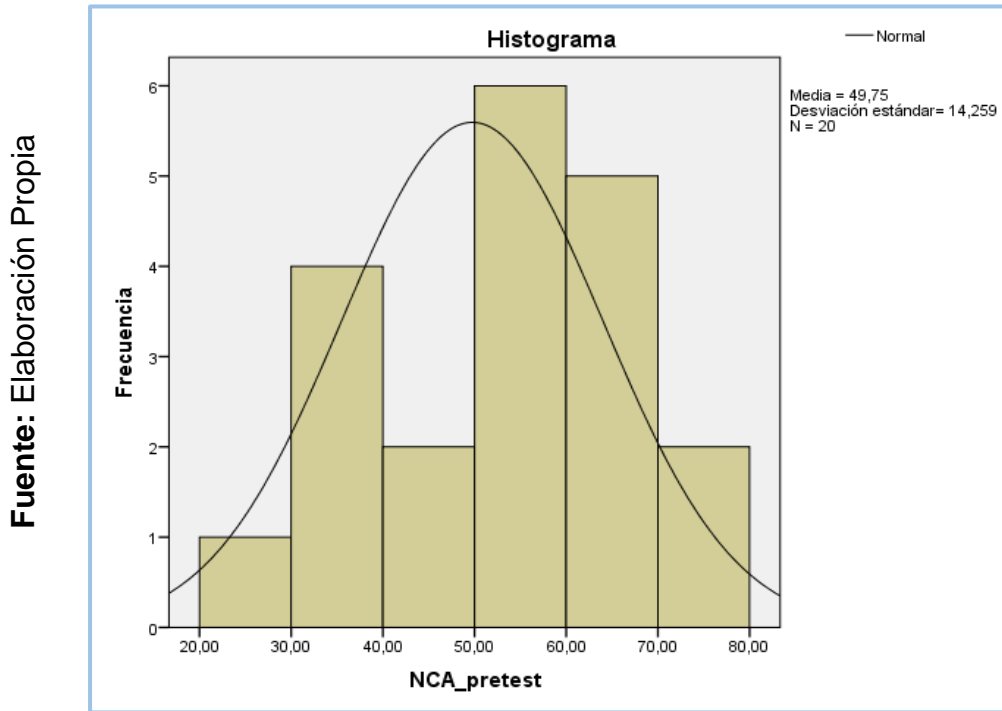
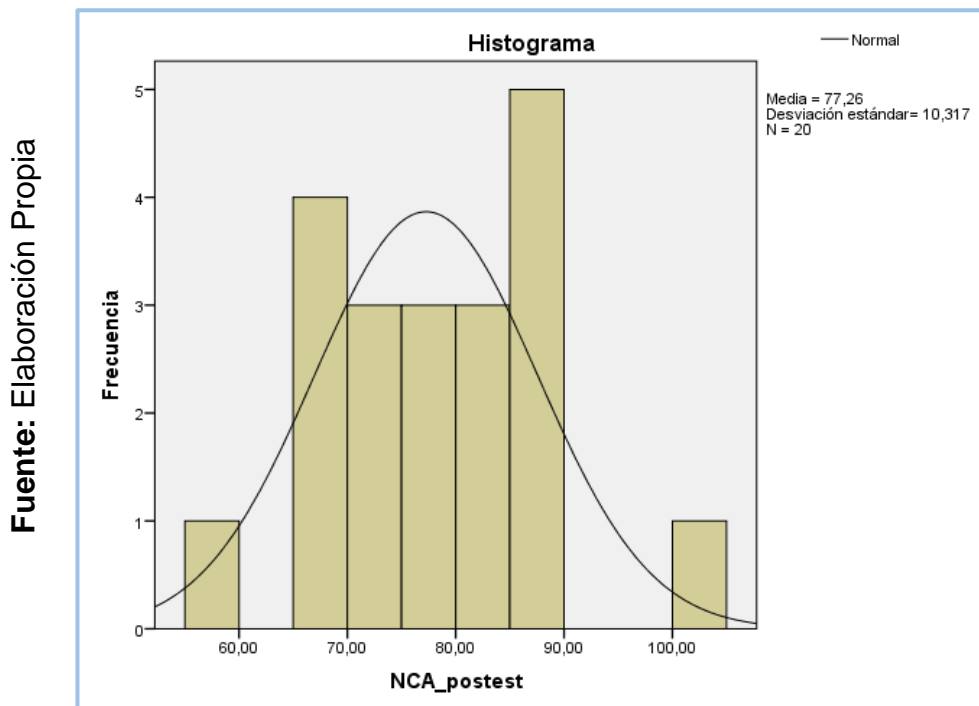


Figura 18: Prueba de Normalidad del nivel de cotizaciones aceptadas después de implementar el Sistema Web



3.3. Prueba se Hipótesis

Hipótesis de Investigación 1:

- **H1:** El Sistema Web incrementa el nivel de cumplimiento de entregas en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.
- **Indicador:** Nivel de cumplimiento de entregas

Hipótesis Estadísticas

Definiciones de Variables:

NCEa: Nivel de cumplimiento de entregas antes de utilizar el sistema web.

NCEd: Nivel de cumplimiento de entregas después de utilizar el sistema web.

- **H0:** El Sistema Web no incrementa el nivel de cumplimiento de entregas en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.

$$H_0: NCEa \geq NCEd$$

El indicador sin el Sistema Web es mejor que el indicador con el Sistema Web.

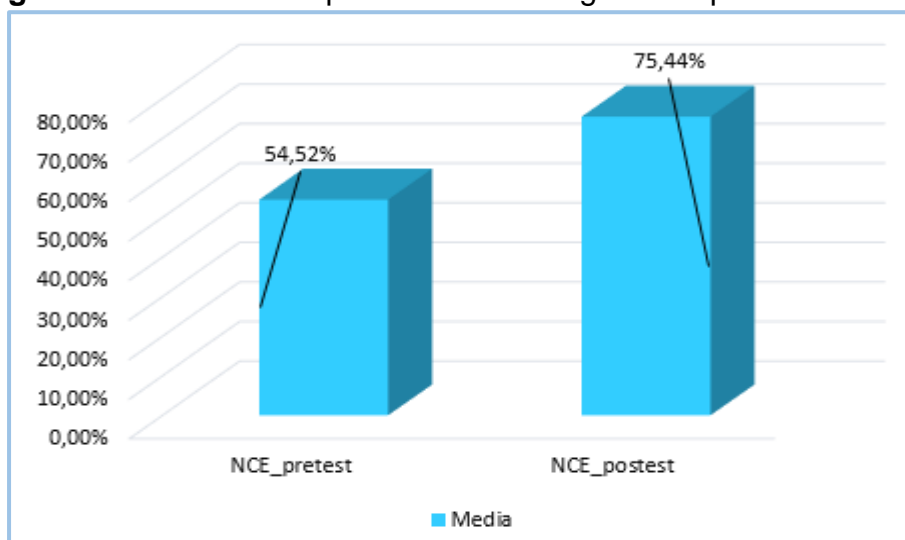
- **HA:** El Sistema Web incrementa el nivel de cumplimiento de entregas en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.

$$H_A: NCEa < NCEd$$

El indicador con el Sistema Web es mejor que el indicador sin el Sistema Web

En la Figura 18, el nivel de cumplimiento de entregas (Pre Test), es de 54.52% y el Post-Test es 75.44%.

Figura 19: Nivel de cumplimiento de entregas-Comparativa General



Fuente: Elaboración Propia

Evidenciado Figura 19 existe aquel aumento sobre su nivel en cumplimiento para entregas, de tal forma valide para comparar respectivamente, incrementa el 54.52% sobre 75.44%.

Para aquellos resultados en contraste para hipótesis utiliza T-Student, ya que para aquellos valores logrados (Pre-Test y Post-Test).

Tabla 18: Prueba de T-Student para el nivel de cumplimiento de entregas en el proceso de control de cotizaciones antes y después de la implementación del Sistema Web

Prueba de T-Student				
	Media	T	gl	Sig. (bilateral)
NCE_pretest	54,5195	-9,843	19	,000
NCE_postest	75,4430			

Fuente: Elaboración Propia

De tal forma, es negado aquella hipótesis nula y se acepta aquellas hipótesis alternas de 95% en confianza, ya que, su valor T contraste son -9,843, evidenciado -1,7291 (tabla 18).

Figura 20: Prueba T-Student – Nivel de cumplimiento de entregas



Fuente: Elaboración Propia

Para $T = -9,843$ está en la zona de rechazo, por ello accede a las hipótesis alternas. En conclusión, el Sistema Web incrementa el nivel de cumplimiento en entregas para aquel proceso control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.

Empleando la fórmula T Student:

Fórmula T-Student	Desarrollo
$t = \frac{\bar{x} - \mu}{s/\sqrt{n}}$ <p><i>u = media de la población</i></p> <p><i>x = media de la distribución de los datos</i></p> <p><i>n = tamaño de la muestra</i></p>	$T_c = \frac{54,52 - 75,44}{9,50638/\sqrt{20}}$ $T_c = \frac{54,52 - 75,44}{9,5063/4,4721}$ $T_c = \frac{-20,92}{2,1257}$ $T_c = -9,843$

Hipótesis de Investigación 2:

- **H2:** El Sistema Web incrementa el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C
- **Indicador:** Nivel de cotizaciones aceptadas

Hipótesis Estadísticas

Definiciones de Variables:

NCAa: Nivel de cotizaciones antes de usar el Sistema Web.

NCAd: Nivel de cotizaciones después de usar el Sistema Web.

H0: El Sistema Web no incrementa el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C

$$H_0 = NCAa \geq NCAd$$

El indicador sin el Sistema Web es mejor que el indicador con el Sistema Web.

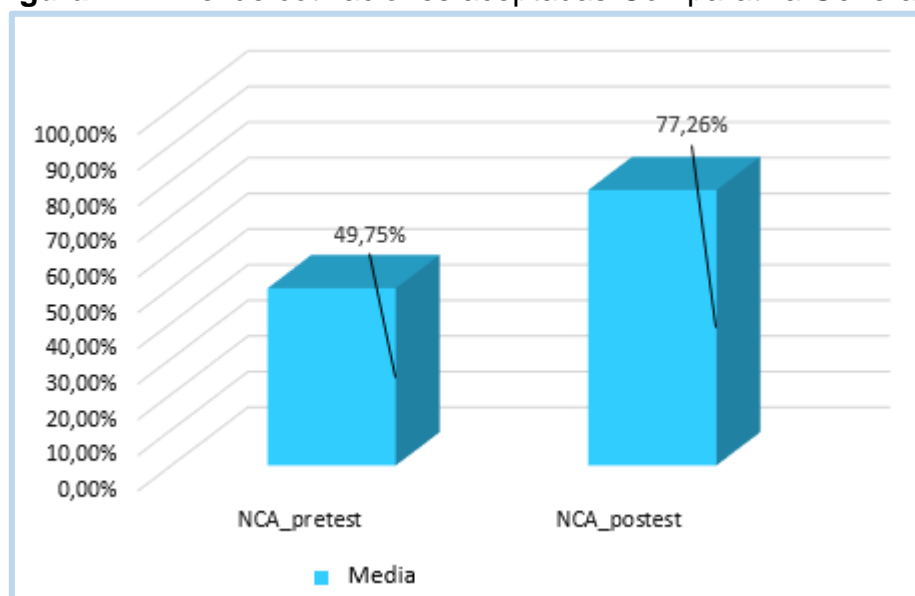
HA: El Sistema Web incrementa el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C

$$H_A = NCAa < NCAd$$

Aquel indicador que integra Sistema Web es excelente a diferencia que aquel indicador no integre un Sistema Web.

Para aquel nivel en cotizaciones aceptadas (Pre Test), son 49,75% , mientras su Post-Test son 77,26%.

Figura 21: Nivel de cotizaciones aceptadas-Comparativa General



Fuente: Elaboración Propia

Esta determinado hay incremento según la evidencia sobre su nivel en cotizaciones aceptadas, ya que se puede evidenciar, quien incrementa 49,75% a 77,26%.

De manera que, aquellos resultados en contraste en hipótesis realizan el T-Student, por lo tanto, los valores logrados (Pre-Test y Post-Test) son establecidos normal.

Tabla 19: Prueba de T-Student para el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones antes y después de la implementación del Sistema Web

Prueba de T-Student				
	Media	T	gl	Sig. (bilateral)
NCA_pretest	49,7495	-7,246	19	,000
NCA_postest	77,2615			

Fuente: Elaboración Propia

De manera que, niega aquella hipótesis nula, el cual acepta aquellas hipótesis alternas 95% en confianza. Ya que, su valor T son -7,246, evidenciado menor a -1.7291

Figura 22: Prueba T-Student – Nivel de cotizaciones aceptadas



Fuente: Elaboración Propia

Aquel el valor $T = -7,246$ está sobre una zona en negación, por ello acepta la hipótesis alterna. En conclusión, el Sistema Web aumenta su nivel en cotizaciones aceptadas para su proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.

Empleando la formula T Student:

Fórmula T-Student	Desarrollo
<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> $t = \frac{\bar{x} - \mu}{s/\sqrt{n}}$ </div> <p><i>u = media de la población</i></p> <p><i>x = media de la distribución de los datos</i></p> <p><i>n = tamaño de la muestra</i></p>	$T_c = \frac{49,75 - 77,26}{16,97973/\sqrt{20}}$ $T_c = \frac{49,75 - 77,26}{16,9797/4,4721}$ $T_c = \frac{-27,51}{3,7968}$ $T_c = -7,246$

IV. DISCUSIÓN

DISCUSIÓN

Para la actual investigación, logro como resultado después de incorporar un Sistema Web incremento su nivel de cumplimiento de entregas con 54.52% a 75.44% en el proceso de control de cotizaciones, por consiguiente, incremento un 20.92%.

De tal forma, según Walther Atuncar, en su tesis “Sistema web para el proceso de control de almacén en la empresa Invesux S.R.L, Los Olivos”, concluyo aquel sistema web influye sobre un incremento en % en entregas puntuales con 34.25% a 76.43%

Como tal se logró aquel resultado para el Sistema web aumento el nivel de cotizaciones aceptadas para el proceso de control en cotizaciones con 49.75% a 77.26%, lo que equivale a que incremento en 27.51%.

Por lo tanto, Bryan Quispe, en su investigación “Sistema web para el proceso de cotización de arquitectura publicitaria en la empresa Oswaldo Oscoco”, obtuvo la conclusión del sistema web influye sobre el aumento (cotizaciones aceptadas) con 31.43% a 37.93%, lo que equivale a un incremento de 6.5%.

Los resultados logrados de aquella investigación determinan que el uso de herramientas tecnológicas ofrece el fácil acceso de información como también en los procesos, dado a ello el Sistema Web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C incrementa su nivel en cotizaciones aceptadas durante el plazo establecido en 27.51% y el nivel de cumplimiento para entregas con 20.92%.

Tal resultado logrado se finaliza maximizando aquel proceso en la influencia tecnológica.

V. CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Tales conclusiones logradas son:

PRIMERO: Culminando que el Sistema Web aumento el nivel de cumplimiento de entregas sobre lo establecido 20.92%. Teniendo inicialmente una media de 54.52% y posteriormente 75.44%. De tal forma se indica sobre aquel Sistema Web incremento aquel nivel de cumplimiento durante su plazo establecido en el control de cotizaciones. Por otro lado, en el contraste de hipótesis se obtuvo el valor $T=-9,843$ en la prueba de T-Student, en la cual se acepta la hipótesis alterna y niega aquella hipótesis nula, siendo T alto a -1.7291.

SEGUNDO: Culminando que el Sistema Web maximizo aquel nivel en cotizaciones aceptadas con 27.51%. Teniendo inicialmente una media de 49.75% y posteriormente un 77.26%. De tal forma indica sobre un Sistema Web incremento su nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones. Por otro lado, en el contraste de hipótesis se obtuvo el valor $T=-7,246$ en la prueba de T-Student, en la cual se acepta la hipótesis alterna, el cual se niega aquella hipótesis nula, siendo T alto a -1.7291.

TERCERO: De tal forma se culmina automatizando aquel Proceso en un bien común, como tal se determinó los objetivos de dicha investigación.

VI. RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES

Primero con respecto a las recomendaciones para la empresa, se sugiere lo siguiente:

- ✚ Dar mayor importancia a invertir en equipos modernos en tecnología y para que soporte nuevos sistemas ya sea web o escritorio.
- ✚ Mejorar la administración y elaboración de informes.
- ✚ Contratar a un profesional para el área de TI, que tenga conocimientos tanto en programación y redes.
- ✚ Realizar más adelante investigaciones sobre la ya existente, dándole punto adicional que agregar. Cuyo propósito es mejorar dicho proceso junto a otros involucrados, de tal forma la empresa Sistema Bar S.A.C. tendrá en continua su mejora sobre dicho proceso generando un valor para sí mismo.

Por último, con respecto a las recomendaciones para empresas desarrolladoras de software, se recomienda lo siguiente:

- ✚ Realizar una investigación detallada de los procesos que se desarrollan en una entidad.
- ✚ Utilizar algún marco de trabajo, quien se adecue y ayude al sistema ser consistente
- ✚ Implementar nuevos módulos, opciones y alertas para darle mayor valor agregado a las funcionalidades del sistema web.

REFERENCIAS

ALAIMO, D. *Proyector con Scrum: Flexibilidad, aprendizaje, innovación y colaboración en contextos complejos*. 2014. Buenos Aires: Klerr

ISBN: 978-987-45158-1-0

ACTUALIDADEMPRESA. 2014. *Gestión de proveedores: elaciones, proceso, análisis, selección y evaluaciones* [Consulta 17 agosto 2018]. Disponible en: <http://actualidadempresa.com/gestion-de-proveedores-relaciones-proceso-analisis-seleccion-y-evaluaciones-4444/>

CARVALHO,Angelica. *Sistema web responsivo para gestão do controle da produção de café*. Tesis para optar el título de Ingeniera en Sistemas. Universidad de José do Rosario Vellano, en Alfenas-Brazil,2016.

DIAZ,Melina.*Diseño web y Desarrollo* [fecha de consulta: 15 septiembre 2019]. Obtenido de: <https://www.fuegoyamana.com/blog/apl.icacion-web-o-de-escritorio-para-tu-negocio/>

GRANDE ,Idefonso y ABASCAL,Elena.*Fundamentos y técnicas de investigación de investigación comercial*.11ª ed.Madrid:ESIC EDITORIAL,2011.

ISBN:978-84-7356-747-3

HERNÁNDEZ, Roberto, FERNÁNDEZ, Carlos y BAPTISTA, Pilar. *Metodología de la Investigación*. 4a ed. México: McGraw- Hill, 2006. 882 pp. ISBN 970-10-5753-8

ICART,MARIA Y PULPON,ANNA, Fuentelsaz .Carmen. *Elaboración y presentación de un proyecto de investigación y una tesina* Barcelona: Publicacions Edicions de la Universitat de Barcelona, 206. ISBN: 84-8338-485-X

LAUDON, KENNETH Y LAUDON. *Sistemas de Información Gerencial: administración de la empresa digital* [en línea]. Octava Edición. México: 2015. [fecha de consulta 15 Septiembre 2016]. Disponible en:

https://books.google.com.pe/books/about/Sistemas_de_informaci%C3%B3n_gerencial.html?id=KD8ZZ66PF-gC

LERMA, Alejandro y MARQUEZ, Enrique. Comercio y Marketing Internacional [en línea]. Mexico: 2015. [Fecha de consulta: 24 de abril 2019]. Disponible en: <http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/%5BPD%5D%20Libros%20-%20Comercio%20y%20Marketing%20internacional.pdf>

LUJÁN, Sergio. Programación de aplicaciones web: historia, principios básicos y clientes web. 1° ed. España: Editorial Club Universitario [fecha de consulta: 30 de octubre de 2017]. ISBN: 84-8454-206-8.

LAUDON, Kenneth y LAUDON, Jane. Sistemas de información gerencial [en línea]. 12°ed. Mexico: Pearson, 2012 [fecha de consulta: 15 de octubre de 2017] ISBN: 978-607-32-0950-2. Disponible en goo.gl/srympt

MARTÍNEZ, Alejandro y MARTÍNEZ, Raúl. Guía a Rational Unified Process [en línea]. España: 2011. [Fecha de consulta: 1 de Octubre de 2016]. Disponible en: <https://anaylenlopez.files.wordpress.com/2011/03/trabajo-guia20rup.pdf>

MALHOTRA, Naresh. Investigación de mercado. México: Prentice-Hall, 2008. ISBN: 9789702611851

MEJIA, Alonso. Estructura Presupuestal de un proyecto económico, 1°ed. Bogotá: Universidad Santo Tomas, 2005. ISBN: 958-631-365-4

MERCADO, Salvador. Comercio Internacional I: Mercadotecnia internacional Importación- Exportación, 4° ed. Mexico. Editorial Limusa, 2000. ISBN: 968-18-6058-6

MATILAINEN, Janne. Improving the Quotation Process of an After-Sales Unit. Tesis para optar el título en Administración Industrial. Metropolia University of Applied Sciences, 2014.

MORALES, Marcos. Metodología de la Investigación. 5a ed., 2010. 176 pp.
ISBN: 978-970-10-5753-7

MORA, Luis. Indicadores de la gestión logística. 2ª ed. Bogotá: Ecoe Ediciones. 2012.
ISBN 978-958-648-563-0

RINCON, Carlos. Costos para PyME. 1ª ed. Bogotá D.C: Ecoe Ediciones. 2011.
ISBN 978-958-648-717-7

SIERRA, Ivan. Cuadro comparativos métodos. Slideshare. [fecha de consulta 15 de Octubre de 2016]. Disponible en: <http://es.slideshare.net/ivansierra20/cuadro-comparativo-metodos>

SCRUMstudy. Una guía para el conocimiento de Scrum. 2013 ed. Estados Unidos: SCRUMstudy, 2013 [fecha de consulta: 30 de octubre del 2017].
ISBN: 978-0-9899252-0-4

TORO, Francisco. Costos ABC y Presupuestos. 1a ed. Bogotá: Ecoe Ediciones, 2014.
ISBN 978-958-648-667-5

PALELLA, Santa y MARTINS, Feliberto. Metodología de la investigación cuantitativa [en línea]. 3º ed. Venezuela: Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador, 2012 [fecha de consulta: 05 de mayo de 2018].
ISBN: 980-273-445-4.

QUISPE, Bryan. Sistema web para el proceso de cotización de arquitectura publicitaria en la empresa Oswaldo Oscoco. Tesis de Ingeniero de Sistemas. Universidad César Vallejo, Lima, 2017. Disponible en <https://goo.gl/P9QthJ>

VERTICE. La calidad en el servicio al cliente. 1ª ed. Málaga: Editorial Vertice. 2008.
ISBN 978-84-95533-71-8

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de Consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
¿En qué medida un sistema web influye en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C?	Determinar la influencia de un sistema web en el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C.	HG: El sistema web mejora el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C.	Sistema web			TIPO DE INVESTIGACIÓN Aplicada DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Pre-experimental POBLACIÓN: *350 registros de cotizaciones para el nivel de cumplimiento de entregas *100 registros de cotizaciones para el nivel de cotizaciones aceptadas MUESTRA: 183 registros de cotizaciones TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN Fichaje INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN Ficha de registro
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	VARIABLE DEPENDIENTE	Servicio	Nivel de cumplimiento de entregas	
<ul style="list-style-type: none"> ¿En qué medida un sistema web influye en el nivel de cumplimiento de entregas del proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C? ¿En qué medida un sistema web influye en el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C? 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar la influencia de un sistema web en el nivel de cumplimiento de entregas del proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C. Determinar la influencia de un sistema web en el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C. 	<p>H1: El sistema web aumenta el nivel de cumplimiento de entregas en el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C.</p> <p>H2: El sistema web aumenta el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones de la empresa Sistema Bar S.A.C.</p>	Control de Cotizaciones	Análisis de calidad	Nivel de cotizaciones aceptadas	

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 02: Entrevista

ENTREVISTA PARA DETERMINAR LA PROBLEMÁTICA EN LA EMPRESA SISTEMA BAR S.A.C

Nombre Entrevistado	Sr. Jesús Francisco Landa Flores
Cargo	Gerente General
Fecha	20/04/2019

1) ¿Cuál es el rubro de la empresa? ¿A qué se dedica?

La empresa Sistema Bar se dedica a la venta y alquilar de sistemas informáticos administrativos, así también de equipos POS a restaurantes, bares, discotecas, restobares y/o otros rubros.

2) ¿Cuál es el proceso principal de la empresa?

El proceso principal que realiza la empresa es el proceso de control de cotizaciones, ya que mediante este proceso se da a conocer el costo de nuestros servicios que brindamos a nuestros clientes, que viene hacer la venta, alquiler e instalación de sistemas informáticos y los equipos POS.

3) ¿Cuenta con alguna herramienta informática que optimice el proceso de control cotizaciones?

Si, actualmente se cuenta con la herramienta de Word que ayuda a realizar las cotizaciones, ya que se tiene plantillas de las cotizaciones, además se tiene tablas donde se maneja los precios según los requerimientos del cliente.

4) ¿El proceso de control de cotizaciones se realiza de manera eficiente?

Relativamente, el proceso de control de cotizaciones debemos estar siempre en la oficina y realizar desde ahí las cotizaciones que nos han solicitado los clientes .Esto genera un tiempo mínimo perdido, además nos puede perjudicar ya que otras empresas pueden tener un ventaja al enviar antes que nosotros. Por otro lado a veces no se envían a tiempo las cotizaciones, osea en un plazo determinado, por lo que puede gnerar pérdida de clientes o descontento de ellos.

5) ¿Se les hace difícil buscar una cotización de una determinada fecha?

Si, a veces cuando se requiere hacer la búsqueda de las cotizaciones que se hizo a un determinado cliente, así también las cotizaciones que han sido aprobadas o desaprobadas, existe demora en ello debido a que los archivos están formato de Word, esto origina que la búsqueda no sea sencilla.

6) ¿Cómo se lleva a cabo el proceso de cotización?

El proceso de cotización se origina cuando el cliente se contacta con él por medio de llamada o correo, diciendo que necesita un sistema ya sea de punto de venta, administrativo, logístico o financiero; una vez el cliente haya sido atendido por el Gerente General, este le designa a la asistente administrativa que realice la cotización con los costos especificados por él, en el cual incluyen IGV, incorporación a facturación electrónica, instalación, equipamiento, etc. Luego la asistente administrativa remite la cotización al Gerente General para que verifique si los precios están correctos, si todo estuviese bien, el da la autorización a la asistente administrativa de que envíe la cotización al cliente a un correo determinado, que ya se le había solicitado al principio al cliente. Al finalizar si el cliente aprueba la cotización enviada; se da inicio a la instalación de lo solicitado.

7) ¿Quiénes son las personas encargadas que realizan la manipulación de las cotizaciones?

Las personas encargadas de manejar las cotizaciones son el Gerente General y la asistente administrativas, ya que el gerente es el que aprueba el envío de las cotizaciones y tiene más conocimiento de todo lo que ofrece el servicio, por otro lado la asistente administrativa es la que redacta y digita los precios de los servicios que le va diciendo el Gerente General.

8) ¿Cree usted que un sistema informático subsanaría el problema que se presenta en el control de cotizaciones?

Nos facilita el envío de cotizaciones en corto tiempo, ya que podríamos tener la disponibilidad de la información a tiempo real. Por otro lado ayudaría al manejo, búsqueda y control de las cotizaciones que han sido solicitadas, enviadas, aceptadas o rechazadas por cada cierto tiempo determinado.

SISTEMA BAR S A C



JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
GERENTE GENERAL

Anexo 03: Constancia de Investigación



FinBar (Finanzas)
LogBar (Logística)
PosBar (Punto de Venta)
AdminBar (Administración)

CONSTANCIA

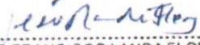
El que suscribe, en representación de **SISTEMA BAR S.A.C.**, con RUC N° **20604159882** representado como Gerente General el Sr. **JESÚS FRANCISCO LANDA FLORES** con N° de **DNI 40843090**, constata lo siguiente:

HACE CONSTAR:


Que la Srta. **LIZBETH YOMIRA MAYHUA ORIUNDO**, identificada con el **DNI N° 73701666**, estudiante de la escuela de ingeniería de Sistemas de la Universidad Cesar Vallejo, actualmente se encuentra realizando de forma satisfactoria su proyecto de investigación titulada: **“Sistema Web para el Proceso de Control de Cotizaciones en la Empresa Sistema Bar S.A.C”** en nuestras instalaciones.

Se expide el presente documento, de acuerdo a Ley, para los fines que el interesado crea conveniente.

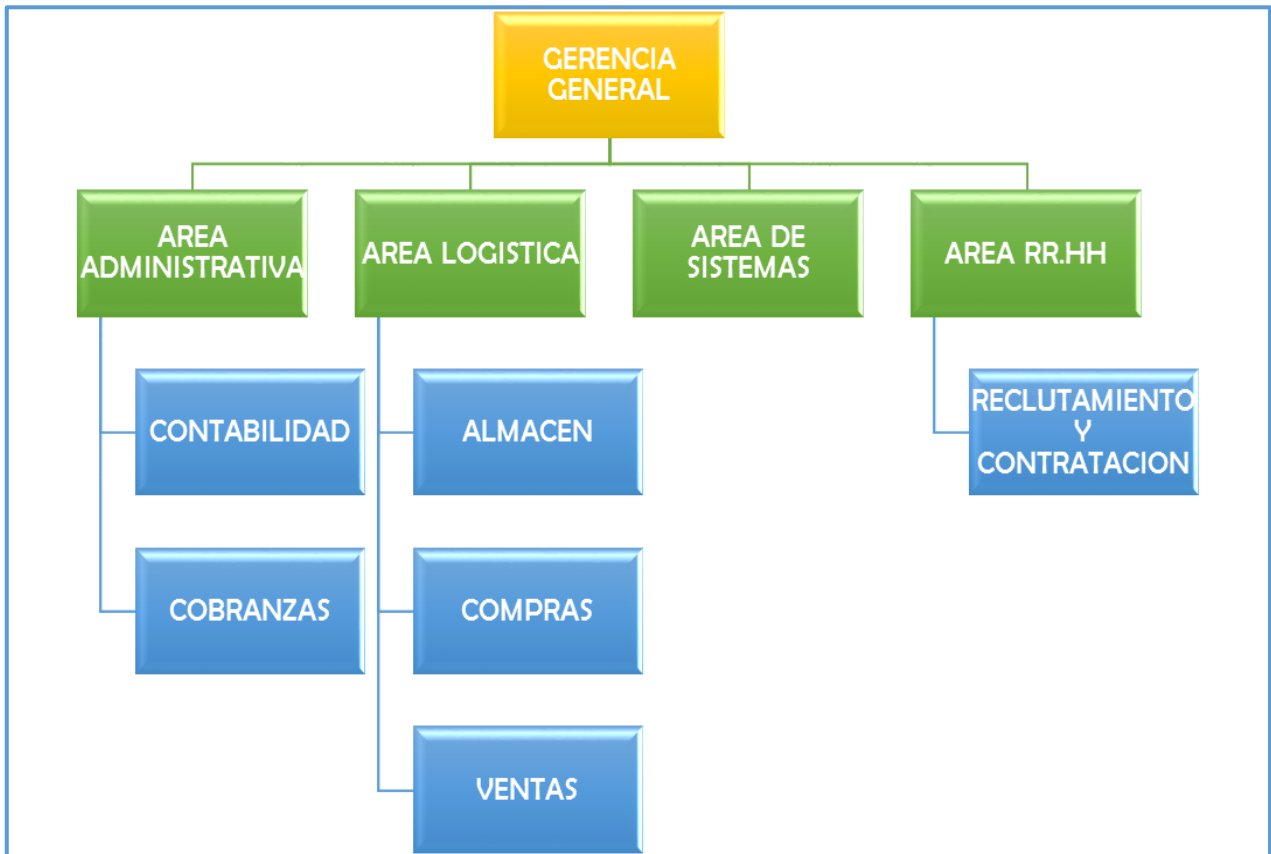
Lima, 13 de Mayo del 2019

SISTEMA BAR S A C

JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
GERENTE GENERAL

Jr. Mariano Angulo 2863 - Lima - Lima - Lima
Telefono: 929864129 - 949790136

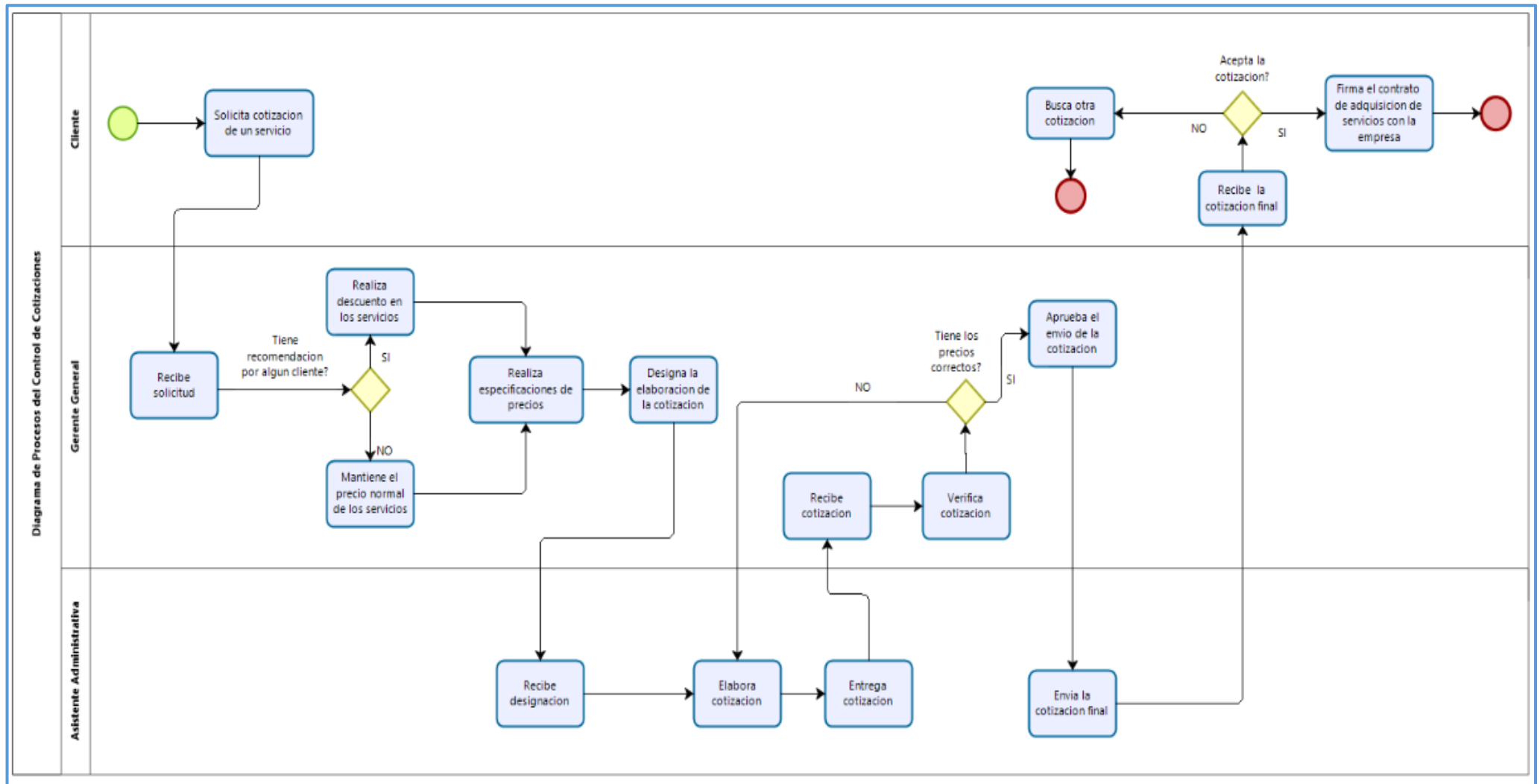
 <https://sistemabar.pe>
 <https://www.facebook.com/sistemabar>
 ilanda@sistemabar.pe

Anexo 04: Organigrama de la empresa



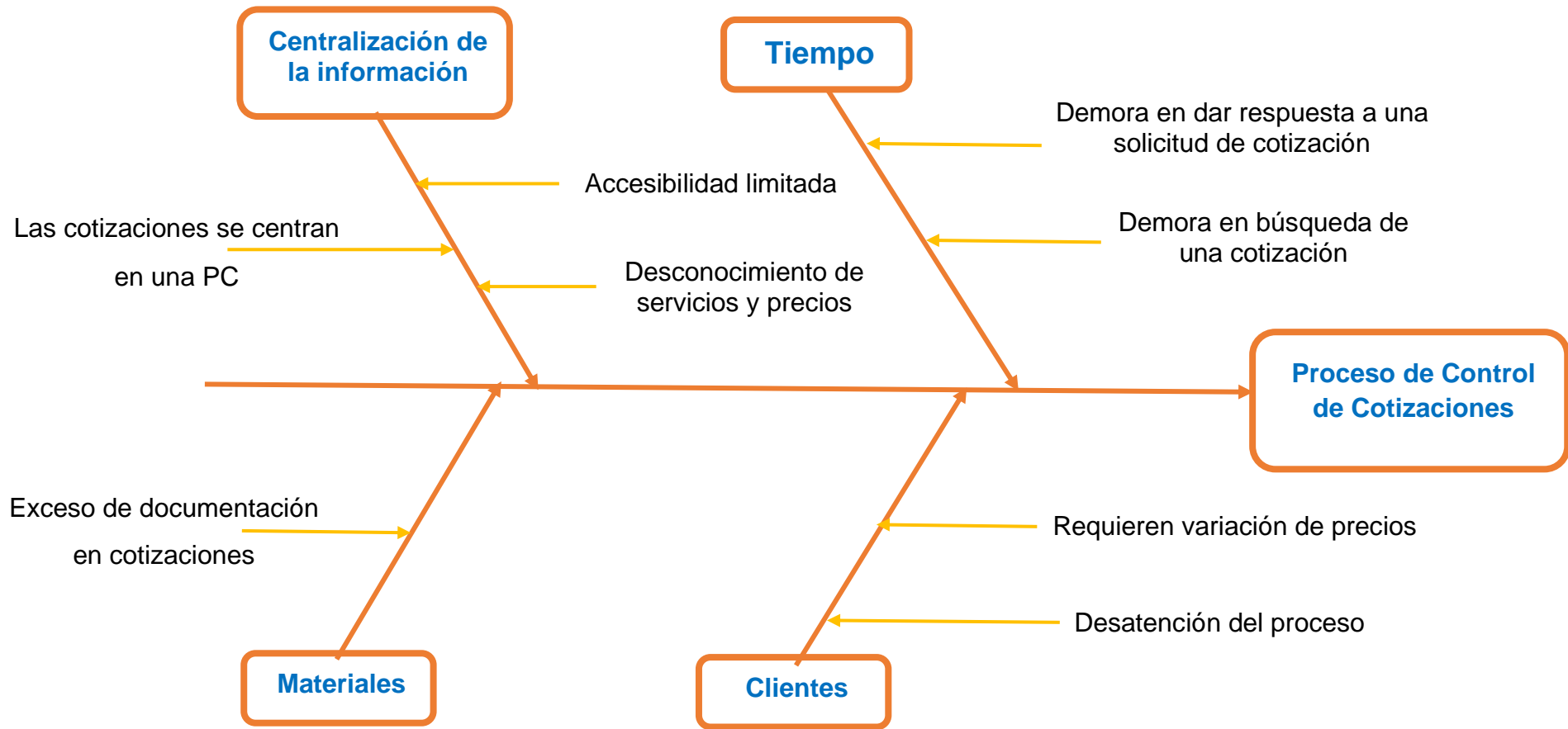
Fuente: Sistema Bar S.A.C

Anexo 05: Diagrama de Procesos



Fuente: Sistema Bar S.A.C

Anexo 06: Diagrama de Ishikawa



Fuente: Elaboración propia

Anexo 07: Ficha de registro - ReTest

INVESTIGADOR	Lizbeth Yomira Mayhua Oriundo	TIPO DE PRUEBA	ReTest
TITULO DE INVESTIGACION	Sistema web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C		
FECHA INICIO	01/03/2019	FECHA FIN	23/03/2019
INDICADOR	Nivel de cumplimiento de entregas	FORMULA	
		$\frac{\text{Nro de cotizaciones cumplidos a tiempo}}{\text{Nro total cotizaciones requeridos}} \times 100\%$	

ITEM	FECHA	Nro de cotizaciones cumplidos a tiempo	Nro total cotizaciones requeridos	Nivel de cumplimiento de entregas (%)
1	01/03/2019	6	10	60,00
2	02/03/2019	5	9	55,56
3	04/03/2019	4	8	50,00
4	05/03/2019	4	8	50,00
5	06/03/2019	5	9	55,56
6	07/03/2019	6	10	60,00
7	08/03/2019	5	9	55,56
8	09/03/2019	6	10	60,00
9	11/03/2019	5	8	62,50
10	12/03/2019	5	10	50,00
11	13/03/2019	4	9	44,44
12	14/03/2019	4	8	50,00
13	15/03/2019	6	10	60,00
14	16/03/2019	5	9	55,56
15	18/03/2019	4	9	44,44
16	19/03/2019	5	10	50,00
17	20/03/2019	4	8	50,00
18	21/03/2019	6	11	54,55
19	22/03/2019	5	9	55,56
20	23/03/2019	5	9	55,56

99

183

53,96

SISTEMA BAR S A C


 JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
 GERENTE GENERAL

INVESTIGADOR	Lizbeth Yomira Mayhua Oriundo	TIPO DE PRUEBA	ReTest
TITULO DE INVESTIGACION	Sistema web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C		
FECHA INICIO	01/03/2019	FECHA FIN	23/03/2019
INDICADOR	Nivel de cotizaciones aceptadas	FORMULA	
		$\frac{\text{Nro de cotizaciones aceptadas}}{\text{Nro total de cotizaciones enviadas}} \times 100\%$	

ITEM	FECHA	Nro de cotizaciones aceptadas	Nro total de cotizaciones enviadas	Nivel de cotizaciones aceptadas (%)
1	01/03/2019	3	6	50,00
2	02/03/2019	2	5	40,00
3	04/03/2019	2	4	50,00
4	05/03/2019	1	4	25,00
5	06/03/2019	3	5	60,00
6	07/03/2019	2	6	33,33
7	08/03/2019	3	5	60,00
8	09/03/2019	4	6	66,67
9	11/03/2019	3	5	60,00
10	12/03/2019	3	5	60,00
11	13/03/2019	2	4	50,00
12	14/03/2019	2	4	50,00
13	15/03/2019	3	6	50,00
14	16/03/2019	2	5	40,00
15	18/03/2019	2	4	50,00
16	19/03/2019	3	5	60,00
17	20/03/2019	2	4	50,00
18	21/03/2019	2	6	33,33
19	22/03/2019	2	5	40,00
20	23/03/2019	2	5	40,00

48

99

48,42

SISTEMA BAR S A C



 JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
 GERENTE GENERAL

Anexo 08: Ficha de registro Pre-Test

INVESTIGADOR	Lizbeth Yomira Mayhua Oriundo	TIPO DE PRUEBA	Pre-Test
TITULO DE INVESTIGACION	Sistema web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C		
FECHA INICIO	01/04/2019	FECHA FIN	23/04/2019
INDICADOR	Nivel de cumplimiento de entregas	FORMULA	
		$\frac{\text{Nro de cotizaciones cumplidos a tiempo}}{\text{Nro total cotizaciones requeridos}} \times 100\%$	

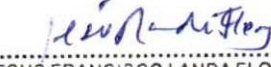
ITEM	FECHA	Nro de cotizaciones cumplidos a tiempo	Nro total cotizaciones requeridos	Nivel de cumplimiento de entregas (%)
1	01/04/2019	6	10	60,00
2	02/04/2019	5	9	55,56
3	03/04/2019	4	8	50,00
4	04/04/2019	4	8	50,00
5	05/04/2019	6	9	66,67
6	06/04/2019	6	10	60,00
7	08/04/2019	4	9	44,44
8	09/04/2019	6	10	60,00
9	10/04/2019	5	8	62,50
10	11/04/2019	5	10	50,00
11	12/04/2019	4	9	44,44
12	13/04/2019	4	8	50,00
13	15/04/2019	6	10	60,00
14	16/04/2019	5	9	55,56
15	17/04/2019	4	9	44,44
16	18/04/2019	5	10	50,00
17	19/04/2019	4	8	50,00
18	20/04/2019	6	11	54,55
19	22/04/2019	5	9	55,56
20	23/04/2019	6	9	66,67

100

183

54,52

SISTEMA BAR S A C


 JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
 GERENTE GENERAL

INVESTIGADOR	Lizbeth Yomira Mayhua Oriundo	TIPO DE PRUEBA	Pre-Test
TITULO DE INVESTIGACION	Sistema web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C		
FECHA INICIO	01/04/2019	FECHA FIN	23/04/2019
INDICADOR	Nivel de cotizaciones aceptadas	FORMULA	
		$\frac{\text{Nro de cotizaciones aceptadas}}{\text{Nro total de cotizaciones enviadas}} \times 100\%$	

ITEM	FECHA	Nro de cotizaciones aceptadas	Nro total de cotizaciones enviadas	Nivel de cotizaciones aceptadas (%)
1	01/04/2019	3	6	50,00
2	02/04/2019	3	5	60,00
3	03/04/2019	2	4	50,00
4	04/04/2019	1	4	25,00
5	05/04/2019	3	6	50,00
6	06/04/2019	2	6	33,33
7	08/04/2019	3	4	75,00
8	09/04/2019	4	6	66,67
9	10/04/2019	3	5	60,00
10	11/04/2019	3	5	60,00
11	12/04/2019	2	4	50,00
12	13/04/2019	3	4	75,00
13	15/04/2019	2	6	33,33
14	16/04/2019	2	5	40,00
15	17/04/2019	2	4	50,00
16	18/04/2019	3	5	60,00
17	19/04/2019	2	4	50,00
18	20/04/2019	2	6	33,33
19	22/04/2019	2	5	40,00
20	23/04/2019	2	6	33,33
		49	100	49,75

SISTEMA BAR S A C


 JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
 GERENTE GENERAL

Anexo 09: Ficha de registro Pos-test

INVESTIGADOR	Lizbeth Yomira Mayhua Oriundo	TIPO DE PRUEBA	Post-Test
TITULO DE INVESTIGACION	Sistema web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C		
FECHA INICIO	01/10/2019	FECHA FIN	24/10/2019
INDICADOR	Nivel de cumplimiento de entregas	FORMULA	
		$\frac{\text{Nro de cotizaciones cumplidos a tiempo}}{\text{Nro total cotizaciones requeridos}} \times 100\%$	

ITEM	FECHA	Nro de cotizaciones cumplidos a tiempo	Nro total cotizaciones requeridos	Nivel de cumplimiento de entregas (%)
1	01/10/2019	8	10	80,00
2	02/10/2019	7	9	77,78
3	03/10/2019	6	8	75,00
4	04/10/2019	6	8	75,00
5	05/10/2019	7	9	77,78
6	07/10/2019	7	10	70,00
7	09/10/2019	6	9	66,67
8	10/10/2019	8	10	80,00
9	11/10/2019	6	8	75,00
10	12/10/2019	7	10	70,00
11	14/10/2019	8	9	88,89
12	15/10/2019	6	8	75,00
13	16/10/2019	7	10	70,00
14	17/10/2019	7	9	77,78
15	18/10/2019	7	9	77,78
16	19/10/2019	8	10	80,00
17	21/10/2019	6	8	75,00
18	22/10/2019	8	11	72,73
19	23/10/2019	7	9	77,78
20	24/10/2019	6	9	66,67

138

183

75,44

SISTEMA BAR S A C


 JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
 GERENTE GENERAL

INVESTIGADOR	Lizbeth Yomira Mayhua Oriundo	TIPO DE PRUEBA	Post-Test
TITULO DE INVESTIGACION	Sistema web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C		
FECHA INICIO	01/10/2019	FECHA FIN	23/04/2019
INDICADOR	Nivel de cotizaciones aceptadas	FORMULA	
		$\frac{\text{Nro de cotizaciones aceptadas}}{\text{Nro total de cotizaciones enviadas}} \times 100\%$	

ITEM	FECHA	Nro de cotizaciones aceptadas	Nro total de cotizaciones enviadas	Nivel de cotizaciones aceptadas (%)
1	01/10/2019	7	8	87,50
2	02/10/2019	7	7	100,00
3	03/10/2019	4	6	66,67
4	04/10/2019	5	6	83,33
5	05/10/2019	4	7	57,14
6	07/10/2019	6	7	85,71
7	09/10/2019	5	6	83,33
8	10/10/2019	6	8	75,00
9	11/10/2019	4	6	66,67
10	12/10/2019	5	7	71,43
11	14/10/2019	7	8	87,50
12	15/10/2019	5	6	83,33
13	16/10/2019	6	7	85,71
14	17/10/2019	5	7	71,43
15	18/10/2019	6	7	85,71
16	19/10/2019	6	8	75,00
17	21/10/2019	4	6	66,67
18	22/10/2019	6	8	75,00
19	23/10/2019	5	7	71,43
20	24/10/2019	4	6	66,67

107

138

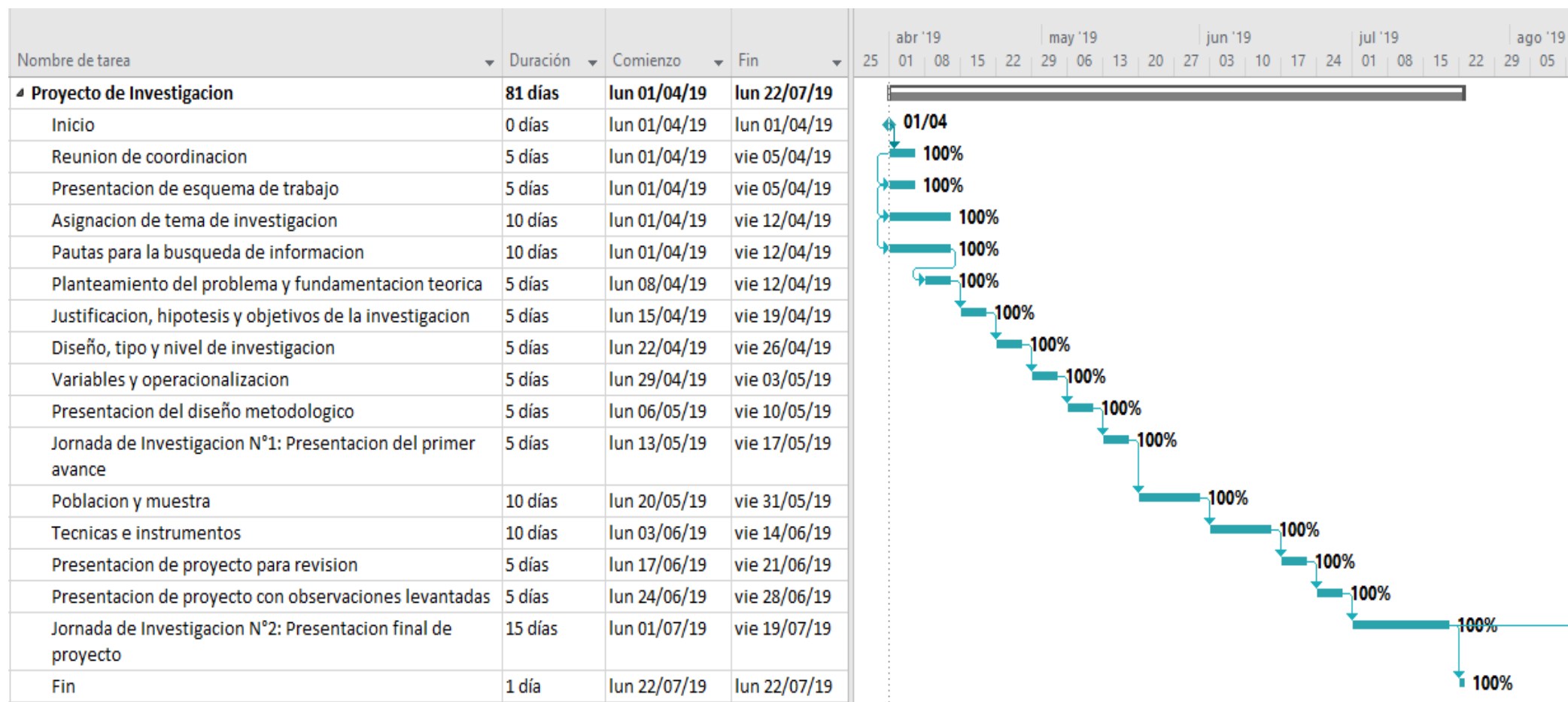
77,26

SISTEMA BAR S A C

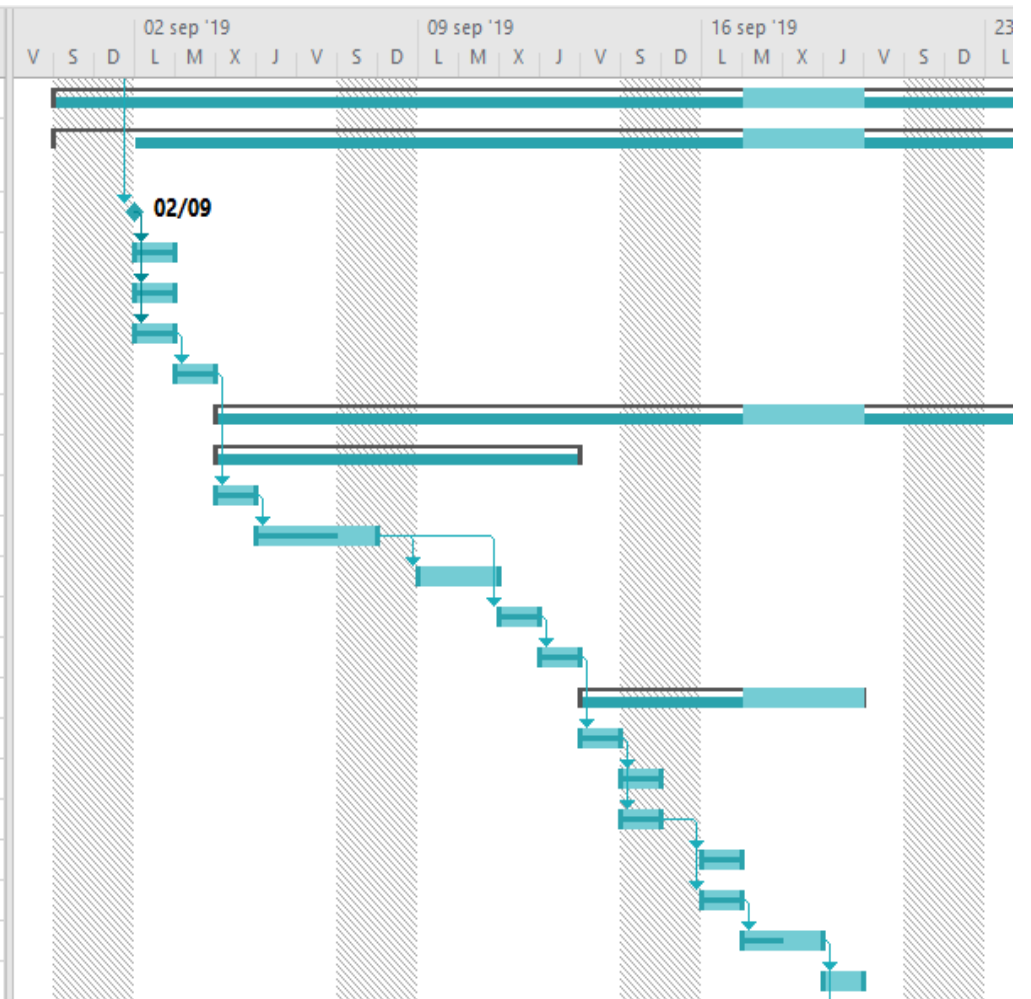


 JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
 GERENTE GENERAL

Anexo 10: Cronograma de actividades



Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin
Desarrollo de Investigacion	76 días	vie 30/08/19	sáb 14/12/19
Proyecto: Sistema Web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C	76 días	vie 30/08/19	sáb 14/12/19
Inicio Desarrollo	0 días	lun 02/09/19	lun 02/09/19
Definicion del equipo de desarrollo	1 día	lun 02/09/19	lun 02/09/19
Acta de Constitucion	1 día	lun 02/09/19	lun 02/09/19
Declaracion de vision del Proyecto	1 día	lun 02/09/19	lun 02/09/19
Historia de Usuarios	1 día	mar 03/09/19	mar 03/09/19
Sprints	29 días	mié 04/09/19	lun 14/10/19
Sprint 0	7 días	mié 04/09/19	jue 12/09/19
Reunion de Planificacion del Sprint 0	1 día	mié 04/09/19	mié 04/09/19
Diseño de Base de Datos	3 días	jue 05/09/19	sáb 07/09/19
Diseño de Prototipos	2 días	lun 09/09/19	mar 10/09/19
Presentación Sprint 0	1 día	mié 11/09/19	mié 11/09/19
Reunion de Retrospectiva Sprint 0	1 día	jue 12/09/19	jue 12/09/19
Sprint 1	5 días	vie 13/09/19	jue 19/09/19
Reunion de Planificacion del Sprint 1	1 día	vie 13/09/19	vie 13/09/19
Login	1 día	sáb 14/09/19	sáb 14/09/19
Listar usuarios	1 día	sáb 14/09/19	sáb 14/09/19
Registrar usuarios	1 día	lun 16/09/19	lun 16/09/19
Editar usuarios	1 día	lun 16/09/19	lun 16/09/19
Desactivar usuario	2 días	mar 17/09/19	mié 18/09/19
Listar Perfil	1 día	jue 19/09/19	jue 19/09/19



Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	16 sep '19							23 sep '19									
				J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S
Registrar Perfil	1 día	jue 19/09/19	jue 19/09/19																	
Editar Perfil	1 día	jue 19/09/19	jue 19/09/19																	
Presentación Sprint 1	1 día	jue 19/09/19	jue 19/09/19																	
Reunion de Retrospectiva Sprint 1	1 día	jue 19/09/19	jue 19/09/19																	
▲ Sprint 2	4 días	vie 13/09/19	mié 18/09/19																	
Reunion de Planificacion del Sprint 2	1 día	vie 13/09/19	vie 13/09/19																	
Registrar Clientes	1 día	sáb 14/09/19	sáb 14/09/19																	
Listar Clientes	1 día	sáb 14/09/19	sáb 14/09/19																	
Editar Clientes	1 día	lun 16/09/19	lun 16/09/19																	
Desactivar Cliente	1 día	lun 16/09/19	lun 16/09/19																	
Presentación Sprint 2	1 día	mar 17/09/19	mar 17/09/19																	
Reunión de Retrospectiva Sprint 2	1 día	mié 18/09/19	mié 18/09/19																	
▲ Sprint 3	6 días	jue 19/09/19	jue 26/09/19																	
Reunion de Planificacion del Sprint 3	1 día	jue 19/09/19	jue 19/09/19																	
Registrar Producto	1 día	vie 20/09/19	vie 20/09/19																	
Editar Producto	1 día	vie 20/09/19	vie 20/09/19																	
Desactivar producto	2 días	lun 23/09/19	mar 24/09/19																	
Listar Producto	1 día	mar 24/09/19	mar 24/09/19																	
Registrar Categoria	1 día	mié 25/09/19	mié 25/09/19																	
Editar Categoria	1 día	jue 26/09/19	jue 26/09/19																	
Eliminar Categoria	1 día	mié 25/09/19	mié 25/09/19																	
Listar Categoria	1 día	mié 25/09/19	mié 25/09/19																	

Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	ep '19							30 sep '19							07 oct '19							14 oct '19		
				M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	
Presentación Sprint 3	1 día	mié 25/09/19	mié 25/09/19																								
Reunion de Retrospectiva Sprint 3	1 día	jue 26/09/19	jue 26/09/19																								
▲ Sprint 4	12 días	vie 27/09/19	lun 14/10/19																								
Reunion de Planificacion del Sprint 4	1 día	vie 27/09/19	vie 27/09/19																								
Registrar cotizacion	2 días	sáb 28/09/19	lun 30/09/19																								
Modificar estado cotizacion	2 días	mar 01/10/19	mié 02/10/19																								
Listar Cotizaciones	1 día	jue 03/10/19	jue 03/10/19																								
Panel control de cotizaciones	3 días	vie 04/10/19	mar 08/10/19																								
Reporte nivel de cumplimiento de entregas	2 días	mié 09/10/19	jue 10/10/19																								
Reporte nivel de cotizaciones aprobadas	2 días	vie 11/10/19	sáb 12/10/19																								
Presentación Sprint 4	1 día	lun 14/10/19	lun 14/10/19																								
Reunion de Retrospectiva Sprint 4	1 día	lun 14/10/19	lun 14/10/19																								

Anexo 11: Evaluación de Expertos Metodología



TABLA DE EVALUACION DE EXPERTOS

Apellidos y Nombres del Experto: Cueva Villavicencio Juanita I.

Título y/o Grado: PhD() Doctor() Magister(x) Ingeniero() Otros() Especificar.....

Universidad que labora: UCV

TESIS: SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE CONTROL DE COTIZACIONES EN LA EMPRESA

SISTEMA BAR S.A.C

Evaluación de metodología de desarrollo de software

Mediante la tabla de evaluación de expertos, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas, mediante una serie de preguntas con puntuaciones específicas al final de la tabla.

Evaluar con la siguiente puntuación:

(1) Muy Malo (2) Malo (3) Regular (4) Bueno (5) Muy Bueno

ITEM	PREGUNTAS	Metodología			OBSERVACIONES
		RUP	XP	SCRUM	
1	¿Cuál de estas metodologías permite la administración con el cliente?	1	2	2	
2	¿Cuál de estas metodologías requiere la comunicación con el cliente?	2	4	5	
3	¿Cuál de estas metodologías es flexible y adaptable a cambios?	2	4	5	
4	¿Cuál de estas metodologías comprende ciclos de trabajo cortos?	1	4	4	
5	¿Cuál de estas metodologías realiza entregas por tiempos cortos del producto frecuentemente?	1	4	4	
6	¿Cuál de estas metodologías disminuye traza de errores?	1	3	3	
7	¿Cuál de estas metodologías permite un desarrollo iterativo?	3	3	3	
8	¿Cuál de estas metodologías requiere un desarrollo constante?	2	3	3	
9	¿Cuál de estas metodologías tiene mayor planificación y control para la presente investigación?	3	4	4	
10	¿Cuál de estas metodologías es la de más accesible mantenimiento para el presente proyecto de investigación?	1	3	4	
TOTAL		17	34	37	

SUGERENCIAS:

.....

FIRMA DEL EXPERTO:



TABLA DE EVALUACION DE EXPERTOS

 Apellidos y Nombres del Experto: ARONIEL CASTAÑEDA, HILANO

 Título y/o Grado: PhD() Doctor Magíster() Ingeniero() Otros() Especificar.....

 Universidad que labora: UCV
TESIS: SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE CONTROL DE COTIZACIONES EN LA EMPRESA
SISTEMA BAR S.A.C
Evaluación de metodología de desarrollo de software

Mediante la tabla de evaluación de expertos, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas, mediante una serie de preguntas con puntuaciones específicas al final de la tabla.

Evaluar con la siguiente puntuación:

(1) Muy Malo

(2) Malo

(3) Regular

(4) Bueno

(5) Muy Bueno

ITEM	PREGUNTAS	Metodología			OBSERVACIONES
		RUP	XP	SCRUM	
1	¿Cuál de estas metodologías permite la administración con el cliente?	2	3	4	
2	¿Cuál de estas metodologías requiere la comunicación con el cliente?	2	3	4	
3	¿Cuál de estas metodologías es flexible y adaptable a cambios?	2	3	4	
4	¿Cuál de estas metodologías comprende ciclos de trabajo cortos?	3	2	5	
5	¿Cuál de estas metodologías realiza entregas por tiempos cortos del producto frecuentemente?	3	2	4	
6	¿Cuál de estas metodologías disminuye traza de errores?	3	3	5	
7	¿Cuál de estas metodologías permite un desarrollo iterativo?	5	3	4	
8	¿Cuál de estas metodologías requiere un desarrollo constante?	3	3	4	
9	¿Cuál de estas metodologías tiene mayor planificación y control para la presente investigación?	4	3	3	
10	¿Cuál de estas metodologías es la de más accesible mantenimiento para el presente proyecto de investigación?	3	3	4	
TOTAL		30	28	41	

SUGERENCIAS:

FIRMA DEL EXPERTO:




TABLA DE EVALUACION DE EXPERTOS

Apellidos y Nombres del Experto: Gordillo Huamanchumo Luis A.

Título y/o Grado: PhD() Doctor() Magister() Ingeniero() Otros() Especificar.....

Universidad que labora: UCV-UTP.

TESIS: SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE CONTROL DE COTIZACIONES EN LA EMPRESA

SISTEMA BAR S.A.C

Evaluación de metodología de desarrollo de software

Mediante la tabla de evaluación de expertos, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas, mediante una serie de preguntas con puntuaciones específicas al final de la tabla.

Evaluar con la siguiente puntuación:

(1) Muy Malo (2) Malo (3) Regular (4) Bueno (5) Muy Bueno

ITEM	PREGUNTAS	Metodología			OBSERVACIONES
		RUP	XP	SCRUM	
1	¿Cuál de estas metodologías permite la administración con el cliente?	3	4	5	
2	¿Cuál de estas metodologías requiere la comunicación con el cliente?	4	4	5	
3	¿Cuál de estas metodologías es flexible y adaptable a cambios?	4	5	5	
4	¿Cuál de estas metodologías comprende ciclos de trabajo cortos?	3	4	5	
5	¿Cuál de estas metodologías realiza entregas por tiempos cortos del producto frecuentemente?	3	4	5	
6	¿Cuál de estas metodologías disminuye traza de errores?	3	4	5	
7	¿Cuál de estas metodologías permite un desarrollo iterativo?	3	5	5	
8	¿Cuál de estas metodologías requiere un desarrollo constante?	4	4	5	
9	¿Cuál de estas metodologías tiene mayor planificación y control para la presente investigación?	4	4	5	
10	¿Cuál de estas metodologías es la de más accesible mantenimiento para el presente proyecto de investigación?	4	4	5	
TOTAL		32	42	50	

SUGERENCIAS:

.....

FIRMA DEL EXPERTO:

.....

Anexo 12: Evaluación de expertos indicadores



TABLA DE EVALUACION DE EXPERTOS

Apellidos y Nombres del Experto: Cesva Villavicencio Juanita Isabel

Título y/o Grado: PhD() Doctor() Magister() Ingeniero() Otros() Especificar.....

Universidad que labora: _____

TESIS: SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE CONTROL DE COTIZACIONES EN LA EMPRESA

SISTEMA BAR S.A.C

INDICADOR NIVEL DE CUMPLIMIENTO DE ENTREGAS

$$\text{Nivel de cumplimiento de entregas} = \frac{\text{Nro cotizaciones cumplidas a tiempo}}{\text{Nro total cotizaciones requeridas}} \times 100\%$$

CRITERIOS	INDICADORES	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con el lenguaje apropiado y específico					85%
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables					85%
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					85%
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y claridad					85%
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					85%
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos científicos					85%
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					85%
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnostico					85%
9. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación					85%
PROMEDIO						

El instrumento puede ser aplicado tal y como está elaborado

El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado

FIRMA DEL EXPERTO:


.....

TABLA DE EVALUACION DE EXPERTOS

 Apellidos y Nombres del Experto: Cesca Villavicencio Soriano Isabel

Titulo y/o Grado: PhD() Doctor() Magister(X) Ingeniero() Otros() Especificar.....

Universidad que labora: _____

TESIS: SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE CONTROL DE COTIZACIONES EN LA EMPRESA
SISTEMA BAR S.A.C
INDICADOR CALIDAD DE COTIZACIONES GENERADAS

$$\text{Nivel de cotizaciones aceptadas} = \frac{\text{Nro de cotizaciones aceptadas}}{\text{Nro total de cotizaciones enviadas}} \times 100\%$$

CRITERIOS	INDICADORES	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con el lenguaje apropiado y específico				80%	
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables				80%	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				80%	
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y claridad				80%	
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias				80%	
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos científicos				80%	
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones				80%	
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnostico				80%	
9. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación				80%	
PROMEDIO						

 El instrumento puede ser aplicado tal y como está elaborado


 El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado
FIRMA DEL EXPERTO:


TABLA DE EVALUACION DE EXPERTOS

 Apellidos y Nombres del Experto: Gordillo Huamanchumo Jesus A.

 Titulo y/o Grado: PhD() Doctor() Magister() Ingeniero() Otros() Especificar.....

 Universidad que labora: UCV - UTP
TESIS: SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE CONTROL DE COTIZACIONES EN LA EMPRESA
SISTEMA BAR S.A.C
INDICADOR NIVEL DE CUMPLIMIENTO DE ENTREGAS

$$\text{Nivel de cumplimiento de entrega} = \frac{\text{Nro cotizaciones cumplidas a tiempo}}{\text{Nro total cotizaciones requeridas}} \times 100\%$$

CRITERIOS	INDICADORES	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con el lenguaje apropiado y especifico					85%
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables					85%
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					85%
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y claridad					85%
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					85%
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos científicos					85%
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					85%
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnostico					85%
9. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación					85%
PROMEDIO						85%

 El instrumento puede ser aplicado tal y como está elaborado

 El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado
FIRMA DEL EXPERTO:


TABLA DE EVALUACION DE EXPERTOS

 Apellidos y Nombres del Experto: Gordillo Huamanchimo Luis D.

 Titulo y/o Grado: PhD() Doctor() Magister() Ingeniero() Otros() Especificar.....

 Universidad que labora: UCV
TESIS: SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE CONTROL DE COTIZACIONES EN LA EMPRESA
SISTEMA BAR S.A.C
INDICADOR CALIDAD DE COTIZACIONES GENERADAS

$$\text{Nivel de cotizaciones aceptadas} = \frac{\text{Nro de cotizaciones aceptadas}}{\text{Nro total de cotizaciones enviadas}} \times 100\%$$

CRITERIOS	INDICADORES	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con el lenguaje apropiado y específico				80	
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables				80	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				80	
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y claridad				80	
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias				80	
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos científicos				80	
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones				80	
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnostico				80	
9. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación				80	
PROMEDIO					80%	

 El instrumento puede ser aplicado tal y como está elaborado

 El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado
FIRMA DEL EXPERTO:


TABLA DE EVALUACION DE EXPERTOS

 Apellidos y Nombres del Experto: SABUCONA JIMÉNEZ POY

 Título y/o Grado: PhD() Doctor() Magister Ingeniero() Otros() Especificar.....

 Universidad que labora: UCV
TESIS: SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE CONTROL DE COTIZACIONES EN LA EMPRESA
SISTEMA BAR S.A.C
INDICADOR NIVEL DE CUMPLIMIENTO DE ENTREGAS

$$\text{Nivel de cumplimiento de entregas} = \frac{\text{Nro cotizaciones cumplidas a tiempo}}{\text{Nro total cotizaciones requeridas}} \times 100\%$$

CRITERIOS	INDICADORES	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con el lenguaje apropiado y específico					83+
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables					83+
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					83+
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y claridad					83+
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					83+
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos científicos					83+
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					83+
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					83+
9. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación					83+
PROMEDIO						83+

 El instrumento puede ser aplicado tal y como está elaborado

 El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado
FIRMA DEL EXPERTO:




TABLA DE EVALUACION DE EXPERTOS

Apellidos y Nombres del Experto: SAAUGOMO JIMENEZ ROY

Título y/o Grado: PhD() Doctor() Magister() Ingeniero() Otros() Especificar.....

Universidad que labora: UCV

TESIS: SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE CONTROL DE COTIZACIONES EN LA EMPRESA

SISTEMA BAR S.A.C

INDICADOR CALIDAD DE COTIZACIONES GENERADAS

$$\text{Nivel de cotizaciones aceptadas} = \frac{\text{Nro de cotizaciones aceptadas}}{\text{Nro total de cotizaciones enviadas}} \times 100\%$$

CRITERIOS	INDICADORES	Deficiente 00-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con el lenguaje apropiado y específico					83+
2. OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables					83+
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					83+
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y claridad					83+
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias					83+
6. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos científicos					83+
7. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					83+
8. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnostico					83+
9. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación					83+
PROMEDIO						83+

El instrumento puede ser aplicado tal y como está elaborado

El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado

FIRMA DEL EXPERTO:



Anexo 13

Desarrollo de la Metodología

Índice de Tablas

	Pág.
Tabla N° 1: Personas involucradas del Proyecto.....	94
Tabla N° 2: Roles del Proyecto	95
Tabla N° 3: Planeación del Producto	96
Tabla N° 4: Acta de Constitución del Proyecto	97
Tabla N° 5: Documento de visión del proyecto	98
Tabla N° 6: Plan de colaboración del proyecto	99
Tabla N° 7: Perfiles de personas.....	100
Tabla N° 8: Identificación de riesgos.....	100
Tabla N° 9: Requerimientos funcionales	101
Tabla N° 10: Requerimientos no funcionales.....	102
Tabla N° 11: Historia de Usuario N° 1	103
Tabla N° 12: Historia de Usuario N° 2.....	103
Tabla N° 13: Historia de Usuario N° 3.....	104
Tabla N° 14: Historia de Usuario N° 4.....	105
Tabla N° 15: Historia de Usuario N° 5.....	105
Tabla N° 16: Historia de Usuario N° 6.....	106
Tabla N° 17: Historia de Usuario N° 7.....	106
Tabla N° 18: Definición de sprint.....	107
Tabla N° 19: Entregables del Sprint	107
Tabla N° 20: Lista de entregables del Sprint 0.....	108
Tabla N° 21: Lista de entregables del Sprint 1.....	128
Tabla N° 22: Tabla de Equivalencia de Nuevo Usuario.....	139
Tabla N° 23: Lista de entregables del Sprint 2.....	146
Tabla N° 24: Tabla de Equivalencia de Nuevo Cliente.....	153
Tabla N° 25: Lista de entregables del Sprint 3.....	157
Tabla N° 26: Tabla de Equivalencia de Nuevo Producto.....	164
Tabla N° 27: Lista de entregables del Sprint 4.....	171

Índice de Figuras

	Pág.
Figura 1: Cronograma del Sprint 0.....	109
Figura 2: Diagrama Lógico de la Base de Datos.....	109
Figura 3: Diagrama Físico de la Base de Datos.....	110
Figura 4: Diagrama Conceptual de la Base de Datos.....	111
Figura 5: Tabla Cliente.....	111
Figura 6: Tabla Perfil.....	111
Figura 7: Tabla Empleado.....	112
Figura 8: Tabla Categoría.....	112
Figura 9: Tabla Producto.....	112
Figura 10: Tabla Detalle_Coti.....	113
Figura 11: Tabla Cotización.....	113
Figura 12: Tabla Estado_envio.....	114
Figura 13: Tabla Estado_aprobación.....	114
Figura 14: Prototipo de inicio de sesión.....	114
Figura 15: Prototipo de Registrar, Modificar y Listar Perfiles.....	115
Figura 16: Prototipo de listar usuarios.....	115
Figura 17: Prototipo de registrar usuarios.....	116
Figura 18: Prototipo de modificar usuario.....	116
Figura 19: Prototipo de desactivar usuario.....	117
Figura 20: Prototipo de lista de clientes.....	117
Figura 21: Prototipo de registro de clientes.....	118
Figura 22: Prototipo de modificar un cliente.....	118
Figura 23: Prototipo de desactivar un cliente.....	119
Figura 24: Prototipo de registrar, modificar, listar y eliminar categorías.....	119
Figura 25: Prototipo de listar productos.....	120
Figura 26: Prototipo de registrar productos.....	120
Figura 27: Prototipo de modificar producto.....	121
Figura 28: Prototipo de desactivar producto.....	121
Figura 29: Prototipo de panel de control de cotizaciones.....	122
Figura 30: Prototipo de lista de cotizaciones.....	122
Figura 31: Prototipo de registrar cotización.....	123
Figura 32: Prototipo de modificar cotización.....	124
Figura 33: BurnDown Sprint 0.....	125
Figura 34: Cronograma del sprint 1.....	128

Figura 35: Conexión BD	129
Figura 36: Interfaz del Login.....	129
Figura 37: Interfaz Usuario de perfil administrador	130
Figura 38: Interfaz Menu del perfil administrador	131
Figura 39: Interfaz Usuario de perfil asistente	131
Figura 40: Interfaz Menu de asistente con restricciones de acceso	132
Figura 41: Mensaje de restricción de acceso de perfiles de usuario	132
Figura 42: Interfaz Lista de Usuarios	133
Figura 43: Interfaz de nuevo usuario	134
Figura 44: Interfaz de editar usuario	135
Figura 45: Interfaz lista de usuarios activos	136
Figura 46: Mensaje de confirmación de desactivación de usuario	137
Figura 47: Mensaje de confirmación de activación de usuario	137
Figura 48: Resultado de confirmación de desactivación y activación de usuario.....	137
Figura 49: Mensaje de campos obligatorios en Nuevo Usuario.....	139
Figura 50: Ventana de Perfil.....	140
Figura 51: BurnDown Sprint 1	142
Figura 52: Cronograma del Sprint 2.....	146
Figura 53: Ventana de Nuevo Cliente	147
Figura 54: Interfaz de Lista de Clientes	148
Figura 55: Interfaz de Editar Cliente	149
Figura 56: Interfaz lista de clientes activos	150
Figura 57: Mensaje de confirmación de desactivación del cliente	151
Figura 58: Mensaje de confirmación de activación del cliente	151
Figura 59: Resultado de confirmación de desactivación y activación de cliente	151
Figura 60: Mensaje de campos obligatorios en Nuevo Cliente	153
Figura 61: BurnDown Sprint 2	154
Figura 62: Cronograma de sprint 3	157
Figura 63: Ventana de Nuevo Producto.....	158
Figura 64: Interfaz de Editar Producto	159
Figura 65: Interfaz de Lista de Clientes	160
Figura 66: Interfaz lista de productos activos	161
Figura 68: Mensaje de confirmación de activación del producto	162
Figura 67: Mensaje de confirmación de desactivación del producto	162
Figura 69: Resultado de confirmación de desactivación y activación de producto ...	162
Figura 70: Mensaje de campos obligatorios en Nuevo Producto.....	164
Figura 71: Ventana de Categorías	164

Figura 72: BurnDown Sprint 3	167
Figura 73: Cronograma del Sprint 4.....	171
Figura 74: Ventana de Nueva Cotización	172
Figura 75: Ventana de Editar de Cotización	175
Figura 76: Interfaz de lista de cotizaciones	176
Figura 77: Panel de control de cotizaciones.....	177
Figura 78: Nivel de cumplimiento de entregas	179
Figura 79: Nivel de cotizaciones aprobadas.....	180
Figura 80: Burndown sprint 4	180

DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA DE TRABAJO

1. Introducción

Este documento describe la implementación de la metodología de trabajo Scrum, para el desarrollo del Sistema Web para el Control de Cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C. Incluye junto con la descripción de este ciclo de vida iterativo e incremental para el proyecto, los artefactos o documentos con los que se gestionan las tareas de adquisición y suministro, requisitos, monitorización y seguimiento del avance, así como las responsabilidades y compromisos de los participantes en el proyecto

1.1. Propósito de este documento

Facilitar la información de referencia necesaria a las personas implicadas en el desarrollo del “Sistema web para el control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.”

1.2. Alcance

El documento describe el plan de desarrollo para la implementar un sistema web para el control de cotizaciones, el cual se realizará en un plazo máximo de 2 meses.

2. Descripción General de la Metodología

2.1. Fundamentación

Las principales razones del uso de un ciclo de desarrollo iterativo e incremental de tipo SCRUM para la ejecución de este proyecto son:

- ✚ **Sistema modular**, Las características del sistema permiten desarrollar una base funcional mínima y sobre ella ir incrementando las funcionalidades o modificando el comportamiento o apariencia de las ya implementadas.
- ✚ **Entregas frecuentes y continuas al cliente de los módulos terminados**, de forma que pueda disponer de una funcionalidad básica en un tiempo mínimo y a partir de ahí un incremento y mejora continua del sistema.
- ✚ **Previsible inestabilidad de requisitos**
 - ✓ Es posible que el sistema incorpore más funcionalidades de las inicialmente identificadas.

- ✓ Es posible que durante la ejecución del proyecto se altere el orden en el que se desean recibir los módulos o historias de usuario terminadas.
- ✓ Para el cliente resulta difícil precisar cuál será la dimensión completa del sistema, y su crecimiento puede continuarse en el tiempo suspenderse o detenerse.

2.2. Valores de Trabajo

Los valores que deben ser practicados por todos los miembros involucrados en el desarrollo y que hacen posible que la metodología Scrum tenga éxito son:

- ✚ Autonomía del equipo
- ✚ Respeto en el equipo
- ✚ Responsabilidad y auto-disciplina
- ✚ Foco en tarea
- ✚ Información transparencia y visibilidad

3. Personas y roles del Proyecto

En la siguiente tabla 1 se mostrará las personas que ayudaran a que el proyecto se desarrolle de manera correcta.

Tabla N° 1: Personas involucradas del Proyecto

Persona	Contacto	Rol
Lizbeth Mayhua Oriundo	yomiralm@gmail.com	Scrum Master
Jesús Landa Flores	jlanda@sistemabar.pe	Product Owner
Pedro Díaz Cercado	pedrodias@gmail.com	Team
Junior Solano Barrios	jsolano21@gmail.com	
Susana Meza López	susanam@gmail.com	

Fuente: Elaboración Propia

3.1. Roles

Tabla N° 2: Roles del Proyecto

Rol	Nombre
Scrum Master	Lizbeth Mayhua Oriundo
Team Member	Pedro Díaz, Junior Solano, Susana Meza
Product Owner	Jesús Landa Flores

Fuente: Elaboración Propia

3.2. Responsabilidades del team de desarrollo

Product Owner

- ✓ Establecer el orden en el que desea/quiere recibir terminada cada historia de usuario.
- ✓ Incorporación / eliminación /modificaciones de las historias o de su orden de prioridad.
- ✓ Mantener la disponibilidad del Product Backlog.
- ✓ Mantener la disponibilidad del Product Backlog actualizado, enviar las modificaciones al Scrum Manager para su posterior modificación.

Scrum Master

- ✓ Supervisión de la pila de producto, y comunicación con Product Owner para pedirle aclaración de las dudas que pueda tener, o asesorarle para la subsanación de las deficiencias que observe.
- ✓ Registró en la lista de pila del producto de las historias de usuario que definen el sistema.
- ✓ Mantenimiento actualizado de la pila del producto en todo momento durante la ejecución del proyecto.
- ✓ Colaborar con los miembros del equipo en el desarrollo de los módulos.

Team Member

- ✓ Conocimiento y comprensión actualizada de la pila del producto.
- ✓ Comunicación de sugerencias con el Scrum Manager.
- ✓ Desarrollar el sistema web para el proceso de control de producción.
- ✓ Informar cada iteración nueva que se haga.

- ✓ Notificar sobre pendientes que se tenga.
- ✓ Cumplir con las fechas de entregables del sistema.

4. Planeación del producto

En la siguiente tabla 3 se muestra la organización interna de las gestiones que se ejecutó para dar pase al desarrollo e implementación del sistema.

Tabla N° 3: Planeación del Producto



Tarea	Prioridad	Estado	Responsable
Inicialización del proyecto	Alta	Terminado	Team de proyecto
Gestión del Proyecto	Alta	Terminado	Team de proyecto
Formalización del Grupo de Proyecto	Alta	Terminado	Team de proyecto
Formalización del Grupo de Proyecto	Alta	Terminado	Team de proyecto
Delegación de responsabilidad	Alta	Terminado	Team de proyecto
Análisis del proyecto	Alta	Terminado	Team de proyecto
Requisitos del proyecto	Alta	Terminado	Team de proyecto
Contacto con la Empresa	Alta	Terminado	Team de proyecto
Visita y entrevista con la empresa	Alta	Terminado	Team de proyecto
Análisis de la entrevista hecha a la empresa	Alta	Terminado	Team de proyecto
Desarrollo de la acta de constitución	Alta	Terminado	Team de proyecto
Especificaciones de las necesidades y cambios para el desarrollo del Proyecto	Alta	Terminado	Team de proyecto
Elección de la Metodología (Metodología Scrum)	Alta	Terminado	Team de proyecto
Análisis del Sitio Web Actual y Servidor Web	Alta	Terminado	Team de proyecto
Modelado de la base de datos	Alta	Terminado	Team de proyecto
Programación del sistema	Alta	Terminado	Team de proyecto
Implementación del sistema	Alta	Terminado	Team de proyecto

Fuente: Elaboración Propia

5. Acta de constitución del Proyecto

Como se puede visualizar en la Tabla 4 se detalle el acta de continuación del proyecto, con el propósito de dar a conocer el alcance, objetivos y participantes del proyecto.

Tabla N° 4: Acta de Constitución del Proyecto

NOMBRE DEL PROYECTO		PRIORIDAD
Sistema web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C		ALTA
JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO		
<p>La empresa Sistema Bar S.A.C es una organización que brinda servicios de alquiler y venta de sistemas informáticos de punto de venta, así también de equipos pos. Entre sus procesos de mayor relevancia se encuentra el proceso de control de cotizaciones, actualmente este proceso ha presentado conflictos que ha dificultado el trabajo de los empleados y por consiguiente el desempeño de la empresa. Automatizar el proceso de control de cotizaciones beneficiaría a la empresa mencionada ya que permitirá disponer de la información en tiempo real, tener una administración adecuada de cotizaciones, reducirá el tiempo de realizar dichas tareas dentro del proceso y permitirá tener un control para esto se requiere de procesamiento computarizado de la información.</p>		
OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO	OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO	
Determinar la influencia de un Sistema Web en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C	<p>OE1: Determinar la influencia de un Sistema Web en el nivel de cumplimiento en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.</p> <p>OE2: Determinar la influencia de un Sistema Web en el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.</p>	
ALCANCE DEL PROYECTO		
Se desarrollará un Sistema Web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C., el sistema debe ser usado por diferentes usuarios asignados a un perfil, y cada perfil tendrá acceso a una determinada opción del sistema.		
PRINCIPALES STAKEHOLDERS		
<p> Jesús Landa Flores (Gerente General)</p> <p> Lucia Landa Flores (Sub Gerente)</p>		
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO		
<p>El sistema contemplará 3 tipos de perfiles: administrador, asistente operacional y gerencia</p> <p>Como lenguaje de programación se considera a PHP y como sistema gestor de base de datos a MySQL. La arquitectura del sistema se basó en el patrón de desarrollo MVC (Modelo-Vista-Controlador)</p>		
PRINCIPALES ENTREGABLES		

<p>1. Acta de constitución: contiene nombre del proyecto, código, antecedentes, justificación, alcance, descripción del producto, entregables, supuestos, restricciones, etapas, duración, costo estimado, equipo de proyecto y anexos. Lo cual debe ser aprobado por el dueño del producto para que se inicie el proyecto.</p> <p>2. Documento Visión del Proyecto: Entregables definidos.</p> <p>3. Plan de Desarrollo: Especifica los recursos que se van utilizar para el desarrollo del proyecto</p> <p>4. Acta de reunión de planificación del sprint: Actas que incluyen la firma del dueño del producto por sprint finalizado en cola.</p> <p>5. Acta de entrega del sprint: Actas que incluye la firma del dueño del producto por cada sprint finalizado y entregado.</p> <p>6. Acta de implementación del proyecto: documento que indica si el proyecto ha sido culminado con éxito incluyendo la aceptación y la firma del dueño del producto.</p>
SUPUESTOS DEL PROYECTO
<ul style="list-style-type: none"> ✚ El desarrollo del producto será ejecutado con recursos propios del equipo de trabajo ✚ Se realizarán reuniones diarias con el equipo del proyecto ✚ La empresa apoyará en todo respecto a brindar la información necesaria para continuar con la correcta gestión del proyecto.
RESTRICCIONES DEL PROYECTO
<ul style="list-style-type: none"> ✚ El proyecto no estará disponible para el uso público, sólo para ciertos usuarios de la empresa.
DURACIÓN ESTIMADA DEL PROYECTO
<ul style="list-style-type: none"> ✚ El proyecto tendrá como duración 2 meses, máximo cada semana se presentará un sprint.

Fuente: Elaboración Propia

6. Documentación de visión del proyecto

Como podemos visualizar en la tabla N° 5 se detalla la visión del proyecto, el cual servirá como base para poder tener en conocimiento lo que se va a elaborar.

Tabla N° 5: Documento de visión del proyecto

NOMBRE DEL PROYECTO
Sistema Web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C
ACERCA DEL NEGOCIO
Sistema Bar S.A.C ubicada en el distrito de Cercado de Lima- Provincia de Lima, es una empresa dedicada a la instalación de equipos de resonancia magnética.
NECESIDAD DEL NEGOCIO
Dentro de la empresa se presentan diferentes problemas, el principal se origina en el proceso de control de cotizaciones, debido a que no existe ningún mecanismo de control automatizado que permita controlar y monitorear este proceso. En cada

servicio que brinda la empresa primero se debe realizar una cotización, pero no hay un patrón establecido en las actividades, esto origina que la toma de decisiones no sea asertivas y oportunas.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

- ✚ Determinar la influencia de un Sistema Web en el nivel de cumplimiento en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.
- ✚ Determinar la influencia de un Sistema Web en el nivel de cotizaciones aceptadas en el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.

ZONA DE LA APLICACIÓN

El proyecto se aplicará en la empresa Sistema Bar S.A.C y lo usarán los trabajadores del área administrativa, logística y cobranza.

DECLARACIÓN DE LA VISIÓN DEL PROYECTO

Desarrollar un sistema web de fácil uso para optimizar el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.

Fuente: Elaboración Propia

7. Plan de colaboración

En la siguiente tabla 6 se presenta a las personas involucradas y elementos que se usó para la documentación del desarrollo del producto.

Tabla N° 6: Plan de colaboración del proyecto

Nombre del Proyecto	
Sistema web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C	
Personas involucradas en el proyecto	
Scrum Master	Lizbeth Yomira Mayhua Oriundo
Team Member	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Pedro Díaz Cercado ✚ Junior Solano Barrios ✚ Susana Meza López
Product Owner	Jesús Francisco Landa Flores
Herramientas que se utilizarán en el proyecto	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Gmail ✚ Google Drive ✚ Actas de reunión 	

Fuente: Elaboración Propia

8. Identificación de personas-prototipos

Tabla N° 7: Perfiles de personas

Nombre del proyecto	
Sistema web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C	
Personas	
Asistente de administración	La persona con este perfil se encarga de elaborar las cotizaciones, darles un seguimiento a las cotizaciones elaboradas, actualizar los precios de los productos y servicios que ofrece la empresa a sus clientes.
Gerente General	La persona con este perfil puede visualizar los reportes mensuales emitidos de las cotizaciones aprobadas o rechazadas, tiene un control de cotizaciones.

Fuente: Elaboración Propia

9. Identificación de Riesgos

En la tabla 8 se presenta los posibles riesgos que podía suceder al momento del desarrollo del producto y/o proyecto, por ello es importante mitigar estos posibles riesgos

Tabla N° 8: Identificación de riesgos

Nombre del Proyecto	
Sistema web para el proceso de control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C.	
Identificación de Riesgos	
Tipo de riesgo	Riesgo
Producto	Desarrollo incorrecto de las funcionalidades del software
Producto	Complejidad de los usuarios en el uso del software
Producto	El sistema no se encuentra disponible cuando se requiere acceder.
Proyecto	Personal con experiencia abandona el proyecto antes de que finalice
Proyecto	Indisponibilidad del hardware, pues este es esencial para el proyecto no será entregado a tiempo
Proyecto	Falta de personal calificado
Proyecto	Los miembros del equipo no se implican en el proyecto, y por lo tanto no alcanzan el nivel de rendimiento deseado.
Proyecto	La empresa de construcción cierre permanentemente
Proyecto y Producto	El tamaño del proyecto se ha subestimado

Proyecto y Producto	Existencia de más cambios de requerimientos de los previstos inicialmente.
Proyecto y Producto	Retrasos en las especificaciones de interfaces esenciales.
Proyecto	Los entregables (Sprint) no son finalizados en la fecha correspondiente, originando retrasos en la correcta implementación del proyecto
Proyecto	Falta de colaboración del Scrum master para el debido levantamiento de información y cumplir la fecha de los sprint.
Proyecto	Falta de tiempo del product owner que es la persona más experimentada para el proyecto en representación del cliente para definir los requerimientos funcionales y no funcionales del sistema

Fuente: Elaboración Propia

10. Requerimientos Funcionales

En la siguiente tabla 9 se presenta los requerimientos funcionales del cliente para el software en desarrollo, a su vez se da las condiciones de aprobación de cada requerimiento.

Tabla N°9: Requerimientos funcionales

Item	Requerimiento	IdHistoria	Estimación (Días)	Importancia	Condición de Aprobación
RF01	Login	H01	1	1	Para acceder al sistema debe de solicitar el módulo Usuario y contraseña para acceder
RF02	Mantenimiento de perfiles	H02	2	1	Permitir registrar, modificar y listar a los perfiles
RF03	Mantenimiento de Usuarios	H02	2	1	Permite registrar, desactivar, modificar y listar a los usuarios
RF04	Mantenimiento de Clientes	H03	2	2	Permite registrar, desactivar, modificar y listar al cliente
RF05	Mantenimiento de Categorías	H04	2	2	Permite registrar,

					eliminar, modificar y listar las categorías
RF06	Mantenimiento de Productos	H04	2	2	Permite registrar, desactivar, modificar y listar a los productos
RF07	Mantenimiento de Cotizaciones	H05	3	3	Permite registrar, modificar y listar las cotizaciones
RF09	Gestionar estados de cotizaciones	H06	3	3	Permite gestionar las cotizaciones por estados, las que fueron enviadas y aprobadas
RF10	Reporte Indicador Nivel de cumplimiento de entregas	H07	3	4	Reporte de indicador 1
RF11	Reporte Indicador Nivel de cotizaciones aceptadas	H07	3	4	Reporte de indicador 2

Fuente: Elaboración Propia

11. Requerimientos No Funcionales

Tabla N° 10: Requerimientos no funcionales

REQUERIMIENTOS		
RNF1	Seguridad y Confiabilidad	A través de las buenas prácticas de validación, el usuario deberá ingresar la información indicada en el campo respectivo.
RNF2	Facilidad de Uso	El usuario podrá identificar las opciones y sus acciones sin la necesidad de leer un manual de usuario.
RNF3	Accesibilidad	A través del uso de internet se podrá tener acceso al sistema web
RNF4	Portabilidad	La aplicación debe ser diseñada de tal manera que sea soportada por las distintas resoluciones de pantalla que tienen las computadoras, laptops, Smartphone y tablets.
RNF5	Disponibilidad	El sitio web debe estar 100% disponible al personal de la empresa

RNF6	Flexibilidad	La aplicación debe estar diseñada de tal manera que alguna modificación se realice en la base de datos, no dañe la aplicación.
RNF7	Instalación	La aplicación sea fácil de ubicar e instalar

Fuente: Elaboración Propia

12. Artefactos para el desarrollo del producto

12.1. Historias de Usuarios

Tabla N° 11: Historia de Usuario N° 1

Historia de Usuario N° 1	
Numero: H01	Usuario: Administrador, Asistente y Gerencia
Nombre de la Historia: Login	
Prioridad: Alta	Riesgo de Desarrollo: Alta
Funcionalidad	
El sistema debe contar con un inicio de sesión para que permita el ingreso a los usuarios de la empresa, debe contener el usuario y la contraseña para acceder al contenido del sistema.	
Pruebas de Aceptación	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Validad que los campos obligatorios sean correctamente completados, caso contrario deberá mostrar un mensaje de error indicando que falta ingresar valores en los campos en blanco. ✚ El sistema debe realizar validación de datos. ✚ El tipo de acceso será de acuerdo al perfil que tendrá, el sistema re direccionará a la página principal con opciones de menú según a los privilegios asignados al usuario. 	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 12: Historia de Usuario N° 2

Historia de Usuario N° 2	
Numero: H02	Usuario: Administrador y Gerencia
Nombre de la Historia: Mantenimiento de Usuarios y Perfiles	
Prioridad : Alta	Riesgo de Desarrollo: Alta
Funcionalidad	
El sistema debe contar con el módulo de usuarios y perfiles de acceso, es decir, debe permitir registrar, modificar, desactivar usuarios que ya no se encuentren laborando en la empresa	
Pruebas de Aceptación	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ En caso de que un usuario ya este registrado se realizara la búsqueda del usuario, en caso de que no se encuentre los datos buscados, el sistema deberá mostrar un mensaje “datos no encontrados”. ✚ En caso que no se encontró algún dato en la búsqueda, se dará clic en el botón Nuevo Usuario, el sistema mostrará un formulario con campos establecidos para el registro de un usuario. 	

- ✚ En caso que no se llenen los campos del registro, al dar clic en el botón **Guardar**, el sistema deberá mostrar un mensaje “**complete campo obligatorio**”.
- ✚ En caso que cumpla con las credencias, es decir que ingresan los datos correctos, al momento de guardar, el sistema mostrara un mensaje “**Se registro correctamente**” y deberá direccionar a la página de listado de Usuarios.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 13: Historia de Usuario N° 3

Historia de Usuario N° 3	
Numero: H03	Usuario: Administrador, Asistente
Nombre de la Historia: Mantenimiento de Clientes	
Prioridad : Alta	Riesgo de Desarrollo: Alta
Funcionalidad	
El sistema debe contar con el módulo de clientes, es decir, debe permitir registrar, modificar, desactivar clientes	
Pruebas de Aceptación	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ En caso de que el cliente ya este registrado se realizara la búsqueda del cliente, en caso de que no se encuentre los datos buscados, el sistema deberá mostrar un mensaje “datos no encontrados”. ✚ En caso que no se encontró algún dato en la búsqueda, se dará clic en el botón Nuevo Cliente, el sistema mostrará un formulario con campos establecidos para el registro de un cliente. ✚ En caso que no se llenen los campos del registro, al dar clic en el botón Guardar, el sistema deberá mostrar un mensaje “complete campo obligatorio”. ✚ En caso que cumpla con las credencias, es decir que ingresan los datos correctos, al momento de guardar, el sistema mostrara un mensaje “Se registró correctamente” y deberá direccionar a la página de listado de Clientes. 	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 14: Historia de Usuario N° 4

Historia de Usuario N° 4	
Numero: H04	Usuario: Administrador, Asistente
Nombre de la Historia: Mantenimiento de Categorías y Productos	
Prioridad: Alta	Riesgo de Desarrollo: Alta
Funcionalidad	
El sistema debe contener el módulo categoría y productos, es decir el sistema debe permitir ingresar nuevas categorías y productos	
Pruebas de Aceptación	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ En caso de que el producto ya este registrado se realizara la búsqueda del cliente, en caso de que no se encuentre los datos buscados, el sistema deberá mostrar un mensaje “datos no encontrados”. ✚ En caso que no se encontró algún dato en la búsqueda de una categoría o producto, se dará clic en el botón Nuevo Categoría o Nuevo Producto, el sistema mostrará un formulario con campos establecidos para el registro de una categoría o producto. ✚ En caso que no se llenen los campos del registro, al dar clic en el botón Guardar, el sistema deberá mostrar un mensaje “complete campo obligatorio”. ✚ En caso que cumpla con las credencias, es decir que ingresan los datos correctos, al momento de guardar, el sistema mostrara un mensaje “Se registró correctamente” y deberá direccionar a la página de listado de Categorías o productos. 	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 15: Historia de Usuario N° 5

Historia de Usuario N° 5	
Numero: H05	Usuario: Administrador, Asistente y Gerencia
Nombre de la Historia: Mantenimiento de Cotizaciones	
Prioridad: Alta	Riesgo de Desarrollo: Alta
Funcionalidad	
El sistema debe contener el módulo de cotizaciones, es decir debe permitir ingresar nuevas cotizaciones y ver si fueron enviadas a los respectivos clientes.	
Pruebas de Aceptación	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ En caso que no llenen los campos de registro, al dar clic en el botón Guardar, el sistema deberá mostrar un mensaje completar campo obligatorio. ✚ El sistema al momento de guardar una cotización deberá abrir automáticamente un pdf de a cotización realizada. ✚ Deberá permitir agregar o quitar un producto al momento de registrar una nueva cotización. ✚ Cada cotización tendrá estados, deberá seleccionar si la cotización fue enviada o está pendiente, después seleccionar si la cotización fue aceptada o rechazada por el cliente. 	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 16: Historia de Usuario N° 6

Historia de Usuario N° 6	
Numero: H06	Usuario: Administrador y Gerencia
Nombre de la Historia: Gestionar estados de cotizaciones	
Prioridad: Alta	Riesgo de Desarrollo: Alta
Funcionalidad	
El sistema debe contener una página de control de cotizaciones donde puedan visualizar las cotizaciones que fueron aprobadas, rechazadas, pendientes por enviar y las enviadas.	
Pruebas de Aceptación	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Cada estado estará por separado por pestañas. ✚ Se elegirá un rango de fechas para realizar la búsqueda de las cotizaciones de cada estado y luego dar clic en el botón buscar ✚ En la búsqueda mostrara una lista de cotizaciones que elaboraron en una determinada fecha 	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 17: Historia de Usuario N° 7

Historia de Usuario N° 7	
Numero: H07	Usuario: Gerencia
Nombre de la Historia: Reportes	
Prioridad: Media	Riesgo de Desarrollo: Media
Funcionalidad	
El sistema debe contener un módulo reportes es decir el sistema debe permitir mostrar los reportes de los indicadores a medir en el sistema.	
Pruebas de Aceptación	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Se tiene que seleccionar un periodo de tiempo que desee mostrar en el reporte, en este caso será para el nivel de cumplimiento de entregas y el nivel de cotizaciones aceptadas, 	

Fuente: Elaboración Propia

12.2. Definición del Sprint

El sprint es una lista de tareas que se ha elaborado para completar los objetivos y requerimientos seleccionados para la iteración, al finalizar el sprint o iteración se deberá presentar el producto preparado en forma de incremento.

Tabla N° 18: Definición de sprint

Sprint	Requerimiento	Estimación
Sprint 0: Diseño de BD y Diseño de Prototipos	Antes de comenzar con el desarrollo del sistema, se requieren el diseño de la misma	10
Sprint 1: Login, Módulo de Usuarios y Módulo Perfiles	RF01,RF02,RF03	12
Sprint 2: Módulo Clientes	RF04	8
Sprint 3: Módulo Categoría y Módulo Productos	RF05,RF06	13
Sprint 4: Módulo de cotizaciones y Reportes de Indicadores	RF07,RF08,RF09, RF10,RF11	16

Fuente: Elaboración Propia

12.3. Entregables del Sprint

Tabla N° 19: Entregables del Sprint

N° Sprint	Entregables	Estimación (días)
Sprint 0	Reunión de Planificación del Sprint 0	1
	Diseño de Base de Datos	3
	Diseño de Prototipos	2
	Presentación Sprint 0	1
	Reunión de Retrospectiva Sprint 0	1
	Reunión de Planificación del Sprint 0	1
Sprint 1	Reunión de Planificación del Sprint 1	1
	Login	1
	Listar Usuarios	1
	Registrar Usuarios	1
	Editar Usuarios	1
	Desactivar Usuarios	2
	Listar Perfil	1
	Registrar Perfil	1
	Editar Perfil	1
	Presentación Sprint 1	1
Reunión de Retrospectiva Sprint 1	1	
Sprint 2	Reunión de Planificación del Sprint 2	1
	Listar Clientes	1

	Registrar Cliente	1
	Editar Cliente	1
	Desactivar Cliente	2
	Presentación Sprint 2	1
	Reunión de Retrospectiva Sprint 2	1
Sprint 3	Reunión de Planificación del Sprint 3	1
	Listar Producto	1
	Registrar Producto	2
	Editar Producto	1
	Desactivar Producto	2
	Listar Categoría	1
	Registrar Categoría	1
	Editar Categoría	1
	Eliminar Categoría	1
	Presentación Sprint 3	1
	Reunión de Retrospectiva Sprint 3	1
Sprint 4	Reunión de Planificación del Sprint 4	1
	Listar cotizaciones	1
	Registrar cotización	2
	Modificar estado cotización	2
	Panel control de cotizaciones	4
	Reporte nivel de cumplimiento de entregas	2
	Reporte nivel de cotizaciones aprobadas	2
	Presentación Sprint 4	1
	Reunión de Retrospectiva Sprint 4	1

Fuente: Elaboración Propia

12.4. Desarrollo de los Sprint

12.4.1. Sprint 0

- a) Lista de pendientes del Sprint 0

En la siguiente tabla 20 se presenta la lista de entregables del sprint 0, que nos ayudara a modelar nuestras interfaces y almacenar la información en nuestro sistema.

Tabla N° 20: Lista de entregables del Sprint 0

Descripción	Estimación (Días)
Reunión de Planificación del Sprint 0	1
Diseño de Base de Datos	3
Diseño de Prototipos	2
Presentación Sprint 0	1
Reunión de Retrospectiva Sprint 0	1
Reunión de Planificación del Sprint 0	1

Fuente: Elaboración Propia

b) Planificación del Sprint 0

En la siguiente Figura 1 se muestra las fechas en que se llevara a cabo cada actividad progresiva.

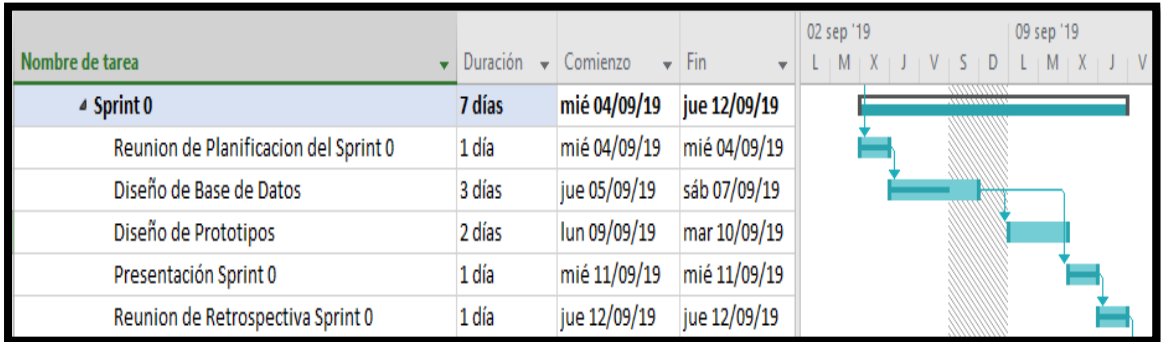


Figura 1: Cronograma del Sprint 0

c) Entregables

🔗 Diseño Lógico de BD

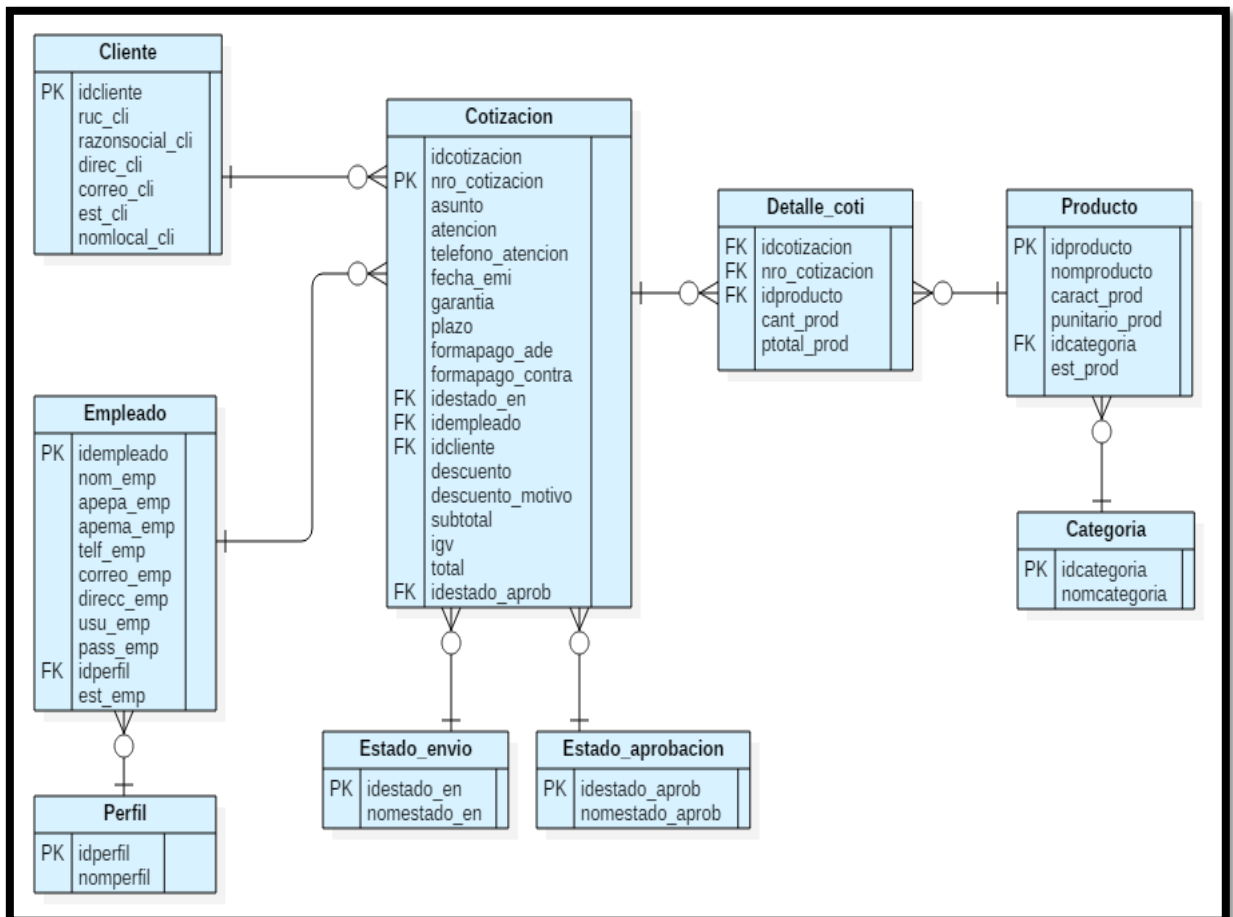


Figura 2: Diagrama Lógico de la Base de Datos

🚧 Diseño Físico de BD

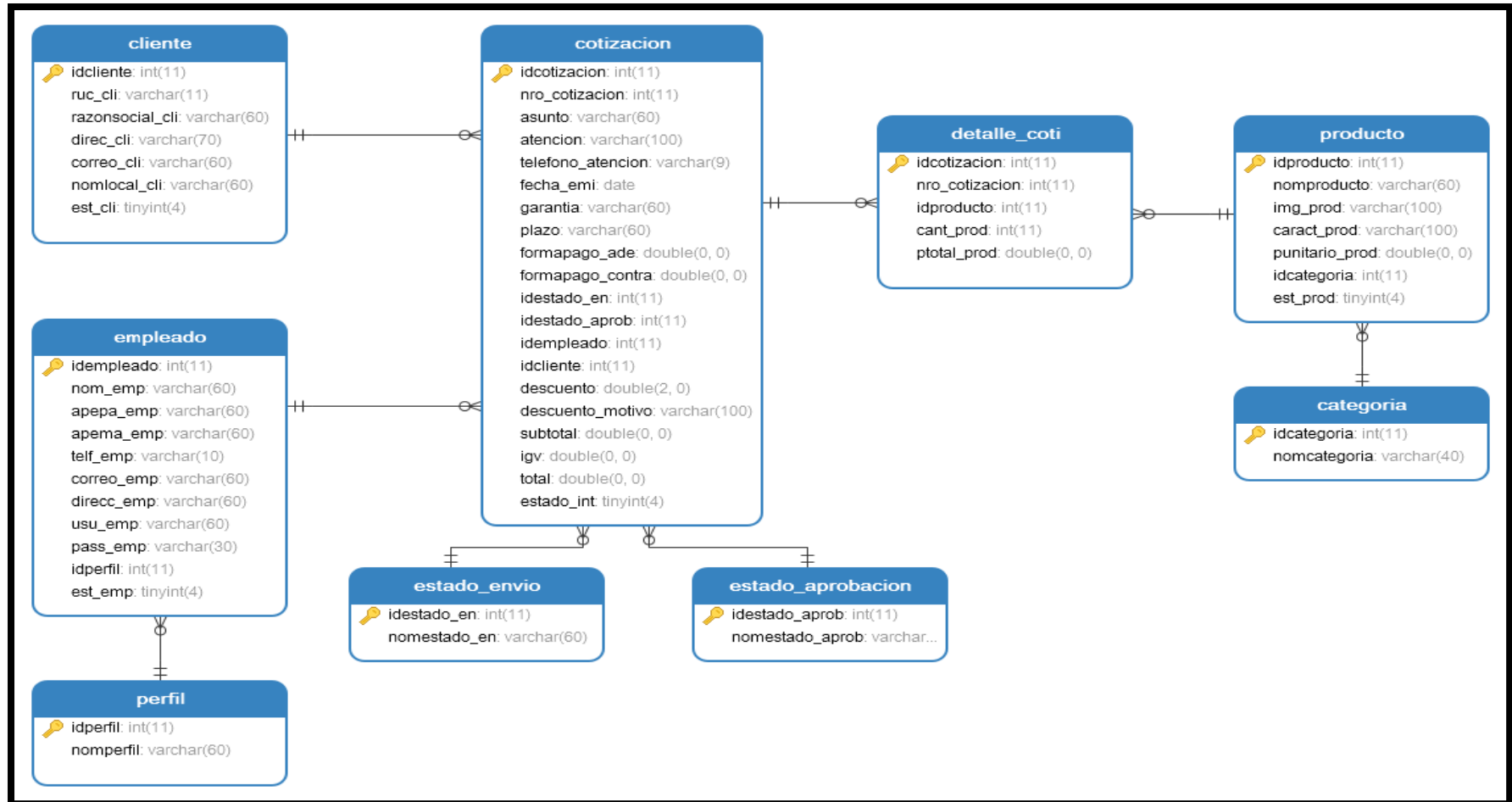


Figura 3: Diagrama Físico de la Base de Datos

🚩 Diseño Conceptual de BD

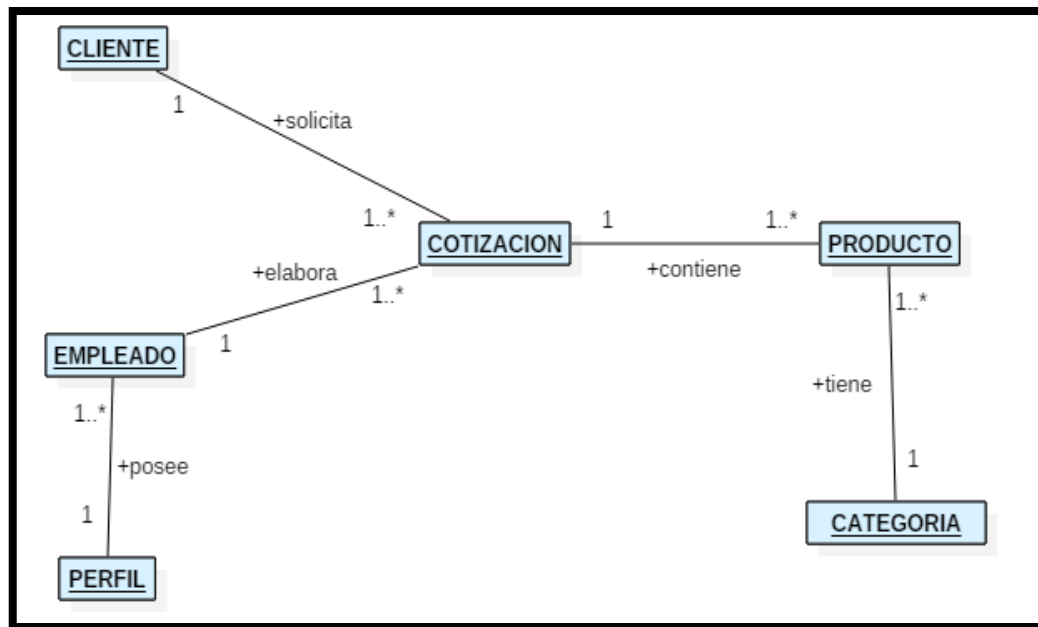


Figura 4: Diagrama Conceptual de la Base de Datos

🚩 Diccionario de datos de la BD

En la figura 5 se muestra los campos de la **Tabla Cliente**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra
1	idcliente 🗝️	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT
2	ruc_cli	varchar(11)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
3	razonsocial_cli	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
4	direc_cli	varchar(70)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
5	correo_cli	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
6	nomlocal_cli	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
7	est_cli	tinyint(4)			No	Ninguna		

Figura 5: Tabla Cliente

En la figura 6 se muestra los campos de la **Tabla Perfil**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra
1	idperfil 🗝️	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT
2	nomperfil	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		

Figura 6: Tabla Perfil

En la figura 7 se muestra los campos de la **Tabla Empleado**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra
1	idempleado	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT
2	nom_emp	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
3	apepa_emp	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
4	apema_emp	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
5	telf_emp	varchar(15)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
6	correo_emp	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
7	direcc_emp	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
8	usu_emp	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
9	pass_emp	varchar(30)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
10	idperfil	int(11)			No	Ninguna		
11	est_emp	tinyint(4)			No	Ninguna		

Figura 7: Tabla Empleado

En la figura 8 se muestra los campos de la **Tabla Categoría**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra
1	idcategoria	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT
2	nomcategoria	varchar(40)	utf8_general_ci		No	Ninguna		

Figura 8: Tabla Categoría

En la figura 9 se muestra los campos de la **Tabla Producto**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra
1	idproducto	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT
2	nomproducto	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
3	img_prod	varchar(100)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
4	caract_prod	varchar(100)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
5	punitario_prod	double			No	Ninguna		
6	idcategoria	int(11)			No	Ninguna		
7	est_prod	tinyint(4)			No	Ninguna		

Figura 9: Tabla Producto

En la figura 10 se muestra los campos de la **Tabla Detalle_Coti**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra
1	idcotizacion 🔑	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT
2	nro_cotizacion 🔑	int(11)			No	Ninguna		
3	idproducto 🔑	int(11)			No	Ninguna		
4	cant_prod	int(11)			No	Ninguna		
5	ptotal_prod	double			No	Ninguna		

Figura 10: Tabla Detalle_Coti

En la figura 11 se muestra los campos de la **Tabla Cotización**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra
1	idcotizacion 🔑	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT
2	nro_cotizacion 🔑	int(11)			No	Ninguna		
3	asunto	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
4	atencion	varchar(100)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
5	telefono_atencion	varchar(9)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
6	fecha_emi	date			No	Ninguna		
7	garantia	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
8	plazo	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
9	formapago_ade	double			No	Ninguna		
10	formapago_contra	double			No	Ninguna		
11	idestado_en 🔑	int(11)			No	Ninguna		
12	idestado_aprob 🔑	int(11)			No	Ninguna		
13	idempleado 🔑	int(11)			No	Ninguna		
14	idcliente 🔑	int(11)			No	Ninguna		
15	descuento	double			No	Ninguna		
16	descuento_motivo	varchar(100)	utf8_general_ci		No	Ninguna		
17	subtotal	double			No	Ninguna		
18	igv	double			No	Ninguna		
19	total	double			No	Ninguna		
20	estado_int	tinyint(4)			No	Ninguna		

Figura 11: Tabla Cotización

En la figura 12 se muestra los campos de la **Tabla Estado_envio**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra
1	idestado_en	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT
2	nomestado_en	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		

Figura 12: Tabla Estado_envio

En la figura 13 se muestra los campos de la **Tabla Estado aprobación**

#	Nombre	Tipo	Cotejamiento	Atributos	Nulo	Predeterminado	Comentarios	Extra
1	idestado_aprob	int(11)			No	Ninguna		AUTO_INCREMENT
2	nomestado_aprob	varchar(60)	utf8_general_ci		No	Ninguna		

Figura 13: Tabla Estado_aprobación

Diseño de Prototipos del Sistema

Login

En la figura 14 se muestra un modelo de inicio de sesión para los trabajadores de la empresa.

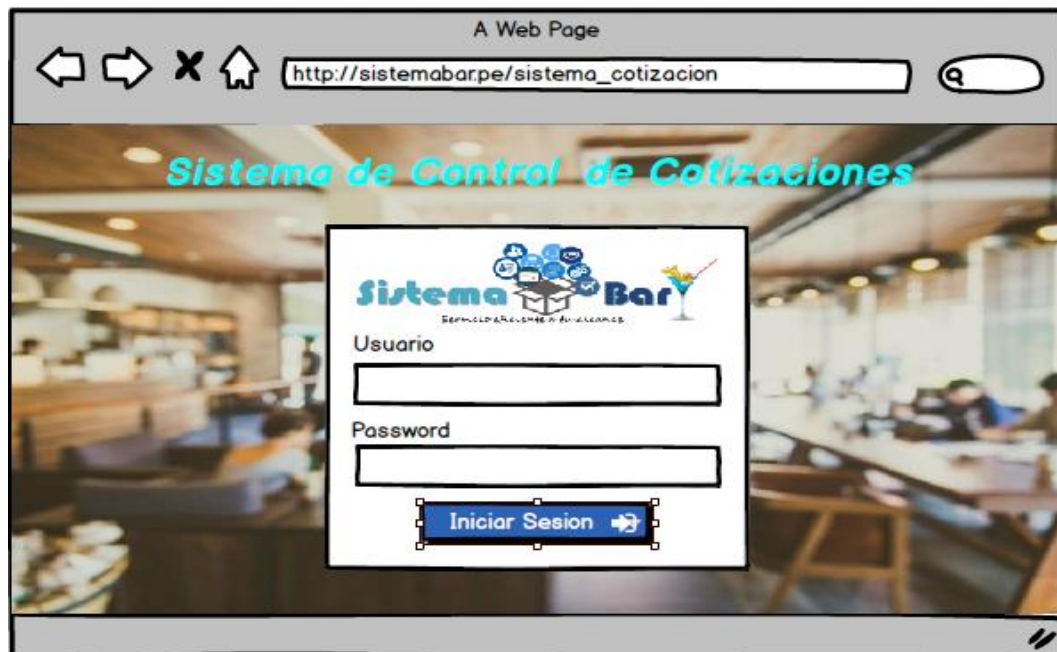


Figura 14: Prototipo de inicio de sesión

Perfiles

En la figura 15 se muestra el prototipo de interfaz de perfiles, donde podemos crear nuevos perfiles, ver los perfiles que agregamos y poder modificar alguno de ellos.

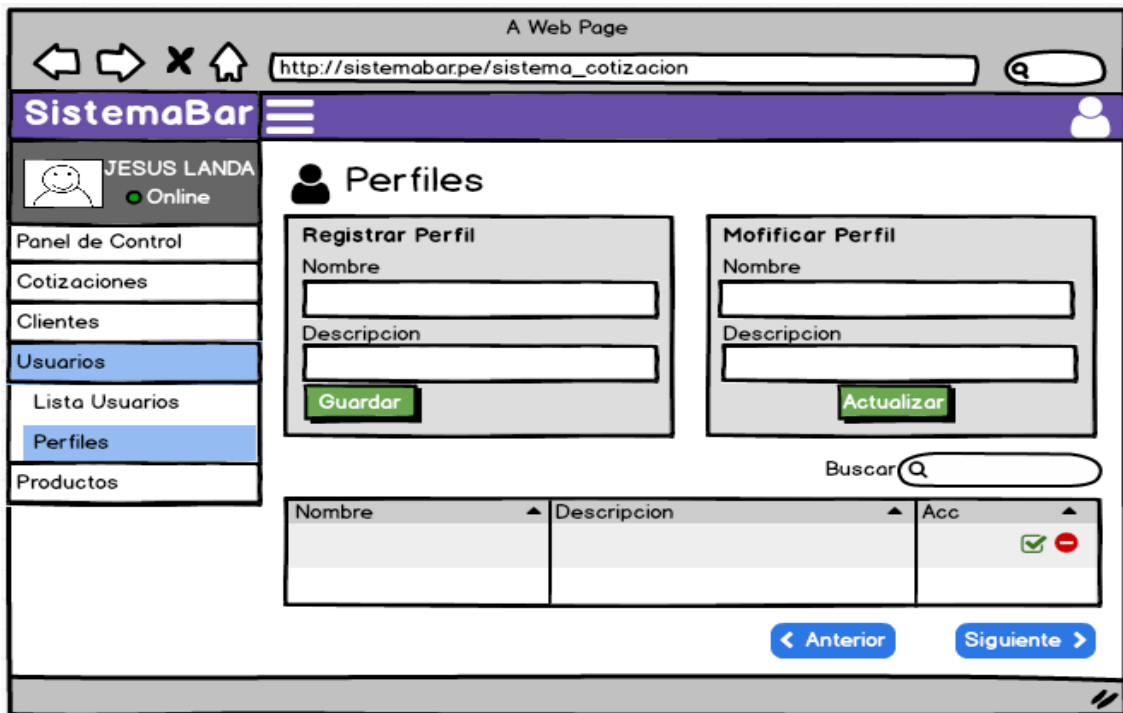


Figura 15: Prototipo de Registrar, Modificar y Listar Perfiles

Usuarios

En la figura 16 se muestra el prototipo de interfaz de vista de usuarios registrados.



Figura 16: Prototipo de listar usuarios

En la figura 17 se muestra el prototipo de interfaz de registrar un nuevo de usuario

A Web Page
http://sistemabar.pe/sistema_cotizacion

SistemaBar

JESUS LANDA
● Online

Panel de Control
Cotizaciones
Clientes
Usuarios
Lista Usuarios
Perfiles
Productos
Categorias

Nuevo Usuario

Registrar Usuario

Nombres: A.Paterno

A.Materno: Telef/Cell

Direccion: E-mail

Usuario: Passsword: Cargo

Guardar **Cancelar**

Figura 17: Prototipo de registrar usuarios

En la figura 18 se muestra el prototipo de interfaz de modificar un usuario.

A Web Page
http://sistemabar.pe/sistema_cotizacion

SistemaBar

JESUS LANDA
● Online

Panel de Control
Cotizaciones
Clientes
Usuarios
Lista Usuarios
Perfiles
Productos
Categorias

Datos Usuario

Modificar Usuario

Nombres: A.Paterno
JESUS LANDA

A.Materno: Telef/Cell
FLORES 945856741

Direccion: E-mail
JR MIRONES BAJO 283 jlanda@sistemabar.pe

Usuario: Passsword: Cargo
JLANDAF ***** ADMINISTRADOR

Guardar **Cancelar**

Figura 18: Prototipo de modificar usuario

En la figura 19 se muestra el prototipo de interfaz de confirmación para desactivar un usuario.



Figura 19: Prototipo de desactivar usuario

Clientes

En la figura 20 se muestra el prototipo de interfaz de vista de clientes registrados.

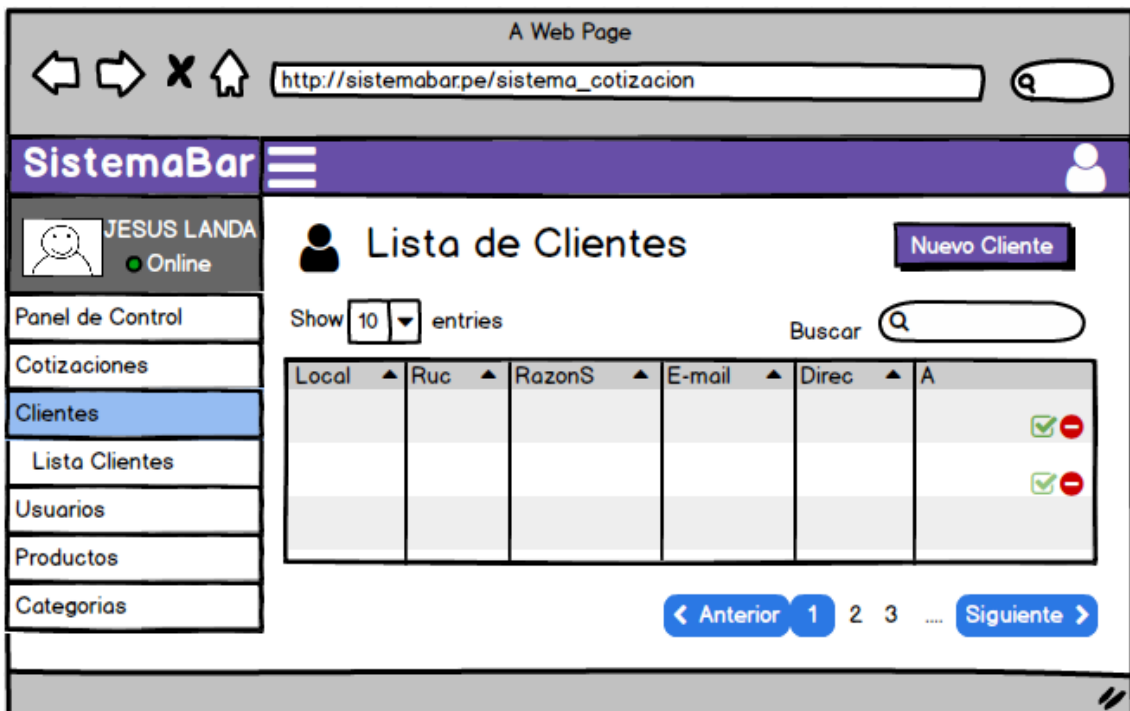


Figura 20: Prototipo de lista de clientes

En la figura 21 se muestra el prototipo de interfaz de registrar un nuevo de cliente



Figura 21: Prototipo de registro de clientes

En la figura 22 se muestra el prototipo de interfaz de modificar un cliente.

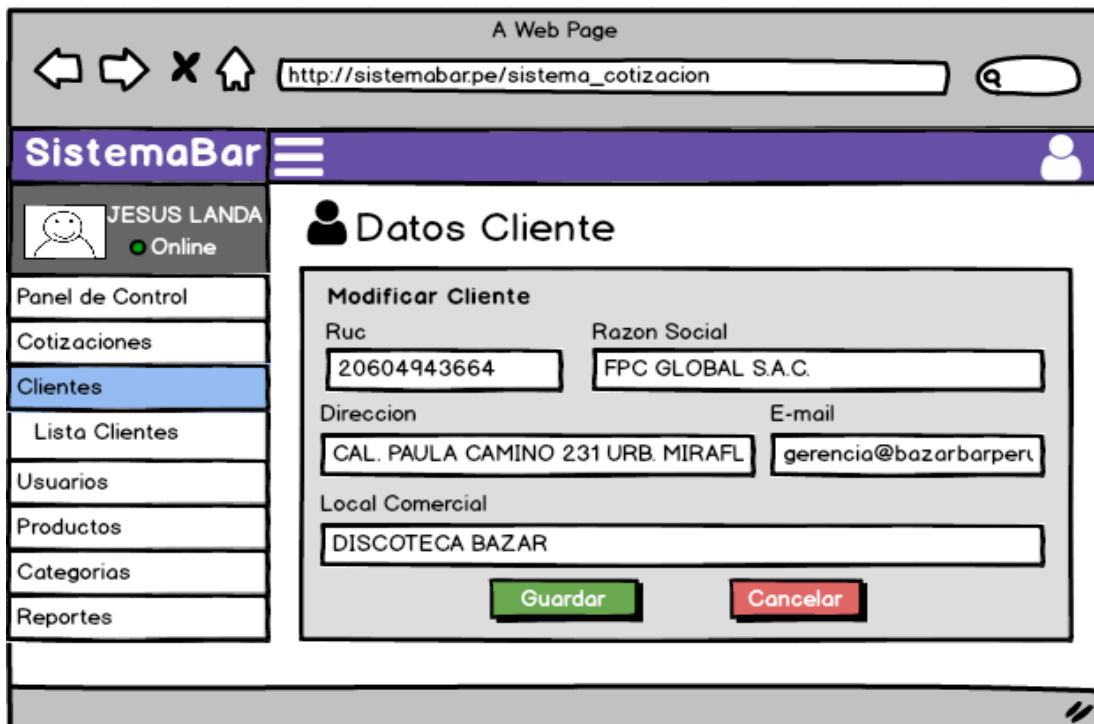


Figura 22: Prototipo de modificar un cliente

En la figura 23 se muestra el prototipo de interfaz de confirmación para desactivar un cliente



Figura 23: Prototipo de desactivar un cliente

Categorías

En la figura 24 se muestra el prototipo de interfaz de categoría, donde podemos crear nuevas categorías, ver las categorías que agregamos, modificar y eliminar alguna de ellas

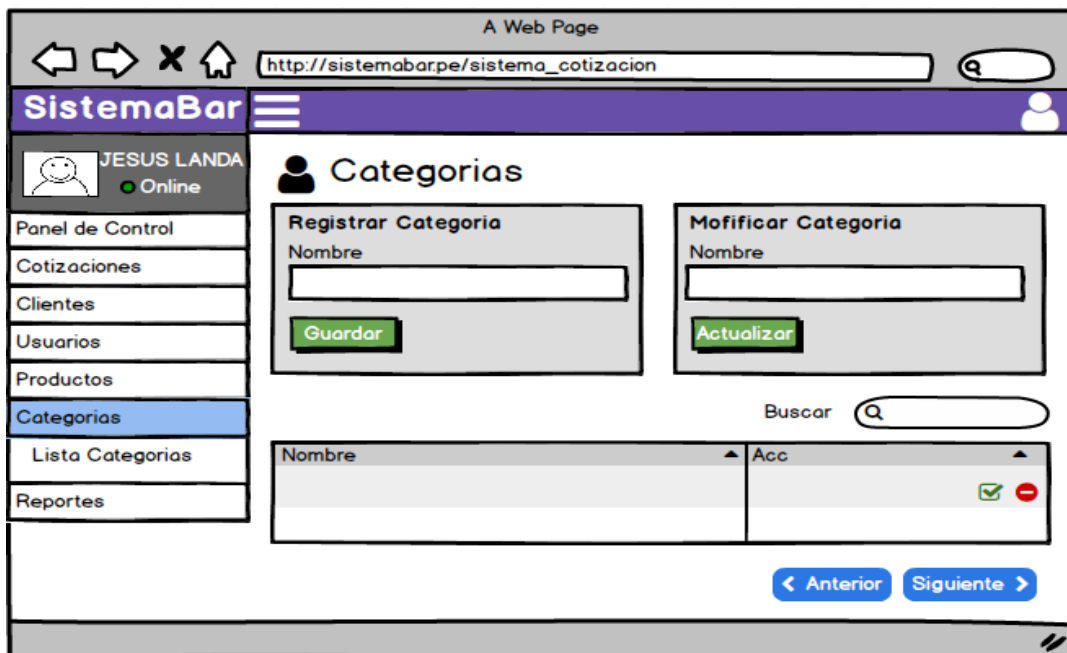


Figura 24: Prototipo de registrar, modificar, listar y eliminar categorías

Productos

En la figura 25 se muestra el prototipo de interfaz de vista de productos registrados

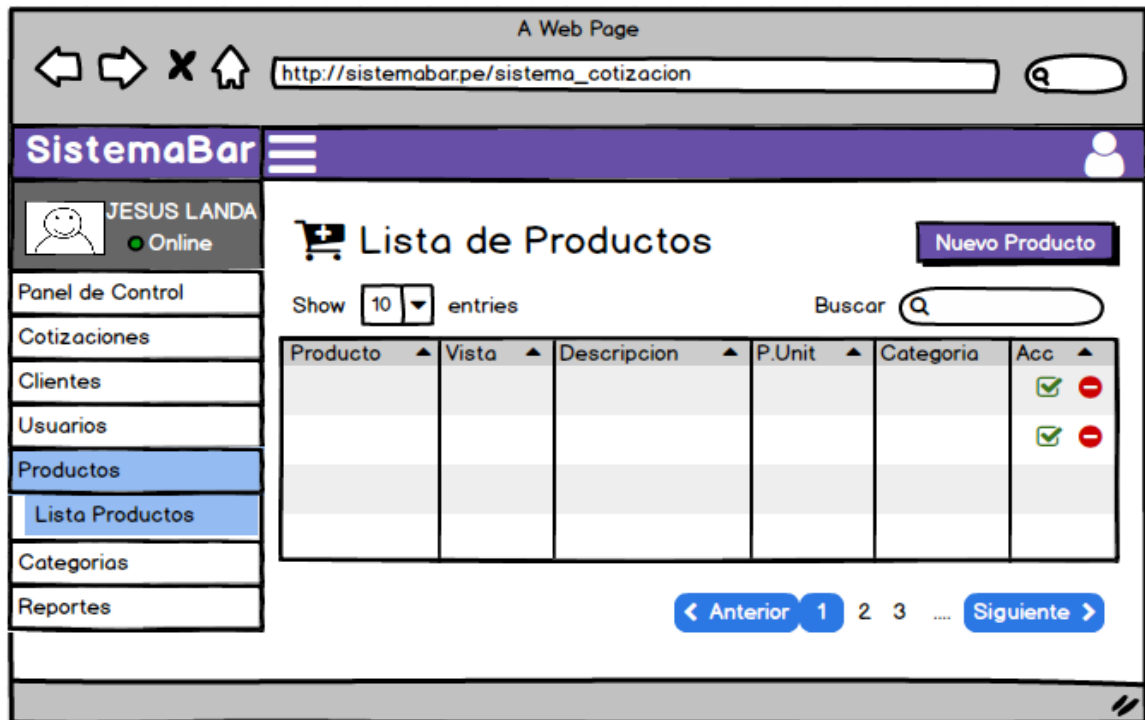


Figura 25: Prototipo de listar productos

En la figura 26 se muestra el prototipo de interfaz de registrar un nuevo de producto



Figura 26: Prototipo de registrar productos

En la figura 27 se muestra el prototipo de interfaz de modificar de producto

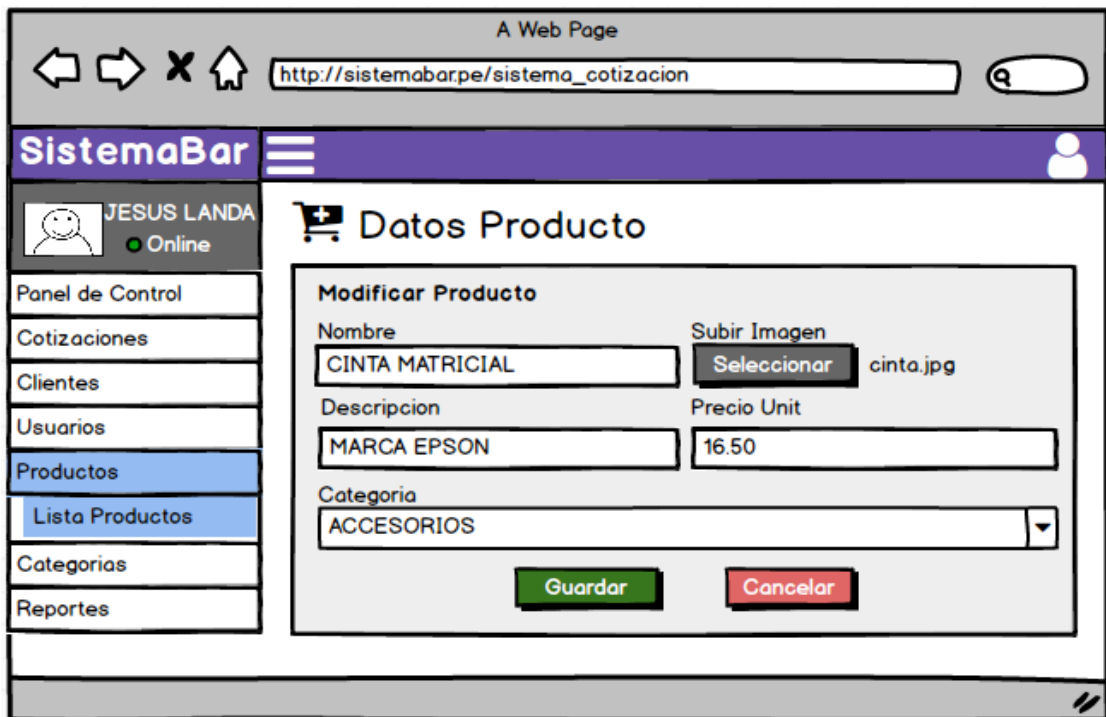


Figura 27: Prototipo de modificar producto

En la figura 28 se muestra el prototipo de interfaz de confirmación para desactivar un producto



Figura 28: Prototipo de desactivar producto

En la figura 29 se muestra el prototipo de interfaz de consultas de búsqueda de estados de las cotizaciones por fechas.

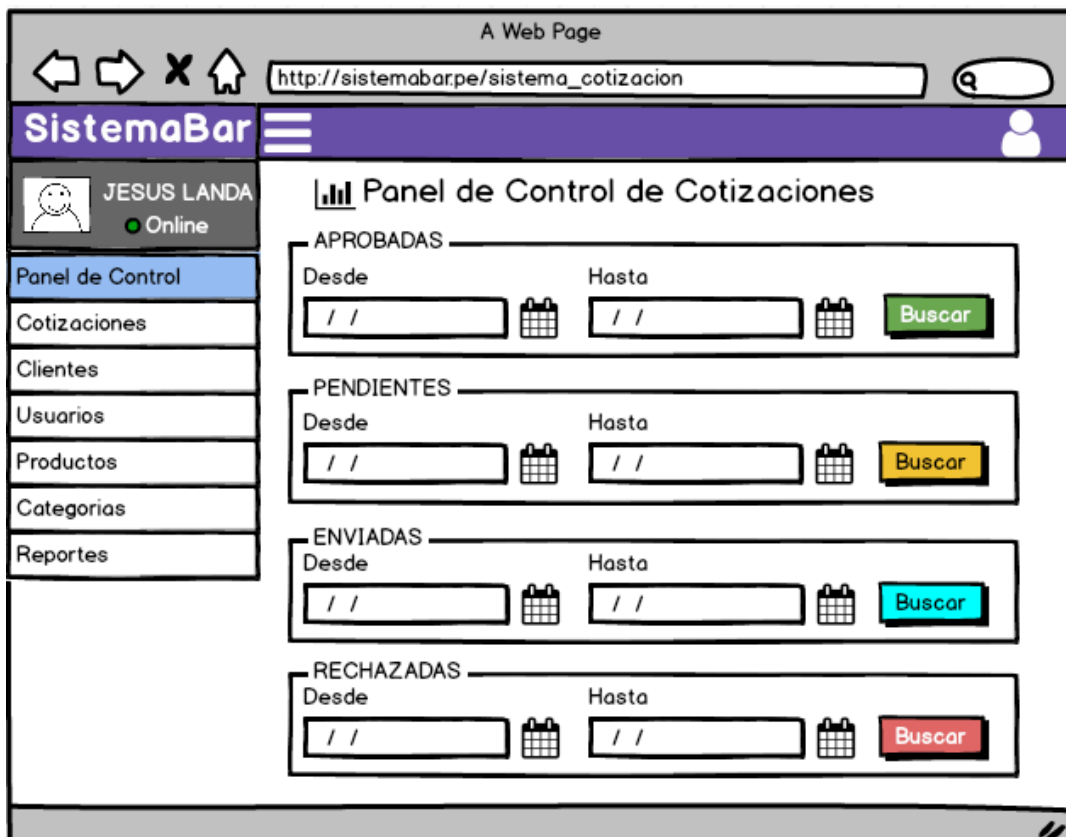


Figura 29: Prototipo de panel de control de cotizaciones

En la figura 30 se muestra el prototipo de interfaz de vista de cotizaciones registradas

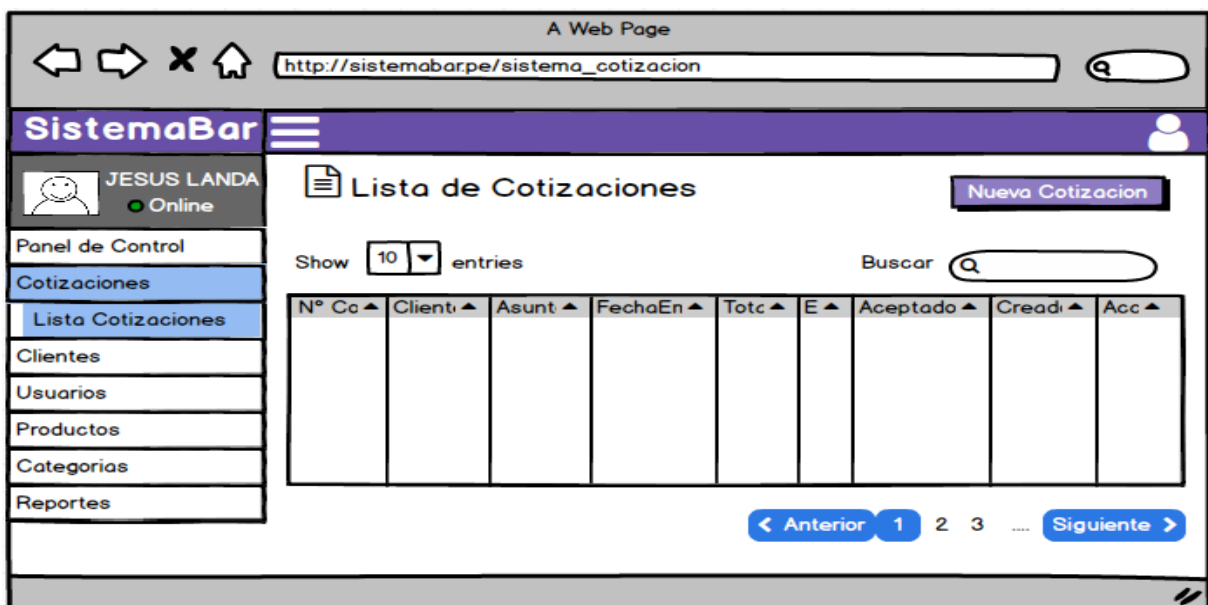


Figura 30: Prototipo de lista de cotizaciones

En la figura 31 se muestra el prototipo de interfaz de registrar una nueva cotización

A Web Page
http://sistemabar.pe/sistema_cotizacion

SistemaBar

JESUS LANDA
● Online

Nueva Cotizacion

Cliente: LA RESERVA
Fecha Emision: / /
Estado: PENDIENTE

Atencion:
Telefono:
Asunto:
Aceptado o Rechazado?: ACEPTADO

Agregar Producto

Producto: LAPTOP LENOVO
Cantidad:
+ Agregar

Forma de Pago

Adelanto: 70%
Contra entrega:

Condiciones Comerciales

Garantia: 1 año
Tiempo de entrega: 24 horas

Descuento

Desc: 0.0
Motivo:

Guardar Cotizacion

Figura 31: Prototipo de registrar cotización

En la figura 32 se muestra el prototipo de interfaz de modificar una cotización

The screenshot shows a web browser window with the URL `http://sistemabarpe/sistema_cotizacion`. The page title is "SistemaBar" and the user is identified as "JESUS LANDA" (Online). The main heading is "Modificar Cotizacion".

Form Fields:

- Cliente:** LA RESERVA
- Fecha Emision:** 10/10 /2019
- Se envio?:** ENVIADO
- Atencion:** SRA ROXANA
- Telefono:** 998771234
- Asunto:** COTIZACION EQUIPOS
- Aceptado o Rechazado?:** ACEPTADO

Agregar Producto:

- Producto:** LAPTOP LENOVO
- Cantidad:** 3
- Boton:** + Agregar

Table of Products:

Producto	Cant	P. Unit	Total
PC ALL IN ONE CBX	2	527.72	1055.44
TICKETERA XPRINTER	1	594.00	594.00

Forma de Pago:

- Adelanto:** 70%
- Contra entrega:** 0.3

Condiciones Comerciales:

- Garantia:** 1 año
- Tiempo de entrega:** 24 horas

Descuento:

- Desc:** 0.0
- Motivo:** (empty field)

Buttons: Actualizar Cotizacion (green), Cancelar (red)

Figura 32: Prototipo de modificar cotización

Grafico Burndown del sprint 0

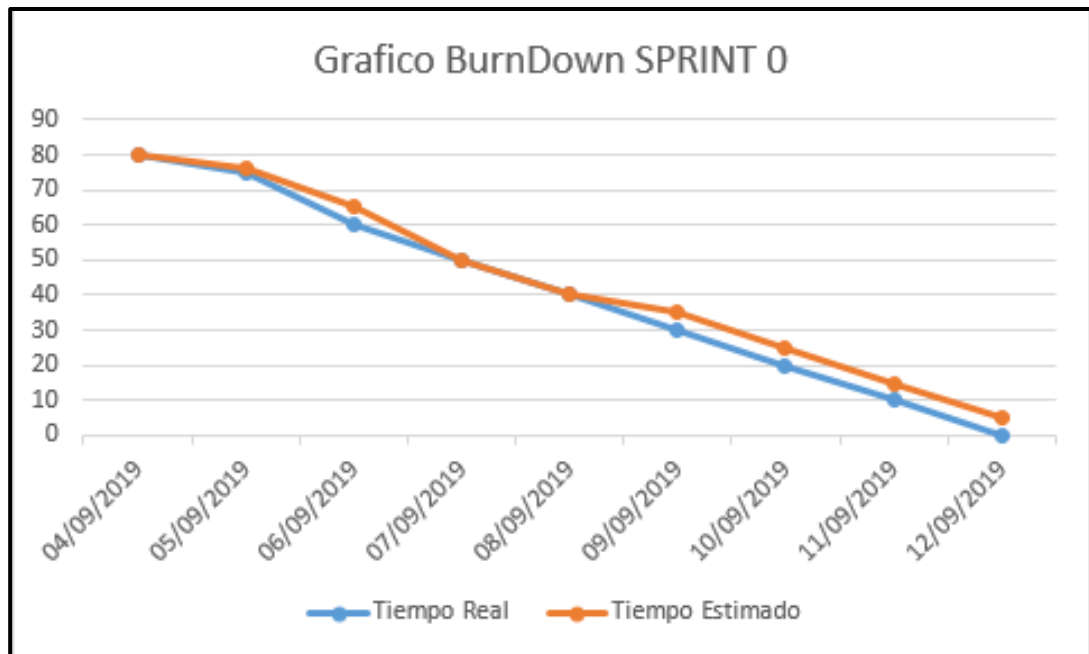


Figura 33: BurnDown Sprint 0

Retrospectiva del sprint 0

Al final del Sprint, el equipo scrum se reunió para recibir la respuesta del Scrum master, para saber cómo le fue en la reunión con el Product Owner, resulta que el producto se entregó sin problemas entregado y es el cliente quedó satisfecho.

Cosas Positivas

- 🚩 Logramos cumplir los resultados.
- 🚩 El apoyo del equipo en todo momento.

Cosas Negativas

- 🚩 Ninguna

Acta de reunión de planificación de Sprint 0

Fecha	04/09/2019
Scrum Master	Lizbeth Mayhua Oriundo
Product Owner	Jesús Landa Flores

Mediante la presente acta se valida y se da conformidad los objetivos a realizarse en el sprint 0 por parte del equipo de desarrollo, como también, los elementos de la pila de producto (Historias de usuarios) que contiene el sprint mencionado.

Dentro del Sprint 0 se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo	Historias de Usuario
Sprint 0	Elaborar caso de uso general del sistema	Diseño y modelación del sistema y de la BD
	Elaborar el diseño de la Base de datos	
	Elaborar el diseño de prototipos del sistema	

Firma de conformidad.



JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
GERENTE GENERAL

SISTEMA BAR S.A.C

Jesús Francisco Landa Flores

Gerente General

Acta de reunión de revisión de Sprint 0

Fecha	12/09/2019
Scrum Master	Lizbeth Mayhua Oriundo
Product Owner	Jesús Landa Flores

Mediante la presente acta se válida y se da conformidad que el Sr. Jesús Landa Flores presento la elaboración del caso de uso general del sistema, el Diseño de la Base de Datos y Diseño de Prototipos los cuales se determinaron en los objetivos del Sprint 0.

Dentro del Sprint 0 se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo Elaborado	Historias de Usuario
Sprint 0	Elaborar caso de uso general del sistema	Diseño y modelación del sistema y de la BD
	Elaborar el diseño de la Base de datos	
	Elaborar el diseño de prototipos del sistema	

Firma de conformidad.



JESÚS FRANCISCO LANDA FLORES
GERENTE GENERAL

SISTEMA BAR S.A.C

Jesús Francisco Landa Flores

Gerente General

12.4.2. Sprint 1

a) Lista de pendientes del sprint 1

En la siguiente tabla 21 se detalla la lista de entregables del sprint 1

Tabla N° 21: Lista de entregables del Sprint 1

Descripción	Estimación (Días)
Reunión de Planificación del Sprint 1	1
Login	1
Listar Usuarios	1
Registrar Usuarios	1
Editar Usuarios	1
Desactivar Usuarios	2
Listar Perfil	1
Registrar Perfil	1
Editar Perfil	1
Presentación Sprint 1	1
Reunión de Retrospectiva Sprint 1	1

Fuente: Elaboración Propia

b) Planificación del sprint 1

En la siguiente Figura 34 se muestra las fechas en que se llevara a cabo cada actividad progresiva.

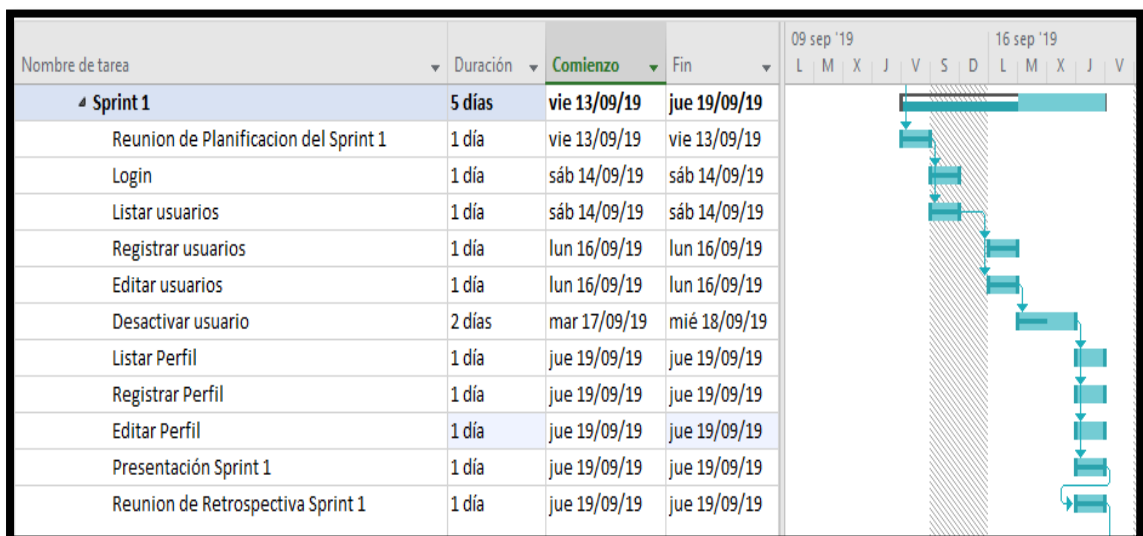


Figura 34: Cronograma del sprint 1

c) Entregables

Conexión a la BD

En la siguiente función se realiza la conexión a la base de datos, declarando variables y colocando los valores como el nombre de la BD, usuario, contraseña y el servidor.

```
<?php
function conectar(){
    $dbHost = "localhost";
    $dbUser = "root";
    $dbPassword = "12345678";
    $dbName = "bdcotizacion";

    $db = mysql_connect($dbHost, $dbUser, $dbPassword);
    if($db == false)
        die("Error while connecting to the DB");
    mysql_select_db($dbName, $db)
    or die("Error while connecting to the DB");
    return $db;
}
?>
```

Figura 35: Conexión BD

Login

En la figura 36 se muestra el formulario de inicio de sesión para los usuarios de la empresa.

Figura 36: Interfaz del Login

Código de Autenticación

Primero recibe las variables de usuario y la contraseña. Luego las iguala a los datos que se encuentran en la base de datos y extrae ciertos valores para mostrar al momento que autentica al usuario.

```
<?php
session_start();
require("../conexion.php");
$db=conectar();
$username=$_POST['txtusuario'];
$password=$_POST['txtclave'];

$sql2=mysql_query("SELECT * FROM empleado WHERE usu_emp='$username' AND pass_emp='$password' AND est_emp=1");
$result=mysql_fetch_assoc($sql2);

$idempleado=$result['idempleado'];
$perfil=$result['idperfil'];
$userBD=$result['usu_emp'];
$passwordBD=$result['pass_emp'];
$nombre=$result['nom_emp']." ".$result['apepa_emp'];
```

Código de Validación de Acceso por Perfil

Segundo una vez halla autenticado el usuario, lo redirecciona a link según el perfil de usuario con el que fue registrado (administrador o asistente). Al final si el usuario no esta registrado lo redirección al mismo login.

```
if(($username == $userBD) AND ($pass == $passBD)){
    if($perfil == "1"){
        $_SESSION['usu_emp']=$f2['usu_emp'];
        $_SESSION['idempleado']=$f2['idempleado'];
        $_SESSION['idperfil']=$f2['idperfil'];
        echo "<script>alert('BIENVENIDO , ".$nombres."</script>";
        echo "<script>location.href='../view/index_admin.php'</script>";
    }
    if($perfil == "2"){
        $_SESSION['txtusuario']=$f2['usu_emp'];
        $_SESSION['idempleado']=$f2['idempleado'];
        $_SESSION['idperfil']=$f2['idperfil'];
        echo "<script>alert('BIENVENIDO , ".$nombres."</script>";
        echo "<script>location.href='../view/cotizaciones.php'</script>";
    }
}
else{
    echo "<script>alert('ESTE USUARIO ERRONEO, PORFAVOR VERIFIQUE SUS DATOS')</script> ";
    echo "<script>location.href='../index.php'</script>";
}
```

Prueba de Software de Inicio de Sesión

Cuando ingresamos un **usuario de perfil Administrador**, el cual si es correcto mostrara un **mensaje de bienvenida** con el nombre del usuario y contraseña. Finalmente te redireccionara al menú principal donde **tiene acceso a todas las opciones**.

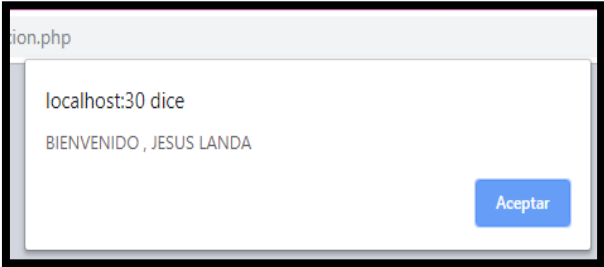


Figura 37: Interfaz Usuario de perfil administrador

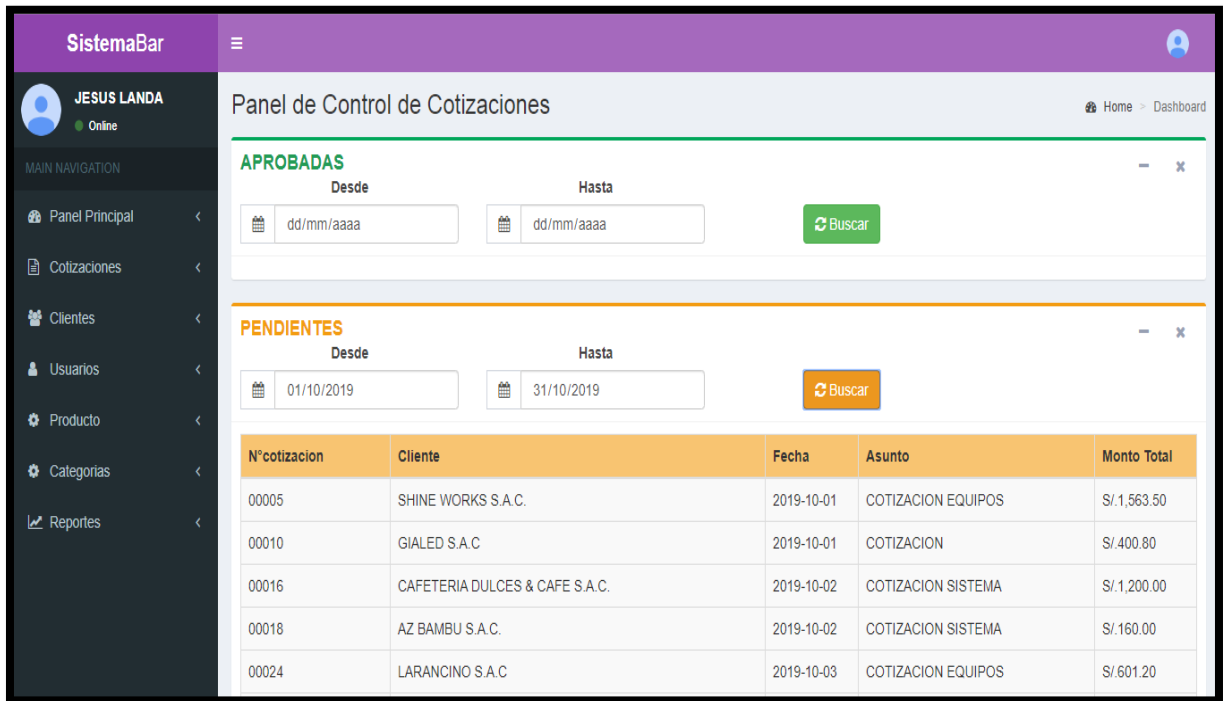


Figura 38: Interfaz Menu del perfil administrador

Así también cuando ingresamos un **usuario de perfil Asistente**, el cual si es correcto mostrara un **mensaje de bienvenida** con el nombre del usuario y contraseña. Finalmente, te redireccionara al menú principal donde **solo tiene acceso a ciertas opciones** y si no tuviera acceso a una opción mostrara un mensaje de restricción.

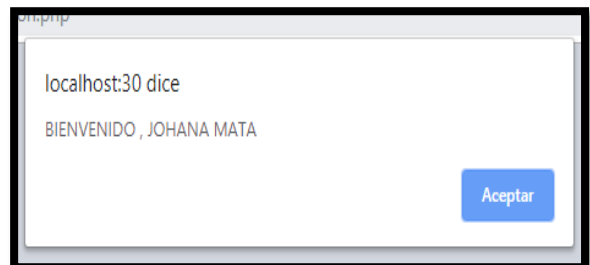


Figura 39: Interfaz Usuario de perfil asistente

SistemaBar

JOHANA MATA
Online

MAIN NAVIGATION

- Panel Principal
- Cotizaciones
- Clientes
- Usuarios
- Producto
- Categorías
- Reportes

Lista de Cotizaciones

Show 10 entries Search:

N°	Cliente	Asunto	FechaEmi	Total	Se envió?	Aceptado?	Creado Por	Opción
00001	REST. EL CRIOLLAZO	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/2,024.88	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00002	FUSION CHICKEN	COTIZACION SISTEMA	01-10-19	S/40.00	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00003	POKE 51 JOCKEY	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/2,206.60	Enviado	Rechazado	JESUS LANDA	
00004	DISC. DIVINA CUCINA	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/14,314.82	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00005	CARS WASH	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/1,563.50	Pendiente	Ninguno	JESUS LANDA	
00006	PANKA LA MOLINA	COTIZACION SISTEMA	01-10-19	S/177.00	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00007	WAHIOS MIRAFLORES	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/236.47	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00008	PAPPAS MIRAFLORES	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/1,608.01	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00009	EL CHINITO LINCE	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/2,112.00	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00010	DISCOTECA MUTE	COTIZACION	01-10-19	S/400.80	Pendiente	Ninguno	JESUS LANDA	

Figura 40: Interfaz Menu de asistente con restricciones de acceso

En la figura 41 se observa un mensaje de restricción de acceso a las opciones de Panel Principal, Usuarios y Reportes

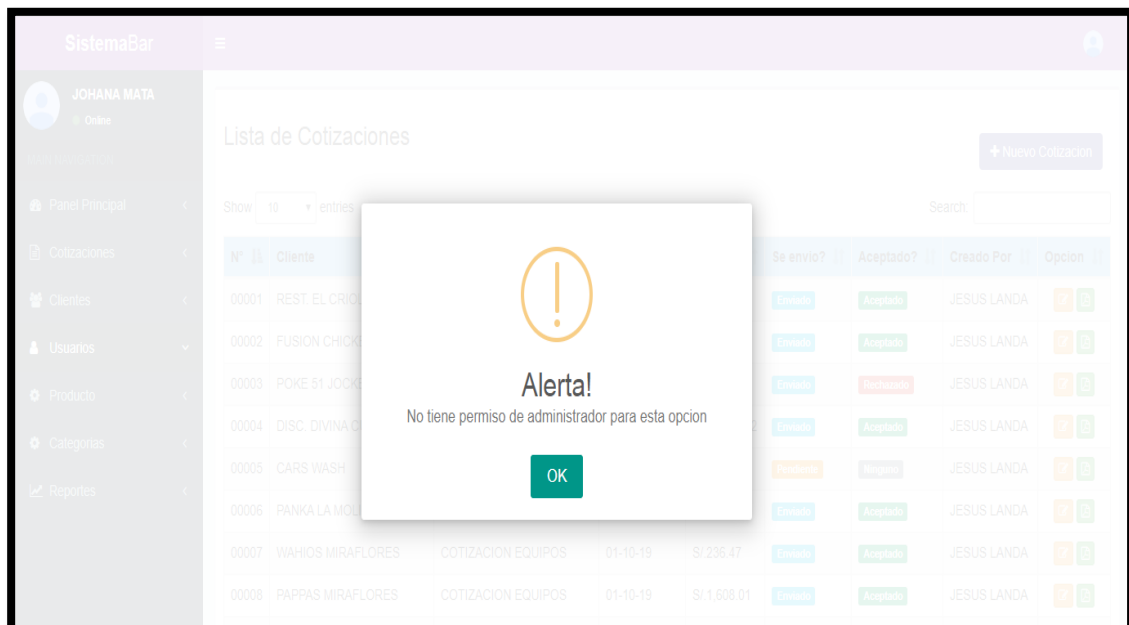


Figura 41: Mensaje de restricción de acceso de perfiles de usuario

Usuarios

En la figura 42 se muestra que la lista de usuarios registrados, en el cual solo el perfil administrador solo puede crear, editar y desactivar a los usuarios

The screenshot shows the 'Lista de Usuarios' interface. The sidebar on the left contains the user profile 'JESUS LANDA' (Online) and a 'MAIN NAVIGATION' menu with items: Panel Principal, Cotizaciones, Clientes, Usuarios, Producto, Categorías, and Reportes. The main content area has a title 'Lista de Usuarios' and a 'Nuevo Usuario' button. Below the title is a search bar and a 'Show 10 entries' dropdown. The table below has the following data:

Empleado	Usuario	Perfil	Telf	E-mail	Estado	Opcion
JESUS LANDA FLORES	JLANDAF	ADMINISTRADOR	994268896	jlanda@sistemabar.pe	Activo	[Iconos]
JOHANA MATA DIAZ	JMATAD	ASISTENTE	967856123	johana23@gmail.com	Activo	[Iconos]
Lucia Landa Flores	LUCIALF	ADMINISTRADOR	936989182	contabilidad@sistemabar.pe	Activo	[Iconos]
susana Meza Torres	MSUSIT	OPERADOR	976345661	susana@gmail.com	Activo	[Iconos]

At the bottom of the table, it says 'Showing 1 to 4 of 4 entries' and has 'Previous 1 Next' navigation buttons.

Figura 42: Interfaz Lista de Usuarios

Código Listar Usuario 1ra parte

En esta parte, dibujamos la tabla con las columnas necesarias a mostrar, así también realizamos la consulta sql, que mostrara los datos registrados.

```
<div class="box-header">
  <h3>Lista de Usuarios<a href="nuevo_usuario.php" class="btn bg-purple margin" style="float: right;"><i class="fa fa-user-plus"></i> Nuevo Usuario</a>
</div>
<!-- /.box-header -->
<div class="box-body">
  <table id="table-usuario" class="table table-striped table-bordered dt-responsive nowrap" style="width: 100%">
    <thead style="background: #85C1E9">
      <tr>
        <th>Empleado</th>
        <th>Usuario</th>
        <th>Perfil</th>
        <th>Telf</th>
        <th>E-mail</th>
        <th>Estado</th>
        <th>Opcion</th>
        <th>Direccion</th>
      </tr>
    </thead>
    <tbody>
      <?php
        $query="SELECT empleado.idempleado,empleado.nom_emp,empleado.apema_emp,
        empleado.apema_emp,
        empleado.telf_emp,
        empleado.correo_emp,
        empleado.direcc_emp,
        empleado.est_emp,
        empleado.usu_emp,
        empleado.pass_emp,
        perfil.nomperfil
        FROM
        empleado
        INNER JOIN perfil ON (empleado.idperfil = perfil.idperfil)";
        $consulta = mysql_query($query,$db);
        while($row = mysql_fetch_array($consulta)){
          $empleado=$row["idempleado"];
          $estado=$row["est_emp"];
        }
      >
    </tbody>
  </table>
</div>
```

Código Listar Usuario 2da parte

En esta parte, mostramos los datos de cada columna, así también se especifica el estado en que esta cada usuario ya sea activo o inactivo. En las opciones tiene una para desactivar o activar al usuario y otra para modificar según e id de cada usuario.

```
<tr>
  <td><?php echo $row["nom_emp"]." ".$row["apepa_emp"]." ".$row["apema_emp"];?></td>
  <td><?php echo $row["usu_emp"];?></td>
  <td><?php echo $row["nomperfil"];?></td>
  <td><?php echo $row["telf_emp"];?></td>
  <td><?php echo $row["correo_emp"];?></td>
  <td><?php
    if($estado==1){
      echo "<span class='label label-success'>Activo</span>";
    }
    if($estado==0){
      echo "<span class='label label-danger'>Desactivo</span>";
    }
  ?>
</td>
  <td>
    <div class="text-center">
      <?php
        if($estado==1){
          echo "<a class='btn btn-danger btn-xs' href='#' onclick='desactivar_usuario( ".$empleado.", ".$estado.")'><i class='fa fa-trash-o'></i></a>";
        }
        if ($estado==0) {
          echo "<a class='btn btn-success btn-xs' href='#' onclick='desactivar_usuario( ".$empleado.", ".$estado.")'><i class='fa fa-check'></i></a>";
        }
      ?>
      <a class="btn btn-warning btn-xs" href=" ../view/modificar_usuario.php?usu=<?php echo $empleado;?>"><i class="fa fa-pencil-square-o"></i></a>
    </div>
</td>
  <td><?php echo $row["direcc_emp"];?></td>
</tr>
<?php
}
?>
</tbody>
```

En la figura 43 se muestra un formulario para **crear un nuevo usuario** en el cual no es necesario completar todos los campos, bastara con el nombre, **apellido paterno**, **telf/cell**, **usuario**, **clave** y **perfil**. Al final podrás guardar y te redireccionara a la lista de usuarios.

The screenshot shows a web application interface for creating a new user. On the left is a sidebar with a user profile for 'JESUS LANDA' and a navigation menu. The main content area is titled 'Nuevo Usuario' and contains a form with the following fields:

- Nombres:** Input field containing 'CARLA'.
- Apellido Paterno:** Input field containing 'DIAS'.
- Apellido Materno:** Input field containing 'PEREZ'.
- Telf/Cell:** Input field containing '942567892'.
- Direccion:** Input field containing 'AV. INDEPENDENCIA 296B-BARRANCO'.
- E-mail:** Input field containing 'carladp@gmail.com'.
- Usuario:** Input field containing 'CARLAD'.
- Clave:** Password input field with masked characters '.....'.
- Cargo:** Dropdown menu with 'OPERADOR' selected.

At the bottom of the form are two buttons: a green 'Guardar' button and a red 'Cancelar' button.

Figura 43: Interfaz de nuevo usuario

Código Insertar Usuario

En este código, recibe los valores del formulario de nuevo usuario y se realiza el insert en sql, manda un mensaje de registro correcto y redirecciona a la lista de usuarios.

```
<?php
session_start();
require("../conexion.php");
$db=conectar();

$nombres=$_POST['txtnom'];
$ape_paterno=$_POST['txtapaterno'];
$ape_materno=$_POST['txtamaterno'];
$telefono=$_POST['txttelf'];
$correo=$_POST['txtemail'];
$direccion=$_POST['txtdirec'];
$usuario=$_POST['txtusu'];
$clave=$_POST['txtpass'];
$cargo=$_POST['cbocargo'];

$consulta="INSERT INTO empleado (idempleado,nom_emp,apepa_emp,apema_emp,telf_emp,correo_emp,direcc_emp,usu_emp,pass_emp,idperfil,est_emp)
VALUES ('','$nombres','$ape_paterno','$ape_materno','$telefono','$correo','$direccion','$usuario','$clave','$cargo','1')";

$result=mysqli_query($db,$consulta);
echo "<script type='text/javascript'>alert('SE REGISTRO CORRECTAMENTE')</script>";
echo "<script>document.location='../view/usuario.php'</script>";
?>
```

En la figura 44 se muestra el formulario para **modificar los datos de un usuario**, donde al momento de guardar se actualizará los datos y redirecciona a la lista de usuarios.

The screenshot shows a web application interface for editing a user. The header is purple and contains the text 'SistemaBar' and a user profile icon for 'JESUS LANDA' (Online). A dark sidebar on the left lists navigation options: Panel Principal, Cotizaciones, Clientes, Usuarios, Producto, Categorías, and Reportes. The main content area is titled 'Modificar Usuario' and contains a form with the following fields:

- Nombres:** JOHANA
- Apellido Paterno:** MATA
- Apellido Materno:** DIAZ
- Direccion:** Jr. Rosales 390 Breña
- Tel/Cell:** 967856123
- E-mail:** johana23@gmail.com
- Usuario:** JMATAD
- Clave:** [masked]
- Perfil:** ASISTENTE (dropdown menu)

At the bottom of the form are two buttons: 'Guardar' (green) and 'Cancelar' (red).

Figura 44: Interfaz de editar usuario

Código Update Usuario

En este código, recibe los valores del formulario de modificar usuario y se realiza el update en sql, manda un mensaje de registro actualizado y redirecciona a la lista de usuarios.

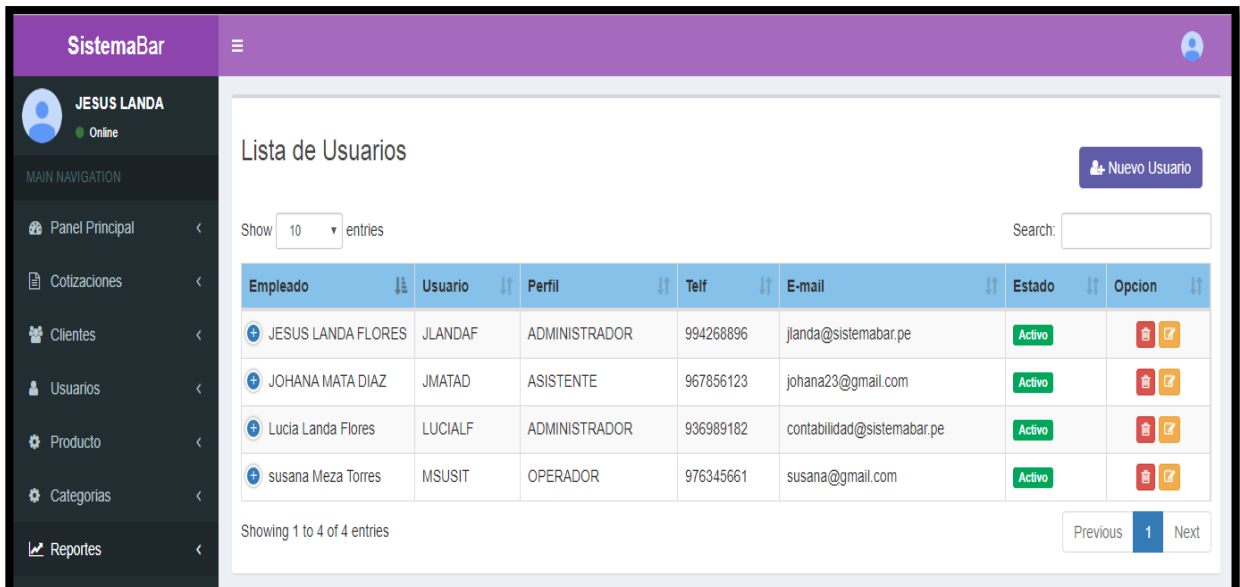
```
<?php
session_start();
require("../conexion.php");

$db=conectar();

$idusuario=$_POST['txtidusu'];
$nombres=$_POST['txtnom'];
$aape_paterno=$_POST['txtapaterno'];
$aape_materno=$_POST['txtamaterno'];
$telefono=$_POST['txttelf'];
$correo=$_POST['txtemail'];
$direccion=$_POST['txtdirec'];
$usuario=$_POST['txtusu'];
$clave=$_POST['txtpass'];
$cargo=$_POST['cbocargo'];

$sql2="UPDATE empleado SET nom_emp='$nombres', aapep_emp='$aape_paterno', apema_emp='$aape_materno', telf_emp='$telefono',
      correo_emp='$correo', direcc_emp='$direccion', usu_emp='$usuario', pass_emp='$clave', idperfil='$cargo'
      WHERE idempleado='$idusuario'";
$consulta=mysql_query($sql2,$db);
echo "<script type='text/javascript'>alert('SE ACTUALIZO CORRECTAMENTE EL REGISTRO')</script>";
echo "<script>document.location='../view/usuario.php'</script>";
?>
```

En la figura 45 se muestra la lista de usuarios, donde todos los usuarios están activos, pero da la opción de poder **desactivar o activar un usuario**. En la cual mostrara un **mensaje de confirmación** y aparece en la lista de usuarios con diferente estado.



The screenshot displays the 'Lista de Usuarios' interface. On the left is a sidebar for 'SistemaBar' with a user profile for 'JESUS LANDA' (Online) and a main navigation menu including 'Panel Principal', 'Cotizaciones', 'Clientes', 'Usuarios', 'Producto', 'Categorías', and 'Reportes'. The main content area shows a table of active users with the following data:

Empleado	Usuario	Perfil	Telf	E-mail	Estado	Opcion
JESUS LANDA FLORES	JLANDAF	ADMINISTRADOR	994268896	jjanda@sistemabar.pe	Activo	[Iconos]
JOHANA MATA DIAZ	JMATAD	ASISTENTE	967856123	johana23@gmail.com	Activo	[Iconos]
Lucia Landa Flores	LUCIALF	ADMINISTRADOR	936989182	contabilidad@sistemabar.pe	Activo	[Iconos]
susana Meza Torres	MSUSIT	OPERADOR	976345661	susana@gmail.com	Activo	[Iconos]

At the bottom of the table, it indicates 'Showing 1 to 4 of 4 entries' and includes 'Previous', '1', and 'Next' navigation buttons. A 'Nuevo Usuario' button is located in the top right corner of the main content area.

Figura 45: Interfaz lista de usuarios activos



Figura 46: Mensaje de confirmación de desactivación de usuario

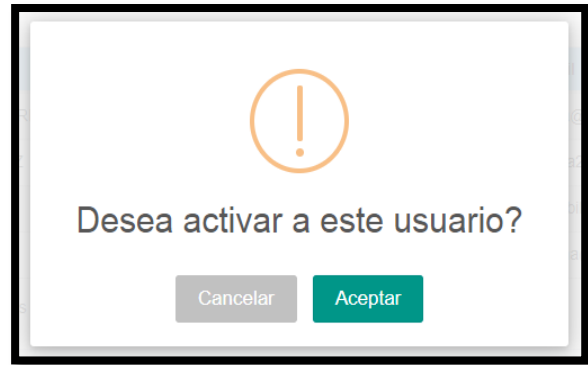


Figura 47: Mensaje de confirmación de activación de usuario

Empleado	Usuario	Perfil	Telf	E-mail	Estado	Opcion
JESUS LANDA FLORES	JLANDAF	ADMINISTRADOR	994268896	jlanda@sistemabar.pe	Activo	[Iconos]
JOHANA MATA DIAZ	JMATAD	ASISTENTE	967856123	johana23@gmail.com	Activo	[Iconos]
Lucia Landa Flores	LUCIALF	ADMINISTRADOR	936989182	contabilidad@sistemabar.pe	Desactivo	[Iconos]
susana Meza Torres	MSUSIT	OPERADOR	976345661	susana@gmail.com	Activo	[Iconos]

Figura 48: Resultado de confirmación de desactivación y activación de usuario

Código Desactivar Usuario

En este código, la función desactivar usuario recibe dos valores el idusuario y el estado (1=activo y 0=desactivo), en la cual evalúa si estuviera activo manda el idusuario a una consulta SQL para poder desactivarlo a través de ajax y brinda un mensaje de confirmación.

```
function desactivar_usuario(idusuario,estado){
    var idusuario_selec=idusuario;
    var btn_activar_usuario=estado;

    if(btn_activar_usuario==1){
        swal({
            title: "Esta seguro de desactivar este usuario?",
            type: "warning",
            showCancelButton: true,
            confirmButtonText: "Aceptar",
            cancelButtonText: "Cancelar",
            closeOnConfirm: false,
            closeOnCancel: false
        }, function(isConfirm) {
            if (isConfirm) {
                $.ajax({
                    type: "GET",
                    data: "idusuario="+idusuario_selec,
                    url: "../model/desactivar_usuario.php",
                    dataType: "html",
                    success: function(data){
                        swal("Desactivado!", "Usuario desactivado", "success");
                        location.href='../view/usuario.php';
                    }
                });
            } else {
                swal("Cancelado!", "Se cancelo la accion", "error");
            }
        });
    }
};
```

Código Activar Usuario

En este código, la función activar usuario recibe dos valores el idusuario y el estado (1=activo y 0=desactivo), en la cual evalúa si estuviera desactivo manda el idusuario a una consulta sql para poder activarlo a través de ajax y brinda un mensaje de confirmación.

```
    }if(btn_activar_usuario==0){
        swal({
            title: "Desea activar a este usuario?",
            type: "warning",
            showCancelButton: true,
            confirmButtonText: "Aceptar",
            cancelButtonText: "Cancelar",
            closeOnConfirm: false,
            closeOnCancel: false
        }, function(isConfirm) {
            if (isConfirm) {
                $.ajax({
                    type: "GET",
                    data: "idusuario="+idusuario_selec,
                    url: "../model/activar_usuario.php",
                    dataType: "html",
                    success: function(data){
                        swal("Activado!", "Usuario Activado", "success");
                        location.href='../view/usuario.php';
                    }
                });
            } else {
                swal("Cancelado!", "Se cancelo la accion", "error");
            }
        });
    }
}
```

Consulta Update para cambiar de estado ha desactivado

```
<?php
session_start();
require("../conexion.php");
$db=conectar();

$idusuario=$_GET['idusuario'];

$sql2="UPDATE empleado SET est_emp = 0 WHERE idempleado='".$idusuario.'";
$consulta=mysql_query($sql2,$db);
?>
```

Consulta Update para cambiar de estado ha activado

```
<?php
session_start();
require("../conexion.php");
$db=conectar();

$idusuario=$_GET['idusuario'];

$sql2="UPDATE empleado SET est_emp = 1 WHERE idempleado='".$idusuario.'";
$consulta=mysql_query($sql2,$db);
?>
```

Prueba de Software de Usuarios

En la tabla 22 se observa la tabla de equivalencia de Nuevo Usuario para poder registrar el usuario nuevo.

Tabla N° 22: Tabla de Equivalencia de Nuevo Usuario

Campo	Condición	Especificación
Nombres	Máximo de 40 caracteres	Es necesario el nombre del usuario
Apellido Paterno	Máximo 30 caracteres	Es necesario el apellido paterno del usuario
Apellido Materno	Máximo 30 caracteres	No es necesario el apellido materno del usuario
Telf/Cell	Máximo 9 números enteros	Es necesario el número de teléfono del usuario
Dirección	Máximo de 60 caracteres	No es necesario la dirección del usuario
Email	Debe contener el @ y (.com,.pe etc)	Es necesario el correo electrónico del usuario
Usuario	Máximo de 20 caracteres	Es necesario el usuario para el logeo
Clave	Máximo de 8 caracteres alfanuméricos	Es necesario el password del usuario para el logeo

The screenshot shows a web form titled "Nuevo Usuario". It has the following fields and elements:

- Nombres:** Input field with a person icon.
- Apellido Paterno:** Input field with a person icon.
- Apellido Materno:** Input field with a person icon. A tooltip with an exclamation mark icon and the text "Completa este campo" is pointing to this field.
- Telf/Cell:** Input field with a telephone icon.
- Dirección:** Input field with a location pin icon.
- E-mail:** Input field with an envelope icon.
- Usuario:** Input field with a person icon.
- Clave:** Input field with a lock icon.
- Perfil:** Dropdown menu currently showing "ADMINISTRADOR".
- Buttons:** "Guardar" (green) and "Cancelar" (red).

Figura 49: Mensaje de campos obligatorios en Nuevo Usuario

Perfiles

En la figura 50 se muestra la interfaz de perfiles, donde podemos crear nuevos perfiles, ver los perfiles que agregamos y poder modificar alguno de ellos.

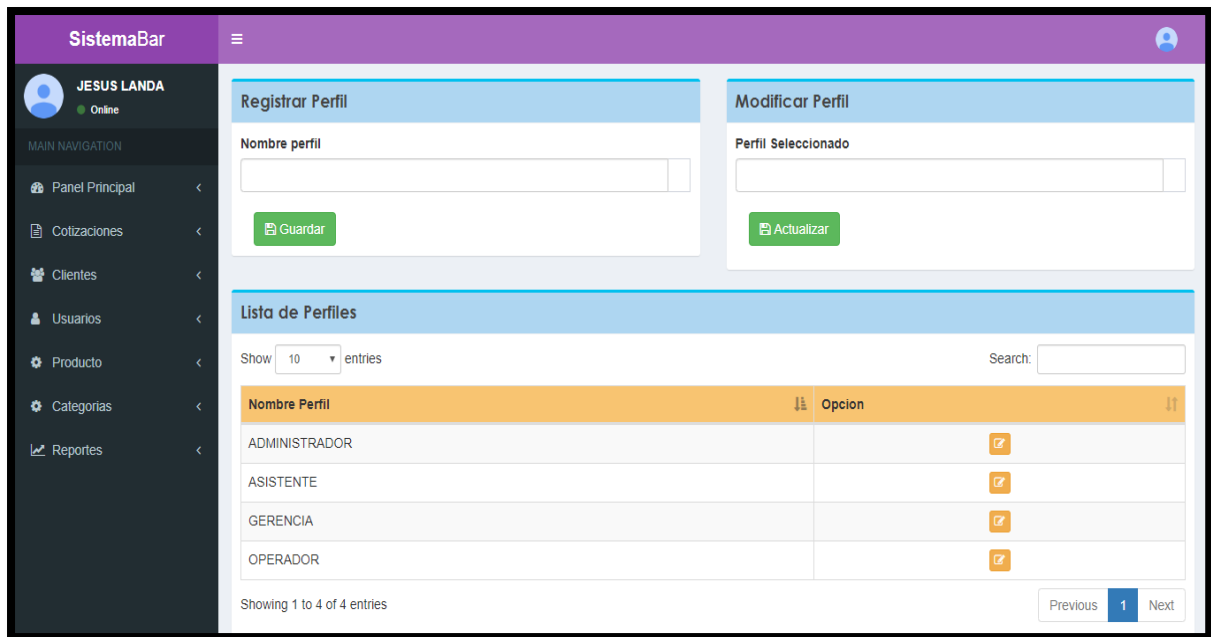


Figura 50: Ventana de Perfil

Código de Registrar Perfil

En esta sección dibujamos las cajas de texto con el nombre de perfil y un botón de guardar a través de un evento función.

```
<div class="box box-info">
  <div class="box-header with-border" style="background: #AED6F1">
    <h1 class="box-title" style="font-family: Century Gothic;font-weight: bold;">Registrar Perfil</h1>
  </div>
  <div class="box-body">
    <div class="row">
      <div class="col-lg-12" >
        <label for="exampleInputEmail1">Nombre perfil</label>
        <div class="input-group">
          <input type="text" class="form-control" id="txtperfil" name="txtperfil">
          <span class="input-group-addon"></span>
        </div>
      <div class="col-lg-2">
        <br>
        <button type="button" class="btn btn-success" onclick="guardar_perfil()"><i class="fa fa fa-save"></i> Guardar</button>
      </div>
    </div>
  </div>
</div>
```


Insert Perfil

En las figuras se muestra la función guardar perfil, que envía un variable y el otro archivo la recepciona y realiza la consulta insert.

```
<?php
session_start();
require("../conexion.php");

$db=conectar();

$nomperfil=$_POST['dbnomperfil'];

$sql2="INSERT INTO perfil (idperfil,nomperfil)
VALUES ('', '$nomperfil')";

$consulta=mysql_query($sql2,$db);
?>
```

```
function guardar_perfil(){
var nombreperfil;
nombreperfil = $("#txtperfil").val();
$.ajax({
type: "POST",
url: "../model/insert_perfil.php",
data: {dbnomperfil:nombreperfil},
dataType: "html",
beforeSend: function(){
//imagen de carga
},
error: function(){
alert("ERROR EN REGISTRAR");
},
success: function(data){
location.href='../view/perfil.php'
}
});
}
```

Código de Modificar Perfil

En esta sección dibujamos las cajas de texto con el nombre de perfil, donde capturamos el idperfil que se seleccionó en la tabla de perfiles y un botón actualizar a través de un evento función.

```
<div class="box box-info">
<div class="box-header with-border" style="background: #AED6F1">
<h1 class="box-title" style="font-family: Century Gothic;font-weight: bold;">Modificar Perfil</h1>
</div>
<div class="box-body">
<div class="row">
<?php
$idperfil=$_GET['idperfil'];
$query="SELECT * FROM perfil WHERE idperfil=".$idperfil." ";
$consulta = mysql_query($query,$db);
while($row = mysql_fetch_array($consulta)){
$perfil=$row["nomperfil"];
}
?>
<div class="col-lg-12" >
<label for="exampleInputEmail1">Perfil Seleccionado</label>
<div class="input-group">
<input type="text" class="form-control" id="txtnomperfil" name="txtnomperfil" value="<?php echo $perfil;?>">
<span class="input-group-addon"></span>
</div>
<div class="col-lg-2">
<br>
<button type="button" class="btn btn-success" onclick="actualizar_perfil()"><i class="fa fa-save"></i> Actualizar</button>
<input class=" form-control" id="txtidperfil" name="txtidperfil" value="<?php echo $idperfil;?>" type="text" style="height: 5px;visibility: hidden;"/>
</div>
</div>
</div>
```

Update Perfil

En las figuras se muestra la función actualizar perfil, que envía un variable y el otro archivo la recepciona y realiza la consulta update.

```
<?php
session_start();
require("conexion.php");

$db=conectar();

$idperfil=$_POST['dbidperfil'];
$nomperfil=$_POST['dbperfil'];

$sql2="UPDATE perfil SET nomperfil='$nomperfil' WHERE idperfil='$idperfil'";

$consulta=mysql_query($sql2,$db);
?>
```

```
function actualizar_perfil(){
    var idperfil;
    var nombreperfil;
    idperfil=$("#txtidperfil").val();
    nombreperfil = $("#txtnomperfil").val();
    $.ajax({
        type: "POST",
        url: "../model/update_perfil.php",
        data: {dbidperfil:idperfil,dbperfil:nombreperfil},
        dataType: "html",
        beforeSend: function(){
            //imagen de carga
        },
        error: function(){
            //
        },
        success: function(data){
            location.href='../view/perfil.php';
        }
    });
}
```

Gráfico Burndown del sprint 1

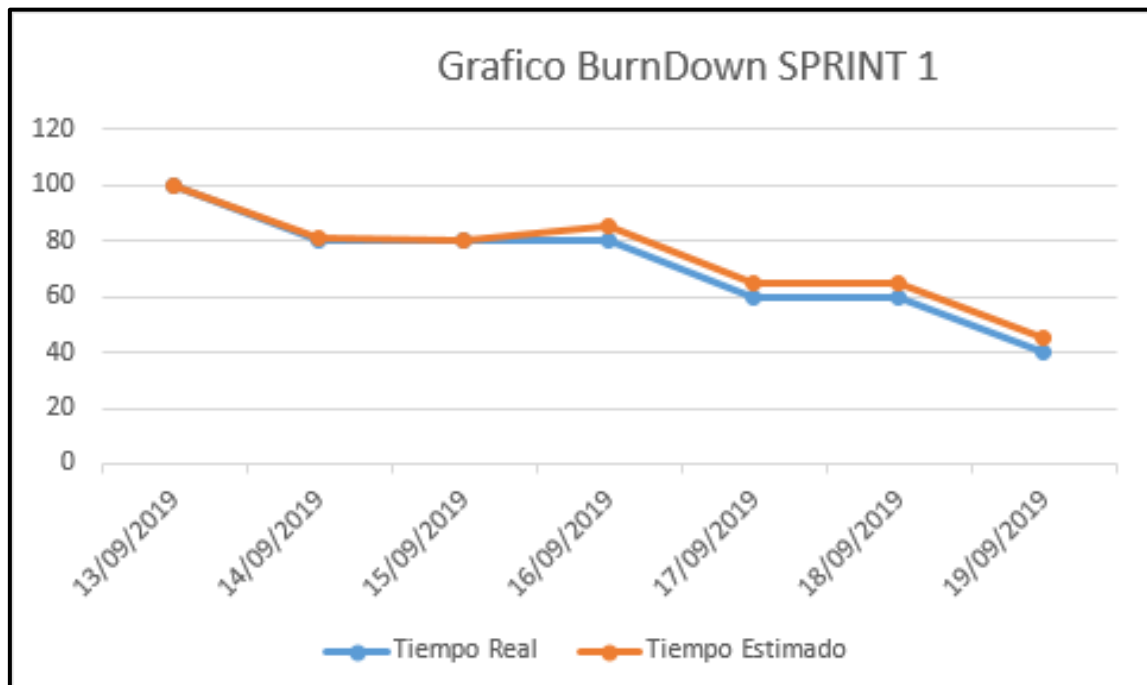


Figura 51: Burndown Sprint 1

Retrospectiva del sprint 1

Al final del Sprint, el equipo scrum se reunió para recibir la respuesta del Scrum master, para saber cómo le fue en la reunión con el Product Owner, resulta que el producto se entregó sin problemas entregado y es el cliente quedo satisfecho.

Cosas Positivas

- 🚦 Logramos cumplir los resultados.
- 🚦 El apoyo del equipo en todo momento.

Cosas Negativas

- 🚦 Ninguna

Acta de reunión de planificación de Sprint 1

Fecha	13/09/2019
Scrum Master	Lizbeth Mayhua Oriundo
Product Owner	Jesús Landa Flores

Mediante la presente acta se valida y se da conformidad los objetivos a realizarse en el sprint 1 por parte del equipo de desarrollo, como también, los elementos de la pila de producto (Historias de usuarios) que contiene el sprint mencionado.

Dentro del Sprint 1 se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo	Historias de Usuario
Sprint 1	Elaborar el login de acceso al sistema	H1,H2,H3
	Elaborar el registro de usuarios	
	Elaborar la modificación de usuarios	
	Elaborar la desactivación de usuarios que ya no laboren en la empresa	
	Elaborar un listado de usuarios actuales	
	Elaborar el registro de perfiles	
	Elaborar la modificación de perfiles	
	Elaborar un listado de perfiles	

Firma de conformidad.



JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
GERENTE GENERAL

SISTEMA BAR S.A.C

Jesús Francisco Landa Flores

Gerente General

Acta de reunión de revisión de Sprint 1

Fecha	19/09/2019
Scrum Master	Lizbeth Mayhua Oriundo
Product Owner	Jesús Landa Flores

Mediante la presente acta se válida y se da conformidad que el Sr. Jesús Landa Flores presento la elaboración del acceso del sistema y el mantenimiento de usuarios y perfiles, los cuales se determinaron en los objetivos del Sprint 1.

Dentro del Sprint 1 se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo	Historias de Usuario
Sprint 1	Elaborar el login de acceso al sistema	H1,H2,H3
	Elaborar el registro de usuarios	
	Elaborar la modificación de usuarios	
	Elaborar la desactivación de usuarios que ya no laboren en la empresa	
	Elaborar un listado de usuarios actuales	
	Elaborar el registro de perfiles	
	Elaborar la modificación de perfiles	
	Elaborar un listado de perfiles	

Firma de conformidad.



 JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
 GERENTE GENERAL

SISTEMA BAR S.A.C
 Jesús Francisco Landa Flores
Gerente General

12.4.3. Sprint 2

a) Lista de pendientes del sprint 2

En la siguiente tabla 23 se detalla la lista de entregables del sprint 2

Tabla N° 23: Lista de entregables del Sprint 2

Descripción	Estimación (Días)
Reunión de Planificación del Sprint 2	1
Listar Clientes	1
Registrar Cliente	1
Editar Cliente	1
Desactivar Cliente	2
Presentación Sprint 2	1
Reunión de Retrospectiva Sprint 2	1

Fuente: Elaboración Propia

b) Planificación del sprint 2

En la siguiente Figura 52 se muestra las fechas en que se llevara a cabo cada actividad progresiva.

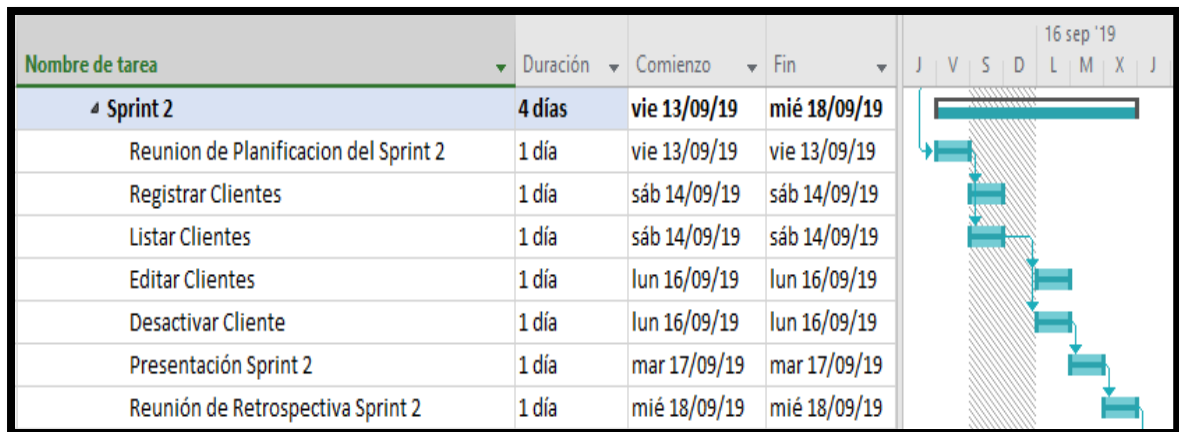


Figura 52: Cronograma del Sprint 2

c) Entregables

En la figura 53 se muestra el formulario de nuevo cliente en la cual se completará todos los campos para poder registrarlo.

The screenshot shows a web application interface for adding a new client. The header includes the system name 'SistemaBar' and the user's name 'JESUS LANDA' with a status 'Online'. A sidebar menu on the left lists navigation options: Panel Principal, Cotizaciones, Clientes, Usuarios, Producto, and Categorías. The main content area is titled 'Nuevo Cliente' and contains a form with the following fields: 'RUC (Ingresar 11 digitos)', 'Razon Social', 'E-mail', 'Local Comercial', and 'Direccion'. At the bottom of the form are two buttons: 'Guardar' (green) and 'Cancelar' (red).

Figura 53: Ventana de Nuevo Cliente

Código Registrar Cliente

En esta parte, recibe los valores del formulario de nuevo cliente, en la cual hace una comparación del ruc si estuviera registrado manda un mensaje que el ruc se está repitiendo, y si fuera lo contrario realiza el insert a la tabla cliente.

```
<?php
session_start();
require("../conexion.php");
$db=conectar();

$ruc=$_POST['txtruc'];
$razon_social=$_POST['txtrsocial'];
$direccion=$_POST['txtdirec'];
$correo=$_POST['txtemail'];
$nomlocal=$_POST['txtnomlocal'];

//COMPROBAMOS SI LOS DATOS ESTAN REGISTRADOS
$nuevo_ruc=mysql_query("SELECT ruc_cli FROM cliente WHERE ruc_cli=".$ruc."");

if(mysql_num_rows($nuevo_ruc)>0)
{
    echo "<script type='text/javascript'>alert('EL RUC YA SE ENCUENTRA REGISTRADO')</script>";
    echo "<script>document.location=('../view/cliente_nuevo.php#FormularioCliente')</script>";
}

else{

    $consulta="INSERT INTO cliente (idcliente,ruc_cli,razonsocial_cli,direc_cli,correo_cli,nomlocal_cli,est_cli)
    VALUES ('','$ruc','$razon_social','$direccion','$correo','$nomlocal','1')";

    $result=mysql_query($consulta,$db);
    echo "<script type='text/javascript'>alert('SE REGISTRO CORRECTAMENTE')</script>";
    echo "<script>document.location=('../view/cliente.php')</script>";
}
?>
```

En la figura 54 se muestra que la lista de clientes registrados, en el cual solo el perfil administrador y asistente pueden crear, editar y desactivar a los usuarios.

Local	RUC	RazonSocial	Estado	E-mail
BAR KENE	20393950375	INVERSIONES LEVO MARKET E.I.R.L.	Activo	20393950375@pse.pe
BARBER GROUP MOLINA	20601368081	BARBER GROUP S.A.C.	Activo	wilder.zevallos@thebarbercompany.pe
BAZAR	20604943664	FPC GLOBAL S.A.C.	Activo	gerencia@bazarbarperu.com
CARS WASH	20565279239	SHINE WORKS S.A.C.	Activo	renzom@gmail.com
CLUB SUIZO	20555098911	LARANCINO S.A.C.	Activo	contabilidad@amadeus.com.pe
CLUB YACHT	20603325517	YACHT S.A.C.	Activo	admin@amadeus.pe
DISC. DIVINA CUCINA	20601988942	DIVINA CUCINA S.A.C.	Activo	mayra70@gmail.com
DISCOTECA DOWN TOWN	20421714682	INVERSIONES J.T.L. S.A.C.	Activo	contabilidad@downtown.com
DISCOTECA MUTE	20538378675	GIALED S.A.C.	Activo	administracion@gmail.com

Figura 54: Interfaz de Lista de Clientes

Código Listar Cliente 1ra parte

En esta parte, dibujamos la tabla con las columnas necesarias a mostrar, así también realizamos la consulta sql, que mostrara los datos registrados.

```

<div class="box-body">
  <table id="table-cliente" class="table table-striped table-bordered dt-responsive nowrap" style="width: 100%">
    <thead style="background: #85C1E9">
      <tr>
        <th>Local</th>
        <th>RUC</th>
        <th>RazonSocial</th>
        <th>Estado</th>
        <th>E-mail</th>
        <th>Direc</th>
        <th>Opcion</th>
      </tr>
    </thead>
    <tbody>
      <?php
        $query="SELECT * FROM cliente";
        $consulta = mysql_query($query,$db);
        while($row = mysql_fetch_array($consulta)){
          $idcliente=$row["idcliente"];
          $estado=$row["est_cli"];
        <?>
        <tr>
          <td><?php echo $row["nomlocal_cli"];?></td>
          <td><?php echo $row["ruc_cli"];?></td>
          <td><?php echo $row["razonsocial_cli"];?></td>
          <td><?php
            if($estado==1){
              echo "<span class='label label-success'>Activo</span>";
            }
            if($estado==0){
              echo "<span class='label label-danger'>Desactivo</span>";
            }
          <?>
        </td>
      </tr>
    </tbody>
  </table>

```


Código Listar Cliente 2da parte

En esta parte, mostramos los datos de cada columna, así también se especifica el estado en que esta cada cliente ya sea activo o inactivo. En las opciones tiene una para desactivar o activar al cliente y otra para modificar según e id de cada cliente.

```
</td>
<td><?php echo $row["correo_cli"];?></td>
<td><?php echo $row["direc_cli"];?></td>
<td>
<div class="text-center">
<?php
if($estado==1){
echo "<a class='btn btn-danger btn-xs' href='#' onclick='desactivar_cliente( ". $idcliente.", ". $estado."'><i class='fa fa-trash-o'></i></a>";
}
if ($estado==0) {
echo "<a class='btn btn-success btn-xs' href='#' onclick='desactivar_cliente( ". $idcliente.", ". $estado."'><i class='fa fa-check'></i></a>";
}
?>
<a class="btn btn-warning btn-xs" href="..view/modificar_cliente.php?cliente=<?php echo $idcliente;?>"><i class="fa fa-pencil-square-o"></i></a>
</div>
</td>
</tr>
<?php
}
?>
body>
```

En la figura 55 se muestra el formulario para **modificar los datos de un cliente**, donde al momento de guardar se actualizará los datos y redireccionara a la lista de clientes.

The screenshot shows a web application interface for editing a client. The header includes the system name 'SistemaBar' and the user's name 'JESUS LANDA' with an 'Online' status. A sidebar menu on the left lists navigation options: 'Panel Principal', 'Cotizaciones', 'Clientes', 'Usuarios', 'Producto', and 'Categorías'. The main content area is titled 'Modificar Cliente' and contains a form with the following fields:

- RUC:** 20393950375
- Razon Social:** INVERSIONES LEVO MARKET E.I.R.L.
- E-mail:** 20393950375@pse.pe
- Local Comercial:** BAR KENE
- Direccion:** CAR. FEDERICO BASADRE INT. A KM. 6.2 YARINACocha-Ucayali

At the bottom of the form, there are two buttons: a green 'Guardar' button and a red 'Cancelar' button.

Figura 55: Interfaz de Editar Cliente

Código Update Usuario

En este código, recibe los valores del formulario de modificar cliente y se realiza el update en sql, manda un mensaje de registro actualizado y redirecciona a la lista de clientes.

```
<?php
session_start();
require("../conexion.php");

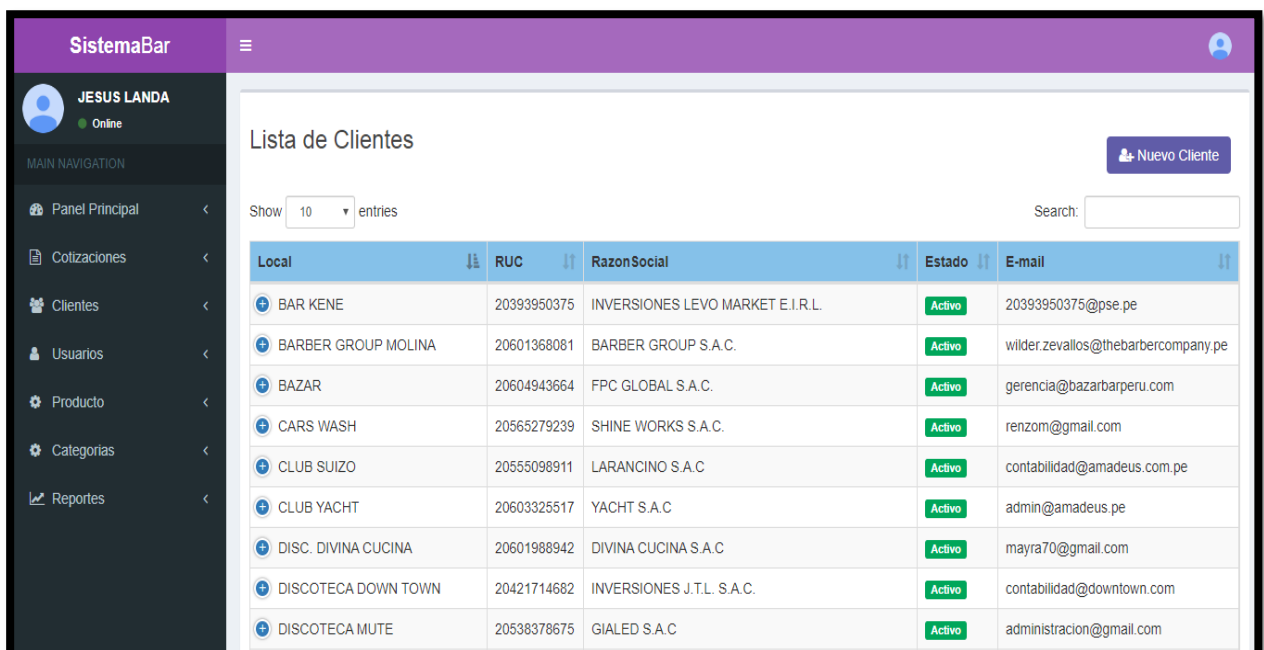
$db=conectar();

$idcliente=$_POST['txtidcli'];
$ruc=$_POST['txtruc'];
$razon_social=$_POST['txtrsocial'];
$direccion=$_POST['txtdirec'];

$correo=$_POST['txtemail'];
$nomlocal=$_POST['txtnomlocal'];

$sql2="UPDATE cliente SET ruc_cli='$ruc',razonsocial_cli='$razon_social',direc_cli='$direccion',correo_cli='$correo',nomlocal_cli='$nomlocal'
      WHERE idcliente='$idcliente'";
$consulta=mysql_query($sql2,$db);
echo "<script type='text/javascript'>alert('SE ACTUALIZO CORRECTAMENTE EL REGISTRO')</script>";
echo "<script>document.location=('../view/cliente.php')</script>";
?>
```

En la figura 56 se muestra la lista de clientes, donde todos los usuarios están activos, pero da la opción de poder **desactivar o activar un cliente**. En la cual mostrara un **mensaje de confirmación** y aparece en la lista de clientes con diferente estado.



The screenshot shows a web application interface for managing clients. The sidebar on the left contains the user profile 'JESUS LANDA' (Online) and a main navigation menu with options: Panel Principal, Cotizaciones, Clientes, Usuarios, Producto, Categorías, and Reportes. The main content area is titled 'Lista de Clientes' and features a '+ Nuevo Cliente' button, a 'Show 10 entries' dropdown, and a search field. Below this is a table with columns: Local, RUC, RazonSocial, Estado, and E-mail. All clients listed are in an 'Activo' state.

Local	RUC	RazonSocial	Estado	E-mail
BAR KENE	20393950375	INVERSIONES LEVO MARKET E.I.R.L.	Activo	20393950375@pse.pe
BARBER GROUP MOLINA	20601368081	BARBER GROUP S.A.C.	Activo	wilder.zevallos@thebarbercompany.pe
BAZAR	20604943664	FPC GLOBAL S.A.C.	Activo	gerencia@bazarbarperu.com
CARS WASH	20565279239	SHINE WORKS S.A.C.	Activo	renzom@gmail.com
CLUB SUIZO	20555098911	LARANCINO S.A.C	Activo	contabilidad@amadeus.com.pe
CLUB YACHT	20603325517	YACHT S.A.C	Activo	admin@amadeus.pe
DISC. DIVINA CUCINA	20601988942	DIVINA CUCINA S.A.C	Activo	mayra70@gmail.com
DISCOTECA DOWN TOWN	20421714682	INVERSIONES J.T.L. S.A.C.	Activo	contabilidad@downtown.com
DISCOTECA MUTE	20538378675	GIALED S.A.C	Activo	administracion@gmail.com

Figura 56: Interfaz lista de clientes activos

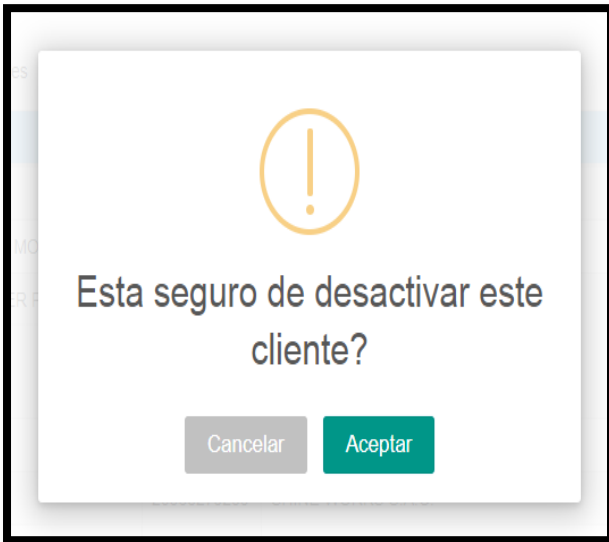


Figura 57: Mensaje de confirmación de desactivación del cliente



Figura 58: Mensaje de confirmación de activación del cliente

SistemaBar

JESUS LANDA Online

MAIN NAVIGATION

- Panel Principal
- Cotizaciones
- Cientes
- Usuarios
- Producto
- Categorias
- Reportes

Lista de Clientes

+ Nuevo Cliente

Show 10 entries Search:

Local	RUC	RazonSocial	Estado	E-mail
BAR KENE	20393950375	INVERSIONES LEVO MARKET E.I.R.L.	Activo	20393950375@pse.pe
Direc CAR. FEDERICO BASADRE INT. A KM. 6.2 YARINACocha-Ucayali Opcion				
BARBER GROUP MOLINA	20601368081	BARBER GROUP S.A.C.	Desactivo	wilder.zevallos@thebarbercompany.pe
Direc AV. JAVIER PRADO ESTE NRO. 5295 URB. CAMINO REAL LIMA - LIMA - LA MOLI Opcion				
BAZAR	20604943664	FPC GLOBAL S.A.C.	Activo	gerencia@bazarbarperu.com
CARS WASH	20565279239	SHINE WORKS S.A.C.	Activo	renzom@gmail.com
CLUB SUIZO	20555098911	LARANCINO S.A.C	Activo	contabilidad@amadeus.com.pe

Figura 59: Resultado de confirmación de desactivación y activación de cliente

Código Desactivar Cliente

En este código, la función desactivar usuario recibe dos valores el idcliente y el estado (1=activo y 0=desactivo), en la cual evalúa si estuviera activo manda el idcliente a una consulta SQL para poder desactivarlo a través de ajax y brinda un mensaje de confirmación.

```
function desactivar_cliente(idcliente,estado){
    var idcliente_selec=idcliente;
    var btn_activar_cli=estado;

    if(btn_activar_cli==1){
        swal({
            title: "Esta seguro de desactivar este cliente?",
            type: "warning",
            showCancelButton: true,
            confirmButtonText: "Aceptar",
            cancelButtonText: "Cancelar",
            closeOnConfirm: false,
            closeOnCancel: false
        }, function(isConfirm) {
            if (isConfirm) {
                $.ajax({
                    type: "GET",
                    data: "idcliente="+idcliente_selec,
                    url: "../model/desactivar_cliente.php",
                    dataType: "html",
                    success: function(data){
                        swal("Desactivado!", "Cliente desactivado", "success");
                        location.href='../view/cliente.php';
                    }
                });
            } else {
                swal("Cancelado!", "Se cancelo la accion", "error");
            }
        });
    }
};
```

Código Activar Cliente

En este código, la función activar usuario recibe dos valores el idcliente y el estado (1=activo y 0=desactivo), en la cual evalúa si estuviera desactivo manda el idcliente a una consulta sql para poder activarlo a través de ajax y brinda un mensaje de confirmación.

```
    }if(btn_activar_cli==0){
        swal({
            title: "Desea activar a este cliente?",
            type: "warning",
            showCancelButton: true,
            confirmButtonText: "Aceptar",
            cancelButtonText: "Cancelar",
            closeOnConfirm: false,
            closeOnCancel: false
        }, function(isConfirm) {
            if (isConfirm) {
                $.ajax({
                    type: "GET",
                    data: "idcliente="+idcliente_selec,
                    url: "../model/activar_cliente.php",
                    dataType: "html",
                    success: function(data){
                        swal("Activado!", "Cliente Activado", "success");
                        location.href='../view/cliente.php';
                    }
                });
            } else {
                swal("Cancelado!", "Se cancelo la accion", "error");
            }
        });
    }
};
```

Consulta Update para cambiar de estado ha desactivado

```

<?php
session_start();
require("../conexion.php");
$db=conectar();

$idcliente=$_GET['idcliente'];

$sql2="UPDATE cliente SET est_cli = 0 WHERE idcliente='".$idcliente.'";
$con consulta=mysql_query($sql2,$db);
    
```

Consulta Update para cambiar de estado ha activado

```

<?php
session_start();
require("../conexion.php");
$db=conectar();

$idcliente=$_GET['idcliente'];

$sql2="UPDATE cliente SET est_cli = 1 WHERE idcliente='".$idcliente.'";
$con consulta=mysql_query($sql2,$db);
    
```

Pruebas de Software Clientes

En la tabla 24 se observa la tabla de equivalencia de Nuevo Cliente para poder registrar el cliente nuevo.

Tabla N° 24: Tabla de Equivalencia de Nuevo Cliente

Campo	Condición	Especificación
RUC	Máximo de 11 números enteros	Es necesario el RUC del cliente
Razón Social	Máximo 30 caracteres	Es necesario la razón social del cliente
E-mail	Debe contener el @ y (.com,.pe etc)	Es necesario el correo electrónico del cliente
Local Comercial	Máximo 30 caracteres	Es necesario el local comercial del cliente
Dirección	Máximo de 60 caracteres	Es necesario la dirección del cliente

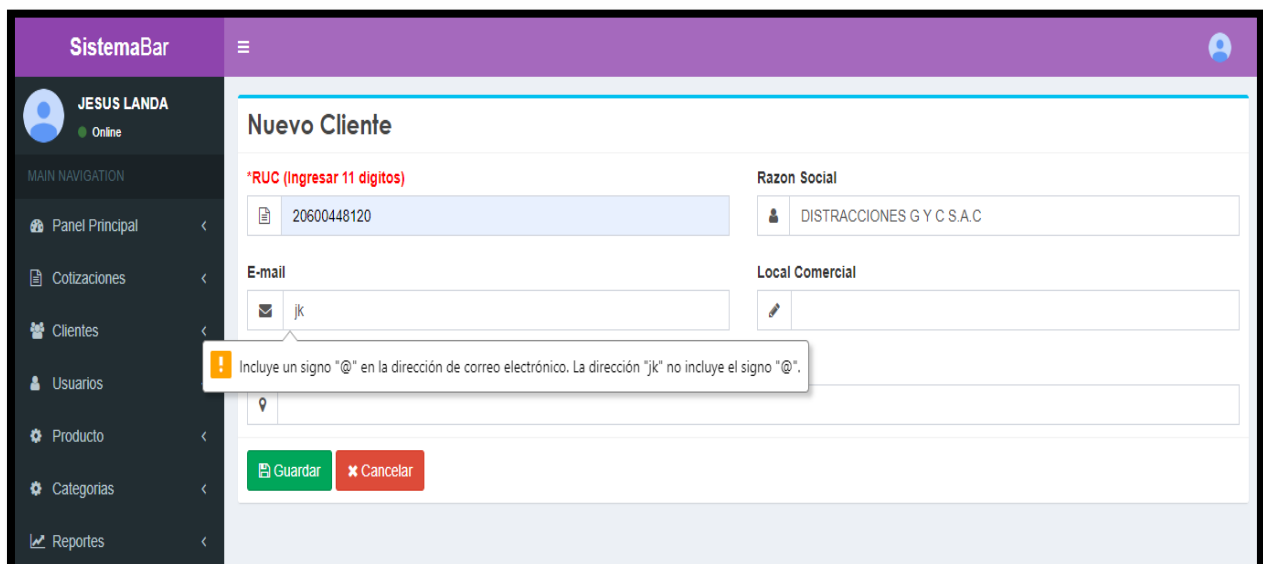


Figura 60: Mensaje de campos obligatorios en Nuevo Cliente

Grafico Burndown del sprint 2

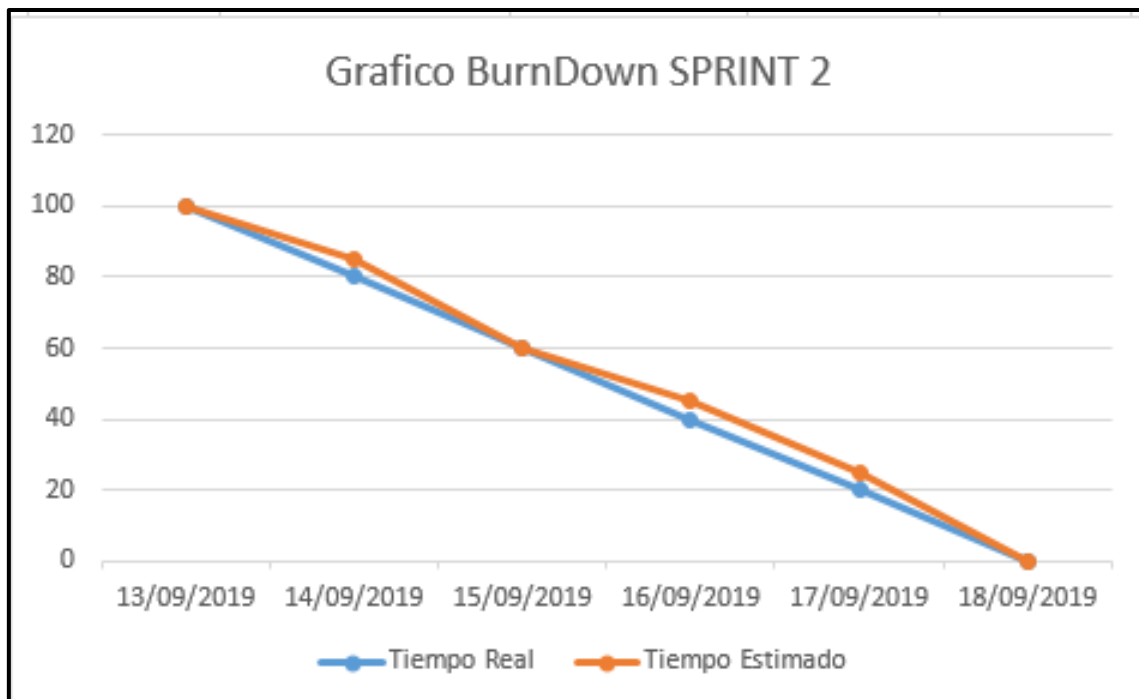


Figura 61: BurnDown Sprint 2

Retrospectiva del sprint 2

Al final del Sprint, el equipo scrum se reunió para recibir la respuesta del Scrum master, para saber cómo le fue en la reunión con el Product Owner, resulta que el producto se entregó sin problemas entregado y es el cliente quedo satisfecho.

Cosas Positivas

- Logramos cumplir los resultados.
- El apoyo del equipo en todo momento.

Cosas Negativas

- Ninguna

Acta de reunión de planificación de Sprint 2

Fecha	13/09/2019
Scrum Master	Lizbeth Mayhua Oriundo
Product Owner	Jesús Landa Flores

Mediante la presente acta se valida y se da conformidad los objetivos a realizarse en el sprint 2 por parte del equipo de desarrollo, como también, los elementos de la pila de producto (Historias de usuarios) que contiene el sprint mencionado.

Dentro del Sprint 2 se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo	Historias de Usuario
Sprint 2	Elaborar formulario de registro de clientes	H4
	Elaborar la modificación de clientes	
	Elaborar un listado de clientes actuales	
	Elaborar la desactivación de clientes	

Firma de conformidad.



JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
GERENTE GENERAL

SISTEMA BAR S.A.C

Jesús Francisco Landa Flores

Gerente General

Acta de reunión de revisión de Sprint 2

Fecha	18/09/2019
Scrum Master	Lizbeth Mayhua Oriundo
Product Owner	Jesús Landa Flores

Mediante la presente acta se válida y se da conformidad que el Sr. Jesús Landa Flores presento la elaboración del mantenimiento de clientes, los cuales se determinaron en los objetivos del Sprint 2.

Dentro del Sprint 2 se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo Elaborado	Historias de Usuario
Sprint 2	Elaborar formulario de registro de clientes	H4
	Elaborar la modificación de clientes	
	Elaborar un listado de clientes actuales	
	Elaborar la desactivación de clientes	

Firma de conformidad.



JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
GERENTE GENERAL

SISTEMA BAR S.A.C

Jesús Francisco Landa Flores

Gerente General

12.4.4. Sprint 3

a) Lista de pendientes del sprint 3

En la siguiente tabla 25 se detalla la lista de entregables del sprint 3

Tabla N° 25: Lista de entregables del Sprint 3

Descripción	Estimación (Días)
Reunión de Planificación del Sprint 3	1
Listar Producto	1
Registrar Producto	1
Editar Producto	1
Desactivar Producto	2
Listar Categoría	1
Registrar Categoría	1
Editar Categoría	1
Eliminar Categoría	1
Presentación Sprint 3	1
Reunión de Retrospectiva Sprint 3	1

Fuente: Elaboración Propia

b) Planificación del sprint 3

En la siguiente Figura 62 se muestra las fechas en que se llevara a cabo cada actividad progresiva

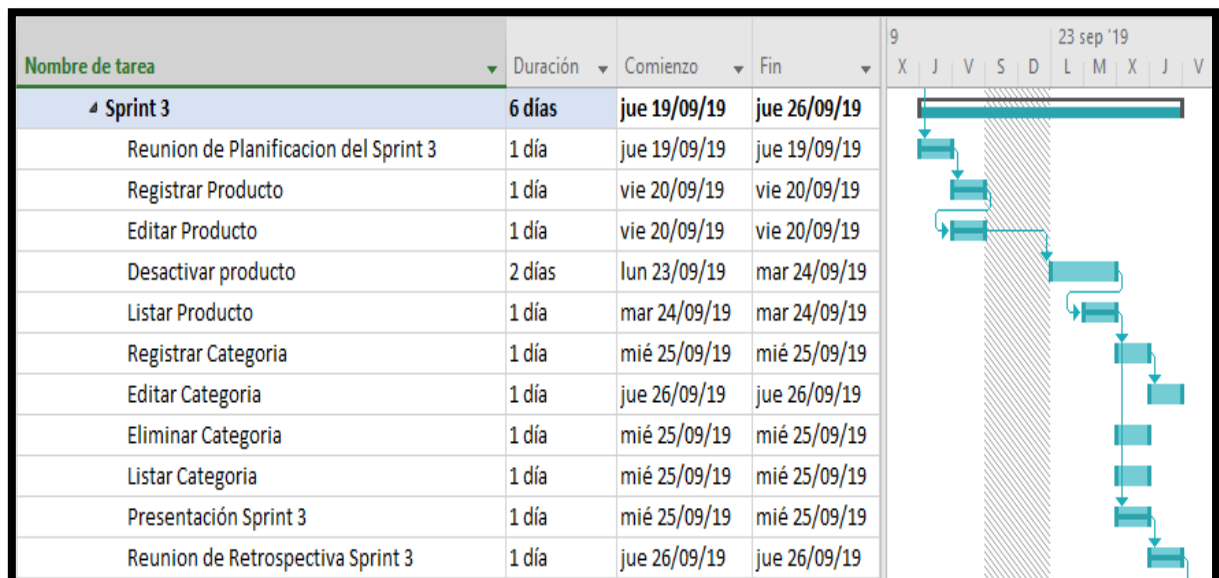


Figura 62: Cronograma de sprint 3

En la figura 63 se muestra el formulario de nuevo producto en la cual se completará todos los campos para poder registrarlo

Figura 63: Ventana de Nuevo Producto

Código Registrar Producto

En esta parte, recibe los valores del formulario de nuevo producto, en la cual para la imagen obtiene el nombre y el tipo de imagen, lo direcciona a una ruta y lo guarda en el servidor junto a los otros datos del producto.

```

<?php
session_start();
require("../conexion.php");
$db=conectar();

$nomserv=$_POST['txtnomserv'];

$nombre_img=$_FILES['imagen']['name'];//obtiene el nombre
$archivo=$_FILES['imagen']['tmp_name'];//contiene el archivo
$ruta="../img-serv";
$ruta=$ruta."/".$nombre_img;

move_uploaded_file($archivo,$ruta);

$descrip=$_POST['txtdescr'];
$punit=$_POST['txtpunit'];
$cbotserv=$_POST['cbotserv'];

$consulta="INSERT INTO producto (idproducto,nomproducto,img_prod,caract_prod,punitario_prod,idcategoria,est_prod)
VALUES ('','$nomserv','$ruta','$descrip','$punit','$cbotserv','1')";

$result=mysql_query($consulta,$db);

if($result){
    echo "<script type='text/javascript'>alert('SE REGISTRO CORRECTAMENTE')</script>";
    echo "<script>document.location='../view/producto.php'</script>";
}
else{
    echo "<script type='text/javascript'>alert('ERROR AL INSERTAR')</script>";
}
    
```

En la figura 64 se muestra el formulario para **modificar los datos del producto**, donde al momento de guardar se actualizará los datos y redireccionara a la lista de productos.

Figura 64: Interfaz de Editar Producto

Código Update Producto

En este código, recibe los valores del formulario de modificar producto y se realiza el update en sql, manda un mensaje de registro actualizado y redirecciona a la lista de productos.

```

<code>
<pre>
<code>
</pre>
</code>

```

En la figura 65 se muestra que la lista de productos registrados, en el cual solo el perfil administrador y asistente pueden crear, editar y desactivar a los productos.

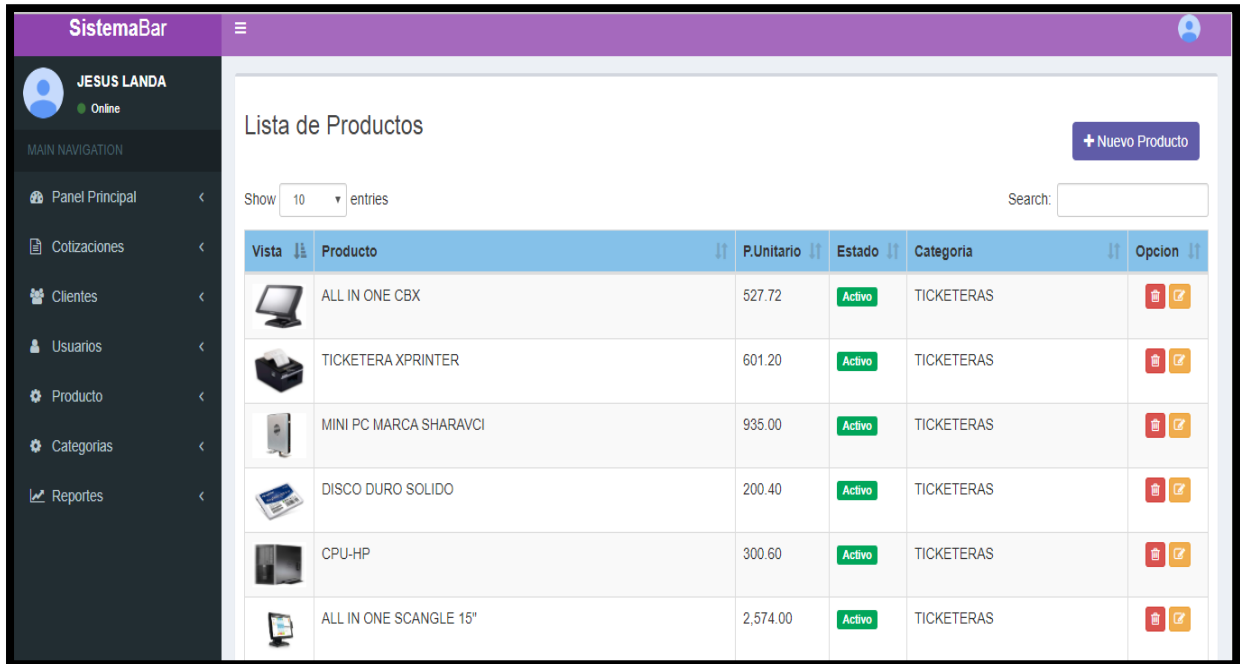


Figura 65: Interfaz de Lista de Clientes

Código Listar Producto 1ra parte

En esta parte, dibujamos la tabla con las columnas necesarias a mostrar, así también realizamos la consulta sql, que mostrara los datos registrados.

```

<div class="box-body">
  <table id="table-producto" class="table table-striped table-bordered dt-responsive nowrap" style="width: 100%">
    <thead style="background: #85C1E9">
      <tr>
        <th>Vista</th>
        <th>Producto</th>
        <th>P.Unitario</th>
        <th>Estado</th>
        <th>Categoría</th>
        <th>Opción</th>
      </tr>
    </thead>
    <tbody>
      <?php
        $query="SELECT
          producto.idproducto,
          producto.nomproducto,
          producto.img_prod,
          producto.caract_prod,
          producto.punitario_prod,
          categoria.nomcategoria,
          producto.est_prod
        FROM
          producto
        INNER JOIN categoria ON (producto.idcategoria = categoria.idcategoria)";
        $consulta = mysql_query($query,$db);
        while($row = mysql_fetch_array($consulta)){
          $idproducto=$row["idproducto"];
          $estado=$row["est_prod"];
        }
      >>
    </tr>
  </tbody>
</table>

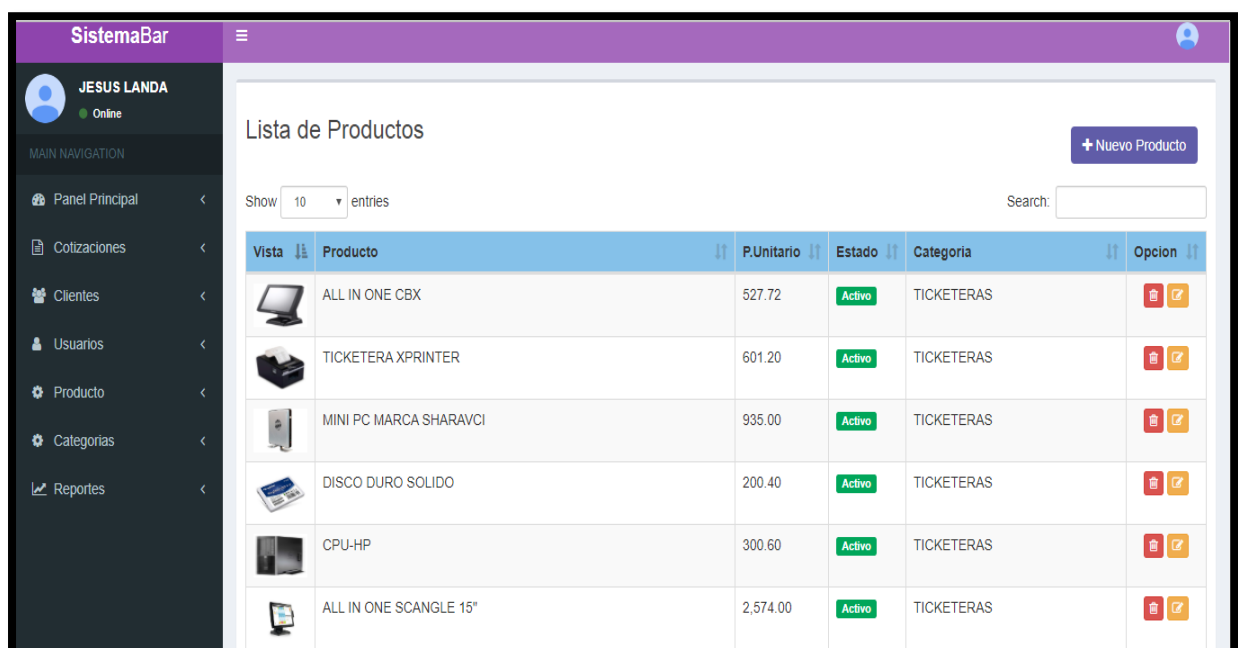
```

Código Listar Producto 2da parte

En esta parte, mostramos los datos de cada columna, así también se especifica el estado en que esta cada producto ya sea activo o inactivo. En las opciones tiene una para desactivar o activar el producto y otra para modificar según el id del producto.

```
<tr>
  <td>" style="width:60px;height:40px"/></td>
  <td><?php echo $row["nomproducto"];?></td>
  <td><?php echo number_format($row["punitario_prod"],2,'.','');?></td>
  <td><?php
    if($estado==1){
      echo "<span class='label label-success'>Activo</span>";
    }
    if($estado==0){
      echo "<span class='label label-danger'>Desactivo</span>";
    }
  ?>
</td>
  <td><?php echo $row["nomcategoria"];?></td>
  <td>
    <div class="text-center">
      <?php
        if($estado==1){
          echo "<a class='btn btn-danger btn-xs' href='#' onclick='desactivar_producto( ". $idproducto. ", ". $estado. )'><i class='fa fa-trash-o'></i></a>";
        }
        if ($estado==0) {
          echo "<a class='btn btn-success btn-xs' href='#' onclick='desactivar_producto( ". $idproducto. ", ". $estado. )'><i class='fa fa-check'></i></a>";
        }
      ?>
      <a class="btn btn-warning btn-xs" href=".. /view/modificar_producto.php?producto=<?php echo $idproducto;?>"><i class="fa fa-pencil-square-o"></i></a>
    </div>
  </td>
</tr>
<?php
}
?>
</tbody>
```

En la figura 66 se muestra la lista de clientes, donde todos los productos están activos, pero da la opción de poder **desactivar o activar un producto**. En la cual mostrara un **mensaje de confirmación** y aparece en la lista de productos con diferente estado



Vista	Producto	P.Unitario	Estado	Categoria	Opcion
	ALL IN ONE CBX	527.72	Activo	TICKETERAS	
	TICKETERA XPRINTER	601.20	Activo	TICKETERAS	
	MINI PC MARCA SHARAVCI	935.00	Activo	TICKETERAS	
	DISCO DURO SOLIDO	200.40	Activo	TICKETERAS	
	CPU-HP	300.60	Activo	TICKETERAS	
	ALL IN ONE SCANGLE 15"	2,574.00	Activo	TICKETERAS	

Figura 66: Interfaz lista de productos activos

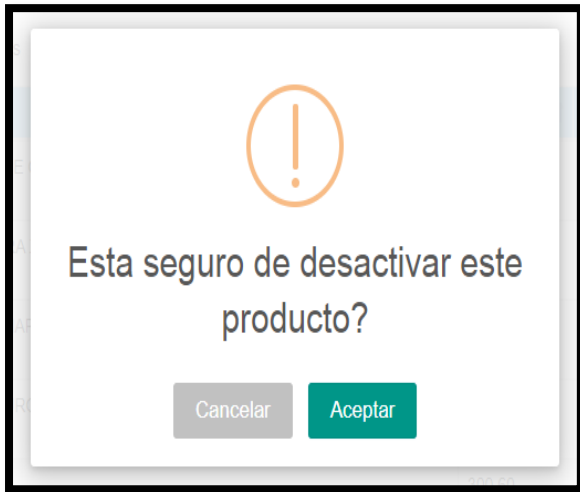


Figura 67: Mensaje de confirmación de desactivación del producto



Figura 68: Mensaje de confirmación de activación del producto

SistemaBar

JESUS LANDA Online

MAIN NAVIGATION

- Panel Principal
- Cotizaciones
- Cientes
- Usuarios
- Producto
- Categorías
- Reportes

Lista de Productos

+ Nuevo Producto

Show 10 entries Search:

Vista	Producto	P.Unitario	Estado	Categoría	Opción
	ALL IN ONE CBX	527.72	Activo	TICKETERAS	
	TICKETERA XPRINTER	601.20	Desactivo	TICKETERAS	
	MINI PC MARCA SHARAVCI	935.00	Activo	TICKETERAS	
	DISCO DURO SOLIDO	200.40	Activo	TICKETERAS	
	CPU-HP	300.60	Activo	TICKETERAS	

Figura 69: Resultado de confirmación de desactivación y activación de producto

Código Desactivar Producto

En este código, la función desactivar producto recibe dos valores el idproducto y el estado (1=activo y 0=desactivo), en la cual evalúa si estuviera activo manda el idproducto a una consulta SQL para poder desactivarlo a través de ajax y brinda un mensaje de confirmación.

```
function desactivar_producto(idproducto,estado){  
  
var idproducto_selec=idproducto;  
var btn_activar_prod=estado;  
  
if(btn_activar_prod==1){  
    swal({  
        title: "Esta seguro de desactivar este producto?",  
        type: "warning",  
        showCancelButton: true,  
        confirmButtonText: "Aceptar",  
        cancelButtonText: "Cancelar",  
        closeOnConfirm: false,  
        closeOnCancel: false  
    }), function(isConfirm) {  
        if (isConfirm) {  
            $.ajax({  
                type: "GET",  
                data: "idproducto="+idproducto_selec,  
                url: "../model/desactivar_producto.php",  
                dataType: "html",  
                success: function(data){  
                    swal("Desactivado!", "Producto desactivado", "success");  
                    location.href='../view/producto.php';  
                }  
            });  
        } else {  
            swal("Cancelado!", "Se cancelo la accion", "error");  
        }  
    });  
};  
};
```

Consulta Update para cambiar de estado ha desactivado

```
<?php  
  
session_start();  
require("../conexion.php");  
$db=conectar();  
  
$idproducto=$_GET['idproducto'];  
  
$sql2="UPDATE producto SET est_prod = 0 WHERE idproducto='".$idproducto.'";  
$consulta=mysql_query($sql2,$db);  
  
-?>
```

Código Activar Producto

En este código, la función activar producto recibe dos valores el idproducto y el estado (1=activo y 0=desactivo), en la cual evalúa si estuviera desactivo manda el idproducto a una consulta sql para poder activarlo a través de ajax y brinda un mensaje de confirmación.

```
}if(btn_activar_prod==0){  
    swal({  
        title: "Desea activar a este producto?",  
        type: "warning",  
        showCancelButton: true,  
        confirmButtonText: "Aceptar",  
        cancelButtonText: "Cancelar",  
        closeOnConfirm: false,  
        closeOnCancel: false  
    }), function(isConfirm) {  
        if (isConfirm) {  
            $.ajax({  
                type: "GET",  
                data: "idproducto="+idproducto_selec,  
                url: "../model/activar_producto.php",  
                dataType: "html",  
                success: function(data){  
                    swal("Activado!", "Producto Activado", "success");  
                    location.href='../view/producto.php';  
                }  
            });  
        } else {  
            swal("Cancelado!", "Se cancelo la accion", "error");  
        }  
    });  
};  
};
```

Consulta Update para cambiar de estado ha activado

```
session_start();  
require("../conexion.php");  
$db=conectar();  
  
$idproducto=$_GET['idproducto'];  
  
$sql2="UPDATE producto SET est_prod = 1 WHERE idproducto='".$idproducto.'";  
$consulta=mysql_query($sql2,$db);
```

Pruebas de Software Productos

En la tabla 26 se observa la tabla de equivalencia de Nuevo Producto para poder registrar el producto nuevo.

Tabla N° 26: Tabla de Equivalencia de Nuevo Producto

Campo	Condición	Especificación
Nombre Producto	Máximo 50 caracteres	Es necesario el nombre del producto
Subir Imagen	Solo permite archivos png y jpg	Es necesario seleccionar una imagen
Descripción	Máximo 60 caracteres	Es necesario la descripción del producto
Precio Unit	double	Es importante que se le asigne el precio

The screenshot shows a web form titled "Nuevo Producto". It contains several input fields: "Nombre Producto" (empty), "Subir Imagen" (with a "Seleccionar archivo" button and "Ningún archivo seleccionado" text), "Descripción" (with a tooltip "Completa este campo"), and "Precio Unit" (empty). There is also a "Categoria" dropdown menu currently set to "LAPTOPS". At the bottom, there are "Guardar" and "Cancelar" buttons.

Figura 70: Mensaje de campos obligatorios en Nuevo Producto

Categorías

En la figura 71 se muestra la interfaz de categorías, donde podemos crear nuevas categorías, ver las categorías que agregamos y poder modificar alguno de ellos.

The screenshot shows a dashboard interface with a purple header "SistemaBar" and a dark sidebar. The sidebar lists navigation items: "Panel Principal", "Cotizaciones", "Clientes", "Usuarios", "Producto", "Categorías", and "Reportes". The main content area is divided into three sections:

- Registrar Categoría:** A form with a "Nombre categoría" input field and a "Guardar" button.
- Modificar Categoría:** A form with a "Categoría Seleccionado" dropdown and an "Actualizar" button.
- Lista de Categorías:** A table with a search bar and a "Show 10 entries" dropdown. The table has two columns: "Nombre Categoría" and "Opcion". It lists categories: "ALL IN ONE", "ALQUILER RECURRENTE SISTEMA", "CONTOMETROS", and "CPU". Each row has edit and delete icons in the "Opcion" column.

Figura 71: Ventana de Categorías

Código de Registrar Categoría

En esta sección dibujamos las cajas de texto con el nombre de categoría y un botón de guardar a través de un evento función.

```
<div class="box box-info">
  <div class="box-header with-border" style="background: #AED6F1">
    <h1 class="box-title" style="font-family: Century Gothic;font-weight: bold;">Registrar Categoría</h1>
  </div>
  <div class="box-body">
    <div class="row">
      <div class="col-lg-12" >
        <label for="exampleInputEmail">Nombre categoría</label>
        <div class="input-group">
          <input type="text" class="form-control" id="txtcategoria" name="txtcategoria">
          <span class="input-group-addon"></span>
        </div>
      <div class="col-lg-2">
        <br>
        <button type="button" class="btn btn-success" onclick="guardar_categoria()"><i class="fa fa fa-save"></i> Guardar</button>
      </div>
    </div>
  </div>
</div>
</div>
```

Insert Categoría

En las figuras se muestra la función guardar categoría, que envía un variable y el otro archivo la recepciona y realiza la consulta insert.

```
<?php
session_start();
require("../conexion.php");

$db=conectar();
$nomcategoria=$_POST['dbnomcategoria'];

$sql2="INSERT INTO categoria (idcategoria,nomcategoria)
VALUES ('','$nomcategoria)";
$consulta=mysql_query($sql2,$db);
?>
```

```
<script type="text/javascript">
function guardar_categoria(){
  var nombrecategoria;
  nombrecategoria = $("#txtcategoria").val();
  $.ajax({
    type: "POST",
    url: "../model/insert_categoria.php",
    data: {dbnomcategoria:nombrecategoria},
    dataType: "html",
    beforeSend: function(){
      //imagen de carga
    },
    error: function(){
      alert("ERROR EN REGISTRAR");
    },
    success: function(data){
      location.href='../view/categoria.php';
    }
  });
}
</script>
```

Código de Modificar Categoría

En esta sección dibujamos las cajas de texto con el nombre de categoría, donde capturamos el idcategoria que se seleccionó en la tabla de perfiles y un botón actualizar a través de un evento función.

```
<div class="col-xs-6">
  <div class="box box-info">
    <div class="box-header with-border" style="background: #AED6F1">
      <h1 class="box-title" style="font-family: Century Gothic;font-weight: bold;">Modificar Categoría</h1>
    </div>
    <div class="box-body">
      <div class="row">
        <?php
          $idcategoria=$_GET['idcategoria'];
          $query="SELECT * FROM categoria WHERE idcategoria=".$idcategoria." ";
          $consulta = mysql_query($query,$db);
          while($row = mysql_fetch_array($consulta)){
            $categoria=$row["nomcategoria"];
          }
        ?>
        <div class="col-lg-12" >
          <label for="exampleInputEmail1">Categoría Seleccionado</label>
          <div class="input-group">
            <input type="text" class="form-control" id="txtnomcateg" name="txtnomcateg" value="<?php echo $categoria;?>">
            <span class="input-group-addon"></span>
          </div>
          <div class="col-lg-2">
            <br>
            <button type="button" class="btn btn-success" onclick="actualizar_categoria()"><i class="fa fa fa-save"></i> Actualizar</button>
            <input class=" form-control" id="txtidcategoria" name="txtidcategoria" value="<?php echo $idcategoria;?>" type="text"
            style="height: 5px;visibility: hidden;"/>
          </div>
        </div>
      </div>
    </div>
  </div>
</div>
```

Update Categoría

En las figuras se muestra la Funcion actualizar categoría, que envía un variable y el otro archivo la recepciona y realiza la consulta update.

```
<?php
session_start();
require("conexion.php");
$db=conectar();
$idcategoria=$_POST['dbidcategoria'];
$nomcategoria=$_POST['dbcategoria'];

$sql2="UPDATE categoria SET nomcategoria='$nomcategoria' WHERE idcategoria='$idcategoria'";
$consulta=mysql_query($sql2,$db);
?>
```

```
<script type="text/javascript">
function actualizar_categoria(){
  var idcategoria;
  var nombrecategoria;
  idcategoria=$("#txtidcategoria").val();
  nombrecategoria = $("#txtnomcateg").val();
  $.ajax({
    type: "POST",
    url: "../model/update_categoria.php",
    data: {dbidcategoria:idcategoria,dbcategoria:nombrecategoria},
    dataType: "html",
    beforeSend: function(){
      //imagen de carga
    },
    error: function(){

    },
    success: function(data){
      location.href='../view/categoria.php';
    }
  });
}
</script>
```

Delete Categoría

En las figuras se muestra la Funcion eliminar categoría, que envía un variable y el otro archivo la recepciona y realiza la consulta delete.

```
<?php
    session_start();
    require("conexion.php");

    $db=conectar();
    $idcategoria=$_POST['dbidcategoria'];
    $sql2="DELETE FROM categoria WHERE idcategoria='".$idcategoria.'";
    $consulta=mysql_query($sql2,$db);
?>
```

```
<script type="text/javascript">
    function eliminar_categoria(idcategoria){
        var idcate=idcategoria;
        $.ajax({
            type: "POST",
            url: "../model/delete_categoria.php",
            data: {dbidcategoria:idcate},
            dataType: "html",
            beforeSend: function(){
                //imagen de carga
            },
            error: function(){

            },
            success: function(data){

                location.href='../view/categoria.php';
            }
        });
    }
</script>
```

Grafico Burndown del sprint 3

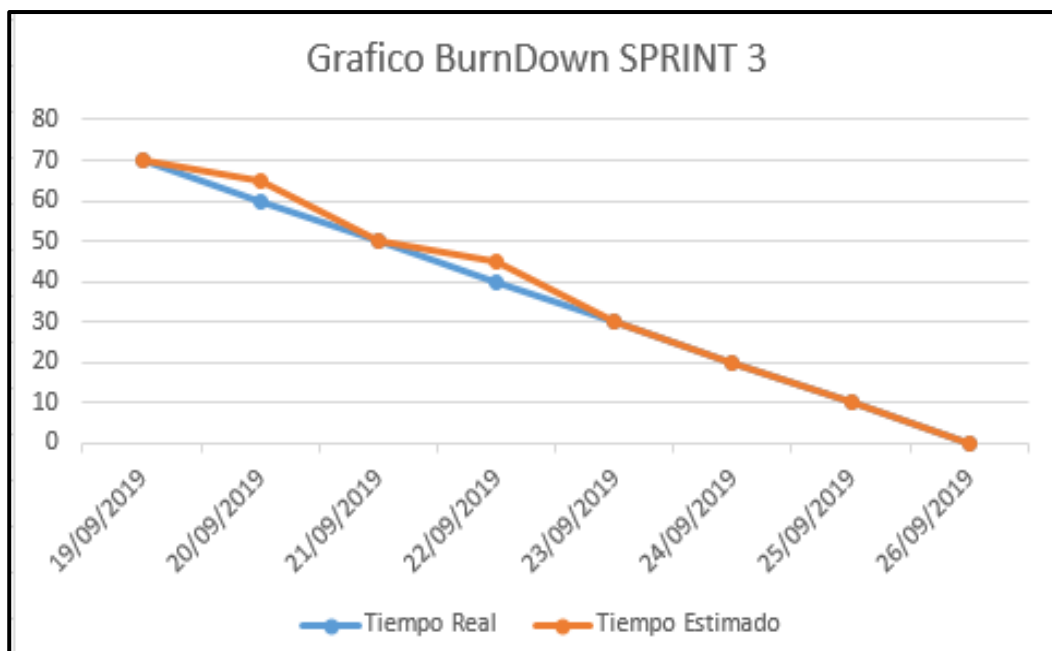


Figura 72: BurnDown Sprint 3

Retrospectiva del sprint 3

Al final del Sprint, el equipo scrum se reunió para recibir la respuesta del Scrum master, para saber cómo le fue en la reunión con el Product Owner, resulta que el producto se entregó sin problemas entregado y es el cliente quedo satisfecho.

Cosas Positivas

- 🚦 Logramos cumplir los resultados.
- 🚦 El apoyo del equipo en todo momento.

Cosas Negativas

- 🚦 Ninguna

Acta de reunión de planificación de Sprint 3

Fecha	19/09/2019
Scrum Master	Lizbeth Mayhua Oriundo
Product Owner	Jesús Landa Flores

Mediante la presente acta se valida y se da conformidad los objetivos a realizarse en el sprint 3 por parte del equipo de desarrollo, como también, los elementos de la pila de producto (Historias de usuarios) que contiene el sprint mencionado.

Dentro del Sprint 3 se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo	Historias de Usuario
Sprint 3	Elaborar formulario de registro de productos con imágenes	H4
	Elaborar la modificación de productos	
	Elaborar un listado de productos actuales	
	Elaborar la desactivación de productos	
	Elaborar formulario de registro de categorías	
	Elaborar la modificación de categorías	
	Elaborar un listado de categorías	
	Elaborar la eliminación de categorías	

Firma de conformidad.



JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
GERENTE GENERAL

SISTEMA BAR S.A.C
Jesús Francisco Landa Flores
Gerente General

Acta de reunión de revisión de Sprint 3

Fecha	26/09/2019
Scrum Master	Lizbeth Mayhua Oriundo
Product Owner	Jesús Landa Flores

Mediante la presente acta se válida y se da conformidad que el Sr. Jesús Landa Flores presento la elaboración del mantenimiento de productos y categorías, los cuales se determinaron en los objetivos del Sprint 3.

Dentro del Sprint 3 se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo	Historias de Usuario
Sprint 3	Elaborar formulario de registro de productos con imágenes	H4
	Elaborar la modificación de productos	
	Elaborar un listado de productos actuales	
	Elaborar la desactivación de productos	
	Elaborar formulario de registro de categorías	
	Elaborar la modificación de categorías	
	Elaborar un listado de categorías	
	Elaborar la eliminación de categorías	

Firma de conformidad.



JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
GERENTE GENERAL

SISTEMA BAR S.A.C

Jesús Francisco Landa Flores

Gerente General

12.4.5. Sprint 4

a) Lista de pendientes del sprint 4

En la siguiente tabla 27 se detalla la lista de entregables del sprint 4

Tabla N° 27: Lista de entregables del Sprint 4

Descripción	Estimación (Días)
Reunión de Planificación del Sprint 4	1
Listar cotizaciones	1
Registrar cotización	2
Modificar estado cotización	2
Panel control de cotizaciones	4
Reporte nivel de cumplimiento de entregas	2
Reporte nivel de cotizaciones aprobadas	2
Presentación Sprint 4	1
Reunión de Retrospectiva Sprint 4	1
Reunión de Planificación del Sprint 4	1

Fuente: Elaboración Propia

b) Planificación del sprint 4

En la siguiente Figura 73 se muestra las fechas en que se llevara a cabo cada actividad progresiva

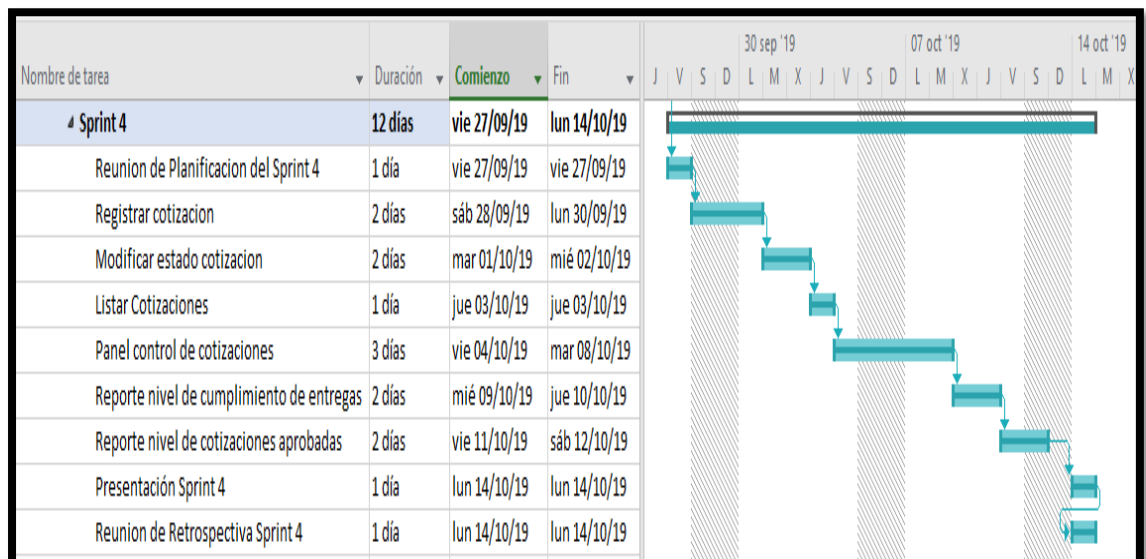


Figura 73: Cronograma del Sprint 4

c) Entregables

En la figura 74 se muestra el formulario de nueva cotización en la cual se completará todos los campos para poder registrarlo y se va ir agregando los productos con la cantidad que se necesita y el descuento es opcional.

The screenshot shows the 'Nueva Cotización' form in the SistemaBar application. The form is divided into several sections:

- Nueva Cotización:** Includes fields for 'Cliente' (LA RESERVA), 'Fecha Emision', 'Se envio?' (Pendiente), 'Atencion', 'Telefono', 'Asunto', and 'Aprobado o Rechazado?' (Aceptado).
- Detalle Producto:** Includes 'Producto' (CAPACITACION ADMINBAR+LOGBAR+POSBAR) and 'Cantidad' with an 'Agregar' button.
- Forma de Pago:** Includes 'Adelanto' (70%) and 'Contra entrega'.
- Condiciones Comerciales:** Includes 'Garantia' (1 año y medio) and 'Tiempo de entrega' (24 horas).
- Descuento:** Includes 'Desc' and 'Motivo' fields.

Figura 74: Ventana de Nueva Cotización

Código Registrar Cotización

En esta parte, recibe los valores del formulario de nuevo cotización, en la cual recibe las variables enviadas en un link GET, a su vez genera el siguiente número de cotización en continuación del anterior. Llama los datos del cliente y del empleado a través del idcliente e idempleado. Al final dibuja la maqueta de la cotización con los detalles del precio total y igv.


```

<?php
session_start();
require_once "../conexion.php";
$db=conectar();

$session_id= session_id();
// Cargamos la librería dompdf que hemos instalado en la carpeta dompdf
require_once '../pdf/dompdf/autoload.inc.php';
use Dompdf\Dompdf;

//Variables por GET
$cliente=$_GET['dbcliente'];
$fecha_cotizacion=$_GET['dbfechaemision'];
$estado=$_GET['dbestado'];
$estado_aceptado=$_GET['dbestado_acepta'];
$asunto=$_GET['dbasunto'];
$atencion=$_GET['dbatencion'];
$telef_atencion=$_GET['dbtelefono_atencion'];
$adelantofp=$_GET['dbadelantofp'];
$contra_entrega=$_GET['dbcontra_entrega'];
$garantia=$_GET['dbgarantia'];
$tiempo_entrega=$_GET['dbtiempo_entrega'];
$descuento=$_GET['dbdescuento'];
$desc_motivo=$_GET['dbdesc_motivo'];
$empleado=$_GET['dbempleado'];

//Fin de variables por GET
$sql_cotizacion=mysql_query("SELECT LAST_INSERT_ID(nro_cotizacion) AS last FROM cotizacion ORDER BY idcotizacion DESC LIMIT 0,1 ",$db);
$row=mysql_fetch_array($sql_cotizacion);
$numero_cotizacion=$row['last']+1;

```

```

//AUMENTANDO CEROS AL NRO COTIZACION
if($numero_cotizacion<10){
    $numero_cotizacion_f= "0000".$numero_cotizacion;
}
else if($numero_cotizacion>=10 and $numero_cotizacion<100){
    $numero_cotizacion_f= "000".$numero_cotizacion;
}
else if ($numero_cotizacion>=100 and $numero_cotizacion<1000) {
    $numero_cotizacion_f= "00".$numero_cotizacion;
}
else{
    $numero_cotizacion_f=$numero_cotizacion;
}

//LLAMANDO DATO DEL CLIENTE
$sql_cliente="SELECT * FROM cliente WHERE idcliente='".$cliente."'";
$consulta_cliente=mysql_query($sql_cliente,$db);
while($row = mysql_fetch_array($consulta_cliente)){
    $razon_social=$row['razonsocial_cli'];
    $local_comercial=$row['nomlocal_cli'];
}

//LLAMANDO DATOS DEL EMPLEADO
$sql_empleado="SELECT * FROM empleado WHERE idempleado='".$empleado."'";
$consulta_empleado=mysql_query($sql_empleado,$db);
while($row = mysql_fetch_array($consulta_empleado)){
    $nombres_emp=$row['nom_emp'];
    $apellido_paterno=$row['apepa_emp'];
    $empleado_completo=$nombres_emp." ".$apellido_paterno;
    $celular_emp=$row['telf_emp'];
}

```

Vista Cotización Generada



Jr. Mariano Angulo Nro. 2863 P.J. Mirones Bajo
<http://sistemabar.pe>
 996 268 896
janda@sistemabar.pe

RUC: 20604159882

COTIZACION

Nro 00002


DATOS DEL CLIENTE

Razon Social: INVERSIONES REMISA E.I.R.L.
 Local Comercial: FUSION CHICKEN
 Atencion: SARA MARTINEZ
 Telefono/Celular: 963752951

DATOS DEL COTIZADOR

Asunto: COTIZACION SISTEMA
 Fecha: 2019-10-01
 Contacto: JESUS LANDA
 Celular: 994268896

SISTEMA BAR S.A.C tiene el gusto de atenderlo en su requerimiento,ofreciendoles propuestas de equipos y sistemas al alcance de su necesidad a precios economicos.

Vista	Descripcion	Cant	Caracter.	P. Unitario	Total
	INTEGRACION DE FACTURACION ELECTRONICA	1	NUBEFACT ALQUILER MENSUAL	40.00	40.00
				Subtotal	S/.33.90
				Descuento 0 %	S/.0.00
				IGV 18%	S/.6.10
				Total	S/.40.00

CONDICIONES COMERCIALES

Tiempo de entrega: 24 horas
 Forma de pago: S/.28.00 adelanto 70%
 S/.0.00 contra entrega 0%
 Garantia: 1 a?o por defectos de fabrica

NUESTROS NUMEROS DE CUENTA

SISTEMA BAR SAC			
RUC 20604159882			
CONTINENTAL		CREDITO VIA BCP	
SOLES	0011-0166-0200629608-67	SOLES	192-2590129-0-17
SOLES CCI	011-166-000200629608-67		
DOLARES	0011-0166-0200629616-60	DOLARES	192-93771634-1-20
DOLARES CCI	011-166-000200629616-60		

En la Figura 75 se muestra el formulario para **modificar los datos de la cotización**, donde solo podrá **modificar el estado de envío, el estado de aprobado y los productos agregados**, al momento de guardar se actualizará los datos y redireccionara a la lista de cotizaciones.

Figura 75: Ventana de Editar de Cotización

Código Update Cotización

En este código, recibe los valores del formulario a través del número de cotización y luego se actualizará según cambio que se haya realizado.

```

<div class="box box-info">
<div class="box-header with-border" style="background: #AED6F1">
<h1 class="box-title" style="font-family: Century Gothic;font-weight: bold;">Modificar Cotizacion</h1>
</div>
<?php
    $nro_cotizacion=$_GET["nro_coti"];
    $sql="SELECT
        cotizacion.idcotizacion,
        cotizacion.nro_cotizacion,
        cotizacion.asunto,
        cotizacion.atencion,
        cotizacion.telefono_atencion,
        cotizacion.fecha_emi,
        cotizacion.garantia,
        cotizacion.plazo,
        cotizacion.formapago_ade,
        cotizacion.formapago_contra,
        cotizacion.idestado_en,
        estado_envio.nomestado_en,
        cotizacion.idestado_aprob,
        estado_aprobacion.nomestado_aprob,
        cotizacion.idempleado,
        cotizacion.idcliente,
        cliente.nomlocal_cli,
        cotizacion.descuento,
        cotizacion.subtotal,
        cotizacion.descuento_motivo,
        cotizacion.igv,
        cotizacion.total
    FROM cotizacion
    INNER JOIN estado_envio on cotizacion.idestado_en=estado_envio.idestado_en
    INNER JOIN estado_aprobacion on cotizacion.idestado_aprob=estado_aprobacion.idestado_aprob
    INNER JOIN cliente on cotizacion.idcliente=cliente.idcliente
    WHERE cotizacion.nro_cotizacion='".$nro_cotizacion.'" ";
    $consulta_cotizacion=mysql_query($sql,$db);
    
```

En la Figura 76 se muestra que la **lista de cotizaciones registradas**, en el cual solo el perfil administrador y asistente pueden crear y editar las cotizaciones.

Lista de Cotizaciones

Show 10 entries Search:

N°	Cliente	Asunto	FechaEmi	Total	Se envio?	Aceptado?	Creado Por	Opcion
00001	REST. EL CRIOLLAZO	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/2,024.88	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00002	FUSION CHICKEN	COTIZACION SISTEMA	01-10-19	S/40.00	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00003	POKE 51 JOCKEY	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/2,206.60	Enviado	Rechazado	JESUS LANDA	
00004	DISC. DIVINA CUCINA	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/14,314.82	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00005	CARS WASH	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/1,563.50	Pendiente	Ninguno	JESUS LANDA	
00006	PANKA LA MOLINA	COTIZACION SISTEMA	01-10-19	S/177.00	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00007	WAHIOS MIRAFLORES	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/236.47	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00008	PAPPAS MIRAFLORES	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/1,608.01	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00009	EL CHINITO LINCE	COTIZACION EQUIPOS	01-10-19	S/2,112.00	Enviado	Aceptado	JESUS LANDA	
00010	DISCOTECA MUTE	COTIZACION	01-10-19	S/400.80	Pendiente	Ninguno	JESUS LANDA	

Figura 76: Interfaz de lista de cotizaciones

Codificación de listar clientes

```

<div class="box-body">
  <table id="table-cotizacion" class="table table-striped table-bordered dt-responsive nowrap" style="width: 100%">
    <thead style="background: #85C1E9">
      <tr>
        <th>N°</th>
        <th>Cliente</th>
        <th>Asunto</th>
        <th>FechaEmi</th>
        <th>Total</th>
        <th>Se envio?</th>
        <th>Aceptado?</th>
        <th>Creado Por</th>
        <th>Opcion</th>
      </tr>
    </thead>
    <tbody>
      <?php
        $query="SELECT
          cliente.nomlocal_cli,
          empleado.nom_emp,
          empleado.spepa_emp,
          cotizacion.nro_cotizacion,
          cotizacion.asunto,
          date_format(cotizacion.fecha_emi,'%d-%m-%y') as fecha,
          cotizacion.total,
          cotizacion.idestado_en,
          estado_envio.nomestado_en,
          cotizacion.idestado_aprob,
          estado_aprobacion.nomestado_aprob
        FROM
          cotizacion
        INNER JOIN estado_envio ON (cotizacion.idestado_en = estado_envio.idestado_en)
        INNER JOIN estado_aprobacion ON (cotizacion.idestado_aprob = estado_aprobacion.idestado_aprob)
        INNER JOIN cliente ON (cotizacion.idcliente = cliente.idcliente)
        INNER JOIN empleado ON (cotizacion.idempleado = empleado.idempleado)";
      </?php
    </tbody>
  </table>
</div>

```

Panel de control de cotizaciones

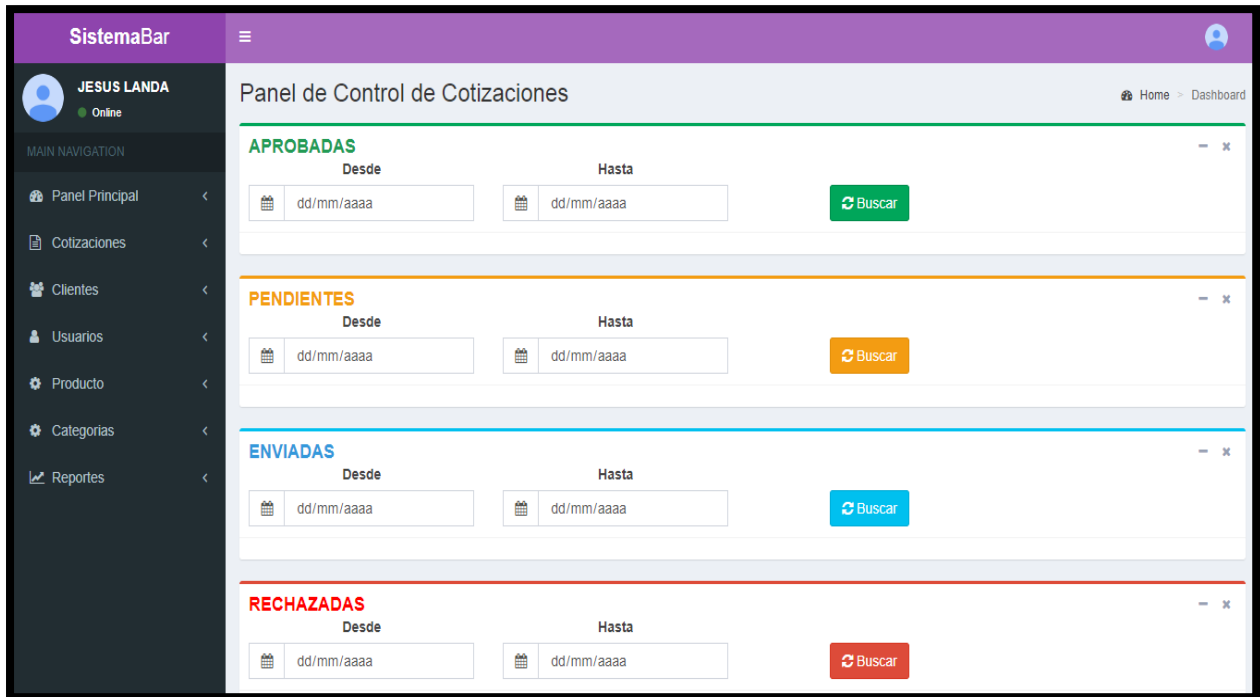


Figura 77: Panel de control de cotizaciones

Codificación de cotizaciones aprobadas

```
<table class='table table-condensed'>
<tr style='background:#7DCEA0 '>
  <th>N°cotizacion</th>
  <th>Cliente</th>
  <th>Fecha</th>
  <th>Asunto</th>
  <th>Monto Total</th>
</tr>
<tbody>
  <?php
    $query="SELECT
cotizacion.nro_cotizacion,
cotizacion.asunto,
cotizacion.fecha_emi,
cliente.razonsocial_cli,
cotizacion.total
FROM
cotizacion
INNER JOIN cliente ON (cotizacion.idcliente = cliente.idcliente)
WHERE cotizacion.idestado_aprob=1 AND cotizacion.idestado_en=2 AND cotizacion.fecha_emi BETWEEN ".$fecha_ini_aprob." AND ".$fecha_fin_aprob
$consulta = mysql_query($query,$db);
while($row = mysql_fetch_array($consulta)){
    $nro_cotizacion=$row["nro_cotizacion"];
    $asunto=$row["asunto"];
    $cliente=$row["razonsocial_cli"];
    $fecha=$row["fecha_emi"];
    $total=number_format($row["total"],2,'.','');
    ?>
<tr>
  <td><?
    if($nro_cotizacion<10){
      echo "0000".$nro_cotizacion;
    }
    else if($nro_cotizacion>=10 and $nro_cotizacion<100){
      echo "000".$nro_cotizacion;
    }
  }
  </td></tr>
```

Codificación de cotizaciones pendientes

```
<div class='col-lg-12'>
<table id="tabla-pendientes" class="table table-striped table-bordered dt-responsive nowrap" style="width: 100%">
<tr style="background:#F8C471">
<th>Nºcotizacion</th>
<th>Cliente</th>
<th>Fecha</th>
<th>Asunto</th>
<th>Monto Total</th>
</tr>
<tbody>
<?php
$query="SELECT
cotizacion.nro_cotizacion,
cotizacion.asunto,
cotizacion.fecha_emi,
cliente.razonsocial_cli,
cotizacion.total
FROM
cotizacion
INNER JOIN cliente ON (cotizacion.idcliente = cliente.idcliente)
WHERE .cotizacion.idestado_en=1 AND cotizacion.fecha_emi BETWEEN ".$fecha_ini_pendien." AND ".$fecha_fin_pendien."";
$consulta = mysql_query($query,$db);
while($row = mysql_fetch_array($consulta)){

$nro_cotizacion=$row["nro_cotizacion"];
$asunto=$row["asunto"];
$cliente=$row["razonsocial_cli"];
$fecha=$row["fecha_emi"];
$total=number_format($row["total"],2,'.','');

?>

<tr>
<td><?
if($nro_cotizacion<10){
echo "0000".$nro_cotizacion;
}
else if($nro_cotizacion>=10 and $nro_cotizacion<100){
echo "000".$nro_cotizacion;
}
?>
</td>
</tr>
</tbody>
</table>
</div>
```

Codificación de cotizaciones rechazadas

```
<div class='row'>
<div class='col-lg-12'>
<table class="table table-condensed">
<tr style="background:#F1948A">
<th>Nºcotizacion</th>
<th>Cliente</th>
<th>Fecha</th>
<th>Asunto</th>
<th>Monto Total</th>
</tr>
<tbody>
<?php
$query="SELECT
cotizacion.nro_cotizacion,
cotizacion.asunto,
cotizacion.fecha_emi,
cliente.razonsocial_cli,
cotizacion.total
FROM
cotizacion
INNER JOIN cliente ON (cotizacion.idcliente = cliente.idcliente)
WHERE idestado_en=2 AND idestado_aprob=2 AND fecha_emi BETWEEN ".$fecha_ini_rechaza." AND ".$fecha_fin_rechaza."";
$consulta = mysql_query($query,$db);
while($row = mysql_fetch_array($consulta)){

$nro_cotizacion=$row["nro_cotizacion"];
$asunto=$row["asunto"];
$cliente=$row["razonsocial_cli"];
$fecha=$row["fecha_emi"];
$total=number_format($row["total"],2,'.','');

?>

<tr>
<td><?
if($nro_cotizacion<10){
echo "0000".$nro_cotizacion;
}
else if($nro_cotizacion>=10 and $nro_cotizacion<100){
echo "000".$nro_cotizacion;
}
?>
</td>
</tr>
</tbody>
</table>
</div>
</div>
```

Codificación de cotizaciones enviadas

```

<div class='col-lg-12'>
<table class='table table-condensed'>
<tr style='background:#85C1E9'>
<th>Nºcotizacion</th>
<th>Cliente</th>
<th>Fecha</th>
<th>Asunto</th>
<th>Monto Total</th>
</tr>
<tbody>
<?php
$query="SELECT
cotizacion.nro_cotizacion,
cotizacion.asunto,
cotizacion.fecha_emi,
cliente.razonsocial_cli,
cotizacion.total
FROM
cotizacion
INNER JOIN cliente ON (cotizacion.idcliente = cliente.idcliente)
WHERE cotizacion.idestado_en=2 AND cotizacion.fecha_emi BETWEEN '". $fecha_ini_envia."' AND '". $fecha_fin_envia."";
$consulta = mysql_query($query,$db) or die(mysql_error());
while($row = mysql_fetch_array($consulta)){

    $nro_cotizacion=$row["nro_cotizacion"];
    $asunto=$row["asunto"];
    $cliente=$row["razonsocial_cli"];
    $fecha=$row["fecha_emi"];
    $total=number_format($row["total"],2,'.','');

}

<tr>
<td><?
if($nro_cotizacion<10){
    echo "0000".$nro_cotizacion;
}
else if($nro_cotizacion>=10 and $nro_cotizacion<100){
    echo "000".$nro_cotizacion;
}

```

Reporte indicador 1 : Nivel de cumplimiento de entregas



Figura 78: Nivel de cumplimiento de entregas

Reporte indicador 2: Nivel de cotizaciones aprobadas



Figura 79: Nivel de cotizaciones aprobadas

Grafico Burndown del sprint 4

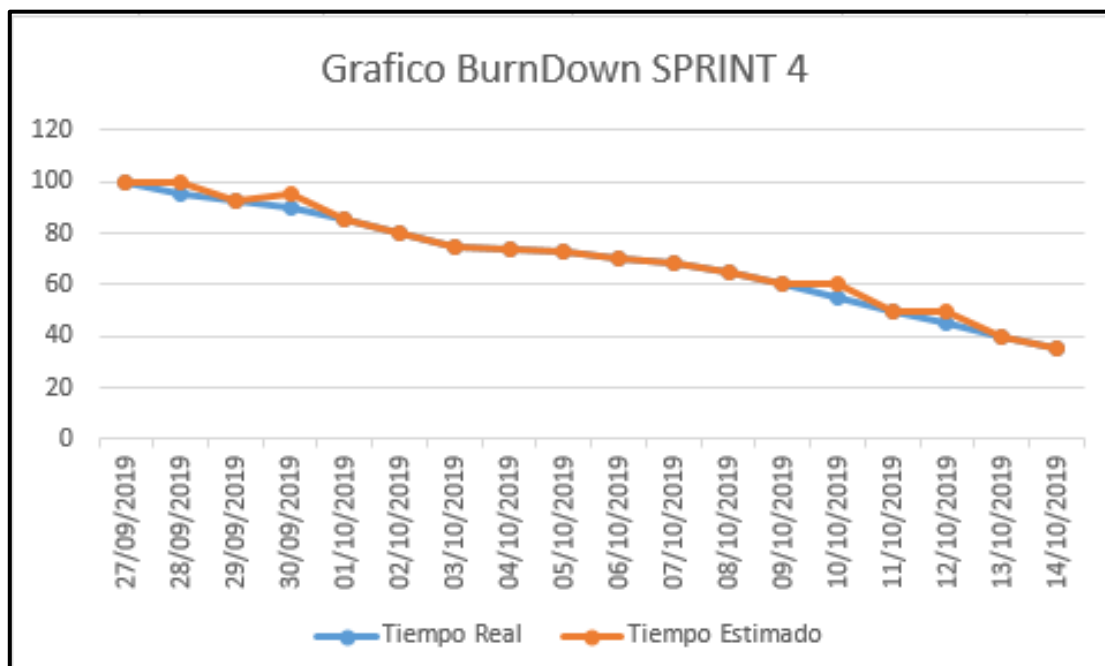


Figura 80: Burndown sprint 4

Retrospectiva del sprint 4

Al final del Sprint, el equipo scrum se reunió para recibir la respuesta del Scrum master, para saber cómo le fue en la reunión con el Product Owner, resulta que el producto se entregó sin problemas entregado y es el cliente quedo satisfecho.

Cosas Positivas

- 🚦 Logramos cumplir los resultados.
- 🚦 El apoyo del equipo en todo momento.

Cosas Negativas

- 🚦 Ninguna

Acta de reunión de planificación de Sprint 4

Fecha	27/09/2019
Scrum Master	Lizbeth Mayhua Oriundo
Product Owner	Jesús Landa Flores

Mediante la presente acta se valida y se da conformidad los objetivos a realizarse en el sprint 4 por parte del equipo de desarrollo, como también, los elementos de la pila de cotizaciones (Historias de usuarios) que contiene el sprint mencionado.

Dentro del Sprint 4 se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo	Historias de Usuario
Sprint 4	Elaborar el Registro de cotizaciones	H5,H6,H7
	Elaborar la modificación del estado de una cotización	
	Elaborar una lista de Cotizaciones	
	Elaborar el Panel control de cotizaciones	
	Elaborar el reporte nivel de cumplimiento de entregas	
	Elaborar el reporte nivel de cotizaciones aprobadas	

Firma de conformidad.



JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
GERENTE GENERAL

SISTEMA BAR S.A.C

Jesús Francisco Landa Flores

GERENTE GENERAL

Acta de reunión de revisión de Sprint 4

Fecha	14/10/2019
Scrum Master	Lizbeth Mayhua Oriundo
Product Owner	Jesús Landa Flores

Mediante la presente acta se válida y se da conformidad que el Sr. Jesús Landa Flores presento la elaboración del mantenimiento de cotizaciones y panel de control de cotizaciones, los cuales se determinaron en los objetivos del Sprint 4.

Dentro del Sprint 4 se determinó lo siguiente:

Sprint	Objetivo Elaborado	Historias de Usuario
Sprint 4	Elaborar el Registro de cotizaciones	H5,H6,H7
	Elaborar la modificación del estado de una cotización	
	Elaborar una lista de Cotizaciones	
	Elaborar el Panel control de cotizaciones	
	Elaborar el reporte nivel de cumplimiento de entregas	
	Elaborar el reporte nivel de cotizaciones aprobadas	

Firma de conformidad.



JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
GERENTE GENERAL

SISTEMA BAR S.A.C

Jesús Francisco Landa Flores

Gerente General

ACTA DE IMPLEMENTACION

Mediante el presente documento el Gerente General el **Sr. JESÚS FRANCISCO LANDA FLORES** con N^o de **DNI 40843090**, da conformidad que se ha implementado el "**Sistema web para el control de cotizaciones en la empresa Sistema Bar S.A.C**", el cual se está utilizando desde el 1 de octubre del presente año. La implementación estuvo a cargo de la srta Lizbeth Yomira Mayhua Oriundo, identificada con **DNI 73701666**; cuya finalidad es mejorar mencionado proceso.

Se expide el presente documento, de acuerdo a Ley, para los fines que el interesado crea conveniente.

Lima, 3 de Octubre del 2019

SISTEMA BAR S A C



.....
JESUS FRANCISCO LANDA FLORES
GERENTE GENERAL