



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**“SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY EN LA
EMPRESA LA CARPITA SAC”**

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

AUTORES:

Crisostomo Madueño, Orlando (ORCID: 0000-0003-2845-6010)

Garavito Cruzado, Michael Jeremy (ORCID: 0000-0003-2865-4949)

ASESORA:

Dra. María Gudelia Acuña Meléndez (ORCID: 0000-0002-6179-8736)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

SISTEMA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

LIMA - PERÚ

2021

DEDICATORIA

Tengo que agradecer a mis padres que hacen posible que pueda estudiar y así poder salir adelante, también a mis profesores que nos enseñan algo nuevo cada día y me van ayudando a progresar para así poder salir adelante.

También agradezco la confianza que me tienen mis familiares para que pueda cumplir con mis metas y objetivos trazados.

Crisóstomo Madueño, Orlando

Dirijo la presente investigación a mis padres por el apoyo constante e incondicional que me superior brindar, por ser mis guías y ejemplo a seguir, sobre todo a dios por darme la sabiduría y orientarme por el buen camino para alcanzar el éxito profesional y personal.

Garavito Cruzado, Michael

AGRADECIMIENTO

A mis profesores que me apoyaron a poder realizar esta tesis, y me enseñaron mucho estos 5 años en la universidad.

A mis padres ya que sin ellos no habría podido ni empezar la carrera y a mis familiares que directa o indirectamente me apoyaron para poder realizar mis trabajos y poder lograr mi objetivo de ser un profesional

Por último, le dedico esta tesis a mis compañeros, ya que sin el apoyo de estos tampoco hubiera podido terminar mi carrera.

.

Crisóstomo Madueño, Orlando

Agradecer en primer lugar Dios ya que sin el de la mano no se puede lograr nada. Agradecimiento a mis padres, hermana que estuvieron incentivándome con el objetivo de lograr mis metas que me propuse alcanzar, Agradecer infinitamente a mis docentes que me acompañaron a lo largo de este camino de formación de mi carrera universitaria.

Garavito Cruzado, Michael

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	vii
I. Introducción.....	1
II. Marco teórico.....	4
III. Metodología.....	9
3.1 Tipo y diseño de investigación	9
3.2 Variables y operacionalización.....	9
3.3 Población (criterios de selección), muestra, muestreo y unidad de análisis	11
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	12
3.5 Procedimientos	12
3.6 Método de análisis de datos	13
3.7 Aspectos éticos.....	15
IV. Resultados.....	16
V. Discusión.....	25
VI. Conclusiones.....	29
VII. Recomendaciones.....	30
Referencias	31
Anexos	35

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de operacionalización de variables.....	10
Tabla 2: Población.....	11
Tabla 3: Técnicas e instrumentos empleados.....	12
Tabla 4: Estadísticos descriptivos PCV.....	16
Tabla 5: Estadísticos descriptivos TPAC.....	17
Tabla 6: Estadísticos descriptivos PV.....	17
Tabla 7: Estadísticos descriptivos TPER.....	18
Tabla 8: Prueba normalidad Porcentaje crecimiento en ventas.....	19
Tabla 9: Prueba normalidad Tiempo de atención al cliente.....	19
Tabla 10: Prueba normalidad Productividad de ventas.....	20
Tabla 11: Prueba normalidad Tiempo promedio de emisión de reportes..	20
Tabla 12: Prueba t Student de PCV.....	21
Tabla 13: Prueba de rango de Wilcoxon de TPAC.....	22
Tabla 14: Estadístico de contraste de TPAC.....	22
Tabla 15: Prueba t Student de PV.....	23
Tabla 16: Prueba de rango de Wilcoxon de TPAC.....	24
Tabla 17: Estadístico de contraste de TPAC.....	24

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

Figura 1: Diseño de investigación preexperimental.....	9
Figura 2: Región de aprobación y desaprobación para hipótesis bilateral o unilateral.....	15
Figura 3: Región de aprobación y desaprobación para hipótesis bilateral o unilateral.....	15

Resumen

Para el presente trabajo de investigación que se realizó el año 2021, teniendo como problemática la pérdida de tiempo en la atención de los clientes y como mejorar las ventas, que se vieron afectadas por la pandemia del covid-19, para esto se propuso la implementación de un sistema web para poder mejorar el proceso de ventas el cual fue desarrollado con la metodología SCRUM, tuvo como objetivo determinar la influencia de un sistema web en el proceso de ventas por delivery de la empresa La Carpita. La metodología de investigación que se utilizó fue la cuantitativa aplicada, el tipo de diseño utilizado fue la experimental del tipo preexperimental. Se tuvo una población de 480 ventas realizadas en un mes, la muestra fue de 214 para cada uno de los indicadores. Los resultados obtenidos fueron que, para el primer indicador, porcentaje de crecimiento en ventas en el pretest se obtuvo el valor de 1.92% y en el posttest se obtuvo 6.56% logrando así incrementar las ventas en un 4.64%, para el segundo indicador, tiempo de atención al cliente en el pretest se obtuvo el valor de 37,15% y en posttest 27,96% pudiendo así reducir el tiempo de atención en un 9.19%, para el tercer indicador productividad de ventas, en el pretest el valor obtenido es de 2.99% y en el posttest un 22.71% logrando así incrementar la productividad en un 19.72%, para el cuarto indicador, tiempo promedio de emisión de reporte se obtuvo en el pretest el valor de 4.56 y en el posttest 0.16 demostrando así que el tiempo se reduce en un 4.40%. De esta forma se concluye que el sistema web si influye positivamente en el proceso de ventas por delivery en la empresa la Carpita S.A.C

Palabras clave: Proceso de ventas, Sistemas web, Porcentaje de Ventas

Abstract

This research was carried out in 2021, the problem was the loss of time in customer service and improving sales because they were affected by the pandemic, for this reason the implementation of a web system was carried out to improve the Sales process, this was developed with the SCRUM methodology, its objective was to determine the influence of a web system in the sales process by delivery of the La Carpita company. The research methodology was the quantitative one applied, the type of design was the experimental of the pre-experimental type. The population was 480 sales made in a month, the sample was 214 for each of the indicators. The results for the first indicator was a percentage of growth in sales in the pre-test it was 1.92% and in the post-test it was 6.56%, thus increasing sales by 4.64%, for the second indicator, customer service time in the pre-test was 37.15% and in the post-test it was 27.96, in addition the attention time decreased by 9.19%, for the third indicator sales productivity, in the pre-test the value was 2.99% and in the post-test it was 22.71%, managing to increase productivity in 19.72%, for the fourth indicator, average reporting time in the pretest was 4.56 and 0.16 in the posttest, showing the time reduced by 4.40%. In conclusion, the web system does positively influence the delivery sales process in the company La Carpita S.A.C

Keywords: Sales Process, Web Systems, Sales Percentage

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad las ventas online también conocida como E-commerce son cada vez más solicitados por las empresas y esto se agrando más gracias a la pandemia del Corona Virus.

En la crisis económica que vive el mundo, el comercio electrónico vive su mejor momento en América Latina con una tasa de crecimiento superior al 300%. Según un estudio realizado por Kantar a nivel regional, la penetración del comercio electrónico aumentó en un 100% durante la primera semana de encierro y en un 387% (**ver Anexo A**), durante la cuarta semana. (Vargas Rubio, Paola, 2020)

Las ventas online son cada vez más utilizadas por las personas a nivel latinoamericano, ya que por el confinamiento la mayoría de países promovieron el uso de delivery para las ventas de algunos sectores como los restaurantes y tiendas por departamento.

Para tener una mejor noción de que son las ventas online tenemos que saber cómo lo definen los autores internacionales, según (Arenal Laza, Carmen, 2016) indica que el comercio electrónico incluye la distribución, venta, compra, marketing y suministro de información sobre productos o servicios a través de Internet. Deben estar pendientes de que están a la vanguardia. Las pymes no se quedan atrás en este nuevo mercado, por lo que hacen de los servicios web un lugar donde poder acceder a sus productos y servicios las 24 horas del día.

Como podemos ver la venta por online hace que las empresas puedan crecer y también es un gran lugar para poder promocionarse uno mismo, pero que tan factible es esto para un país como el Perú que se considera un país sub-desarrollado, pero en crecimiento, que tan consolidado están las ventas por internet en Perú.

El comercio electrónico en Perú movió \$ 4 mil millones en 2019, un aumento del 31%, una de las tasas de crecimiento más altas de la región. Sin embargo, Helmut Cáceda (CEO de CAPECE) dijo que, en términos de volumen de comercio electrónico, todavía ocupamos el sexto lugar en América Latina. (ecommercenews, 2020)

Como se puede apreciar ya en el 2019 el comercio electrónico o ventas online tenían un crecimiento muy notable, pero cuanto de esto pertenece a Lima que es donde está ubicada la empresa.

Aunque la provincia está desarrollando el comercio electrónico, el ritmo sigue siendo lento. La capital sigue teniendo la mayor cantidad de transacciones digitales, con un 65% (**ver Anexo B**), "Lima y Callao representaron el 55% y el 8% de las transacciones procesadas por Alignet. Arequipa y Trujillo en conjunto representaron el 26% y las demás el 11%". (ecommercenews, 2020)

Como se aprecia donde mayor es la demanda de las ventas online es en Lima con un 55%, pero que tanto es la demanda del sector de alimentos o restaurantes más del 20% de las industrias que tuvieron un buen desempeño: muebles y electrodomésticos (23%), juegos y pasatiempos (22%) y cuidado personal y alimentación (22%) (**ver Anexo C**). Esta última categoría es la industria de más rápido crecimiento en Lima, gracias a la entrega por delivery. (ecommercenews, 2020)

Como podemos apreciar el mercado peruano está en pleno crecimiento y gracias a las medidas dadas por el estado, es un gran momento como para incursionar en el mundo de las ventas online.

Habiendo visto todo esto podemos decir que todo negocio tendría la posibilidad de crearse un sistema web, y poder competir con las marcas ya establecidas.

La investigación se realizará en el restaurante "La Carpita", que se dedica a la venta de parrilladas, teniendo como único local en el Jr. San Federico 166, del distrito de San Juan de Lurigancho. La empresa no cuenta con ningún sistema de ventas todos los procesos que realizan son manuales y todo lo que se vende es para comer en el restaurante o para llevar.

La empresa pierde demasiado tiempo en realizar los pedidos para llevar ya que al no tener un control se cruzan con los pedidos para comer en el restaurante, esto ocasiona que algunos clientes se aburran y se vayan a otro lado a comer. La empresa tiene una única carta que no está siempre actualizada, esto ocasiona que algunos pedidos no puedan ser entregados ya que el producto se terminó o simplemente no están disponibles porque los ingredientes están muy caros y no se traen para realizarlos. Al terminar el día el gerente saca un reporte de las ventas manual el cual le toma un tiempo aproximado de 40 a 50 minutos dependiendo de la cantidad de productos que se vendieron. Debido a la pandemia las ventas del año 2020 disminuyeron en un 62% (**ver Anexo D**), y las ventas del último mes de enero a comparación del 2020 bajaron en un 34.43%.

Como podemos apreciar la problemática de la empresa no solo se basa en la reducción de ventas sino en cómo está funcionando en la actualidad, por ello la empresa desea adquirir un sistema web que integre sus ventas en tienda y las ventas por delivery.

Por estos motivos llegamos a la problemática general: ¿Cómo influye un Sistema Web en el proceso de ventas por delivery en la empresa LA CARPITA, 2021?, y como específicos tenemos: 1) ¿De qué manera un Sistema Web influye en el porcentaje de crecimiento en ventas en la empresa La Carpita?, 2) ¿De qué manera un Sistema Web influye en el tiempo de atención al cliente en la empresa La Carpita?, 3) ¿De qué manera influye un Sistema Web en el tiempo promedio de emisión de reportes en la empresa La Carpita?.

Por tal motivo nuestro objetivo general es, determinar la influencia de un sistema web en el proceso de ventas por delivery de la empresa La Carpita. Además, se tuvo como objetivos específicos: 1) determinar la influencia de un sistema web en el porcentaje de ventas por delivery en la empresa La Carpita, 2) determinar la influencia de un sistema web en el tiempo de atención al cliente en la empresa La Carpita, 3) determinar la influencia de un sistema web en el tiempo promedio de emisión de reporte en la empresa La Carpita.

La justificación que encontramos fueron de relevancia social, valor teórico y de implicación práctica. Las cuales describimos a continuación:

El proyecto hizo que la empresa tenga mayor margen de ganancias y obtenga un nuevo nicho de mercado también que la productividad crezca (Económica).

La investigación planteada contribuyo a generar un modelo para poder entender qué importancia tiene un sistema web con las ventas online para una empresa (Valor teórico).

Los resultados de la investigación ayudaron a poder demostrar a la empresa cuanto le convendría tener un sistema web para poder aumentar sus ganancias (implicación practica).

Se planteó como hipótesis, el sistema web mejoro el proceso de ventas online en la empresa la Carpita.

II. MARCO TEORICO

En el antecedente nacional, cuyo autor (Borja Castillo, Julio, 2019) el objetivo de la investigación era demostrar si el comercio electrónico influye en la rentabilidad de una microempresa. El método utilizado fue descriptivo con un enfoque cualitativo y el diseño transversal correlacional. La conclusión del trabajo fue que es viable que las microempresas puedan optar por el comercio electrónico para poder fidelizar a sus clientes y competir con franquicias.

En la siguiente investigación de (Castillo Asencio, 2016) tenía como objetivo ayudar a la competitividad de la empresa apoyándose en herramientas tecnológicas. Evalúa solo a la programación extrema y Scrum como metodología ágiles, luego a la siguiente conclusión de que el desarrollo de la pyme para poder competir con la competencia es usar las herramientas tecnológicas, y según los resultados obtenidos es ideal aplicar la metodología ágil para el desarrollo de aplicativo web. Luego en la investigación del autor (Cupitan de la Cruz, 2017) menciona que el objetivo es conocer la necesidad de mejorar el proceso de ventas y como las ventas online ayuda a esto, utilizo el método de investigación descriptiva y documental. De acuerdo a los resultados la aplicación web, se logró mejorar las ventas, la calidad de la atención al cliente y se redujo tiempo en el proceso de atención.

Continuando con la investigación de (Arias Palomino, Tania, y otros, 2018) indican que su objetivo general es demostrar como el sistema Web influye en el control de ventas, la investigación es de tipo Aplicativa y de nivel explicativo, tuvieron como población de 153 productos que se vendían al mes. Su conclusión fue que el sistema web influye en la reducción de tiempo de atención ya que se mejoró en un 58% y que también influye en la cantidad de productos vendidos con una mejora del 100%.

Seguidamente según (Gamboa Cruzado, Javier, 2017) en su investigación el objetivo era implementar un sistema web aplicando SCRUM y XP para mejorar el proceso de ventas, el tipo de investigación que utilizo fue experimental y el nivel descriptivo y correlacional. Llego a la conclusión que el sistema web en el área de ventas tuvo un impacto positivo y se ve reflejado en el aumento de recorrido de clientes en un 96.7%, el total de las llamadas subió un 116.27%.

Y por último la investigación del autor (Vallejos Velarde, Pablo, 2018) indica que su objetivo era determinar la influencia del sistema web para el control de inventarios,

utilizo el tipo de investigación fue aplicada, tuvo como población a 130 productos y a 2500 pedidos, uso un nivel de confianza de 95% dándole una muestra de 130 productos y 333 pedidos. Llego a la conclusión que el sistema web mejora el control de inventarios, incremento en un 26.85% el índice de rotación y en un 15.1% la tasa de abastecimiento de pedido.

Se menciona el antecedente internacional, cuyo autor (Ronzón Contreras, José, 2016) el objetivo de la investigación era desarrollar un sistema web para la venta de libros, el instrumento utilizado fue cualitativo. Se tuvo como población a 650 alumnos y la muestra es de 248, los instrumentos utilizados para la recolección de datos fueron la observación y las encuestas. La conclusión a la que se llego fue que el desarrollo del sistema web logra aumentar las ventas.

En la investigación de (Valarezo Pardo, Milton, 2018) la investigación tiene como objetivo ver las tendencias tecnológicas de los sistemas web, el tipo de investigación utilizado fue analítica, bibliográfica y documental. Se llega a la conclusión que los lenguajes de desarrollo web tienen ventajas y desventajas, la elección de una de ellas será subjetiva.

Luego en la investigación de los autores (Mieles Loor, Jennifer, y otros, 2018) tiene como objetivo realizar un análisis en la identificación de los beneficios que tiene el uso del comercio electrónico, el estudio tiene una metodología documental y posee un diseño descriptivo, se tuvo como conclusión que el E-commerce ayuda a la actividad comercial y permite que los negocios crezcan. A su vez hace que el usuario tenga una mayor variedad para poder elegir a su proveedor.

En la siguiente investigación de (Haro Vera, José, y otros, 2016) el objetivo general fue desarrollar un sistema web para automatizar la gestión de activos fijos y la planificación de mantenimiento preventivo. El tipo de investigación usado fue la diagnóstica y de acción. La conclusión a la que llego fue que la metodología en cascada es ideal para estos tipos de proyectos ya que hizo posible que se completara en el tiempo establecido, el sistema mejoro la eficiencia de los procesos administrativos para la gestión de activos fijos y ahorro costos de hardware y software porque se puede usar desde celulares.

Luego en la investigación del autor (Beltrán Mite, Anthony, 2019) tenía como objetivo general el diseñar una web para ventas online de muebles en la ciudad de Guayaquil. El método de investigación usada fue la explicativa y descriptiva. Llego

a la conclusión de que las paginas deben ser de fácil manejo y didácticas para el usuario. La web sirve para que la empresa se promocióne e incremente sus ventas. Continuando con la investigación de (Balón Moran, Demmis, 2018) menciona como objetivo general es diseñar un aplicativo web de ventas para servicios de internet. El diseño de investigación empleado es cualitativo y el tipo de investigación es explicativo, descriptivo. Las conclusiones de la investigación fue el hallazgo de la falencia de tiempo de ejecución para la instalación de servicios de internet, la falta de uso de herramientas tecnológicas y que con el aplicativo web se mejorara la rentabilidad del negocio y generara mayores puestos de trabajo.

Y por último la investigación de los autores (Mamani, Marylin, y otros, 2017) que tuvo como objetivo desarrollar un sistema web para el monitoreo y control de un inventario agrícola, el diseño de la investigación es experimental y descriptiva. La conclusión a la que se llegó es que el sistema respondió satisfactoriamente a todas las pruebas que se realizaron, el sistema integra tecnologías emergentes poco exploradas.

Según (Valarezo Pardo, Milton, 2018) una aplicación web se define como un programa de computadora o un sitio web que se ejecuta en una computadora. No es necesario instalar una computadora, solo use un navegador para acceder a Internet, Porque está programado en lenguaje HTML.

Del mismo modo según (Hendra, Kom, y otros, 2018) es una herramienta a la que se puede acceder a través de un navegador, que puede ser Internet o una red local. Hace unos años, las aplicaciones de escritorio satisfacían estas necesidades, pero fueron excluidas debido a las ventajas y funciones de las aplicaciones web.

De acuerdo con (San Juan, Victor, 2016) el sistema web se refiere a aquellas aplicaciones de software que se pueden utilizar para acceder al servidor web a través de Internet o mediante un navegador, debido a la practicidad de los navegadores web como clientes ligeros, la independencia de los sistemas operativos y otras ventajas, se han utilizado ampliamente en la actualidad.

Como indica, (Yi-Yuo, Luo, y otros, 2017) la arquitectura de un sistema web, se divide en: cliente, es el personal quien solicita los datos para la presentación. Servidor de aplicaciones, cuyo trabajo es suministrar los datos solicitados, pero se requiere uno diferente para llevarlo a cabo. Servidor de datos, proporciona los recursos solicitados a la aplicación.

Para (Arias, Miguel, 2017) PHP es un acrónimo recursivo de "PHP: Hypertext Preprocessor". Originalmente era una página de inicio personal. Era un lenguaje interpretado gratis. Originalmente solo se usaba para desarrollar aplicaciones actuales que funcionarán en el lado del servidor y se pueden usar en todo el mundo. Generar contenido dinámico dentro del alcance.

Según (Combsudon, Stéphane, 2018) MySQL es el sistema de administración de bases de datos de código abierto más popular del mundo y es conocido por su rendimiento y confiabilidad. La característica de los últimos años es que los roles principales de la Web siguen las características de MySQL. Mediante el uso extensivo de MySQL, la mayoría de los sitios con mucho tráfico (como las redes sociales o muchos portales comunitarios) han alcanzado sus niveles de rendimiento.

Para (Xia Zhou, Joaquín, 2020) JavaScript es un lenguaje de programación interpretado, utilizado principalmente en páginas web en forma de cliente, es decir, realiza operaciones de programación a diferencia de otros lenguajes de programación (como PHP) que son del lado del servidor, En este caso, el servidor realiza la operación. Todos los navegadores en la actualidad admiten JavaScript.

Del mismo modo (Xia Zhou, Joaquín, 2020) JQuery es un conjunto de librerías de JavaScript que facilitan la sintaxis y el modo de trabajar. JQuery se utilizará junto con JavaScript nativo para el desarrollo de la aplicación.

Bootstrap es una excelente herramienta para cualquier tipo de aplicación web y contiene un conjunto completo de componentes que son fáciles de aprender y usar. (Zakir, Ahmad, 2016).

Según (Angarita Sánchez, Duvan, 2019) el patrón MVC consta de 3 componentes, que son modelos, que representan el conjunto de datos almacenados en la tabla que se utilizará. Las vistas son interfaces que permiten a los usuarios interactuar con el sistema a través de formularios, tablas y comportamientos. Finalmente, el controlador se encarga de transmitir la solicitud al modelo enviado por el usuario desde la vista, porque es el responsable de realizar las actividades comerciales.

Para (Peña Millahual, Claudio, 2018) WampServer es un servidor completo que nos permite probar nuestras aplicaciones web de forma local. No solo nos proporciona el lenguaje PHP, sino que también integra el servidor Apache y la base de datos MySQL y otros elementos importantes.

Para (Arenal Laza, Carmen, 2016) gracias al comercio electrónico. Las empresas que quieran vender online invertirán en un buen canal electrónico que cumpla con los requisitos de calidad, como diseño de sitios web, métodos de pago. Disponibilidad del producto, seguridad, facilidad de compra, opciones de entrega, garantía y servicio posventa.

Según (Bendezú Huayta, 2017), indica que hay 4 procesos que clasifican el proceso de ventas, la cuales son: Planificación y Estrategia, Búsqueda de Clientes, Presentación de la Venta y Cierre de la Venta.

De acuerdo con (Ramos Cairo, Jean, 2017) el proceso de ventas es una secuencia lógica de cuatro pasos que el vendedor emprende para tratar con compradores potenciales, diseñada para provocar ciertas reacciones deseadas de los clientes.

Para los autores (Pacompiá López, Eduardo, y otros, 2016) el proceso de ventas define y registra los pasos desde el principio hasta el final del ciclo de ventas. Estos pasos conducen a una mayor productividad. Debe permitir, identificar, analizar, limitar y medir oportunidades para determinar qué paso es más adecuado para cerrar el negocio.

De acuerdo con (Bendezú Huayta, 2017) la planificación y estrategia de ventas se define como El primer proceso de ventas está diseñado para definir el proceso y organizar actividades para lograr ventas. También se refiere al análisis cuantitativo y cualitativo del mercado de prospectos. Servicio, competencia y todas las intervenciones en el proceso.

Así mismo (Bendezú Huayta, 2017) define al cierre de ventas es el cuarto proceso de ventas, el propósito es hacer que las ventas sean exitosas, porque tiene la capacidad de completar la transacción. Constituyen el fin último, del que se benefician y Beneficio de operaciones y actividades comerciales.

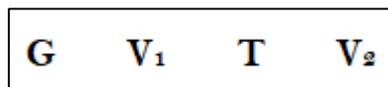
III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

Para esta tesis se usó la investigación cuantitativa aplicada. Según (Hernández Sampieri, Roberto, 2014) tiene una secuencia de etapas que son consecutivas y no se puede eludir alguno de ellos (**ver Anexo E**), todas son probatorias. Se trazan un diseño para poder aprobar las hipótesis, se utiliza conocimientos de estadísticas para poder analizar los datos obtenidos por el método utilizado y por último se sacan un conjunto de conclusiones.

El diseño de nuestro estudio fue experimental, del tipo preexperimental, debido a que evaluamos el proceso de ventas online mediante el uso del sistema web para poder comparar los resultados obtenidos. Este tipo de diseño, consiste en poder dar estímulos a un determinado grupo (V1), para después poder administrar un tratamiento (T) y por ultimo poder aplicar una evaluación después del tratamiento (V2). (Hernández Sampieri, Roberto, 2014)

Figura 1: Diseño de investigación preexperimental



Fuente: Hernández Sampieri, Roberto, 2014 (2014).

Donde:

- G: Grupo experimental.
- V1: Variable dependiente anterior a la implementación.
- T: Tratamiento (implementación del sistema).
- V2: Variable dependiente posterior a la implementación.

3.2 Variables y operacionalización

- Variable independiente: Sistema web.
- Variable dependiente: Proceso de ventas por delivery.

Tabla 1: Matriz de operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos	Escala de Medición
Sistema Web	Se define una aplicación Web como un programa informático o sitio Web que ejecuta en el Internet sin necesidad de una instalación en el ordenador, tan solo con el uso de un navegador, ya que se programa en lenguaje HTML.(Valerezo, Milton, y otros, 2018)	Se implementara un sistema web con el uso del modelo MVC y de Framework con Ajax, programado con PHP y se subirá a un Hosting.				
Proceso de Ventas por delivery	Según (Bendezú Huayta, Cludia, 2017), indica que hay 4 procesos que clasifican el proceso de ventas, la cuales son: Planificación y Estrategia, Búsqueda de Clientes, Presentación de la Venta y Cierre de la Venta.	Son los procesos por cual vamos a medir el porcentaje de ventas que se realizaron comparándolas con las ventas de años pasados.	Planificación y Estrategia de la Venta	• Porcentaje de crecimiento en ventas	Ficha de Observación	De razón
				• Tiempo de atención al cliente	Ficha de Observación	De razón
			Cierre de la Venta	• Tiempo promedio de emisión de reportes	Ficha de Observación	De razón

Elaboración: Propia

3.3 Población (criterios de selección), muestra, muestreo y unidad de análisis

(Hernández Sampieri, Roberto, 2014) indica que la población para un enfoque cuantitativo es generalizar los datos de un grupo (muestra) a uno mayor (población).

Tabla 2: Población

Indicador	Cantidad Población
Porcentaje de crecimiento en ventas	480 ventas realizadas en un mes
Tiempo de atención al cliente	480 ventas realizadas en un mes
Tiempo promedio de emisión de reportes	480 ventas realizadas en un mes

Elaboración: Propia

(Hernández Sampieri, Roberto, 2014) para un enfoque cuantitativo, se define como muestra al subgrupo de nuestra población sobre la cual realizaremos la recolección de nuestros datos, esta tiene de delimitarse con precisión, y tiene que representar a la población.

Para poder determinar nuestra muestra de la población se tuvo que utilizar la siguiente formula:

$$N = \frac{X^2 Y}{X^2 + 4Y(E)^2}$$

N= Desviación típica

X= Nivel de Confianza

Y= Tamaño Población

E = Error estándar

Calcula el tamaño de la muestra

Tamaño de la población ⓘ

Nivel de confianza (%) ⓘ

Margen de error (%) ⓘ

Tamaño de la muestra

214

Según (Hernández Sampieri, Roberto, 2014) el muestreo es el interés que la muestra sea estadísticamente representativa. La esencia del muestreo cuantitativo es seleccionar casos que representen a la generalización, generalizar las características e hipótesis para poder probar teorías que expliquen a la población o fenómeno y usar una adecuada técnica (**ver anexo F**).

Como se puede apreciar nuestra muestra será de 214 ventas generadas en un mes. Por lo tanto, la muestra quedo confirmada en 20 fichas de registro, ya que el muestreo es probabilístico por conveniencia.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Tabla 3: Técnicas e instrumentos empleados

Técnica	Instrumento	Fuente	Informante
Observación	Ficha de Observación	Documentación del área de Ventas	Gerente de la empresa

Elaboración: Propia

3.5 Procedimientos

Todos los datos que se obtuvieron por parte de la empresa La carpita SAC fue gracias al apoyo del gerente general (este fue quien realizaba las firmas de las fichas de observación), ya que este era uno de los más interesados en que el proyecto se realizara. La información brindada fue por medio de sus reportes manuales que hacían todos los días al cerrar el local, hubo también una entrevista previa con el gerente para que nos explicara un poco de la problemática que tenía su restaurante y cómo hacer para mejorar sus ventas. Con todos estos datos nosotros nos pusimos a pasarlo a un Excel para poder apreciar mejor la data y así poder sacar el promedio de ventas que tenía la empresa, ya con esto realizamos el juicio de los expertos para que nos digan si los instrumentos que se realizaríamos eran los correctos o se tenía que mejorar en algo. Después de la aprobación de los juicios nos pusimos a crear el sistema que está desarrollada bajo una metodología Ágil (SCRUM) debido al poco tiempo con el que se contaba se optó por usar esa metodología, así mismo se usó el modelo MVC (Modelo, Vista y Controlador) para una mejor seguridad de los datos, y sea más difícil la inyección de códigos SQL. La base de datos que usamos fue el MYSQL porque nos pareció que era la mejor para temas de sistemas web, y porque ya teníamos experiencias previas con dicha base de datos que nos facilitó su uso, como lenguajes de programación usamos PHP y AJAX, uso el AJAX para hacer las consultas en tiempo real y no se tenga que crear tantas páginas al sistema y el PHP se usó porque se complementa perfectamente con el AJAX y es un lenguaje muy usado para temas de webs. Después de eso utilizamos el SPSS para el análisis de los datos, luego aplicamos las pruebas

pretest y posttest y las validaciones normales. Para finalizar se realizó la discusión, conclusiones y las recomendaciones.

3.6 Método de análisis de datos

En el informe, se analizó y procesó los datos obtenidos de las herramientas de recopilación, utilizamos los datos estadísticos para la evaluación. Los resultados obtenidos del procesamiento de datos y se pueden comprobar la hipótesis generales y verificación las hipótesis específicas.

Según (Mireles, Olivia, 2015) indica que por la experiencia al recolectar los datos y los resultados obtenidos siempre serán números.

El resultado de la prueba se compara con el resultado de la prueba para demostrar la racionalidad de la prueba. Si la hipótesis nula es suficiente. Prueba de uso del test la normalidad de Shapiro-Wilk intenta enfrentar la distribución empírica contra la distribución normal (Ahmad, Fiaz, y otros, 2015).

Por ende, la investigación realizó para la normalidad el test Shapiro-Wilk, debido a que no excedemos las 20 muestras. A continuación, especificamos las hipótesis estadísticas usadas en nuestra investigación.

H₁: El sistema web incrementa el porcentaje de crecimiento en ventas en la empresa la Carpita SAC.

Hipótesis H₀: El sistema web no incrementa el porcentaje de crecimiento en ventas en la empresa la Carpita SAC.

$$H_0 = TE_a \geq TE_d$$

Hipótesis H_a: El sistema web incrementa el porcentaje de crecimiento en ventas en la empresa la Carpita SAC.

$$H_0 = TE_a < TE_d$$

H₂: El sistema web reducirá el tiempo atención al cliente en la empresa la Carpita SAC.

Hipótesis H₀: El sistema web no reducirá el tiempo atención al cliente en la empresa la Carpita SAC.

$$H_0 = TA_a < TA_d$$

Hipótesis H_a: El sistema web reducirá el tiempo atención al cliente en la empresa la Carpita SAC.

$$H_a = TA_a \geq TA_d$$

H₃: El sistema web reducirá el tiempo promedio de emisión de reportes en la empresa la Carpita SAC.

Hipótesis H₀: El sistema web no reducirá el tiempo promedio de emisión de reportes en la empresa la Carpita SAC.

$$H_0 = TP_{ea} < TP_{ed}$$

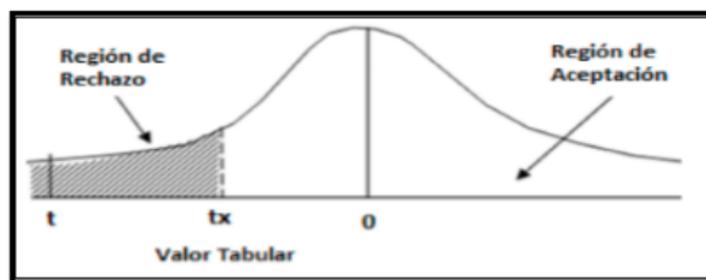
Hipótesis H_a: El sistema web reducirá el tiempo promedio de emisión de reportes en la empresa la Carpita SAC.

$$H_a = TP_{ea} \geq TP_{ed}$$

Nuestro margen de error para las pruebas de hipótesis es: $\alpha = 0.05$ (5%) y por eso nuestra confianza de: $1-\alpha = 0.95$ (95%), por ellos debemos emplear la tabla de distribución normal (**Ver Anexo G**), el cual nos indica que el valor crítico fue $Z\alpha = 1.645$ (cola derecha). Para la estimulación de la muestra se utilizó la prueba t de Student.

La prueba t-student se basa en dos premisas, la primera: distribución normal y la segunda: las muestras son independientes. Permite comparar muestras, $N \leq 30$ y / o determinar la diferencia entre medias muestrales. Cuando la prueba tiene suficientes capacidades estadísticas, generalmente se utilizan pruebas no paramétricas para minimizar el análisis matemático y estadístico de la prueba ($N > 30$). (Sánchez Turcios, Reinaldo, 2015)

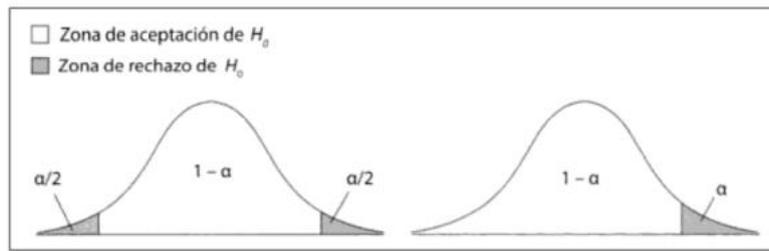
Figura 2: Gráfico de la Distribución T-Student



Fuente: Hernández, Roberto, y otros (2010)

Los resultados obtenidos se evaluarán mediante pruebas de hipótesis designada, y poder comparar los supuestos y fallos, si la hipótesis es rechazada o aceptada.

Figura 3: Región de aprobación y desaprobación para hipótesis bilateral o unilateral



Fuente: Campos, Begoña (2018).

En la Figura 2, bajo el supuesto de que existen dos extremos o solo un extremo, se muestran las bandas de frecuencia aprobadas y desaprobadas de la hipótesis nula (H_0).

3.7 Aspectos éticos

En la investigación realizada, los investigadores nos comprometimos a respetar y honrar la autenticidad del estudio, a su vez ser prudentes en la veracidad de los datos que nos suministró el gerente general de la empresa La Carpita SAC. Adicional a ello se resguardo la identidad de las personas que realizaron un pedido por la web o lo hicieron en el restaurante. Nos comprometimos a seguir los lineamientos y reglas de la universidad Cesar Vallejo.

IV.RESULTADOS

Para esta investigación que se realizó a la empresa la Carpita S.A.C, se efectuó un pretest con la situación actual de la empresa (**Ver Anexo H**) y el posttest después de haber implementado el Sistema de Ventas por Delivery (**Ver Anexo I**) para poder constatar las hipótesis que se propusieron en la investigación.

Análisis Descriptivo

Los resultados se pueden apreciar en las Tablas 4, 5 y 6.

Indicador 1: Porcentaje de crecimiento en ventas

Los resultados se aprecian en la siguiente tabla:

Tabla 4: Estadísticos descriptivos PCV

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	Varianza
Pretest_PCV	20	-24	36	1,92	19,183	367,989
Posttest_PCV	20	-39,66	89,96	6,56	30,517	931,278
N válido (por lista)	20					

Elaboración: SPSS V26

En la Tabla 4 podemos apreciar que para la mediana el crecimiento de ventas para el Pretest es de un 1,92% y para el Posttest es de un 6.56% para nuestra muestra. Al realizar la comparación entre las 2 medias conseguidas, se puede apreciar que el Crecimiento de ventas aumento en un 4.64%, apreciándose que el sistema ayudo en mucho a que las ventas puedan crecer.

Indicador 2: Tiempo de atención al cliente

Los resultados se aprecian en la siguiente tabla:

Tabla 5: Estadísticos descriptivos TPAC

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	Varianza
Pretest_TPAC	20	32	45	37,15	3,731	13,924
Postest_TPAC	20	19,37	41,65	27,96	6,642	44,122
N válido (por lista)	20					

Elaboración: SPSS V26

En la Tabla 5 podemos apreciar que la mediana para el tiempo promedio de atención al cliente, para el Pretest es de un 37,15% y para el Postest es de un 27,96% para nuestra muestra.

Al realizar la comparación entre las 2 medias conseguidas, se puede apreciar que el tiempo promedio de atención al cliente disminuye en un 9,19%, apreciándose que el sistema ayudo a reducir el tiempo de atención al cliente.

Indicador 3: Tiempo promedio de emisión de reportes

Los resultados se aprecian en la siguiente tabla:

Tabla 6: Estadísticos descriptivos TPER

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	Varianza
Pretest_TPER	20	3,60	5,40	4,56	0,613	0,375
Postest_TPER	20	0.10	0.20	0,16	0,294	0,001
N válido (por lista)	20					

Elaboración: SPSS V26

En la Tabla 7 podemos apreciar que la mediana para el tiempo promedio de emisión de reportes, para el Pretest es de un 4,56% y para el Postest es de un 0.16% para nuestra muestra.

Al realizar la comparación entre las 2 medias conseguidas, se puede apreciar que el tiempo promedio de emisión de reportes disminuye en un 4.40%, apreciándose que el sistema ayudo mucho el tiempo en que se realizan los reportes.

Análisis inferencial

Se utilizó el método de Shapiro-Wilk para probar la normalidad de cada indicador, ya que cuando la muestra es menor a 50, se aplicará la proporción a la muestra. (Gonzáles, Elizabeth, y otros, 2019).

Para Shapiro-Wilk, si el valor de significancia es mayor a 0.05, la información estimada tiene una distribución normal; en cambio, si la significancia es menor a 0.05, indica que la información es una distribución atípica.

Se utilizó el programa estadístico SPSS 26, para poder obtener los resultados.

Indicador 1: Porcentaje de crecimiento en ventas

Para el indicador 1 la prueba de normalidad se obtuvo los siguientes resultados estadísticos:

Tabla 7: Prueba normalidad Porcentaje crecimiento en ventas

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Pretest_PCV	,915	20	,078
Postest_PCV	,907	20	,057
a. Corrección de significación de Lilliefors			

Elaboración: SPSS V26

En la Tabla 8, se estimó que la información procede de una distribución normal, ya que el valor de significancia del pretest es 0,078 y para el postest es 0,057. Los 2 valores son mayores al margen de error ($\alpha = 0,05$).

Indicador 2: Tiempo de atención al cliente

Para el indicador 2 la prueba de normalidad se obtuvo los siguientes resultados estadísticos:

Tabla 8: Prueba normalidad Tiempo de atención al cliente

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Pretest_TPAC	,915	20	,136
Postest_TPAC	,938	20	,009
a. Corrección de significación de Lilliefors			

Elaboración: SPSS V26

En la Tabla 9, se estimó que la información procede de una distribución no normal, ya que el valor de significancia del pretest es 0,136 y para el postest es 0,009. El pretest es menor al margen de error ($\alpha = 0,05$).

Indicador 3: Tiempo promedio de emisión de reportes

Para el indicador 2 la prueba de normalidad se obtuvo los siguientes resultados estadísticos:

Tabla 9: Prueba normalidad Tiempo promedio de emisión de reportes

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Pretest_TPER	,924	20	,117
Postest_TPER	,928	20	,143
a. Corrección de significación de Lilliefors			

Elaboración: SPSS V26

En la Tabla 11, se estimó que la información procede de una distribución normal, ya que el valor de significancia del pretest es 0,117 y para el postest es 0,143. Los 2 valores son mayores al margen de error ($\alpha = 0,05$).

Prueba de hipótesis

Para la prueba de hipótesis se usó el T-Student y el Wilcoxon.

Según (Sánchez Turcios, Reynaldo) la prueba de Wilcoxon-Mann-Whitney (WMW) se usa generalmente para comparar la media o la mediana de dos conjuntos independientes y puede tener una distribución no normal. La prueba WMW puede reemplazar dos muestras independientes de la prueba t de Student. La prueba WMW permite encontrar diferentes conclusiones en función de la forma y distribución de los datos. El método no paramétrico se basa en ordenar el tamaño de los datos y luego reemplazarlo con el número de rangos. ()

Hipótesis de investigación 1:

Hipótesis H_0 : El sistema web no incrementa el porcentaje de crecimiento en ventas en la empresa la Carpita SAC.

$$H_0 = PCV_a \geq PCV_d$$

Hipótesis H_a : El sistema web incrementa el porcentaje de crecimiento en ventas en la empresa la Carpita SAC.

$$H_0 = PCV_a < PCV_d$$

Para la contratación de la hipótesis de investigación 1, se empleó la prueba t Student, en vista de que la información adoptó una distribución normal. En la Tabla 12, se aprecia que existe una diferencia significativa entre las medias antes y después del procedimiento porque el valor de $t (-0,640) < \alpha (0,05)$.

Tabla 10: Prueba t Student de PCV

	Media	t	gl	Sig. (bilateral)
Pretest_PCV	1,92	-,640	19	,530
Postest_PCV	6,55			

Elaboración: SPSS V26

Hipótesis de investigación 2:

Hipótesis H_0 : El sistema web no reducirá el tiempo atención al cliente en la empresa la Carpita SAC.

$$H_0 = TPAC_a < TPAC_d$$

Hipótesis H_a: El sistema web reducirá el tiempo atención al cliente en la empresa la Carpita SAC.

$$H_a = TPAC_a \geq TPAC_d$$

Para la contratación de la hipótesis de investigación 2, se empleó la prueba de rangos con signo de Wilcoxon ya que la información adquirió una distribución atípica. En la Tabla 14, se aprecia la significancia de $(0,000) < \alpha (0,05)$ que se empleó. De esta manera se admite la hipótesis alterna con el 95% de confianza y se invalida la hipótesis nula.

Tabla 11: Prueba de rango de Wilcoxon de TPAC

		N	Rango promedio	Suma de rangos
Pretest_PCV & Postest_PCV	Rangos negativos	17a	11,82	201,00
	Rangos positivos	3b	3,00	9,00
	Empates	0c		
	Total	20		
a. TpacC < TpacS				
b. TpacC > TpacS				
c. TpacC = TpacS				

Elaboración: SPSS V26

Tabla 12: Estadístico de contraste de TPAC

	Pretest_PCV & Postest_PCV
Z	-3,584b
Sig. asintótica(bilateral)	,000
a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon	
b. Se basa en rangos positivos.	

Elaboración: SPSS V26

Una de las maneras de validar la hipótesis es por medio de la aproximación normal (Z), ya que este obtuvo el valor de $(-3,584) < \alpha (0,05)$ empleado a nivel de significancia. En conclusión, se determinar lo anteriormente descrito, la Hipótesis alterna es la que se admite.

Hipótesis de investigación 3:

Hipótesis H_0 : El sistema web no reducirá el tiempo promedio de emisión de reportes en la empresa la Carpita SAC.

$$H_0 = TPER_a < TPER_d$$

Hipótesis H_a : El sistema web reducirá el tiempo promedio de emisión de reportes en la empresa la Carpita SAC.

$$H_a = TPER_a \geq TPER_d$$

Para la contratación de la hipótesis de investigación 4, se empleó la prueba de rangos con signo de Wilcoxon. En la Tabla 17, se aprecia la significancia de $(0,000) < \alpha (0,05)$ que se empleó. De esta manera se admite la hipótesis alterna con el 95% de confianza y se invalida la hipótesis nula.

Tabla 13: Prueba de rango de Wilcoxon de TPAC

		N	Rango promedio	Suma de rangos
Pretest_PCV & Posttest_PCV	Rangos negativos	20a	10,50	210,00
	Rangos positivos	0b	,00	,00
	Empates	0c		
	Total	20		
a. TpacC < TpacS				
b. TpacC > TpacS				
c. TpacC = TpacS				

Elaboración: SPSS V26

Tabla 14: Estadístico de contraste de TPAC

	Pretest_PCV & Posttest_PCV
Z	-3,920b
Sig. asintótica(bilateral)	,000
a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon	
b. Se basa en rangos positivos.	

Elaboración: SPSS V26

Una de las maneras de validar la hipótesis es por medio de la aproximación normal (Z), ya que este obtuvo el valor de $(-3,920) < \alpha (0,05)$ empleado a nivel de significancia. En conclusión, se determinó lo anteriormente descrito, la Hipótesis alterna es la que se admite.

V. DISCUSIÓN

La presente investigación se efectuó en la empresa La Carpita S.A.C ubicada en el distrito de San Juan de Lurigancho, con el fin de mejorar el proceso de ventas a través de un sistema web. Teniendo en cuenta lo antes mencionado se realizó el análisis pretest, con el cual se consiguieron los datos antes de realizar el sistema para poder medir la cantidad de ventas que se realiza, el tiempo de atención al cliente, el tiempo de realizar el reporte de venta.

Después de haber implementado el sistema web, se realizó el análisis posttest para poder recolectar nuevamente los mismos indicadores que se recolectaron en el pretest, para poder realizar la comparación de los resultados obtenidos, para poder realizar esto usamos el programa IBM SPSS 26, los cuales indican que el sistema web mejora el proceso de ventas por delivery en la empresa La Carpita S.A.C.

Se detalla los resultados obtenidos después de haber realizado la comparación de resultados, para el primer indicador (porcentaje de crecimiento en ventas) se obtuvo el valor de 1.92% antes de implementar el sistema y un valor de 6.56% después de la implementación, lo que evidencia que el porcentaje de ventas aumento en un 4.64%, para el segundo indicador (tiempo de atención al cliente) se obtuvieron los valores 37.15 en el pretest y 27.96 para el posttest, como se aprecia se logra reducir el tiempo de atención al cliente en un 9.19%, y finalmente para el tercer indicador (tiempo promedio de emisión de reporte) se obtuvieron los valores 4.56 para el pretest y 0.16% para el posttest, teniendo una disminución del 4.40% en el tiempo de realización de los reportes. Como podemos apreciar el sistema ayudo a mejorar el proceso de ventas de la empresa La Carpita S.A.C y a reducir los tiempos de atención y de realización de los reportes.

Para poder constatar la investigación, tenemos a los antecedentes previamente citados, (Borja Castillo, Julio, 2020) para las microempresas peruanas, los resultados obtenidos fueron que para el nivel de conocimiento de las microempresas sobre el comercio electrónico el resultado es de 0.944 lo que indica la aceptación de la hipótesis planteada por Borja, para la hipótesis que si existe relación significativa entre el comercio electrónico y las microempresas peruanas el resultado fue de 0.955 lo que implica la aceptación de la hipótesis planteada. Como conclusión final Borja indica que el comercio electrónico es una alternativa para las microempresas.

De la misma manera en la investigación de (Cupitan de la Cruz, 2017) en la empresa Grupo Company S.A.C, los resultados obtenidos de las encuestas realizadas por Castillo fueron, para mejorar el proceso de ventas un 95.45% de los empleados indica que si es necesario la implementación de un sistema mientras que un 4.55% indica que no, para mejorar el tiempo de atención a clientes un 95.45% de los encuestados indica que si, se mejorara con la implementación del sistemas web de ventas online mientras que un 4.55% indica que no, para el proceso de ventas los resultados fueron un 90.91% indica que si se mejorara mientras que un 9.09% indica que no y por ultimo incrementar las ventas con el sistemas web, los resultados fueron un 90.91% de los encuestados indico que si se incrementara las ventas, mientras que un 9.09% indica que no. Todo lo realizado por castillo fue antes de implementar el sistema y las encuestas fueron realizadas al personal de la empresa aun total de 22 trabajadores, en la presente tesis si se implementó el sistema web y como se puede apreciar (**ver tabla 4**) el sistema web si mejora el crecimiento de ventas de la empresa en un 4.64% y si reduce el tiempo de atención al cliente en un 9.19% (**ver tabla 5**).

Del mismo modo en la investigación de (Ronzón Contreras, José) en su investigación para el desarrollo de sistema web para la venta en la biblioteca Ing. César o. Palacio Tapia de la UJAT. Llego a las siguientes conclusiones, para su pregunta de interés por contar con un servicio de ventas obtuvo como resultado que un 7% de los encuestados respondieron no y un 93% respondieron que sí, apreciándose claramente que la mayoría de los encuestados están interesados por

el sistema web, para su segunda pregunta si las ventas deben estar asociadas con las redes sociales el 86% de los encuestados respondieron que sí y un 14% respondieron que no estar de acuerdo. Ronzón concluye su investigación indicando que los tiempos de carga son muy cortos y que la navegación y la interfaz para los usuarios fue satisfactoria.

Así mismo en la investigación de los autores (Arias Palomino, Tania, y otros, 2018) que desarrollaron un sistema web para el control de ventas en la microempresa Agroveterinaria Alex, llegó a las siguientes conclusiones para su indicador de tiempo de atención obtuvo el valor de 9 minutos en el pretest y un valor de 4 minutos en el posttest logrando así reducir 5 minutos, teniendo una diferencia sustancial del 58% y para su segundo indicador cantidad de productos vendidos se obtuvo 4 productos en el pretest y en el posttest se obtuvo 8 productos, logrando así incrementar sus ventas en 4 productos, obteniendo una diferencia sustancial del 100%. Concluye la investigación indicando que el sistema si mejoro significativamente con el control de las ventas de la empresa, podemos comparar el indicador de atención al cliente, en la presente investigación se obtuvo una disminución del 9.19%.

Por otro lado, en la investigación de (Gamboa Cruzado, Javier, 2017) que implemento un sistema web para las ventas en la empresa ONE TO ONE CONTACT SOLUTIONS, se presentan los resultados hallados en la investigación, para el primer indicador cantidad promedio de llamadas realizadas para el pretest se obtuvo el valor de 2.70% y para el posttest se obtuvo un 10.07% dando un incremento en la cantidad de llamadas realizadas de un 7.37% y para su segundo indicador tiempo promedio de llamadas por gestión del cliente en el pretest se obtuvo un 8.17% y para el posttest se obtiene un 15.53% dando un incremento en el tiempo promedio de llamadas en un 7.36%. para finalizar Gamboa indica en su investigación que las ventas de la empresa ONE TO ONE CONTACT SOLUTIONS incremento en un 30.99%, en nuestra investigación podríamos compararla con el porcentaje de crecimiento en ventas, el cual incremento en un 4.64% que es menor al incremento de la investigación de Gamboa, esto puede deberse a que su recolección de datos fue antes de la pandemia.

De la misma manera en la investigación de (Vallejos Velarde, Pablo, 2018) que desarrollo un sistema web en la empresa Web Solutions S.A.C, los resultados obtenidos fueron los siguientes, para el indicador de rotación de stock para el pretest obtuvo un 54.15% y para el posttest obtuvo un 81.00%, esto nos da un incremento del 26.85%, para el segundo indicador tasa de abastecimiento de pedidos, se obtuvo para el pretest 67.10% y para el posttest se obtuvo un 82.20%, el incremento de la tasa llego hacer de un 15.1%. Vallejos concluye su investigación indicando que el sistema web mejora el control de inventarios en la empresa Web Solutions S.A.C.

Por otro lado, en la investigación de (Beltrán Mite, Anthony, 2019) el cual consistía en el diseño de una página web se llegó a las siguientes conclusiones, para su pregunta que, si le ahorra tiempo comprar por web, el 81.25% de los encuestados respondieron que sí y un 18.75 indicio que no, para pregunta de cuan cómodo es visualizar el catalogo por la web, el 93% de los encuestados respondieron que afirmativamente (que si es más cómodo) y el 6.25 indicaron negativamente. Beltrán concluye su investigación indicando que es necesario implementar el sistema web para la Mueblería Carbel y que la implementación de esta mejoraría un ahorro de tiempo por parte del cliente, y un mejor ingreso económico para la empresa por la publicidad y las ventas online. Comparándolo con la presente investigación podemos indicar que un sistema de ventas si mejora la economía de la empresa, esto lo podemos apreciar en nuestros 2 indicadores que miden las ventas, el primero con el porcentaje de crecimiento de ventas que mejoro en un 4.64%

VI. CONCLUSIONES

Finalmente, en este estudio, se obtuvieron los siguientes hallazgos:

1. Se logró mejorar el proceso de ventas de la empresa La Carpita S.A.C mediante el Sistema Web reflejando un incremento en las ventas en un 4,64% y una reducción de los tiempos en la atención de los clientes.
2. El porcentaje de ventas incremento gracias al sistema web por delivery, esto hizo que la empresa tenga un nuevo nicho de mercado, y aun con la baja de ventas por la pandemia, la empresa pudo mejorar sus ventas y hacerse más conocida.
3. Se logró reducir el tiempo de atención de los clientes en un 9,19% y a su vez se redujo el tiempo que el gerente se demoraba en realizar sus reportes, paso de tomarse de 45 a 65 minutos a reducir ese tiempo a 2 o 3 minutos como máximo con el sistema web que se implementó.
4. El sistema web no solo sirve como un medio de ventas sino también puede servir como un sistema que integre varias arias de la empresa y así tener un solo sistema que está disponible todo el tiempo ya que este esta subido a un servidor.

VII. RECOMENDACIONES

Siguiente sugerencia para próximas investigaciones:

- Se aconseja que para próximos trabajos se usen más dimensiones, para que pueden ampliar el número de indicadores, con el fin que la investigación sea más sólida y que los resultados tengan mayor alcance con las ventas.
- Se recomienda usar un indicador que mida los tipos de opciones que se tiene para poder realizar el pago de la venta, en la presente investigación solo se usó la contra entrega porque era lo que el gerente deseaba.
- Con respecto a la productividad de las ventas, se recomienda que para futuros trabajos se mida el nivel de satisfacción de los usuarios (empleados de la empresa) ya que son estos los que interactuaran con el sistema y se debe desarrollar lo más amigable posible para ellos.
- Se recomienda que para futuras investigaciones ver si el porcentaje de incremento de ventas influye en la inversión de nuevo personal y mejora del establecimiento.
- Se aconseja que si la empresa lo permite utilizar un indicador que mida las ganancias de la empresa después de implementar el sistema y realizar graficas de cuanto es la ganancia de la empresa después de haber implementado el sistema, así mismo ver si hay relación entre el incremento de las ventas y las utilidades de la empresa.
- Se sugiere que se realice un mantenimiento del sistema cada 3 meses, revisando las vulnerabilidades que esta pudo tener y mejorando los tiempos de carga.
- Se recomienda que como medida de seguridad hacer que la contraseña pida un cambio cada 3 meses y que después de haber ingresado más de 3 veces mal la contraseña la cuenta se deshabilite.
- Por último, se aconseja la creación de Dashboard, ya sea con la unión de un Power Bi o la creación mediante algún lenguaje de programación para que así el gerente pueda ver de manera gráfica y en tiempo real las cantidades de ventas realizadas.

REFERENCIAS

AHMAD, FIAZ Y KHAN, REHAN, 2015. Pakistan Journal of Statistics and Operation Research. [En línea] 2015. [Citado el: 25 de enero de 2021] <https://doi.org/10.18187/pjsor.v11i3.845>.

ANGARITA SÁNCHEZ, DUVAN, 2019. Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD. [En línea] noviembre del 2019. [Citado el: 5 de febrero de 2021.] <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/31409>.

ARBULÚ, J. 2006. Características e importancia de la Pyme en nuestra economía. [En línea] de Universidad ESAN – Cendoc [Citado el: 25 de enero de 2021.] <http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>.

ARENAL LAZA, CARMEN. 2016. venta online. UF0032. La Rioja. EDITORIAL TUTOR FORMACION. [En línea] 2020. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <https://books.google.com.pe/books?id=K4h7CwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=venta+online&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwin9e6pjNbbAhVpplkKHQYjAQgQ6AEILTAB#v=onepage&q=venta%20online&f=false>.

ARIAS, MIGUEL, 2017. IT Campus Academy. [En línea] 2017. [Citado el: 5 de febrero de 2021.] https://books.google.com.pe/books?id=mP00DgAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.

ARIAS PALOMINO TANIA Y RAMOS ROJAS TRUDY. 2018. Repositorio Institucional UNH. [En línea] 2020. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <http://repositorio.unh.edu.pe/handle/UNH/2323>.

BALÓN MORAN, DEMMIS, 2018. Repositorio Instituto Superior Tecnológico Bolivariano [En línea] 15 de diciembre del 2019. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <http://repositorio.itb.edu.ec/handle/123456789/1940>.

BELTRÁN MITE, ANTHONY, 2019. Repositorio Instituto Superior Tecnológico Bolivariano [En línea] 16 de enero del 2020. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <http://repositorio.itb.edu.ec/handle/123456789/2275>.

BENDEZÚ HUAYTA, CLAUDIA, 2017. Repositorio Universidad César Vallejo. [En línea] 2020. [Citado el: 25 de enero de 2021] <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/1873>.

BORJA CASTILLO, JULIO, 2020. Revista Científica de la UCVA. [En Línea] 2020. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <https://revista.ucsa-ct.edu.py/ojs/index.php/ucsa/article/view/42>.

BRAVO TEJEDA, FRANCO, 2020. Ecommercenews (Comercio electrónico para todos). [En línea] 2020. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <https://www.ecommercenews.pe/ecommerce-insights/2020/crecimiento-del-comercio-electronico-en-peru.html#:~:text=Seg%C3%BAAn%20la%20CAPECE%20a%20inicios,entre%20un%2070%20a%2090%25>.

CAMPOS, BEGOÑA. 2018. Dipòsit Digital de la Universitat de Barcelona. [En línea] diciembre de 2018. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <http://hdl.handle.net/2445/127108>.

CASTILLO ASENCIO, PEDRO, 2016. Repositorio Institucional ULADECH. [En línea] 2020. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <https://hdl.handle.net/20.500.12672/4668>.

COMBSUDON, STÉPHANE, 2018. Ediciones ENI. [En línea] enero del 2018. [Citado el: 5 de febrero de 2021.] https://books.google.com.pe/books?id=PvKjuAIA-PwC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.

CUPITAN DE LA CRUZ, 2017. Repositorio Institucional ULADECH. [En línea] 2020. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1457>.

GAMBOA CRUZADO, JAVIER. 2017. Repositorio USIL. [En línea] 03 de agosto del 2017. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/2764>.

GONZÁLES, ELIZABETH Y COSMES, WALDENIA. 2019. Taylor & Francis Online. [En línea] 13 de febrero de 2019. [Citado el: 01 de abril del 2021.] <https://doi.org/10.1080/00949655.2019.1658763>.

HARO VERA, JOSÉ, Y OTROS, 2016. Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Santo Domingo PUCE SD. [En línea] 05 de septiembre del 2016. [Citado el: 25 de enero de 2021.] https://issuu.com/pucesd/docs/dg201502_haro-silva.

HENDRA, KOM, Y OTROS, 2018. ScienceDirect. [En línea] 29 de agosto de 2018. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050918314601?via%3Dihub>.

HERNANDEZ, ROBERTO, FERNANDEZ, CARLOS Y BAPTISTA, PILAR. 2010. Metodología de la investigación. México: quinta edición, 2010. ISBN: 978-607-15-0291-9.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, ROBERTO, 2014. Metodología de la Investigación sexta edición. [En línea] 2020. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>.

MAMANI, MARYLIN, Y OTROS, 2017. Ingeniare. Revista chilena de ingeniería. [En línea] 08 diciembre del 2017. [Citado el: 25 de enero de 2021.] https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S0718-33052017000400599&script=sci_arttext&tlng=n.

MIELES LOOR, JENNIFER, Y OTROS, 2018. Revista científica ecociencia. [En línea] 21 diciembre del 2018. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <https://doi.org/10.21855/ecociencia.50.156>.

MIRELES, OLIVIA. 2015. Sistema de Información Científica Redalyc. [En línea] 16 de diciembre del 2015. [Citado el: 25 de enero del 2021.] <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281042327009>.

NIUBIZ, 2021. Líderes en el mercado peruano en procesamiento de Pagos y Operaciones Financieras. [En línea] diciembre del 2020. [Citado el: 5 de febrero del 2021.] <https://www.niubiz.com.pe/soluciones-de-procesamiento/>

PACOMPIA LÓPEZ, EDUARDO, Y OTROS, 2016. Repositorio de la Universidad Autónoma del Perú. [En línea] 2016. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/AUTONOMA/335>.

PALACIOS GUZMAN, JESSON. 2019. Repositorio Institucional ULADECH. [En línea] 2020. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/13793>.

PEÑA MILLAHUAL, CLAUDIO, 2018. Users curso visual y práctico. [En línea] 03 de enero del 2018. [Citado el: 25 de enero de 2021.] https://books.google.com.pe/books?id=SyBFDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.

RONZÓN CONTRERAS, JOSÉ, 2016. Hitos de Ciencias Económico Administrativas. [En línea] 24 de febrero del 2017. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <https://revistas.ujat.mx/index.php/hitos/article/view/1744>.

RAMOS CAIRO, JEAN, 2017. Repositorio Universidad César Vallejo. [En línea] 2017. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/1756?locale-attribute=en>

SÁNCHEZ TURCIOS, REINALDO, 2015. UMAE Hospital de Cardiología, Centro Médico Nacional [En línea] 2020. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <http://www.scielo.org.mx/pdf/rmc/v26n1/v26n1a9.pdf>.

SÁNCHEZ TURCIOS, REINALDO, 2015. Prueba de Wilcoxon-Mann-Whitney: mitos y realidades [En línea] 29 de enero 2015. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <https://biblat.unam.mx/hevila/Revistamexicanadeendocrinologiametabolismo&nutricion/2015/vol2/no1/3.pdf>.

SAN JUAN, VICTOR, 2016. Aeurus. [En línea] 27 de abril de 2016. [Citado el: 5 de febrero de 2021.] <https://www.aeurus.cl/recomendaciones/2016/04/27/ventajas-de-los-sistemas-web/>.

VALAREZO PARDO, MILTON. 2018. COMPARACIÓN DE TENDENCIAS TECNOLÓGICAS EN APLICACIONES WEB. Ecuador: Universidad Técnica de Machala. Ed. 27. Vol.7.

VALLEJOS VELARDE, PABLO SAUL. 2018. Repositorio Universidad César Vallejo. [En línea] 2020. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <https://hdl.handle.net/20.500.12692/39709>.

VARGAS RUBIO, PAOLA. 2020. La Republica. [En línea] 2020. [Citado el: 25 de enero de 2021.] <https://www.larepublica.co/globoeconomia/e-commerce-ha-crecido-mas-de-300-en-latinoamerica-en-medio-de-la-pandemia-3000424>.

VAXASOFTWARE. Probabilidad acumulada inferior para distribución normal N (0,1). [En línea] [Citado el: 5 de febrero de 2021.] http://www.vaxasoftware.com/doc_edu/mat/dnormal.pdf.

XIA ZHOU, JOAQUÍN, 2020. Repositorio Universidad Politécnica de Valencia. [En línea] mayo del 2020. [Citado el: 5 de febrero de 2021.] <https://riunet.upv.es/handle/10251/143045>.

YI-YUO, LUO, Y OTROS, 2017. ScienceDirect. [En línea] 18 de octubre del 2017. [Citado el: 5 de febrero de 2021.] <https://doi.org/10.1016/j.ifacol.2017.08.154>.

ZAKIR, AHMAD, 2016. InfoTekJar: Jurnal Nasional Informatika dan Teknologi Jaringan. [En línea] septiembre del 2016. [Citado el: 5 de febrero de 2021.] <https://doi.org/10.30743/infotekjar.v1i1.31>.

ANEXOS

Anexo A: Crecimiento del comercio electrónico en Latino América.

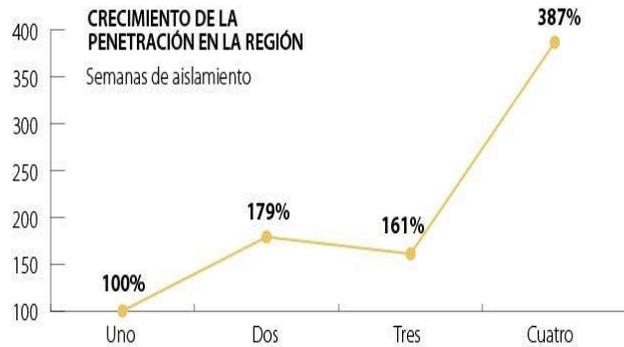
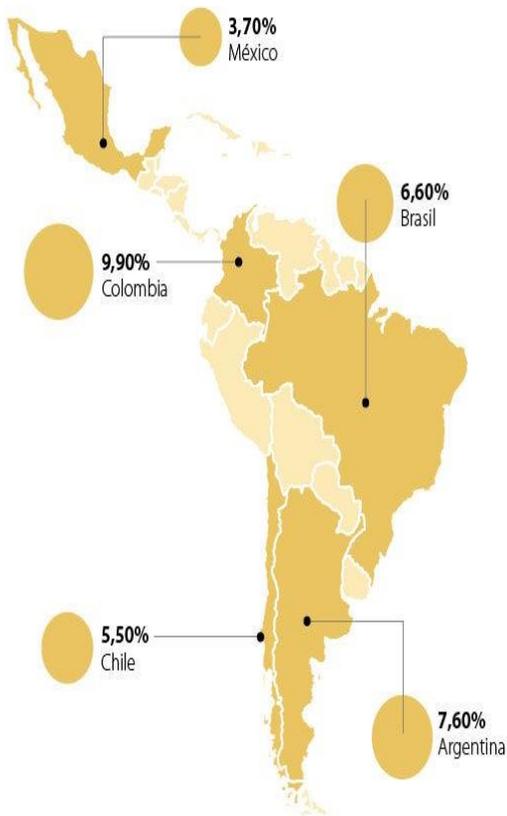
COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO ELÉCTRÓNICO EN LA COYUNTURA ACTUAL

El e-commerce crece a tasas de **150%** debido a las políticas de aislamiento

Resultados del comercio en línea se adelantó dos o tres años por efecto de la pandemia



PENETRACIÓN ANUAL 2019



ALGUNOS EJEMPLOS

Penetración semanal

México **Más de 500%**

Brasil **Más de 60%**

Colombia **Más de 100%**



mercado libre

Registró más de **1,7 millones de compradores** digitales nuevos en Latinoamérica, desde la llegada del covid a la región



Según Linio las ventas en todas las categorías han tenido un crecimiento de doble o triple dígito en el último mes

CATEGORÍAS QUE CRECEN EN COLOMBIA

Deportes **85,6%**

Retail **52,9%**

Salud **38,2%**

CATEGORÍAS CON MENOR MOVIMIENTO EN LINIO

- Accesorios de moda
- Bicicletas
- Celulares
- Fotografía
- Perfumería

Fuente: Sondeo LR / Linio / Kantar / Mercado Libre / Cámara Colombiana de Comercio Electrónico

Gráfico: LR-GR

Elaboración: Cámara colombiana de comercio electrónico

Anexo B: Crecimiento del comercio electrónico en lima y provincias.



Elaboración: Niubiz

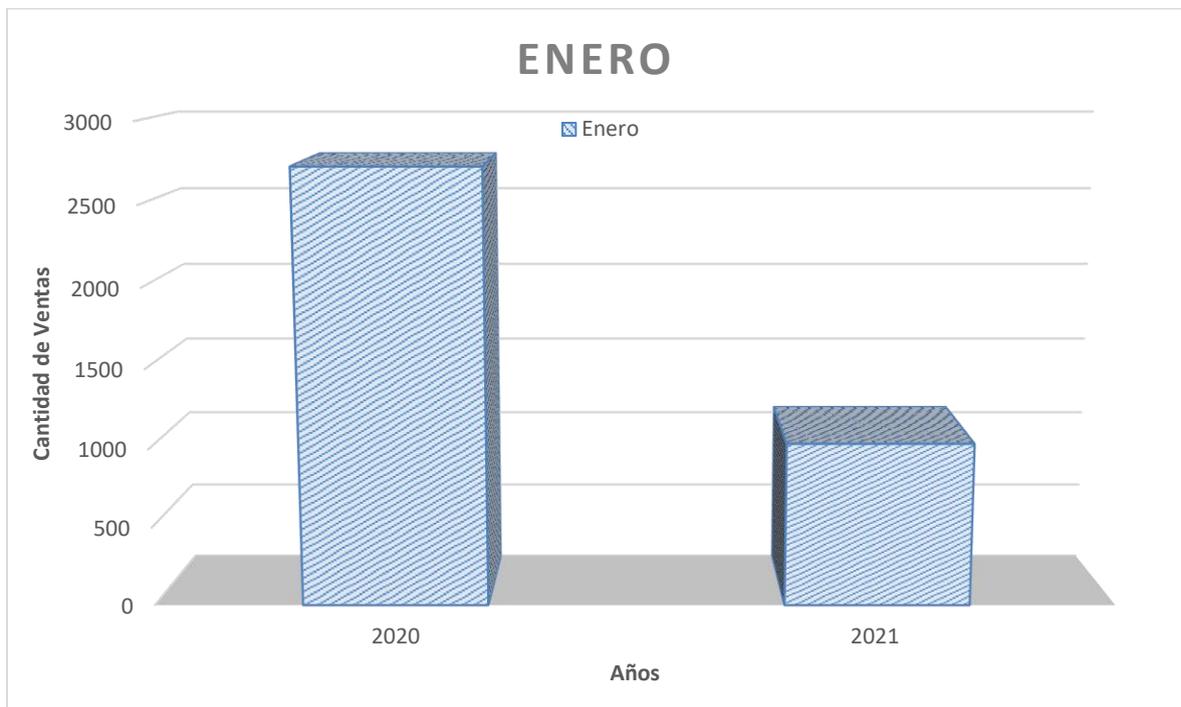
Anexo C: Demanda de las ventas online por sectores.



Fuente: Gerencia de Business Intelligence de Niubiz

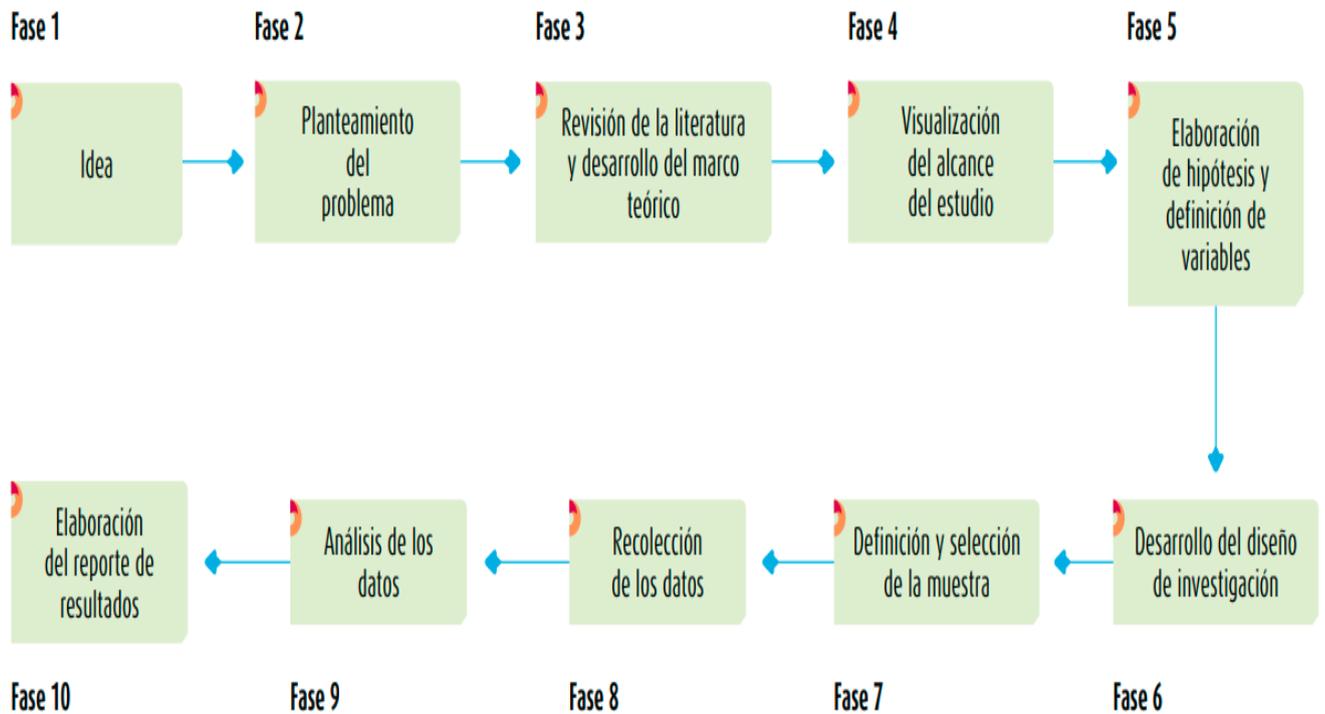
Elaboración: Niubiz

Anexo D: Comparación de las ventas enero del 2020 con las de enero del 2021.



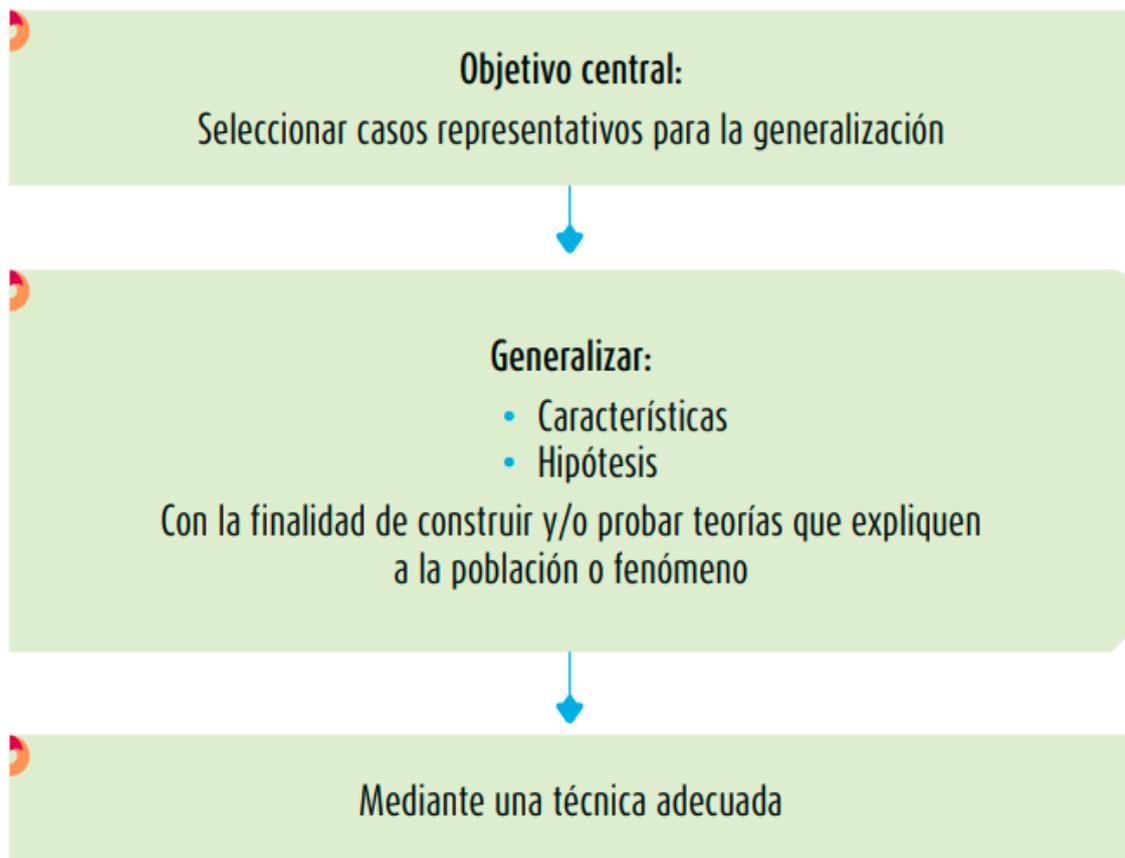
Elaboración: Propia

Anexo E: Fases de un proceso de investigación Cuantitativa.



Elaboración: Hernandez, Roberto, Fernandez, Carlos Y Baptista, Pilar

Anexo F: La esencia del muestreo cuantitativo.



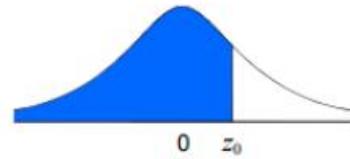
Elaboración: Hernandez, Roberto, Fernandez, Carlos Y Baptista, Pilar

Anexo G: Tabla de distribución normal estándar.

μ = Media

σ = Desviación típica

$$P(z \leq z_0) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{z_0} e^{-\frac{z^2}{2}} dz$$



Tipificación: $z_0 = \frac{x - \mu}{\sigma}$

z_0	0,00	0,01	0,02	0,03	0,04	0,05	0,06	0,07	0,08	0,09	z_0
0,0	0,5000	0,5040	0,5080	0,5120	0,5160	0,5199	0,5239	0,5279	0,5319	0,5359	0,0
0,1	0,5398	0,5438	0,5478	0,5517	0,5557	0,5596	0,5636	0,5675	0,5714	0,5753	0,1
0,2	0,5793	0,5832	0,5871	0,5910	0,5948	0,5987	0,6026	0,6064	0,6103	0,6141	0,2
0,3	0,6179	0,6217	0,6255	0,6293	0,6331	0,6368	0,6406	0,6443	0,6480	0,6517	0,3
0,4	0,6554	0,6591	0,6628	0,6664	0,6700	0,6736	0,6772	0,6808	0,6844	0,6879	0,4
0,5	0,6915	0,6950	0,6985	0,7019	0,7054	0,7088	0,7123	0,7157	0,7190	0,7224	0,5
0,6	0,7257	0,7291	0,7324	0,7357	0,7389	0,7422	0,7454	0,7486	0,7517	0,7549	0,6
0,7	0,7580	0,7611	0,7642	0,7673	0,7704	0,7734	0,7764	0,7794	0,7823	0,7852	0,7
0,8	0,7881	0,7910	0,7939	0,7967	0,7995	0,8023	0,8051	0,8078	0,8106	0,8133	0,8
0,9	0,8159	0,8186	0,8212	0,8238	0,8264	0,8289	0,8315	0,8340	0,8365	0,8389	0,9
1,0	0,8413	0,8438	0,8461	0,8485	0,8508	0,8531	0,8554	0,8577	0,8599	0,8621	1,0
1,1	0,8643	0,8665	0,8686	0,8708	0,8729	0,8749	0,8770	0,8790	0,8810	0,8830	1,1
1,2	0,8849	0,8869	0,8888	0,8907	0,8925	0,8944	0,8962	0,8980	0,8997	0,9015	1,2
1,3	0,9032	0,9049	0,9066	0,9082	0,9099	0,9115	0,9131	0,9147	0,9162	0,9177	1,3
1,4	0,9192	0,9207	0,9222	0,9236	0,9251	0,9265	0,9279	0,9292	0,9306	0,9319	1,4
1,5	0,9332	0,9345	0,9357	0,9370	0,9382	0,9394	0,9406	0,9418	0,9429	0,9441	1,5
1,6	0,9452	0,9463	0,9474	0,9484	0,9495	0,9505	0,9515	0,9525	0,9535	0,9545	1,6
1,7	0,9554	0,9564	0,9573	0,9582	0,9591	0,9599	0,9608	0,9616	0,9625	0,9633	1,7
1,8	0,9641	0,9649	0,9656	0,9664	0,9671	0,9678	0,9686	0,9693	0,9699	0,9706	1,8
1,9	0,9713	0,9719	0,9726	0,9732	0,9738	0,9744	0,9750	0,9756	0,9761	0,9767	1,9
2,0	0,9772	0,9778	0,9783	0,9788	0,9793	0,9798	0,9803	0,9808	0,9812	0,9817	2,0
2,1	0,9821	0,9826	0,9830	0,9834	0,9838	0,9842	0,9846	0,9850	0,9854	0,9857	2,1
2,2	0,9861	0,9864	0,9868	0,9871	0,9875	0,9878	0,9881	0,9884	0,9887	0,9890	2,2
2,3	0,9893	0,9896	0,9898	0,9901	0,9904	0,9906	0,9909	0,9911	0,9913	0,9916	2,3
2,4	0,9918	0,9920	0,9922	0,9925	0,9927	0,9929	0,9931	0,9932	0,9934	0,9936	2,4
2,5	0,9938	0,9940	0,9941	0,9943	0,9945	0,9946	0,9948	0,9949	0,9951	0,9952	2,5
2,6	0,9953	0,9955	0,9956	0,9957	0,9959	0,9960	0,9961	0,9962	0,9963	0,9964	2,6
2,7	0,9965	0,9966	0,9967	0,9968	0,9969	0,9970	0,9971	0,9972	0,9973	0,9974	2,7
2,8	0,9974	0,9975	0,9976	0,9977	0,9977	0,9978	0,9979	0,9979	0,9980	0,9981	2,8
2,9	0,9981	0,9982	0,9982	0,9983	0,9984	0,9984	0,9985	0,9985	0,9986	0,9986	2,9
3,0	0,99865	0,99869	0,99874	0,99878	0,99882	0,99886	0,99889	0,99893	0,99896	0,99900	3,0
3,1	0,99903	0,99906	0,99910	0,99913	0,99916	0,99918	0,99921	0,99924	0,99926	0,99929	3,1
3,2	0,99931	0,99934	0,99936	0,99938	0,99940	0,99942	0,99944	0,99946	0,99948	0,99950	3,2
3,3	0,99952	0,99953	0,99955	0,99957	0,99958	0,99960	0,99961	0,99962	0,99964	0,99965	3,3
3,4	0,99966	0,99968	0,99969	0,99970	0,99971	0,99972	0,99973	0,99974	0,99975	0,99976	3,4
3,5	0,99977	0,99978	0,99978	0,99979	0,99980	0,99981	0,99981	0,99982	0,99983	0,99983	3,5
3,6	0,99984	0,99985	0,99985	0,99986	0,99986	0,99987	0,99987	0,99988	0,99988	0,99989	3,6
3,7	0,99989	0,99990	0,99990	0,99990	0,99991	0,99991	0,99992	0,99992	0,99992	0,99992	3,7
3,8	0,99993	0,99993	0,99993	0,99994	0,99994	0,99994	0,99994	0,99995	0,99995	0,99995	3,8
3,9	0,99995	0,99995	0,99996	0,99996	0,99996	0,99996	0,99996	0,99996	0,99997	0,99997	3,9

$1-\alpha$	90%	92%	94%	95%	96%	97%	98%	99%
α	10%	8%	6%	5%	4%	3%	2%	1%
$z_{1-\alpha}$	1,645	1,751	1,881	1,960	2,054	2,170	2,326	2,576
z_{α}	1,282	1,405	1,555	1,645	1,751	1,881	2,054	2,326

Siendo:

$1-\alpha$ = Nivel de confianza

α = Nivel de significación

Fuente: (Vaxasoftware).

Anexo H: Preguntas realizadas al gerente de la empresa La Carpita S.A.C

Entrevista al gerente general de la empresa La Carpita S.A.C

Empresa: La Carpita S.A.C
Nombre: Jose Alberto Urbano García
Cargo: Gerente General
Dirección: Jr. San Federico 166, Cercado de Lima 15401
Fecha: 05/01/2021

1. ¿Cómo actualmente realizan el proceso de ventas en su negocio?

Nosotros atendemos pedidos para llevar y tenemos actualmente el problema en el control de los pedidos que se cruzan con los pedidos de los comensales que comen en nuestro local, esto ocasiona inconveniente con los cliente y cierta incomodidad.

2. ¿Han pensado en repotenciar su negocio con alguna estrategia del mercado tecnológico?

La empresa tiene una única carta que no está siempre actualizada, nos gustaría tener una carta en tiempo real donde el cliente pueda saber de nuestros platos nuevos al instante. Hemos pensado viendo la situación de la coyuntura el estudiar la opción de la forma de entrega por delivery.

3. ¿Al realizar su cierre de día han tenido problemas en su cuadro de caja?

Contabilizamos las ventas manualmente, al finalizar el día se saca un reporte de las ventas el cual le toma un tiempo y en algunas ocasiones no cuadra la caja y no sabemos exactamente de donde proviene el faltante por falta de automatización.

4. ¿Las ventas actualmente han sufrido alguna caída por la pandemia?

Si, nos hemos visto afectado muy duramente ya que el cierre y reducción de aforos nos ha impedido vender, la opción que el gobierno autorizo del delivery nosotros aun no lo tenemos habilitado.


.....
JOSÉ URBANO GARCÍA
PROPIETARIO
RUC: 10105106942

Anexo I: Carta de aceptación de la empresa La carpita S.A.C



LA CARPITA
S.A.C

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

CARTA DE ACEPTACION DE LA EMPRESA

Lima, 05 de enero del 2021

Dra. Lily Doris Salazar Chávez

**Directora de la Escuela de ingeniera de Sistemas
Universidad Cesar Vallejo – Lima Norte**

Presente

Tengo el agrado de dirigirme a usted con la finalidad de hacer de su conocimiento que los Sres. Orlando Crisóstomo Madueño identificado con DNI N° 70313099 y Michael Garavito Cruzado con DNI N° 70568292, estudiantes de la escuela de Ingeniería de Sistemas en la universidad Cesar Vallejo, actualmente se encuentran realizando de forma satisfactoria su investigación en nuestras instalaciones.

Aprovecho la oportunidad para expresarle mi consideración y estima personal.

Atentamente.


.....
JOSE URBANO GARCIA
PROPIETARIO
RUC: 10105106942

Jose Alberto Urbano García
Gerente General

Anexo H: Elaboración de Juicio de expertos para la metodología.

FICHA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS PARA SELECCIÓN DE LA METODOLOGÍA

Apellidos y Nombres del Experto: Reneé Rivera Crisósotomo

Título y/o grado: Ing. de Sistemas

Doctor ()	Magister (x)	Ingeniero ()	Otro
------------	----------------	---------------	------------

Universidad que labora: Universidad César Vallejo – Sede Lima Norte.

Fecha: 23/03/21

TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY DE LA EMPRESA LA CARPITA S.A.C

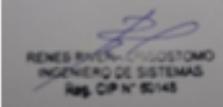
Mediante Ficha de evaluación de experto, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas. Asimismo, le exhortamos en la corrección de criterios indicando sus observaciones, con la finalidad de mejorar la coherencia de los criterios abarcados.

Evaluar con las siguientes puntuaciones:

Muy malo (1)	Malo (2)	Regular (3)	Bueno (4)	Muy bueno (5)
--------------	----------	-------------	-----------	---------------

Criterios	DESCRIPCIÓN	METODOLOGÍA		
		SCRUM	RUP	XP
Flexibilidad	Especifica la adaptabilidad de la metodología frente a la multiplicidad de acontecimientos que tienen lugar en el proceso de desarrollo de software.	4	3	2
Información	Describe si existe información (biblioteca, antecedentes, etc) de la metodología.	4	3	2
Compatibilidad	Si es o no es compatible para el desarrollo web.	4	3	2
Costo de desarrollo	Especifica que tanto cuesta el desarrollo de software como consecuencia de usar la metodología.	4	3	2
Tiempo de desarrollo	Determinar si la metodología ayuda a extender un poco del tiempo de desarrollo del proyecto, sin perjudicarlo.	4	3	2
Herramienta a medida	Especifica si existe una herramienta de modelamiento exclusiva para esta metodología.	4	3	2
Participación del cliente	Determina la participación que tiene el cliente en el proceso de desarrollo de software.	4	3	2
TOTAL		28	21	14

Observaciones: El instrumento es aplicable.



RENEÉ RIVERA CRISÓSOTOMO
INGENIERO DE SISTEMAS
Reg. CIP N° 80148

Firma del Experto

FICHA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS PARA SELECCIÓN DE LA METODOLOGÍA

Apellidos y Nombres del Experto: Estrada Aro Marcelino

Título y/o grado: Ing. de Sistemas

Doctor (<input checked="" type="checkbox"/>)	Magister (<input type="checkbox"/>)	Ingeniero (<input type="checkbox"/>)	Otro
--	---------------------------------------	--	------------

Universidad que labora: Universidad César Vallejo – Sede Lima Norte.

Fecha: 23/03/21

TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY DE LA EMPRESA LA CARPITA S.A.C

Mediante Ficha de evaluación de experto, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas. Asimismo, le exhortamos en la corrección de criterios indicando sus observaciones, con la finalidad de mejorar la coherencia de los criterios abarcados.

Evaluar con las siguientes puntuaciones:

Muy malo (1)	Malo (2)	Regular (3)	Bueno (4)	Muy bueno (5)
---------------------	-----------------	--------------------	------------------	----------------------

Criterios	DESCRIPCIÓN	METODOLOGÍA		
		SCRUM	RUP	XP
Flexibilidad	Especifica la adaptabilidad de la metodología frente a la multiplicidad de acontecimientos que tienen lugar en el proceso de desarrollo de software.	4	3	2
Información	Describe si existe información (biblioteca, antecedentes, etc) de la metodología.	4	2	2
Compatibilidad	Si es o no es compatible para el desarrollo web.	4	3	2
Costo de desarrollo	Especifica que tanto cuesta el desarrollo de software como consecuencia de usar la metodología.	4	3	1
Tiempo de desarrollo	Determinar si la metodología ayuda a extender un poco del tiempo de desarrollo del proyecto, sin perjudicarlo.	4	2	2
Herramienta a medida	Especifica si existe una herramienta de modelamiento exclusiva para esta metodología.	4	3	2
Participación del cliente	Determina la participación que tiene el cliente en el proceso de desarrollo de software.	4	3	1
TOTAL		28	19	12

Observaciones:

La metodología es aplicable



Firma del Experto

FICHA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS PARA SELECCIÓN DE LA METODOLOGÍA

Apellidos y Nombres del Experto: Yesenia Vásquez Valencia

Título y/o grado: Ing. de sistemas

Doctor (<input checked="" type="checkbox"/>)	Magister (<input type="checkbox"/>)	Ingeniero (<input type="checkbox"/>)	Otro
--	---------------------------------------	--	------------

Universidad que labora: Universidad César Vallejo – Sede Lima Norte.

Fecha: 01/04/2021

TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY DE LA EMPRESA LA CARPITA S.A.C

Mediante Ficha de evaluación de experto, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas. Asimismo, le exhortamos en la corrección de criterios indicando sus observaciones, con la finalidad de mejorar la coherencia de los criterios abarcados.

Evaluar con las siguientes puntuaciones:

Muy malo (1)	Malo (2)	Regular (3)	Bueno (4)	Muy bueno (5)
---------------------	-----------------	--------------------	------------------	----------------------

Criterios	DESCRIPCIÓN	METODOLOGÍA		
		SCRUM	RUP	XP
Flexibilidad	Especifica la adaptabilidad de la metodología frente a la multiplicidad de acontecimientos que tienen lugar en el proceso de desarrollo de software.	4	3	2
Información	Describe si existe información (biblioteca, antecedentes, etc) de la metodología.	4	3	2
Compatibilidad	Si es o no es compatible para el desarrollo web.	4	3	1
Costo de desarrollo	Especifica que tanto cuesta el desarrollo de software como consecuencia de usar la metodología.	4	3	2
Tiempo de desarrollo	Determinar si la metodología ayuda a extender un poco del tiempo de desarrollo del proyecto, sin perjudicarlo.	4	3	2
Herramienta a medida	Especifica si existe una herramienta de modelamiento exclusiva para esta metodología.	4	3	2
Participación del cliente	Determina la participación que tiene el cliente en el proceso de desarrollo de software.	4	3	2
TOTAL		28	21	13

Observaciones:

La metodología es aplicable



Firma del Experto

Anexo I: Guía de observación Porcentaje de crecimiento en ventas

Investigadores				
Empresa				
Dirección				
Fecha inicio				
Fecha termino				
Variable	Fórmula			
Proceso de ventas por delivery	PCV = (Vdh/Vdy-1)*100			
Indicador	Medida	PCV= Porcentaje Crecimiento ventas Vdh= Venta día hoy Vdy= Venta día ayer		
Porcentaje de crecimiento en ventas	Porcentaje			
ÍTEM	FECHA	Vdh	Vdy	PCV(%)
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
Promedio				

Anexo J: Guía de observación Tiempo atención al cliente

Investigadores				
Empresa				
Dirección				
Fecha inicio				
Fecha termino				
Variable	Fórmula			
Proceso de ventas por delivery	$TPac = (TTac / Tvd)$ <p>TPac= Tiempo Total de atención al cliente TTac= Tiempo Total de atención con sistema Tvd= Total de ventas realizadas</p>			
Indicador				
Tiempo atención al cliente	Porcentaje			
ÍTEM	FECHA	Tvd	TTac	TPac(%)
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
Promedio				

Anexo K: Guía de observación Tiempo promedio de emisión de reportes

Investigadores					
Empresa					
Dirección					
Fecha inicio					
Fecha termino					
Variable	Fórmula				
Proceso de ventas por delivery	$T_{per} = ((T_{grc}/T_{vd}) * Cr)$ <p>Tper= Tiempo promedio emisión reportes Tgrc= Tiempo general reporte Tvd= Total ventas del día Cr= Cantidad de reportes</p>				
Indicador					
Tiempo promedio de emisión de reportes	Tiempo				
ÍTEM	FECHA	Tgrc	Tvd	Cr	Tper(%)
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
Promedio					

Anexo L: Elaboración de Juicio de expertos para la validación de los instrumentos.

FICHA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Apellidos y Nombres del Experto: Reneé Rivera Crisósotomo

Título y/o grado: Ing. de Sistemas

Doctor ()	Magister (x)	Ingeniero ()	Otro
------------	----------------	---------------	------------

Universidad que labora: Universidad César Vallejo – Sede Lima Norte.

Fecha: 23/03/21

TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY DE LA EMPRESA LA CARPITA S.A.C

INDICADOR: PORCENTAJE DE CRECIMIENTO EN VENTAS

Mediante Ficha de evaluación de experto, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas. Asimismo, le exhortamos en la corrección de criterios indicando sus observaciones, con la finalidad de mejorar la coherencia de los criterios abarcados.

Criterios	DESCRIPCIÓN	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0-20%	21-50%	51-70%	71-80%	81-100%
Objetividad	Esta expresado en conducta observable.				80%	
Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				80%	
Organización	Existe una organización lógica.				80%	
Suficiencia	Comprende aspectos de cantidad y calidad.				80%	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico y científico.				80%	
Consistencia	Adecuado para valorar aspectos teóricos y científicos acorde a la tecnología educativa.				80%	
Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				80%	
Metodología	Responde al propósito del trabajo bajo los objetivos a lograr.				80%	
Pertenencia	El instrumento es adecuado al tipo de investigación.				80%	
PROMEDIO TOTAL					80%	

Observaciones:



RENEÉ RIVERA CRISÓSOTOMO
INGENIERO DE SISTEMAS
REG. CP N° 8148

Firma del Experto

FICHA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Apellidos y Nombres del Experto: René Rivera Crisóstomo

Título y/o grado: Ing. de Sistemas

Doctor ()	Magister (x)	Ingeniero ()	Otro
------------	----------------	---------------	------------

Universidad que labora: Universidad César Vallejo – Sede Lima Norte.

Fecha: 23/03/21

TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY DE LA EMPRESA LA CARPITA S.A.C

INDICADOR: TIEMPO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

Mediante Ficha de evaluación de experto, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas. Asimismo, le exhortamos en la corrección de criterios indicando sus observaciones, con la finalidad de mejorar la coherencia de los criterios abarcados.

Criterios	DESCRIPCIÓN	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0-20%	21-50%	51-70%	71-80%	81-100%
Objetividad	Esta expresado en conducta observable.				80%	
Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				80%	
Organización	Existe una organización lógica.				80%	
Suficiencia	Comprende aspectos de cantidad y calidad.				80%	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico y científico.				80%	
Consistencia	Adecuado para valorar aspectos teóricos y científicos acorde a la tecnología educativa.				80%	
Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				80%	
Metodología	Responde al propósito del trabajo bajo los objetivos a lograr.				80%	
Pertenencia	El instrumento es adecuado al tipo de investigación.				80%	
PROMEDIO TOTAL					80%	

Observaciones:



RENÉ RIVERA CRISÓSTOMO
INGENIERO DE SISTEMAS
Reg. CP N° 8148

Finna del Experto

FICHA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Apellidos y Nombres del Experto: Reneé Rivera Crisósotomo

Título y/o grado: Ing. de Sistemas

Doctor ()	Magister (x)	Ingeniero ()	Otro
------------	----------------	---------------	------------

Universidad que labora: Universidad César Vallejo – Sede Lima Norte.

Fecha: 23/03/21

TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY DE LA EMPRESA LA CARPITA S.A.C

INDICADOR: TIEMPO PROMEDIO DE EMISIÓN DE REPORTE

Mediante Ficha de evaluación de experto, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas. Asimismo, le exhortamos en la corrección de criterios indicando sus observaciones, con la finalidad de mejorar la coherencia de los criterios abarcados.

Criterios	DESCRIPCIÓN	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0-20%	21-50%	51-70%	71-80%	81-100%
Objetividad	Esta expresado en conducta observable.				80%	
Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				80%	
Organización	Existe una organización lógica.				80%	
Suficiencia	Comprende aspectos de cantidad y calidad.				80%	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico y científico.				80%	
Consistencia	Adecuado para valorar aspectos teóricos y científicos acorde a la tecnología educativa.				80%	
Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				80%	
Metodología	Responde al propósito del trabajo bajo los objetivos a lograr.				80%	
Pertenencia	El instrumento es adecuado al tipo de investigación.				80%	
PROMEDIO TOTAL					80%	

Observaciones:



RENEÉ RIVERA CRISÓSOTOMO
INGENIERO DE SISTEMAS
Reg. OP N° 8148

Firma del Experto

FICHA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Apellidos y Nombres del Experto: Estrada Aro Marcelino

Título y/o grado: Ing. de Sistemas

Doctor (<input checked="" type="checkbox"/>)	Magister (<input type="checkbox"/>)	Ingeniero (<input type="checkbox"/>)	Otro
--	---------------------------------------	--	------------

Universidad que labora: Universidad César Vallejo – Sede Lima Norte.

Fecha: 23/03/21

TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY DE LA EMPRESA LA CARPITA S.A.C

INDICADOR: PORCENTAJE DE CRECIMIENTO EN VENTAS

Mediante Ficha de evaluación de experto, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas. Asimismo, le exhortamos en la corrección de criterios indicando sus observaciones, con la finalidad de mejorar la coherencia de los criterios abarcados.

Criterios	DESCRIPCIÓN	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0-20%	21-50%	51-70%	71-80%	81-100%
Objetividad	Esta expresado en conducta observable.				80%	
Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				80%	
Organización	Existe una organización lógica.				80%	
Suficiencia	Comprende aspectos de cantidad y calidad.				80%	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico y científico.				78%	
Consistencia	Adecuado para valorar aspectos teóricos y científicos acorde a la tecnología educativa.				80%	
Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				80%	
Metodología	Responde al propósito del trabajo bajo los objetivos a lograr.				80%	
Pertenencia	El instrumento es adecuado al tipo de investigación.				80%	
PROMEDIO TOTAL					80%	

Observaciones:



Firma del Experto

FICHA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Apellidos y Nombres del Experto: Estrada Aro Marcelino

Título y/o grado: Ing. de Sistemas

Doctor (<input checked="" type="checkbox"/>)	Magister (<input type="checkbox"/>)	Ingeniero (<input type="checkbox"/>)	Otro
--	---------------------------------------	--	------------

Universidad que labora: Universidad César Vallejo – Sede Lima Norte.

Fecha: 23/03/21

TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY DE LA EMPRESA LA CARPITA S.A.C

INDICADOR: TIEMPO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

Mediante Ficha de evaluación de experto, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas. Asimismo, le exhortamos en la corrección de criterios indicando sus observaciones, con la finalidad de mejorar la coherencia de los criterios abarcados.

Criterios	DESCRIPCIÓN	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0-20%	21-50%	51-70%	71-80%	81-100%
Objetividad	Esta expresado en conducta observable.				80%	
Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				80%	
Organización	Existe una organización lógica.				80%	
Suficiencia	Comprende aspectos de cantidad y calidad.				80%	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico y científico.				80%	
Consistencia	Adecuado para valorar aspectos teóricos y científicos acorde a la tecnología educativa.				80%	
Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				80%	
Metodología	Responde al propósito del trabajo bajo los objetivos a lograr.				80%	
Pertenencia	El instrumento es adecuado al tipo de investigación.				80%	
PROMEDIO TOTAL					80%	

Observaciones:



Firma del Experto

FICHA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Apellidos y Nombres del Experto: Estrada Aro Marcelino

Título y/o grado: Ing. de Sistemas

Doctor (<input checked="" type="checkbox"/>)	Magister (<input type="checkbox"/>)	Ingeniero (<input type="checkbox"/>)	Otro
--	---------------------------------------	--	------------

Universidad que labora: Universidad César Vallejo – Sede Lima Norte.

Fecha: 23/03/21

TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY DE LA EMPRESA LA CARPITA S.A.C

INDICADOR: TIEMPO PROMEDIO DE EMISIÓN DE REPORTE

Mediante Ficha de evaluación de experto, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas. Asimismo, le exhortamos en la corrección de criterios indicando sus observaciones, con la finalidad de mejorar la coherencia de los criterios abarcados.

Criterios	DESCRIPCIÓN	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0-20%	21-50%	51-70%	71-80%	81-100%
Objetividad	Esta expresado en conducta observable.				80%	
Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				80%	
Organización	Existe una organización lógica.				80%	
Suficiencia	Comprende aspectos de cantidad y calidad.				80%	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico y científico.				80%	
Consistencia	Adecuado para valorar aspectos teóricos y científicos acorde a la tecnología educativa.				80%	
Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				80%	
Metodología	Responde al propósito del trabajo bajo los objetivos a lograr.				80%	
Pertenencia	El instrumento es adecuado al tipo de investigación.				80%	
PROMEDIO TOTAL					80%	

Observaciones:



Firma del Experto

FICHA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Apellidos y Nombres del Experto: Vásquez Valencia Yesenia

Título y/o grado: Ing. de sistemas

Doctor (<input checked="" type="checkbox"/>)	Magister (<input type="checkbox"/>)	Ingeniero (<input type="checkbox"/>)	Otro
--	---------------------------------------	--	------------

Universidad que labora: Universidad César Vallejo – Sede Lima Norte.

Fecha: 01/04/2021

TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY DE LA EMPRESA LA CARPITA S.A.C

INDICADOR: PORCENTAJE DE CRECIMIENTO EN VENTAS

Mediante Ficha de evaluación de experto, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas. Asimismo, le exhortamos en la corrección de criterios indicando sus observaciones, con la finalidad de mejorar la coherencia de los criterios abarcados.

Criterios	DESCRIPCIÓN	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0-20%	21-50%	51-70%	71-80%	81-100%
Objetividad	Esta expresado en conducta observable.				80%	
Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				80%	
Organización	Existe una organización lógica.				80%	
Suficiencia	Comprende aspectos de cantidad y calidad.				80%	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico y científico.				80%	
Consistencia	Adecuado para valorar aspectos teóricos y científicos acorde a la tecnología educativa.				80%	
Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				80%	
Metodología	Responde al propósito del trabajo bajo los objetivos a lograr.				80%	
Pertenencia	El instrumento es adecuado al tipo de investigación.				80%	
PROMEDIO TOTAL					80%	

Observaciones: El instrumento es aplicable.



Firma del Experto

FICHA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Apellidos y Nombres del Experto: Vásquez Valencia Yesenia

Título y/o grado: Ing. de sistemas

Doctor (<input checked="" type="checkbox"/>)	Magister (<input type="checkbox"/>)	Ingeniero (<input type="checkbox"/>)	Otro
--	---------------------------------------	--	------------

Universidad que labora: Universidad César Vallejo – Sede Lima Norte.

Fecha: 01/04/2021

TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY DE LA EMPRESA LA CARPITA S.A.C

INDICADOR: TIEMPO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

Mediante Ficha de evaluación de experto, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas. Asimismo, le exhortamos en la corrección de criterios indicando sus observaciones, con la finalidad de mejorar la coherencia de los criterios abarcados.

Criterios	DESCRIPCIÓN	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0-20%	21-50%	51-70%	71-80%	81-100%
Objetividad	Esta expresado en conducta observable.				80%	
Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				80%	
Organización	Existe una organización lógica.				80%	
Suficiencia	Comprende aspectos de cantidad y calidad.				80%	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico y científico.				80%	
Consistencia	Adecuado para valorar aspectos teóricos y científicos acorde a la tecnología educativa.				80%	
Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				80%	
Metodología	Responde al propósito del trabajo bajo los objetivos a lograr.				80%	
Pertenencia	El instrumento es adecuado al tipo de investigación.				80%	
PROMEDIO TOTAL					80%	

Observaciones: El instrumento es aplicable.



Firma del Experto

FICHA DE EVALUACIÓN DE EXPERTOS PARA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Apellidos y Nombres del Experto: Vásquez Valencia Yesenia

Título y/o grado: Ing. de sistemas

Doctor (<input checked="" type="checkbox"/>)	Magister (<input type="checkbox"/>)	Ingeniero (<input type="checkbox"/>)	Otro
--	---------------------------------------	--	------------

Universidad que labora: Universidad César Vallejo – Sede Lima Norte.

Fecha: 01/04/2021

TITULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY DE LA EMPRESA LA CARPITA S.A.C

INDICADOR: TIEMPO PROMEDIO DE EMISIÓN DE REPORTES

Mediante Ficha de evaluación de experto, usted tiene la facultad de calificar las metodologías involucradas. Asimismo, le exhortamos en la corrección de criterios indicando sus observaciones, con la finalidad de mejorar la coherencia de los criterios abarcados.

Criterios	DESCRIPCIÓN	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0-20%	21-50%	51-70%	71-80%	81-100%
Objetividad	Esta expresado en conducta observable.				80%	
Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				80%	
Organización	Existe una organización lógica.				80%	
Suficiencia	Comprende aspectos de cantidad y calidad.				80%	
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del sistema metodológico y científico.				80%	
Consistencia	Adecuado para valorar aspectos teóricos y científicos acorde a la tecnología educativa.				80%	
Coherencia	Entre los índices, indicadores y dimensiones.				80%	
Metodología	Responde al propósito del trabajo bajo los objetivos a lograr.				80%	
Pertenencia	El instrumento es adecuado al tipo de investigación.				80%	
PROMEDIO TOTAL					80%	

Observaciones: El instrumento es aplicable.



Firma del Experto

Anexo M: Guía de observación “Porcentaje de crecimiento en ventas” (Pretest)

Investigadores	Crisostomo Madueño, Orlando Fidel /Jeremy Michael Garavito Cruzado					
Empresa	La Carpita S.A.C					
Dirección	Jr. San Federico 166, Cercado de Lima 15401					
Fecha inicio	01/01/2021					
Fecha termino	20/01/2021					
Variable	Fórmula					
Proceso de ventas por delivery	$PCV = (Vdh/Vdy-1)*100$ PCV= Porcentaje Crecimiento ventas Vdh= Venta día hoy Vdy= Venta día ayer					
Indicador					Medida	
Porcentaje de crecimiento en ventas					Porcentaje	
ÍTEM	FECHA	Vdh	Vdy	PCV(%)		
1	01/01/2021	29	27	8.89		
2	02/01/2021	38	29	30.16		
3	03/01/2021	44	38	13.76		
4	04/01/2021	35	44	-18.68		
5	05/01/2021	28	35	-21.28		
6	06/01/2021	37	28	31.82		
7	08/01/2021	31	37	-16.88		
8	09/01/2021	26	31	-16.38		
9	10/01/2021	31	26	21.41		
10	11/01/2021	30	31	-3.23		
11	12/01/2021	29	30	-3.33		
12	13/01/2021	36	29	24.14		
13	15/01/2021	39	36	7.41		
14	16/01/2021	36	39	-6.90		
15	17/01/2021	27	36	-24.07		
16	18/01/2021	37	27	36.10		
17	19/01/2021	30	37	-20.25		
18	20/01/2021	28	30	-5.62		
19	22/01/2021	29	28	4.52		
20	23/01/2021	28	29	-3.19		
Promedio				1.92		



 JOSÉ URBANO GARCÍA
 PROPIETARIO
 RUC: 10105106942

Anexo N: Guía de observación “Tiempo de atención al cliente” (Pretest)

Investigadores	Crisostomo Madueño, Orlando Fidel /Jeremy Michael Garavito Cruzado				
Empresa	La Carpita S.A.C				
Dirección	Jr. San Federico 166, Cercado de Lima 15401				
Fecha inicio	01/01/2021				
Fecha termino	20/01/2021				
Variable	Fórmula				
Proceso de ventas por delivery	$TPac = (TTac / Tvd)$ TPac= Tiempo Total de atención al cliente TTac= Tiempo Total de atención con sistema Tvd= Total de ventas realizas				
Indicador					Medida
Tiempo atención al cliente					Porcentaje
ÍTEM	FECHA	TTas	Tvd	Tpac	
1	01/01/2021	1058	29	36	
2	02/01/2021	1263	38	33	
3	03/01/2021	1524	44	35	
4	04/01/2021	1310	35	37	
5	05/01/2021	1143	28	41	
6	06/01/2021	1616	37	44	
7	08/01/2021	1069	31	35	
8	09/01/2021	970	26	38	
9	10/01/2021	1054	31	34	
10	11/01/2021	1200	30	40	
11	12/01/2021	1015	29	35	
12	13/01/2021	1548	36	43	
13	15/01/2021	1237	39	32	
14	16/01/2021	1260	36	35	
15	17/01/2021	1039	27	38	
16	18/01/2021	1302	37	35	
17	19/01/2021	1127	30	38	
18	20/01/2021	1260	28	45	
19	22/01/2021	966	29	33	
20	23/01/2021	1020	28	36	
Promedio				37.15	



 JOSÉ URBANO GARCÍA
 PROPIETARIO
 RUC: 10105106942

Anexo Ñ: Guía de observación “Tiempo promedio de emisión de reportes”
(Pretest)

Investigadores	Crisostomo Madueño, Orlando Fidel /Jeremy Michael Garavito Cruzado					
Empresa	La Carpita S.A.C					
Dirección	Jr. San Federico 166, Cercado de Lima 15401					
Fecha inicio	01/01/2021					
Fecha termino	20/01/2021					
Variable	Fórmula					
Proceso de ventas por delivery	$T_{per} = ((T_{grc} / T_{vd}) * Cr)$ <p>Tper= Tiempo promedio emisión reportes Tgrc= Tiempo general reporte Tvd= Total ventas del día Cr= cantidad de reportes</p>					
Indicador						Medida
Tiempo promedio de emisión de reportes						Tiempo
ÍTEM	FECHA	Tgrs	Tvd	Cr	Tper	
1	01/01/2021	52.92	29	3	5.4	
2	02/01/2021	61.23	38	3	4.8	
3	03/01/2021	56.59	44	3	3.9	
4	04/01/2021	49.56	35	3	4.2	
5	05/01/2021	44.59	28	3	4.8	
6	06/01/2021	66.12	37	3	5.4	
7	08/01/2021	39.69	31	3	3.9	
8	09/01/2021	43.41	26	3	5.1	
9	10/01/2021	46.50	31	3	4.5	
10	11/01/2021	42.00	30	3	4.2	
11	12/01/2021	43.50	29	3	4.5	
12	13/01/2021	64.80	36	3	5.4	
13	15/01/2021	46.40	39	3	3.6	
14	16/01/2021	54.00	36	3	4.5	
15	17/01/2021	35.53	27	3	3.9	
16	18/01/2021	59.52	37	3	4.8	
17	19/01/2021	50.43	30	3	5.1	
18	20/01/2021	50.40	28	3	5.4	
19	22/01/2021	35.12	29	3	3.6	
20	23/01/2021	39.67	28	3	4.2	
Promedio					4.56	



JOSÉ URBANO GARCÍA
 PROPIETARIO
 RUC: 10105106942

Anexo O: Guía de observación “Porcentaje de crecimiento en ventas” (Postest)

Investigadores	Crisostomo Madueño, Orlando Fidel /Jeremy Michael Garavito Cruzado			
Empresa	La Carpita S.A.C			
Dirección	Jr. San Federico 166, Cercado de Lima 15401			
Fecha inicio	01/03/2021			
Fecha termino	20/03/2021			
Variable	Fórmula			
Proceso de ventas por delivery		$PCV = (Vdh/Vdy-1)*100$ PCV= Porcentaje Crecimiento ventas Vdh= Venta día hoy Vdy= Venta día ayer		
Indicador	Medida			
Porcentaje de crecimiento en ventas	Porcentaje			
ÍTEM	FECHA	Vdh	Vdy	PCV(%)
1	01/03/2021	45	37	21.35
2	02/03/2021	50	45	11.36
3	03/03/2021	53	50	6.00
4	04/03/2021	55	53	3.77
5	05/03/2021	57	55	3.64
6	06/03/2021	79	57	38.60
7	08/03/2021	51	79	-35.19
8	09/03/2021	45	51	-13.09
9	10/03/2021	49	45	9.44
10	11/03/2021	48	49	-1.03
11	12/03/2021	55	48	14.11
12	13/03/2021	85	55	54.55
13	15/03/2021	65	85	-23.18
14	16/03/2021	53	65	-18.68
15	17/03/2021	63	53	18.64
16	18/03/2021	55	63	-12.54
17	19/03/2021	46	55	-16.88
18	20/03/2021	87	46	89.96
19	22/03/2021	53	87	-39.66
20	23/03/2021	63	53	20.00
Promedio				6.56



JOSE URBANO GARCÍA
 PROPIETARIO
 RUC: 10105106942

Anexo P: Guía de observación “Tiempo de atención al cliente” (Postest)

Investigadores	Crisostomo Madueño, Orlando Fidel /Jeremy Michael Garavito Cruzado				
Empresa	La Carpita S.A.C				
Dirección	Jr. San Federico 166, Cercado de Lima 15401				
Fecha inicio	01/03/2021				
Fecha termino	20/03/2021				
Variable	Fórmula				
Proceso de ventas por delivery	$TPac = (TTac / Tvd)$ TPac= Tiempo Total de atención al cliente TTac= Tiempo Total de atención con sistema Tvd= Total de ventas realizas				
Indicador					Medida
Tiempo atención al cliente					Porcentaje
ÍTEM	FECHA	Ttac	Tvd	Tpac	
1	01/03/2021	880	45	19.60	
2	02/03/2021	1200	50	24.00	
3	03/03/2021	1200	53	22.64	
4	04/03/2021	1403	55	25.51	
5	05/03/2021	1650	57	28.95	
6	06/03/2021	2106	79	26.66	
7	08/03/2021	1152	51	22.50	
8	09/03/2021	1456	45	32.72	
9	10/03/2021	1675	49	34.39	
10	11/03/2021	1846	48	38.30	
11	12/03/2021	2291	55	41.65	
12	13/03/2021	2464	85	28.99	
13	15/03/2021	1265	65	19.37	
14	16/03/2021	1281	53	24.12	
15	17/03/2021	1638	63	26.00	
16	18/03/2021	1518	55	27.55	
17	19/03/2021	1896	46	41.40	
18	20/03/2021	2430	87	27.93	
19	22/03/2021	1100	53	20.95	
20	23/03/2021	1632	63	25.90	
Promedio				27.96	



 JOSÉ URBANO GARCÍA
 PROPIETARIO
 RUC: 10105106942

Anexo Q: Guía de observación “Tiempo promedio de emisión de reportes”
(Postest)

Investigadores	Crisostomo Madueño, Orlando Fidel /Jeremy Michael Garavito Cruzado								
Empresa	La Carpita S.A.C								
Dirección	Jr. San Federico 166, Cercado de Lima 15401								
Fecha inicio	01/03/2021								
Fecha termino	20/03/2021								
Variable	Fórmula								
Proceso de ventas por delivery	$Tper = ((Tgrc / Tvd) * Cr)$ <p>Tper= Tiempo promedio emisión reportes Tgrc= Tiempo general reporte Tvd= Total ventas del día Cr= cantidad de reportes</p>								
Indicador						Medida			
Tiempo promedio de emisión de reportes						Tiempo			
ÍTEM	FECHA	Tgrc	Tvd	Cr	Tper				
1	01/03/2021	3	45	3	0.20				
2	02/03/2021	3	50	3	0.18				
3	03/03/2021	3	53	3	0.17				
4	04/03/2021	3	55	3	0.16				
5	05/03/2021	3	57	3	0.16				
6	06/03/2021	3	79	3	0.11				
7	08/03/2021	3	51	3	0.18				
8	09/03/2021	3	45	3	0.20				
9	10/03/2021	3	49	3	0.18				
10	11/03/2021	3	48	3	0.19				
11	12/03/2021	3	55	3	0.16				
12	13/03/2021	3	85	3	0.11				
13	15/03/2021	3	65	3	0.14				
14	16/03/2021	3	53	3	0.17				
15	17/03/2021	3	63	3	0.14				
16	18/03/2021	3	55	3	0.16				
17	19/03/2021	3	46	3	0.20				
18	20/03/2021	3	87	3	0.10				
19	22/03/2021	3	53	3	0.17				
20	23/03/2021	3	63	3	0.14				
Promedio					0.16				


 JOSÉ URBANO GARCÍA
 PROPIETARIO
 RUC: 10105106942

Anexo R: Carta de conformidad de la empresa La carpita S.A.C



LA CARPITA
S.A.C

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

CONFORMIDAD DEL SISTEMA

Lima, 31 de Marzo del 2021

Dra. Lily Doris Salazar Chávez

**Directora de la Escuela de ingeniería de Sistemas
Universidad Cesar Vallejo – Lima Norte**

Presente

Asunto: Conformidad del Sistema

Tengo el agrado de dirigirme a usted para saludarla en nombre de la empresa La Carpita S.A.C que actualmente gerencio y a la vez hacer de su conocimiento que los Sres. Orlando Crisóstomo Madueño identificado con DNI N° 70313099 y Michael Garavito Cruzado identificado con DNI N° 70568292, estudiantes de la escuela de Ingeniería de Sistemas en la universidad Cesar Vallejo, han aplicado en nuestra empresa sus conocimientos con investigaciones , desarrollando la investigación "SISTEMA WEB PARA EL PROCESO DE VENTAS POR DELIVERY DE LA EMPRESA LA CARPITA S.A.C " el cual se instaló en nuestra empresa para las pruebas de su correcto funcionamiento.

Al culminar los testeos respectivos, hago de su conocimiento que los Sres. Orlando Crisóstomo Madueño y Michael Garavito Cruzado han culminado satisfactoriamente la implementación del Sistema.

Estamos ofreciendo la conformidad y aceptación del sistema desarrollado de acuerdo con el compromiso definido.

Sin otro particular, me despido de usted.

Atentamente.


.....
JOSÉ URBANO GARCÍA
PROPIETARIO
RUC: 10105106942

Jose Alberto Urbano García
Gerente General

Anexo S: Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	PROBLEMA	HIPOTESIS	OBJETIVOS	OPERACIONALIZACION DE VARIABLES							
				VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICA	INSTRUMENTO	ESCALA	METODO	
Sistema web para el proceso de ventas por delivery en La empresa la Carpita SAC	Problema General	Hipótesis General	Objetivo General	Sistema Web							Enfoque de la investigación : Cuantitativo Tipo de Estudio: Aplicada Diseño de la Investigación : Pre Experimental Población: 480 ventas realizadas en un mes Tipo de Muestreo: Probabilístico por conveniencia. Muestra: 214 ventas realizadas en un mes.
	¿Cómo influye un Sistema Web en el proceso de ventas por delivery en la empresa LA CARPITA SAC?	El sistema web incrementa el proceso de ventas por delivery en la empresa la Carpita.	Determinar la influencia de un sistema web en el proceso de ventas por delivery de la empresa La Carpita.								
	Problemas Específicos	Hipótesis Específicos	Objetivos Específicos:	Proceso de Ventas por Delivery	Planificación y Estrategia de la Venta.	Porcentaje de crecimiento en ventas	Observación	Ficha de observación	Escala de razón		
	P1: ¿De qué manera un Sistema Web influye en el porcentaje de crecimiento en ventas en la empresa La Carpita? P2: ¿De qué manera un Sistema Web influye en el tiempo de atención al cliente en la empresa La Carpita? P3: ¿De qué manera influye un Sistema Web en el tiempo promedio de emisión de reportes en la empresa La Carpita?	H1: El sistema web incrementa el porcentaje de crecimiento en ventas en la empresa la Carpita SAC H2: El sistema web reduce el tiempo atención al cliente en la empresa la Carpita SAC. H3: El sistema web reduce el tiempo promedio de emisión de reportes en la empresa la Carpita SAC.	O1: Determinar la influencia de un sistema web en el porcentaje de ventas en la empresa La Carpita. O2: Determinar la influencia de un sistema web en el tiempo de atención al cliente en la empresa La Carpita. O3: Determinar la influencia de un sistema web en el tiempo promedio de emisión de reporte en la empresa La Carpita.			Tiempo de atención al cliente	Observación	Ficha de observación	Escala de razón		
				Cierre de la Venta.	Tiempo promedio de emisión de reportes	Observación	Ficha de observación	Escala de razón			

Elaboración: Propia

Anexo T: Matriz de Metodología de la investigación

TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>TIPO: Cuantitativa Aplicada</p> <p>DISEÑO: Experimental, pre – experimental</p> <p>MÉTODO: Hipotético – Deductivo</p>	<p>POBLACIÓN: Se tomará como población 480 ventas realizadas en un mes</p> <p>TIPO DE MUESTRA: Muestreo Probabilístico por conveniencia.</p> <p>TAMAÑO DE MUESTRA: El tamaño de la muestra quedo en 214 ventas realizadas en un mes.</p>	<p>Variable 1: Sistema Web</p> <p>Técnica: Instrumento:</p> <hr/> <p>Variable 2: Proceso de Ventas por Delivery</p> <p>Técnica: Fichaje</p> <p>Instrumento: Ficha de registro</p>

Elaboración: Propia

Desarrollo de la metodología SCRUM

1. Historia de usuarios

Tabla 15: historia de usuario 1: inicio de sesión

Historia de usuario 1 – H0001	Tiempo estimado:
Iteración 1	3 días
Condiciones	
La web contara con un login para los empleados de la empresa, el administrador es quien les enviara por un correo su usuario y contraseña.	
Restricciones	
<ul style="list-style-type: none">• Los usuarios contarán con un rol para que así solo el administrador pueda tener acceso a información clasificada.• Los usuarios se crean por el nombre, apellido y fecha de creación.• Lo usuarios no se pueden eliminar solo se deshabilitan.	

Elaboración: Propia

Tabla 16: Historia de usuario 2: Módulo de usuarios

Historia de usuario 2 – H0002	Tiempo estimado:
Iteración 2	4 días
Condiciones	
Se debe realizar la creación de usuarios con los roles activos los cuales son administrador y personal (cocinero, cajero, mesera, repartidor) cada uno tendrá una determinada interface. Asimismo, solo el gerente podrá ver los reportes.	
Restricciones	
<ul style="list-style-type: none">• Solo el administrador puede generar nuevos usuarios y cambiar las contraseñas.• Los usuarios tendrán módulos según lo requieran.	

Elaboración: Propia

Tabla 17: Historia de usuario 3: Módulo Administración de usuario

Historia de usuario 3 – H0003	Tiempo estimado:
Iteración 3	4 días
Condiciones	
Se debe contar con el módulo de administrar usuarios este solo lo podrá controlar el administrador, cada uno tendrá su determinada interface según el usuario asignado.	
Restricciones	
<ul style="list-style-type: none">• Las interfaces son de acuerdo a las labores que realizan los empleados.• Solo el administrador podrá restablecer la contraseña si el usuario se olvidó de esta y podrá deshabilitar al usuario cuando este deje de trabajar en la empresa.	

Elaboración: Propia

Tabla 18: Historia de usuario 4: Módulo de Sistema de Ventas

Historia de usuario 4– H0004	Tiempo estimado:
Iteración 4	15 días
Condiciones	
Se debe contar con el módulo de ventas, el cual todos los empleados de la empresa tendrán participación, pero limitando solo a la necesidad que requiera cada uno de estos. La cajera y la mesera son las únicas que podrán realizar el envío o impresión de los comprobantes de pagos, las tablas donde se visualizan las ventas son en tiempo real.	
Restricciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Las tablas y las funciones de cada uno serán de acuerdo al tipo de usuario que tengan. • Los comprobantes de pagos para las ventas web son enviados al correo no se imprimen. • Los pedidos solo lo pueden rechazar y modificar la cajera y la mesera. 	

Elaboración: Propia

Tabla 19: Historia de usuario 5: Módulo de Ventas al Cliente

Historia de usuario 5 – H0005	Tiempo estimado:
Iteración 5	8 días
Condiciones	
Se debe contar con el módulo de ventas hacia el cliente que es el que realizara las compras mediante la web, este debe tener filtros de búsqueda por categoría de productos y un carrito de compras. Por el momento todas las ventas son realizado contra entrega, una vez hecho el pedido el cliente deberá espera la llamada de la cajera para confirmar el pedido.	
Restricciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Se contará en el footer con una casilla para dejar tu correo por si desea promociones exclusivas. • El cliente después de elegir sus productos deberá ir al carrito de comprar modificar por si se equivocó y luego deberá registrar sus datos para el envío. 	

Elaboración: Propia

Tabla 20: Historia de usuario 6: Módulo de Productos

Historia de usuario 6 – H0006	Tiempo estimado:
Iteración 6	7 días
Condiciones	
Se debe contar con el módulo de productos el cual estará dividido por categorías según los productos que venda la empresa, además se debe poder habilitar y deshabilitar los productos que por uno u otro motivo ya no están disponibles.	
Restricciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Solo el cocinero es el que tiene acceso a este modulo • Es obligatorio a la hora de crear un nuevo producto que el cocinero ingrese la foto de este. • Todos los Productos pueden ser habilitados o deshabilitados pero no se pueden borrar 	

Elaboración: Propia

Tabla 21: Historia de usuario 7: Módulo de Reportes

Historia de usuario 7 – H0007	Tiempo estimado:
Iteración 7	7 días
Condiciones	
Se debe contar con el módulo de reportes, según la necesidad que requiere el gerente de la empresa. Los reportes se deben de poder exportar en un Excel y tener un filtro de búsqueda.	
Restricciones	
<ul style="list-style-type: none">• Los reportes por defecto se visualizan de las ventas generadas en el día.• Solo el administrador tendrá accesos a este módulo.• El buscador solo puede hacer el filtro por la fecha o por el número de la venta.	

Elaboración: Propia

2. Scrum team

Tabla 22: Equipo SCRUM

PERSONA	CARGO	ROL
Urbano García, José Alberto	Gerente General	Product Owner
Urbano García, José Alberto	Gerente General	Scrum Master
Crisostomo Madueño, Orlando Fidel	Desarrollador	Equipo Scrum /Desarrollador
Garavito Cruzado, Jeremy Michael	Desarrollador	Equipo Scrum /Desarrollador

Elaboración: Propia

3. Matriz de impacto

Tabla 23: Matriz de impacto de prioridades

PRIORIDAD	
MUY ALTA	1
ALTA	2
MEDIA	3
BAJA	4
MUY BAJA	5

Elaboración: Propia

4. Producto Backlog

En la Tabla 24, se pudo apreciar el Product Backlog, donde se muestran los requerimientos funcionales especificados con su respectivo código de historia de cliente, impacto de prioridad y tiempos.

Leyenda:

- TE: Tiempo estimado (días).
- TR: Tiempo requerido (días).
- P: Impacto de prioridad.
- H000: Código de historia.

Tabla 24: Pila de producto inicial

ITEM	REQUERIMIENTOS FUNCIONALES	HISTORIA	TE	TR	P
RF01	El sistema debe contar con una página de inicio no muy visible para los clientes, por eso debe estar en el footer.	H001	1	1	2
RF02	El sistema debe tener una página de inicio después de iniciado Sesión.	H002	1	1	2
RF03	El sistema debe permitir que al crear se escoja el tipo de usuario se está creando ya que de acuerdo a este se les asignara los módulos a los cuales tienen acceso.	H002	1	1	1
RF04	El sistema debe tener módulos según cada tipo de usuario.	H003	2	1	1
RF05	El sistema no permite cambiar contraseña o el usuario para que puedan iniciar sesión.	H003	1	1	2
RF06	El sistema solo permitirá al Administrador realizar el cambio de contraseñas y a su vez desactivar o reactivar una cuenta.	H003	1	1	1
RF07	El sistema generara automáticamente el usuario (tomara las primera letra de su nombre, las 4 primeras letras del apellido y el día de creación).	H003	2	2	3
RF08	El sistema debe tener diferentes tablas de ventas según el usuario	H004	4	3	1
RF09	El sistema solo permitirá a la cajera y a la mesera ver los comprobantes de pagos de los clientes	H004	2	2	2
RF10	El sistema debe permitir ver los datos necesarios de la venta para que el usuario pueda realizar su función.	H004	2	3	1
RF11	El sistema solo permitirá hacer cambios de los pedidos a la cajera y a la mesera.	H004	2	1	1
RF12	El sistema debe permitir hacer ventas en el local como online y para llevar.	H004	3	2	1
RF13	El sistema debe enviar automáticamente el recibo de una venta online cuando la cajera ya haya confirmado el pedido.	H004	1	1	2
RF14	El sistema guardara el tiempo de atención en tienda desde que se realiza el pedido hasta que se entrega el producto.	H004	1	1	3
RF15	El sistema debe contar con un carrito de compras.	H005	4	4	1
RF16	El sistema debe contar con una galería de los productos que vende la empresa.	H005	2	2	1
RF17	El sistema debe tener filtros por categoría de productos.	H005	1	1	2
RF18	El sistema para realizar el pedido debe pedir los datos al cliente para la entrega de los productos.	H005	2	2	1
RF19	El sistema debe mostrar un mensaje al final de haber realizado el pedido indicando que nos comunicaremos con él.	H005	1	1	2
RF20	El sistema debe contar con una página de contáctanos, libro de reclamaciones, nosotros y el menú.	H005	1	1	1
RF21	El sistema permitir al cocinero poder crear nuevos productos.	H006	2	2	1
RF22	El sistema debe permitir al cocinero habilitar o deshabilitar los productos.	H006	1	1	2

RF23	El sistema debe permitir al cocinero poder modificar el nombre, precio y descripción del producto.	H006	2	2	2
RF24	El sistema no debe permitir que se creen nuevos productos sin tener una imagen.	H006	2	2	2
RF25	El sistema debe mostrar los reportes de las ventas del día, los productos que se vendieron en el día y los usuarios que realizaron un pedido.	H007	3	2	1
RF26	El sistema debe tener un buscador para los reportes	H007	2	1	2
RF27	El sistema debe permitir al administrador poder descargar el reporte en un Excel.	H007	1	1	2

Elaboración: Propia

5. Entregables por Sprint

Tabla 25: Lista de Sprints

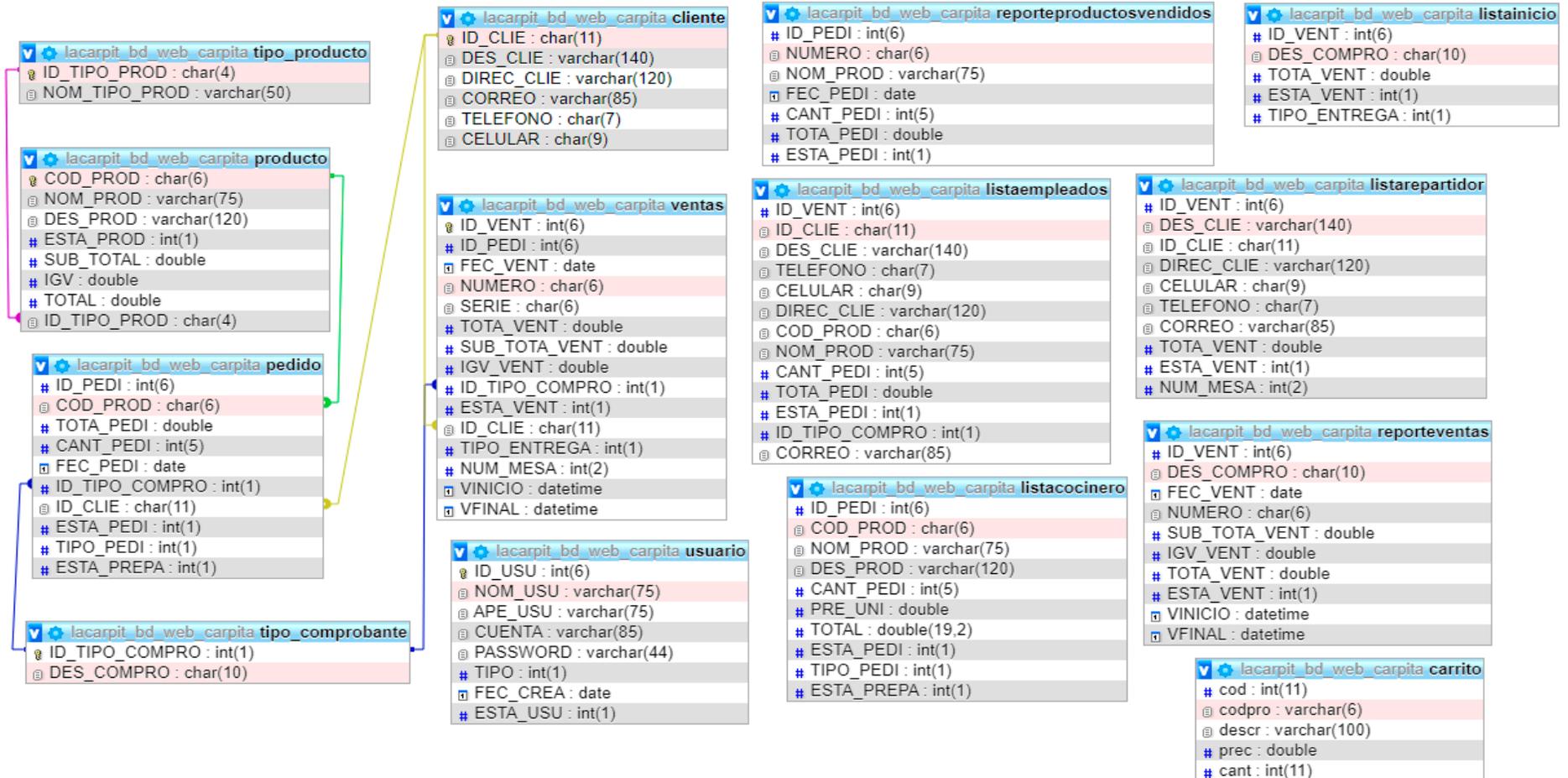
SPRINT	REQUERIMIENTOS FUNCIONALES	HISTORIA	TE	TR	P
SPRINT 1	El sistema debe contar con una página de inicio no muy visible para los clientes, por eso debe estar en el footer.	H001	1	1	2
	El sistema debe tener una página de inicio después de iniciado Sesión.	H002	1	1	2
	El sistema debe permitir que al crear se escoja el tipo de usuario se está creando ya que de acuerdo a este se les asignara los módulos a los cuales tienen acceso.	H002	1	1	1
SPRINT 2	El sistema debe tener módulos según cada tipo de usuario.	H003	2	1	1
	El sistema no permite cambiar contraseña o el usuario para que puedan iniciar sesión.	H003	1	1	2
	El sistema solo permitirá al Administrador realizar el cambio de contraseñas y a su vez desactivar o reactivar una cuenta.	H003	1	1	1
	El sistema generara automáticamente el usuario (tomara las primera letra de su nombre, las 4 primeras letras del apellido y el día de creación).	H003	2	2	3
SPRINT 3	El sistema debe tener diferentes tablas de ventas según el usuario	H004	4	3	1
	El sistema solo permitirá a la cajera y a la mesera ver los comprobantes de pagos de los clientes	H004	2	2	2
	El sistema debe permitir ver los datos necesarios de la venta para que el usuario pueda realizar su función.	H004	2	3	1
	El sistema solo permitirá hacer cambios de los pedidos a la cajera y a la mesera.	H004	2	1	1
	El sistema debe permitir hacer ventas en el local como online y para llevar.	H004	3	2	1
	El sistema debe enviar automáticamente el recibo de una venta online cuando la cajera ya haya confirmado el pedido.	H004	1	1	2
	El sistema guardara el tiempo de atención en tienda desde que se realiza el pedido hasta que se entrega el producto.	H004	1	1	3

SPRINT 4	El sistema debe contar con un carrito de compras.	H005	4	4	1
	El sistema debe contar con una galería de los productos que vende la empresa.	H005	2	2	1
	El sistema debe tener filtros por categoría de productos.	H005	1	1	2
	El sistema para realizar el pedido debe pedir los datos al cliente para la entrega de los productos.	H005	2	2	1
	El sistema debe mostrar un mensaje al final de haber realizado el pedido indicando que nos comunicaremos con él.	H005	1	1	2
	El sistema debe contar con una página de contáctanos, libro de reclamaciones, nosotros y el menú.	H005	1	1	1
SPRINT 5	El sistema permitir al cocinero poder crear nuevos productos.	H006	2	2	1
	El sistema debe permitir al cocinero habilitar o deshabilitar los productos.	H006	1	1	2
	El sistema debe permitir al cocinero poder modificar el nombre, precio y descripción del producto.	H006	2	2	2
	El sistema no debe permitir que se creen nuevos productos sin tener una imagen.	H006	2	2	2
SPRINT 6	El sistema debe mostrar los reportes de las ventas del día, los productos que se vendieron en el día y los usuarios que realizaron un pedido.	H007	3	2	1
	El sistema debe tener un buscador para los reportes	H007	2	1	2
	El sistema debe permitir al administrador poder descargar el reporte en un Excel.	H007	1	1	2

Elaboración: Propia

6. Modelo de base de Datos

Figura 4: Diagrama de caso de uso del Sprint 1



Elaboración: Propia

Desarrollo del Sprint 1

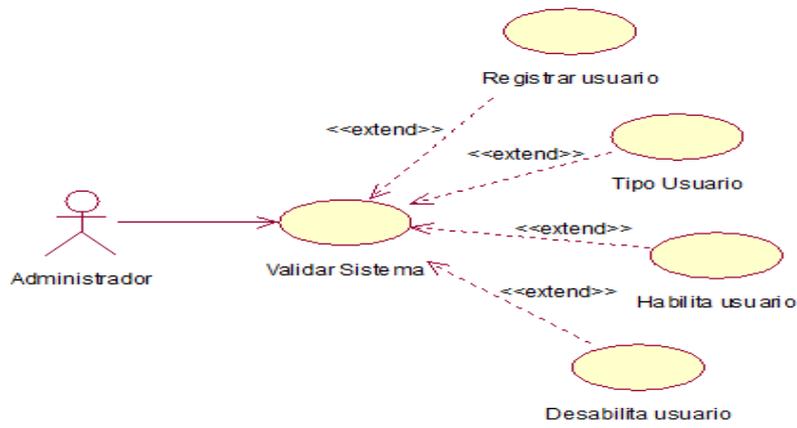
Tabla 26: Sprint 1

SPRINT	REQUERIMIENTOS FUNCIONALES	HISTORIA	TE	TR	P
SPRINT 1	El sistema debe contar con una página de inicio no muy visible para los clientes, por eso debe estar en el footer.	H001	1	1	2
	El sistema debe tener una página de inicio después de haber iniciado Sesión.	H002	1	1	2
	El sistema debe permitir que al crear se escoja el tipo de usuario se está creando ya que de acuerdo a este se les asignara los módulos a los cuales tienen acceso.	H002	1	1	1

Elaboración: Propia

Análisis de Sprint 1

Figura 5: Diagrama de caso de uso del Sprint 1



Elaboración: Propia

Diseño del Sprint 1

Figura 6: Diseño del Prototipo RF01



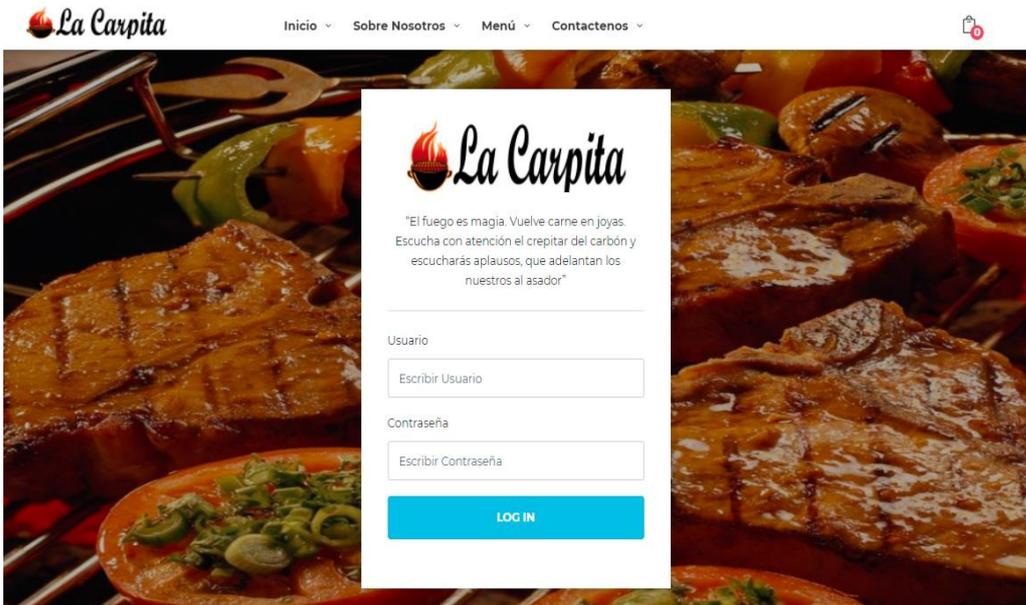
Elaboración: Propia

Figura 7: Código del RF01

```
<?php include("../libs/header.php"); ?>
<main>
<section id="hero" class="login">
<div class="container">
<div class="row justify-content-center">
<div class="col-xl-4 col-lg-5 col-md-6 col-sm-8">
<div id="login">
<div class="text-center"></div>
<div class="text-center"><p><strong>El fuego es magia. Vuelve carne en joyas. Escucha con atención el crepitar del carbón y escucharás aplausos, que adelantan los nuestros al asador</strong></p></div>
<div id="mensajeLogin"></div>
<form action="../controller/LoginController.php?op=validarUsuarios" method="post" id="FormLogin" name="f_inicio">
<div class="form-group">
<label>Usuario</label>
<input type="text" class="form-control" placeholder="Escribir Usuario" name="datos[]" id="usuario" required>
</div>
<div class="form-group">
<label>Contraseña</label>
<input type="password" class="form-control" placeholder="Escribir Contraseña" name="datos[]" id="password" value="" required>
</div>
<div>
<input type="submit" value="Log In" id="btnLogin" class="btn_login">
</div>
</form>
<p style="color: red; text-align: center;"><?php echo $error; ?></p>
<!--error -->
</div>
</div>
</div>
</div>
</main><!-- End main -->
<?php include("../libs/footer.php"); ?>
```

Elaboración: Propia

Figura 8: Acceso al Sistema Web RF01



Elaboración: Propia

Figura 9: Diseño del Prototipo RF02



Elaboración: Propia

Figura 10: Código del RF02

```
<?php include("../libs/header.php"); ?>

<section id="hero_2">
  <div class="intro_title">
    <h1>Bienvenido</h1>
  </div>
  <!-- End intro-title -->
</section>
<!-- End Section hero_2 -->

<main>

  <div class="container margin_60">
    <div class="row">
      <div class="col-md-6">
        
      </div>
      <div class="col-md-6">
        <h3><span>Gracias por ser parte de la familia</span> La Carpita</h3>
        <p>
          Te damos estas recomendaciones sobre tu cuenta:
        </p>
        <ul class="list_order">
          <li><span>1</span>No decirle a nadie tu contraseña</li>
          <li><span>2</span>Nunca dejar que otros manipulen tu cuenta</li>
          <li><span>3</span>Siempre cerrar sesión correctamente</li>
        </ul>
        <h3><span>Gracias</span></h3>
      </div>
    </div>
  <!-- End row -->
</div>
<!-- End container -->
</main>
<!-- End main -->

<?php include("../libs/footer.php"); ?>
```

Elaboración: Propia

Figura 11: Acceso al Sistema Web RF02



Elaboración: Propia

Figura 12: Diseño del Prototipo RF03

The form is titled 'Crear Usuario' and is enclosed in a rectangular border. It contains the following fields and elements from top to bottom: a label 'Nombres' above a text input field; a label 'Apellidos' above a text input field; a label 'Contraseña' above a text input field; a label 'Tipo de Cuenta' above a text input field; and a button labeled 'Enviar'.

Elaboración: Propia

Figura 13: Código del RF03

```
<div class="container margin_60">
  <div class="row">
    <aside class="col-lg-3">
      <div class="box_style_1 expose">
        <form action="./controller/usuariosController.php?op=crearUsuario" method="post" id="FormCrearUsuario">
          <h3 class="inner">Crear Usuario</h3>
          <div class="form-group" id="mensaje">
            </div>
          <div class="form-group">
            <label>Nombres</label>
            <input type="text" class="form-control" onKeyUp="this.value = this.value.toUpperCase();" name="datos[]" placeholder="Escribir Nombres" required>
          </div>
          <div class="form-group">
            <label>Apellidos</label>
            <input type="text" class="form-control" onKeyUp="this.value = this.value.toUpperCase();" name="datos[]" placeholder="Escribir Apellidos" required>
          </div>
          <div class="form-group">
            <label>Contraseña</label>
            <input type="password" class="form-control" name="datos[]" placeholder="Escribir Contraseña" required>
          </div>
          <div class="form-group">
            <label>Tipo de Cuenta</label>
            <select id="address_2" class="form-control" name="datos[]">
              <option value="1">ADMINISTRADOR</option>
              <option value="2">CAJERO</option>
              <option value="3">CHEF</option>
              <option value="4">REPARTIDOR</option>
              <option value="5">MESERO</option>
            </select>
          </div>
          <input type="submit" value="Enviar" id="BtnCrearUsuario" class="btn_login">
        </form>
      </div>
    </aside>
    <div class="col-lg-9" id="single_tour_desc">
      <h2 class="inner">Usuarios Activos</h2>
      <div class="col-lg-12" id="listaUsuariosActivos">
      </div>
      <h2 class="inner">Usuarios Inactivos</h2>
      <div class="col-lg-12" id="listaUsuariosInactivos">
      </div>
    </div>
  </div>
</div>
```

Elaboración: Propia

Figura 14: Acceso al Sistema Web RF03



Crear Usuario

Nombres

Apellidos

Contraseña

Tipo de Cuenta

ADMINISTRADOR▼

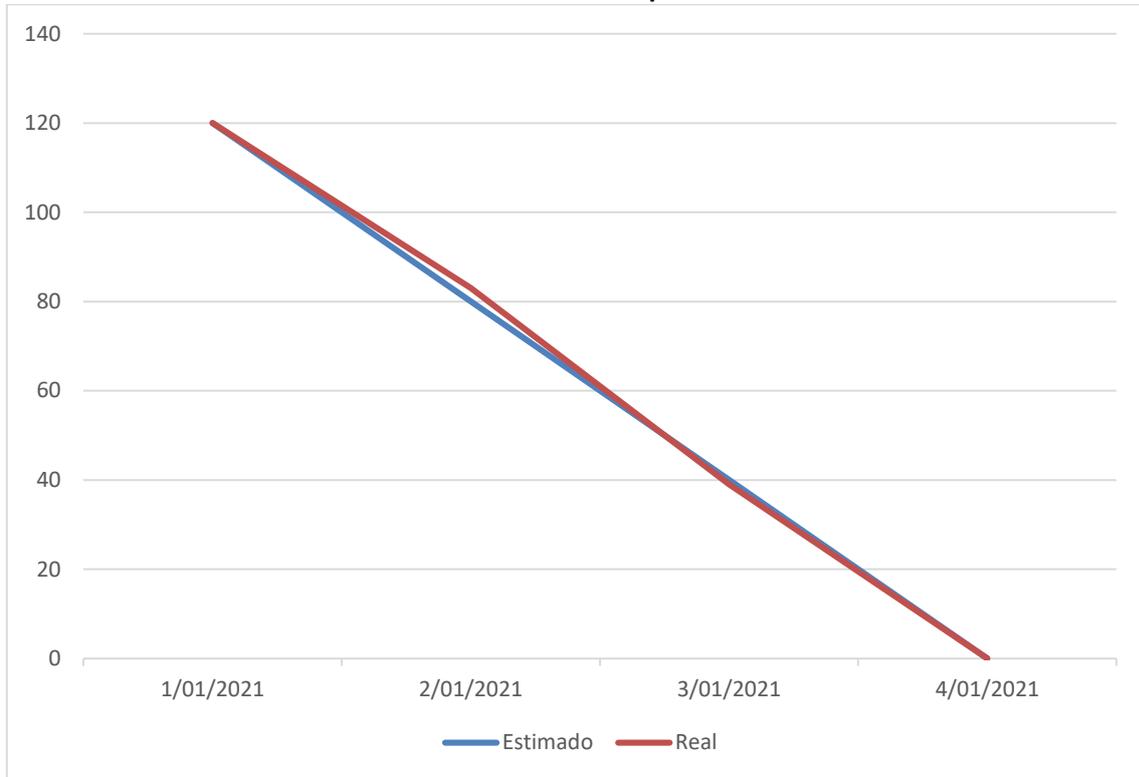
ENVIAR

Elaboración: Propia

Burndown Chart Sprint 1

Se aprecia que la línea celeste, es la estimación de cómo debería haberse realizado el Sprint y en la línea naranja vemos como se ha ido efectuando el desarrollo del Sprint.

Burndown Chart Sprint 1



Elaboración: Propia

Desarrollo del Sprint 2

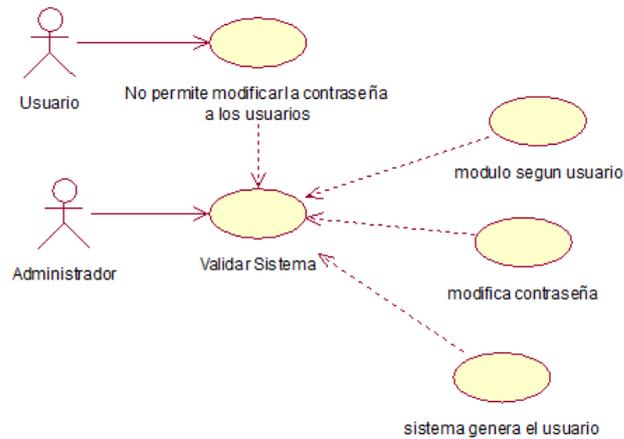
Tabla 27: Sprint 2

SPRINT	REQUERIMIENTOS FUNCIONALES	HISTORIA	TE	TR	P
SPRINT 2	El sistema debe tener módulos según cada tipo de usuario.	H003	2	1	1
	El sistema no permite cambiar contraseña o el usuario para que puedan iniciar sesión.	H003	1	1	2
	El sistema solo permitirá al Administrador realizar el cambio de contraseñas y a su vez desactivar o reactivar una cuenta.	H003	1	1	1
	El sistema generara automáticamente el usuario (tomara las primera letra de su nombre, las 4 primeras letras del apellido y el día de creación).	H003	2	2	3

Elaboración: Propia

Análisis de Sprint 2

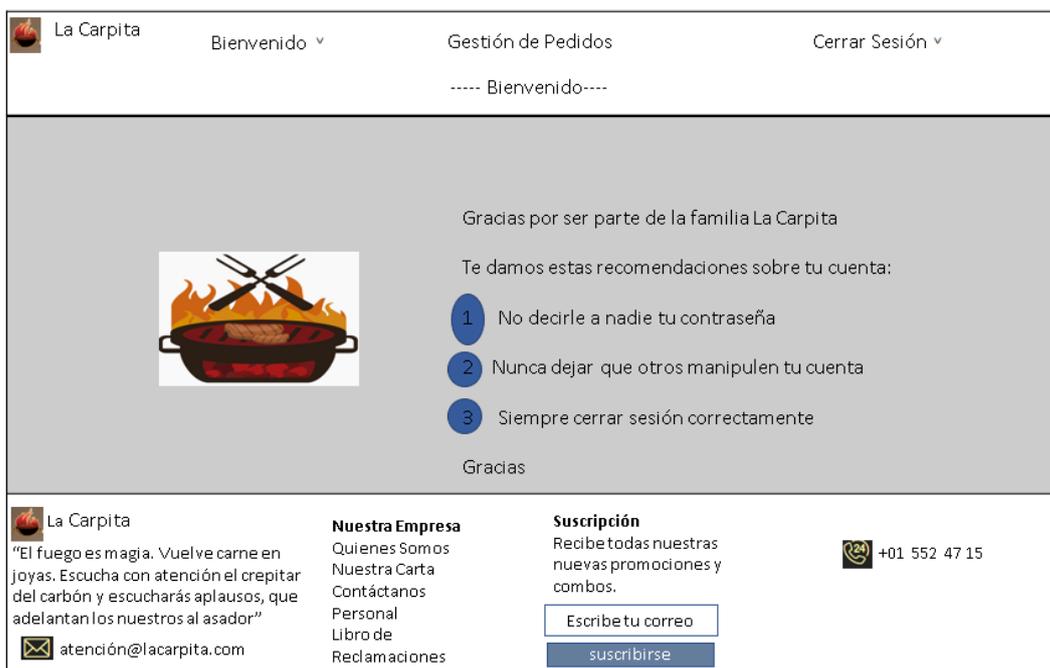
Figura 15: Diagrama de caso de uso del Sprint 2



Elaboración: Propia

Diseño del Sprint 2

Figura 16: Diseño del Prototipo RF04



Elaboración: Propia

Figura 17: Código del RF04

```
<?php include("../libs/header.php"); ?>

<section id="hero 2">
  <div class="intro_title">
    <h1>Bienvenido</h1>
  </div>
  <!-- End intro-title -->
</section>
<!-- End Section hero_2 -->

<main>

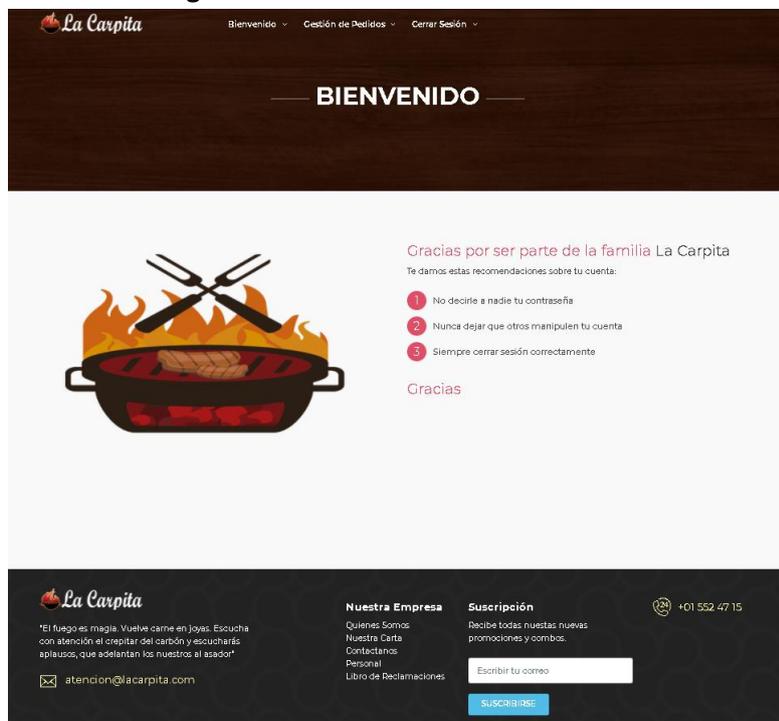
  <div class="container margin_60">
    <div class="row">
      <div class="col-md-6">
        
      </div>
      <div class="col-md-6">
        <h3><span>Gracias por ser parte de la familia</span> La Carpita</h3>
        <p>
          Te damos estas recomendaciones sobre tu cuenta:
        </p>
        <ul class="list_order">
          <li><span>1</span></span>No decirle a nadie tu contraseña</li>
          <li><span>2</span></span>Nunca dejar que otros manipulen tu cuenta</li>
          <li><span>3</span></span>Siempre cerrar sesión correctamente</li>
        </ul>
        <h3><span>Gracias</span></h3>
      </div>
    </div>
  <!-- End row -->
</div>
<!-- End container -->
</main>
<!-- End main -->

<?php include("../libs/footer.php"); ?>

<div id="toTop"></div><!-- Back to top button -->
```

Elaboración: Propia

Figura 18: Acceso al Sistema Web RF04



Elaboración: Propia

Figura19: Diseño del Prototipo RF05

Elaboración: Propia

Figura20: Código del RF

```

<section id="hero_2">
  <div class="intro_title">
    <h1>Gestión de Usuarios</h1>
  </div>
  <!-- End intro-title -->
</section>

<main>
  <div id="position">
  </div>
  <!-- End Position -->

  <div class="container margin_60">
    <div class="row">
      <aside class="col-lg-3">
        <div class="box_style_1 expose">
          <form action=".../controller/usuarioController.php?op=crearUsuario" method="post" id="FormCrearUsuario">
            <h3 class="inner">Crear Usuario</h3>
            <div class="form-group" id="mensaje">
            </div>
            <div class="form-group">
              <label>Nombres</label>
              <input type="text" class="form-control" onKeyUp="this.value = this.value.toUpperCase();" name="datos[]" placeholder="Escribir Nombres" required>
            </div>
            <div class="form-group">
              <label>Apellidos</label>
              <input type="text" class="form-control" onKeyUp="this.value = this.value.toUpperCase();" name="datos[]" placeholder="Escribir Apellidos" required>
            </div>
            <div class="form-group">
              <label>Contraseña</label>
              <input type="password" class="form-control" name="datos[]" placeholder="Escribir Contraseña" required>
            </div>
            <div class="form-group">
              <label>Tipo de Cuenta</label>
              <select id="address_2" class="form-control" name="datos[]">
                <option value="1">ADMINISTRADOR</option>
                <option value="2">CAJERO</option>
                <option value="3">CHEF</option>
                <option value="4">REPARTIDOR</option>
                <option value="5">MESERO</option>
              </select>
            </div>
            <input type="submit" value="Enviar" id="BtnCrearUsuario" class="btn_login">
          </form>
        </div>
      </aside>
    </div>
  </div>

```

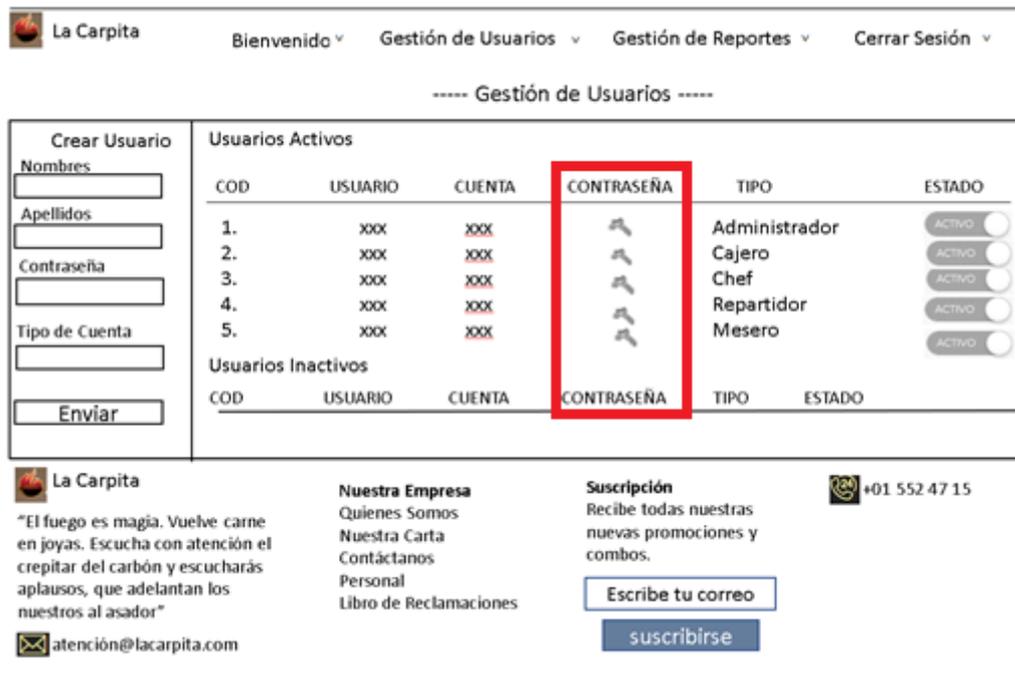
Elaboración: Propia

Figura21: Acceso al Sistema Web RF05



Elaboración: Propia

Figura 22: Diseño del Prototipo RF06



Elaboración: Propia

Figura 23: Código del RF06

```
<?php include("../libs/footer.php"); ?>

<div id="toTop"></div><!-- Back to top button -->

<!-- Modal Review -->
<div class="modal fade" id="myReview" tabindex="-1" role="dialog" aria-labelledby="myReviewLabel" aria-hidden="true">
  <div class="modal-dialog">
    <div class="modal-content">
      <div class="modal-header">
        <h4 class="modal-title" id="myReviewLabel">Cambiar Contraseña</h4>
        <button type="button" class="close" data-dismiss="modal" aria-label="Close"><span aria-hidden="true">&times;</span></button>
      </div>
      <div class="modal-body">
        <div class="form-group" id="mensajePass">
          </div>
        <form method="post" action="../controller/usuariosController.php?op=cambiarContrasena" id="FormCambiarContrasena">
          <div class="row">
            <div class="col-md-12">
              <div class="form-group">
                <input type="hidden" name="datos[]" id="idusu">
                <label>Nueva Contraseña</label>
                <input name="datos[]" id="name_review" type="password" placeholder="Escribir nueva contraseña" class="form-control" required>
              </div>
            </div>
          </div>
          <input type="submit" value="Enviar" class="btn_1" id="BtnCambiarContrasena">
        </form>
      </div>
    </div>
  </div>
</div>
<!-- End modal review -->

<!-- Common scripts -->
<script src="../js/jquery-2.2.4.min.js"></script>
<script src="../js/common_scripts_min.js"></script>
<script src="../js/tabla.js"></script>
<script src="../js/functions.js"></script>
```

Elaboración: Propia

Figura 24: Acceso al Sistema Web RF06



Elaboración: Propia

Figura 25: Diseño del Prototipo RF07

La Carpita Bienvenido ▾ Gestión de Usuarios ▾ Gestión de Reportes ▾ Cerrar Sesión ▾

----- Gestión de Usuarios -----

<p style="text-align: center;">Crear Usuario</p> <p>Nombres <input type="text"/></p> <p>Apellidos <input type="text"/></p> <p>Contraseña <input type="password"/></p> <p>Tipo de Cuenta <input type="text"/></p> <p style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 2px;">Enviar</p>	<p style="text-align: center;">Usuarios Activos</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>COD</th> <th>USUARIO</th> <th>CUENTA</th> <th>CONTRASEÑA</th> <th>TIPO</th> <th>ESTADO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.</td> <td>xxx</td> <td>xxx</td> <td>🔒</td> <td>Administrador</td> <td>ACTIVO <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td>xxx</td> <td>xxx</td> <td>🔒</td> <td>Cajero</td> <td>ACTIVO <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td>xxx</td> <td>xxx</td> <td>🔒</td> <td>Chef</td> <td>ACTIVO <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>4.</td> <td>xxx</td> <td>xxx</td> <td>🔒</td> <td>Repartidor</td> <td>ACTIVO <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>5.</td> <td>xxx</td> <td>xxx</td> <td>🔒</td> <td>Mesero</td> <td>ACTIVO <input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;">Usuarios Inactivos</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>COD</th> <th>USUARIO</th> <th>CUENTA</th> <th>CONTRASEÑA</th> <th>TIPO</th> <th>ESTADO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="6" style="height: 20px;"> </td> </tr> </tbody> </table>	COD	USUARIO	CUENTA	CONTRASEÑA	TIPO	ESTADO	1.	xxx	xxx	🔒	Administrador	ACTIVO <input type="checkbox"/>	2.	xxx	xxx	🔒	Cajero	ACTIVO <input type="checkbox"/>	3.	xxx	xxx	🔒	Chef	ACTIVO <input type="checkbox"/>	4.	xxx	xxx	🔒	Repartidor	ACTIVO <input type="checkbox"/>	5.	xxx	xxx	🔒	Mesero	ACTIVO <input type="checkbox"/>	COD	USUARIO	CUENTA	CONTRASEÑA	TIPO	ESTADO						
COD	USUARIO	CUENTA	CONTRASEÑA	TIPO	ESTADO																																												
1.	xxx	xxx	🔒	Administrador	ACTIVO <input type="checkbox"/>																																												
2.	xxx	xxx	🔒	Cajero	ACTIVO <input type="checkbox"/>																																												
3.	xxx	xxx	🔒	Chef	ACTIVO <input type="checkbox"/>																																												
4.	xxx	xxx	🔒	Repartidor	ACTIVO <input type="checkbox"/>																																												
5.	xxx	xxx	🔒	Mesero	ACTIVO <input type="checkbox"/>																																												
COD	USUARIO	CUENTA	CONTRASEÑA	TIPO	ESTADO																																												

La Carpita

"El fuego es magia. Vuelve carne en joyas. Escucha con atención el crepitar del carbón y escucharás aplausos, que adelantan los nuestros al asador"

✉ atención@lacarpita.com

Nuestra Empresa

Quienes Somos
Nuestra Carta
Contáctanos
Personal
Libro de Reclamaciones

Suscripción

Recibe todas nuestras nuevas promociones y combos.

+01 552 47 15

Escribe tu correo

suscribirse

Elaboración: Propia

Figura 26: Código del RF07

```

<div class="container margin_60">
  <div class="row">
    <aside class="col-lg-3">
      <div class="box_style_1 expose">
        <form action="../../../controller/usuariosController.php?op=crearUsuario" method="post" id="FormCrearUsuario">
          <h3 class="inner">Crear Usuario</h3>
          <div class="form-group" id="mensaje">
          </div>
          <div class="form-group">
            <label>Nombres</label>
            <input type="text" class="form-control" onKeyUp="this.value = this.value.toUpperCase();" name="datos[]" placeholder="Escribir Nombres" required>
          </div>
          <div class="form-group">
            <label>Apellidos</label>
            <input type="text" class="form-control" onKeyUp="this.value = this.value.toUpperCase();" name="datos[]" placeholder="Escribir Apellidos" required>
          </div>
          <div class="form-group">
            <label>Contraseña</label>
            <input type="password" class="form-control" name="datos[]" placeholder="Escribir Contraseña" required>
          </div>
          <div class="form-group">
            <label>Tipo de Cuenta</label>
          </div>
        </form>
      </div>
    </aside>
  </div>

```

Elaboración: Propia

Figura27: Acceso al Sistema Web RF07

Crear Usuario

Nombres
Escribir Nombres

Apellidos
Escribir Apellidos

Contraseña
Escribir Contraseña

Tipo de Cuenta
ADMINISTRADOR

ENVIAR

Usuarios Activos

COD	USUARIO	CUENTA	CONTRASEÑA	TIPO	ESTADO
1	JONNY ALANYA	JALANYA	[icon]	ADMINISTRADOR	ACTIVO
2	ORLANDO CRISOSTOMO	OCRISOSTOMO	[icon]	CAJERO	ACTIVO
3	ALEX CHDQUE	ACHDQUE	[icon]	CHEF	ACTIVO
4	JEREMY CARAVITO	JCARAVITO	[icon]	REPARTIDOR	ACTIVO
5	SAMANTA FABIAN	SFABIIS	[icon]	MESERO	ACTIVO

Usuarios Inactivos

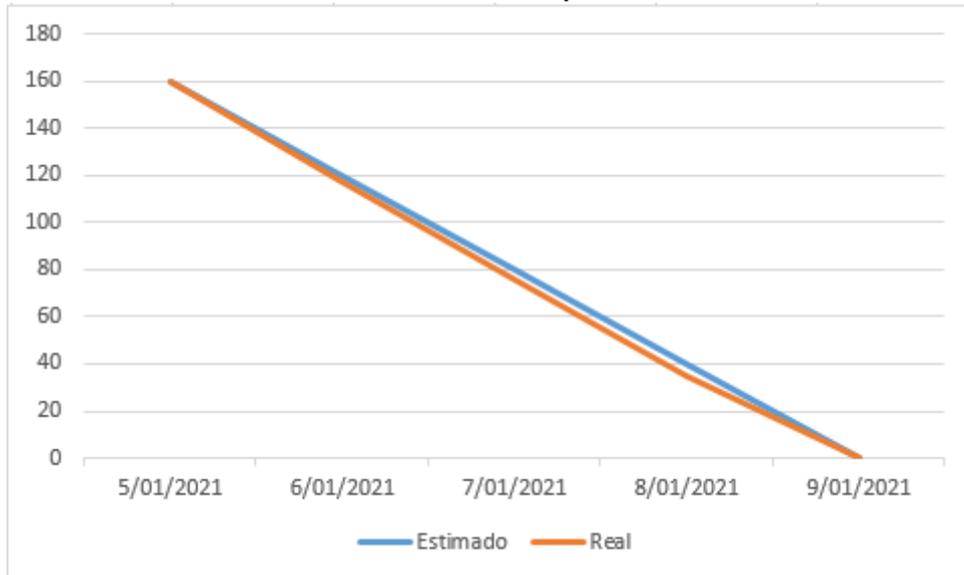
COD	USUARIO	CUENTA	CONTRASEÑA	TIPO	ESTADO
-----	---------	--------	------------	------	--------

Elaboración: Propia

Burndown Chart Sprint 2

Se aprecia que la línea celeste, es la estimación de cómo debería haberse realizado el Sprint y en la línea naranja vemos como se ha ido efectuando el desarrollo del Sprint.

Burndown Chart Sprint 2



Elaboración: Propia

Desarrollo del Sprint 3

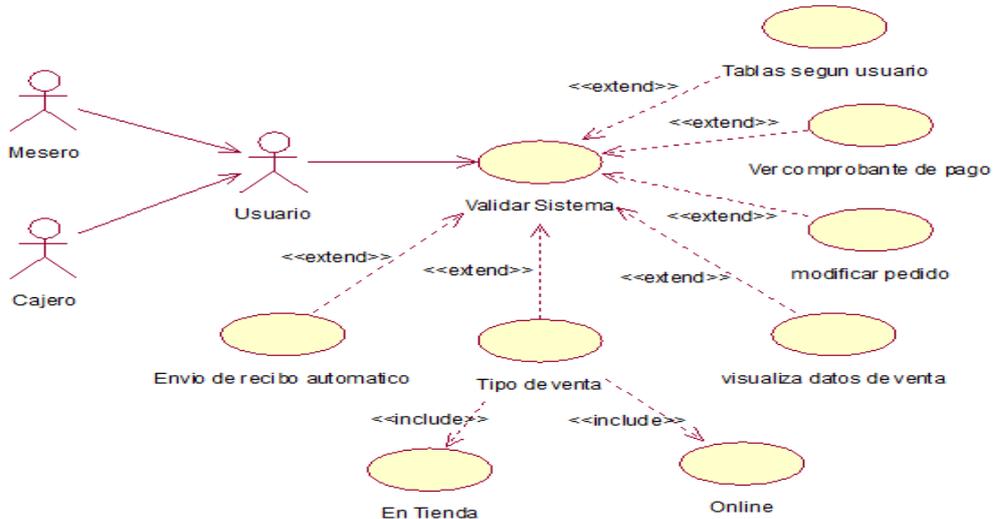
Tabla 28: Sprint 3

SPRINT	REQUERIMIENTOS FUNCIONALES	HISTORIA	TE	TR	P
SPRINT 3	El sistema debe tener diferentes tablas de ventas según el usuario	H004	4	3	1
	El sistema solo permitirá a la cajera y a la mesera ver los comprobantes de pagos de los clientes	H004	2	2	2
	El sistema debe permitir ver los datos necesarios de la venta para que el usuario pueda realizar su función.	H004	2	3	1
	El sistema solo permitirá hacer cambios de los pedidos a la cajera y a la mesera.	H004	2	1	1
	El sistema debe permitir hacer ventas en el local como online y para llevar.	H004	3	2	1
	El sistema debe enviar automáticamente el recibo de una venta online cuando la cajera ya haya confirmado el pedido.	H004	1	1	2
	El sistema guardara el tiempo de atención en tienda desde que se realiza el pedido hasta que se entrega el producto.	H004	1	1	3

Elaboración: Propia

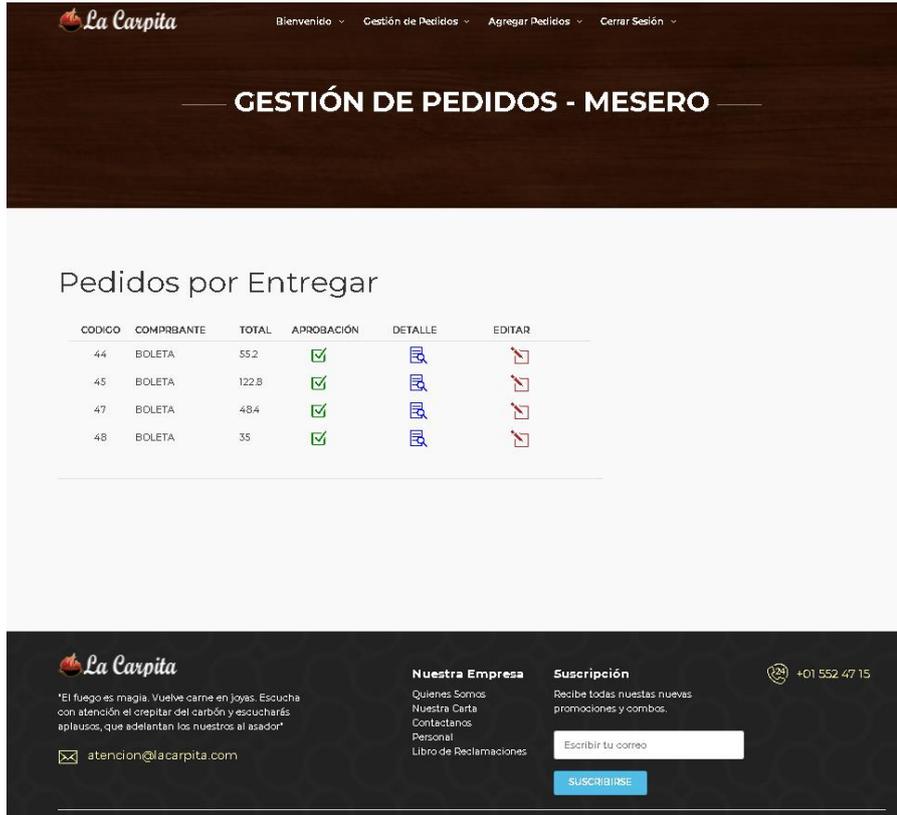
Análisis de Sprint 3

Figura 28: Diagrama de caso de uso del Sprint 3



Elaboración: Propia

Figura 31: Acceso al Sistema Web RF08



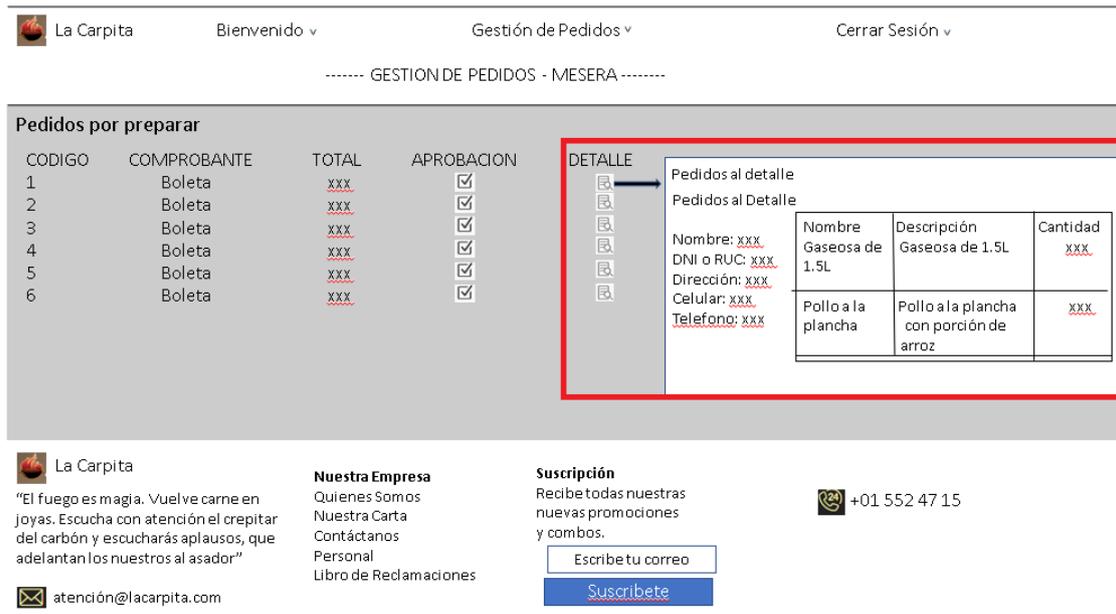
Elaboración: Propia

Figura 32: Diseño del Prototipo RF09



Elaboración: Propia

Figura 35: Diseño del Prototipo RF10



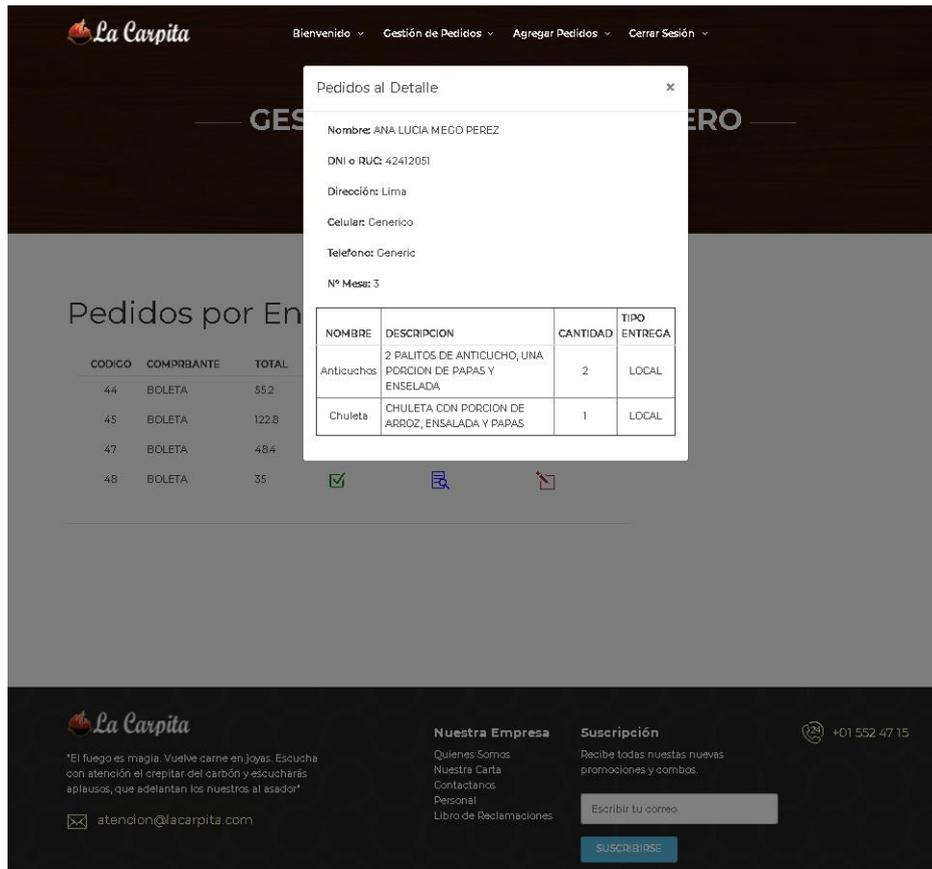
Elaboración: Propia

Figura 36: Código del RF10

```
<form method="POST" action="" class="table table-striped cart-list add_bottom_30">
  <?php if(count($datan)>0) { ?>
    <h3>Detalle del Pedido</h3>
    <table width="100%" border="0" cellspacing="1" cellpadding="1">
      <tbody>
        <tr>
          <th width="8%" scope="col">Eliminar</th>
          <th width="11%" scope="col">Nombre del Cliente</th>
          <th width="11%" scope="col">Telefono</th>
          <th width="14%" scope="col">Celular</th>
          <th width="17%" scope="col">Direccion</th>
          <th width="21%" scope="col">Productos</th>
          <th width="11%" scope="col">Cantidad</th>
          <th width="12%" scope="col">Total</th>
        </tr>
        <?php foreach($datan as $filas) { ?>
          <tr>
            <td><a href=" ../CONTROLLER/CajeraController.php?op=Eliminar&cod=<?php echo $filas[0]; ?>&pro=<?php echo $filas[6]; ?>"></a></td>
            <td><?php echo $filas[2]; ?></td>
            <td><?php echo $filas[3]; ?></td>
            <td><?php echo $filas[4]; ?></td>
            <td><?php echo $filas[5]; ?></td>
            <td><?php echo $filas[7]; ?></td>
            <td><?php echo $filas[8]; ?></td>
            <td><strong><?php echo $filas[9]; ?></strong></td>
          </tr>
          <?php
            $paracod=$filas[0];
            $clie=$filas[1];
            $comproban=$filas[14];
            $_SESSION["paracod"]=$paracod;
            $_SESSION["clie"]=$clie;
            $_SESSION["comproban"]=$comproban;
            ?>
          <?php } ?>
        </tbody>
      </table>
    </div>
  </div>
</form>
```

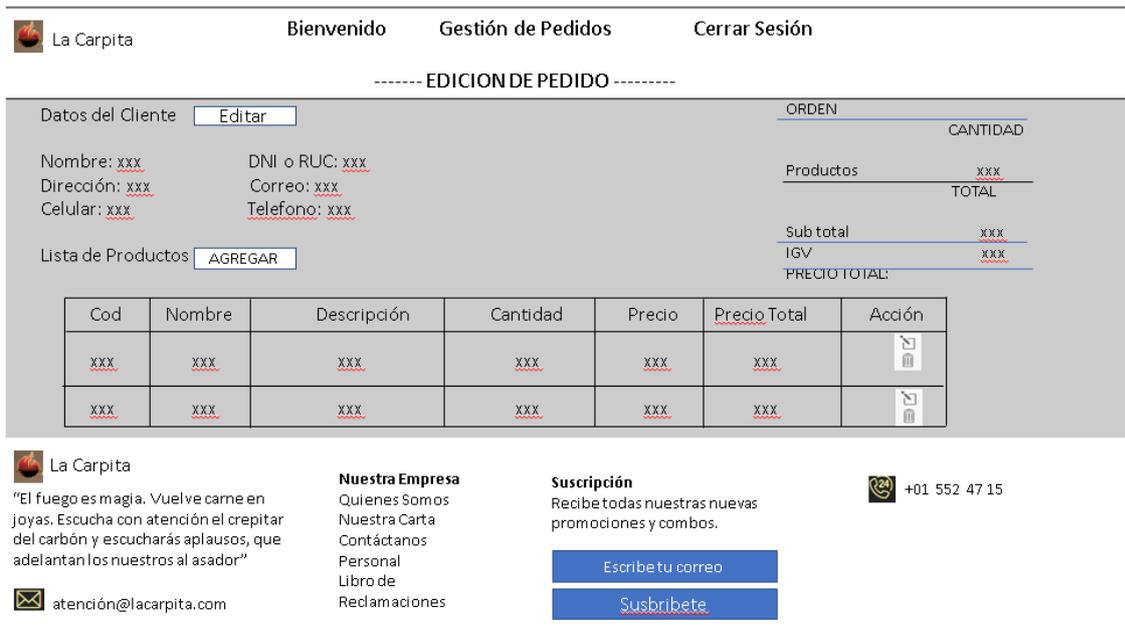
Elaboración: Propia

Figura 37: Acceso al Sistema Web RF10



Elaboración: Propia

Figura 38: Diseño del Prototipo RF11



Elaboración: Propia

Figura 39: Código del RF11

```

<section id="hero_2">
  <div class="intro title">
    <h1>Edición de Pedido</h1>
  </div>
  <!-- End intro-title -->
</section>
<!-- End Section hero_2 -->

<main>
  <div class="container margin_60">
    <div class="checkout-page">
      <div class="row">
        <div class="col-lg-7">
          <a href="mesero_pedidos.php" class="btn_1 outline">Atrás</a>
          <div class="billing-details">
            <div class="shop-form">
              <div class="default-title">
                <h2>Datos del Cliente</h2>
              </div>
              <div class="form-group" id="mensajeDatosClic">
                <div class="row" id="datosCliente">
                </div>
              </div>
            </div>
          </div>
          <div class="billing-details">
            <div class="shop-form">
              <div class="default-title">
                <h2>Lista de Productos <a href="javascript:void(0);" class="btn_1 green" data-target="#modalAgregarProducto" data-toggle="modal" id="agregPro">Agregar </a></h2>
              </div>
              <div class="form-group" id="mensajePed">
              </div>
              <ul class="list ok">
                <li>Tener en cuenta que los cambios de la tabla productos son en tiempo real.</li>
              </ul>
              <div class="row">
                <div class="table-responsive" id="listadoPedidoEditar">
                </div>
              </div>
              <div>
                <a href="javascript:void(0);" class="btn_1 green" id="confirmarPedad" style="display: none;">Confirmar Pedidos Adicionales </a>
              </div>
            </div>
          </div>
        </div>
      </div>
    </div>
  </div>

```

Elaboración: Propia

Figura 40: Acceso al Sistema Web RF11

La Carpita Bienvenido Gestión de Pedidos Agregar Pedidos Cerrar Sesión

EDICIÓN DE PEDIDO

ATRÁS

DATOS DEL CLIENTE

Nombre * DNI o RUC *

Michael Garavito cruzado 79568292

Dirección

Rimac

Correo *

Generico

Celular * Telefono *

ORDEN

PRODUCTOS	CANTIDAD
Productos	2
TOTAL	
SubTotal	45.26
IGV	9.94
PRECIO TOTAL	55.2

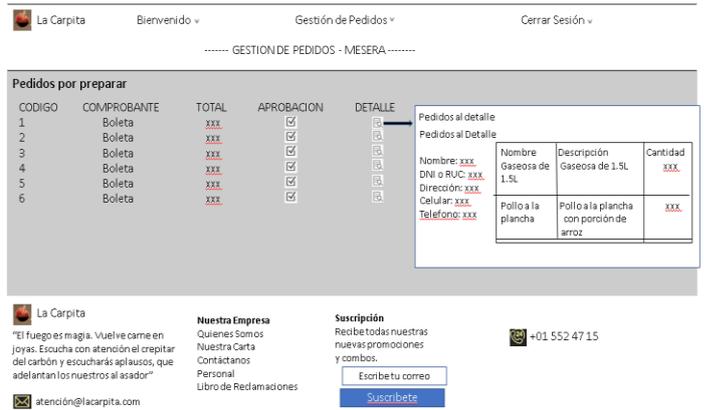
LISTA DE PRODUCTOS **AGREGAR**

✓ Tener en cuenta que los cambios de la tabla productos son en tiempo real.

Codi	Nombre	Descripción	Cantidad	Precio UD	Precio Total	Tipo Entrega	Acción
BA0001	Cerveza	1 botella de cerveza de 750ml	3	7	21.00	Local	Preparado
PE0001	Anticuchos	2 PALITOS DE ANTICUCHO, UNA PORCIÓN DE PAPAS Y ENSELADA	3	11.4	34.20	Local	Preparado

Elaboración: Propia

Figura 41: Diseño del Prototipo RF12



Elaboración: Propia

Figura 42: Código del RF12

```

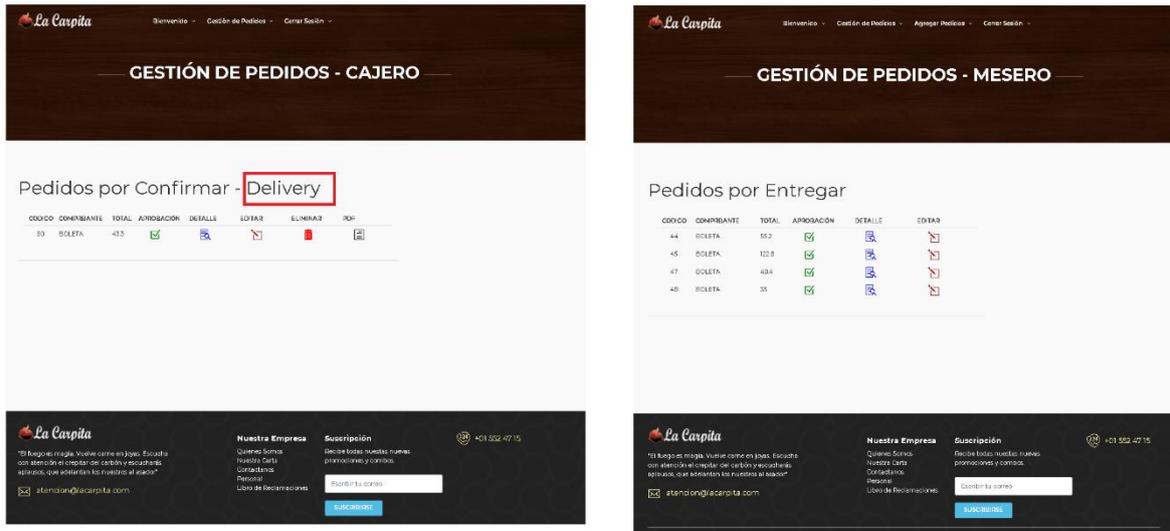
<div class="modal fade" id="modalEditarCantidad" tabindex="-1" role="dialog" aria-labelledby="myReviewLabel" aria-hidden="true">
  <div class="modal-dialog">
    <div class="modal-content">
      <div class="modal-header">
        <h4 class="modal-title">Editar Cantidad</h4>
        <button type="button" class="close" data-dismiss="modal" aria-label="Close"><span aria-hidden="true">&times;</span></button>
      </div>
      <div class="modal-body">
        <div class="form-group" id="mensajeId">
        </div>
        <form method="post" action="..../controller/meseroController.php?op=editarCantidad" id="FormEditarCantidad">
          <div class="row">
            <input type="hidden" name="datos[]" id="idped">
            <input type="hidden" name="datos[]" id="idpro">
            <div class="form-group col-md-6 col-sm-6 col-xs-12">
              <label>Cantidad del Producto</label>
              <input name="datos[]" id="ctdedit" type="number" placeholder="Escribir nueva cantidad" class="form-control" required>
            </div>
            <input type="hidden" name="datos[]" id="prepro">
            <div class="form-group col-md-6 col-sm-6 col-xs-12">
              <label>Tipo de Entrega</label>
              <select id="entregatipo" class="form-control" name="datos[]" required>
                <option value="0">Local</option>
                <option value="1">Para Llevar</option>
              </select>
            </div>
          </div>
          <input type="submit" value="Enviar" class="btn btn_1" id="BtnEditarCantidad">
        </form>
      </div>
    </div>
  </div>
</div>

<div class="modal fade" id="modalAgregarProducto" tabindex="-1" role="dialog" aria-labelledby="myReviewLabel" aria-hidden="true">
  <div class="modal-dialog">
    <div class="modal-content">
      <div class="modal-header">
        <h4 class="modal-title">Agregar Producto al Pedido</h4>
        <button type="button" class="close" data-dismiss="modal" aria-label="Close"><span aria-hidden="true">&times;</span></button>
      </div>
      <div class="modal-body">
        <div class="form-group" id="mensajeproagrc">
        </div>
        <form method="post" action="..../controller/meseroController.php?op=agregarProducto2" id="FormAgregarProducto">
          <div class="row">
            <div class="form-group col-md-12 col-sm-12 col-xs-12">
              <input type="hidden" name="datos[]" id="pedid">
              <input type="hidden" name="datos[]" id="clid">
              <label>Seleccionar Producto</label>
              <select class="form-control" name="datos[]" id="listadoProductos" required="">
              </select>
            </div>
          </div>
        </form>
      </div>
    </div>
  </div>
</div>

```

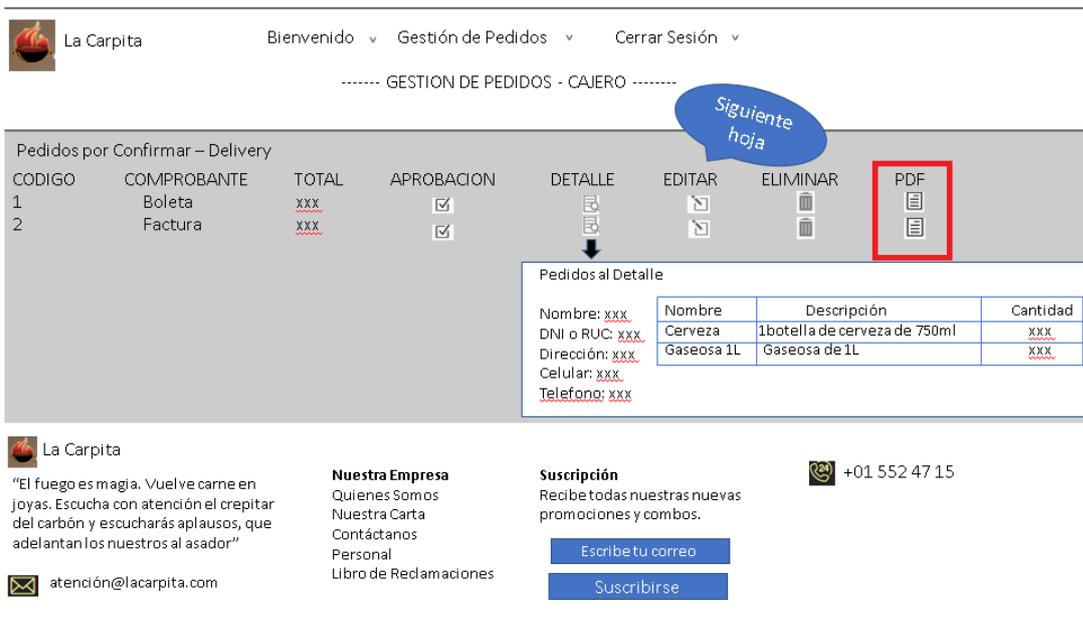
Elaboración: Propia

Figura 43: Acceso al Sistema Web RF12



Elaboración: Propia

Figura 44: Diseño del Prototipo RF13



Elaboración: Propia

Figura 45: Código del RF13

```

<?php
require_once '../libs02/ext/fpdf17/fpdf.php';
require_once '../model/PDFModel.php';
//capturar datos enviados
$codcta=$_REQUEST["op"];
//Instanciar a Model
$mam=new PDFModel();
//Invocar al metodo
$data=$mam->Datoscliente($codcta);
$datam=$mam->pdf2($codcta);
$datus=$mam->pdf3($codcta);
//GENERAR PDF
//GENERAR PDF
$obj=new FPDF();
//Agregar una pagina en blanco
$obj->AddPage();
//Configurar el tipo de letra
//Celda
$obj->Image('../img/carpita.png', 7, 7, 50 );
//Linea en blanco
$obj->Ln(15);
//Primera tabla
$obj->SetFont("arial","",8);
$obj->Cell(29,5,'La Carpita S.A.C',0,0,'L',0);
$obj->Cell(0,5,'RUC: 70313099856',0,1,'R',0);
$obj->Cell(25,5,utf8_decode("Telefono:")." 01 719 5025",0,0,"L",0);
if ($datam[0][8]==1) {
    $obj->Cell(0,5,"Boleta Electronica",0,1,"R",0);
}elseif ($datam[0][8]==2) {
    $obj->Cell(0,5,"Factura Electronica",0,1,"R",0);
}
$obj->Cell(15,5,"Ciro: ". $datus[0][4]. " Ventas de Parilladas",0,0,"L",0);
$obj->Cell(0,5,$datam[0][4]."-". $datam[0][3],2,1,'R',0);
$obj->Cell(25,5,utf8_decode("Dirección:")." Av. Tupac Amaru 138, Chacaxilla de Otero",0,1,"L",0);
$obj->Cell(25,5,"San Juan de Lurigancho".- ".utf8_decode("Lima - Peru"),0,1,"L",0);
//tabla datos usuario
$obj->Ln();
$obj->SetTextColor(255,255,255);
$obj->Cell(120,5,'Fecha de Emision:'. " ".date("d-m-y"),0,1,'L',1);
$obj->Cell(120,5,utf8_decode("Señor(es):")." ".utf8_decode($data[0][2]),0,1,"L",1);
if ($datam[0][8]==1) {
    $obj->Cell(120,5,"DNI:". " ". $data[0][1],0,1,"L",1);
}elseif ($datam[0][8]==2) {
    $obj->Cell(120,5,"RUC:". " ". $data[0][1],0,1,"L",1);
}
$obj->Cell(120,5,utf8_decode("Dirección:")." ".utf8_decode($data[0][5]),0,1,'L',1);
$obj->Cell(120,5,'Tipo Moneda:'. " Soles",0,1,'L',1);
$obj->SetTextColor(0,0,0);

```

Elaboración: Propia

Figura 46: Acceso al Sistema Web RF13

La Carpita Bienvenido Gestión de Pedidos Cerrar Sesión

GESTIÓN DE PEDIDOS - CAJERO

Pedidos por Confirmar - Delivery

CODIGO	COMPRANTE	TOTAL	APROBACIÓN	DETALLE	EDITAR	ELIMINAR	PDF
50	BOLETA	433	<input checked="" type="checkbox"/>				

La Carpita
 "El fuego es magia. Vuelve carne en joyas. Escucha con atención el crepitar del carbón y escucharás aplausos, que adelantan los nuestros al asador"
 atención@lacarpita.com

Nuestra Empresa
 Quiénes Somos
 Nuestra Carta
 Contactanos
 Personal
 Libro de Reclamaciones

Suscripción
 Recibe todas nuestras nuevas promociones y combos.
 Escribir tu correo
 SUSCRIBIRSE

+01 552 47 15

Elaboración: Propia

Figura 47: Diseño del Prototipo RF14



Elaboración: Propia

Figura 48: Código del RF14

```

session_start();

if(isset($_SESSION["buscar"])){
    $buscador=$_SESSION["buscar"];
}

header('Content-type:application/xls');
$filename = "reporte_venta".date('Yad') . ".xls";
header('Content-Disposition: attachment; filename='.$filename);

require './qs/GestionBD.php';

$fecha=date("Y-m-d");
$gbd = GestionBD::getInstancia(); //Instanciar y conectar
$sql = "SELECT * FROM reporteventas WHERE ESTA_VENT=3 AND FEC_VENT='".$fecha."'";
$sql2="SELECT SUM(TOTA_VENT) FROM reporteventas WHERE ESTA_VENT=3 AND FEC_VENT='".$fecha."'";

if (isset($buscador) and $buscador!="") {
    $sql = "SELECT * FROM reporteventas WHERE FEC_VENT LIKE '%$buscador%' OR DES_COMPRO LIKE '%$buscador%' AND ESTA_VENT=3";
    $sql2="SELECT SUM(TOTA_VENT) FROM reporteventas WHERE ESTA_VENT=3 AND FEC_VENT LIKE '%$buscador%' OR DES_COMPRO LIKE '%$buscador%'";
}

$resultado = $gbd->ejecutarConsulta($sql);
$resultado2 = $gbd->ejecutarConsulta($sql2);

<?>
<h4 align="center"><strong>Reporte de Ventas</strong></h4>
<br>
<table border="1">
<tr>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 100px;">Codigo Venta</th>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 150px;">Tipo Comprobante</th>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 120px;">Fecha Venta</th>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 70px;">Numero</th>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 110px;">Sub_Total</th>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 90px;">IGV</th>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 70px;">Total</th>
</tr>

```

Elaboración: Propia

Figura 49: Acceso al Sistema Web RF14

Reporte de Ventas

boleta

CODIGO	COMPROBANTE	FECHA VENTA	NUMERO	SUB_TOTAL	ICV	TOTAL	ESTADO	DETALLES
1	BOLETA	2021-02-18	000001	25.83	5.67	31.5	Entregado	
3	BOLETA	2021-02-21	000002	56.09	12.31	68.4	Entregado	
4	BOLETA	2021-02-28	000003	45.26	9.94	55.2	Entregado	
5	BOLETA	2021-02-28	000004	122.59	26.91	149.5	Entregado	
6	BOLETA	2021-02-28	000005	6.56	1.44	8	Entregado	
7	BOLETA	2021-02-28	000006	78.64	17.26	95.9	Entregado	
8	BOLETA	2021-02-28	000007	57.15	12.55	69.7	Entregado	
9	BOLETA	2021-02-28	000008	22.3	4.9	27.2	Entregado	
11	BOLETA	2021-02-28	000009	42.89	9.41	52.3	Entregado	
12	BOLETA	2021-02-28	000010	55.51	12.19	67.7	Entregado	
13	BOLETA	2021-03-01	000011	37.72	8.28	46	Entregado	
15	BOLETA	2021-03-01	000013	34.6	7.6	42.2	Entregado	
16	BOLETA	2021-03-01	000014	147.44	32.36	179.8	Entregado	
17	BOLETA	2021-03-01	000015	27.96	6.14	34.1	Entregado	

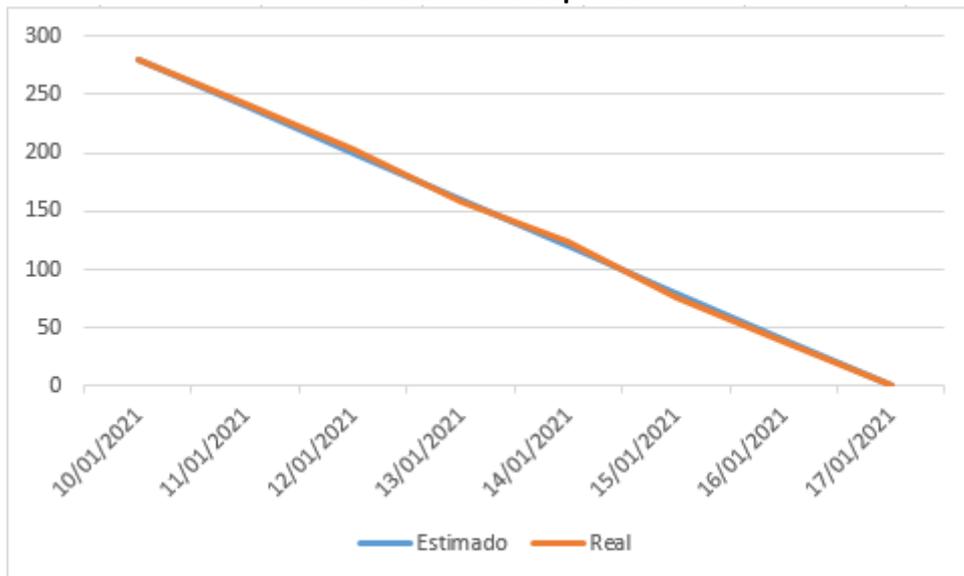
[Exportar a excel](#)

Elaboración: Propia

Burndown Chart Sprint 3

Se aprecia que la línea celeste, es la estimación de cómo debería haberse realizado el Sprint y en la línea naranja vemos como se ha ido efectuando el desarrollo del Sprint.

Burndown Chart Sprint 3



Elaboración: Propia

Desarrollo del Sprint 4

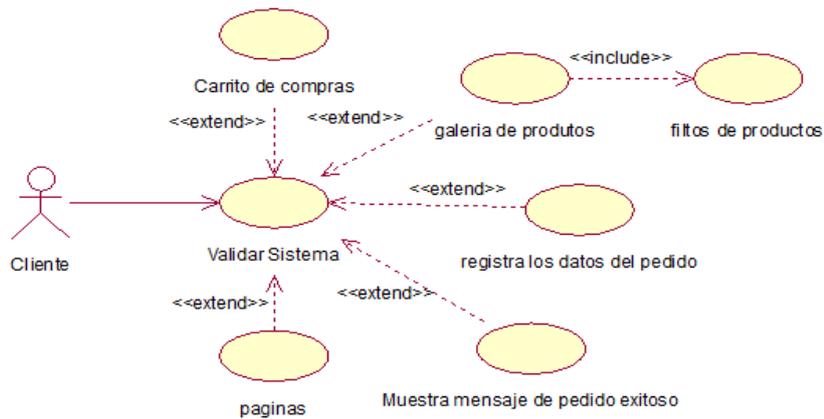
Tabla 29: Sprint 4

SPRINT	REQUERIMIENTOS FUNCIONALES	HISTORIA	TE	TR	P
SPRINT 4	El sistema debe contar con un carrito de compras.	H005	4	4	1
	El sistema debe contar con una galería de los productos que vende la empresa.	H005	2	2	1
	El sistema debe tener filtros por categoría de productos.	H005	1	1	2
	El sistema para realizar el pedido debe pedir los datos al cliente para la entrega de los productos.	H005	2	2	1
	El sistema debe mostrar un mensaje al final de haber realizado el pedido indicando que nos comunicaremos con él.	H005	1	1	2
	El sistema debe contar con una página de contáctanos, libro de reclamaciones, nosotros y el menú.	H005	1	1	1

Elaboración: Propia

Análisis de Sprint 4

Figura 50: Diagrama de caso de uso del Sprint 4



Elaboración: Propia

Figura 51: Diseño del Prototipo RF15



Elaboración: Propia

Figura 52: Código del RF15

```

<?php include("../libs/header.php"); ?>

<section class="parallax-window" data-parallax="scroll" data-image-src="../../img/slides/slide_3.jpg" data-natural-width="1400" data-natural-height="470">
  <div class="parallax-content-1">
    <div class="animated fadeInDown">
      <h1>Carrito de Compras</h1>
    </div>
  </div>
</section>

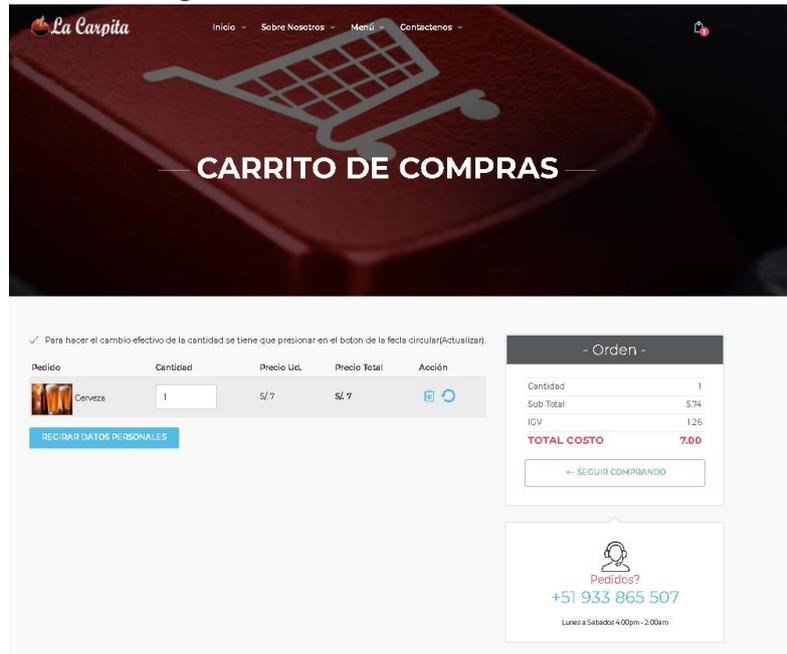
<main>
  <!-- End position -->

  <div class="container margin_60">
    <div class="row" id="carritocompleto">
      <div class="col-lg-8">
        <table class="table table-striped">
          <thead>
            <tr>
              <th>
                Pedido
              </th>
              <th>
                Nombre
              </th>
              <th>
                Descripción
              </th>
              <th>
                Cantidad
              </th>
              <th>
                Precio Ud.
              </th>
              <th>
                Precio Total
              </th>
              <th>
                Acción
              </th>
            </tr>
          </thead>
          <tbody id="carritoproduct">
            <tr>
              <td>XXX</td>
              <td>XXX</td>
              <td>XXX</td>
              <td>XXX</td>
              <td>XXX</td>
              <td>XXX</td>
              <td>XXX</td>
            </tr>
            <tr>
              <td>XXX</td>
              <td>XXX</td>
              <td>XXX</td>
              <td>XXX</td>
              <td>XXX</td>
              <td>XXX</td>
              <td>XXX</td>
            </tr>
          </tbody>
        </table>
      </div>
      <div id="comp1">
        <div class="form-title">
          <h3><strong>¡</strong>Registro DNI O RUC</h3>
        </div>
        <div class="step">
          <form method="post" action="../../controller/productosController.php?op=verificarCliente" id="FormverificarCliente">
            <div class="row">
              <div class="col-sm-6">
                <div class="form-group">
                  <input type="text" minlength="7" maxlength="11" class="form-control" name="datos[]" onkeypress="return validaNumericos(event)" required>
                </div>
              </div>
            </div>
          </form>
        </div>
      </div>
    </div>
  </div>

```

Elaboración: Propia

Figura 53: Acceso al Sistema Web RF15



Elaboración: Propia

Figura 54: Diseño del Prototipo RF16



Elaboración: Propia

Figura 55: Código del RF16

```

<section id="hero_2">
  <div class="intro title">
    <h1>Gestión de Productos</h1>
  </div>
</section>

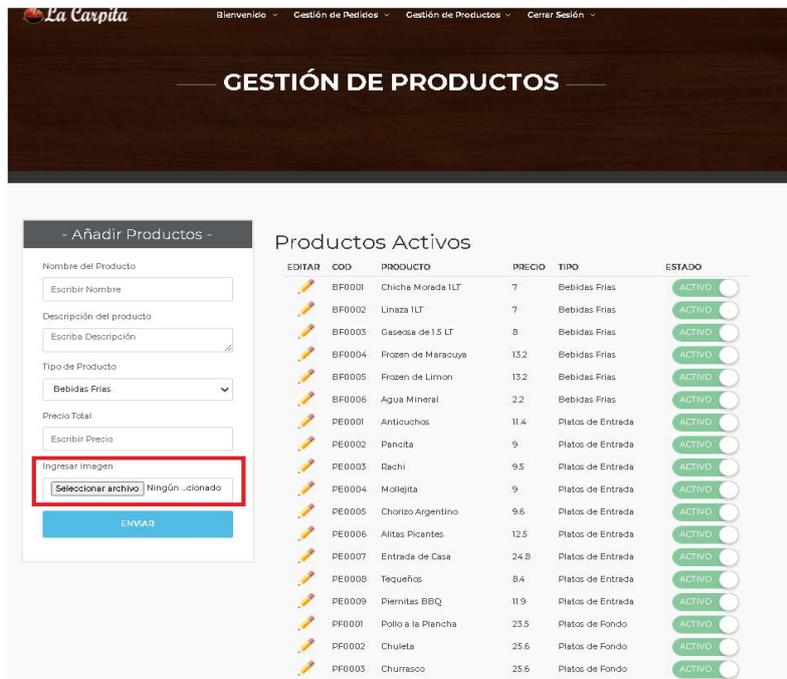
<main>
  <div id="position">
  </div>

  <div class="container margin_60">
    <div class="row">
      <aside class="col-lg-4">
        <div class="box style_1 expose">
          <form action="../../controller/productosController.php?op=crearProductos" method="post" id="f_inicio" name="f_inicio" enctype="multipart/form-data">
            <h3 class="inner">Añadir Productos </h3>
            <div class="form-group">
              <label>Nombre del Producto</label>
              <input type="text" class="form-control" onKeyUp="this.value = this.value.toUpperCase();" name="datos[]" placeholder="Escribir Nombre" required>
            </div>
            <div class="form-group">
              <label>Descripción del producto</label>
              <textarea name="datos[]" placeholder="Escriba Descripción" class="form-control" required></textarea>
            </div>
            <div class="form-group">
              <label>Tipo de Producto</label>
              <select class="form-control" name="datos[]" id="listadoTipoProducto">
            </select>
            </div>
            <div class="form-group">
              <label>Precio Total</label>
              <input type="text" class="form-control" id="name_contact" onkeypress="return justNumbers(event);" name="datos[]" placeholder="Escribir Precio" required>
            </div>
            <div class="form-group">
              <label>Ingresar imagen</label>
              <input type="file" class="form-control" name="imagen" accept="image/jpeg,image/png" />
            </div>
            <input type="submit" value="Enviar" class="btn_login">
          </form>
        </div>
      </aside>
    </div>
  </div>

```

Elaboración: Propia

Figura 56: Acceso al Sistema Web RF16



Elaboración: Propia

Figura 57: Diseño del Prototipo RF17



Elaboración: Propia

Figura 58: Código del RF17

```

</div>
<!--/box_style_1 -->
</aside>
<div class="col-lg-8" id="single_tour_desc">
<h2 class="inner">Productos Activos</h2>
<div class="col-lg-12" id="listaProductosActivos">
</div>
<h2 class="inner">Productos Inactivos</h2>
<div class="col-lg-12" id="listaProductosInactivo">
</div>
</div>
<!--End single_tour_desc-->

</div>
<!--End row -->
</div>
<!--End container -->

<div id="overlay"></div>
<!-- Mask on input focus -->

</main>
<!-- End main -->

<?php include("../libs/footer.php"); ?>

<div id="toTop"></div><!-- Back to top button -->

```

Elaboración: Propia

Figura 59: Acceso al Sistema Web RF17

Elaboración: Propia
Figura 60: Diseño del Prototipo RF18

Elaboración: Propia

Figura 61: Código del RF18

```
<main>
  <div class="container margin_60">
    <div class="checkout-page">
      <div class="row">
        <div class="col-lg-7">
          <a href="mesero_pedidos.php" class="btn_1 outline">Atrás</a>
          <div class="billing-details">
            <div class="shop-form">
              <div class="default-title">
                <h2>Datos del Cliente</h2>
              </div>
              <div class="form-group" id="mensajedatosclie">
              </div>
              <div class="row" id="datosCliente">
              </div>
            </div>
          </div>
        </div>
      </div>
    </div>
  </div>
```

Elaboración: Propia

Figura 62: Acceso al Sistema Web RF18

EDICIÓN DE PEDIDO

DATOS DEL CLIENTE ORDEN

Nombre o Razon Social

DNI o RUC

Dirección

Comprobante

Nº de Mesa

GUARDAR

LISTA DE PRODUCTOS

✓ Tener en cuenta que los cambios de la tabla productos son en tiempo real.

CANCELAR

Elaboración: Propia

Figura 63: Diseño del Prototipo RF19



Elaboración: Propia

Figura 64: Código del RF19

```

<?php include("../libs/header.php"); ?>
<section class="parallax-window" data-parallax="scroll" data-image-src="../../img/slides/slide_3.jpg" data-natural-width="1400" data-natural-height="470">
  <div class="parallax-content-1">
    <div class="animated fadeInDown">
      <h1>Carrito de Compras</h1>
    </div>
  </div>
</section>

<main>
  <!-- End position -->
  <div class="container margen 60">
    <div class="row" id="carritocompleto">
      <div class="col-lg-8">
        <table class="table table-striped">
          <thead>
            <tr>
              <th>
                Pedido
              </th>
              <th>
                Cantidad
              </th>
              <th>
                Precio Ud.
              </th>
              <th>
                Precio Total
              </th>
              <th>
                Acción
              </th>
            </tr>
          </thead>
          <tbody id="carritonord">
            <tr>
              <td>
                <div id="campo1">
                  <div class="form_title">
                    <h3><strong>I</strong><strong>Registro DNI 0 RUC</strong></h3>
                  </div>
                  <div class="step">
                    <form method="post" action="../../controller/productosController.php?op=verificarCliente" id="FormverificarCliente">

```

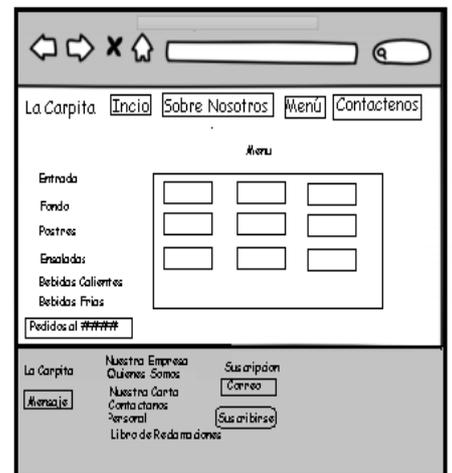
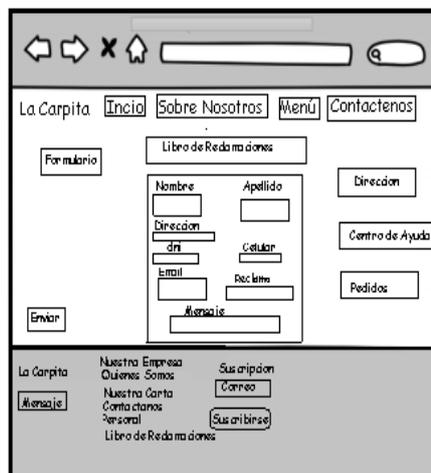
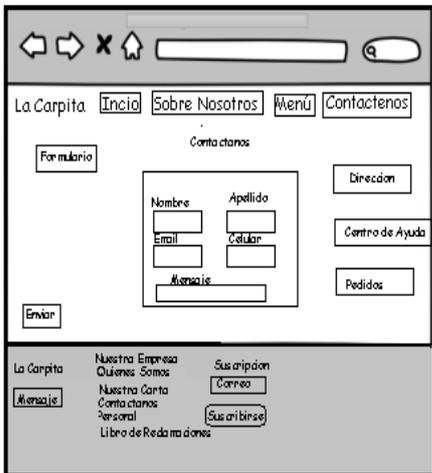
Elaboración: Propia

Figura 65: Acceso al Sistema Web RF19



Elaboración: Propia

Figura 66: Diseño del Prototipo RF20



Elaboración: Propia

Figura 67: Código del RF20

```

<?php include("../libs/header.php"); ?>

<section class="parallax-window" data-parallax="scroll" data-image-src="../img/header_bg.jpg" data-natural-width="1400" data-natural-height="470">
  <div class="parallax-content-1">
    <div class="animated fadeInDown">
      <h1>Libro de Reclamos</h1>
    </div>
  </div>
</section>
<!-- End Section -->

<?php include("../libs/header.php"); ?>

<section class="parallax-window" data-parallax="scroll" data-image-src="../img/header_bg.jpg" data-natural-width="1400" data-natural-height="470">
  <div class="parallax-content-1">
    <div class="animated fadeInDown">
      <h1>Contactanos</h1>
    </div>
  </div>
</section>
<!-- End Section -->

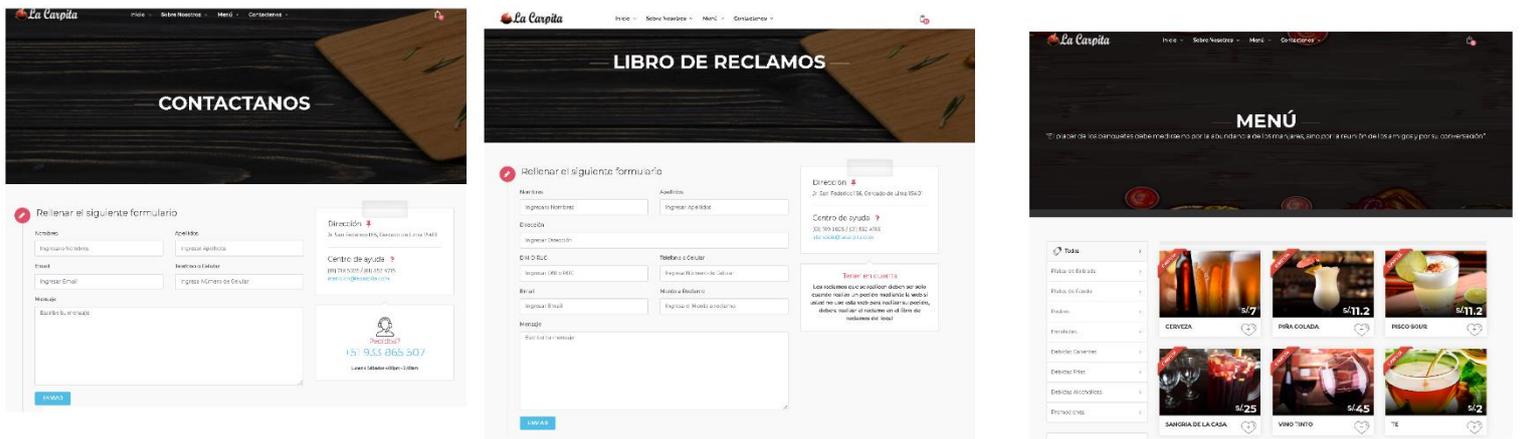
<?php include("../libs/header.php"); ?>

<section class="parallax-window" data-parallax="scroll" data-image-src="../img/slides/slide_2.jpg" data-natural-width="1400" data-natural-height="470">
  <div class="parallax-content-1">
    <div class="animated fadeInDown">
      <h1>Menú</h1>
      <p>"El placer de los banquetes debe medirse no por la abundancia de los manjares, sino por la reunión de los amigos y por su conversación".</p>
    </div>
  </div>
</section>
<!-- End Section -->

```

Elaboración: Propia

Figura 68 : Acceso al Sistema Web RF20

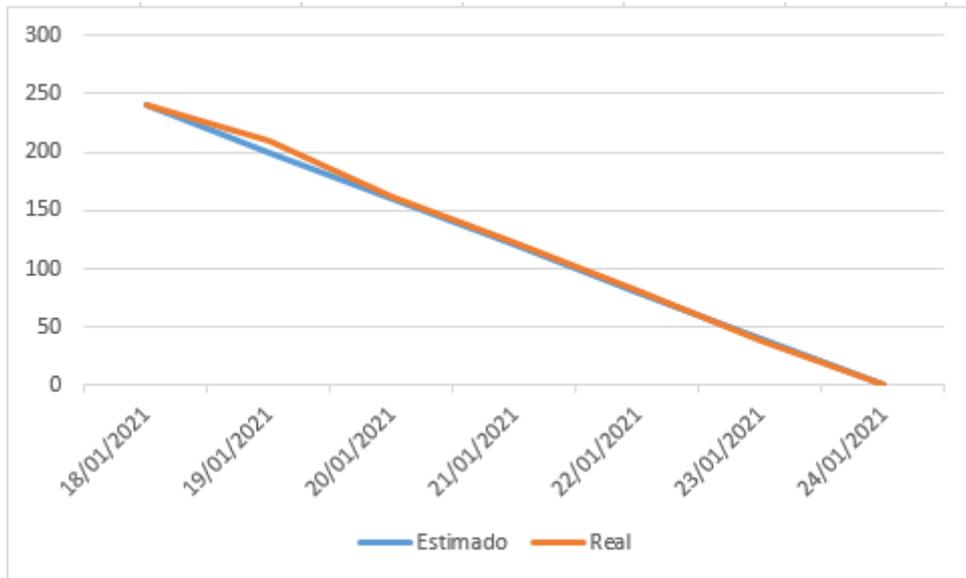


Elaboración: Propia

Burndown Chart Sprint 4

Se aprecia que la línea celeste, es la estimación de cómo debería haberse realizado el Sprint y en la línea naranja vemos como se ha ido efectuando el desarrollo del Sprint.

Burndown Chart Sprint 4



Elaboración: Propia

Desarrollo del Sprint 5

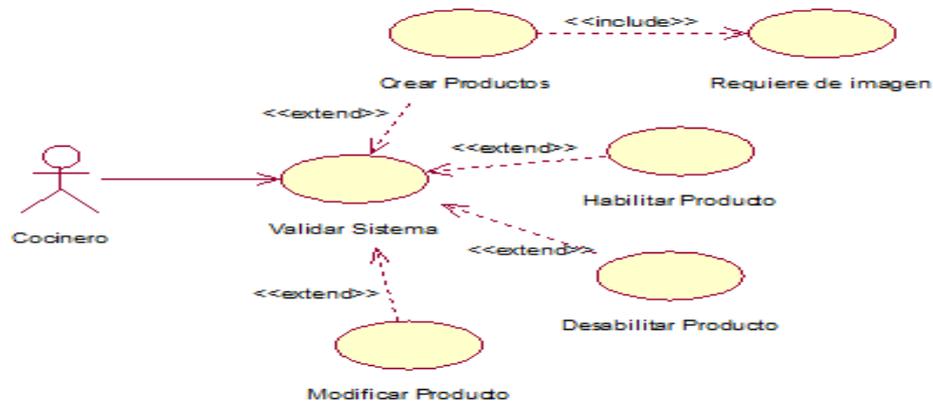
Tabla 30: Sprint 5

SPRINT	REQUERIMIENTOS FUNCIONALES	HISTORIA	TE	TR	P
SPRINT 5	El sistema permitir al cocinero poder crear nuevos productos.	H006	2	2	1
	El sistema debe permitir al cocinero habilitar o deshabilitar los productos.	H006	1	1	2
	El sistema debe permitir al cocinero poder modificar el nombre, precio y descripción del producto.	H006	2	2	2
	El sistema no debe permitir que se creen nuevos productos sin tener una imagen.	H006	2	2	2

Elaboración: Propia

Análisis de Sprint 5

Figura 69: Diagrama de caso de uso del Sprint 5



Elaboración: Propia

Figura 70: Diseño del Prototipo RF21

La Carpita Bienvenido Gestión de Pedidos Gestión de Productos Cerrar Sesión

----- GESTION DE PRODUCTOS-----

Añadir Productos

Nombre del Producto

Productos Activos

EDITAR	COD	PRODUCTO	PRECIO	TIPO	ESTADO
	XXX	XXX	XXX	XXX	ACTIVO <input type="checkbox"/>
	XXX	XXX	XXX	XXX	ACTIVO <input type="checkbox"/>
	XXX	XXX	XXX	XXX	ACTIVO <input type="checkbox"/>
	XXX	XXX	XXX	XXX	ACTIVO <input type="checkbox"/>

Productos inactivos

COD	PRODUCTO	PRECIO	TIPO	ESTADO

Nombre del Producto

Descripción del Producto

Tipo de Producto

Precio Total

Ingresar imagen

 No se eligió en archivo

La Carpita

"El fuego es magia. Vuelve carne en joyas. Escucha con atención el crepitar del carbón y escucharás aplausos, que adelantan los nuestros al asador"

atención@lacarpita.com

Nuestra Empresa
 Quienes Somos
 Nuestra Carta
 Contáctanos
 Personal
 Libro de
 Reclamaciones

Suscripción
 Recibe todas nuestras
 nuevas promociones y
 combos.

+01 552 47 15

Elaboración: Propia

Figura 71: Código del RF21

```

<div class="container margin_60">
  <div class="row">
    <aside class="col-lg-4">
      <div class="box style_1 expose">
        <form action="./controller/productosController.php?op=crearProductos" method="post" id="f_inicio" name="f_inicio" enctype="multipart/form-data">
          <h3 class="inner">Añadir Productos </h3>
          <div class="form-group">
            <label>Nombre del Producto</label>
            <input type="text" class="form-control" onKeyUp="this.value = this.value.toUpperCase();" name="datos[]" placeholder="Escribir Nombre" required>
          </div>
          <div class="form-group">
            <label>Descripción del producto</label>
            <textarea name="datos[]" placeholder="Escriba Descripción" class="form-control" required></textarea>
          </div>
          <div class="form-group">
            <label>Tipo de Producto</label>
            <select class="form-control" name="datos[]" id="listadoTipoProducto">
          </select>

```

Elaboración: Propia

Figura 72: Acceso al Sistema Web RF21

The screenshot displays the 'Gestión de Productos' interface for 'La Carpita'. At the top, there is a navigation menu with options: 'Bienvenido', 'Gestión de Pedidos', 'Gestión de Productos', and 'Cerrar Sesión'. The main header reads 'GESTIÓN DE PRODUCTOS'. On the left, a sidebar contains a 'Añadir Productos' form with fields for 'Nombre del Producto', 'Descripción del producto', 'Tipo de Producto' (set to 'Bebidas Frías'), 'Precio Total', and 'Escribir Precio'. Below the form is an 'ENVIAR' button. The main content area is divided into two sections: 'Productos Activos' and 'Productos Inactivos'. The 'Productos Activos' section features a table with columns for 'EDITAR', 'COD', 'PRODUCTO', 'PRECIO', 'TIPO', and 'ESTADO'. The table lists 19 items, including 'Chicha Moreada 1LT', 'Linaza 1LT', 'Casaca de 1.5 LT', 'Frozen de Maracuya', 'Frozen de Limon', 'Agua Mineral', 'Anticuchos', 'Panocha', 'Rachi', 'Mollejita', 'Chorizo Argentino', 'Ajitás Picantes', 'Entrada de Casa', 'Toqueños', 'Piernitas BBQ', 'Pollo a la Plancha', and 'Chuleta'. Each item has an 'EDITAR' icon and an 'ACTIVO' toggle switch. The 'Productos Inactivos' section is currently empty. The footer includes the 'La Carpita' logo, contact information ('atencion@lacarpita.com'), a 'Nuestra Empresa' section, and a 'Suscripción' form with a 'SUSCRIBIRSE' button and a phone number '+01 552 47 15'.

Elaboración: Propia

Figura 73: Diseño del Prototipo RF22



Elaboración: Propia

Figura 74: Código del RF22

```

<!--/box_style_1 -->
</aside>
<div class="col-lg-8" id="single_tour_desc">
  <h2 class="inner">Productos Activos</h2>
  <div class="col-lg-12" id="listaProductosActivos">
  </div>
  <h2 class="inner">Productos Inactivos</h2>
  <div class="col-lg-12" id="listaProductosInactivo">
  </div>
</div>
<!--End single_tour_desc-->

```

Elaboración: Propia

Figura 75: Acceso al Sistema Web RF22

La Carpita Bienvenido - Gestión de Pedidos - Gestión de Productos - Cerrar Sesión

GESTIÓN DE PRODUCTOS

- Añadir Productos -

Nombre del Producto

Descripción del producto

Tipo de Producto

Precio Total

Ingresar imagen
 Ningún archivo adjuntado

ENVIAR

Productos Activos

EDITAR	COD	PRODUCTO	PRECIO	TIPO	ESTADO
	BF0001	Chicha Morada 1LT	7	Bebidas Frias	ACTIVO
	BF0002	Linaza 1LT	7	Bebidas Frias	ACTIVO
	BF0003	Caseaca de 1.5 LT	8	Bebidas Frias	ACTIVO
	BF0004	Frozen de Maracuya	13.2	Bebidas Frias	ACTIVO
	BF0005	Frozen de Limon	13.2	Bebidas Frias	ACTIVO
	BF0006	Agua Mineral	2.2	Bebidas Frias	ACTIVO
	PE0001	Anticuchos	11.4	Platos de Entrada	ACTIVO
	PE0002	Pancita	9	Platos de Entrada	ACTIVO
	PE0003	Rachi	9.5	Platos de Entrada	ACTIVO
	PE0004	Mollejita	9	Platos de Entrada	ACTIVO
	PE0005	Chorizo Argentino	9.6	Platos de Entrada	ACTIVO
	PE0006	Alitas Picantes	12.5	Platos de Entrada	ACTIVO
	PE0007	Entrada de Casa	24.8	Platos de Entrada	ACTIVO
	PE0008	Tequeños	8.4	Platos de Entrada	ACTIVO
	PE0009	Piernitas BBQ	11.9	Platos de Entrada	ACTIVO
	PF0001	Pollo a la Plancha	23.5	Platos de Fondo	ACTIVO
	PF0002	Chuleta	25.6	Platos de Fondo	ACTIVO

Productos Inactivos

COO	PRODUCTO	PRECIO	TIPO	ESTADO
-----	----------	--------	------	--------

La Carpita
"El fuego es magia. Vuelve carne en joyas. Escucha con atención el crepitar del carbón y escuchará aplausos, que adelantan los nuestros al asador"

atencion@lacarpita.com

Nuestra Empresa
Quiénes Somos
Nuestra Carta
Contactanos
Personal
Libro de Reclamaciones

Suscripción
Recibe todas nuestras nuevas promociones y combos.

+01 552 47 15

Escribir tu correo

SUSCRIBIRSE

Elaboración: Propia

Figura 76: Diseño del Prototipo RF23



Elaboración: Propia

Figura 77: Código del RF23

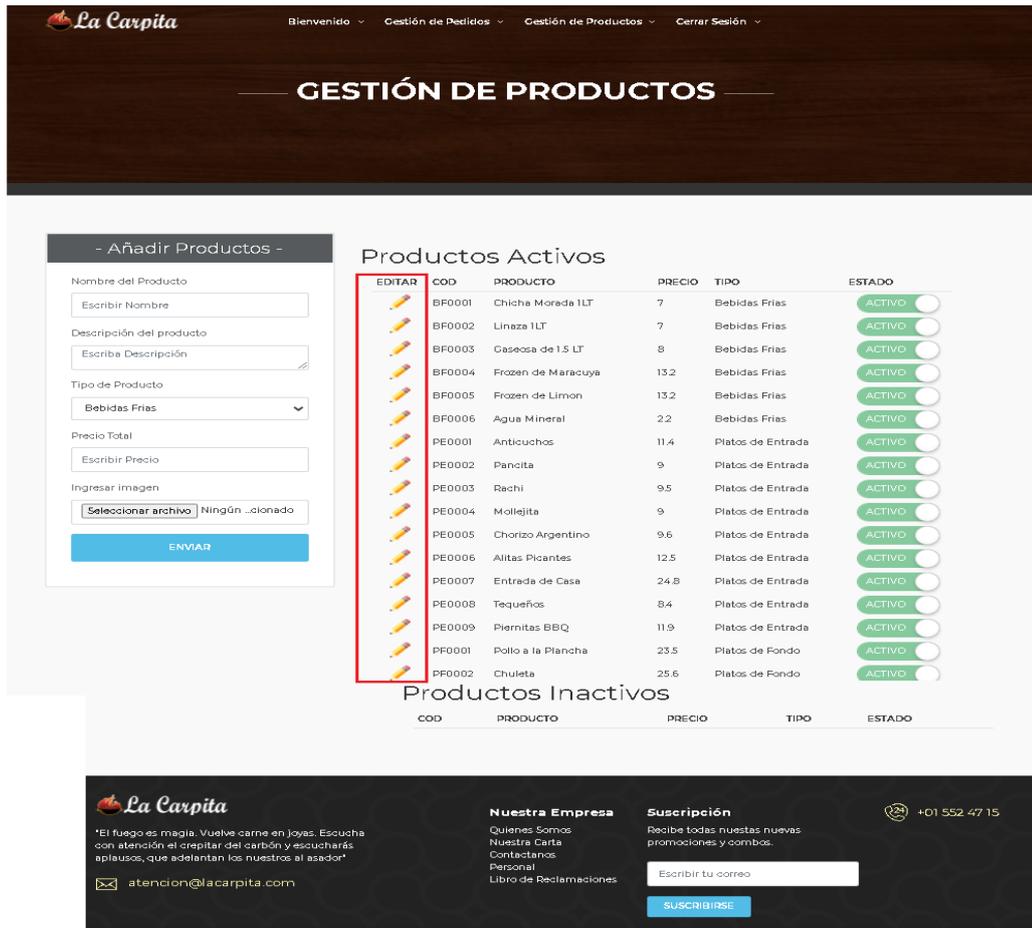
```

<!-- Modal Review -->
<div class="modal fade" id="myReview" tabindex="-1" role="dialog" aria-labelledby="myReviewLabel" aria-hidden="true">
  <div class="modal-dialog">
    <div class="modal-content">
      <div class="modal-header">
        <h4 class="modal-title" id="myReviewLabel">Edición del Producto</h4>
        <button type="button" class="close" data-dismiss="modal" aria-label="Close"><span aria-hidden="true">&times;</span></button>
      </div>
      <div class="modal-body">
        <div class="form-group" id="mensajeprod">
          </div>
        <form method="post" action=" ../controller/productosController.php?op=editarProducto" id="FormEditarProducto">
          <div class="row">
            <div class="col-md-12">
              <div class="form-group">
                <input type="hidden" id="codprod" name="datos[]">
                <label>Nombre del Producto</label>
                <input name="datos[]" id="nombreprod" type="text" placeholder="Escribir nombre del producto" class="form-control" onKeyUp="this.value = this.value.toUpperCase();" required><br>
                <label>Descripción</label>
                <textarea name="datos[]" id="descurod" placeholder="Escriba Descripción" class="form-control" maxlength="300" required></textarea><br>
                <label>Precio</label>
                <input name="datos[]" id="preprod" type="text" placeholder="Escriba Precio" class="form-control" onkeypress="return justNumbers(event);" required>
              </div>
            </div>
          </div>
          <input type="submit" value="Enviar" class="btn_1" id="BtnEditarProducto">
        </form>
      </div>
    </div>
  </div>
</div>
<!-- End modal review -->

```

Elaboración: Propia

Figura 78: Acceso al Sistema Web RF23



Elaboración: Propia

Figura 79: Diseño del Prototipo RF24



Elaboración: Propia

Figura 80: Código del RF24

```

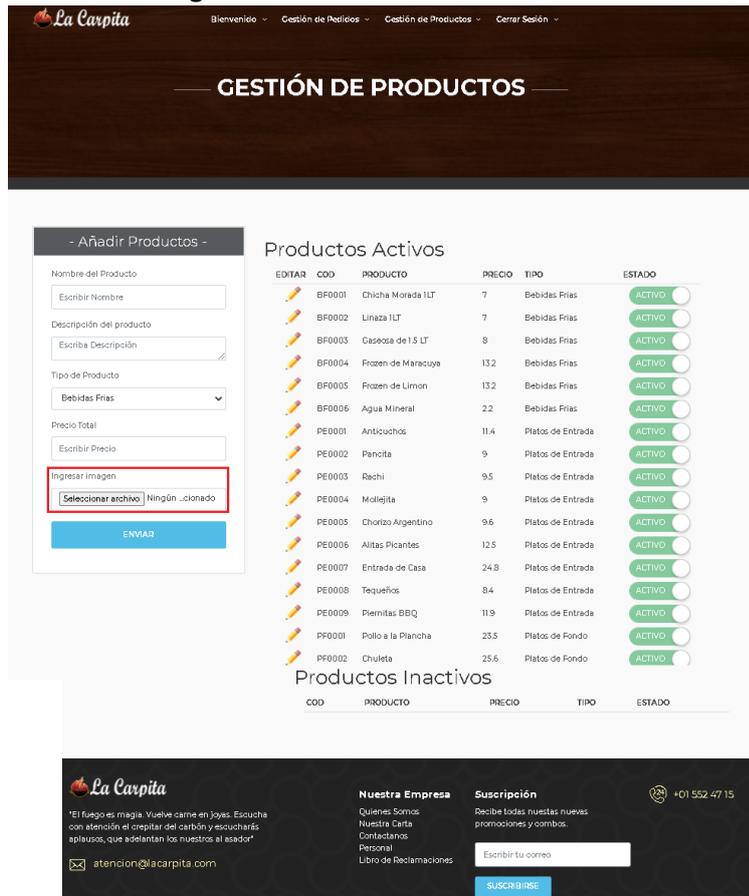
<!-- End Position -->

<div class="container margen_60">
  <div class="row">
    <div class="col-lg-4">
      <div class="box_style_1 expose">
        <form action=".."Controller/productosController.php?op=crearProductos" method="post" id="f_inicio" name="f_inicio" enctype="multipart/form-data">
          <h3 class="inner">- Añadir Productos -</h3>
          <div class="form-group">
            <label>Nombre del Producto</label>
            <input type="text" class="form-control" onKeyUp="this.value = this.value.toUpperCase();" name="datos[]" placeholder="Escribir Nombre" required>
          </div>
          <div class="form-group">
            <label>Descripción del producto</label>
            <textarea name="datos[]" placeholder="Escriba Descripción" class="form-control" required></textarea>
          </div>
          <div class="form-group">
            <label>Tipo de Producto</label>
            <select class="form-control" name="datos[]" id="listadoTipoProducto">
            </select>
          </div>
          <div class="form-group">
            <label>Precio Total</label>
            <input type="text" class="form-control" id="name_contact" onkeypress="return justNumbers(event);" name="datos[]" placeholder="Escribir Precio" required>
          </div>
          <div class="form-group">
            <label>Ingresar imagen</label>
            <input type="file" class="form-control" name="imagen" accept="image/jpeg,image/jpg" />
          </div>
          <input type="submit" value="Enviar" class="btn_login">
        </form>
      </div>
    </div>
  </div>
<!--/box_style_1 -->

```

Elaboración: Propia

Figura 81: Acceso al Sistema Web RF24

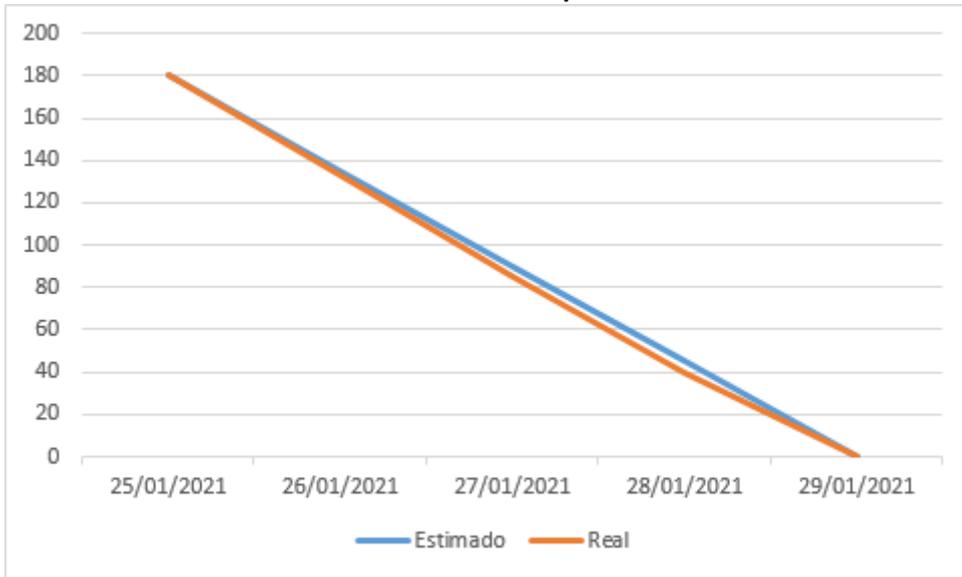


Elaboración: Propia

Burndown Chart Sprint 5

Se aprecia que la línea celeste, es la estimación de cómo debería haberse realizado el Sprint y en la línea naranja vemos como se ha ido efectuando el desarrollo del Sprint.

Burndown Chart Sprint 5



Elaboración: Propia

Desarrollo del Sprint 6

Tabla 31: Sprint 6

SPRINT	REQUERIMIENTOS FUNCIONALES	HISTORIA	TE	TR	P
SPRINT 6	El sistema debe mostrar los reportes de las ventas del día, los productos que se vendieron en el día y los usuarios que realizaron un pedido.	H007	3	2	1
	El sistema debe tener un buscador para los reportes	H007	2	1	2
	El sistema debe permitir al administrador poder descargar el reporte en un Excel.	H007	1	1	2

Elaboración: Propia

Análisis de Sprint 6

Figura 82: Diagrama de caso de uso del Sprint 6



Elaboración: Propia

Figura 83: Diseño del Prototipo RF25



Elaboración: Propia

Figura 84: Código del RF25

```

<!-- End Section hero_2 -->

<main>
  <div class="container margin_60">
    <h1>Reporte de Ventas</h1>
    <div class="col-lg-8">
      <div>
        <input type="text" id="buscador" class="form-control" placeholder="Escribir el tipo de comprobante o fecha que desea buscar">
      </div>
    </div>
    <br>
    <div id="listado_reporte_ventas">
    </div>
  </div>
  <!--End row -->
</div>
<!--End container -->
</main>
<!-- End main -->

```

Elaboración: Propia

Figura 85: Acceso al Sistema Web RF25

La Carpita Bienvenido Gestión de Usuarios Gestión de Reportes Cerrar Sesión

GESTIÓN DE USUARIOS

Reporte de Ventas

2021-02

CODIGO	COMPROBANTE	FECHA VENTA	NUMERO	SUB_TOTAL	IGV	TOTAL	ESTADO	DETALLES
1	BOLETA	2021-02-18	000001	25.85	5.67	31.5	Entregado	
3	BOLETA	2021-02-21	000002	56.09	12.31	68.4	Entregado	
4	BOLETA	2021-02-28	000003	45.26	9.94	55.2	Entregado	
5	BOLETA	2021-02-28	000004	122.59	26.91	149.5	Entregado	
6	BOLETA	2021-02-28	000005	6.56	1.44	8	Entregado	
7	BOLETA	2021-02-28	000006	78.64	17.26	95.9	Entregado	
8	BOLETA	2021-02-28	000007	57.15	12.55	69.7	Entregado	
9	BOLETA	2021-02-28	000008	22.3	4.9	27.2	Entregado	
11	BOLETA	2021-02-28	000009	42.89	9.41	52.3	Entregado	
12	BOLETA	2021-02-28	000010	55.51	12.19	67.7	Entregado	
10	FACTURA	2021-02-28	000002	169.58	37.22	206.8	Entregado	

Exportar a excel

La Carpita

"El fuego es magia. Vuelve carne en joyas. Escucha con atención el crepitar del carbón y escucharás aplausos, que adelantan los nuestros al asador"

atencion@lacarpita.com

Nuestra Empresa
Quienes Somos
Nuestra Carta
Contáctanos
Personal
Libro de Reclamaciones

Suscripción
Recibe todas nuestras nuevas promociones y combos.

+01 552 47 15

Escribir tu correo

SUSCRIBIRSE

Elaboración: Propia

Figura 86: Diseño del Prototipo RF26

La Carpita Bienvenido Gestión de Usuario Gestión de Reportes Cerrar Sesión

----- REPORTE DE VENTAS -----

Reporte por Ventas

CODIGO	COMPROBANTE	FECHA VENTA	NUMERO	SUB_TOTAL	IGV	TOTAL	ESTADO	DETALLES
1	Boleta	AA/MM/DD	xxx	xxx	xxx	xxx	entregado	
2	Boleta	AA/MM/DD	xxx	xxx	xxx	xxx	entregado	
3	Boleta	AA/MM/DD	xxx	xxx	xxx	xxx	entregado	
4	Boleta	AA/MM/DD	xxx	xxx	xxx	xxx	entregado	
5	Boleta	AA/MM/DD	xxx	xxx	xxx	xxx	entregado	

Exportar a Excel

Detalles de la venta

NOMBRE DEL PRODUCTO	FECHA PEDIDO	CANTIDAD	TOTAL
Linaza 1LT	AA/MM/DD	xxx	xxx
Pollo a la Plancha	AA/MM/DD	xxx	xxx
Chicha Morada 1LT	AA/MM/DD	xxx	xxx
Chuleta	AA/MM/DD	xxx	xxx

Close

La Carpita

"El fuego es magia. Vuelve carne en joyas. Escucha con atención el crepitar del carbón y escucharás aplausos, que adelantan los nuestros al asador"

atencion@lacarpita.com

Nuestra Empresa
Quienes Somos
Nuestra Carta
Contáctanos
Personal
Libro de Reclamaciones

Suscripción
Recibe todas nuestras nuevas promociones y combos.

+01 552 47 15

Escribir tu correo

suscribirse

Elaboración: Propia

Figura 87: Código del RF26

```
?php include("../libs/header.php"); ??  
  
<section id="hero_2">  
  <div class="intro title">  
    <h1>Gestión de Usuarios</h1>  
  </div>  
  <!-- End intro-title -->  
</section>  
<!-- End Section hero_2 -->  
  
<main>  
  <div class="container margin 60">  
    <h1>Reporte de Ventas</h1>  
    <div class="col-lg-8">  
      <div>  
        <input type="text" id="buscador" class="form-control" placeholder="Escribir el tipo de comprobante o fecha que desea buscar">  
      </div>  
      <br>  
      <div id="listado_reporte_ventas">  
      </div>  
    <!--End row -->  
  </div>  
<!--End container -->
```

Elaboración: Propia

Figura 88: Acceso al Sistema Web RF26

La Carpita

Bienvenido - Gestión de Usuarios - Gestión de Reportes - Cerrar Sesión

GESTIÓN DE USUARIOS

Reporte de Ventas

2021-02

CODIGO	COMPROBANTE	FECHA VENTA	NUMERO	SUB_TOTAL	ICV	TOTAL	ESTADO	DETALLES
1	BOLETA	2021-02-18	000001	25.83	5.67	31.5	Entregado	🔍
3	BOLETA	2021-02-21	000002	56.09	12.31	68.4	Entregado	🔍
4	BOLETA	2021-02-28	000003	45.26	9.94	55.2	Entregado	🔍
5	BOLETA	2021-02-28	000004	122.59	26.91	149.5	Entregado	🔍
6	BOLETA	2021-02-28	000005	6.56	1.44	8	Entregado	🔍
7	BOLETA	2021-02-28	000006	78.64	17.26	95.9	Entregado	🔍
8	BOLETA	2021-02-28	000007	57.15	12.55	69.7	Entregado	🔍
9	BOLETA	2021-02-28	000008	22.3	4.9	27.2	Entregado	🔍
11	BOLETA	2021-02-28	000009	42.89	9.41	52.3	Entregado	🔍
12	BOLETA	2021-02-28	000010	55.51	12.19	67.7	Entregado	🔍
10	FACTURA	2021-02-28	000002	169.58	37.22	206.8	Entregado	🔍

Exportar a excel

La Carpita

"El fuego es magia. Vuélvete carne en joyas. Escucha con atención el crujir del carbón y escuchará aplausos, que adelantan los nuestros al asador"

atencion@lacarpita.com

Nuestra Empresa
Quiénes Somos
Nuestra Carta
Contactanos
Personal
Libro de Reclamaciones

Suscripción
Recibe todas nuestras nuevas promociones y combos.

+01 552 47 15

Escribir tu correo

SUSCRIBIRSE

Elaboración: Propia

Figura 89: Diseño del Prototipo RF27



Elaboración: Propia

Figura 90: Código del RF27

```

<?php
session_start();

if(isset($_SESSION["buscador"])){
    $buscador=$_SESSION["buscador"];
}

header('Content-type: application/xlsx');
$filename = "reporte_ventas".date('Ynd')." ".xls";
header('Content-Disposition: attachment; filename='.$filename);

require '../ds/GestionBD.php';

$fecha=date("Y-m-d");
$gbd = GestionBD::getInstancia(); //Instanciar y conectar
$sql = "SELECT * FROM reporteventas WHERE ESTA_VENT=3 AND FEC_VENT='".$fecha."'";
$sql2="SELECT SUM(TOTA_VENT) FROM reporteventas WHERE ESTA_VENT=3 AND FEC_VENT='".$fecha."'";
if (isset($buscador) and $buscador!="") {
    $sql = "SELECT * FROM reporteventas WHERE FEC_VENT LIKE '%$buscador%' OR DES_COMPRO LIKE '%$buscador%' AND ESTA_VENT=3";
    $sql2="SELECT SUM(TOTA_VENT) FROM reporteventas WHERE ESTA_VENT=3 AND FEC_VENT LIKE '%$buscador%' OR DES_COMPRO LIKE '%$buscador%'";
}
$resultado = $gbd->ejecutarConsulta($sql);
$resultado2 = $gbd->ejecutarConsulta($sql2);

??
<h4 align="center"><strong>Reporte de Ventas</strong></h4>
<br>
<table border="1">
<tr>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 100px;">Codigo Venta</th>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 150px;">Tipo Comprobante</th>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 120px;">Fecha Venta</th>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 70px;">Numero</th>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 110px;">Sub Total</th>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 90px;">IGV</th>
<th style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold; width: 70px;">Total</th>
</tr>
<?php foreach($resultado as $filas) { ??
<tr>
<td style="text-align:center; border:1px;"><?php echo $filas[0]; ??</td>
<td style="text-align:center; border:1px;"><?php echo $filas[1]; ??</td>
<td style="text-align:center; border:1px;"><?php echo $filas[2]; ??</td>
<td style="text-align:center; border:1px;"><?php echo $filas[3]; ??</td>
<td style="text-align:center; border:1px;"><?php echo number_format($filas[4],2); ??</td>
<td style="text-align:center; border:1px;"><?php echo number_format($filas[5],2); ??</td>
<td style="text-align:center; border:1px;"><?php echo number_format($filas[6],2); ??</td>
</tr>
<?php } ??
<tr>
<td style="border:0px;"></td>
<td style="border:0px;"></td>
<td style="border:0px;"></td>
<td style="border:0px;"></td>
<td style="border:0px;"></td>
<td style="background-color:blue; color:white; border:1px; text-align:center; font-weight:bold;">Suma Total</td>
<td style="text-align:center; font-weight:bold; border:1px;">
<?php foreach($resultado2 as $filas2) { ??

```

Elaboración: Propia

Figura 91: Acceso al Sistema Web RF27

La Carpita Bienvenido ▾ Gestión de Usuarios ▾ Gestión de Reportes ▾ Cerrar Sesión ▾

GESTIÓN DE USUARIOS

Reporte de Ventas

2021-02

CODIGO	COMPROBANTE	FECHA VENTA	NUMERO	SUB_TOTAL	ICV	TOTAL	ESTADO	DETALLES
1	BOLETA	2021-02-18	000001	25.83	5.67	31.5	Entregado	
3	BOLETA	2021-02-21	000002	56.09	12.31	68.4	Entregado	
4	BOLETA	2021-02-28	000003	45.26	9.94	55.2	Entregado	
5	BOLETA	2021-02-28	000004	122.59	26.91	149.5	Entregado	
6	BOLETA	2021-02-28	000005	6.56	1.44	8	Entregado	
7	BOLETA	2021-02-28	000006	78.64	17.26	95.9	Entregado	
8	BOLETA	2021-02-28	000007	57.15	12.55	69.7	Entregado	
9	BOLETA	2021-02-28	000008	22.3	4.9	27.2	Entregado	
11	BOLETA	2021-02-28	000009	42.89	9.41	52.3	Entregado	
12	BOLETA	2021-02-28	000010	55.51	12.19	67.7	Entregado	
10	FACTURA	2021-02-28	000002	169.58	37.22	206.8	Entregado	

[Exportar a excel](#)

La Carpita
"El fuego es magia. Vuelve carne en joyas. Escucha con atención el crepitar del carbón y escucharás aplausos, que adelantan los nuestros al asador"
✉ atención@lacarpita.com

Nuestra Empresa
Quienes Somos
Nuestra Carta
Contactanos
Personal
Libro de Reclamaciones

Suscripción
Recibe todas nuestras nuevas promociones y combos.

[SUSCRIBIRSE](#)

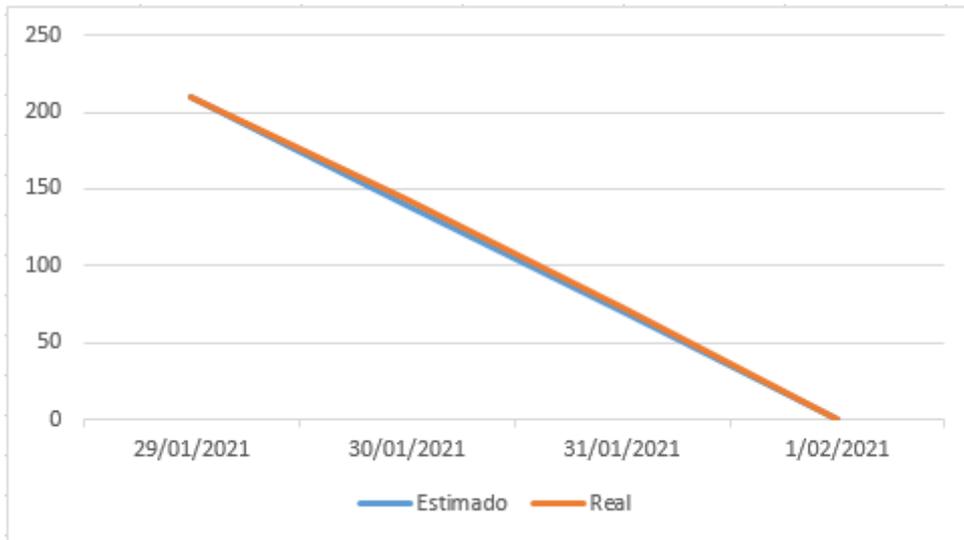
+01 552 47 15

Elaboración: Propia

Burndown Chart Sprint 6

Se aprecia que la línea celeste, es la estimación de cómo debería haberse realizado el Sprint y en la línea naranja vemos como se ha ido efectuando el desarrollo del Sprint.

Burndown Chart Sprint 6



Elaboración: Propia