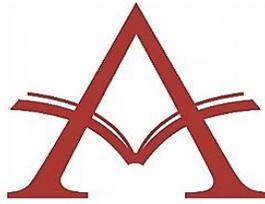


UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE COMPUTACIÓN Y
SISTEMAS**

TESIS

**DESARROLLO DE UN SOFTWARE DE VENTAS PARA
OPTIMIZAR LA GESTIÓN PRODUCTIVA EN LA
EMPRESA IMPORTACIONES IVALUX E.I.R.L. LIMA,
2022**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO EN
COMPUTACIÓN Y SISTEMAS**

AUTOR:

MARCELO BERMUDEZ FERNANDO GREGORIO
CODIGO ORCID: 0000-0001-6467-3640

ASESOR:

Dr. NEGRÓN MARTÍNEZ CONSUELO CARMEN
CODIGO ORCID: 0000-0001-6911-8101

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y
GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN**

LIMA, PERÚ

FEBRERO, 2022

Dedicatoria

A mi madre, hermanos y familiares por el apoyo constante en cuanto mi formación profesional lleno de esfuerzo y sacrificio, para todos ellos con mucha humildad.

Agradecimiento

A todas las personas que estuvieron presentes en este camino largo que me tocó recorrer, tanto amigos(as) como familiares por el apoyo desinteresado hacia mi persona, así mismo agradezco a Dios y a la vida por brindarme la oportunidad de cumplir este sueño.

Resumen

El siguiente trabajo investigativo nace como solución a la problemática por la que atraviesa la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. en cuanto la gestión de sus ventas de manera automatizada, esta problemática dificulta a la empresa realizar ventas de manera rápida y segura a sus clientes que acuden por la adquisición de un producto.

En el capítulo I, se explica detalladamente el problema existente en la organización Importaciones Ivalux e.i.r.l la cual permitió realizar la siguiente investigación, debido que el proceso de las ventas se realizaba de manera manual, así mismo los comprobantes de venta tales como boleta y factura se emitían en formatos de hojas físicas impresas, las cuales no garantizaban seguridad ni confianza en cuanto los montos ingresados pudiendo ser alterados de manera voluntaria o por errores a la hora de ingresar los datos, por otro lado la falta de control de los productos generaba un escasez en el stock de los productos dificultando las ventas del día. También en este capítulo se muestra la metodología que se empleó para el diseño del software la metodología RUP, junto con el lenguaje de programación V. Studio 2012, así mismo el modelado de la base de datos fue mediante SQL Server 2012.

En el capítulo II, se investigó distintos trabajos de tesis que nos sirvió como guía en el tema a desarrollar por tener un parecido o similitud a nuestra investigación, así mismo se abordó los principales conceptos y teorías relacionadas con las variables dependiente e independiente.

En el capítulo III, se describe la metodología planteada en la investigación la cual fue de un enfoque cuantitativo con un diseño experimental y pre-experimental de tipo aplicada, así mismo la población estuvo conformada por 9 empleados de la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l, la técnica empleada para la recolección de los datos fue la encuesta junto con el instrumento el cuestionario, así mismo se midió la homogeneidad y valides de los datos recolectados mediante

Alfa de Cronbach dado que las los ítems empleados en las preguntas del cuestionario tanto para la variable dependiente como la variable independiente fueron mayores a 2 , por otro lado para validar la confiabilidad de datos se propuso un valor mínimo de confiabilidad del 70 % (0,70).

En el capítulo IV, se llevó acabo un análisis descriptivo de los resultados tanto de la variable dependiente e independiente con sus respectivas dimensiones donde se alcanzó los siguientes resultados para va variable independiente (software de ventas), el 20% de los encuestados indicó un nivel bajo, mientras que un 80 % indicó un nivel alto, así mismo los resultados para la variable dependiente (gestión productiva), en el pretest el 55.55 % indicó nivel bajo y el 44.44% indicó nivel medio, por otro lado en el caso del postest el 77.78 % indicó un nivel alto y un 22.22 % indico un nivel medio.

Palabra Clave: gestión productiva, gestión de ventas, proceso de ventas, stock, control de productos, software, base de datos.

Abstract

The following investigative work was born as a solution to the problem that the company Importaciones Ivalux e.i.r.l. Regarding the management of its sales in an automated manner, this problem makes it difficult for the company to make sales quickly and safely to its customers who come for the acquisition of a product.

In chapter I, the existing problem in the organization Importaciones Ivalux e.i.r.l is explained in detail, which helped to carry out the following investigation, due to the fact that the sales process was carried out manually, as well as the sales receipts such as ticket and Invoices were issued in printed physical sheet formats, which did not guarantee security or confidence in that the amounts entered could be altered voluntarily or due to errors when entering the data, on the other hand, the lack of control of the products generated a shortage in the stock of the products that hinder the sales of the day. This chapter also shows the methodology that was used for software modeling, the RUP methodology, together with the programming language V. Studio 2012, likewise the modeling of the database was through SQL Server 2012.

In chapter II, different thesis works were investigated that served as a guide in the topic to be developed because they have a resemblance or similarity to our research, as well as the main concepts and theories related to the dependent and independent variables.

In chapter III, the methodology proposed in the research is described, which was of a quantitative approach with an experimental and pre-experimental design of an applied type, likewise the population was made up of 9 employees of the company Importaciones Ivalux e.i.r.l, the technique used for data collection was the survey together with the questionnaire instrument, likewise the homogeneity and validity of the data collected was measured by Cronbach's Alpha given that the items used in the questions of the questionnaire for both the dependent variable and independent

variable were greater than 2 , on the other hand, to validate data reliability, a minimum reliability value of 70% (0.70) was proposed.

In chapter IV, a descriptive analysis of the results of both the dependent and independent variable with their respective dimensions was carried out, where the following results were reached for the independent variable (sales software), 20% of the respondents indicated a level low, while 80% indicated a high level, likewise the results for the dependent variable (productive management), in the pretest 55.55% indicated low level and 44.44% indicated medium level, on the other hand in the case of the posttest 77.78% indicated a high level and 22.22% indicated a medium level.

Keywords: production management, sales management, sales process, stock, product control, software, database.

Tabla de Contenido

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Resumen.....	iv
Palabra Clave: gestión productiva, gestión de ventas, proceso de ventas, stock, control de productos, software, base de datos.....	v
Abstract.....	vi
Keywords: production management, sales management, sales process, stock, product control, software, database.....	vii
Tabla de Contenido.....	viii
Lista de Tablas.....	x
Lista de Figuras.....	xii
Introducción.....	1
Capítulo I: Problema de la Investigación.....	3
1.1 Descripción de la Realidad Problemática.....	4
1.2 Planteamiento del Problema.....	13
1.2.1 Problema general.....	13
1.2.2 Problemas específicos.....	13
1.3 Objetivos de la Investigación.....	13
1.3.1 Objetivo general.....	13
1.3.2 Objetivos específicos.....	13
1.4 Justificación e Importancia.....	14
1.5 Limitaciones.....	104
Capítulo II: Marco Teórico.....	105
2.1 Antecedentes.....	106
2.1.1 Internacionales.....	106
2.1.2 Nacionales.....	108
2.2 Bases Teóricas.....	110
2.3 Definición de Términos Básicos.....	113
Capítulo III: Metodología de la Investigación.....	115
3.1 Enfoque de la Investigación.....	116

3.2 Variables	116
3.2.1 Operacionalización de las Variables.....	116
3.3 Hipótesis	117
3.3.1 Hipótesis general	117
3.3.2 Hipótesis específicas	118
3.4 Tipo de Investigación.....	118
3.5 Diseño de Investigación	118
3.6 Población y Muestra	119
3.6.1 Población.....	119
3.6.2 Muestra.....	119
3.7 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	119
Capítulo IV: Resultados	124
4.1 Análisis de los Resultados	125
4.2 Discusiones	139
Conclusiones.....	141
Recomendaciones	142
Referencias.....	144
Apéndice	146
Apéndice 1: Manual de usuario.	147
Apéndice 2: Base de datos recolectado.....	213
Apéndice 3: Matriz de consistencia	215
Apéndice 4: Cuestionario de validación de experto de la variable independiente: Software de ventas	217
Apéndice 5: Cuestionario de validación de experto de la variable dependiente: Gestión	226
Productiva	226
Apéndice 6: Cuestionario de la variable independiente: Software de ventas	233
Apéndice 7: Cuestionario de la variable dependiente: Gestión productiva	234
Apéndice 8: Presupuesto.....	236
Apéndice 9: Cronograma de Actividades del proyecto.	237
Apéndice 10: Carta de autorización emitida por la empresa por el desarrollo del sistema	239

Lista de Tablas

Tabla 1. <i>Acta de constitución del proyecto</i>	16
Tabla 2. <i>Matriz de calidad de: Desarrollo de software de ventas.</i>	20
Tabla 3. <i>Matriz de riesgos.</i>	22
Tabla 4. <i>Matriz de interesados de la investigación.</i>	23
Tabla 5. <i>Matriz de requerimientos funcionales.</i>	24
Tabla 6. <i>Matriz requerimientos no funcionales.</i>	26
Tabla 7. <i>Operacionalización de la Variable Independiente: Software de ventas</i>	116
Tabla 8. <i>Operacionalización de la Variable dependiente: Gestión productiva</i>	117
Tabla 9. <i>Población</i>	119
Tabla 10. <i>Ficha técnica de la recolección de datos de la variable independiente: Software de ventas</i>	120
Tabla 11. <i>Ficha técnica de la recolección de datos de la variable dependiente: Gestión productiva</i>	120
Tabla 12. <i>Resultados de validez de confiabilidad alfa de Cronbach para: Software de ventas</i> 122	122
Tabla 13. <i>Resultados de validez de confiabilidad alfa de Cronbach para: Gestión de ventas</i> . 122	122
Tabla 14. <i>Tabla de frecuencia de la variable Independiente: Software de Ventas</i>	125
Tabla 15. <i>Tabla de frecuencia de la dimensión 1: Seguridad</i>	126
Tabla 16. <i>Tabla de frecuencia de la dimensión 2: Usabilidad</i>	127
Tabla 17. <i>Tabla de frecuencia de la dimensión 3: Mantenibilidad</i>	128
Tabla 18. <i>Tabla de frecuencia de la dimensión 4: Fiabilidad</i>	129
Tabla 19. <i>Tabla de frecuencia de la dimensión 5: Portabilidad</i>	130
Tabla 20. <i>Tabla de frecuencia de la variable dependiente: Gestión productiva</i>	131

Tabla 21. <i>Tabla de frecuencia de la dimensión: Control de productos eléctricos</i>	132
Tabla 22. <i>Tabla de frecuencia de la dimensión: Control de compras del almacén</i>	133
Tabla 23. <i>Tabla de frecuencia de la dimensión: Control de ventas en tienda</i>	134
Tabla 24. <i>Resultados de la prueba de normalidad con Shapiro-Wilk variable: gestión productiva</i>	135
Tabla 25. <i>Resultado Prueba T para la variable dependiente gestión productiva.</i>	136
Tabla 26. <i>Resultado Prueba T para la dimensión 1 Control de productos eléctricos</i>	136
Tabla 27. <i>Resultado prueba de Wilcoxon para la dimensión 2 Control de compras del almacén</i>	137
Tabla 28. <i>Resultado prueba de Wilcoxon para la dimensión 3 Control de ventas en tienda</i>	138
Tabla 29. <i>Matriz de consistencia</i>	215
Tabla 30. <i>Presupuesto</i>	236
Tabla 31. <i>Cronograma de actividades</i>	237

Lista de Figuras

Figura 1. Sede de importaciones Ivalux E.I.R.L. lima (2022)	4
Figura 2. Diagrama de Ishikawa: Método de estratificación	6
Figura 3. Modelo de negocio Lean Canvas.....	7
Figura 4. Diagrama de flujo de Problema específico 1: Control de productos eléctricos.....	10
Figura 5. Diagrama de flujo de Problema específico 2: Control de compras del almacén	11
Figura 6. Diagrama de flujo de Problema específico 3: Control de ventas en tienda	12
Figura 7. Estructura de desglose de trabajo.	19
Figura 8. Diagrama general de caso de uso del negocio	27
Figura 9. Diagrama de actividad solicitar productos.	36
Figura 10. Diagrama de actividad verificar producto.	37
Figura 11. Diagrama de actividad pedir producto.....	38
Figura 12. Diagrama de actividad generar comprobante	39
Figura 13. Diagrama de actividad generar boleta.	40
Figura 14. Diagrama de Actividad generar factura.....	41
Figura 15. Diagrama de actividad generar venta	42
Figura 16. Diagrama de actividad entregar compra.....	43
Figura 17. Diagrama general de caso de uso de sistema.....	44
Figura 18. Diagrama de secuencia inicio de sesión.	71
Figura 19. Diagrama de secuencia registrar empleado.	72
Figura 20. Diagrama de secuencia crear usuario.	73
Figura 21. Diagrama de secuencia registrar proveedor.....	74
Figura 22. Diagrama de secuencia registrar producto.....	75

<i>Figura 23.</i> Diagrama de secuencia registrar compra.	76
<i>Figura 24.</i> Diagrama de secuencia registrar cliente.	77
<i>Figura 25.</i> Diagrama de secuencia generar factura.	78
<i>Figura 26.</i> Diagrama de secuencia generar boleta.	79
<i>Figura 27.</i> Diagrama de secuencia generar reporte empleado.	80
<i>Figura 28.</i> Diagrama de secuencia generar reporte boleta.	81
<i>Figura 29.</i> Diagrama de secuencia generar reporte factura.	82
<i>Figura 30.</i> Diagrama de secuencia reporte general ventas.	83
<i>Figura 31.</i> Diagrama de secuencia generar reporte general productos.	84
<i>Figura 32.</i> Diagrama de secuencia generar reporte general clientes.	85
<i>Figura 33.</i> Diagrama de secuencia Generar reporte proveedores.	86
<i>Figura 34.</i> Diagrama de secuencia Generar reporte compras.	87
<i>Figura 35.</i> Diagrama de componentes.	88
<i>Figura 36.</i> Diagrama de despliegue.	89
<i>Figura 37.</i> Diagrama de base de datos modelo lógico.	90
<i>Figura 38.</i> Diagrama de base de datos modelo físico.	91
<i>Figura 39.</i> Interfaz de acceso de usuario del S.V.	92
<i>Figura 40.</i> Interfaz de bienvenida del S.V.	92
<i>Figura 41.</i> Interfaz menú principal del S.V.	93
<i>Figura 42.</i> Interfaz del empleado del S.V.	94
<i>Figura 43.</i> Interfaz de cliente de S.V.	95
<i>Figura 44.</i> Interfaz de usuario de S.V.	96
<i>Figura 45.</i> Interfaz de proveedor de S.V.	97

Figura 46. Interfaz de producto de S.V	98
Figura 47. Interfaz de compras de S.V	99
Figura 48. Interfaz de stock de S.V.....	100
Figura 49. Interfaz de ventas de S.V	101
Figura 50. Interfaz de reportes de S.V	102
Figura 51. Interfaz otros de S.V	103
Figura 52. Grafica de barra de la variable dependiente Software de Ventas	125
Figura 53. Grafica de barra de la dimensión 1: Seguridad.....	126
Figura 54. Grafica de barra de la dimensión 2: Usabilidad	127
Figura 55. Grafica de barra de la dimensión 3: Mantenibilidad	128
Figura 56. Grafica de barra de la dimensión 4: Fiabilidad.....	129
Figura 57. Grafica de barra de la dimensión 5: Portabilidad	130
Figura 58. Grafica de barra de la variable: Gestión productiva	131
Figura 59. Grafica de barra de la dimensión: Control de productos eléctricos.....	132
Figura 60. Grafica de barra de la dimensión: Control de compras del almacén	133
Figura 61. Grafica de barra de la dimensión: Control de ventas en tienda	134
Figura 62. Base de datos variable independiente: Software de ventas	213
Figura 63. Base de datos pretest variable dependiente: Gestión productiva.....	213
Figura 64. Base de datos posttest variable dependiente: Gestión productiva	214

Introducción

La empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l tiene como actividad principal la venta de productos eléctricos motivo por el cual tiene la necesidad de automatizar el proceso de las ventas debido a la falta de un control adecuado en las operaciones de las ventas diarias. El objetivo central de esta investigación es el desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva y llevar un control de las compras, control de los productos eléctricos y control de las ventas en tienda de manera segura. la hipótesis general es el desarrollo de un software de ventas optimiza significativamente la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l, la metodología planteada para esta investigación es de enfoque cuantitativo diseño preexperimental, de tipo aplicada, por otro lado la metodología seleccionada para el modelado del software fue RUP. para llevar a cabo esta investigación se ha incorporado cuatro capítulos las cuales se detallan a continuación.

En el capítulo I, se describe la realidad de la problemática y se plantea el problema general y específicos, se definen el objetivo central así como también los objetivos específicos de la investigación, así mismo se detalla las justificaciones y la importancia de esta investigación y por último se describe las limitaciones con las que se encontró a la hora de hacer dicha investigación.

En el capítulo II, se incorpora los antecedentes tanto nacionales como internacionales las cuales sirvieron como referencia a la hora de realizar la investigación, se definen los términos básicos. Así como también las bases teóricas.

En el capítulo III, se establece la metodología de la investigación así como también el enfoque, se formulan las hipótesis tanto generales como específicos, se define el tipo de investigación y el diseño, se establece el número total de la población.

En el capítulo VI, Se realiza un análisis detallado de los resultados de los datos obtenidos de la estadística, se prueban las hipótesis planeadas, se realizan las discusiones, recomendaciones respecto a la investigación

Capítulo I: Problema de la Investigación

1.1 Descripción de la Realidad Problemática

La Empresa Importaciones Ivalux E.I.R.L. Ubicada en la Avenida República de Argentina Nro. 215, Urbanización Lima Industrial, distrito de Lima, departamento de Lima (Perú) inicia sus actividades el 1 de junio del 2014, se dedica a la venta de productos en iluminación, vidrios, seguridad industrial y ferretería en general. Cuenta con 9 empleados en total.

Figura 1. Sede de importaciones Ivalux E.I.R.L. lima (2022)



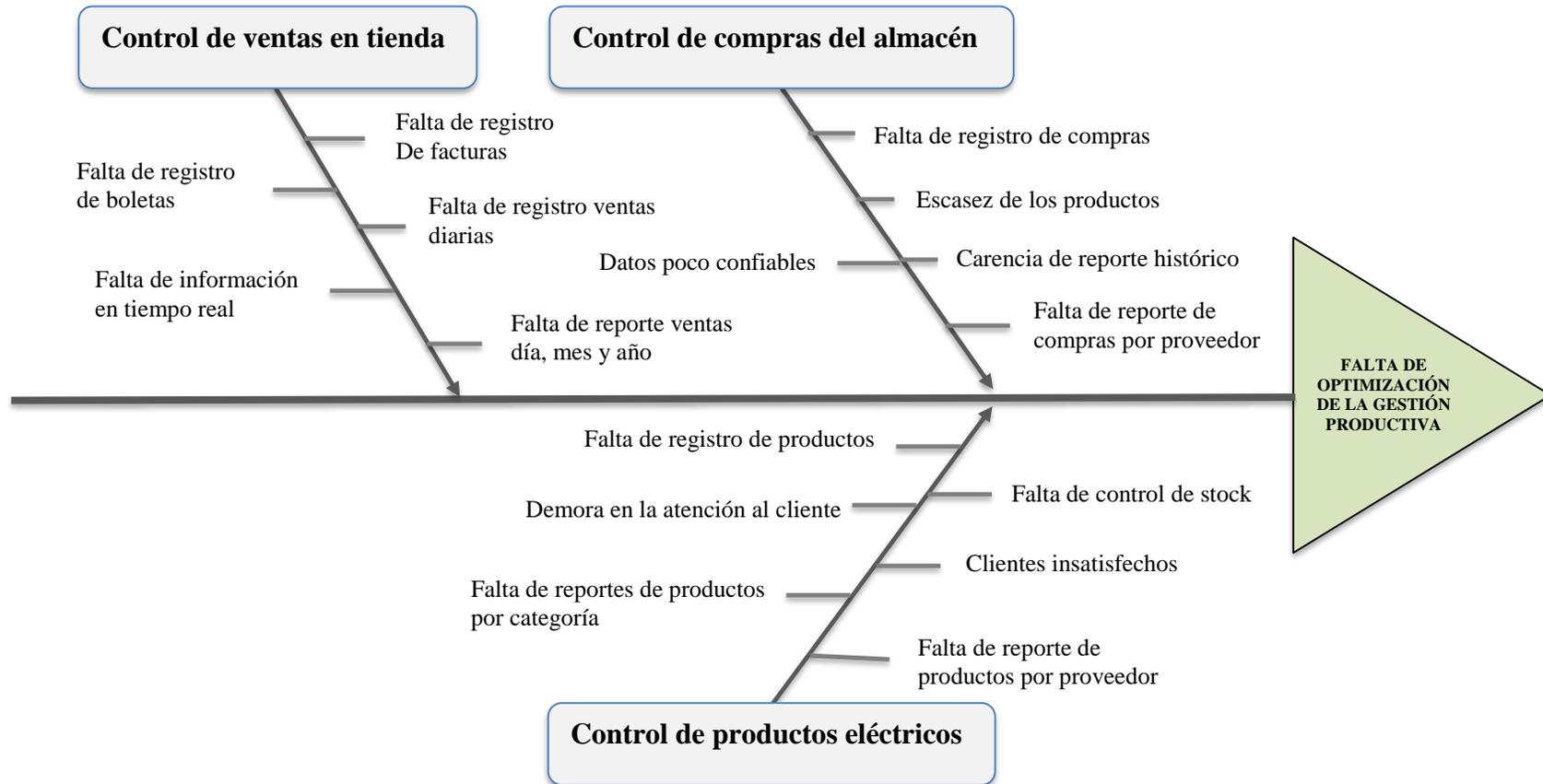
Nota. Mapa de la ubicación geográfica de Importaciones Ivalux E.I.R.L. Fuente: Google Maps (febrero 2022)

El crecimiento tecnológico y la generación de grandes cantidades de datos conlleva a las empresas realizar sus procesos de negocio de manera sistematizada para ser más competitivos, en la actualidad la empresa Importaciones Ivalux E.I.R.L. tiene deficiencia en cuanto la gestión de las ventas debido que las operaciones de las ventas diarias se elaboran de manera manual y rudimentaria en hojas de papel lo cual no garantiza la exactitud y la confiabilidad de la información por estar expuestos a cambios y manipulaciones constantes por los vendedores(as), por otro lado la falta de control de productos y un registro detallado en una base de datos no permite generar reportes de stock de manera automática dificultando a la administración con respecto a la compra

de más productos, así mismo no existe un registro de las ventas diarias ,registro de productos , registro de clientes, registro de empleados, registro de proveedores, tampoco un registro de boletas ni facturas la cual no permite realizar un control detallado del procesos de negocio de la empresa la cual genera desorden y confusión en cuanto los documentos emitidos manualmente por los vendedores(as), debido a estas necesidades y carencias se planteó desarrollar un software de ventas la cual mejore la gestión productiva, de tal manera que el software a implementar permita registrar las ventas diarias, ingreso de productos , control de stock , generar reportes de ventas diarias, semanal, mensual y anual, reportes de productos, reportes de los empleados ,reporte de proveedores y productos, para de esta manera disponer con información confiable y precisa en cualquier momento que se requiera.

Para hacer un diagnóstico de la problemática de la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. se ha diseñado un diagrama de “Ishikawa” donde se determinó la problemática en los tres puntos siguientes: control de productos eléctricos, control de compras del almacén y control de ventas en tienda, habiéndose determinado las causas y efectos para cada una de ellas, la cual posibilitará proponer soluciones adecuadas. Por otro lado la herramienta de Lean Canvas nos permitirá validar si nuestro software resuelve de alguna forma los problemas que tiene la empresa en cuanto el proceso de las ventas. Así mismo se diseñó los diagramas de flujo por cada dimensión para demostrar el antes y después del desarrollo del software de ventas.

Figura 2. Diagrama de Ishikawa: Método de estratificación



Nota. La figura muestra las causas y efectos en cuanto la falta de optimización en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. lima, 2022

Figura 3. Modelo de negocio Lean Canvas

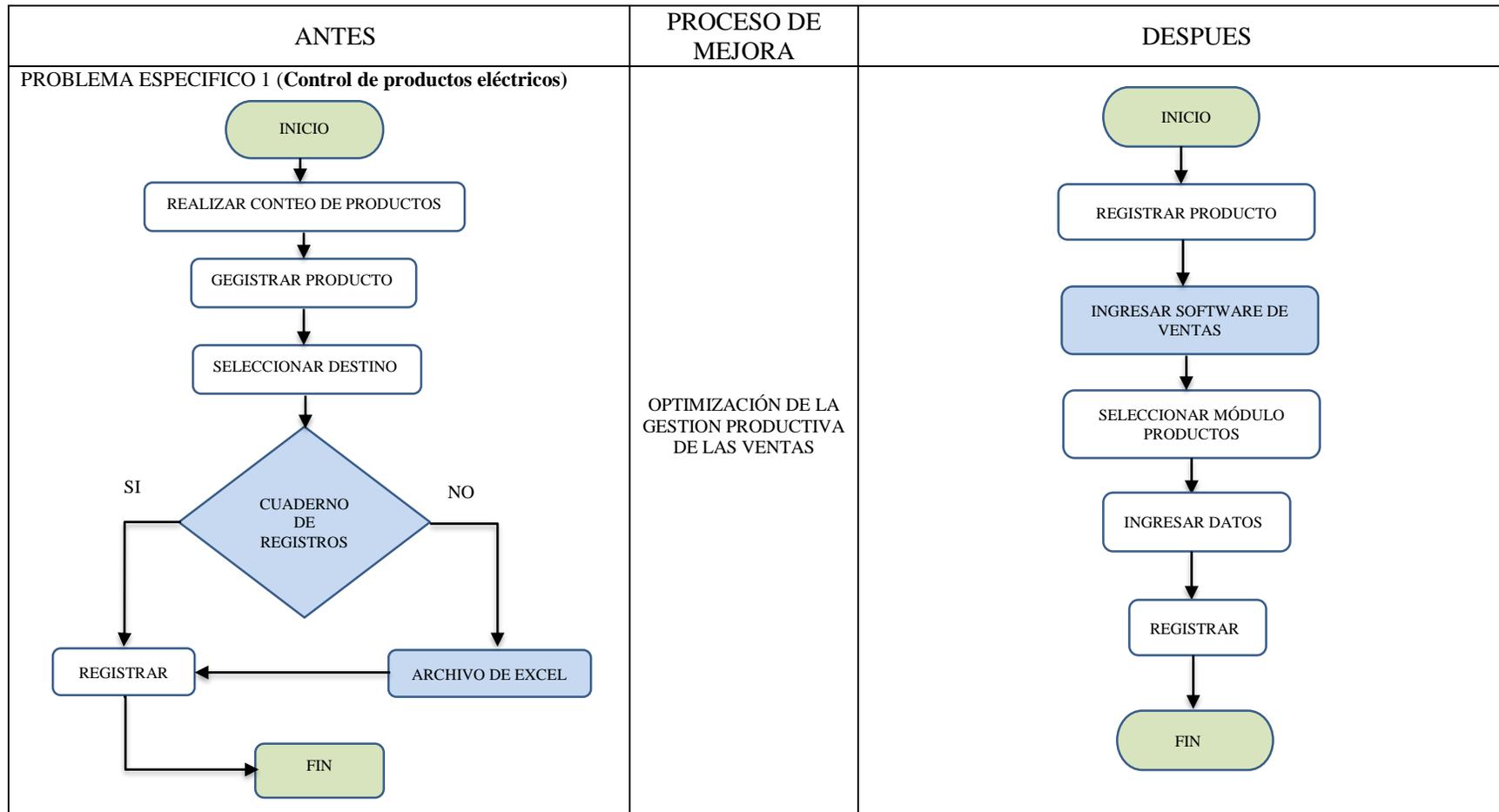
PROBLEMA	SOLUCIÓN		PROPUESTA ÚNICA DE VALOR	VENTAJA COMPETITIVA	SEGMENTO DE CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> Falta de optimización de la gestión productiva 	<ul style="list-style-type: none"> Control de productos eléctricos Control de compras del almacén Control de ventas en tienda 		<ul style="list-style-type: none"> Facilidad en las ventas Rapidez en la atención al cliente Información Actualizada 	<ul style="list-style-type: none"> Automatización y control del proceso de las ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> Electricistas Ferreterías Personas naturales
ALTERNATIVA EXISTENTE	<p align="center">MÉTRICAS CLAVE</p> <p align="center">Control de productos eléctricos</p>				
<ul style="list-style-type: none"> Software ERP (Odoo, SAP) 	Registro de productos ----- Total de productos	Reporte de productos por categorías ----- total productos por categoría	<p align="center">CONCEPTO DE ALTO NIVEL</p> <ul style="list-style-type: none"> El SAP en el software de ventas 	<p align="center">CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> Página web Redes sociales 	<p align="center">EARLY ADOPTERS</p> <ul style="list-style-type: none"> Vendedores (as)
	Reporte de stock por producto ----- Total stock de productos	Reporte de productos por proveedor ----- Tota de productos por proveedor			
	Reporte general de productos ----- Total de productos disponibles				
	<p align="center">Control de compras del almacén</p>				
	Registro de compras ----- Total de compras mensual	Reporte de compras por periodo ----- total productos disponibles			
	Reporte total de las compras -----	Reporte de compras por proveedor			

	Total compras anuales	----- Reporte total compras			
	Reporte general de compras ----- Total compras				
	Control de ventas en tienda				
	Registro de ventas ----- Total de ventas diarias	Registro de boletas ----- total boletas registradas			
	Registro de clientes ----- Total clientes registrados	Registro de facturas ----- total de registros de factura			
	Registro de proveedores ----- Total de proveedores registrados	Reporte ventas diarias ----- Total ventas diarias			
	Reporte de facturas ----- Total de facturas registradas	Reporte de clientes ----- Total de reportes de clientes			
	Reporte de boletas ----- Reporte total boletas	Reporte de proveedores ----- Total de proveedores			
	Reporte general de las ventas -----				

	Total de ventas				
ESTRUCTURA DE COSTOS		FLUJO DE INGRESOS			
<ul style="list-style-type: none"> • Costo por la Licencia de Servidor de Base de Datos (Software) • Costo por la Licencia de Windows 2012 Server (Sistema Operativo) 		<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso por venta de productos 			

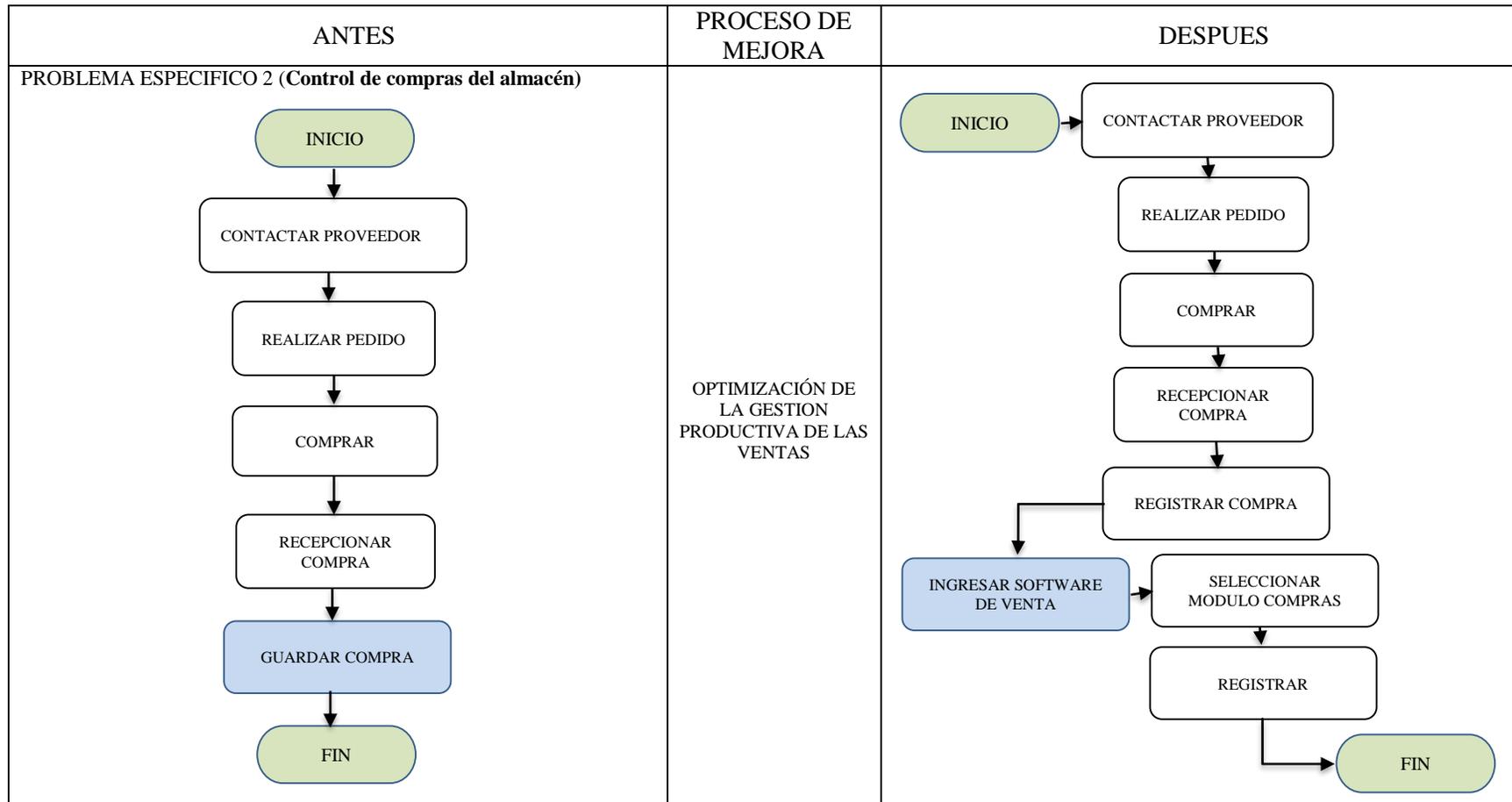
Nota. La figura muestra el modelo de negocio de la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. Lima, 2022. Adaptada al desarrollo de un software de ventas. Fuente: elaboración propia (febrero 2022).

Figura 4. Diagrama de flujo de Problema específico 1: Control de productos eléctricos



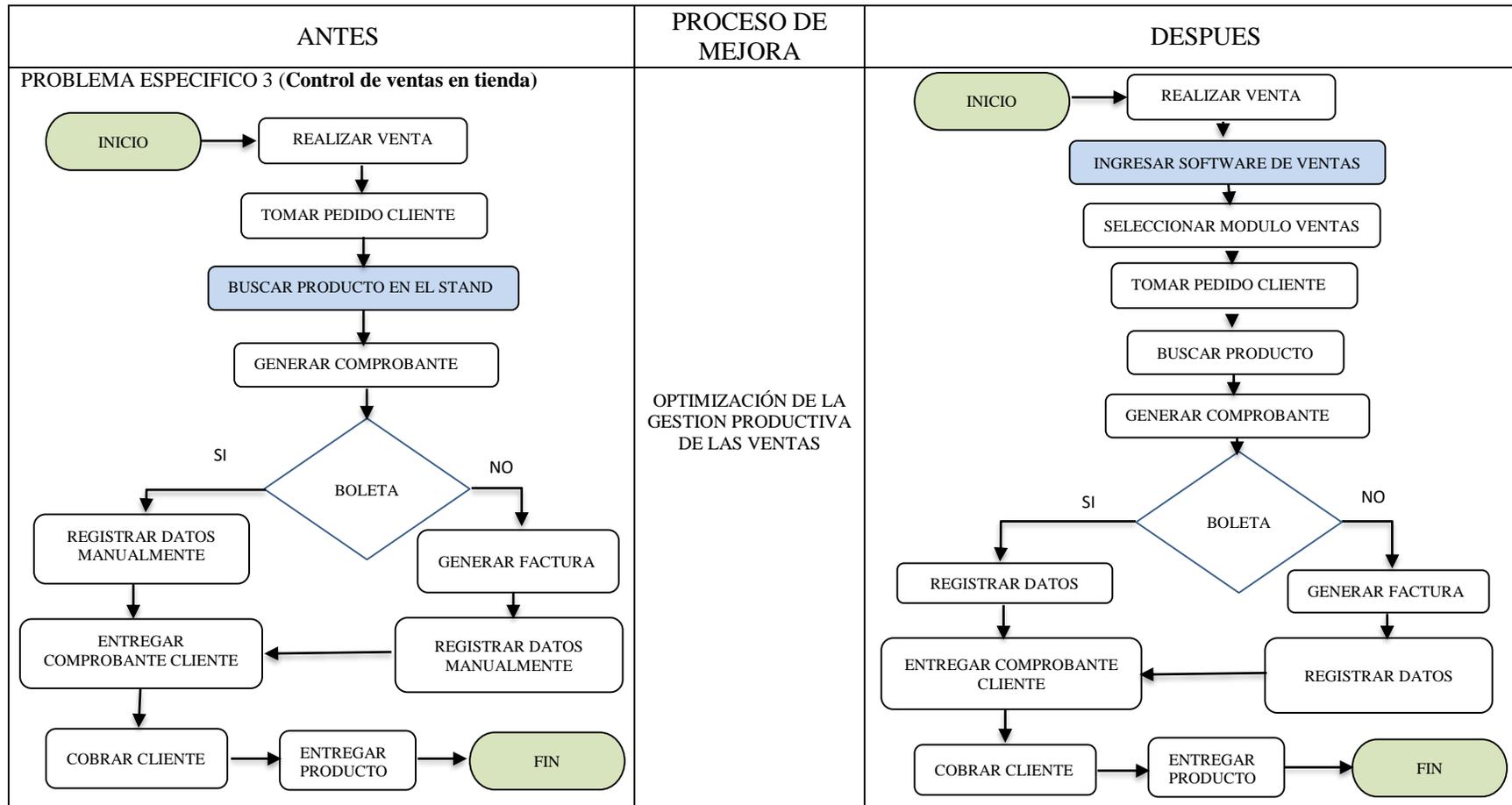
Nota. La figura muestra el diagrama de flujo del antes y después del problema específico 1 (control de productos eléctrico) de la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. Lima, 2022. Adaptada al desarrollo de un software de ventas. Fuente: elaboración propia (febrero 2022).

Figura 5. Diagrama de flujo de Problema específico 2: Control de compras del almacén



Nota. La figura muestra el diagrama de flujo del antes y después del problema específico 2 (control de compras del almacén) de la empresa Importaciones Ivalux E.I.R.L. Lima, 2022. Adaptada al desarrollo de un software de ventas. Fuente: elaboración propia (febrero 2022).

Figura 6. Diagrama de flujo de Problema específico 3: Control de ventas en tienda



Nota. La figura muestra el diagrama de flujo del antes y después del problema específico 3 (control de ventas en tienda) de la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. Lima, 2022. Adaptada al desarrollo de un software de ventas. Fuente: elaboración propia (febrero 2022)

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Problema general.

¿De qué manera el desarrollo de un software de ventas optimiza la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.?

1.2.2 Problemas específicos.

Problema específico 1

¿De qué manera el desarrollo de un software de ventas optimiza el control de productos eléctricos en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.?

Problema específico 2

¿De qué manera el desarrollo de un software de ventas optimiza el control de compras del almacén en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.?

Problema específico 3

¿De qué manera el desarrollo de un software de ventas optimiza el control de ventas en tienda en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo general.

Desarrollar un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

1.3.2 Objetivos específicos.

Objetivo Específico 1

Desarrollar un software de ventas para optimizar el control de productos eléctricos en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

Objetivo Específico 2

Desarrollar un software de ventas para optimizar el control de compras del almacén en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

Objetivo Específico 3

Desarrollar un software de ventas para optimizar el control de ventas en tienda en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

1.4 Justificación e Importancia

Justificación Metodológica

La siguiente investigación denominada “Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. lima, 2022” se elaboró con la metodología RUP (Rational Unified Process) por ser una metodología iterativo e incremental en cuanto al desarrollo de software lo cual permitirá agregar funcionalidades a los módulos en cada entrega(incremental) cada incremento tendrá mejoras sobre las funcionalidades que se encuentran asignados o definidos (iterativo) cada módulo del software ventas contará con sus propias actividades, requisitos, diseño e implementación donde el software será ejecutado por partes logrando como resultado un programa final, así mismo el uso de la metodología RUP permite asignar roles y responsabilidades a una persona o conjunto de personas que participan en el desarrollo del software estableciendo actividades o tareas definidas para cada actividad, por otro lado la metodología RUP nos permitirá observar el modelado del software de manera visual, verificar la calidad de software, la administración de los requisitos, etc. Por estas razones mencionadas se eligió la metodología RUP ante otras metodologías por ser una metodología que se adapta a los requerimientos y necesidades en cuanto el desarrollo de software de ventas propuesto.

Justificación Económica

El desarrollo de un software de ventas para mejorar la productividad en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l Aumentará de manera favorable la producción diaria, gracias al control de los productos la cual permitirá contar con stocks actualizados para atender los requerimientos de los clientes de manera oportuna generando mayores ventas dando como resultado mayor ingreso económico para la empresa. Así mismo el software de ventas permitirá la facturación y pago de los productos de manera rápida reduciendo el tiempo de atención y espera de los clientes la cual se traduce en más ventas diarias y por consiguiente mayor ingreso económico para la empresa.

Justificación Tecnológica

La implementación del sistema de ventas se desarrolló en el lenguaje de programación (Visual Studio 2012) por ser un lenguaje flexible y amigable al momento de codificar lo cual permite depurar errores de manera eficaz, por otro lado la gestión y almacenamiento de los datos fue en (Microsoft SQL Server 2012) por tener escalabilidad, estabilidad y seguridad en cuanto el almacenamiento de los datos, así mismo el software de ventas incorporará las normas de calidad ISO/IEC 25010 en cuanto la calidad de software incorporando las siguientes características como Portabilidad, mediante el cual el sistema podrá ser instalado en distintos versiones de sistemas operativos de la plataforma Windows tales como Windows7, Windows 8 y Windows 10, otra de las características del sistema es la usabilidad la cual permite la facilidad y simplicidad en cuanto el manejo de los módulos por parte de los usuarios, fiabilidad capacidad del sistema para tolerar fallos y mantenerse operativo en los procesos diarios en cuanto el procesamiento de los datos, seguridad cuenta con acceso mediante autenticación de credenciales y asignación de módulos de acuerdo al nivel de usuario, mantenibilidad facilidad en la incorporación de más módulos de acuerdo a las necesidades del negocio y su crecimiento.

1.4.1 Especificaciones del trabajo

1.4.1.1 Acta de constitución del proyecto

Tabla 1. Acta de constitución del proyecto

ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO				
		ENTIDAD	FECHA DE INICIO DE VIGENCIA	
		IMPORTACIONES IVALUX E.I.R.L.	09/02/2022	
IDEA DE PROYECTO INNOVADOR	CÓDIGO:	<i>SIS_VENTAS</i>	NOMBRE:	“Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. lima, 2022”
PROCESO / ÁREA	VENTAS			
PRESUPUESTO	PART. PRESUP:	<i>50% (INCIAL)</i>	TOTAL S/.	1,015
EQUIPO DEL PROYECTO	MARCELO BERMUDEZ, FERNANDO GREGORIO			
JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO				
<p>La siguiente investigación surge debido a las múltiples dificultades con las que cuenta la empresa en cuanto el proceso de la venta de los productos así como también con el único propósito de identificar la problemática y darle una solución concreta, la investigación busca proporcionar una solución a la dificultad con la que cuenta la empresa con un desarrollo de un software de ventas para automatizar el proceso en cuanto la generación de registros de ventas tales como boleta, factura y reportes, por otro lado la implementación del software de ventas permitirá controlar la salida e ingreso de los productos eléctricos manteniendo el stock actualizado y así garantizar una venta segura.</p>				
OBJETIVO DEL PROYECTO				
Objetivo general.				
Desarrollar un software de ventas para optimizar la gestión productiva.				
Objetivos específicos.				
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar un software de ventas para optimizar el control de ventas en tienda. • Desarrollar un software de ventas para optimizar el control de productos eléctricos. • Desarrollar un software de ventas para optimizar el control de compras del almacén. 				
FASES Y ENTREGABLES DEL PROYECTO				
N.º	FASE	FECHA DE INICIO	FECHA FINAL	ENTREGABLE
1	1. INICIO 1.1 Análisis de la empresa 1.2 Definición de requerimientos (funcionales y no funcionales) 1.3 Análisis de riesgo 1.4 Elaboración de presupuesto 1.5 Elaboración de cronograma de actividades	15/02/2022	17/02/2022	Plan de desarrollo de software de ventas

	2. ELABORACIÓN			
	2.1 Diseño de caso de uso			
	2.1.1 Modelo de negocio			
	2.1.1.1 Diagrama general de caso de uso del negocio.			
	2.1.1.2 Especificaciones de caso de uso del negocio			
	2.1.1.2.1 Identificación de flujos básicos			
	2.1.1.2.2 Identificación de flujos alterno			
	2.1.1.3 Diagrama de actividades			
2	2.1.2 Modelo del sistema	18/03/2022	30/03/2022	Diseño de caso de usos Diagrama de B.D
	2.1.2.1 Diagrama general de casos de uso de sistema			
	2.1.2.2 Especificaciones de caso de uso de sistema.			
	2.1.2.3 Diagrama de secuencia			
	2.1.2.4 Diagrama de componentes			
	2.1.2.5 Diagrama de despliegue			
	2.2 Diagrama B.D			
	2.2.1 Diagrama de base de datos modelo lógico.			
	2.2.2 Diagrama de base de datos modelo Físico.			
	3. CONSTRUCCIÓN			
	3.1 Creación de Aplicaciones			
	3.1.1 Interfaces del sistema			
	3.2 Elaboración de B.D			
	3.2.1 Tablas			
	3.2.2 Procedimientos almacenados			
3	3.3 Elaboración de manual	01/04/2022	01/05/2022	Manual de usuario
	3.3.1 Manual de usuario			
	3.4 Integración			
	3.4.1 Compilación de aplicaciones			
	3.4.2 Generación de scripts de BD			
	3.4.3 Generar disco de instalación			
	4. TRANSICION			
	4.1 Instalación			
	4.1.1 Configuración del servidor B.D			
	4.1.2 Despliegue del software a equipos de cliente			
4	4.2 Capacitaciones y entrenamiento	02/05/2022	17/05/2022	Software de Ventas
	4.2.1 Usuarios finales			
	4.2.2 Personal área técnica			
	4.3 Entrega del manual del sistema			
	4.4 Soporte post entrega del sistema			
	4.4.1 Update del sistema			
	4.4.2 Soporte técnico personalizado			
	4.4.3 Capacitaciones personalizadas			

EQUIPO DEL PROYECTO

Marcelo Bermudez, Fernando Gregorio

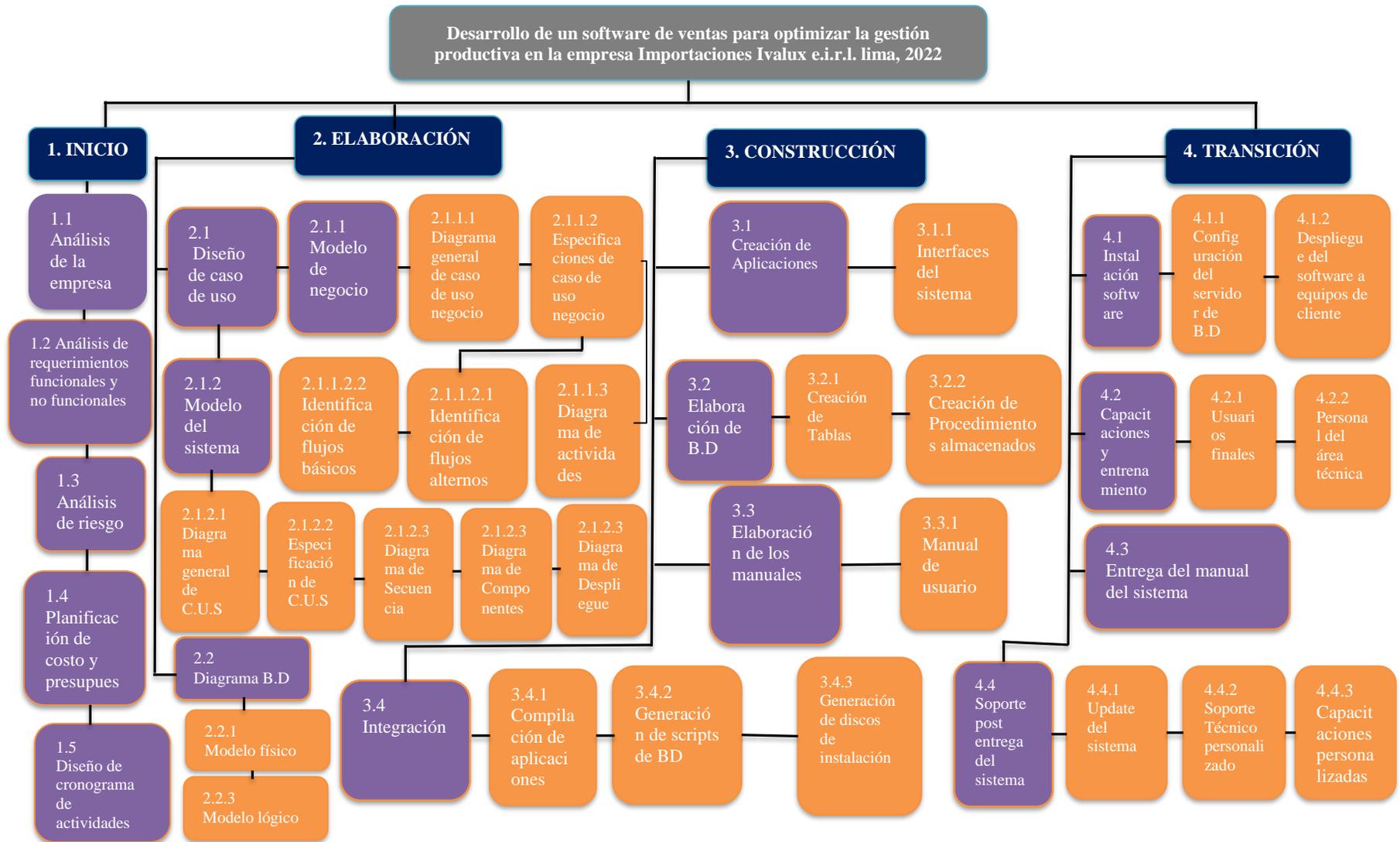
Negrón Martínez, Consuelo Carmen

LÍDER DE PROYECTO

ASESORA DEL PROYECTO

1.4.1.2 Estructura de desglose de trabajo

Figura 7. Estructura de desglose de trabajo.



1.4.1.3 Matriz de calidad

Tabla 2. *Matriz de calidad de: Desarrollo de software de ventas.*

Entregable	Actividad para lograr la calidad	Métrica identificada	Ponderación	Responsables de ejecución	Responsables de aprobación
Cronograma de trabajo	• Reuniones internas con los interesados del proyecto	Adecuación	50%	Marcelo Bermudez, Fernando Gregorio	Andrés Zeña Santamaria
	• Verificación de antecedentes de desarrollos similares al proyecto	Realismo	25%		
	• Consultas y asesoramiento de expertos en la materia. • Definir un plan de proyecto	Claridad	25%		
Presupuesto del proyecto	• Cotizaciones y solicitudes de proformas a proveedores	Adecuación	50%	Marcelo Bermudez, Fernando Gregorio	Andrés Zeña Santamaria
	• Evaluación del costo del personal involucrado en el proyecto.	Exactitud	50%		
	• Acuerdos con los interesados del negocio				
Matriz de requerimientos	• Acuerdos con el cliente sobre las características y funcionalidades del software	Adecuación	50%	Marcelo Bermudez, Fernando Gregorio	Andrés Zeña Santamaria
	• Entrevistas con los usuarios finales sobre sus requerimientos y funcionalidades del software	Consistencia	25%		
	• Entrevistas y consultas con encargado de soporte técnico	Claridad	25%		
Diseños de casos de uso	• Realizar análisis de los requerimientos funcionales para su incorporación en el software.	Adecuación	60%	Marcelo Bermudez, Fernando Gregorio	Andrés Zeña Santamaria
	• Considerar los requerimientos y necesidades del usuario final	Consistencia	40%		
	• Definir la interacción y comunicación que tendrá un actor (usuario) en los casos de usos.	Exactitud	40%		
		Adecuación	50%		

Diseños de análisis	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de requerimientos y funcionalidades del software a implementar. • Análisis del modelo de los casos de uso tales como negocio y sistema • Priorizar los requerimientos 	Claridad	25%	Marcelo Bermudez, Fernando Gregorio	Andrés Zeña Santamaria
		Exactitud	25%		
Modelo de implementación	<ul style="list-style-type: none"> • Comprender cómo funciona la empresa para agilizar los procesos. • Reuniones con los encargados de la parte técnica (soporte técnico) • Definir la arquitectura de software. • Incluir la seguridad en el diseño. 	Claridad	25%	Marcelo Bermudez, Fernando Gregorio	Andrés Zeña Santamaria
		Adecuación	25%		
		Consistencia	25%		
		Rendimiento	25%		
Aplicación	<ul style="list-style-type: none"> • Reuniones con los involucrados que usaran el software. • Reuniones con el personal de área técnica • Pruebas y testeo del software con los usuarios finales. 	Claridad	30%	Marcelo Bermudez, Fernando Gregorio	Andrés Zeña Santamaria
		Exactitud	25%		
		Rendimiento	45%		
Manuales	<ul style="list-style-type: none"> • Definir y elaborar documentación técnica • Definir y elaborar documentación de usuario para el uso de software. • Revisión de los documentos con el personal técnico 	Exactitud	20%	Marcelo Bermudez, Fernando Gregorio	Andrés Zeña Santamaria
		Exactitud	20%		
		Claridad	60%		
Servidor de base de datos implementado	<ul style="list-style-type: none"> • Asegurar la confiabilidad de la base datos • Revisiones con el encargado de la parte técnica • Pruebas con usuarios y cliente sobre la funcionalidad • Definir la seguridad al acceso a la base de datos 	Rendimiento	40%	Marcelo Bermudez, Fernando Gregorio	Andrés Zeña Santamaria
		Exactitud	20%		
		Rendimiento	20%		
		Adecuación	20%		

1.4.1.4 Matriz de riesgos

Tabla 3. *Matriz de riesgos.*

GESTIÓN DE RIESGOS DEL PROYECTO								
			IMPORTACIONES IVALUX E.I.R.L.			FECHA DE INICIO DE VIGENCIA: 09/02/2022		
PROYECTO <i>CÓDIGO:</i> SIS-MP-A		<i>NOMBRE:</i> “DESARROLLO DE UN SOFTWARE DE VENTAS PARA OPTIMIZAR LA GESTIÓN PRODUCTIVA EN LA EMPRESA IMPORTACIONES IVALUX E.I.R.L. LIMA, 2022”						
ACCIONES PARA MITIGAR EL RIESGO								
N.º	RIESGO	FECHA DE DETECCIÓN DEL RIESGO	ACCIONES CONCRETAS	FECHA INICIO	FECHA FINAL	RESPONSABLE	AVANCE	COMENTARIOS
1	Nuevos requerimientos Y Funcionalidades en trayecto en la Implementación del Software	12/02/2022	Acordar con el dueño las modificaciones y el aumento considerando el tiempo y los retrasos.	12/02/2022	15/02/2022	Fernando Marcelo	Solucionado	Sin comentarios
2	Una mala Comunicación con los Involucrados en el Proyecto	20/02/2022	Realizar nuevas reuniones con los Involucrados en el proyecto.	20/02/2022	23/02/2022	Fernando Marcelo	Solucionado	Sin comentarios
3	Cambios de los personales involucrados en el proyecto	27/02/2021	Mantener al personal por lo menos hasta que culmine el proyecto	27/02/2022	28/02/2022	Fernando Marcelo	Solucionado	Sin comentarios
4	Mala Especificación en el los requerimientos	01/03/2022	Corregir las malas especificaciones y agregar los requerimientos	01/03/2022	03/03/2022	Fernando Marcelo	Solucionado	Sin comentarios
5	Cambio del servidor de Base de Datos a la mitad del proyecto	05/03/2022	Hacer un acuerdo de compromiso para no hacer este tipo de cambios.	05/03/2022	10/03/2022	Fernando Marcelo	Solucionado	Sin comentarios
FERNANDO GREGORIO MARCELO BERMUDEZ LIDER DEL PROYECTO								

1.4.1.5 Especificaciones del interesado

Tabla 4. *Matriz de interesados de la investigación.*

N.º	Función	Expectativas	Influencia
1	Gerente General	<ul style="list-style-type: none"> • El software a implementar debe permitir controlar las compras así como también las ventas de los productos. • El software deberá controlar de manera automática el stock de los productos • El software deberá permitir generar reporte de las facturas generadas en las ventas diarias • El software deberá permitir generar reporte de las boletas generadas en las ventas diarias • El software debe permitir crear una cuenta de usuario al personal de ventas y empleados en general • El software deberá generar reporte de, clientes, proveedores, productos, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • El software facilitó el control tanto de las compras como también de las ventas de los productos en la empresa. • El software facilitó en cuanto el reporte de las cantidades existentes de los productos. • El software permitió mostrar la totalidad de las ventas diarias generadas con factura. • El software permitió mostrar la totalidad de las ventas diarias generadas con boleta. • El personal quedó conforme en cuanto la asignación de una cuenta para el acceso al programa. • El software facilitó la información de manera rápida y oportuna.
2	Empleados	<ul style="list-style-type: none"> • El software debe tener interfaces amigables y fáciles de operar • El software debe mostrar los módulos y las opciones de menú de acuerdo a los privilegios asignados a cada usuario. 	<ul style="list-style-type: none"> • El personal quedo satisfecho en cuanto la usabilidad del módulo de ventas por cumplir con las especificaciones técnicas solicitadas.
3	Administrador Sistemas	<ul style="list-style-type: none"> • El software debe tener una arquitectura cliente servidor • El software debe tener la capacidad para ser instalado en diferentes entornos de hardware (PC) y sistemas operativos Windows • El servidor debe la base de datos debe soportar la carga de trabajo y las transacciones que se hacen diariamente. 	<ul style="list-style-type: none"> • El software permitió centralizar la información permitiendo llevar un control de la integridad de los datos. • El software permitió la facilidad en cuanto la instalación en diferentes versiones de sistemas operativos de Windows. • El software demostró en cuanto la operabilidad del servidor de la BD. Realizando pruebas y maniobras.

1.4.1.6 Matriz de requerimientos funcionales.

Tabla 5. *Matriz de requerimientos funcionales.*

Proceso de Negocio	Descripción del requerimiento	Nombre del Requerimiento	Caso de uso del sistema	Actores del sistema	
Optimizar la Gestión productiva de las ventas	RF-01	Se requiere acceder al sistema mediante credenciales tales como un usuario y contraseña.	Inicio de sesión	CUS_Inicio de sesión	Empleado
	RF-02	Se requiere registrar a los empleados para ello el software deberá permitir ingresar datos personales, datos de domicilio y mas una foto por cada empleado.	Registrar empleado	CUS_Registrar empleado	Administrador
	RF-03	Se necesita crear una cuenta de usuario al empleado y asignarle los permisos correspondientes de acuerdo al nivel de privilegios	Crear cuenta de usuario	CUS_Crear usuario	Administrador
	RF-04	Se requiere que el software registrar a los proveedores con las que cuenta la empresa.	Registrar proveedor	CUS_Registrar proveedor	Administrador
	RF-05	Se requiere que el software registre productos por categorías y proveedor sin que exista duplicidad, para ello el sistema deberá comprobar si existe o no en la base de datos, si existe el software deberá mostrar un mensaje de “El producto ya se encuentra registrado” de lo contrario se debe registrar el producto.	Registrar producto	CUS_Registrar producto	Vendedor(a)
	RF-06	Se requiere que el software registre las compras y genere la actualización automática del stock de los productos.	Registrar compra	CUS_Registrar compra	Vendedor(a)
	RF-07	Se necesita registrar a los clientes para ello el software deberá permitir ingresar sus datos personales y domicilio.	Registrar cliente	CUS_Registrar cliente	Vendedor(a)

RF-08	Se requiere que el software generé facturas de las ventas diarias	Generar factura	CUS_Generar factura	Vendedor(a)
RF-09	Se requiere que el software generé boletas de las ventas diarias	Generar boletas	CUS_Generar boleta	Vendedor(a)
RF-10	Se necesita generar reporte de facturas	Generar reporte facturas	CUS_Generar reporte factura	Vendedor(a)
RF-11	Se necesita generar reporte de boletas	Generar reporte boletas	CUS_Generar reporte boleta	Vendedor(a)
RF-12	Se necesita generar reporte general del total de las ventas por día, mes y año así como también por vendedor para lo cual deberá haber opción de selección de rango de fechas para su respectiva búsqueda.	Reporte general ventas	CUS_Reporte General ventas	Vendedor(a)
RF-13	Se necesita generar reporte general de productos.	Reporte general de productos	CUS_Reporte general productos	Vendedor(a)
RF-14	Se necesita generar reporte general de clientes	Reporte general clientes	CUS_Reporte general clientes	Vendedor(a)
RF-15	Se necesita generar reporte general de proveedores	Generar reporte proveedores	CUS_Generar reporte proveedores	Vendedor(a)
RF-16	Se requiere que el software permita generar reporte de las compras.	Generar reporte compras	CUS_Generar reporte compras	Vendedor(a)
RF-17	Se necesita generar reporte general de empleados	Se necesita generar reporte general de proveedores	CUS_Generar reporte empleados	Administrador

1.4.1.7 Matriz de requerimientos no funcionales

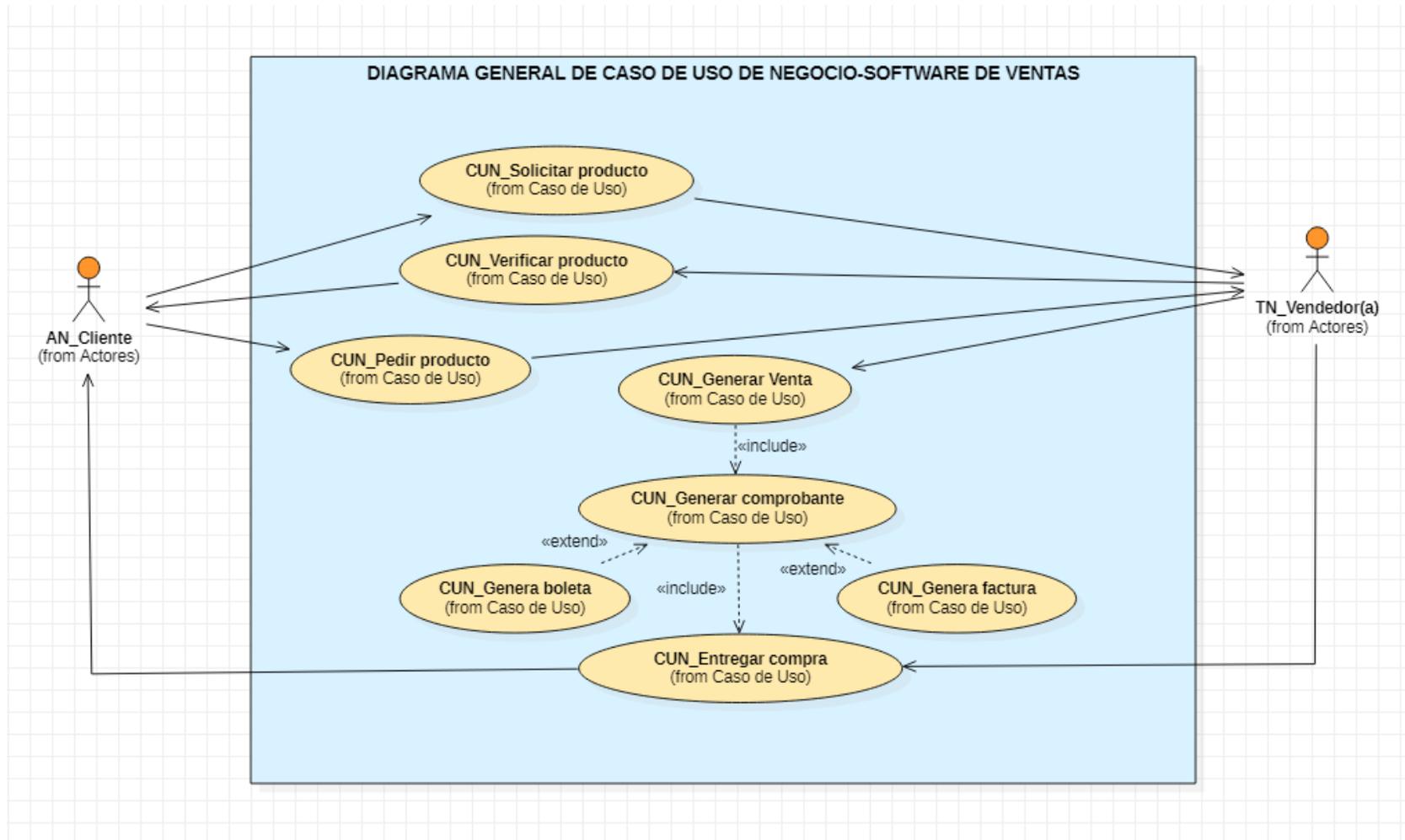
Tabla 6. *Matriz requerimientos no funcionales.*

Proceso de Negocio	Nombre del Requerimiento	Descripción del requerimiento	Norma ISO 25010	
Optimizar la Gestión productiva de las ventas	R-N-F 1	Interfaz de Acceso	El software deberá tener un interfaz de acceso fácil de manipular.	Seguridad
	R-N-F 2	Interfaz del sistema	El software deberá incluir ventanas fáciles y sencillas de manipular	Usabilidad.
	R-N-F 3	Parámetros de Programación	El software deberá ser desarrollado, utilizando el lenguaje de programación Visual Studio 2012	Mantenibilidad.
	R-N-F 4	Diseño del software	El software debe ser diseñado según la arquitectura cliente servidor	Seguridad
	R-N-F 5	Almacenamiento de datos	La manipulación, consulta y almacenamiento de los datos será mediante SQL Server.	Fiabilidad
	R-N-F 6	Módulos del software	El software deberá permitir la incorporación de nuevos requerimientos y corrección de errores de manera fácil y oportuna	Mantenibilidad
	R-N-F 7	Interfaz de ventas	El software debe permitir el acceso permanente y constante para para realizar las ventas.	Usabilidad
	R-N-F 8	Menú principal del Software	El software debe permitir seleccionar módulos de manera fácil y dinámica disminuyendo el tiempo de acceso.	Usabilidad.
	R-N-F 9	Facilidad de instalación	El programa deberá ser instalado de manera fácil y sencilla en diferentes versiones de sistema operativo de Windows.	Portabilidad

1.4.2 Modelo del Negocio

1.4.2.1 Diagrama general de caso de uso del negocio

Figura 8. Diagrama general de caso de uso del negocio



1.4.2.2 Especificaciones de caso de uso del negocio.

CUN_Solicitar producto

1. Descripción.

El siguiente C.U permite al cliente solicitar un producto al vendedor para realizar compra.

2. Flujo de Eventos.

2.1 Flujo básico.

1. El cliente especifica las características requeridas del producto.
2. El vendedor anota las especificaciones del producto requerido.

3. Precondición.

No.

4. Postcondición.

No.

5. Punto de extensión.

No

CUN_Verificar producto

1. Descripción

El siguiente C.U permite al vendedor verificar la existencia o no del producto solicitado.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico.

1. El vendedor realiza búsqueda del producto eléctrico
2. El vendedor ingresa código de producto eléctrico
3. El vendedor verifica stock de producto eléctrico.

4. El vendedor confirma la existencia de stock al cliente.

2.2 Flujo alternativo

1. El vendedor realiza búsqueda de producto.
2. El vendedor ingresa código de producto.
3. El vendedor verifica stock de producto.
4. El vendedor notifica que no cuenta con stock del producto solicitado al cliente.

3. Precondición

- 3.1 El producto debe registrado.

4. Postcondición.

- 4.1 El vendedor confirma stock de producto.

5. Punto de extensión

No.

CUN_Pedir producto

1. Descripción

El presente C.U permite realizar pedido de producto al cliente una vez que el vendedor confirmara la existencia de stock para que realice compra.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico.

1. El cliente indica marca producto
2. El cliente indica cantidad producto
3. El vendedor atiende pedido cliente

2.2 Flujo alternativo.

No.

3. Precondición

1. El cliente debe estar registrado

4. Postcondición

No.

5. Punto de extensión

No.

CUN_Generar venta

1. Descripción

El siguiente C.U permite generar venta al vendedor luego que el cliente haya pedido el producto eléctrico.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico.

1. El vendedor busca cliente
2. Ingresa DNI/RUC
3. El sistema muestra lista de cliente
4. El vendedor secciona cliente
5. El vendedor busca producto
6. El vendedor ingresa código producto
7. El vendedor Selecciona producto
8. El vendedor registra venta.
9. El vendedor genera comprobante.

2.2 Flujo Alterno.

No.

3. Precondición

1. Que el cliente se encuentre registrado

2. Que exista stock de producto

4. Postcondición

1. Generación de las ventas.

5. Punto de extensión

No.

CUN_Generar comprobante

1. Descripción

El presente C.U permite generar comprobante de venta al vendedor para entregar al cliente.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico.

1. El vendedor selecciona cliente
2. El vendedor genera Factura/Boleta
3. El vendedor entrega comprobante.

2.2 Flujo alterno.

No.

3. Precondición

1. Que el cliente se encuentre registrado
2. Que exista stock de producto

4. Postcondición

1. Generación de gistro de comprobante.

5. Punto de extensión

No.

CUN_Generar boleta

1. Descripción

El vendedor genera boleta de venta para acreditar la adquisición de un producto por parte de un cliente.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico

- 1 El cliente pide producto
- 2 El vendedor busca cliente.
- 3 El sistema presenta registro de clientes
- 4 El vendedor selecciona un cliente existente.
- 5 El vendedor busca producto
- 6 El sistema muestra productos
- 7 El vendedor selecciona productos
- 8 El vendedor ingresa cantidad
- 9 El vendedor genera boleta

2.2 Flujo alternativo

No.

3. Precondición

1. Que el cliente sea persona natural
2. Que exista stock de producto.

4. Postcondición

1. La generación de registro en boleta en la base de datos.

5. Punto de extensión

CUN_Genera factura

1. Descripción

El vendedor genera factura de venta para acreditar la adquisición de un producto por parte de un cliente

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico.

1. El cliente pide producto
2. El vendedor busca cliente.
3. El sistema presenta registro de clientes
4. El vendedor selecciona cliente
5. El vendedor busca producto
6. El sistema muestra productos
7. El vendedor selecciona productos
8. El vendedor ingresa cantidad
9. El vendedor genera factura

2.2 Flujo alternativo.

No.

3. Precondición

1. Que el cliente cuente con un RUC.
2. Que exista stock de producto.

4. Postcondición

1. La generación de registro en factura en la base de datos.

5. Punto de extensión

No.

CUN_Entregar compra

1. Descripción.

El presente C.U permite al vendedor entregar la compra realizada al cliente respectivo.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico.

1. El vendedor entrega compra al cliente.
2. El cliente realiza el pago respectivo por la compra
3. El vendedor recibe el pago respectivo de parte del cliente
4. Si es persona natural entrega boleta mas producto y si es persona jurídica entrega factura mas producto.
5. El cliente recibe compra realizada.

2.2 Flujo alternativo

No.

3. Precondición

1. Que el cliente haya realizado la compra.

4. Postcondición

1. Entregar compra al cliente.

5. Punto de extensión

No.

1.4.2.3 Diagrama de actividades

Figura 9. Diagrama de actividad solicitar productos.

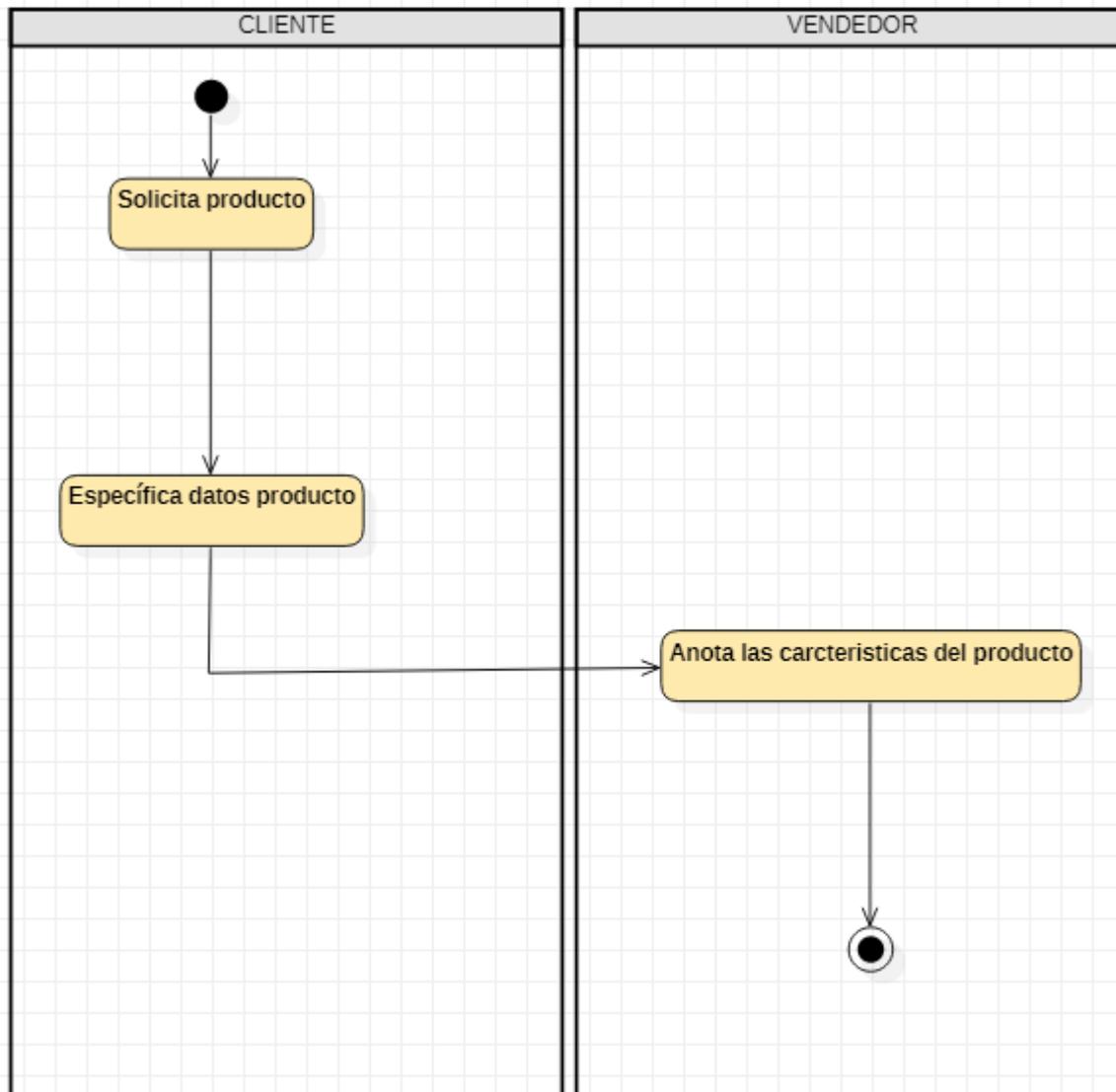


Figura 10. Diagrama de actividad verificar producto.

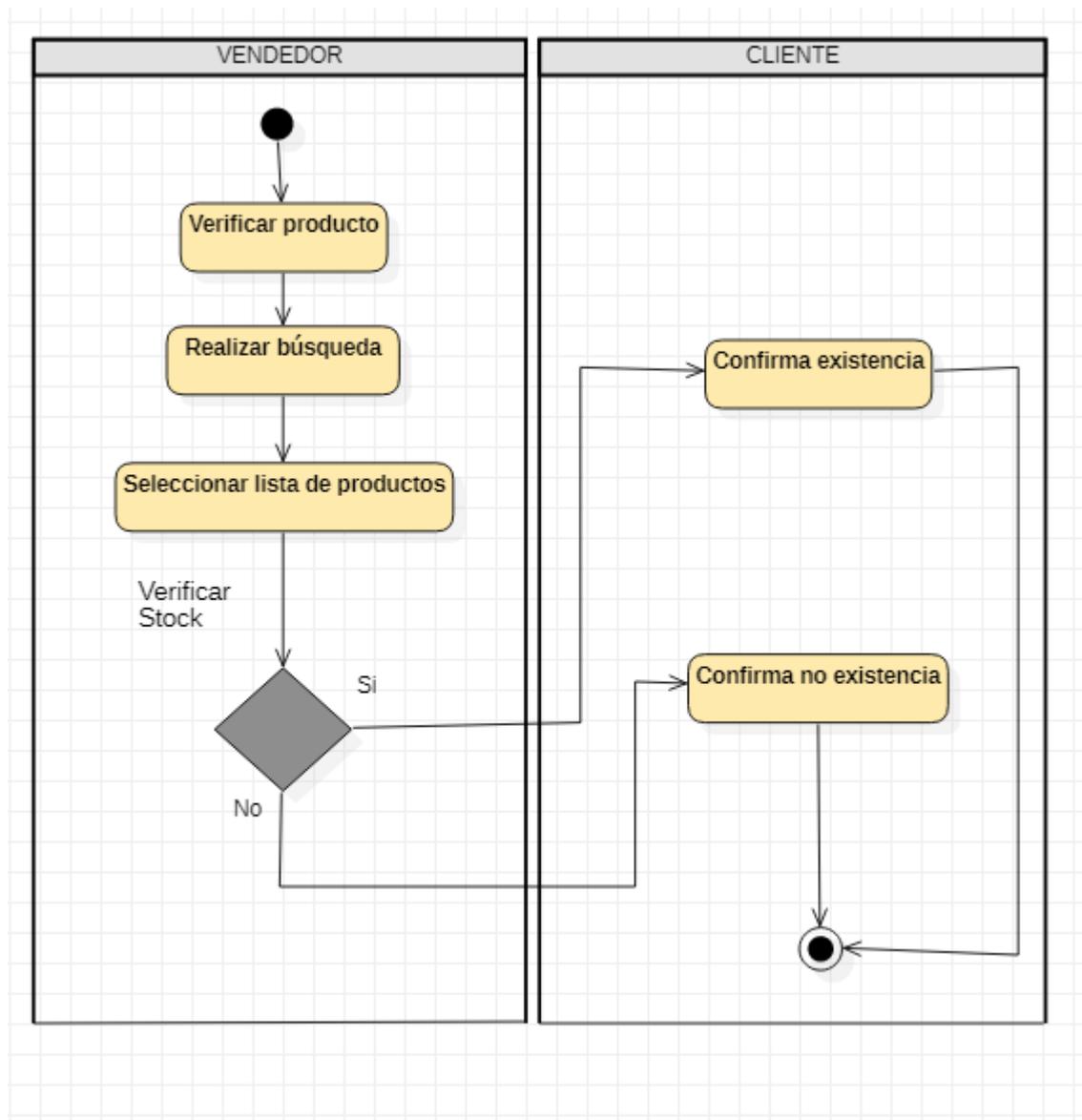


Figura 11. Diagrama de actividad pedir producto.

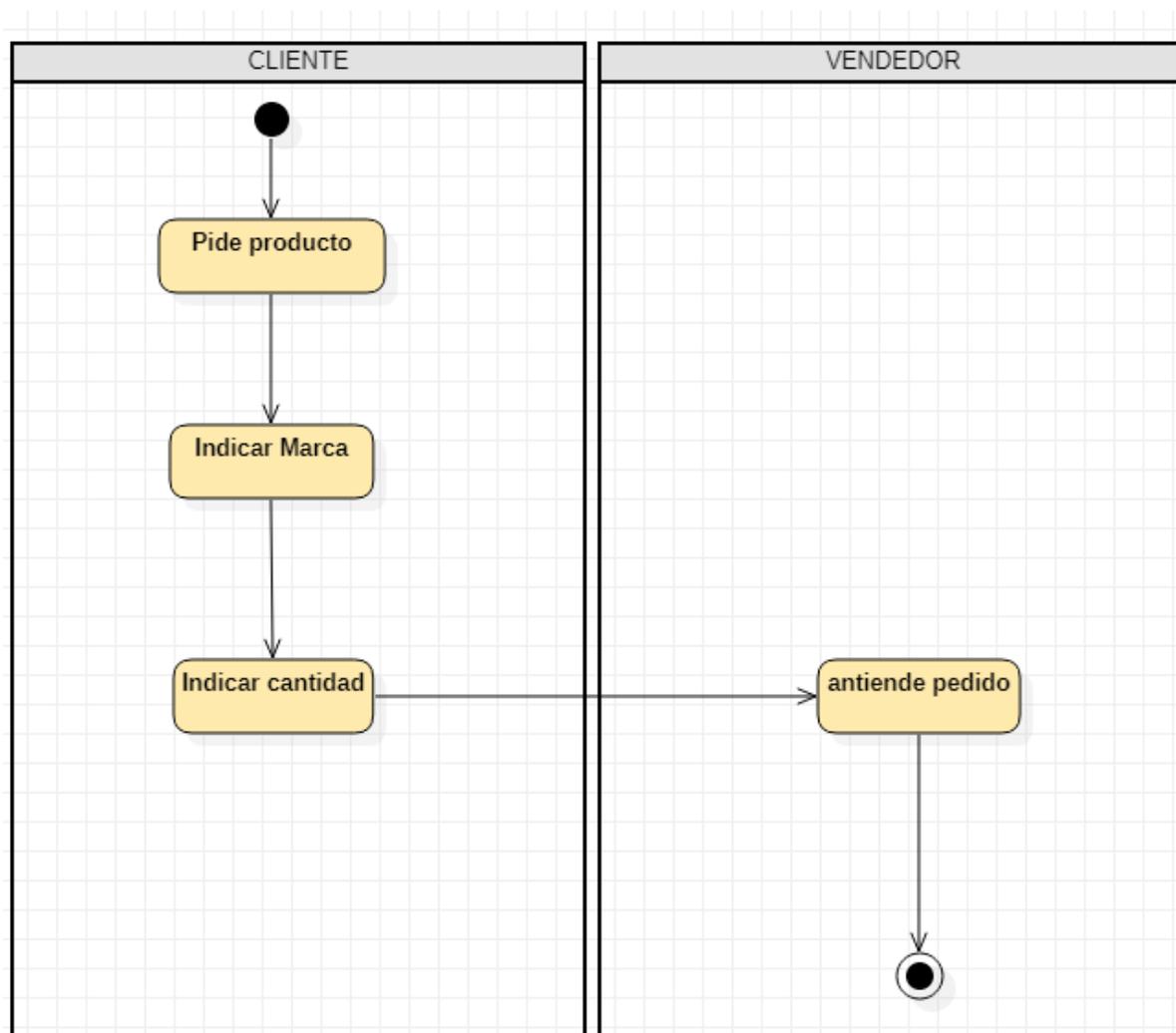


Figura 12. Diagrama de actividad generar comprobante

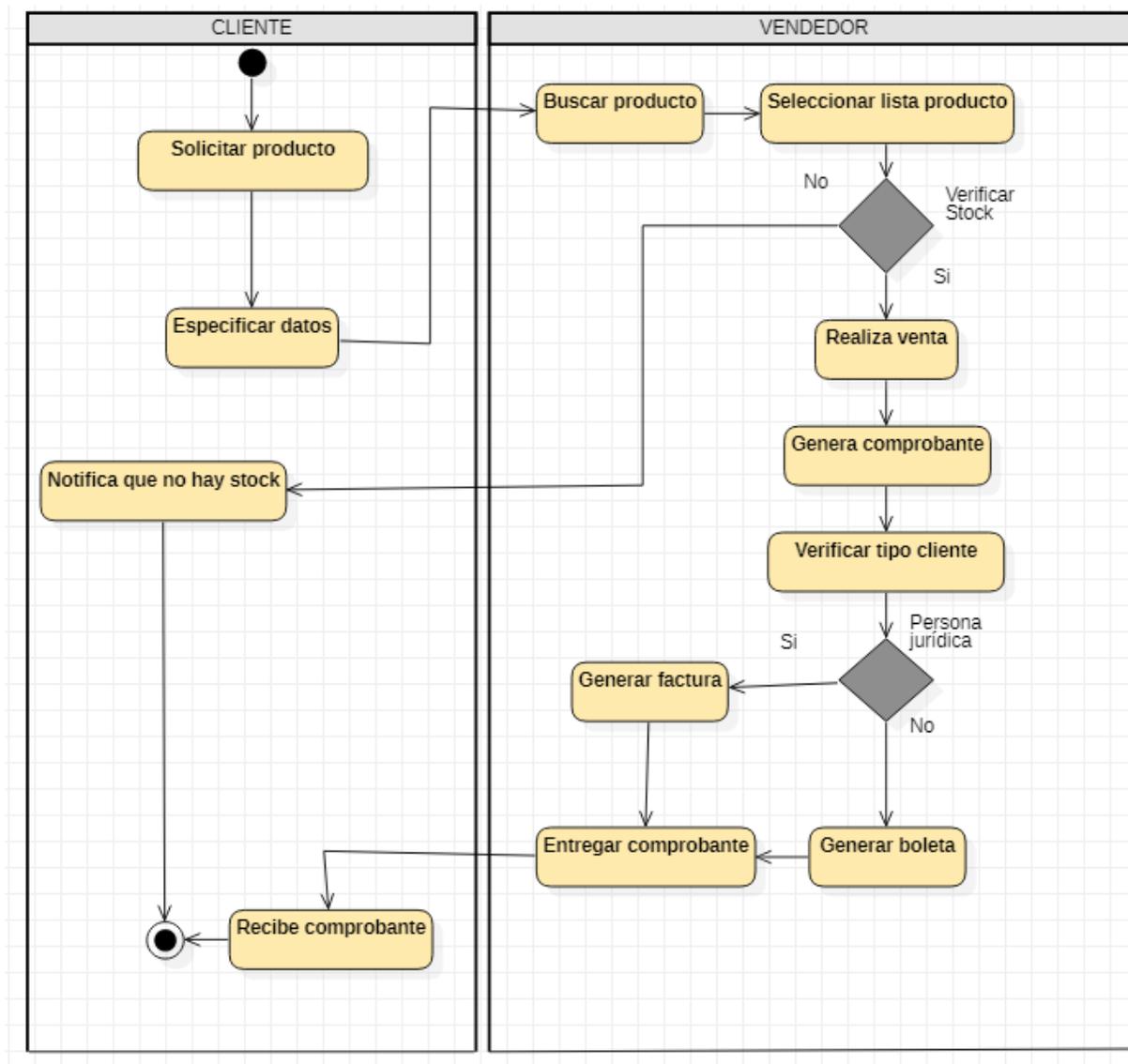


Figura 13. Diagrama de actividad generar boleta.

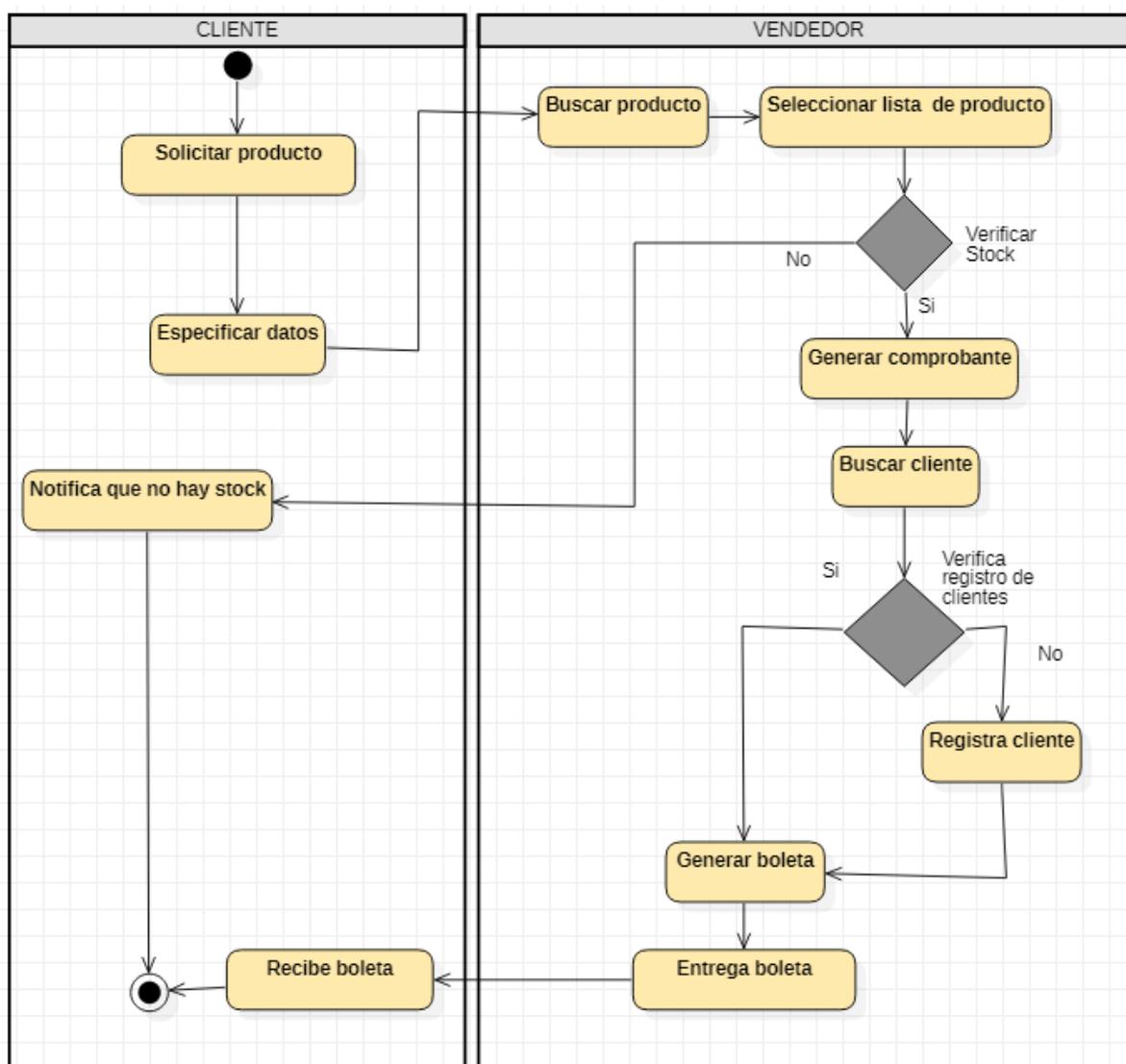


Figura 14. Diagrama de Actividad generar factura.

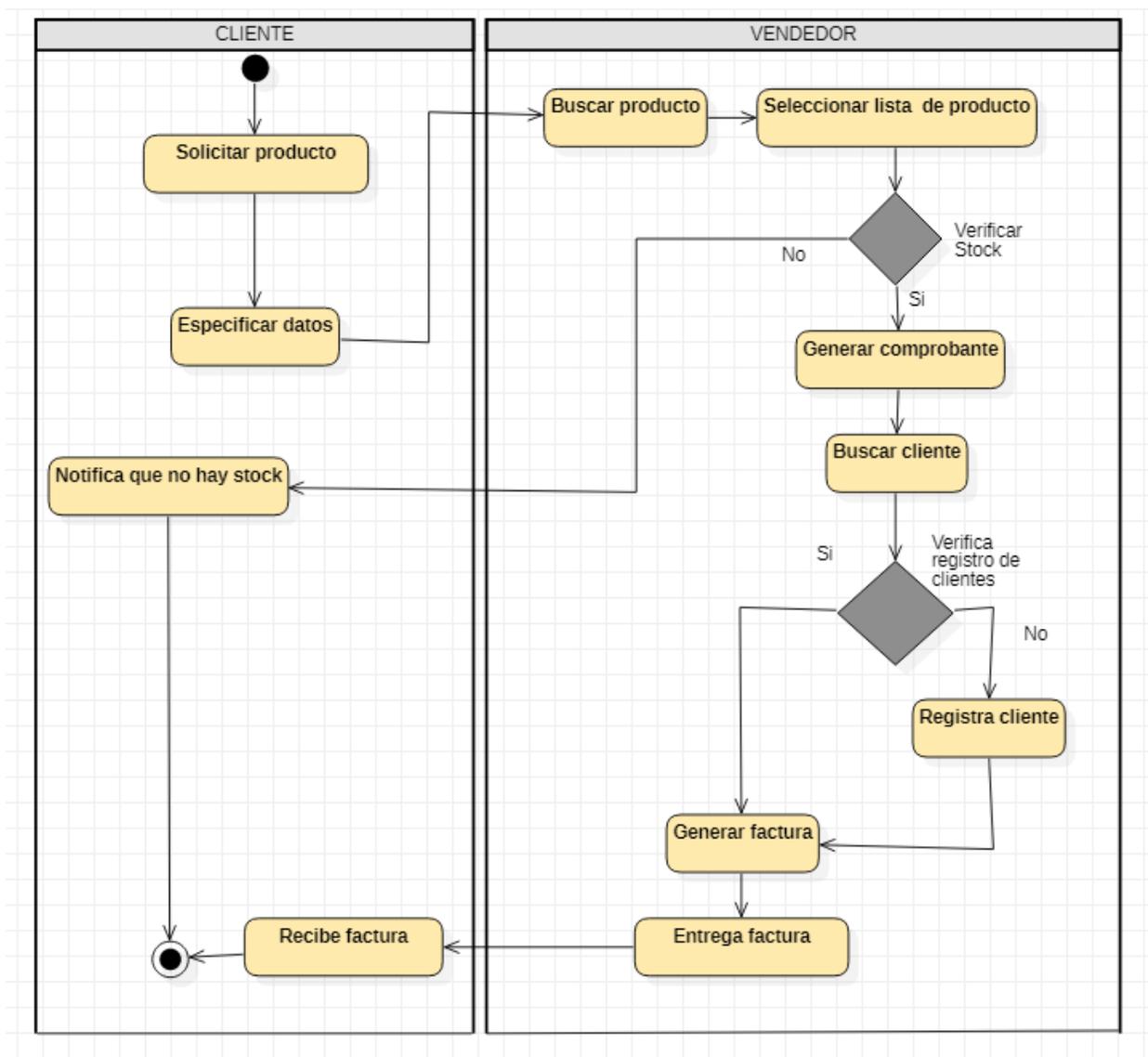


Figura 15. Diagrama de actividad generar venta

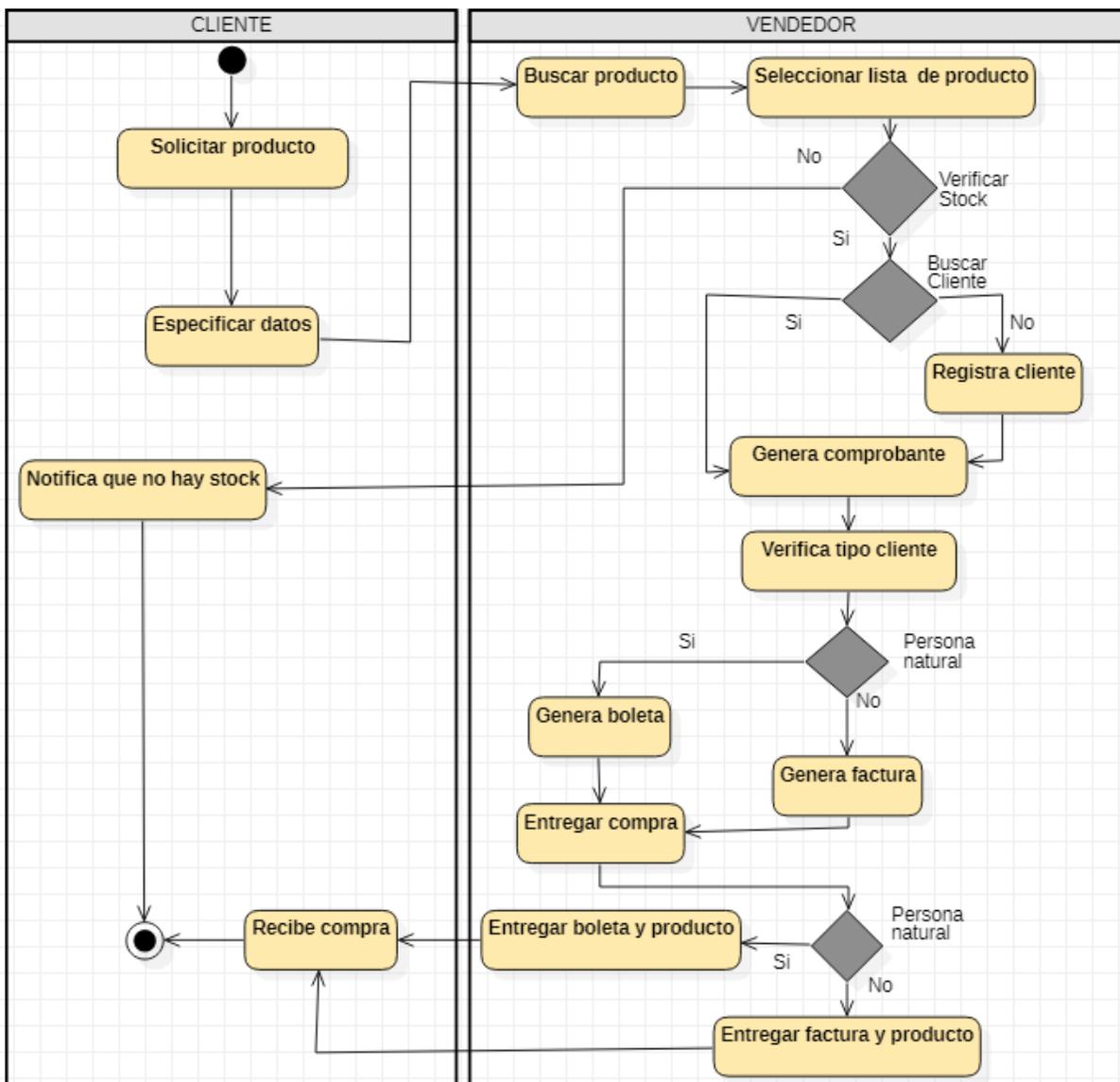
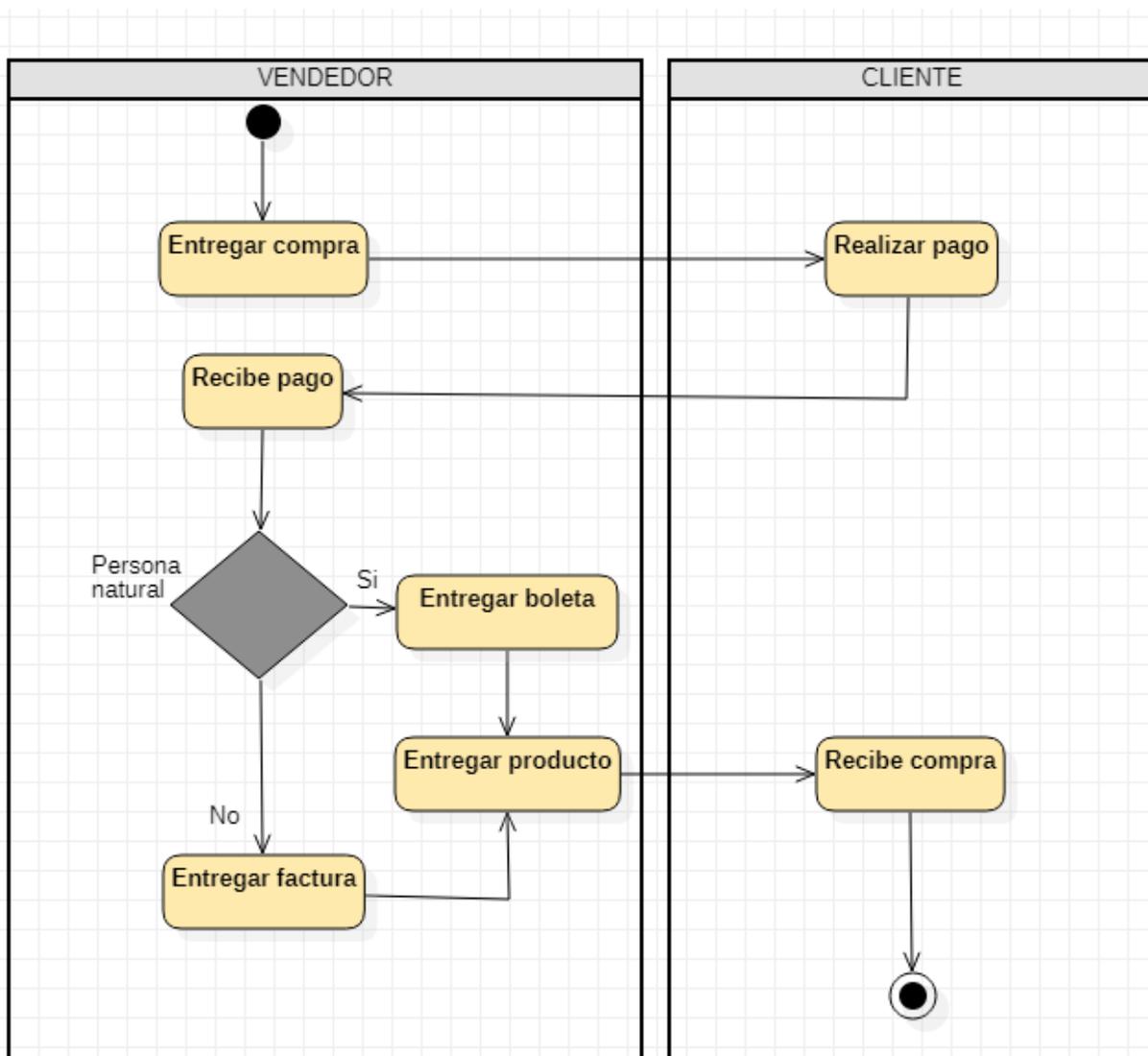


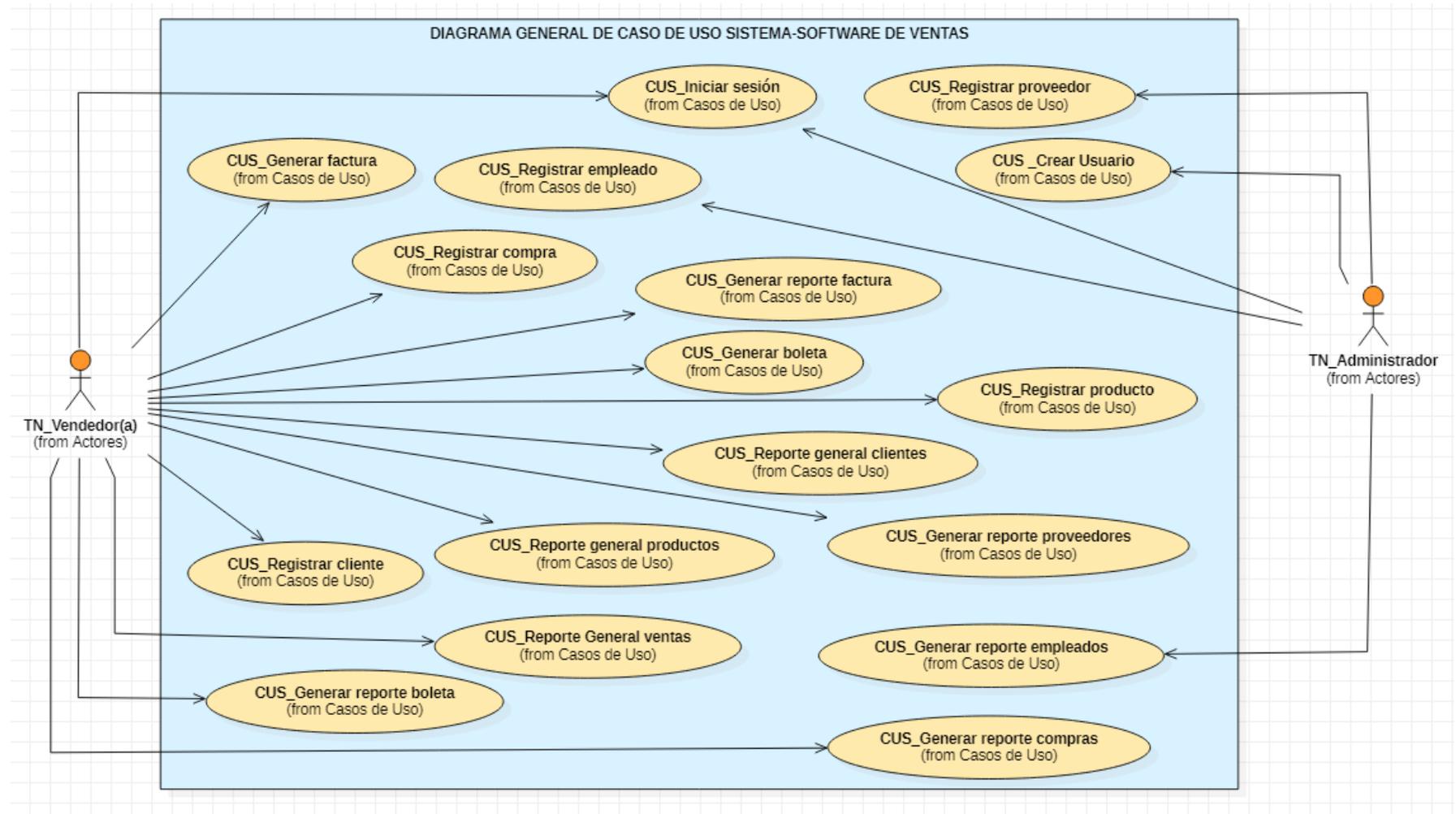
Figura 16. Diagrama de actividad entregar compra.



1.4.3 Modelo del sistema

1.4.3.1 Diagrama general de casos de uso de sistema.

Figura 17. Diagrama general de caso de uso de sistema.



1.4.3.2 Especificaciones de caso de uso de sistema.

CUS_Iniciar sesión

1. Descripción

El presente caso de uso permite autenticarse a un vendedor mediante un usuario y contraseña para que pueda acceder al programa y disponer de los módulos correspondientes de acuerdo al privilegio asignado, cabe mencionar que este proceso de autenticación será aplicado para todos los empleados sin distinción del cargo que ocupen siempre y cuando cuente con una cuenta de usuario.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico: Inicio de sesión correcto

1. El vendedor ingresa usuario y contraseña en el formulario de acceso.
2. Seguidamente el vendedor presiona en el “Botón Ingresar”
3. El interfaz de acceso empieza a validar las credenciales ingresados
4. La clase acceso valida las credenciales
5. La entidad usuario verifica el usuario y contraseña en su registro
9. La entidad usuario confirma la existencia de los datos
10. La clase acceso invoca a la interfaz de bienvenida
11. La interfaz de bienvenida muestra el interfaz de menú
12. El interfaz de menú presenta los módulos correspondientes al vendedor.

2.2 Flujo alternativo: Inicio de sesión incorrecto

1. El vendedor ingresa usuario y contraseña en la interfaz de acceso al programa.
2. Seguidamente el vendedor hace clic en el “Botón Ingresar”
3. El interfaz de acceso empieza a validar las credenciales ingresados

4. La clase acceso valida las credenciales
5. La entidad usuario verifica el usuario y contraseña en su registro
6. La entidad usuario comprueba que los datos son incorrectos
7. La clase acceso envía mensaje de error en la validación al interfaz de acceso
8. La interfaz de acceso notifica al vendedor que los datos no existen.

3. Precondición

1. Que el vendedor cuente con una cuenta de usuario asignado.

4. Postcondición

1. Disponer de los módulos correspondientes para realizar la gestión de las ventas.

5. Punto de extensión

No.

CUS_Registrar empleado

1. Descripción

El siguiente C.U permite al administrador registrar a un empleado, para lo cual el administrador deberá ingresar datos tales como nombre, apellidos, DNI, Dirección, etc.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico.

1. El administrador presiona en “Botón Nuevo” del formulario empleado.
2. El interfaz empleado habilita los campos bloqueados
3. El administrador digita información del empleado
4. El administrador presiona en el “Botón Guardar”
5. El interfaz empleado valida datos del empleado
6. La clase empleado envía datos a la entidad empleado para que sean verificados
7. La entidad empleada verifica los datos en su registro.

11. La entidad empleada responde que el cliente ya se encuentra registrado
12. La clase empleado notifica al interfaz empleado que la operación fue exitosa.
13. El interfaz empleado notifica al administrador que el empleado se registró correctamente.

2.2 Flujo alternativo

1. El administrador presiona en el “Botón Nuevo” del formulario empleado.
2. El interfaz empleado habilita los campos bloqueados
3. El administrador ingresa información del empleado
4. El administrador presiona en el “Botón Guardar”
5. El interfaz empleado valida datos del empleado
6. La clase empleado envía datos a la entidad empleado para que sean verificados
7. La entidad empleada verifica los datos en su registro.
8. La entidad empleada responde que el empleado ya existe en sus registros.
9. La clase empleado notifica al interfaz empleado que hay una duplicidad a la hora de registrar
10. El interfaz empleado notifica al administrador que el empleado ya se encuentra registrado.

3. Precondición

1. Que el empleado no exista.

4. Postcondición

1. Disponer de un registro con los datos necesarios del empleado

5. Punto de extensión

No.

CUS _Crear Usuario

1. Descripción

El presente C.U permite al administrador crear una cuenta de usuario al empleado para que pueda acceder al programa y hacer operaciones de acuerdo los privilegios que le asigne.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico.

1. El administrador hace clic en el “Botón Nuevo” del formulario usuario.
2. El interfaz usuario habilita el campo “Buscar empleado”
3. El administrador digita el DNI del empleado para realizar búsqueda respectiva.
4. El interfaz usuario valida los datos ingresados por el administrador
5. La clase usuario envía los datos a la entidad empleado
6. La entidad empleada verifica en sus registros si el DNI corresponde a un empleado.
7. La entidad empleada confirma la existencia del empleado
8. La clase usuario confirma la existencia del empleado a la interfaz usuario.
9. La interfaz usuario muestra datos del empleado al administrador.
10. Luego de seleccionar a un empleado para crearle una cuenta ingresa usuario y clave.
11. El administrador presiona clic en el “Botón Guardar”
12. La interfaz usuario comienza a validar los datos ingresados
13. La clase usuario envía datos a la entidad usuario
14. La entidad usuario verifica si el empleado ya cuenta con una cuenta con una cuenta de usuario asignada.
18. La entidad usuario notifica que el empleado se registró correctamente.
19. La clase usuario notifica al interfaz usuario que la operación fue de manera exitosa.

20. La interfaz usuario informa al administrador que se creó una cuenta de usuario al empleado.

2.2 Flujo alternativo

1. El administrador hace clic en el “Botón Nuevo” del formulario usuario.
2. El interfaz usuario habilita el campo “Buscar empleado”
3. El administrador digita el DNI del empleado para realizar la búsqueda respectiva.
4. El interfaz usuario valida los datos ingresados por el administrador
5. La clase usuario envía los datos a la entidad empleado
6. La entidad empleada verifica en sus registros si el DNI corresponde a un empleado.
7. La entidad empleada confirma la existencia del empleado
8. La clase usuario confirma la existencia del empleado a la interfaz usuario.
9. La interfaz usuario muestra datos del empleado al administrador.
10. Luego de seleccionar a un empleado para crearle una cuenta ingresa usuario y clave.
11. El administrador presiona clic en el “Botón Guardar”
12. La interfaz usuario comienza a validar los datos ingresados
13. La clase usuario envía datos a la entidad usuario
14. La entidad usuario verifica si el empleado ya cuenta con una cuenta con una cuenta de usuario asignada.
15. La entidad usuario notifica que el empleado ya tiene una cuenta o el usuario ya existe
16. La clase usuario notifica a la interfaz usuario que hay una duplicidad en los datos.
17. La interfaz usuario informa al administrador que el usuario ya existe.

3. Precondición

1. Que el empleado este registrado

2. Que el empleado no cuente con una cuenta de usuario

4. Postcondición

1. Generación de cuenta de empleado

5. Punto de extensión

No.

CUS_Registrar proveedor

1. Descripción

El presente C.U permite al administrador registrar proveedor.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico.

1. El administrador presiona en el “Botón Nuevo” del formulario proveedor.
2. El interfaz proveedor habilita los campos para ingresar datos.
3. El administrador procede a ingresar datos correspondientes.
4. El administrador presiona en el “Botón Guardar” del formulario proveedor
5. El interfaz proveedor comienza a validar los datos ingresados.
6. La clase proveedor envía datos ingresados a la entidad proveedor
7. La entidad proveedor procede a verificar los datos recibidos
11. La entidad proveedor notifica a la clase proveedor que el proveedor se registró a la base de datos
12. La clase proveedor comunica a la interfaz proveedor que la operación fue exitosa.
13. La interfaz proveedor informa al administrador que el proveedor se registró de manera satisfactoria.

2.2 Flujo alternativo.

1. El administrador presiona en el “Botón Nuevo” del formulario proveedor.

2. El interfaz proveedor habilita los campos para ingresar datos.
3. El administrador procede a ingresar datos correspondientes.
4. El administrador presiona en el “Botón Guardar” del formulario proveedor
5. El interfaz proveedor comienza a validar los datos ingresados.
6. La clase proveedor envía datos ingresados a la entidad proveedor
7. La entidad proveedor procede a verificar los datos recibidos
8. La entidad proveedor notifica a la clase proveedor que el proveedor ya se encuentra registrado.
9. La clase proveedor comunica la duplicidad de los datos a la interfaz proveedor.
10. La interfaz proveedor informa al administrador que el proveedor ya se encuentra registrado.

3. Precondición

1. Que el proveedor no se encuentre registrado.

4. Postcondición

1. Generar registro de proveedores.

5. Punto de extensión

No.

CUS_Registrar producto

1. Descripción

El siguiente C.U permite al vendedor(a) registrar un producto luego de hacer la compra para mantener el stock actualizado.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico.

1. El vendedor(a) presiona en “Botón Nuevo” del formulario producto

2. El interfaz producto habilita los campos
3. El vendedor(a) selecciona a un proveedor de la lista de proveedores.
4. El vendedor(a) selecciona categoría de la lista de categorías
5. El vendedor(a) ingresa información del producto
6. El vendedor(a) realiza clic en el “Botón Guardar” del formulario producto
7. El interfaz producto valida los datos ingresados por el vendedor
8. La clase producto envía datos a la entidad producto
9. La entidad producto verifica si en producto ya se encuentra registrado
13. La entidad producto notifica que el producto se registró correctamente.
14. La clase producto notifica a la interfaz producto que la operación fue de manera satisfactoria.
15. El interfaz producto informa al vendedor que el producto se registró correctamente.

2.2 Flujo alternativo.

1. El vendedor(a) presiona en “Botón Nuevo” del formulario producto
2. El interfaz producto habilita los campos
3. El vendedor(a) selecciona a un proveedor de la lista de proveedores.
4. El vendedor(a) selecciona categoría de la lista de categorías
5. El vendedor(a) ingresa información del producto eléctrico
6. El vendedor(a) hace clic en el “Botón Guardar” del formulario producto
7. El interfaz producto valida los datos ingresados por el vendedor
8. La clase producto envía datos a la entidad producto
9. La entidad producto verifica si en producto ya se encuentra registrado
10. La entidad producto notifica que el producto ya se encuentra registrado.
11. La clase producto notifica la duplicidad de datos a la interfaz producto.

12. El interfaz producto informa al vendedor que el producto ya se encuentra registrado.

3. Precondición

1. Que el producto no esté registrado en la base de datos.

4. Postcondición

1. Actualización de stock
2. Generación lista de productos

5. Punto de extensión

No.

CUS_Registrar compra

1. Descripción

El siguiente C.U permite al vendedor(a) registrar las compras de productos realizadas y así disponer de un registro detallado de las compras adquiridas.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico

1. El vendedor(a) realiza clic en “Botón Nuevo” del formulario compras
2. La interfaz compra habilita los campos bloqueados para ingresar datos
3. El vendedor(a) selecciona un proveedor de la lista de proveedores.
4. El vendedor(a) selecciona tipo de comprobante
5. El vendedor(a) ingresa número de comprobante.
6. El vendedor(a) selecciona nombre de un producto de la lista de productos filtrados por cada proveedor seleccionado en el paso 3.
7. El vendedor(a) ingresa detalles del producto tales como cantidad, precio, etc.
8. El vendedor(a) presiona en el “Botón Guardar”
9. La interfaz compra valida los datos ingresados

10. La clase compra envía los datos ingresados a la entidad compra para que sean verificados.
11. La entidad compra realiza la verificación de los datos en su registro tales como número de comprobante de compra.
15. La entidad compra informa que la compra se registró de manera correcta.
16. La clase compra notifica al interfaz de compra que la operación se realizó de manera exitosa.
17. La interfaz compra informa al vendedor que la compra se registró de manera correcta.

2.2 Flujo alternativo

1. El vendedor(a) realiza clic en “Botón Nuevo” del formulario compras
2. La interfaz compra habilita los campos bloqueados para ingresar datos
3. El vendedor(a) selecciona un proveedor de la lista de proveedores.
4. El vendedor(a) selecciona tipo de comprobante
5. El vendedor(a) ingresa número de comprobante.
6. El vendedor(a) selecciona nombre de un producto de la lista de productos filtrados por cada proveedor seleccionado en el paso 3.
7. El vendedor(a) ingresa detalles del producto tales como cantidad, precio, etc.
8. El vendedor(a) presiona en el “Botón Guardar”
9. La interfaz compra valida los datos ingresados
10. La clase compra envía los datos ingresados a la entidad compra para que sean verificados.
11. La entidad compra realiza la verificación de los datos en su registro tales como número de comprobante de compra.

12. Si la entidad compra encuentra que el número de comprobante ya se encuentra registrado notifica la existencia de la compra.

13. La clase compra notifica al interfaz de compra la existencia de duplicidad en los datos.

14. La interfaz compra informa al vendedor que la compra ya se encuentra registrado

3. Precondición

1. Que la compra con el número de comprobante que aparece en el documento no se encuentre aun registrado.

4. Postcondición

1. Permite generar un registro de compras.
2. Actualiza stock de productos.

5. Punto de extensión

No.

CUS_Registrar cliente

1. Descripción

El presente C.U permite al vendedor(a) registrar un cliente para generar las ventas del día, así como también generar los comprobantes tales como boleta o factura.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico

1. El vendedor(a) hace Clic en “Botón Nuevo” del interfaz cliente
2. El interfaz cliente habilita los campos deshabilitados
3. El vendedor(a) ingresa información del cliente a registrar.
4. El vendedor(a) presiona en el “Botón Guardar” del interfaz cliente
5. El interfaz cliente valida los datos ingresados por el vendedor.

6. La clase cliente envía los datos a la entidad cliente.
7. La entidad cliente verifica los datos en su registro
11. La entidad cliente notica a la clase que se registró cliente.
12. La clase cliente notica a la interfaz que la operación fue de manera exitosa.
13. La Interfaz cliente informa al vendedor que se registró el cliente.

2.2 Flujo alternativo

1. El vendedor(a) hace Clic en el “Botón Nuevo” del interfaz cliente
2. El interfaz cliente habilita los campos deshabilitados
3. El vendedor(a) ingresa los datos del cliente
4. El vendedor(a) hace clic en el “Botón Guardar” del interfaz cliente
5. El interfaz cliente valida los datos ingresados por el vendedor.
6. La clase cliente envía los datos a la entidad cliente.
7. La entidad cliente verifica los datos en su registro
8. La entidad cliente notica a la clase que el cliente ya existe en la base de datos.
9. La clase cliente notica a la interfaz que existe una duplicidad de datos.
10. La Interfaz cliente informa al vendedor que el cliente ya existe.

3. Precondición

1. Que el cliente no se encuentre registrado en la base de datos

4. Postcondición

1. Generar registro de clientes.

5. Punto de extensión

Ninguna.

CUS Generar factura

1. Descripción

El presente C.U permite al vendedor(a) generar una factura a la hora de realizar una venta de un producto a un cliente respectivo

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico

1. El vendedor(a) presiona el botón “Botón Nuevo” del interfaz ventas
2. El interfaz venta habilita campos bloqueados
3. El vendedor(a) busca cliente
4. El vendedor(a) ingresa número de ruc del cliente para realizar la búsqueda
5. El interfaz ventas valida los datos ingresados para la búsqueda
6. La clase factura envía los datos a la entidad cliente.
7. La entidad cliente verifica en su registro la existencia o no del cliente
8. La entidad cliente informa que el cliente se encuentra registrado
9. La clase factura notifica a la interfaz que la validación es correcta
10. La interfaz muestra datos del cliente al vendedor
11. El vendedor(a) selecciona al cliente
12. Luego de haber seleccionado al cliente el vendedor realiza la búsqueda de un producto.
13. Ingresar código del producto a buscar.
14. La interfaz factura valida los datos ingresados
15. La clase factura envía los datos a la entidad factura
16. La entidad factura verifica la existencia del producto en su lista de registros
17. La entidad producto ratifica que el producto fue encontrado a la clase factura.
18. La clase factura notifica que la validación fue correcta al interfaz factura
19. El vendedor(a) selecciona producto.

20. Luego de seleccionar el producto el vendedor ingresa cantidad.
21. El vendedor(a) presiona clic en el “Botón Generar” en la interfaz factura
22. El interfaz factura comprueba los datos ingresados y los dirige a la clase factura.
23. La clase factura envía los datos a la entidad factura.
24. La entidad factura acepta los datos en su registro
25. La entidad factura comunica a la clase que se registró la factura
26. La clase factura informa a la interfaz factura que la operación fue exitosa
27. El interfaz factura informa al vendedor que se generó la factura de manera exitosa.

2.2 Flujo alternativo.

No.

3. Precondición

1. Que el cliente cuente con número de RUC
2. Que el cliente este registrado en la base de datos
3. Que exista el producto solicitado.

4. Postcondición

1. Generación de factura.

5. Punto de extensión

No.

CUS_Generar boleta

1. Descripción

El presente C.U permite al vendedor generar una boleta a la hora de realizar una venta de un producto a un cliente respectivo

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico

1. El vendedor(a) presiona en “Botón Nuevo” del interfaz ventas
2. El interfaz ventas habilita los campos bloqueados
3. El vendedor(a) procede a realiza búsqueda de cliente respectivo.
4. El vendedor(a) ingresa DNI del cliente a buscar
5. El interfaz venta envía datos a la clase boleta para que valide los datos ingresados.
6. La clase boleta recibe los datos y los dirige a la entidad cliente.
7. La entidad cliente verifica la existencia del cliente en sus registros
8. La entidad cliente confirma la existencia del cliente en sus registros a la clase boleta.
9. La clase boleta notifica al interfaz ventas que la validación de los datos fue correcta
10. La interfaz venta muestra los datos del cliente al vendedor
11. El vendedor(a) selecciona al cliente
12. El vendedor(a) busca producto
13. El interfaz envía datos a la clase boleta para que sean validados.
14. La clase boleta envía datos a la entidad producto
15. La entidad producto valida datos en su registro
16. La entidad producto notifica a la clase boleta que el producto fue encontrado en registro
17. La clase boleta notifica a la interfaz que la validación de los datos fue de manera correcta.
18. La interfaz venta muestra los datos del producto al vendedor
19. El vendedor(a) selecciona producto
20. El vendedor(a) ingresa cantidad.
21. El vendedor(a) presiona en el “Botón Generar Boleta” del interfaz ventas

22. La interfaz ventas envía datos a la clase boleta para que los datos sean comprobados
23. La clase boleta envía datos a la entidad ventas.
24. La entidad ventas acepta los datos en su registro
25. La entidad venta informa a la clase ventas que se registró la boleta en su registro
26. La clase boleta informa a la interfaz ventas que la operación de registro fue exitosa.
27. La interfaz ventas informa que la generación de la boleta fue de manera correcta.

2.2 Flujo alternativo

No.

3. Precondición

1. Que el cliente esté registrado en la base de datos
2. Que exista el producto solicitado.

4. Postcondición

1. Generación de boleta

5. Punto de extensión

No.

CUS_Generar reporte empleado

1. Descripción

El presente C.U permite realizar al administrador un reporte de empleado.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico

1. El Administrador selecciona el módulo reportes del interfaz menú principal del programa
2. El Administrador selecciona la opción empleado del interfaz reporte
3. El Administrador ingresa DNI empleado en la interfaz de reporte

4. El interfaz reporte valida los datos ingresado
5. El interfaz empleado envía datos a la entidad empleado
6. La entidad empleada verifica datos
7. La entidad empleada notifica a la clase empleado que los datos fueron encontrados
8. La clase empleado informa al interfaz reporte que la operación se realizó de manera correcta
9. La interfaz reporte muestra datos al Administrador
10. El administrador hace clic en el botón reporte
11. El interfaz reporte envía datos al interfaz reporte de empleado
12. El interfaz reporte empleado captura los datos
13. El interfaz reporte empleado muestra informe al administrador.

2.2 Flujo alternativo

No

3. Precondición

1. Que el empleado se encuentre registrado

4. Postcondición

1. Generar reporte de empleado

5. Punto de extensión

No.

CUS_Generar reporte factura

1. Descripción

El presente C.U permite al vendedor(a) realizar un reporte de factura de las ventas que se realizan diariamente.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico

1. El vendedor(a) selecciona el módulo reportes del interfaz Menú del programa
2. El vendedor(a) selecciona opción ventas del interfaz reporte
3. Selecciona la opción factura.
4. El vendedor(a) establece rango de fechas inicio y final
5. El vendedor(a) realiza clic en el botón mostrar del interfaz de reporte
6. La clase factura valida datos
7. La clase factura envía datos hacia la entidad ventas
8. La entidad ventas verifica datos recibidos
9. La entidad ventas notifica a la clase factura que se encontraron los datos
10. La clase factura informa a la interfaz reporte que la operación fue realizada.
11. La interfaz reporte muestra datos a l vendedor
12. El vendedor(a) selecciona ventas de la lista
13. El vendedor(a) realiza clic en el botón reporte
14. El interfaz reporte envía datos al interfaz reporte de facturas
15. La interfaz reporte de factura captura los datos
16. La interfaz reporte factura carga la información y muestra informe al vendedor.

2.2 Flujo alternativo

No

3. Precondición

1. Que las facturas hayan sido generadas en el rango de fecha establecido.

4. Postcondición

1. Generar reporte de factura

5. Punto de extensión

No

CUS_Generar reporte boleta

1. Descripción

El presente C.U permite al vendedor(a) realizar un reporte de boleta de las ventas que se generan diariamente

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico

1. El vendedor(a) selecciona el módulo reportes del interfaz Menú del programa
2. El vendedor(a) selecciona opción ventas del interfaz reporte
3. Selecciona la opción boleta.
4. El vendedor(a) establece rango de fechas inicio y final
5. El vendedor(a) realiza clic en el botón mostrar del interfaz de reporte
6. La clase boleta valida datos
7. La clase boleta envía datos hacia la entidad ventas
8. La entidad ventas verifica datos recibidos
9. La entidad ventas notifica a la clase boleta que se encontraron los datos
10. La clase boleta informa a la interfaz reporte que la operación fue realizada.
11. La interfaz reporte muestra datos a l vendedor
12. El vendedor(a) selecciona ventas de la lista
13. El vendedor(a) realiza clic en el botón reporte
14. El interfaz reporte envía datos al interfaz reporte de boleta
15. La interfaz reporte de boleta captura los datos
16. La interfaz reporte boleta carga la información y muestra informe al vendedor.

2.2 Flujo alternativo

No.

3. Precondición

1. Que exista boleta en el rango de fecha establecida.

4. Postcondición

1. Generar reporte de boleta.

5. Punto de extensión

No.

CUS_Reporte general ventas

1. Descripción

El siguiente C.U permite al vendedor(a) realizar un reporte general de las ventas mediante rango de fechas.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico

1. El Vendedor selecciona el módulo reportes del interfaz menú principal del programa
2. El vendedor(a) selecciona la opción ventas del interfaz reporte
3. El vendedor(a) selecciona la opción reporte general
4. El vendedor(a) estable un rango de fechas para realizar la búsqueda de las ventas
5. El vendedor(a) realiza clic en el botón mostrar del interfaz de reporte
6. El interfaz reporte envía datos a la clase reporte para que se realice una validación
7. La clase ventas envía datos a la entidad ventas
8. La entidad ventas verifica los datos recibidos
9. La entidad ventas informa que los datos fueron encontrados
10. La clase ventas informa al interfaz reporte que la operación fue realizada

11. El interfaz reporte muestra datos al vendedor
12. El vendedor(a) realiza clic en el botón reporte
13. El interfaz reporte envía datos al interfaz reporte de ventas
14. El interfaz reporte de ventas captura los datos
15. El interfaz reporte de ventas muestra informe al vendedor

2.2 Flujo alternativo

No.

3. Precondición

1. Que exista ventas realizadas en el rango de fechas seleccionados.

4. Postcondición

1. Generar reporte de ventas

5. Punto de extensión

No.

CUS Generar reporte general productos

1. Descripción

El siguiente C.U permite al vendedor(a) realizar un reporte general de los productos registrados.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico

1. El vendedor(a) selecciona el módulo reportes del interfaz menú principal del programa
2. El vendedor(a) selecciona la opción producto del interfaz reporte
3. El vendedor(a) selecciona la opción reporte general
4. El vendedor(a) realiza clic en el botón mostrar del interfaz reporte

5. El interfaz reporte envía datos a la clase producto para que los datos sean validados
6. La clase producto envía datos a la entidad producto
7. La entidad producto verifica los datos recibidos
8. La entidad producto notifica a la clase producto que los datos existen
9. La clase producto informa a la interfaz reporte que la operación se realizó de manera correcta
10. La interfaz reporte muestra lista de productos al vendedor
11. El vendedor(a) realiza clic en el botón reporte
12. El interfaz reporte envía datos a la interfaz reporte de producto
13. El interfaz reporte de productos captura los datos
14. El interfaz reporte producto muestra informe al vendedor.

2.2 Flujo alternativo

No.

3. Precondición

1. Que exista registro de productos

4. Postcondición

1. Generar reporte de productos

5. Punto de extensión

No

CUS_Reporte general clientes

1. Descripción

El presente C.U permite al vendedor(a) realizar un reporte general de los clientes registrados.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo básico

1. El vendedor(a) selecciona el módulo reportes del interfaz menú principal del programa
2. El vendedor(a) selecciona la opción cliente del interfaz reporte
3. El vendedor(a) ingresa DNI o RUC del cliente para realizar una búsqueda
4. El interfaz reporte valida datos ingresados
5. La clase cliente envía datos a la entidad cliente
6. La entidad cliente verifica datos recibidos
7. La entidad cliente informa a la clase cliente que los datos fueron encontrados
8. La clase cliente notifica al interfaz reporte que la operación se realizó de manera correcta
9. El interfaz reporte muestra lista de clientes al vendedor
10. El vendedor(a) realiza clic en el botón reporte
11. La interfaz de reporte envía datos al interfaz de reporte de clientes
12. La interfaz de reporte de cliente captura los datos
13. El interfaz de reporte de cliente muestra informe al vendedor.

2.2 Flujo alternativo

No.

3. Precondición

1. Que exista registro de clientes

4. Postcondición

1. Generar reporte de clientes

5. Punto de extensión

No.

CUS_Generar reporte proveedores

1. Descripción

El presente C.U Permite al vendedor(a) generar reporte de proveedores existentes.

2. Flujo de Eventos

2.1 Flujo Básico

1. El vendedor(a) selecciona el módulo reportes del interfaz menú principal del programa
2. El vendedor(a) selecciona la opción proveedor del interfaz reporte
3. El vendedor(a) ingresa RUC del proveedor para realizar la búsqueda
4. El formulario reporte valida datos ingresados
5. La clase proveedor envía datos a la entidad proveedor
6. La entidad proveedor verifica los datos recibidos
7. La entidad proveedor informa que los datos fueron encontrados
8. La clase proveedor notifica a la interfaz reporte que la operación se realizó de manera correcta
9. El interfaz reporte muestra proveedor encontrado al vendedor
10. El vendedor(a) presiona en el botón reporte
11. El formulario reporte envía datos a la interfaz reporte de proveedor
12. El interfaz reporte de proveedor captura los datos
13. El interfaz reporte de proveedor muestra informe al vendedor.

2.2 Flujo alternativo

No.

3. Precondición

1. Que exista registro de proveedores

4. Postcondición

1. Generar reporte de proveedores

5. Punto de extensión

No.

CUS_Generar reporte compras

1. Descripción

El presente C.U permite al vendedor(a) realizar un reporte general de las compras que se realizan periódicamente.

2. Flujo de Eventos

2.2 Flujo básico

1. El vendedor(a) selecciona el módulo reportes del interfaz menú principal del programa
2. El vendedor(a) selecciona la opción compras del interfaz reporte
3. El vendedor(a) selecciona la opción reporte general
4. El vendedor(a) establece un rango de fechas para realizar búsqueda
5. El vendedor(a) presiona clic en el botón mostrar
6. El formulario reporte valida datos
7. La clase compras envía datos a la entidad compra
8. La clase entidad verifica los datos recibidos
9. La entidad compra informa a la clase compra que los datos fueron encontrados
10. La clase compra informa a al interfaz reporte que la operación se serializo de manera correcta.
11. El interfaz reporte muestra lista de compras al vendedor

12. El vendedor(a) realiza clic en el botón reporte
13. El interfaz de reporte envía datos a la interfaz de reporte de compras
14. La interfaz de reporte compra captura los datos
15. La interfaz de reporte de compra muestra informe al vendedor.

2.2 Flujo alternativo

No.

3. Precondición

1. Que exista registro de compras en los rangos de fechas establecidos.

4. Postcondición

1. Generar reporte de compras

5. Punto de extensión

No.

1.4.3.3 Diagrama de secuencia

Figura 18. Diagrama de secuencia inicio de sesión.

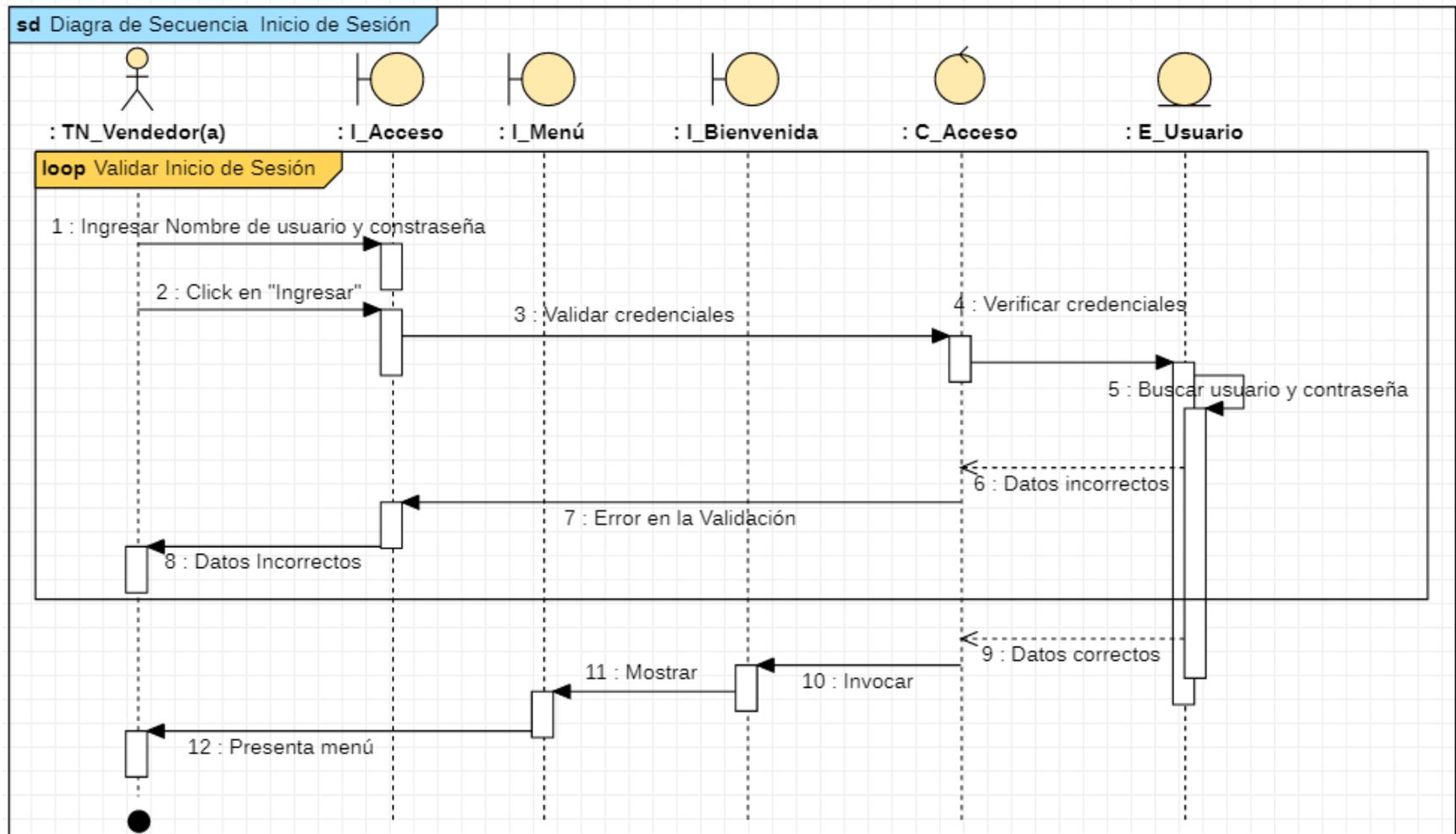


Figura 19. Diagrama de secuencia registrar empleado.

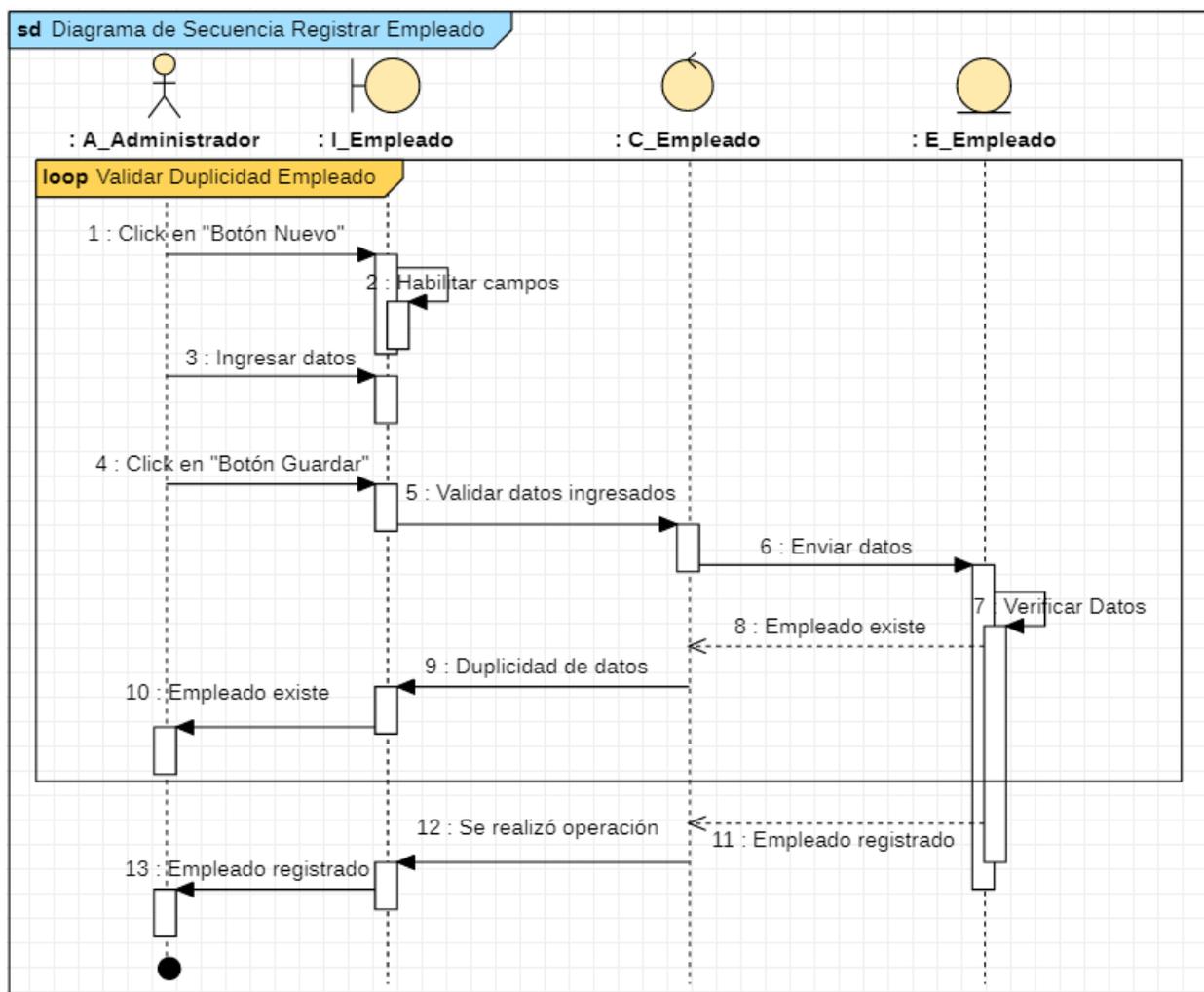


Figura 20. Diagrama de secuencia crear usuario.

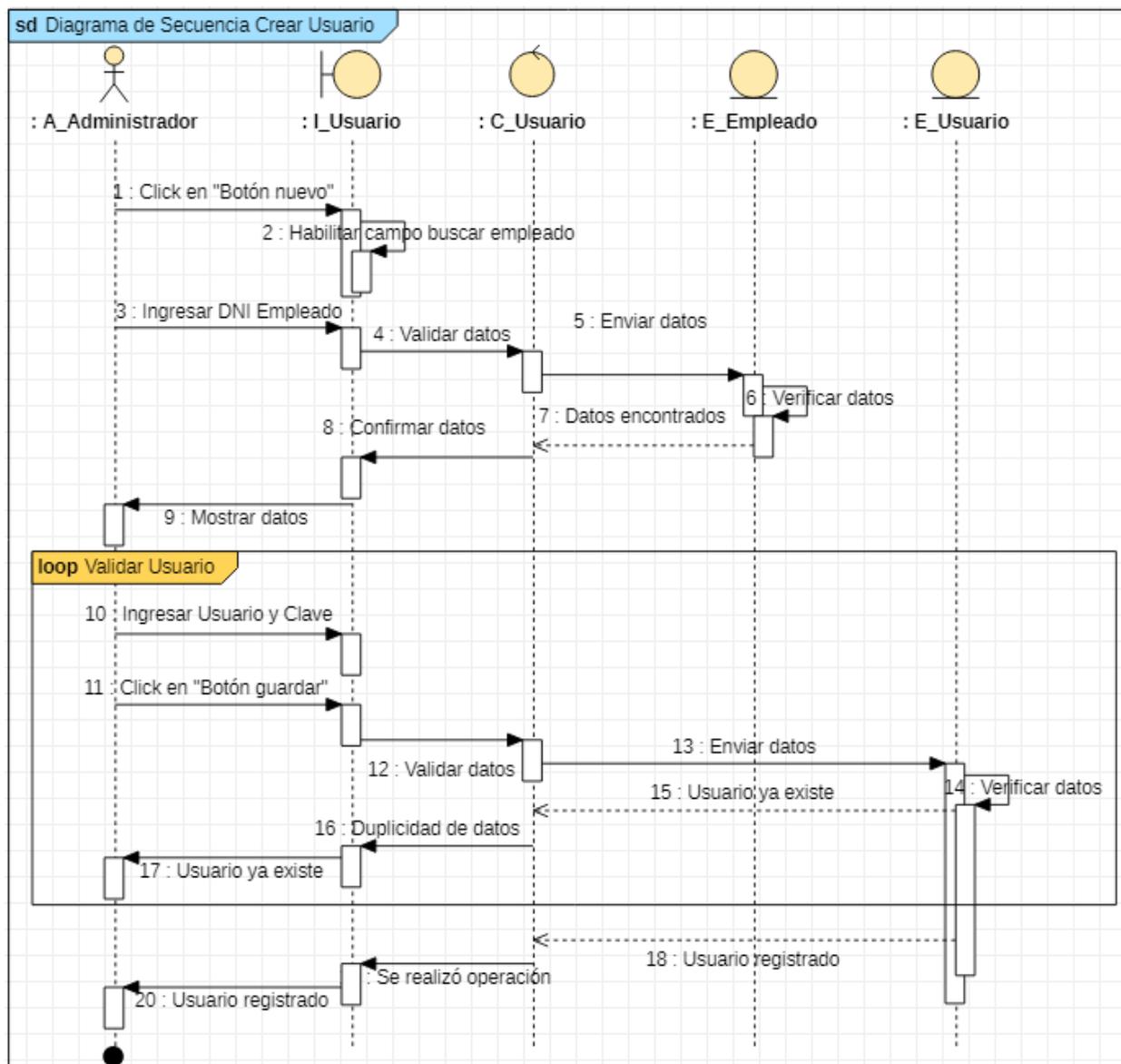


Figura 21. Diagrama de secuencia registrar proveedor.

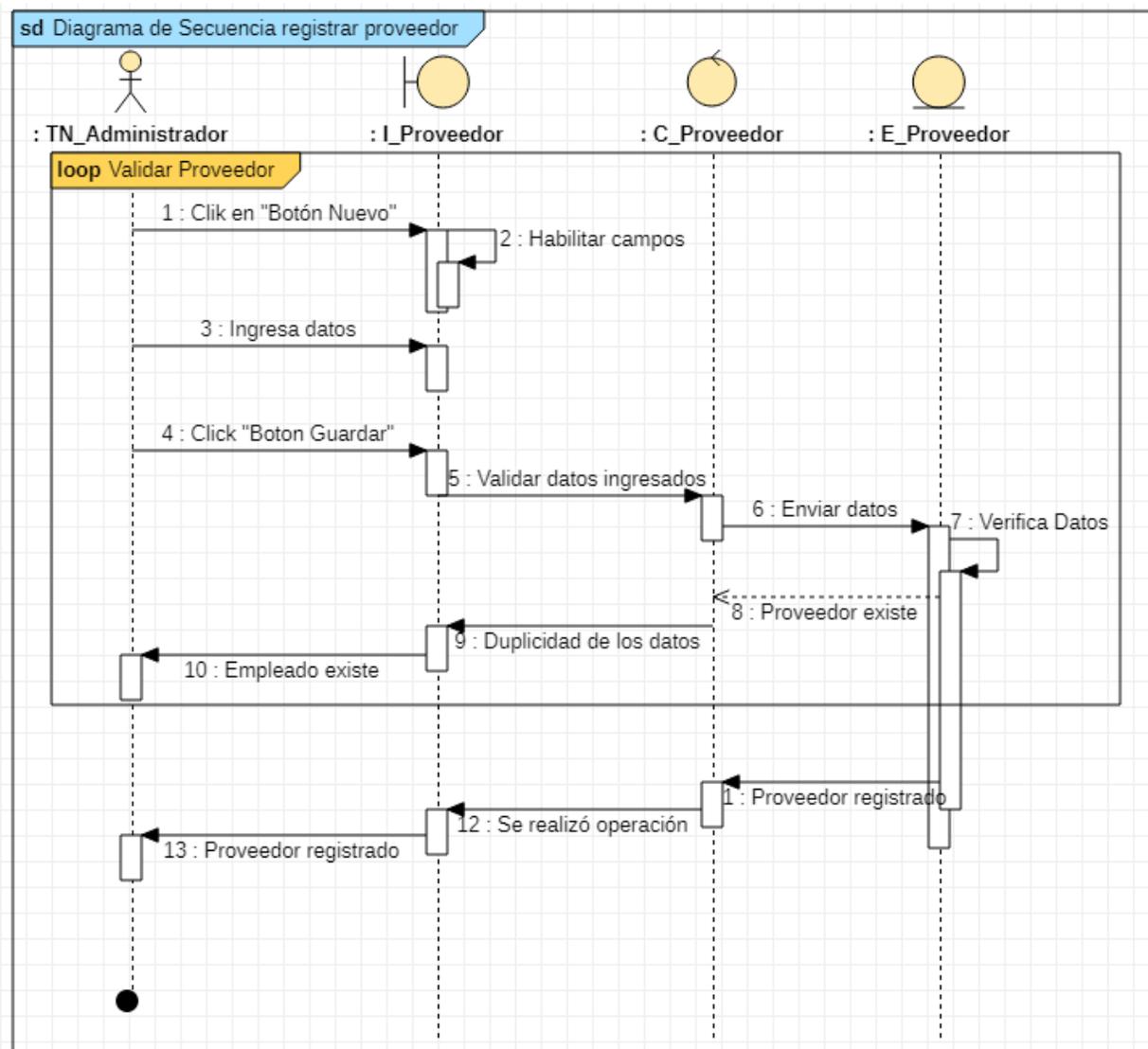


Figura 22. Diagrama de secuencia registrar producto.

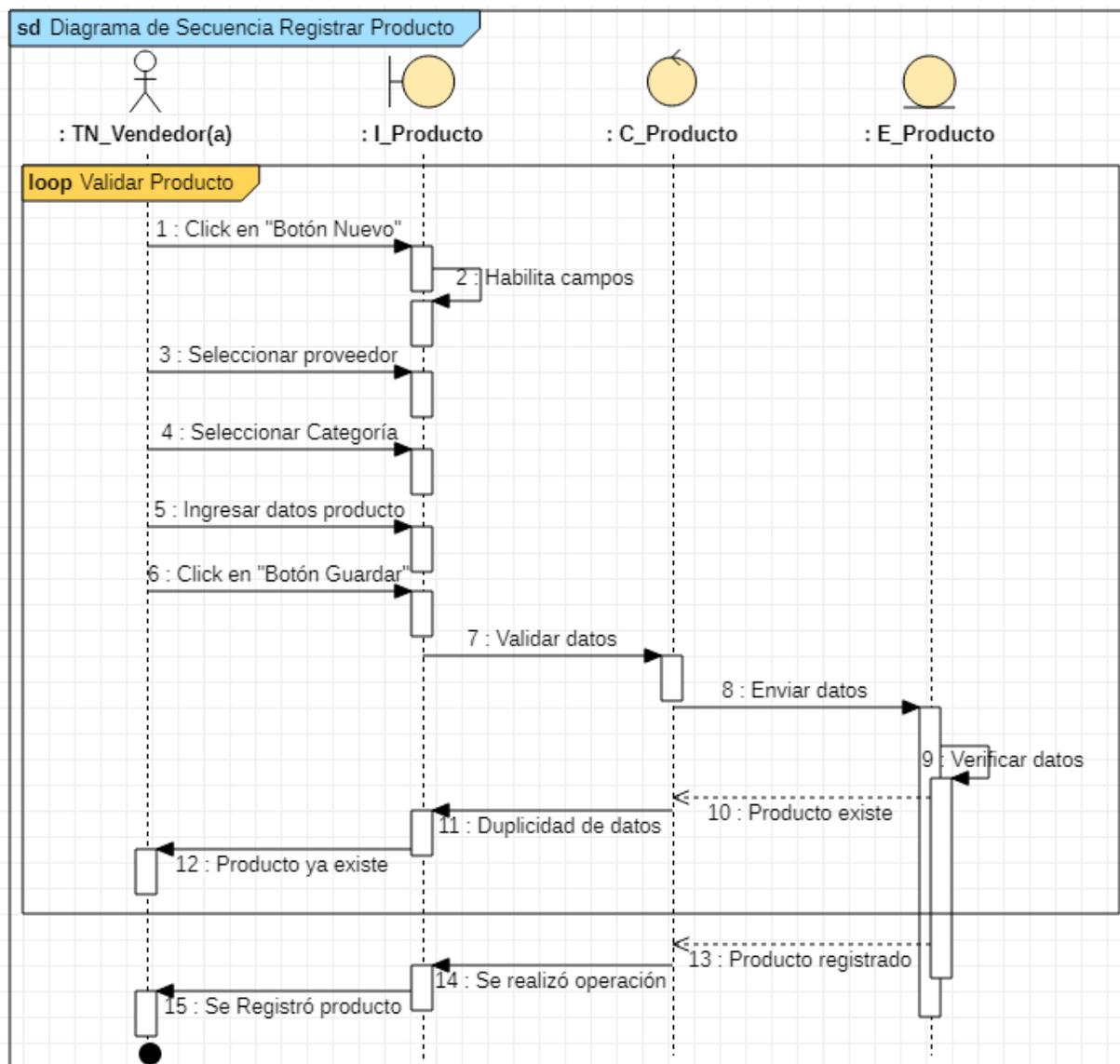


Figura 23. Diagrama de secuencia registrar compra.

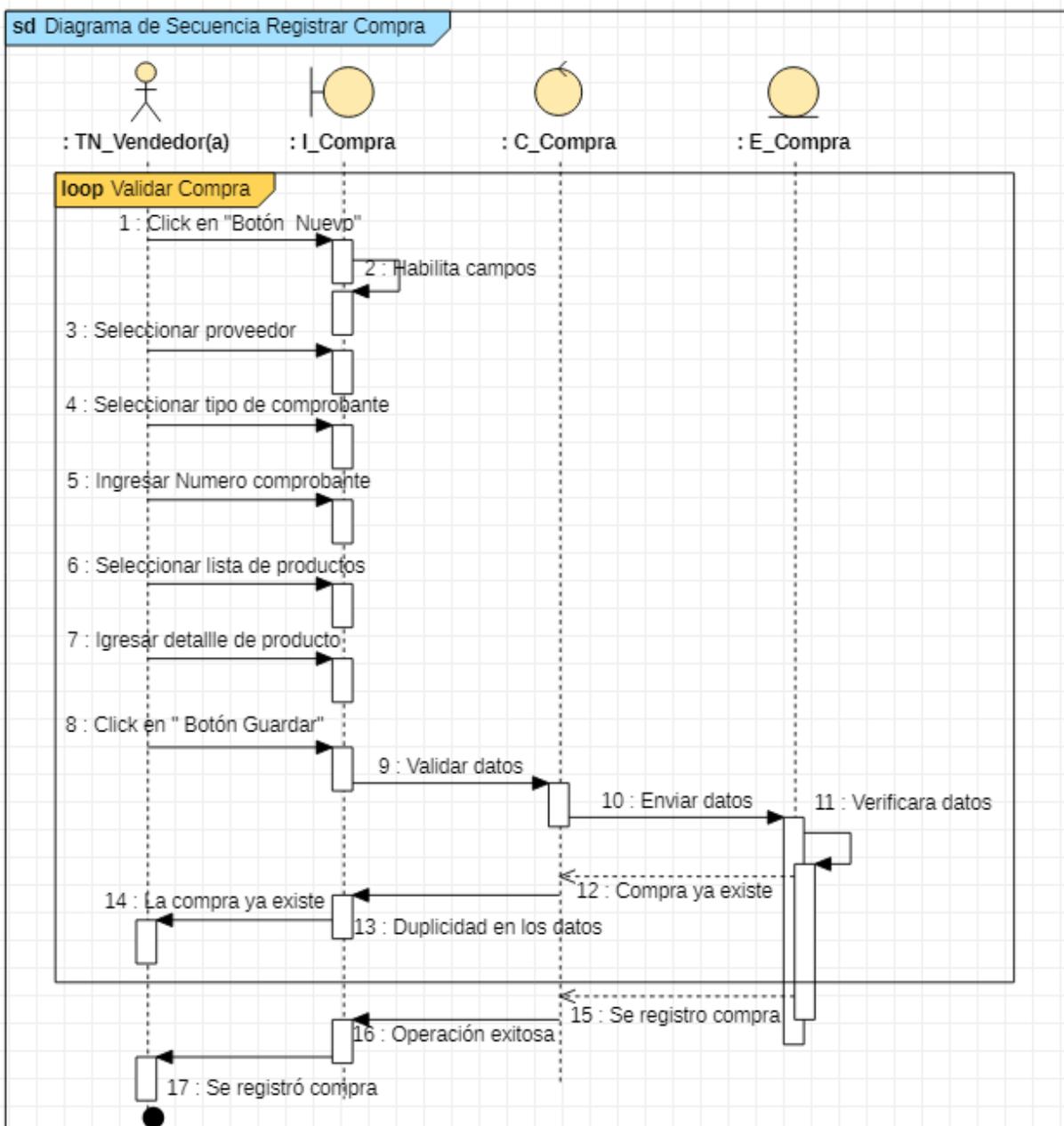


Figura 24. Diagrama de secuencia registrar cliente.

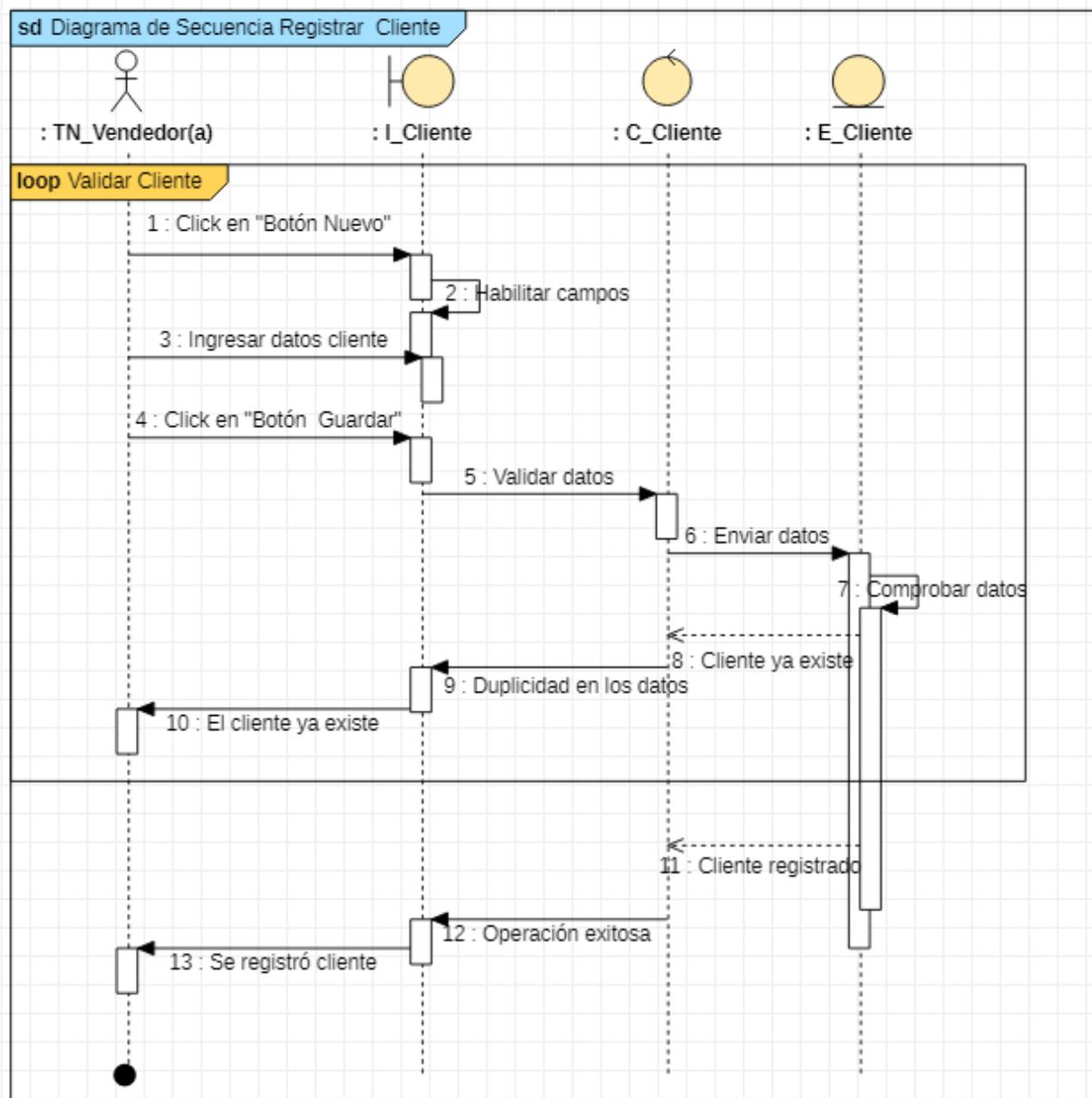


Figura 25. Diagrama de secuencia generar factura.

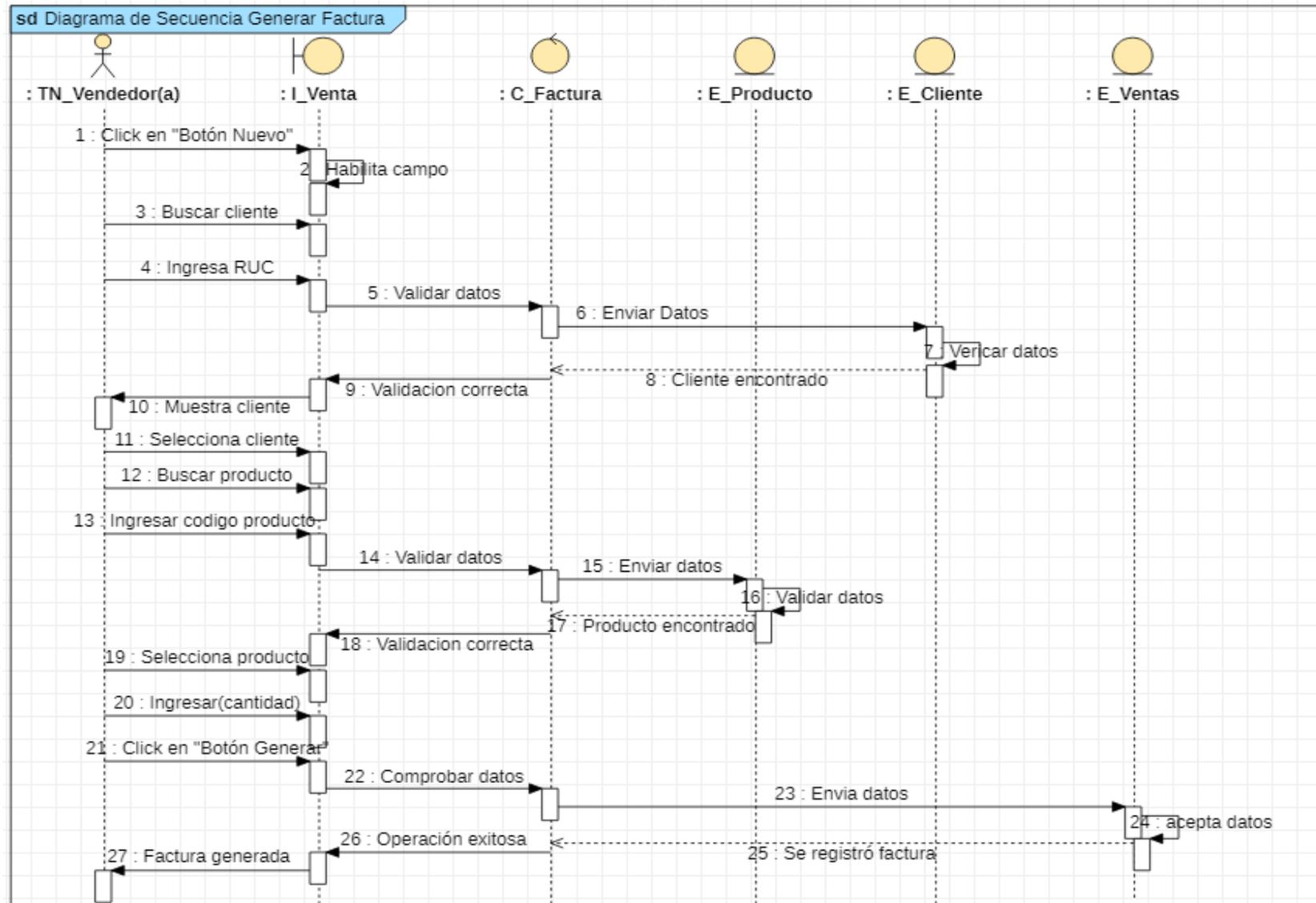


Figura 26. Diagrama de secuencia generar boleta.

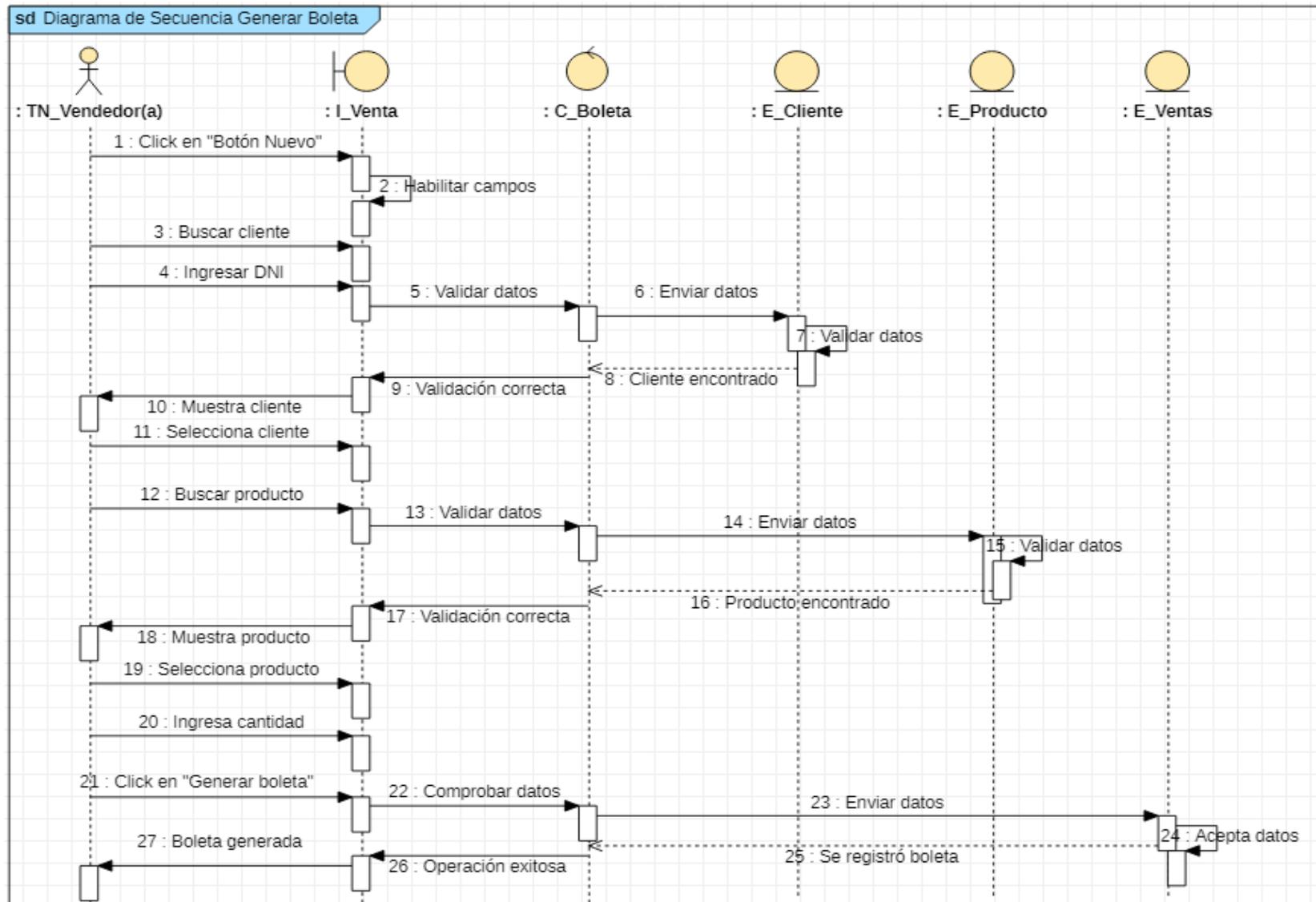


Figura 27. Diagrama de secuencia generar reporte empleado.

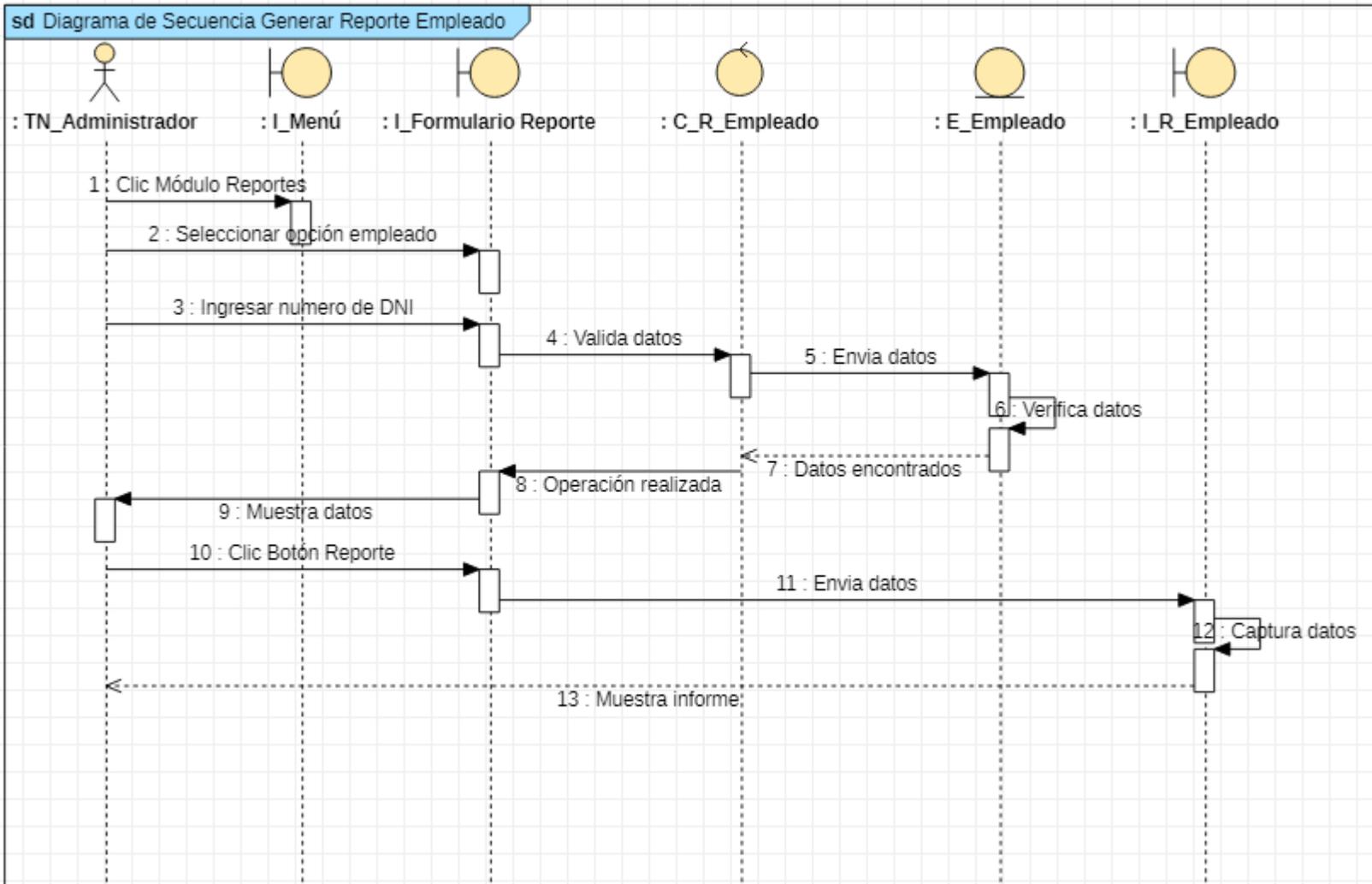


Figura 28. Diagrama de secuencia generar reporte boleta.

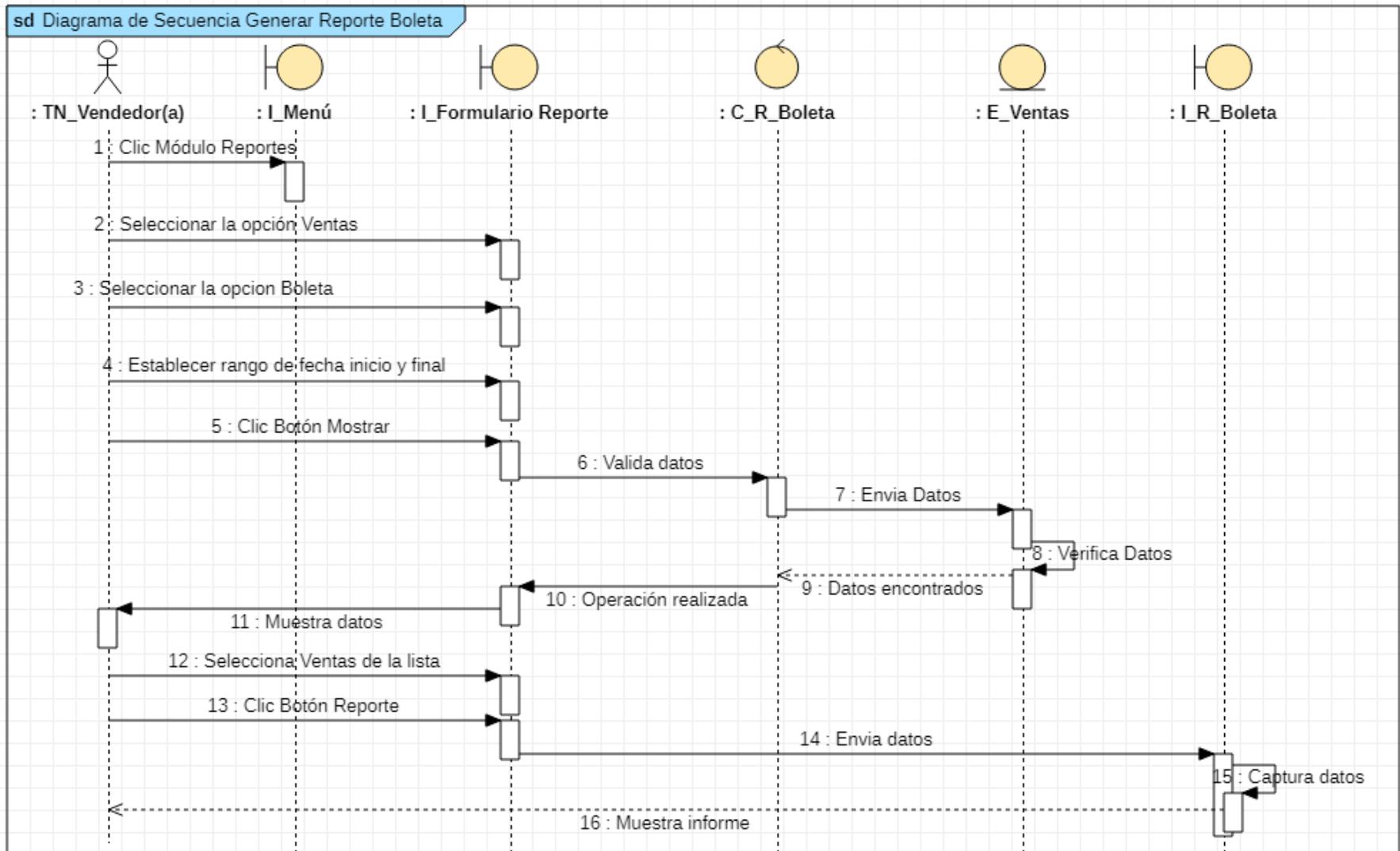


Figura 29. Diagrama de secuencia generar reporte factura.

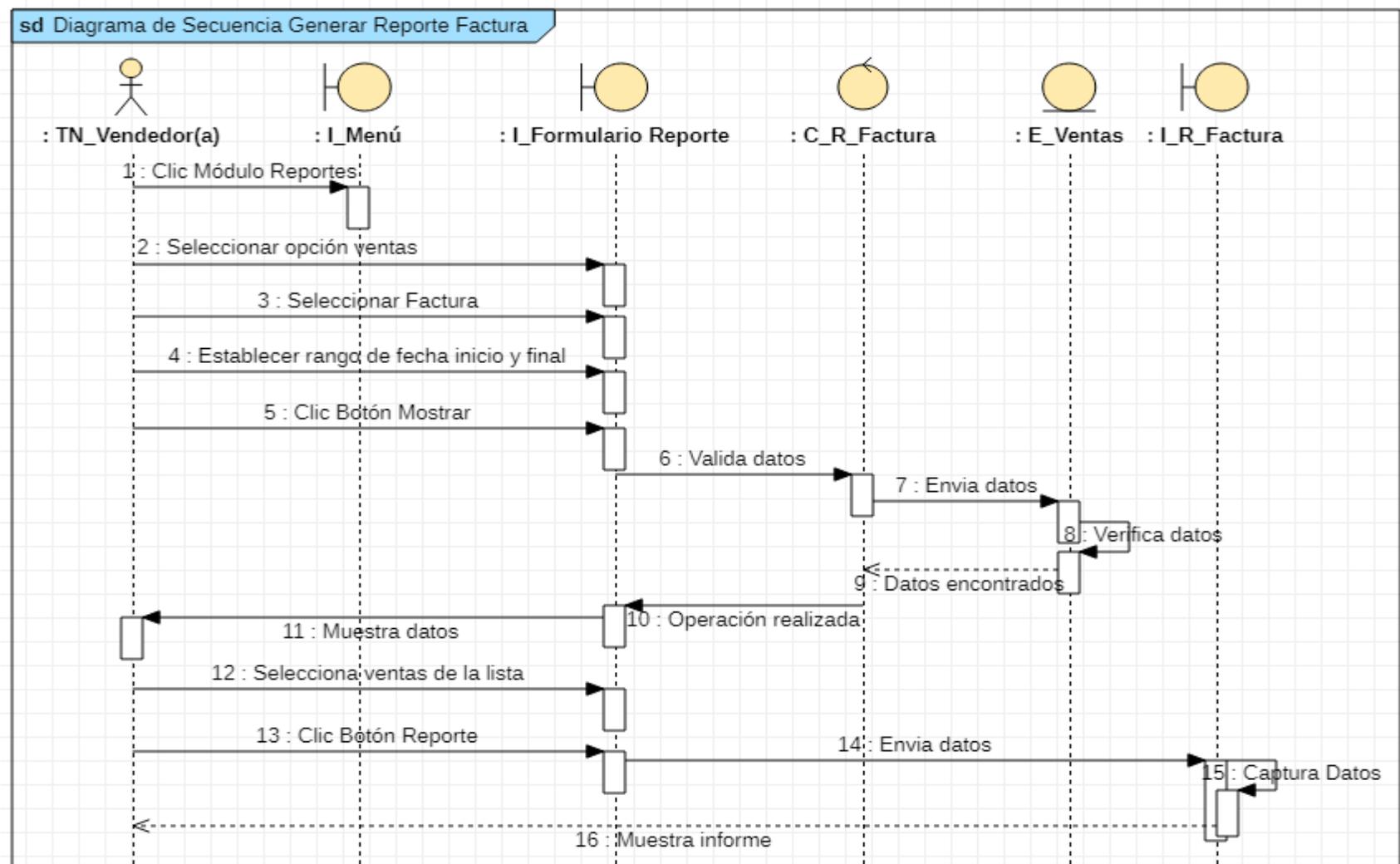


Figura 30. Diagrama de secuencia reporte general ventas.

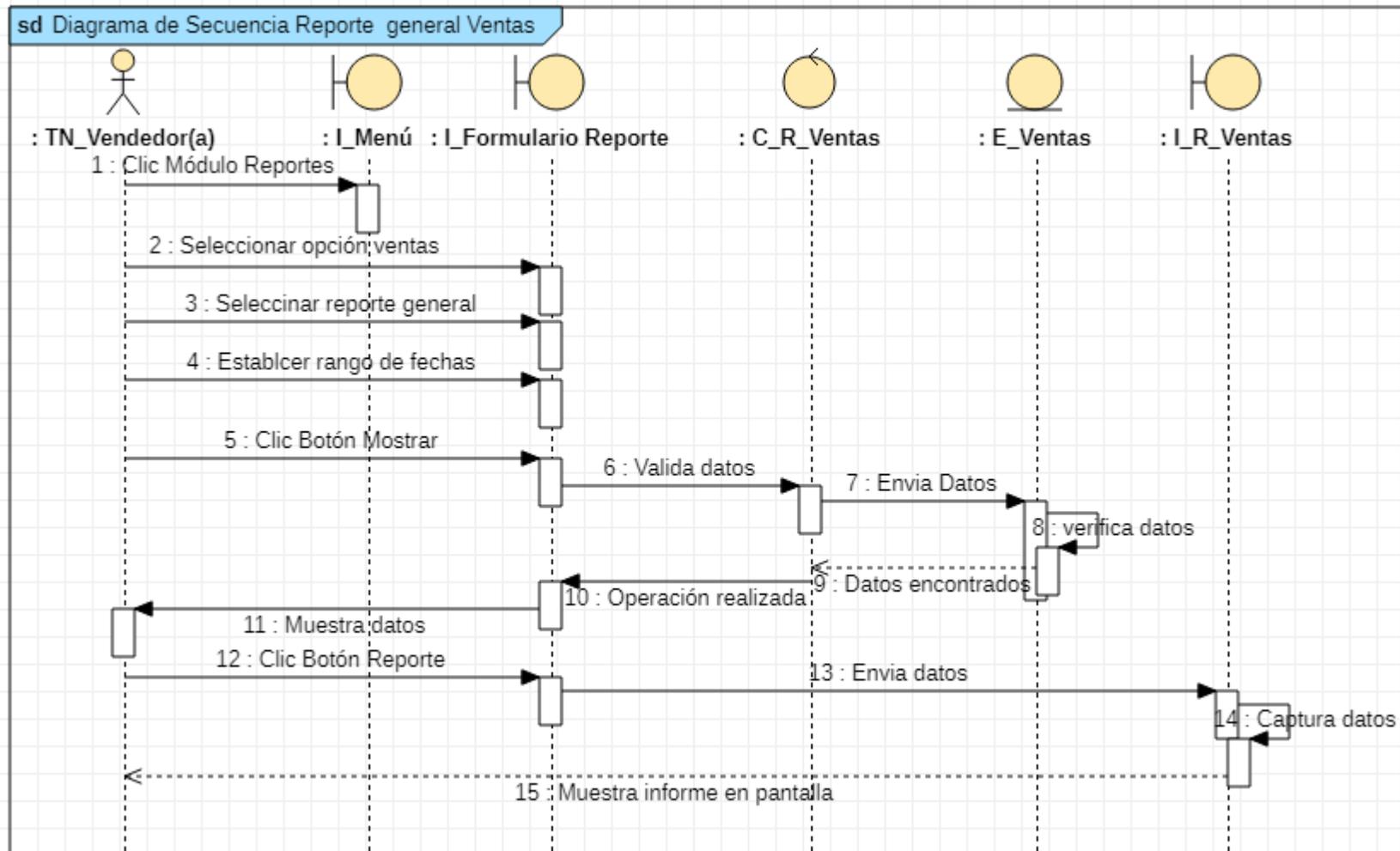


Figura 31. Diagrama de secuencia generar reporte general productos.

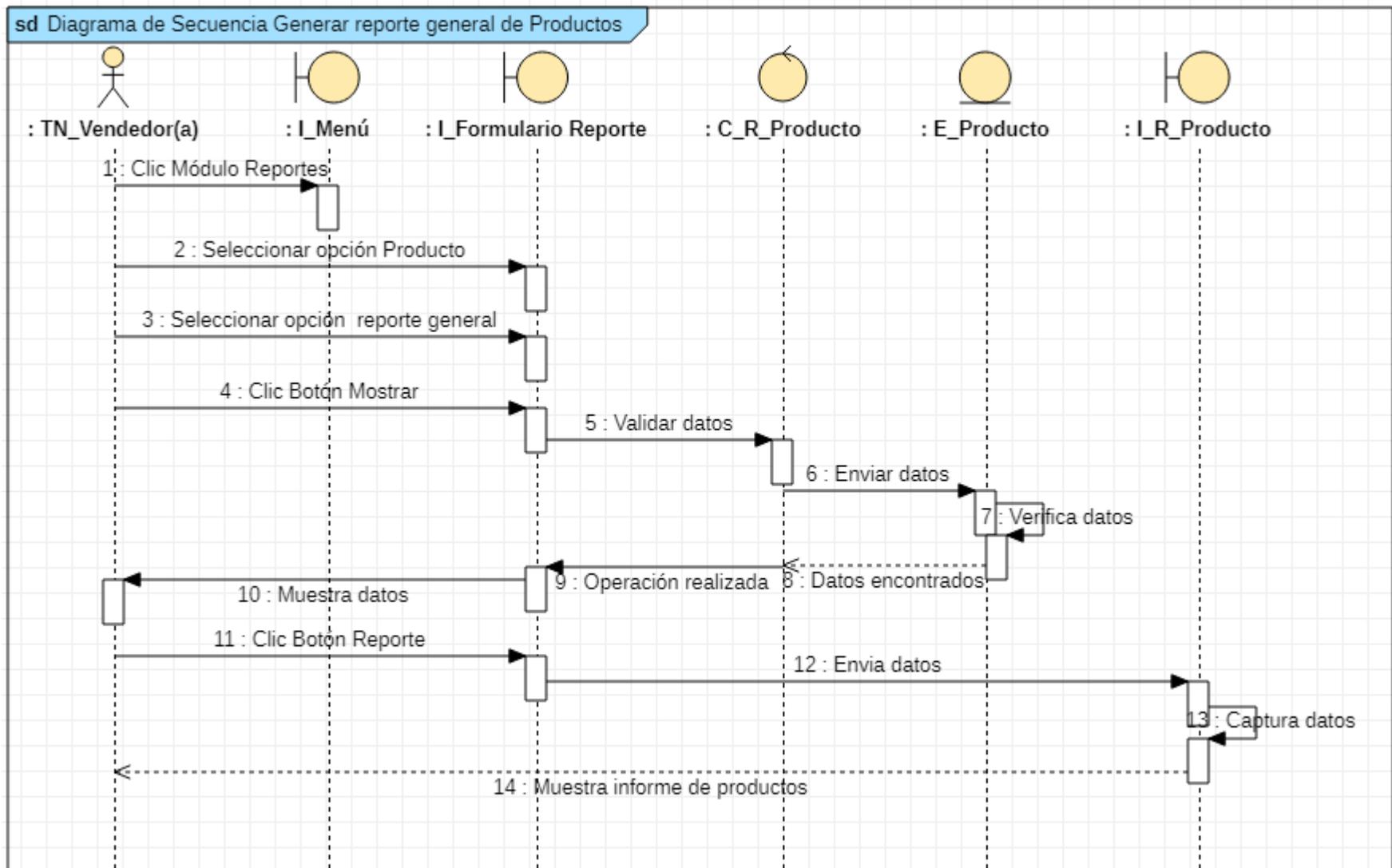


Figura 32. Diagrama de secuencia generar reporte general clientes.

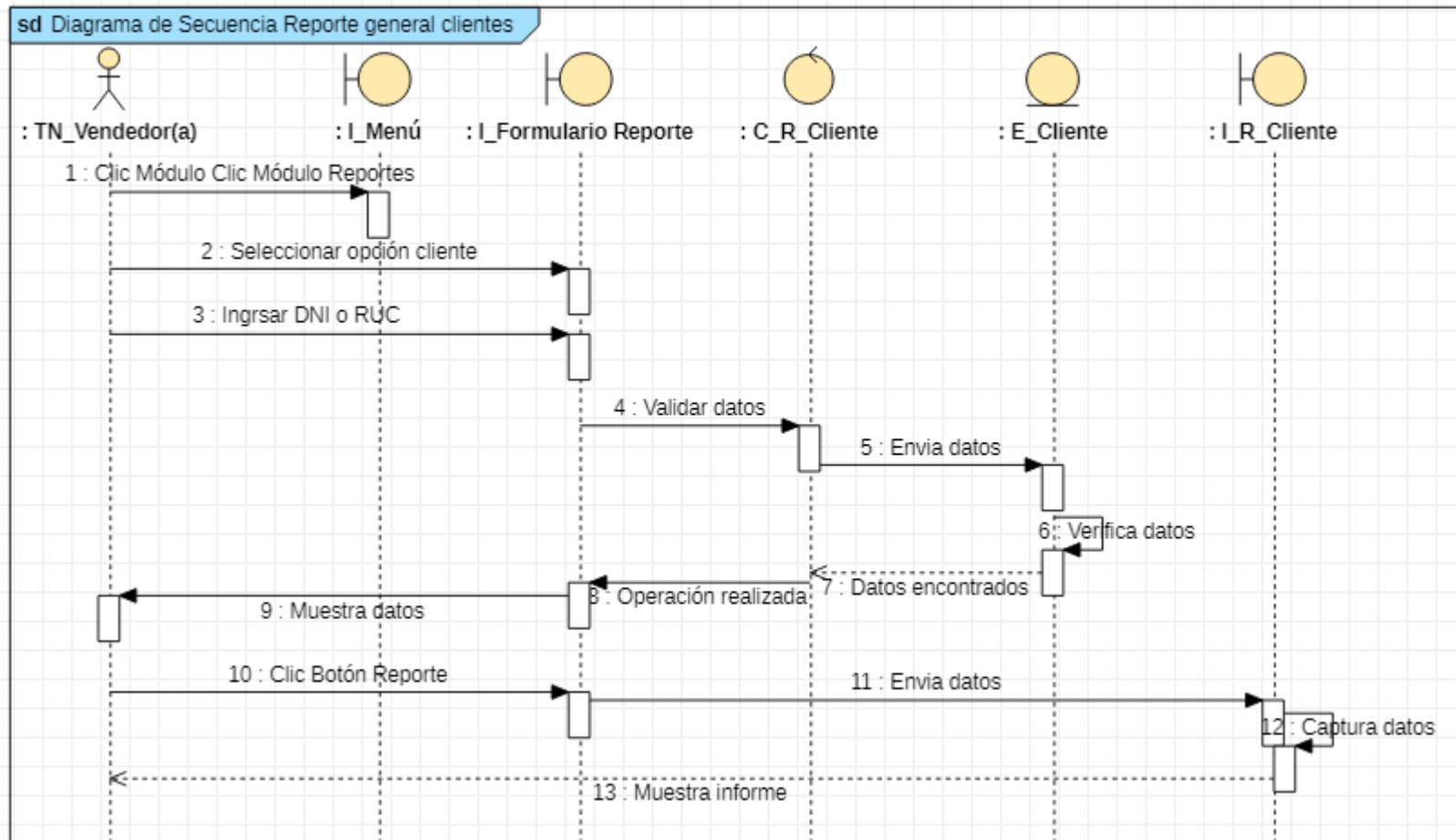


Figura 33. Diagrama de secuencia Generar reporte proveedores.

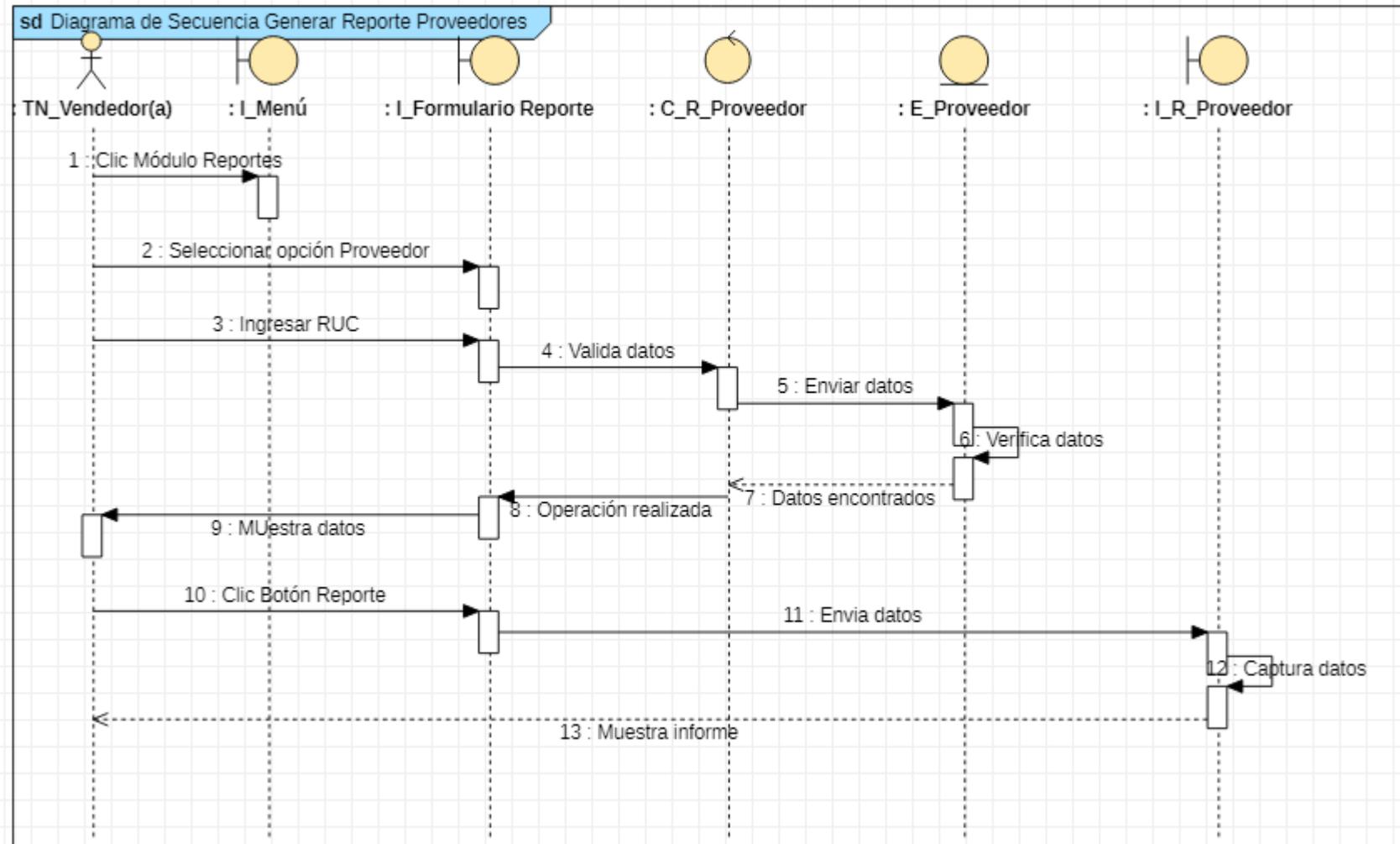
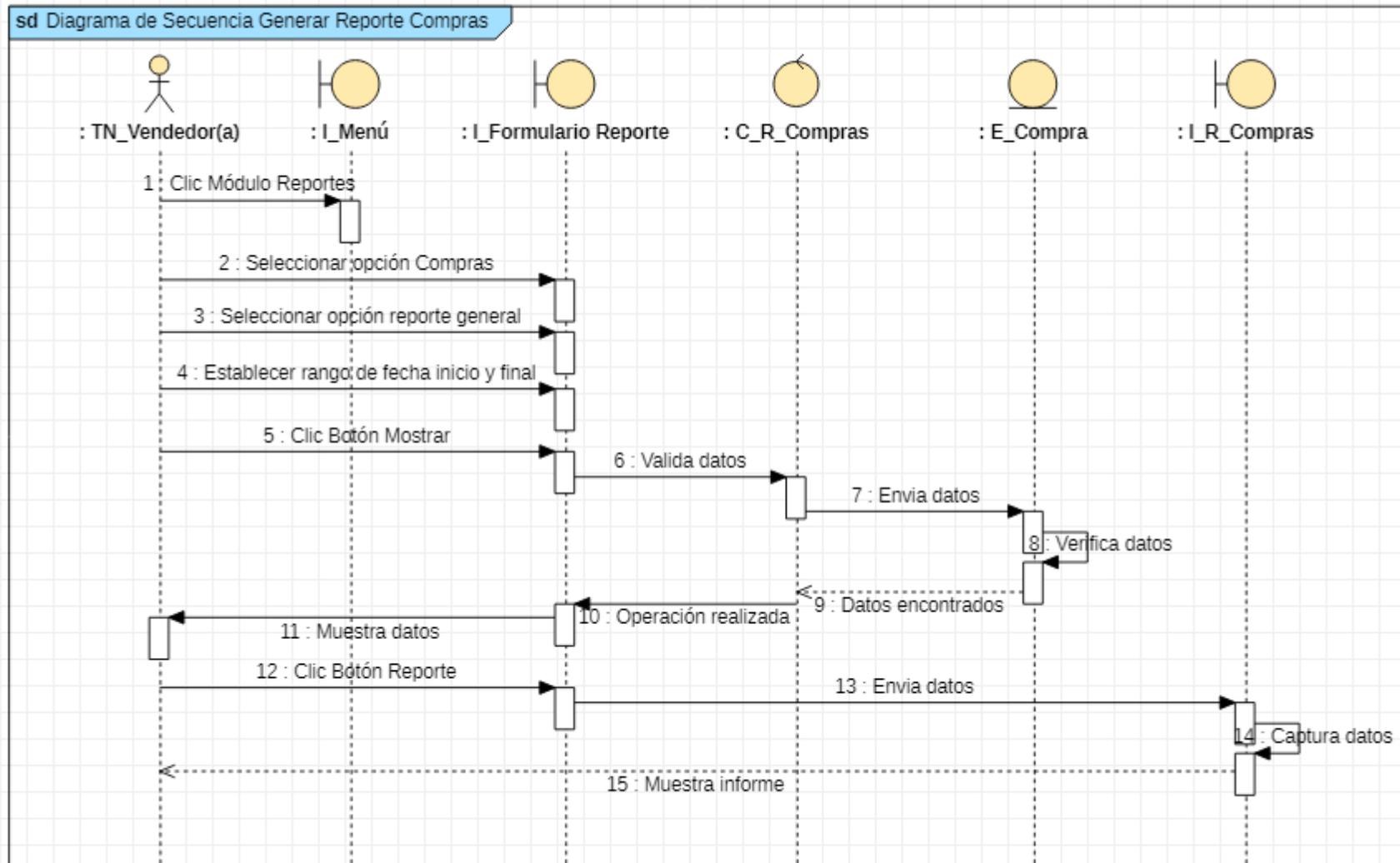
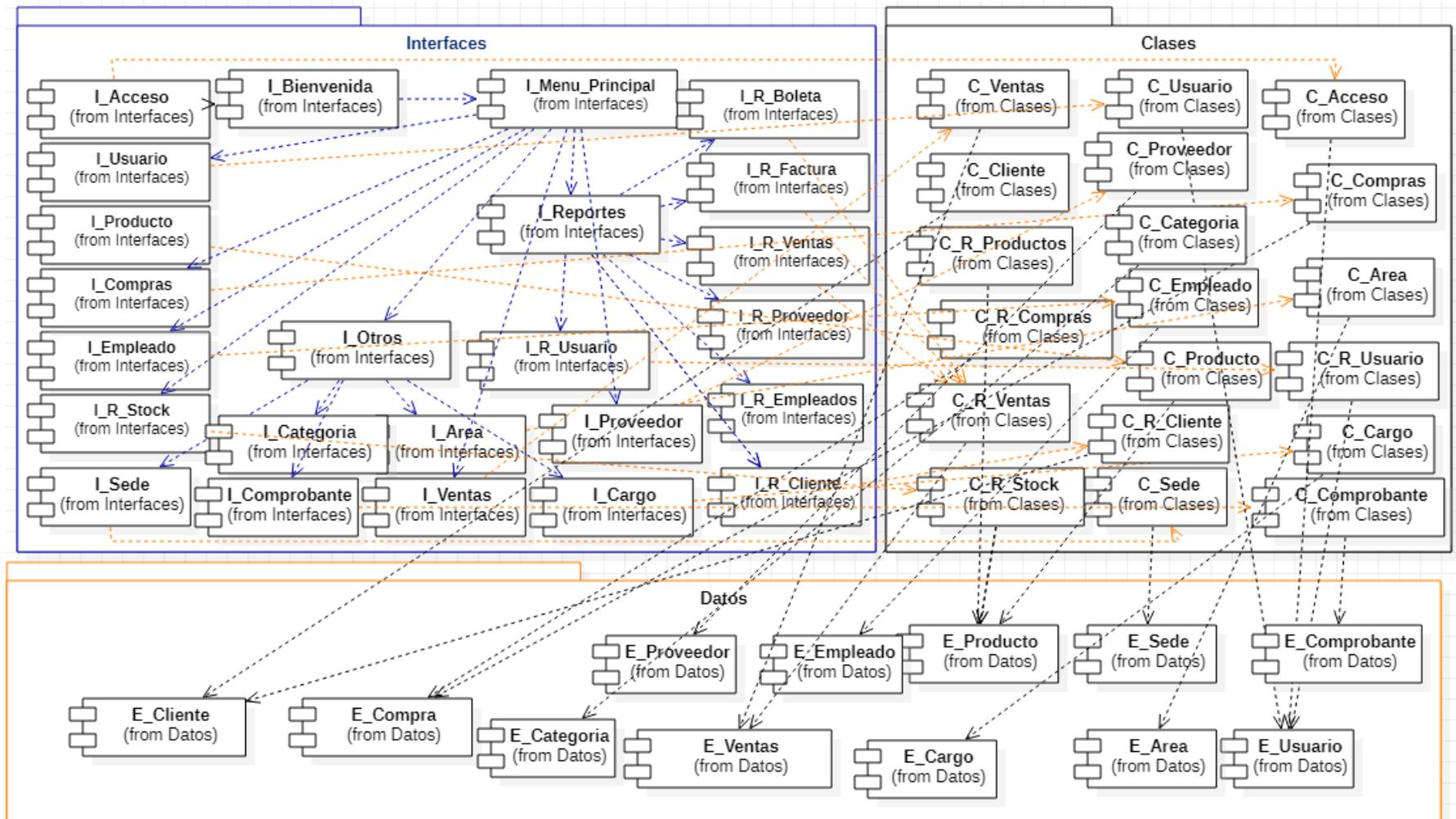


Figura 34. Diagrama de secuencia Generar reporte compras.



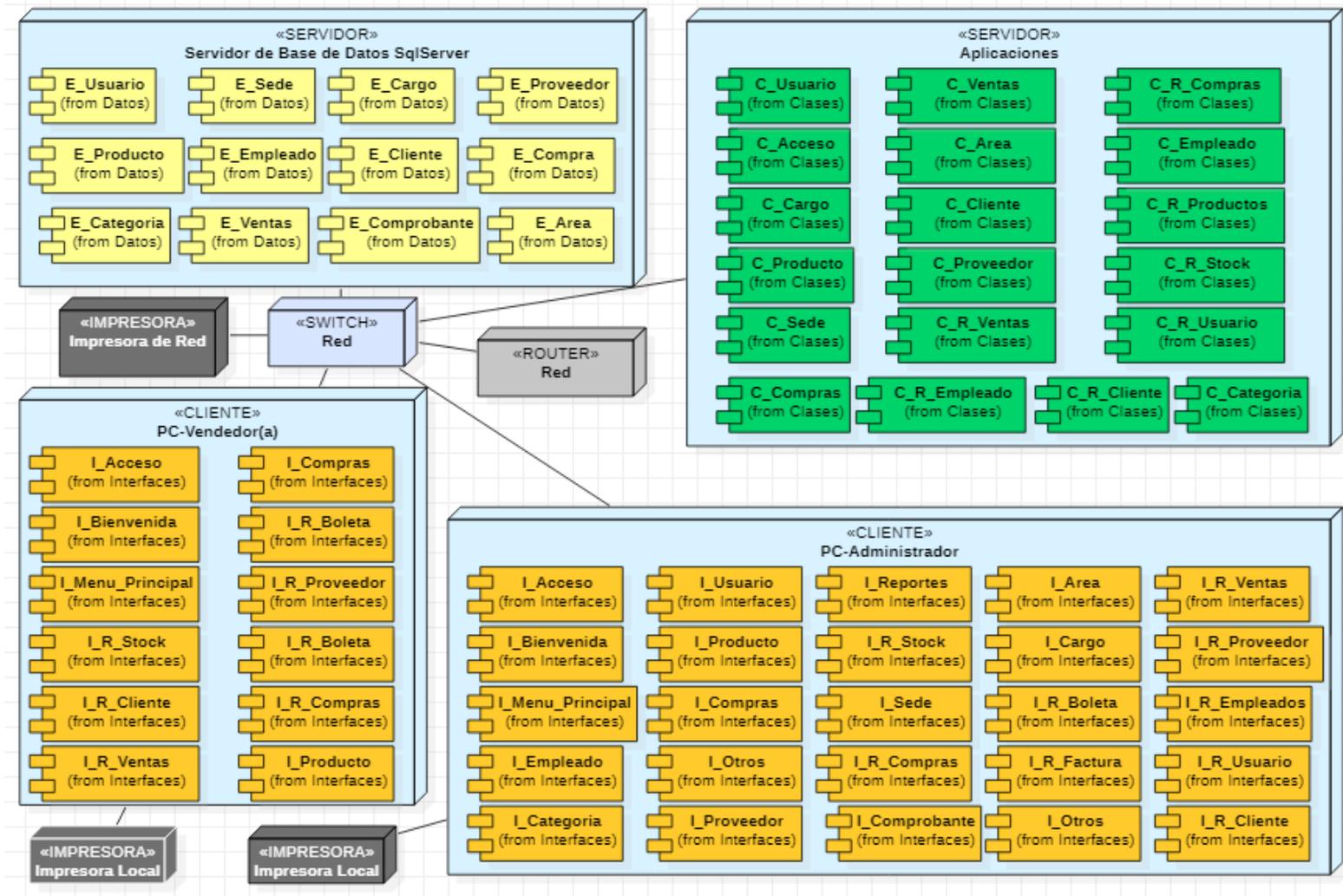
1.4.3.4 Diagrama de componentes

Figura 35. Diagrama de componentes.



1.4.5.5 Diagrama de despliegue

Figura 36. Diagrama de despliegue



1.4.3.6 Diagrama de base de datos

Figura 37. Diagrama de base de datos modelo lógico.

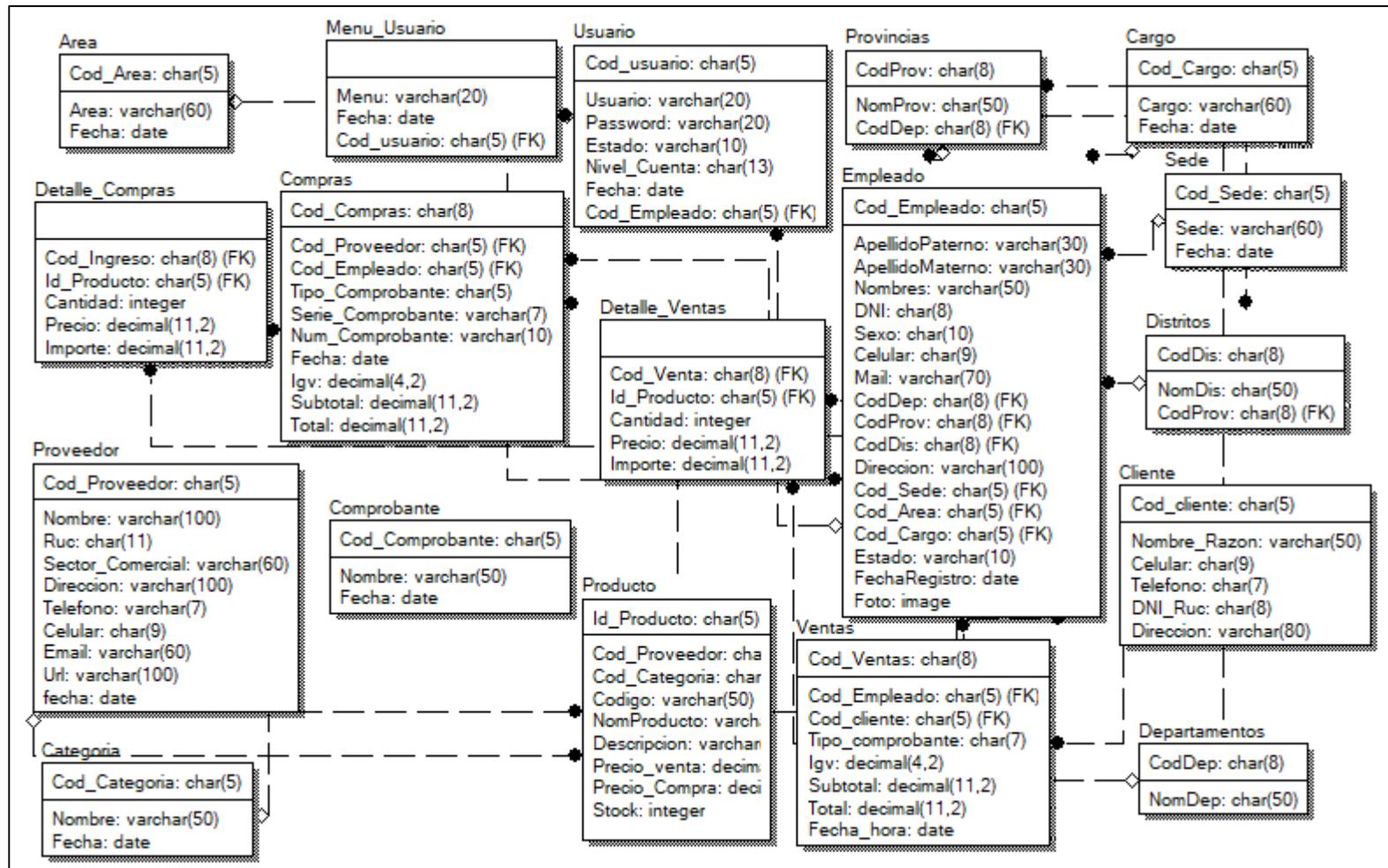
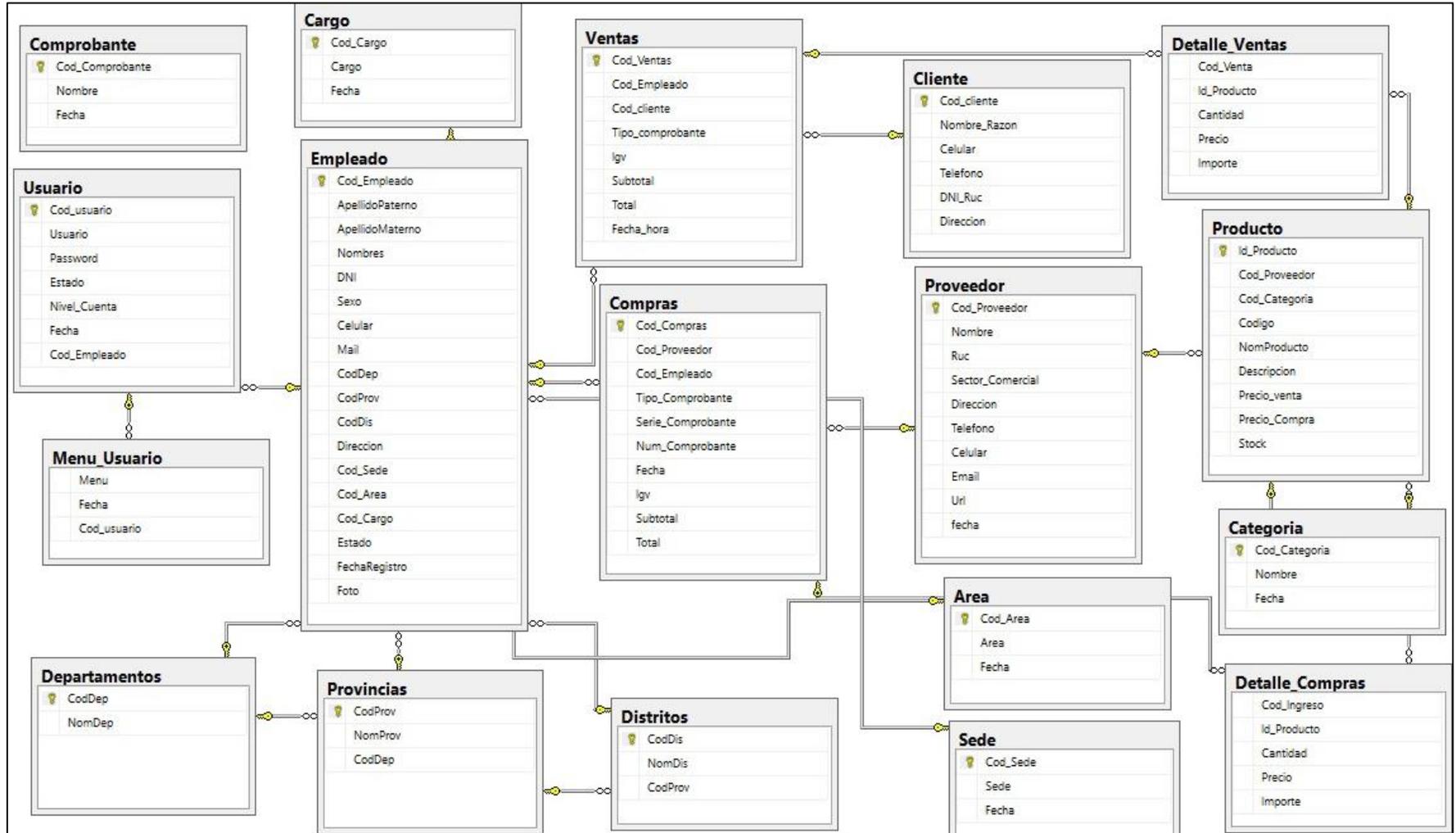


Figura 38. Diagrama de base de datos modelo físico.



1.4.3.7 Captura del sistema

Figura 39. Interfaz de acceso de usuario del S.V

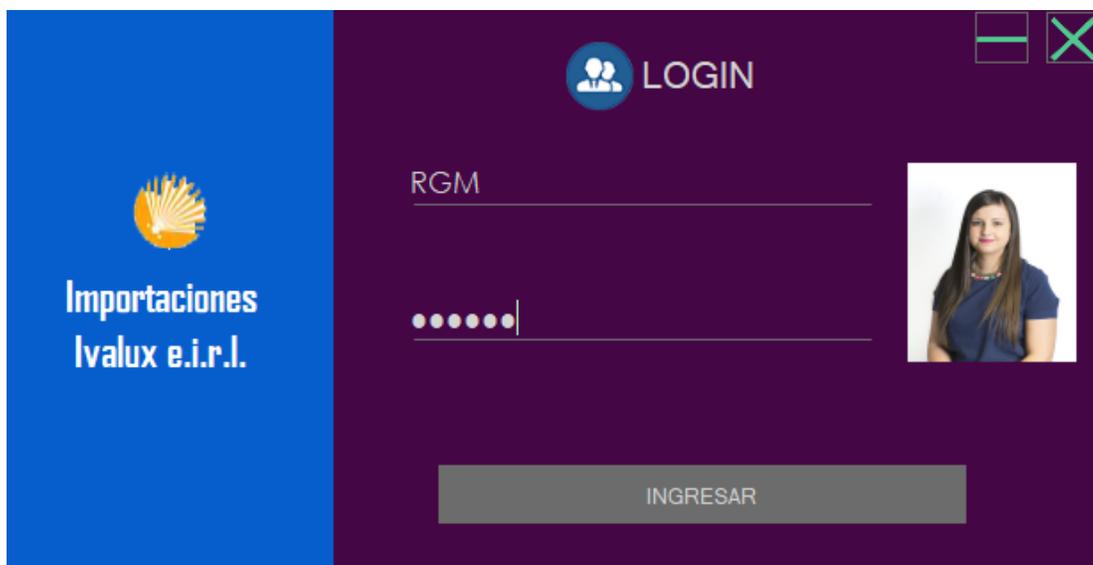


Figura 40. Interfaz de bienvenida del S.V



Figura 41. Interfaz menú principal del S.V

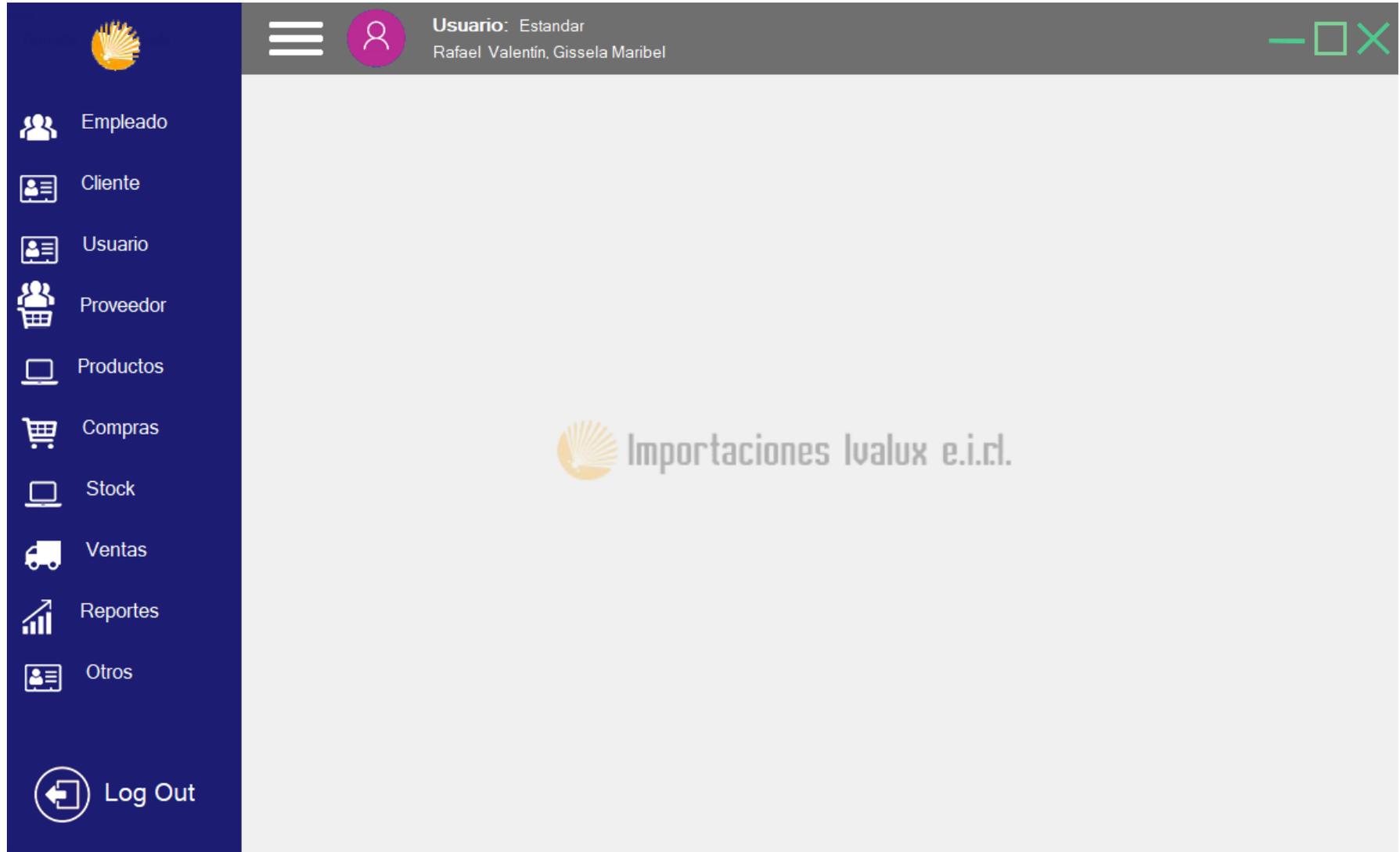


Figura 42. Interfaz del empleado del S.V





Usuario: Administrador
Rafael Valentín, Gissela Maribel



✕
EMPLEADO

CODIGO

APPELLIDO PATERNO

APPELLIDO MATERNO

NOMBRES

DNI

SEXO

CELULAR

MAIL

DEP. RESIDENCIA

PROV. RESIDENCIA

DIS. RESIDENCIA

DIRECCION

SEDE

AREA

CARGO

ESTADO

FECHA REGISTRO




INGRESE DNI 

 **Exportar**

	CODIGO EMPLEADO	APPELLIDO PATERNO	APPELLIDO MATERNO	NOMBRES	DNI	SEXO	CELULAR	MAIL	CODI DEP.
▶	E0001	Rafael	Valentín	Gissela Maribel	78457845	Femenino	996564789	vilarosa@gmail.c...	15000
	E0002	Vila	Lizáraga	Rosa Luz	87892345	Femenino	914587925	vila@otlook.com	15000
	E0003	Domínguez	Paz	Javier	86547817	Masculino	912244583	Domínguezpaz@...	15000
	E0004	Vásquez	Zamia	Edson	56987865	Masculino	921587658	ZamiaEdson@g...	15000
	E0005	Camión	Navarro	Jorge Luis	89547865	Masculino	985628396	Navarrocamió@...	15000
	E0006	Saavedra	Patiño	Jairo	22547817	Masculino	980402829	PatiñoJ@gmail.c...	15000
*									

 **Nuevo**  **Guardar**  **Modificar**  **Eliminar**  **Salir**

 **Log Out**

Figura 43. Interfaz de cliente de S.V

Usuario: Administrador
Rafael Valentín, Gissela Maribel

LISTA DE CLIENTES

CODIGO	NOMBRE/RAZON	CELULAR	TELEFONO	DNI/RUC	DIRECCION
C0001	2D ILLUMINAZI...	973906313	7854789	20601867053	AV. NUEVA TO...
C0002	JUAN MANUEL ...	984578456		89785478	AV.LOS CONQUI...
C0003	CASTILLO ILUMI...	981003652	7784568	20550308712	CAL.JUAN TOR...
C0004	ANA LOPEZ V...	984578456	8544000	204578001	MED. LOPEZ...
C0005	CERRAFORT				
C0006	CHAPONAN M				
C0007	COFELECT S.				
C0008	PEDRO MANU...				
C0009	MARIBEL GUE				
C0010	MATEO CHAV				

CLIENTE

CODIGO CLIENTE: C0008

NOMBRE/RAZON: PEDRO MANUEL DIESTRA GUTIERREZ

CELULAR: 987845123

TELEFONO:

DNI/RUC: 89561100

DIRECCION:

+ Nuevo Guardar Modificar Salir

Exportar Reporte + Nuevo Salir

Figura 44. Interfaz de usuario de S.V

Usuario: Administrador
Rafael Valentín, Gissela Maribel

USUARIO

BUSCAR EMPLEADO

CODIGO: E0006
 APELLIDO PATERNO: Saavedra APELLIDO MATERNO: Patiño
 NOMBRE: Jairo DNI: 22547817
 ESTADO: Activo

CREAR CUENTA DE USUARIO

Codigo Usuario: U0002 Nivel de Cuenta: Estandar Estado: Activo
 Usuario: SPJ Clave: SPJ123 Confirmar: SPJ123

BUSCAR USUARIO

Ingrese Código de Usuario: U0002

MENU DE OPCIONES MODULOS

MENU	MENU ASIGNADO
<input type="checkbox"/> Empleado	<input checked="" type="checkbox"/> Cliente
<input type="checkbox"/> Cliente	<input checked="" type="checkbox"/> Proveedor
<input type="checkbox"/> Usuario	<input checked="" type="checkbox"/> Productos
<input type="checkbox"/> Proveedor	<input checked="" type="checkbox"/> Compras
<input type="checkbox"/> Productos	<input checked="" type="checkbox"/> Stock
<input type="checkbox"/> Compras	<input checked="" type="checkbox"/> Ventas
<input type="checkbox"/> Stock	<input checked="" type="checkbox"/> Reportes
<input type="checkbox"/> Ventas	
<input type="checkbox"/> Reportes	
<input type="checkbox"/> Otros	

Acciones: Nuevo, Guardar, Modificar, Elminar, Borrar

Figura 45. Interfaz de proveedor de S.V

Usuario: Estandar
Rafael Valentín, Gissela Maribel

PROVEEDOR

CODIGO	Nombre	RUC	SECTOR COMERCIAL	DIRECCION	TELEFONO	CELULAR	CORREO	PAGINA WEB	FECHA
P0001	Deltron	20605774394	ELECTRICIDAD	ROMAN - JULIACA - PUNO		998741189	deltron@deltron.com	https://www.deltron.com	25/03/2022
P0002	Dixon						dixon@dixon.com	https://www.dixon.com	25/03/2022
P0003	2D ILLUM								18/04/2022

FICHA PROVEEDOR

CODIGO: P0004

NOMBRE: COFELECT S.A.C.

RUC: 20605774394

SECTOR COMERCIAL: ELECTRICIDAD

DIRECCION: ROMAN - JULIACA - PUNO

TELEFONO:

CELULAR: 998741189

EMAIL:

PAGINA WEB:

+ Nuevo Guardar Modificar Eliminar Salir

Exportar Reporte + Nuevo Salir

Figura 46. Interfaz de producto de S.V

Usuario: Administrador
Rafael Valentin, Gissela Maribel

LISTA DE PRODUCTOS

ID PRODUCTO	CODIGO	CODIGO PROVEEDOR	CODIGO DE CATEGORIA	NOMBRE	DESCRIPCION	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE COMPRA	STOCK
P0001	PL0012030	P0001	C0001	PANEL LIGHT 1...	BRAQ.PANEL L...	85.00	70.00	25
P0002	PL006060	P0001	C0001	PANEL LIGHT 6...	BRAQ.PANEL L...	70.00	65.00	6
P0003	PL00606140	P0001	C0001	PANEL LIGHT 6...	BRAQ.PANEL L...	75.00	68.00	5
P0004	M006060					0.00	0.00	14
P0005	M0012030					5.00	5.00	4
P0006	PL6K220					0.00	0.00	0
P0007	PL3K221					0.00	0.00	0
P0008	PL6W220					0.00	0.00	0
P0009	PL3W220					2.00	2.00	10
P0010	PL3K220					2.00	2.00	10
P0011	PL6K220V					4.00	4.00	20
P0012	PL3K220V					0.00	0.00	0
P0013	PL6K220V					0.00	0.00	0
P0014	PL12K220V					0.00	0.00	0

PRODUCTOS

ID-PRODUCTO:

PROVEEDOR:

CATEGORIA:

CODIGO:

NOMBRE:

DESCRIPCION:

+ Nuevo Guardar Modificar Salir

Exportar + Nuevo Salir

Figura 47. Interfaz de compras de S.V






Usuario: Administrador
Rafael Valentín, Gissela Maribel

— □ ✕

COMPRAS

INGRESO

Compras



BUSCAR

FECHA INGRESO 13/05/2022

CODIGO INGRESO	<input type="text" value="C0000005"/>	SERIE COMPROBANTE	<input type="text" value="F007"/>
PROVEEDOR	<input type="text" value="ELECTRO COMERCIAL TORRES HNOS SO"/>	NUM.COMPROBANTE	<input type="text" value="00000123"/>
EMPLEADO (a)	<input type="text" value="Rafael Valentín, Gissela Maribel"/>	TIPO COMPROBANTE	<input type="text" value="Factura"/>

Detalle Compra

PRODUCTO <input type="text" value="PANEL LED SOLUXLED 12W CUADRADO ADOS. 6K 220V"/>	22.00	28.00	30
	Precio de Compra	Precio de Venta	Cantidad

ID PRODUCTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO COMPRA	PRECIO VENTA	TOTAL
P0014	PANEL LED SOL...	20	16.00	20.00	320.00
P0013	PANEL LED SOL...	30	22.00	28.00	660.00

IGV S/.	<input type="text" value="176.4"/>	SUB TOTAL S/.	<input type="text" value="980"/>
		TOTAL S/.	<input type="text" value="1156.4"/>



Log Out

Figura 48. Interfaz de stock de S.V

Usuario: Administrador
Rafael Valentin, Gissela Maribel

STOCK DE PRODUCTOS

Exportar Reporte

ID PRODUCTO	CODIGO	NOMBRE	DESCRIPCION	STOCK
P0001	PL0012030	PANEL LIGHT 1...	BRAQ.PANEL L...	25
P0002	PL006060	PANEL LIGHT 6...	BRAQ.PANEL L...	6
P0003	PL00606140	PANEL LIGHT 6...	BRAQ.PANEL L...	5
P0004	M006060	MARCO	MARCO PARA P...	14
P0005	M0012030	MARCO PL	MARCO PARA P...	4
P0006	PL6K220	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0
P0007	PL3K221	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0
P0008	PL6W220	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0
P0009	PL3W220	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	10
P0010	PL3K220	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	10
P0011	PL6K220V	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	20
P0012	PL3K220V	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0
P0013	PL6K220V	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0
P0014	PL12K220V	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0
*				

Log Out

Figura 49. Interfaz de ventas de S.V



Usuario: Administrador
Rafael Valentin, Gissela Maribel

— □ ×

VENTAS

-  Empleado
-  Cliente
-  Usuario
-  Proveedor
-  Productos
-  Compras
-  Stock
-  Ventas
-  Reportes
-  Otros
-  Log Out

GENERAR VENTAS

BUSCAR

FECHA 11/05/2022

CODIGO	V0000001	RUC: 20562617702
CLIENTE	2D ILLUMINAZIONE E.I.R.L.	FACTURA ELECTRONICA
VENDEDOR (a)	Rafael Valentin, Gissela Maribel	F001 - 00000001

FACTURA **BOLETA**

Detalle Venta

Producto	MARCO PARA PANEL LED 1	Precio de Venta	30.00	Cantidad	3
Codigo	P0005	Stock	10		

Eliminar Quitar Actualizar Agregar

ID PRODUCTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
P0001	BRAQ.PANEL L...	2	85.00	170.00
P0002	BRAQ.PANEL L...	1	70.00	70.00
P0003	BRAQ.PANEL L...	1	75.00	75.00
P0004	MARCO PARA P...	2	25.00	50.00
P0005	MARCO PARA P...	3	30.00	90.00

SUB TOTAL S/. 455

IGV S/. 81.9

TOTAL S/. 536.9

BUSCAR PRODUCTO

Id_Producto	NomProducto	Descripcion	Precio_venta
P0001	PANEL LIGHT 1...	BRAQ.PANEL L...	85.00
P0002	PANEL LIGHT 6...	BRAQ.PANEL L...	70.00
P0003	PANEL LIGHT 6...	BRAQ.PANEL L...	75.00
P0004	MARCO	MARCO PARA P...	25.00
P0005	MARCO PL	MARCO PARA P...	30.00
P0006	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0.00
P0007	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0.00
P0008	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0.00
P0009	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0.00
P0010	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0.00
P0011	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0.00
P0012	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0.00
P0013	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0.00
P0014	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0.00

Figura 51. Interfaz otros de S.V

Usuario: Administrador
Rafael Valentin, Gissela Maribel

OTROS

SEDE AREA CARGO CATEGORIA COMPROBANTE

CODIGO

AREA

FECHA 13/05/2022

	CODIGO	AREA	FECHA
▶	A0001	Ventas	10/05/2022
	A0002	Almacén	10/05/2022
	A0003	Despacho	10/05/2022
	A0004	Soporte técnico	10/05/2022
	A0005	Sistemas	10/05/2022
	A0006	Administracion	10/05/2022
*			

+ Nuevo Guardar Modificar Salir

Log Out

1.5 Limitaciones

- Poca disponibilidad de tiempo del personal que trabajado en la empresa para obtener información, debido a sus labores diarias.
- Poco interés por parte de los empleados en cuanto el desarrollo del software de ventas.
- Poca disponibilidad para el acceso a las fuentes de información por motivos de confidencialidad y seguridad.
- Poca Inversión para la Adquisición de un servidor de B.D

Capítulo II: Marco Teórico

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales.

Paya Villafuerte, I. (2021), Desarrolló la investigación denominada: “*SISTEMA WEB PARA LA ADMINISTRACIÓN, GESTIÓN Y CONTROL DE LAS VENTAS E INVENTARIOS DEL TALLER ELECTROMECAÁNICO EXPANSIÓN BARROS.*”

Proponiéndose como objetivo la automatización de la gestión de las ventas e inventario, la investigación que realizó fue de tipo aplicada con diseño de campo. La herramienta empleada para recolectar los datos fue la encuesta. La población estuvo constituida por 5 trabajadores a las cuales se realizó una encuesta, el lenguaje de programación para la codificación del programa fue Python y el framework Django, junto a la metodología Ágil XP, por otro lado la implementación de la base de datos fue mediante PostgreSQL, según los resultados logrados menciona que el impacto de la implementación del sistema fue un 80 % favorable mientras que un 20 % indica que si reúne algunas características necesarias para mejorar la gestión y control de las ventas e inventario, Así mismos el autor concluye afirmando que el sistema implementado permitió optimizar de manera favorable la gestión de las ventas e inventario.

Bojaca Bojaca, D. (2019), Desarrolló la investigación titulada: “*DISEÑO DE UN APLICATIVO WEB DE USO LIBRE PARA EL CONTROL DE VENTAS Y PEDIDOS PARA PEQUEÑOS NEGOCIOS DE ABARROTES DEL MUNICIPIO DE GACHETÁ.*” en el país de Colombia ciudad de Cundinamarca, con el objetivo de implementar un software para mejorar el control de ventas y pedidos, el tipo de investigación empleada en dicha investigación fue aplicada, así mismo la técnica empleada para recolectar los datos fue la encuesta. La población estuvo constituida por tenderos (propietarios de tiendas) del

municipio de Gachetá como muestra se tomó “las tiendas de abarrotes del municipio de Gachetá”, el lenguaje de programación que se empleó para la codificación del software fue PHP, junto a la metodología de modelado de software RUP, por otro lado la implementación de la base de datos fue mediante MySQL Server, Los resultados alcanzados muestran que luego de la implementación Se logro conocer la cantidad exacta de mercadería, se pudo determinar la rotación de los productos, cálculo exacto de las ventas del día y mayor respuesta en cuanto las necesidades de los clientes. Así mismo el autor concluye mencionando que con el desarrollo del sistema se alcanzó mejorar el control de los productos, ventas, ganancias y rotación de los productos en las tiendas del municipio de Gacheta.

Gámez Rayo, I. & Delgadillo Jamilton, E. (2021), Realizaron la investigación llamada: *“Implementación de un sistema automatizado para el control de ventas y facturación en la panadería Tijerino del municipio de la Trinidad – Estelí, durante el segundo Semestre 2020.”* en el país de Nicaragua ciudad de Estelí, para lo cual se propusieron como objetivo general desarrollar un sistema automatizado para controlar las ventas y facturas en dicha panadería. El enfoque de la investigación empleado fue cualitativo porque los datos recolectados fueron descriptivos a través de la entrevista, así mismo los autores menciona que el tipo de investigación fue aplicada y descriptiva, por otro lado la técnica utilizada para la recolectar los datos fue la observación y la entrevista para detectar los problemas que se ocasionaban el proceso de las ventas. La población estuvo establecida por 8 empleados de la panadería de las cuales solo se entrevistó al administrador, el lenguaje de programación que se empleó para la codificación del software fue Visual.NET, junto a la metodología SCRUM, por otro lado la implementación de la B.D fue mediante SQL-Server, después de la implementar el software los autores

afirmando que se logró agilizar el proceso de las ventas y la generación de las facturas automáticas y la satisfacción los clientes en cuanto la atención se incrementó de manera favorable logrando mas clientes para la panadería.

2.1.2 Nacionales.

Gamboa Tumba, M. & Villarreal Lara, H. (2021), Desarrollaron la investigación titulada: *“Sistema Web para la Gestión de Ventas en la empresa Comercial & Distribuidora HR - Callao.”* en el país de Perú ciudad de Lima, tuvieron como objetivo desarrollar un sistema web para gestionar las ventas, la metodología empleada para tal investigación es de tipo aplicada con diseño experimental de enfoque cuantitativo. La técnica empleada se basó en la observación, y como instrumento para la recolectar los datos se usó ficha de registro. La población estuvo constituida por 80 productos y se tomó como muestra 58 productos, el lenguaje para la codificación del sistema fue Visual Studio 2019, junto a la metodología de modelado de software RUP, por otro lado la implementación de la base de datos fue mediante Microsoft SQL Server, de acuerdo a los resultados se observó una reducción de un (9.28%) a un (6.17%) el tiempo promedio en el registro de ventas realizadas y de (3.17%) a (6.83%) porcentaje de crecimiento de las ventas Así mismos los autores afirman que la implementación de un “sistema web” para para la gestión de las ventas, redujo el tiempo de registro de los productos, redujo el tiempo de registro de las ventas, incrementó las ventas, así mismo los investigadores finalizan mencionando que el sistema mejoró de manera favorable la gestión de las ventas.

Depaz Rodríguez, P. (2020), Realizó la investigación titulada: *“Sistema Web Aplicado en la Gestión de Ventas de la Compañía EASI SAC.”* en el país de Perú ciudad de Lima, proponiendo como objetivo principal de contribuir favorablemente en la gestión

de ventas con un aplicativo web. La metodología empleada en dicha investigación fue tipo aplicada con un diseño preexperimental de enfoque cuantitativo. La técnica para la recolectar los datos que se empleo fue la observación, y como instrumento “Ficha de registro”. La población estuvo conformada por 320 pedidos de diferentes clientes de los cuales se consideró como muestra 26 pedidos. El lenguaje de programación que se empleó para la codificación del software fue PHP, junto a la metodología de modelado de software XP, por otro lado la implementación de la base de datos fue mediante MySQL Server, de acuerdo a los resultados se obtuvo un incremento de 65 % en la gestión de las ventas, un 70 % en el pedido de los clientes y un 72.47 % en el tiempo de atención a los clientes Así mismos el autor menciona que con el desarrollo del sistema de ventas, se redujo el tiempo en la atención a los clientes, la facilidad en la comprobación de stock de los productos del almacén, facilidad en el acceso a la información y la captación de más clientes potenciales.

Aime Flores, J & Diaz Azpur, M. (2021), Desarrollaron la investigación titulada: *“Sistema Web Para El Proceso De Ventas Para La Farmacia Dermosalud QF.”* en el país de Perú ciudad de Lima, proponiendo como el objetivo principal de determinar cómo influye la implementación un sistema web en el controlar los procesos de ventas en la farmacia Dermosalud QF, la metodología utilizada en dicha investigación es de tipo aplicada con diseño preexperimental. El instrumento para recolectar la información o datos fue ficha de registros. La población estuvo constituida por 1500 documentos generadas en las ventas y como muestra 20 documentos, el lenguaje de programación que se empleó para para la codificación de software fue PHP, junto a la metodología de modelado de software RUP, por otro lado la implementación de la base de datos fue mediante MySQL Server, Los resultados obtenidos para el indicador 01 fue un 3.25% a 10.43%, y Para el indicador

02, fue de 4.42% a un 19.31%, donde se observó un incremento favorable en las ventas la cual transmite confiabilidad en el sistema de ventas. Así mismo los autores concluyen que con la implementación del sistema de ventas se logró mejorar en el proceso de las ventas y un incremento favorable en las ventas diarias.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Variable independiente: Software de Ventas

Es una herramienta para automatizar los procesos de ventas por lo general está integrada por uno o más módulos las cuales proporcionan funcionalidad y agilidad en el proceso de negocio en la empresa disminuyendo el tiempo de atención al cliente.

“Un software de ventas es una aplicación digital que brinda a las empresas la oportunidad de optimizar y acelerar el ciclo de vida completo de la venta de sus productos.” (Rodriguez, 2022, p. 1)

2.2.2 Variable dependiente: Gestión productiva

López Ruíz, (2008) menciona que: la gestión productiva es conseguir una mayor productividad en los procesos de un negocio determinado, así mismo menciona para lograr una mayor calidad se deben establecer sistemas de mejora continua para obtener mejores resultados en la productividad por otro lado también menciona que para obtener una mejora resultados en los mercados se debe establecer compromisos flexibles para una mayor competitividad.

2.2.2.2 Control de productos eléctricos

Es la finalidad de llevar un control de los productos eléctricos ya sean de un mismo tipo o distintos tipos o categorías con el objetivo de disponer de la cantidad de mercancía disponible para los procesos de las ventas.

- **Registro de productos**

Toda información de un producto que se almacena en una archivo o tabla en una base de datos de manera detallada.

- **Control de stock**

Es el proceso de balance de las mercancías que ingresan y salen del lugar donde se encuentran almacenados y permite saber sobre los productos vendidos, comprados y la cantidad con la que se dispone en todo momento.

2.2.2.3 Control de compras del almacén

Es un propósito que permite disponer adecuadamente las compras en una empresa y tiene como objetivo asegurar que un producto adquirido se entregue en un tiempo establecido.

- **Registro de compras**

Toda información concerniente a las compras que se guarda o almacena en una B.D de una empresa.

- **Registro de proveedores**

Toda información relacionada con uno o más proveedores que se encuentra registrada detalladamente dentro de una “tabla” en una B.D

2.2.2.4 Control de ventas en tienda

Es el seguimiento de las ventas desde un inicio hasta el final para saber todo lo que sucede durante el proceso de negocio que nos permitirá solucionar inconvenientes y diseñar estrategias para mejorar en la productividad.

- **Registro de ventas**

Contiene datos de los productos, clientes, proveedores y los comprobantes de venta tales como boleta, factura de las ventas realizadas alojadas en una tabla y una “Base de Datos”.

- **Registro de clientes**

Son los datos de los clientes que se encuentran almacenados en una tabla dentro de una “Base de Datos”.

- **Reporte ventas diarias**

Es la generación de un informe detallada que muestra información sobre el monto y la cantidad de las ventas realizadas en un día determinado.

- **Reporte de facturas**

- Es la generación de informe de un documento comercial por la compra o venta de un producto de manera detallada donde figura el IGV, Subtotal y total de la compra o venta realizada.

- **Reporte de clientes**

Es la generación de un informe de los clientes registrados con sus respectivos datos personales.

- **Reporte de boletas**

Es la generación de informe de un documento comercial por compra o venta de un producto de manera detallada donde figura el total de la compra o venta realizada.

- **Reporte de proveedores**

Es la generación de informe de una empresa o persona quien abástese de mercadería requerida para cubrir necesidades.

- **Reporte general de las ventas**

Es la generación de informe de las ventas realizadas detalladamente en un tiempo determinado en el proceso de negocio de la empresa.

2.3 Definición de Términos Básicos

2.3.1 Software: conjunto de componentes lógicos de un sistema informático que incluye reglas e instrucciones que hacen posibles la ejecución de una tarea específica para mostrar un resultado.

2.3.2 ISO 205010: Modelo de calidad para la elaboración de software que integra 8 características que son “adecuación funcional, eficiencia de desempeño, compatibilidad, usabilidad, fiabilidad, seguridad, mantenibilidad, portabilidad” y sirven para realizar evaluación de la calidad de un producto.

2.3.3 Productividad: Es la capacidad de obtener algo mediante la utilización de recursos y un sistema productivo para obtener la productividad por la cantidad de horas empleadas en un determinado tiempo.

2.3.4 Ventas: son las actividades que se realizan para proveer un producto a un determinado cliente y satisfacer sus necesidades mediante el intercambio de dinero por producto adquirido en determinado lugar.

2.3.5 Compras: Es una acción por el cual se adquiere un bien o servicio de un proveedor determinado para lo cual se reembolsa una cantidad de dinero para obtener el bien o servicio deseado.

2.3.6 Stock: Es la cantidad o número de productos o materiales que se encuentran disponibles en determinado lugar, recinto o almacén en espera de su utilización o comercialización en cualquier momento.

2.3.7 Producto: Es el resultado de un bien o servicio mediante la aplicación de una cadena productiva para la transformación de materias primas para de esta manera obtener un resultado ya sea un producto o servicio.

2.3.8 Base de datos: Es una agrupación o colección de datos que se encuentran disponibles para ser manipuladas de manera fácil y ordenada en cualquier momento que se requiera hacer consultas o disponer de la información requerida.

2.3.9 RUP: Es un proceso de desarrollo de software conformada por fases que son: “inicio, elaboración, construcción y transición”, la metodología de desarrollo RUP brinda una visión a las empresas en cuanto la implementación de un software ya permite realizar un plan específico para cada fase de desarrollo del software.

Capítulo III: Metodología de la Investigación

3.1 Enfoque de la Investigación

El presente trabajo de investigación se encuentra bajo el planteamiento metodológico de enfoque cuantitativo la cual nos permite medir y comprender la realidad del entorno de estudio de nuestra investigación así mismo este enfoque cuantitativo cumple con las necesidades y características requeridas para este trabajo de investigación. Por otro lado el enfoque cuantitativo nos permite recolectar datos y generar estadísticas para probar o refutar la hipótesis planteada en el inicio de la investigación en cuanto el desarrollo de software de ventas.

3.2 Variables

3.2.1 Operacionalización de las Variables

Tabla 7. Operacionalización de la Variable Independiente: Software de ventas

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles y rangos
Dimensión 1 Seguridad	Autenticidad	1	Variable independiente Bajo [0,26] Medio [27,53] Alto [54,80]
	Integridad	2-3	
	Confidencialidad	4	
Dimensión 2 Usabilidad	Capacidad para ser usado	5-6	
	Capacidad de aprendizaje	7	
	Protección contra errores de usuario	8	
	Estética de la interfaz de usuario	9	
Dimensión 3 Mantenibilidad	Modularidad	10	Dimensión 2 Bajo [0,6] Medio [7,13] Alto [14,20]
	Reusabilidad	11	
	Capacidad para ser modificado	12	
	Analizabilidad	13	
	Capacidad para ser probado	14	
Dimensión 4 Fiabilidad	Madurez	15	Dimensión 3 Bajo [0,6] Medio [7,13] Alto [14,20]
	Estabilidad	16-17	
Dimensión 5 Portabilidad	Adaptabilidad	18	Dimensión 4 Bajo [0,4] Medio [5,8]
	Capacidad de ser instalado	19	

Capacidad para ser reemplazado	20	Alto [9,12]
		Dimensión 5 Bajo [0, 4] Medio [5,8] Alto [9,12]

Tabla 8. Operacionalización de la Variable dependiente: Gestión productiva

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles y rangos
Dimensión 1 Control de productos eléctricos.	Registro de productos	1	Variable dependiente Bajo [0-26] Medio [27-53] Alto [54-80]
	Reporte de stock por producto	2	
	Registro de productos por categorías.	3	
	Registro de productos por proveedor.	4	
	Reporte general de productos	5	
Dimensión 2 Control de compras del almacén.	Registro de compras	6	Dimensión 1 Bajo [0-6] Medio [7-13] Alto [14-20]
	Reporte de compras por periodo	7	
	Reporte total de las compras	8	
	Reporte de compras por proveedor	9	
	Reporte general de compras	10	
Dimensión 3 Control de ventas en tienda	Registro de ventas	11	Dimensión 2 Bajo [0-6] Medio [7-13] Alto [14-20]
	Registro de boletas	12	
	Registro de clientes	13	
	Registro de facturas	14	Dimensión 3 Bajo [0-13] Medio [14-27] Alto [28-40]
	Registro de proveedores	15	
	Reporte ventas diarias	16	
	Reporte de facturas	17	
	Reporte de clientes	18	
	Reporte de boletas	19	
	Reporte general de las ventas	20	

3.3 Hipótesis

3.3.1 Hipótesis general

El desarrollo de un software de ventas optimiza significativamente la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

3.3.2 Hipótesis específicas

Hipótesis específica 1

El desarrollo de un software de ventas optimiza significativamente el control de productos eléctricos en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

Hipótesis específica 2

El desarrollo de un software de ventas optimiza significativamente el control de compras del almacén en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

Hipótesis específica 3

El desarrollo de un software de ventas optimiza significativamente el control de ventas en tienda en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

3.4 Tipo de Investigación

Aplicada, porque está dirigida a la solución de problemas prácticos y específicos que se presentan en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l en cuanto el proceso de las ventas, con el único objetivo de estudiar los problemas que se presentan y darle una solución

3.5 Diseño de Investigación

preexperimental, debido que se realizó un pretest y posttest de medición de la variable dependiente “gestión productiva” y sus dimensiones respectivas para hacer comparación de resultados del antes y después del desarrollo de software de ventas.

3.6 Población y Muestra

3.6.1 Población

Tabla 9. *Población*

Puesto/Perfil	Cantidad	Descripción
Vendedor(a)	3	Empleado responsable de realizar las ventas diarias y atención al cliente.
Almacenero	1	Empleado responsable de la recepción de los productos eléctricos que ingresan a la empresa
Despachador	2	Empleado responsable de alistar y entregar la compra realizada por los clientes.
Encargada de tienda	1	Persona encargada de supervisar la tienda y las ventas diarias.
Soporte técnico	1	Persona responsable de la administración de la infraestructura tecnológica tales como servidor de base de datos, PCs, impresoras, programas, etc.
Gerente general	1	Persona responsable del correcto y funcionamiento de la empresa
Total	9	

La población está conformada por 9 Empleados tal como se puede apreciar en la tabla 9

3.6.2 Muestra

No se trabajó con muestras por ser un número reducido de la población.

3.7 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

la técnica seleccionada para esta investigación es la encuesta junto con el instrumento el cuestionario, la cual nos permitió medir a la variable dependiente e independiente, por otro lado

cabe mencionar que la medición de la variable independiente se realizó bajo el enfoque de la norma ISO 25010.

Tabla 10. *Ficha técnica de la recolección de datos de la variable independiente: Software de ventas*

Características	Descripción
Nombre del instrumento	Cuestionario: Software de ventas
Autor	Marcelo Bermudez Fernando Gregorio.
Variable medida:	Software de ventas
Dimensiones abordadas	Seguridad, Usabilidad, Mantenibilidad, Fiabilidad, Portabilidad
Dirigido	Al personal de la empresa: Importaciones Ivalux e.i.r.l.
Cantidad de personas	5 empleados
Cantidad de ítems	20
Aplicación	Directa
Tiempo de administración	25 minutos
Normas de aplicación	Deberá marcar en cada ítem la opción que considere.
Escala	Likert
Respuesta disponible	0: Totalmente en desacuerdo 1: En Desacuerdo 2: Ni de acuerdo ni en desacuerdo 3: De acuerdo 4: Totalmente de acuerdo

Tabla 11. *Ficha técnica de la recolección de datos de la variable dependiente: Gestión productiva*

Características	Descripción
Nombre del instrumento	Cuestionario: Gestión productiva

Autor	Marcelo Bermudez Fernando Gregorio
Variable medida:	Gestión productiva
Dimensiones abordadas	Control de productos eléctricos, control de compras del almacén, Control de ventas en tienda
Dirigido	Al personal de la empresa: Importaciones Ivalux e.i.r.l.
Cantidad de personas	9 empleados
Cantidad de ítems	20
Aplicación	Directa
Tiempo de administración	25 minutos
Normas de aplicación	Deberá marcar en cada ítem la opción que considere.
Escala	Likert
Respuesta disponible	0: Totalmente en desacuerdo 1: En Desacuerdo 2: Ni de acuerdo ni en desacuerdo 3: De acuerdo 4: Totalmente de acuerdo

Prueba de confiabilidad o fiabilidad

Para medir la validez y la homogeneidad de las respuestas de los empleados de la empresa Importaciones Ivalux a través del instrumento recolector de datos (cuestionario) se empleó Alfa de Cronbach puesto que los ítems empleados en las preguntas del cuestionario tanto de la variable dependiente e independiente y sus dimensiones están formulados mediante la escala de Likert las cuales están compuestas por más de 2 valores posibles, así mismo para validar la confiabilidad de esta prueba se estableció un nivel mínimo de confiabilidad de 70 % (0,70) los resultados obtenidos se detallan a continuación:

Tabla 12. Resultados de validez de confiabilidad alfa de Cronbach para: Software de ventas

Variable / dimensión	Coefficiente calculado	Resultado
Variable independiente: Software de ventas	0,963536 (96,3536%)	Confiable
Dimensión 1: Seguridad	0,863388 (86,3388%)	Confiable
Dimensión 2: Usabilidad.	0,944882 (94,4882%)	Confiable
Dimensión 3: Mantenibilidad.	0,919355 (91,9355%)	Confiable
Dimensión 4: Fiabilidad.	0,954545 (95,4545%)	Confiable
Dimensión 5: Portabilidad.	0,943548 (94,3548%)	Confiable

Como se puede visualizar en la tabla Nro. 12, el cálculo del coeficiente de las dimensiones y su variable dependiente muestran resultados mayores al valor mínimo establecido 70 % (0,70) la cual confirma que los datos recolectados cuentan con una fiabilidad óptima para realizar mediciones tanto de la variable y sus dimensiones respectivas.

Tabla 13. Resultados de validez de confiabilidad alfa de Cronbach para: Gestión productiva

Variable / dimensión	Momento	Coefficiente calculado	Resultado
Variable dependiente: Gestión productiva	Pretest	0,901799 (90,1799%)	Confiable
	Posttest	0,960524 (96,0524%)	Confiable
Dimensión 1	Pretest	0,927734 (92,7734%)	Confiable

Control de productos eléctricos.	Postest	0,962500 (96,2500%)	Confiable
Dimensión 2 Control de compras del almacén.	Pretest	0,944323 (94,4323%)	Confiable
	Postest	0,941235 (94,1235%)	Confiable
Dimensión 3 Control de ventas en tienda	Pretest	0,989199 (98,9199%)	Confiable
	Postest	0,992255 (99,2255%)	Confiable

Por otro lado la tabla Nro. 13 muestra el cálculo de los coeficientes tanto del pretest y postest de la variable dependiente y sus dimensiones las cuales muestran un resultado superior al valor mínimo establecido 70% (0,70) por tanto cabe afirmar que los datos recolectados tienen una fiabilidad alta para hacer mediciones requeridas.

Capítulo IV: Resultados

4.1 Análisis de los Resultados

4.1.1 Análisis descriptivo variable independiente: Software de Ventas

Tabla 14. Tabla de frecuencia de la variable Independiente: Software de Ventas

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Medio	1	20,00%
Alto	4	80,00%
Total	5	100,00%

Figura 52. Grafica de barra de la variable dependiente Software de Ventas



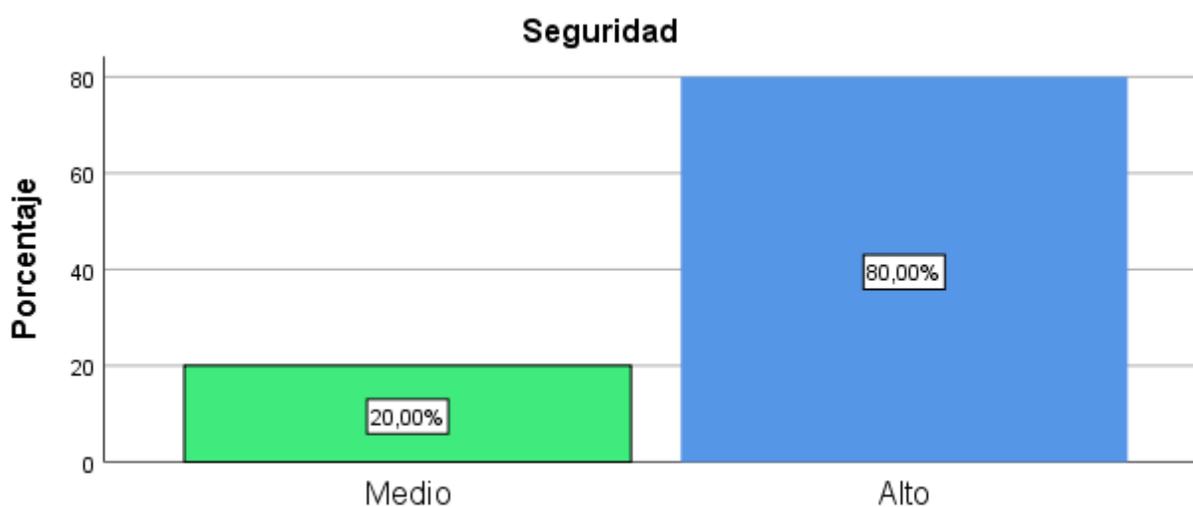
Con respecto a la variable dependiente la figura Nro. 52 y la tabla Nro. 14 muestran que el 20% de los empleados abordados señaló un nivel medio en cuanto el software de ventas implementado, así mismo el 80% señaló un nivel alto.

4.1.1.1 Análisis descriptivos de la primera dimensión de la variable independiente.

Tabla 15. *Tabla de frecuencia de la dimensión 1: Seguridad*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Medio	1	20,00 %
Alto	4	80,00
Total	5	100%

Figura 53. *Grafica de barra de la dimensión 1: Seguridad*



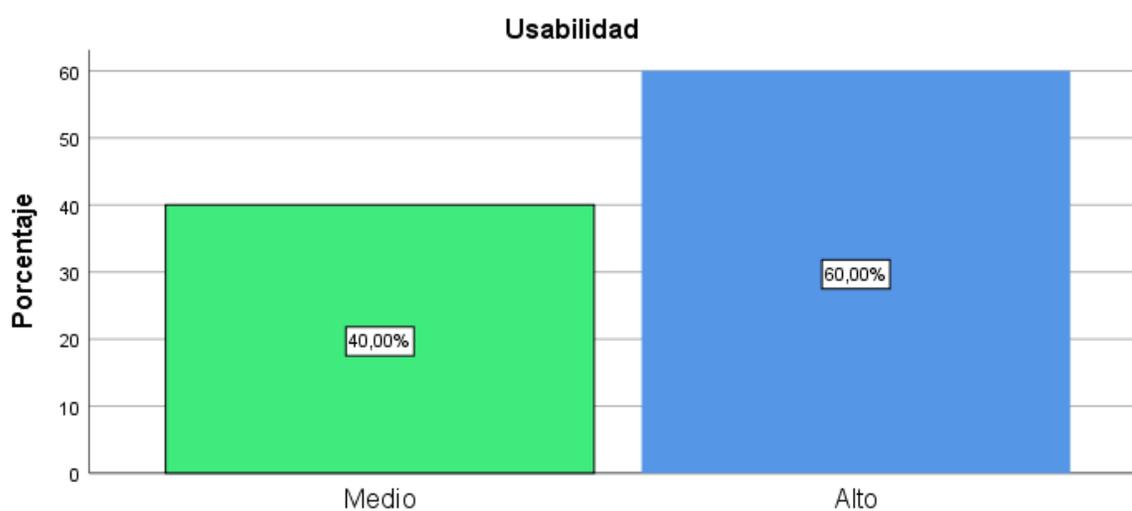
Con respecto a la primera dimensión la figura Nro. 53 y la tabla Nro. 15 muestran que el 20% de los empleados abordados señaló un nivel medio en cuanto la seguridad, así mismo el 80% señaló un nivel alto seguridad.

4.1.1.2 Análisis descriptivos de la segunda dimensión de la variable independiente.

Tabla 16. *Tabla de frecuencia de la dimensión 2: Usabilidad*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Medio	2	40,00%
Alto	3	60,00%
Total	5	100,0%

Figura 54. *Grafica de barra de la dimensión 2: Usabilidad*



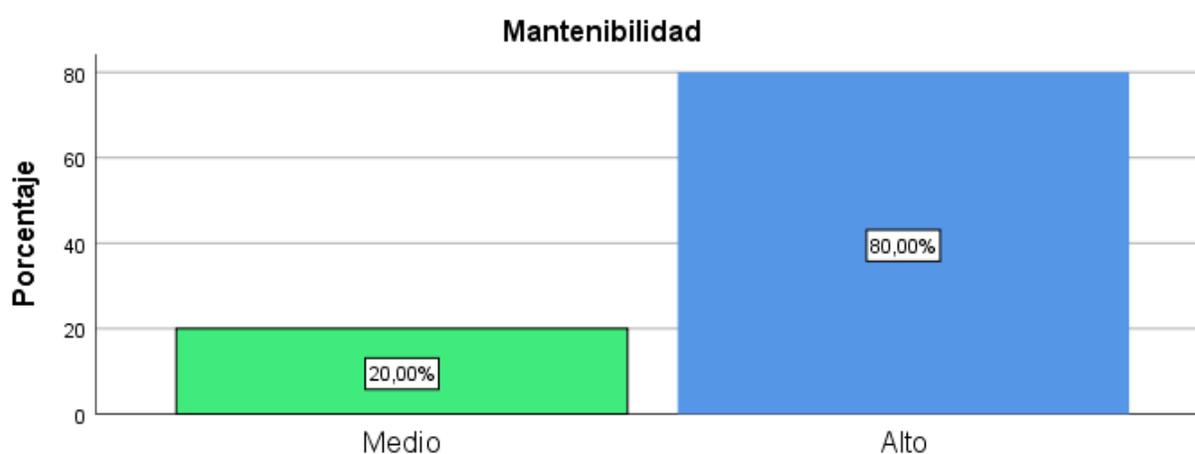
Con respecto a la segunda dimensión la figura Nro. 54 y la tabla Nro. 16 muestran que el 40% de los empleados abordados señaló un nivel medio en cuanto la usabilidad, así mismo el 60% señaló un nivel alto de usabilidad.

4.1.1.3 Análisis descriptivos de la tercera dimensión de la variable independiente.

Tabla 17. *Tabla de frecuencia de la dimensión 3: Mantenibilidad*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Medio	1	20,00%
Alto	3	80,00%
Total	5	100%

Figura 55. *Grafica de barra de la dimensión 3: Mantenibilidad*



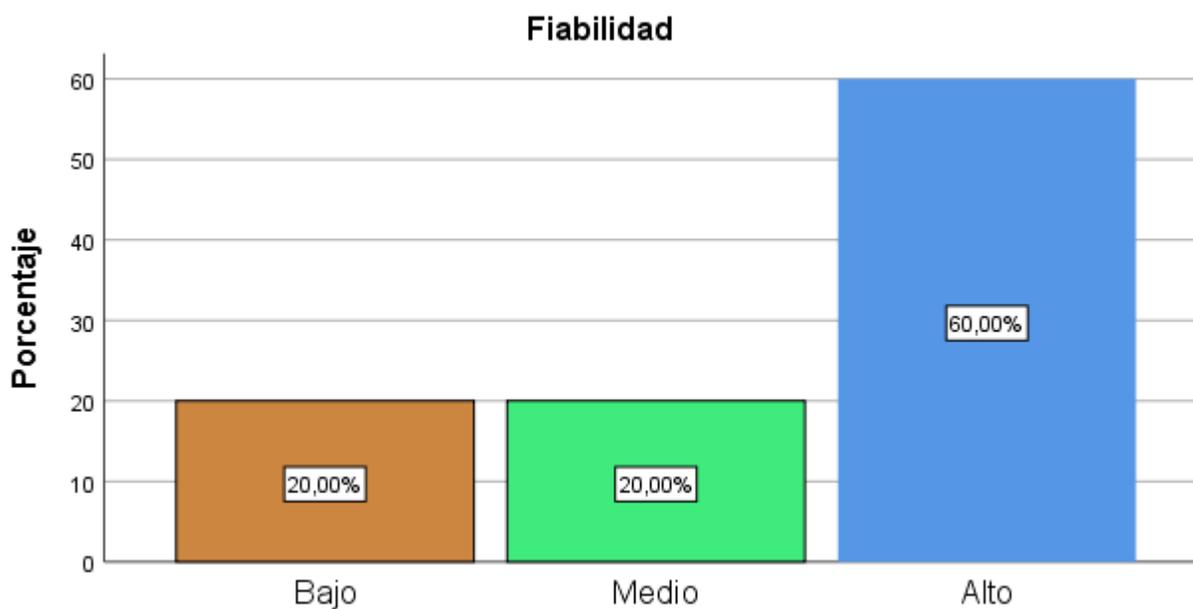
Con respecto a la tercera dimensión la figura Nro. 55 y la tabla 17 muestran que el 20% de los empleados abordados señaló un nivel medio en cuanto la mantenibilidad, así mismo el 80% señaló un nivel alto de mantenibilidad.

4.1.1.4 Análisis descriptivos de la cuarta dimensión de la variable independiente.

Tabla 18. *Tabla de frecuencia de la dimensión 4: Fiabilidad*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	1	20,00%
Medio	1	20,00%
Alto	3	60,00%
Total	3	100%

Figura 56. *Grafica de barra de la dimensión 4: Fiabilidad*



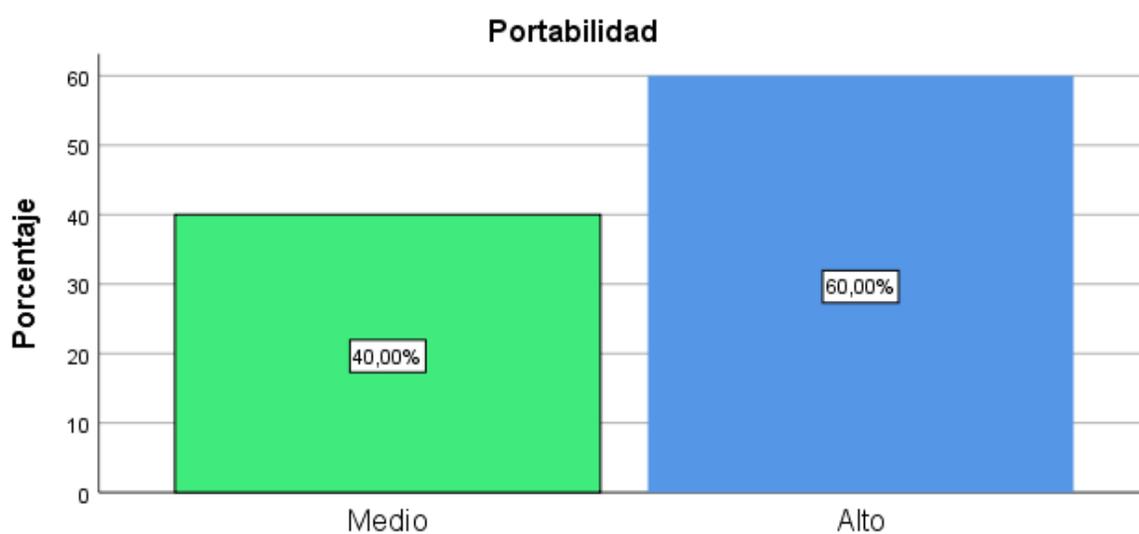
Con respecto a la cuarta dimensión la figura Nro. 56 y la tabla Nro. 18 muestran que el 20% de los empleados abordados señaló un nivel bajo, mientras que un 20% señaló un nivel medio con respecto a la fiabilidad, así mismo el 60% indicó un nivel alto de fiabilidad.

4.1.1.5 Análisis descriptivos de la quinta dimensión de la variable independiente.

Tabla 19. *Tabla de frecuencia de la dimensión 5: Portabilidad*

Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Medio	2	40,00%
Alto	3	60,00%
Total	5	100,0%

Figura 57. *Grafica de barra de la dimensión 5: Portabilidad*



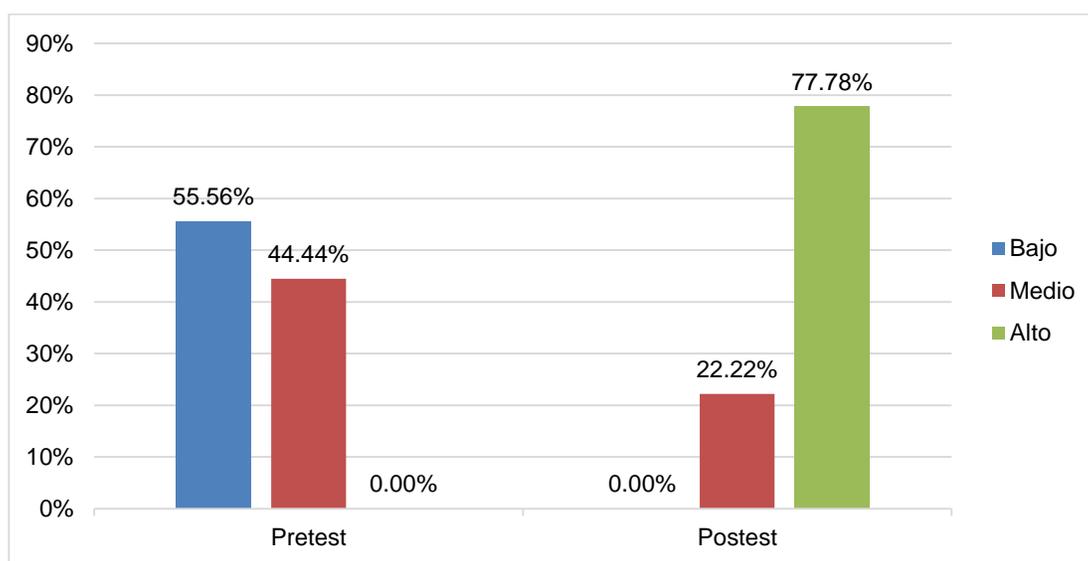
Con respecto a la quinta dimensión la figura Nro. 57 y la tabla Nro. 19 muestran que el 40% de los empleados abordados señaló un nivel medio en cuanto la portabilidad, así mismo el 60% señaló un nivel alto de portabilidad.

4.2.1 Análisis descriptivo variable dependiente: *Gestión productiva*

Tabla 20. *Tabla de frecuencia de la variable dependiente: Gestión productiva*

Nivel	Pretest		Postest	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	5	55,56%	0	0,00%
Medio	4	44,44%	2	22,22%
Alto	0	0,00%	7	77,78%
Total	9	100,00%	9	100,00%

Figura 58. Grafica de barra de la variable: Gestión productiva



Con respecto a la tabla Nro. 20 y la figura Nro. 58 se puede mencionar lo siguiente:

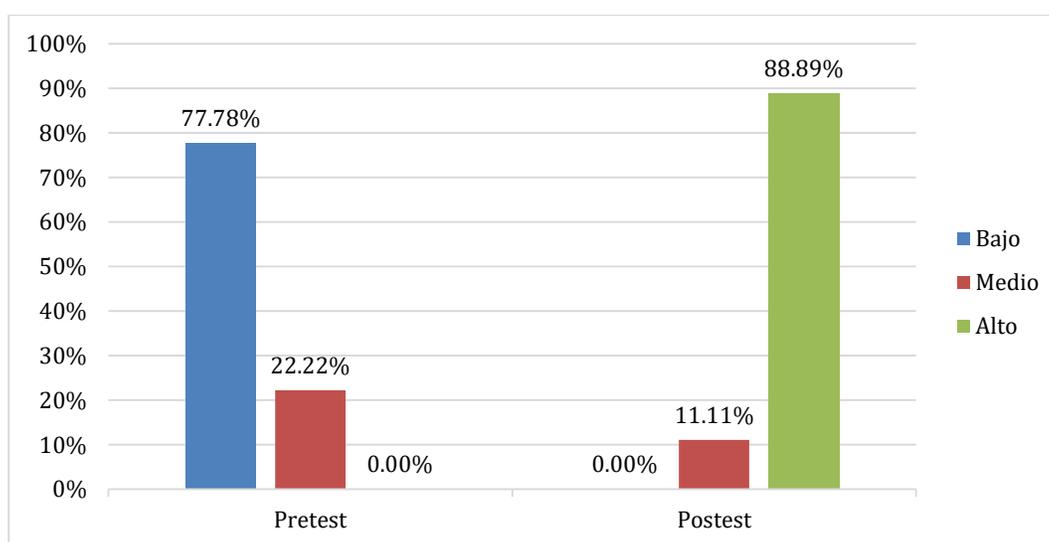
- En cuanto el pretest, el 55.56% de los empleados abordados señaló un nivel bajo en cuanto la gestión productiva y el 44.44% señaló un nivel medio, así mismo el 0.00% señaló un nivel alto con respecto a la variable dependiente.
- En cuanto el postest, el 77.78 % de los empleados abordados señaló un nivel alto en cuanto la gestión productiva y el 22.22% señaló un nivel medio, por otro lado el 0.00% señaló un nivel bajo con respecto a la variable dependiente.

4.2.1.1 Análisis descriptivo dimensión: *Control de productos eléctricos*

Tabla 21. *Tabla de frecuencia de la dimensión: Control de productos eléctricos*

Nivel	Pretest		Postest	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	7	77,78%	0	0,00%
Medio	2	22,22%	1	11,11%
Alto	0	00,00%	8	88,89%
Total	9	100,00%	9	100,00%

Figura 59. *Grafica de barra de la dimensión: Control de productos eléctricos*



Con respecto a la tabla Nro. 21 y la figura Nro. 59 se puede mencionar lo siguiente:

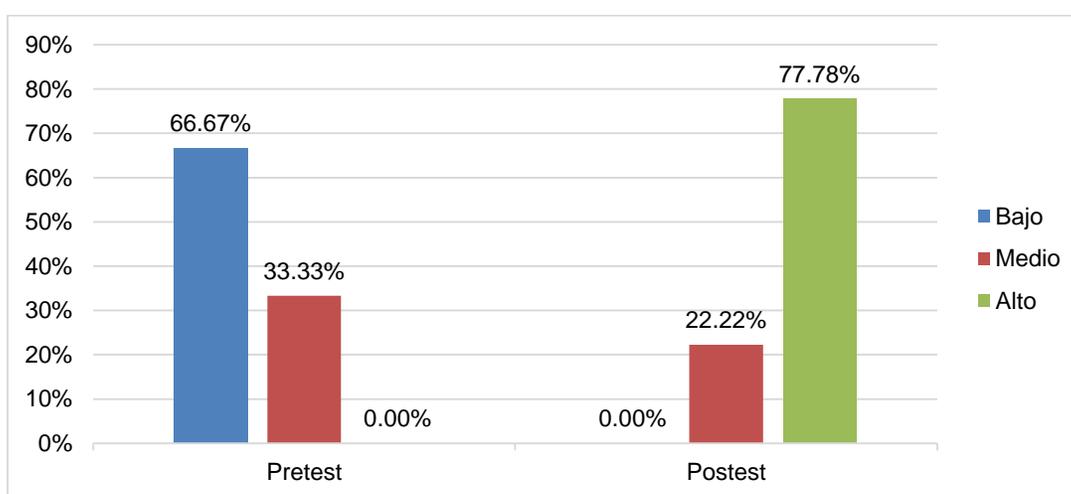
- En cuanto el pretest, el 77.78% de los empleados abordados señaló un nivel bajo en cuanto la primera dimensión (control de productos eléctricos) y el 22.22% señaló un nivel medio, así mismo el 0.00% señaló un nivel alto con respecto a la primera dimensión.
- En cuanto el postest, el 88.89 % de los empleados abordados señaló un nivel alto en cuanto la primera dimensión (control de productos eléctricos) y el 11.11% señaló un nivel medio, por otro lado el 0.00% señaló un nivel bajo con respecto a la primera dimensión.

4.2.1.2 Análisis descriptivo dimensión: *Control de compras del almacén*

Tabla 22. *Tabla de frecuencia de la dimensión: Control de compras del almacén*

Nivel	Pretest		Postest	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	6	66,67%	0	0,00%
Medio	3	33,33%	2	22,22%
Alto	0	0,00%	7	77,78%
Total	9	100,00%	9	100,00%

Figura 60. *Grafica de barra de la dimensión: Control de compras del almacén*



Con respecto a la tabla Nro. 22 y la figura Nro. 60 se puede mencionar lo siguiente:

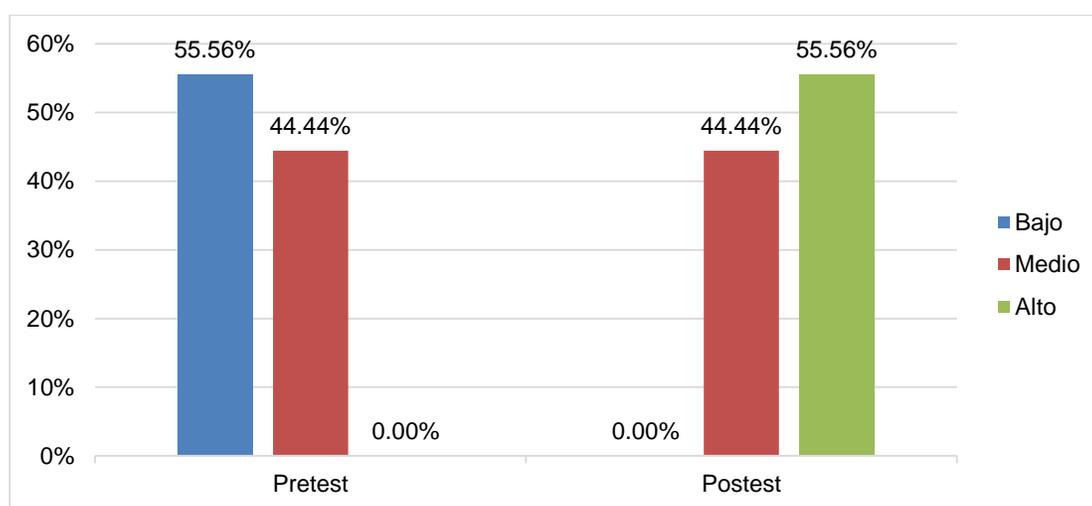
- En cuanto el pretest, el 66.67% de los empleados abordados señaló un nivel bajo en cuanto la segunda dimensión (Control de compras del almacén) y el 33.33% señaló un nivel medio, así mismo el 0.00% señaló un nivel alto con respecto a la segunda dimensión.
- En cuanto el postest, el 77.78 % de los empleados abordados señaló un nivel alto en cuanto la segunda dimensión (Control de compras del almacén) y el 22.22% señaló un nivel medio, por otro lado el 0.00% señaló un nivel bajo con respecto a la segunda dimensión.

4.2.1.3 Análisis descriptivo dimensión: *Control de ventas en tienda*

Tabla 23. *Tabla de frecuencia de la dimensión: Control de ventas en tienda*

Nivel	Pretest		Postest	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	5	55,56%	0	0,00%
Medio	4	44,44%	4	44,44%
Alto	0	0,00%	5	55,56%
Total	9	100,00%	9	100,00%

Figura 61. *Grafica de barra de la dimensión: Control de ventas en tienda*



Con respecto a la tabla Nro. 23 y la figura Nro. 61 se puede mencionar lo siguiente:

- En cuanto el pretest, el 55.56% de los empleados abordados señaló un nivel bajo en cuanto la tercera dimensión (Control de ventas en tienda) y el 44.44% señaló un nivel medio, así mismo el 0.00% señaló un nivel alto con respecto a la tercera dimensión.
- En cuanto el postest, el 55.56% de los empleados abordados señaló un nivel alto en cuanto la tercera dimensión (Control de ventas en tienda) y el 44.44% señaló un nivel medio, por otro lado el 0.00% señaló un nivel bajo con respecto a la tercera dimensión.

4.3.1 Prueba de la hipótesis

Para realizar la prueba estadística de normalidad se seleccionó la prueba de Shapiro-Wilk por tener una un grupo reducido de 9 personas, las cuales son menores que 30, así mismo se estableció un error inferior al 5% (0.05) para considerar una distribución diferente a la normal y un error mayor al 5% (0,05) para considerar una distribución normal, los resultados obtenidos se muestran a continuación:

Tabla 24. *Resultados de la prueba de normalidad con Shapiro-Wilk variable: gestión productiva*

Variable - dimensión	Momento	Error calculado	Resultado
Variable dependiente: Gestión productiva	Pretest	0,574387	Distribución normal
	Postest	0,274831	Distribución normal
Dimensión 1: Control de productos eléctricos	Pretest	0,439102	Distribución normal
	Postest	0,081383	Distribución normal
Dimensión 2: Control de compras del almacén	Pretest	0,009899	Distribución no normal
	Postest	0,145981	Distribución normal
Dimensión 3: Control de ventas en tienda	Pretest	0,002333	Distribución no normal
	Postest	0,157083	Distribución normal

Como se puede apreciar en la tabla Nro. 24 tanto el pretest y postest de la variable dependiente y la dimensión 1 cumplen una distribución normal. por tal razón se empleó la prueba paramétrica, siendo seleccionada la Prueba T para muestras relacionadas, las cuales presentan un valor mayor al 5% (0,05) en ambos casos, por otro lado las dimensiones 2 y 3 en el pretest muestran una distribución no normal con un error menor al 5% (0,05) y el postest presentan una distribución normal con un error mayor al 5% (0,05) respectivamente, por tal motivo se empleó la prueba no paramétrica de Wilcoxon para muestras relacionadas para ambas dimensiones mencionadas.

Hipótesis general

El desarrollo de un software de ventas optimiza significativamente la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

Tabla 25. *Resultado Prueba T para la variable dependiente gestión productiva.*

Error calculado	Medias calculadas
0,000003	Pretest: 25,333333 Postest: 61,555556

Como se puede observar en la tabla Nro. 25 el cálculo de error fue inferior al valor establecido al 5% (0,05) la cual permitió confirmar unas diferencias significativas en cuanto el pretest (antes) y postest (después), así mismo la media calculado del postest (61,55) fue superior al valor calculado del pretest (25,33) la cual permitió confirmar que los valores obtenidos en el postest fueron significativamente superiores con respecto al pretest.

Por tal razón, se pudo confirmar que el software de ventas implementado optimizó de manera significativa la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

Hipótesis específica 1

El desarrollo de un software de ventas optimiza significativamente el control de productos eléctricos en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

Tabla 26. *Resultado Prueba T para la dimensión 1 Control de productos eléctricos*

Error calculado	Medias calculadas
0,000059	Pretest: 5,111111 Postest: 16,888889

Como se puede observar en la tabla Nro. 26 el cálculo de error fue inferior al valor establecido al 5% (0,05) la cual permitió confirmar unas diferencias significativas en cuanto el pretest (antes) y postest (después), así mismo la media calculado del postest (16,88) fue superior al valor calculado

del pretest (5,11) la cual permitió confirmar que los valores obtenidos en el postest fueron significativamente superiores con respecto al pretest.

Por tal razón, se pudo confirmar que el software de ventas implementado optimizó de manera significativa el control de productos eléctricos en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

Hipótesis específica 2

El desarrollo de un software de ventas optimiza significativamente el control de compras del almacén en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

Tabla 27. *Resultado prueba de Wilcoxon para la dimensión 2 Control de compras del almacén*

Error calculado	Medias calculadas
0,011514	Pretest: 6,111111 Postest: 15,777778

Como se puede observar en la tabla Nro. 27 el cálculo de error fue inferior al valor establecido al 5% (0,05) la cual permitió confirmar unas diferencias significativas en cuanto el pretest (antes) y postest (después), así mismo la media calculado del postest (15,77) fue superior al valor calculado del pretest (6,11) la cual permitió confirmar que los valores obtenidos en el postest fueron significativamente superiores con respecto al pretest.

Por tal razón, se pudo confirmar que el software de ventas implementado optimizó de manera significativa el control de compras del almacén en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

Hipótesis específica 3

El desarrollo de un software de ventas optimiza significativamente el control de ventas en tienda en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

Tabla 28. *Resultado prueba de Wilcoxon para la dimensión 3 Control de ventas en tienda*

Error calculado	Medias calculadas
0,007110	Pretest: 14,111111 Postest: 28,888889

Como se puede observar en la tabla Nro. 28 el cálculo de error fue inferior al valor establecido al 5% (0,05) la cual permitió confirmar unas diferencias significativas en cuanto el pretest (antes) y postest (después), así mismo la media calculado del postest (28,88) fue superior al valor calculado del pretest (14,11) la cual permitió confirmar que los valores obtenidos en el postest fueron significativamente superiores con respecto al pretest.

Por tal razón, se pudo confirmar que el software de ventas implementado optimizó de manera significativa el control de ventas en tienda en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.

4.2 Discusiones

Mediante el desarrollar de un software de ventas en la empresa Importaciones Ivalux se logró optimizar la gestión productiva de un (25,33 %) a (61,55 %) las cuales guardan una coincidencia con los resultados obtenidos por Gamboa y Villareal (2021) quienes al implementar un “Sistema Web para la Gestión de Ventas en la empresa Comercial & Distribuidora HR - Callao.” Obtuvieron un mayor incremento de las ventas de (3.17 %) a (6.3 %), así mismo lograron reducir el tiempo de registro de las ventas.

Mediante el desarrollar de un software de ventas en la empresa Importaciones Ivalux se logró optimizar el control de productos de un (5,11 %) a (16,88 %) las cuales guardan una relación con lo hallado por: Paya (2021) en su investigación “Sistema web para la administración, gestión y control de las ventas e inventarios del taller electromecánico expansión barros.” Según los resultados obtenidos por el investigador el 80 % indicó que la implementación del sistema fue favorable en cuanto el control de las ventas e inventario, mientras que un 20 % indico que el sistema si reúne algunas condiciones de mejora para el control de ventas e inventario.

Mediante el desarrollar de un software de ventas en la empresa Importaciones Ivalux se logró optimizar el control de compras del almacén de un 6,11 % a 15,77 % las cuales guardan una relación con lo hallado por: Romero (2020) en su investigación “Sistema Web Aplicado en la Gestión de Ventas de la Compañía EASI SAC.” Según los resultados obtenidos por el investigador la implementación del sistema facilitó la comprobación del stock de los productos que se dispone en el almacén, Así mismo se incrementó en un 70 % el pedido por parte de los clientes y un 72,47 % el tiempo de atención.

Mediante el desarrollar de un software de ventas en la empresa Importaciones Ivalux se logró optimizar el control de ventas en tienda de un (14,11 %) a (28,8 %) las cuales guardan una relación con lo hallado por Aime y Diaz (2021) en su investigación “Sistema Web Para El Proceso De Ventas Para La Farmacia Dermalud QF.” Según los resultados hallados por los investigadores el incremento de las ventas fue de (4.42%) a (19.31%) así mismo con la implementación del sistema lograron mejor favorablemente el proceso de las ventas diarias en la farmacia.

Conclusiones

- El desarrollo de un software de ventas optimizó significativamente la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. con un error de calculado de 0,000003%, donde los encuestados en un pretest inicial indicaron un puntaje de (5,11) mientras que en un postest final indicaron un puntaje de (16,88) la cual permitió confirmar que los valores obtenidos en el postest fueron mayores con respecto al pretest.
- El desarrollo de un software de ventas optimizó significativamente el control de productos eléctricos en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. con un error de calculado de 0,000059%, donde los encuestados en un pretest inicial indicaron un puntaje de (6,11) mientras que en un postest final indicaron un puntaje de (15,77) la cual permitió confirmar que los valores obtenidos en el postest fueron superiores con respecto al pretest.
- El desarrollo de un software de ventas optimizó significativamente el control de compras en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. con un error de calculado de 0,011514%, donde los encuestados en un pretest inicial indicaron un puntaje de (6,11) mientras que en un postest final indicaron un puntaje de (15,77) la cual permitió confirmar que los valores obtenidos en el postest fueron significativamente superiores con respecto al pretest.
- El desarrollo de un software de ventas optimizó significativamente el control de ventas en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. con un error de calculado de 0,007110%, donde los encuestados en un pretest inicial indicaron un puntaje de (14,11) mientras que en un postest final indicaron un puntaje de (28,88) la cual permitió confirmar que los valores obtenidos en el postest fueron mayores con respecto al pretest.

Recomendaciones

En función a los resultados obtenidos y la gran importancia que conlleva esta investigación se plantean algunas recomendaciones con la finalidad de mejorar algunos aspectos relacionados con la investigación.

- Se debería involucrar a más áreas en cuanto la automatización para lograr mayor integración y comunicación entre ellos para disponer de un mayor acceso a la información en cualquier momento que se requiera. Así mismo la empresa debería seguir con este proyecto en un futuro cercano e incorporar más módulos al software de ventas desarrollado para contar con un sistema completo donde se integren a muchas áreas mas.
- En cuanto la gestión productiva se debería implementar programas de capacitación y actualización al personal en cuanto el uso de la tecnología para lograr mayor competitividad en el manejo de programas informáticos la cual se traduce en mayor rapidez a la hora de realizar las ventas diarias y genera mayor ingreso económico para la empresa.
- En cuanto el control de compras, se debería realizar compras solo cuando es necesario su adquisición y así evitar acumulación de productos en los estands de las tiendas que ocupan espacio innecesario.
- En cuanto el control de los productos. Se debe mantener actualizado el registro de los productos cada vez que se realiza una compra de manera inmediata para mantener el stock actualizado y confiable.
- En cuanto el control de las ventas se debe mantener los productos actualizados para agilizar las ventas, así mismo se debería verificar el stock diariamente para realizar compras con anticipación.

- Una mayor inversión en cuanto la tecnología a mediano y largo plazo, tener objetivos claros concreto en cuanto las adquisiciones y renovaciones del material tecnológico, así mismo se debería dotar de un presupuesto razonable como en las demás áreas de la empresa.

Referencias

- Aime Flores, J., & Diaz Azpur, M. (2021). *Sistema Web Para El Proceso De Ventas Para La Farmacia Dermosalud QF*[Tesis de titulo, Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/82455>
- Bojaca Bojaca, D. M. (2019). *DISEÑO DE UN APLICATIVO WEB DE USO LIBRE PARA EL CONTROL DE VENTAS Y PEDIDOS PARA PEQUEÑOS NEGOCIOS DE ABARROTÉS DEL MUNICIPIO DE GACHETÁ*[Tesis para Titulo, UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA]. Repositorio institucional. Obtenido de <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/30780>
- Depaz Rodríguez, P. (2020). *Sistema Web Aplicado en la Gestión de Ventas de la Compañía EASI SAC.*[Tesis de titulo, Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/73517>
- Gamboa Tumba, M., & Villarreal Lara, H. (2021). *Sistema Web para la Gestión de Ventas en la empresa Comercial*[Tesis de para titulo, Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/65092>
- Gámez Rayo, I., & Delgadillo Jamilton, E. (2021). *Implementación de un sistema automatizado para el control de ventas y facturación en la panadería Tijerino del municipio de la Trinidad – Estelí, durante el segundo Semestre 2020.* [Tesis para titulo, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.]. Repositorio institucional. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/15535/>
- López Ruíz, V. (2008). *Gestión eficaz de los procesos productivos.* (2. Especial Directivos, Ed.) Madrid, España: wolkers kluwer españa S.A.
- Paya Villafuerte, I. (2021). *SISTEMA WEB PARA LA ADMINISTRACIÓN, GESTIÓN Y CONTROL DE LAS VENTAS E INVENTARIOS DEL TALLER ELECTROMECAÁNICO*

EXPANSIÓN BARROS [Tesis de título, UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR].

Repositorio institucional. Obtenido de

https://cia.uagraria.edu.ec/index.php?cia_titulo=SISTEMA+WEB+PARA+LA+ADMINISTRACION+Y+CONTROL+DE+LAS+VENTAS+E+INVENTARIOS+DEL+TALLER+ELECTROMECANICO+EXPANSION+BARROS

Rodriguez, J. (18 de 03 de 2022). *Los 41 mejores software de ventas y marketing para 2022.*

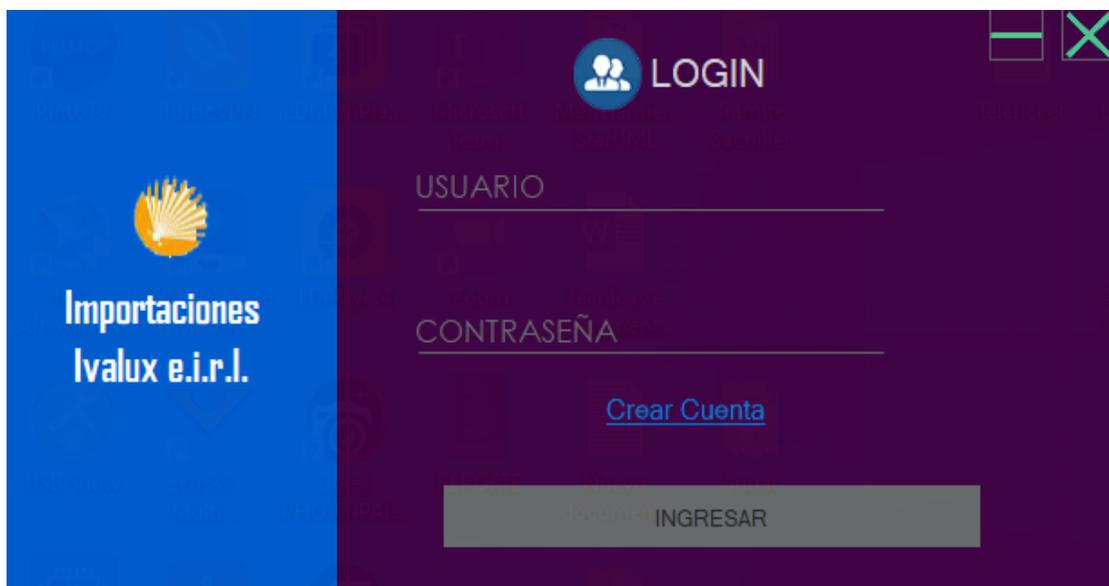
Obtenido de hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/mejores-software-ventas>

Apéndice

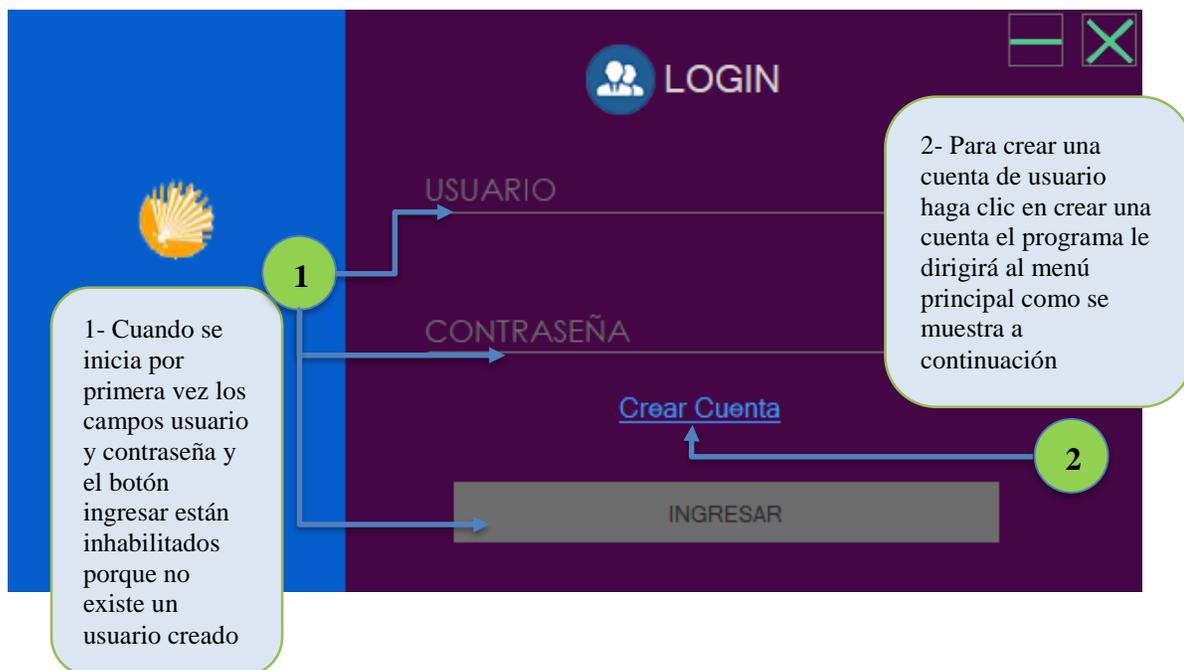
Apéndice 1: Manual de usuario.

A continuación se presenta una guía detallada de todos los componentes del software de ventas que lo integran, tanto sus funcionalidades como características, para un correcto uso de sus módulos y partes que lo integran.

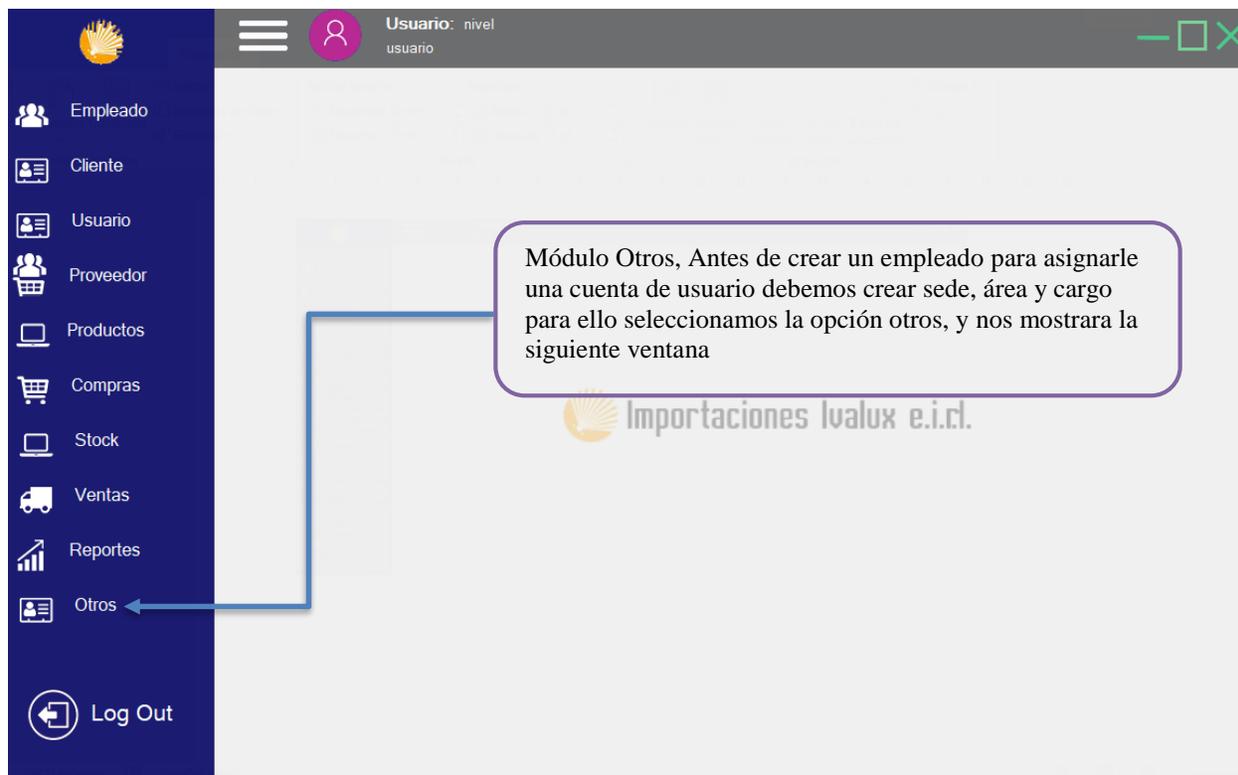
Interfaz de acceso.



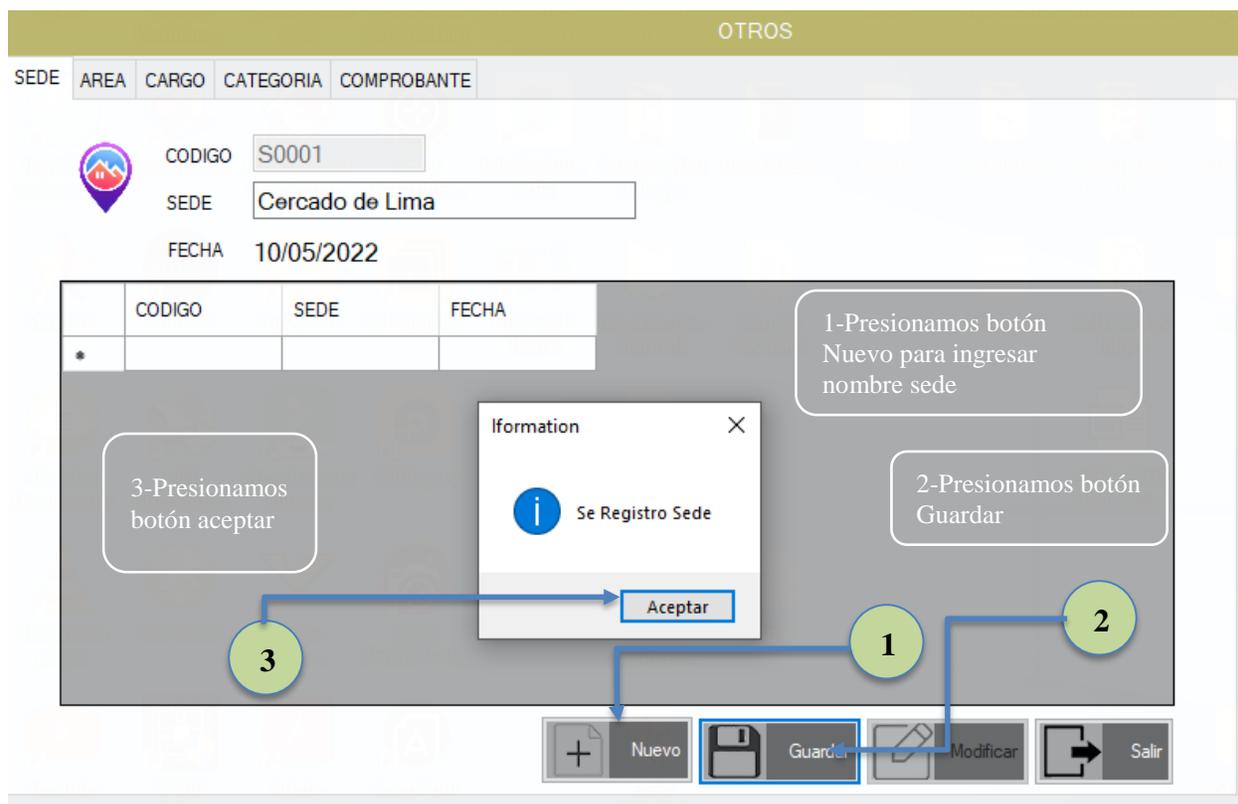
Crear cuenta de usuario.



Interfaz Menú principal del programa.



Interfaz Otros. (Crear sede)



OTROS

SEDE AREA CARGO CATEGORIA COMPROBANTE

 CODIGO S0002
 SEDE
 FECHA 10/05/2022

	CODIGO	SEDE	FECHA
▶	S0001	Cercado de Lima	10/05/2022
•			

Este proceso se debe repetir cada vez que se requiera registrar una sede

Sede creada correctamente

 Nuevo  Guardar  Modificar  Salir

Crear Área.

OTROS

SEDE AREA CARGO CATEGORIA COMPROBANTE

 CODIGO A0001
 AREA Ventas
 FECHA 10/05/2022

1-Seleccionamos botón Nuevo para ingresar área

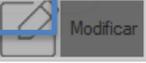
	CODIGO	AREA	FECHA
•			

2-precionamos botón guardar para crear una nueva area

3-Precionamos botón aceptar

Information

 Se Registro Area

 Nuevo  Guardar  Modificar  Salir

OTROS

SEDE AREA CARGO CATEGORIA COMPROBANTE

 CODIGO Editar

AREA

FECHA 10/05/2022

	CODIGO	AREA	FECHA
▶	A0001	Ventas	10/05/2022
	A0002	Almacén	10/05/2022
	A0003	Despacho	10/05/2022
	A0004	Soporte técnico	10/05/2022
*			

Áreas creadas correctamente

Repetir este proceso para crear más áreas

Crear Cargo.

OTROS

SEDE AREA CARGO CATEGORIA COMPROBANTE

 CODIGO

NOMBRE

FECHA 10/05/2022

1-Seleccionamos botón Nuevo para ingresar nombre cargo

	CODIGO	CARGO	FECHA
*			

2-Seleccionamos botón guardar

3-Seleccionamos botón aceptar

Information

Se Registro cargo

OTROS

SEDE AREA CARGO CATEGORIA COMPROBANTE


 CODIGO

NOMBRE

FECHA 10/05/2022

	CODIGO	CARGO	FECHA
▶	C0001	Vendedor	10/05/2022
	C0002	Despachador	10/05/2022
*			

Cargos creados correctamente

Repetir este proceso para crear más cargos

Interfaz menú principal del programa.


Usuario: nivel usuario

Empleado ←

Cliente
 Usuario
 Proveedor
 Productos
 Compras
 Stock
 Ventas
 Reportes
 Otros

Log Out


 Importaciones Ivalux e.i.rl.

Módulo Empleado, Luego de haber creado sede, área y cargo debemos crear un empleado para ello seleccionamos la opción Empleado del menú del sistema

Interfaz Empleado. (Crear empleado)

EMPLEADO

CODIGO: E0001
 APELLIDO PATERNO: Rafael
 APELLIDO MATERNO: Valentín
 NOMBRES: Gissela Maribel
 DNI: 78457845
 SEXO: Femenino
 CELULAR: 996564789
 MAIL: vilarosa@gmail.com
 DEP. RESIDENCIA: LIMA

PROV. RESIDENCIA: LIMA
 DIS. RESIDENCIA: LINCE
 DIRECCION: Av. los Alamos 555
 SEDE: Cercado de Lima
 AREA: Ventas
 CARGO: Vendedor

INGRESE DATOS

1- Presionamos botón Nuevo, para ingresamos datos del empleado

2- presionamos en el botón foto para buscar foto empleado

3- presionamos en el botón Guardar

4- presionamos en el botón Aceptar

Se Registro Empleado(a)

CODIGO EMPLEADO	APELLIDO PATERNO	APELLIDO MATERNO	CELULAR	MAIL	COD. DEP.
*					

Nuevo Guardar Modificar Eliminar Salir

Imagenes

« Escritorio » imagen

Buscar en imagen

Organizar Nueva carpeta

Este equipo
 Descargas
 Documentos
 Escritorio
 Imágenes
 Música
 Objetos 3D
 Videos
 Disco local (C:)

Gissela Maribel Rafael Valentín

Rosa Luz Vila Lizárraga

Nombre de archivo: Rosa Luz Vila Lizárraga

Imágenes

Abrir Cancelar

ventana para seleccionar la ubicación de la foto del empleado

Seleccionar Botón abrir

EMPLEADO

CODIGO	E0001	PROV. RESIDENCIA	LIMA	
APELLIDO PATERNO	Rafael	DIS. RESIDENCIA	LINCE	
APELLIDO MATERNO	Valentín	DIRECCION	Av. los Alamos 555	
NOMBRES	Gissela Maribel	SEDE	Cercado de Lima	
DNI	78457845	AREA	Ventas	
SEXO	Femenino	CARGO	Vendedor	
CELULAR	996564789	ESTADO	Activo	
MAIL	vilarosa@gmail.com	FECHA REGISTRO	10/05/2022	
DEP. RESIDENCIA	LIMA			

INGRESE DNI

Exportar

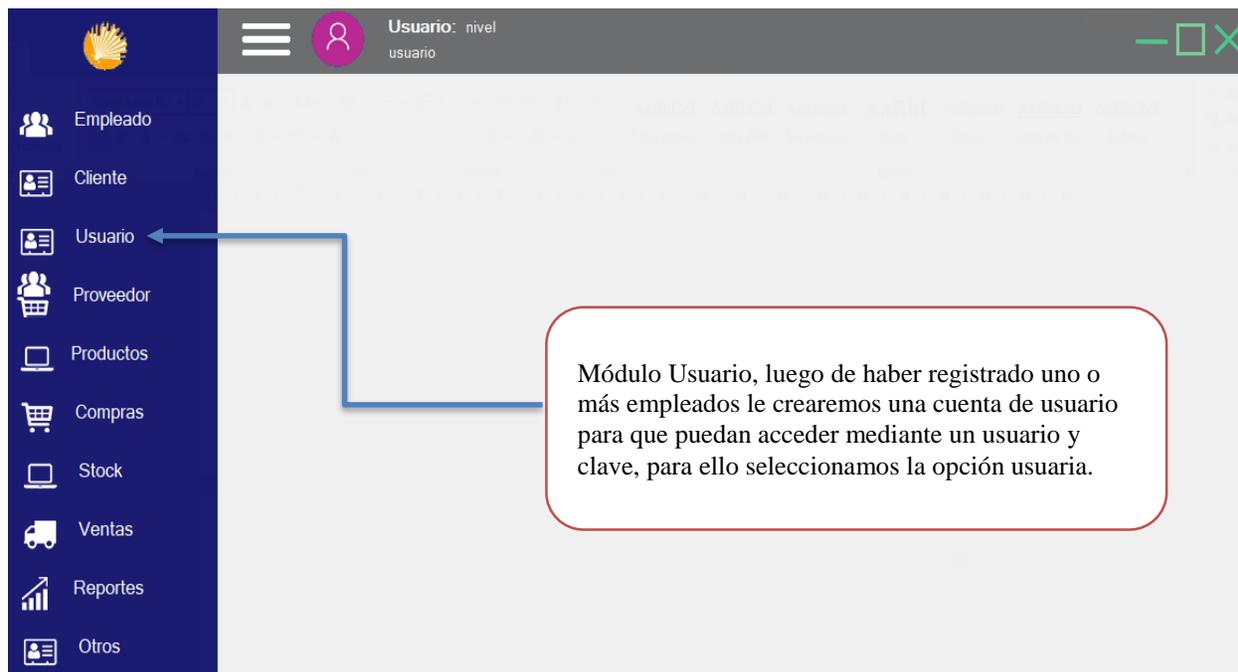
	CODIGO EMPLEADO	APELLIDO PATERNO	APELLIDO MATERNO	NOMBRES	DNI	SEXO	CELULAR	MAIL	COD. DEP.
▶	E0001	Rafael	Valentín	Gissela Maribel	78457845	Femenino	996564789	vilarosa@gmail.c...	15000
	E0002	Vila	Lizárraga	Rosa Luz	87892345	Femenino	914587925	vila@otlook.com	15000
	E0003	Dominguez	Paz	Javier	86547817	Masculino	912244583	Dominguezpaz@...	15000
	E0004	Vásquez	Zama	Edson	56987865	Masculino	921587658	ZamaEdson@g...	15000
	E0005	Camión	Navarro	Jorge Luis	89547865	Masculino	985628396	Navarrocamió...	15000
	E0006	Saavedra	Patiño	Jairo	22547817	Masculino	980402829	PatiñoJ@gmail.c...	15000

Nuevo
 Guardar
 Modificar
 Eliminar
 Salir

Lista de empleados registrados en la base de datos

Se debe seguir los mismos pasos para registrar más empleados

Interfaz menú principal del programa.



Interfaz de usuario.

USUARIO

 **BUSCAR EMPLEADO**  

CODIGO

APELLIDO PATERNO APELLIDO MATERNO

NOMBRE DNI

ESTADO

CREAR CUENTA DE USUARIO

 **Codigo Usuario** **Nivel de Cuenta** **Estado**

Usuario **Clave** **Confirmar**

BUSCAR USUARIO

Ingrese Código de Usuario 

MENU DE OPCIONES MODULOS

MENU	MENU ASIGNADO
<input type="checkbox"/> Empleado	
<input type="checkbox"/> Cliente	
<input type="checkbox"/> Usuario	
<input type="checkbox"/> Proveedor	
<input type="checkbox"/> Productos	
<input type="checkbox"/> Compras	
<input type="checkbox"/> Stock	
<input type="checkbox"/> Ventas	
<input type="checkbox"/> Reportes	
<input type="checkbox"/> Otros	

 **Nuevo**

 **Guardar**

 **Modificar**

 **Eliminar**

 **Borrar**

Interfaz de usuario donde crearemos una cuenta de acceso al empleado

Crear Usuario.

2-Buscamos empleado, para ello digitamos su número de DNI

3-Ingresamos Usuario, clave y seleccionamos nivel de cuenta

6-Precionamos botón aceptar

1-Precionamos botón nuevo

4-Seleccionamos los módulos del menú

5-Pasamos los módulos seleccionados a la lista

6-Precionamos botón Guardar

7

Informacion
Cuenta Creada Correctamente
Aceptar

MENU

- Empleado
- Cliente
- Usuario
- Proveedor
- Productos
- Compras
- Stock
- Ventas
- Reportes
- Otros

Empleado
Cliente
Usuario
Proveedor
Productos
Compras
Stock
Ventas
Reportes

Nuevo
Guardar
Borrar
Modificar
Eliminar

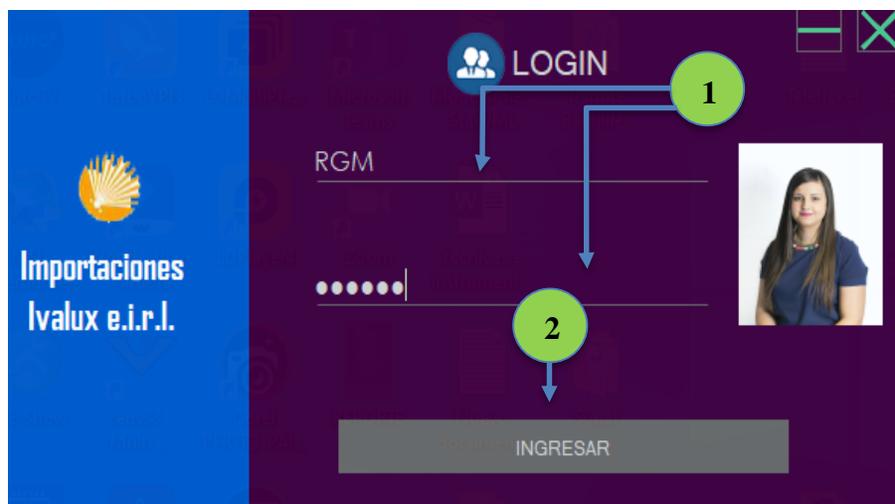
Importaciones Ivalux e.i.r.l.

LOGIN

CONTRASEÑA

INGRESAR

- Una vez creada una cuenta cerramos el menú del sistema
- Ejecutamos el programa nuevamente aparecerá el interfaz de acceso.
- Cómo se puede observar en la imagen ya no aparece la opción crear una cuenta esto es debido a que ya existe una cuenta registrada.



1- Ingresamos Usuario y Clave, si las credenciales son correctas nos mostrará la foto del empleado e inmediatamente se habilitará el botón INGRESAR,

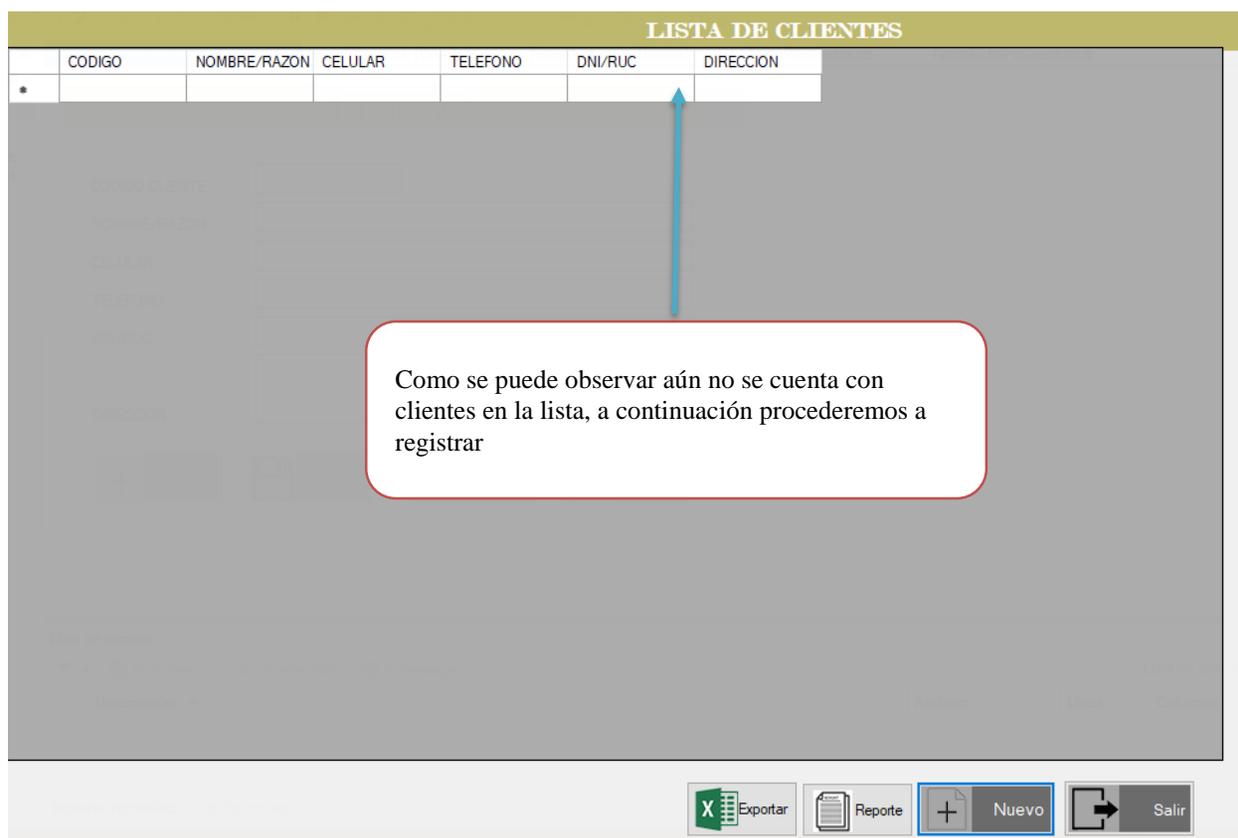
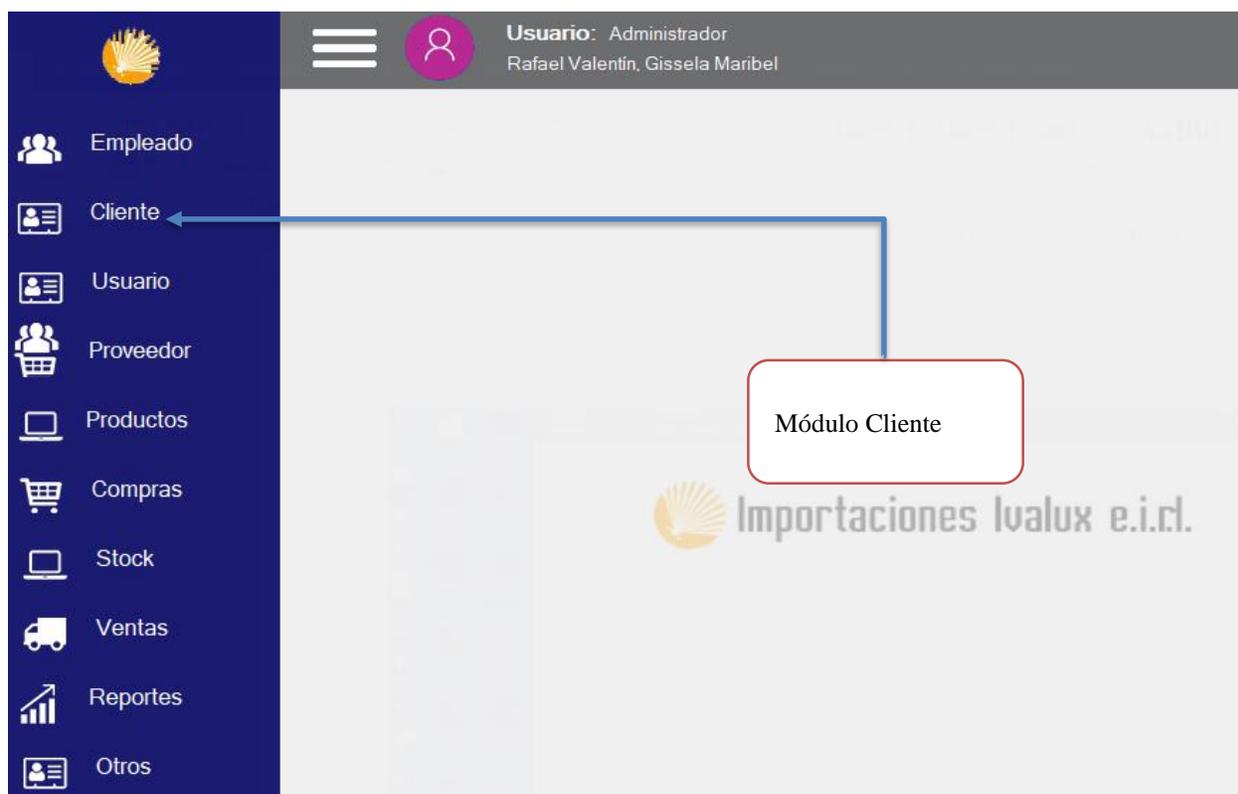
2- Presionamos en el Botón INGRESAR

Interfaz de Bienvenida



Una vez presionado en el botón INGRESAR el programa nos mostrará la interfaz de bienvenida, seguidamente aparecerá el interfaz del menú principal

Interfaz del menú principal



Interfaz Cliente. (crear cliente)

LISTA DE CLIENTES

CODIGO	NOMBRE/RAZON	CELULAR	TELEFONO	DNI/RUC	DIRECCION
.					

CLIENTE

CODIGO CLIENTE: C0001

NOMBRE/RAZON: 2D ILLUMINAZIONE E.I.R.L.

CELULAR: 973906313

TELEFONO: 7854789

DNI/RUC: 20601867053

DIRECCION: 080A (081A -082A C.C. MARSANO HOME CENTER)

+ Nuevo Guardar Modificar Salir

1- A continuación registraremos un cliente, para ello presionamos en el botón nuevo, en el formulario lista de clientes

2- Clic botón nuevo del Interfaz cliente

3- Ingresamos datos cliente

4- Presionamos botón Guardar

Exportar Reporte + Nuevo Salir

LISTA DE CLIENTES

CODIGO	NOMBRE/RAZON	CELULAR	TELEFONO	DNI/RUC	DIRECCION
.					

CLIENTE

CODIGO CLIENTE: C0001

NOMBRE/RAZON: 2D ILLUMINAZIONE E.I.R.L.

CELULAR: 973906313

TELEFONO: 7854789

DNI/RUC: 20601867053

DIRECCION: 080A (081A -082A C.C. MARSANO HOME CENTER)

+ Nuevo Guardar Modificar Salir

Information
 i Cliente Registrado
 Aceptar

1- Presionamos Clic botón Aceptar

Exportar Reporte + Nuevo Salir

LISTA DE CLIENTES

	CODIGO	NOMBRE/RAZON	CELULAR	TELEFONO	DNI/RUC	DIRECCION
▶*	C0001	2D ILLUMINAZI...	973906313	7854789	20601867053	AV. NUEVA TO...

Cliente registrado correctamente

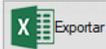
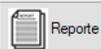




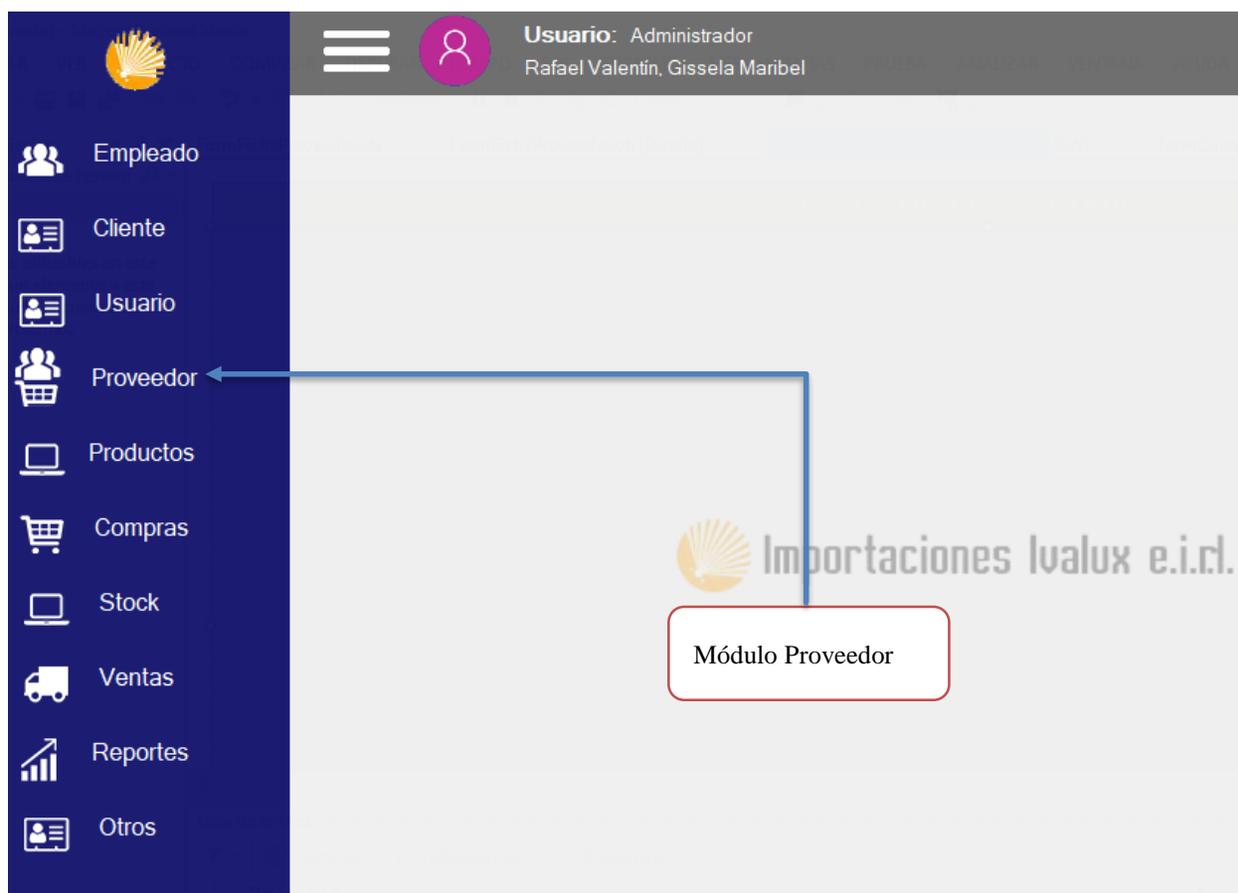

LISTA DE CLIENTES

	CODIGO	NOMBRE/RAZON	CELULAR	TELEFONO	DNI/RUC	DIRECCION
▶	C0001	2D ILLUMINAZI...	973906313	7854789	20601867053	AV. NUEVA TO...
	C0002	JUAN MANUEL ...	984578456		89785478	AV. LOS CONQUI...
	C0003	CASTILLO ILUMI...	981003652	7784568	20550308712	CAL. JUAN TOR...
	C0004	ANA LOPEZ VIL...	694578459	6541236	89457824	MZ B LOTE 55 L...
	C0005	CERRAFORT AC...	949705590	2354789	20481406456	AV. VICTOR LA...
	C0006	CHAPONAN MO...	996040949	254587	10011186683	JR. RICARDO P...
	C0007	COFELECT S.A.C.	998741189		20605774394	JR. 8 DE NOVIE...

Lista clientes registrados



Interfaz menú principal.

LISTA DE PROVEEDOR									
CODIGO	Nombre	RUC	SECTOR COMERCIAL	DIRECCION	TELEFONO	CELULAR	CORREO	PAGINA WEB	FECHA
Lista de proveedores cero, debido a que aún no se registra ni un proveedor									

Exportar Reporte + Nuevo Salir

Interfaz Proveedor.

LISTA DE PROVEEDOR

CODIGO	Nombre	RUC	SECTOR COMERCIAL	DIRECCION	TELEFONO	CELULAR	CORREO	PAGINA WEB	FECHA
<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px;"> <p style="text-align: center;">PROVEEDOR</p> <p>CODIGO <input type="text"/></p> <p>NOMBRE <input type="text"/></p> <p>RUC <input type="text"/></p> <p>SECTOR COMERCIAL <input type="text"/></p> <p>DIRECCION <input type="text"/></p> <p>TELEFONO <input type="text"/></p> <p>CELULAR <input type="text"/></p> <p>EMAIL <input type="text"/></p> <p>PAGINA WEB <input type="text"/></p> <p style="text-align: center;"> <input type="button" value="+ Nuevo"/> <input type="button" value="Guardar"/> <input type="button" value="Modificar"/> <input type="button" value="Eliminar"/> <input type="button" value="Salir"/> </p> </div>									

2- Interfaz de proveedor

1- Formulario lista de proveedor

Crear Proveedor.

LISTA DE PROVEEDOR

CODIGO	Nombre	RUC	SECTOR COMERCIAL	DIRECCION	TELEFONO	CELULAR	CORREO	PAGINA WEB	FECHA
<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px;"> <p style="text-align: center;">PROVEEDOR</p> <p>CODIGO <input type="text" value="P0001"/></p> <p>NOMBRE <input type="text" value="DISE ILUMINACIONES S.R.L."/></p> <p>RUC <input type="text" value="20602504141"/></p> <p>SECTOR COMERCIAL <input type="text" value="ELECTRICIDAD"/></p> <p>DIRECCION <input type="text" value="AURORA ESTE (CRUCE CON CL ARQUITECTO T"/></p> <p>TELEFONO <input type="text" value="2564781"/></p> <p>CELULAR <input type="text" value="910768373"/></p> <p>EMAIL <input type="text"/></p> <p>PAGINA WEB <input type="text"/></p> <p style="text-align: center;"> <input type="button" value="+ Nuevo"/> <input type="button" value="Guardar"/> <input type="button" value="Modificar"/> <input type="button" value="Eliminar"/> <input type="button" value="Salir"/> </p> </div>									

1- Presionamos en el botón nuevo

2- Ingresamos datos del proveedor

3- Presionamos en el botón Guardar

LISTA DE PROVEEDOR

CODIGO	Nombre	RUC	SECTOR COMERCIAL	DIRECCION	TELEFONO	CELULAR	CORREO	PAGINA WEB	FECHA
--------	--------	-----	------------------	-----------	----------	---------	--------	------------	-------

1- Clic botón Aceptar

PROVEEDOR ✕

CODIGO:

NOMBRE:

RUC:

SECTOR COMERCIAL:

DIRECCION:

TELEFONO:

CELULAR:

EMAIL:

PAGINA WEB:

Información ✕

Proveedor Registrado Correctamente

1

LISTA DE PROVEEDOR

CODIGO	Nombre	RUC	SECTOR COMERCIAL	DIRECCION	TELEFONO	CELULAR	CORREO	PAGINA WEB	FECHA
P0001	DISE ILUMINACI...	20602504141	ELECTRICIDAD	AV. TOMAS MA...	2564781	910768373			10/05/2022

Proveedor registrado correctamente

LISTA DE PROVEEDOR								
CODIGO	Nombre	RUC	SECTOR COMERCIAL	DIRECCION	TELEFONO	CELULAR	CORREO	
P0001	DISE ILUMINACIONES S.R.L.	20602504141	ELECTRICIDAD	AV. TOMAS MA...	2564781	910768373		
P0002	DISTRIBUCIONES ROWI ELECTRIC E.I.R.L.	20550905567	ELECTRICIDAD	AV. ARGENTINA...		994257296		
P0003	ELECTRO ALLISON E.I.R.L.	20548660549	ELECTRICIDAD	AV. ARGENTINA...		946490467		
P0004	ELECTRO COMERCIAL JORMANI S.R.L.	20383747881	ELECTRICIDAD	JR. PACHITEA N...		998268811		
P0005	ELECTRO COMERCIAL SOLIS E.I.R.L.	20510931191	ELECTRICIDAD	AV. ARGENTINA...		998270687		
P0006	ELECTRO COMERCIAL TORRES HNOS SOCIEDAD ANONI	20600347587	ELECTRICIDAD	CALJUAN TOR...		994014936		
P0007	ELECTRO INGENIERIA FC S.A.C.	20602008348	ELECTRICIDAD	AV. LIMA NRO. ...		933973872		
P0008	F & L ILUMINACIONES LARRY E.I.R.L.	20601721792	ELECTRICIDAD	AV. TOMAS MA...		955550021		
P0009	FUTURE LIGHT E.I.R.LTDA.	20523799542	ELECTRICIDAD	AV. NUEVA TO...		937390581		
P0010	G & N ILUMINACIONES ABANTO S.A.C.	20608315170	ELECTRICIDAD	AV. TOMAS MA...		955550021		
P0011	GAMA COMERCIAL DEL PERU S.A.C.	20546865283	ELECTRICIDAD	JR. LAMPA NRO...		998114095		
P0012	ILUMINACIONES QUIROZ S.A.C.	20551628753	ELECTRICIDAD	JR. AZANGARO ...		947242026		
P0013	INVERSIONES ADISOL E.I.R.L.	20508412607	ELECTRICIDAD	AV. REPUBLICA ...		998270687		
P0014	JMD ILUMINACIONES S.R.LTDA	20299539297	ELECTRICIDAD	JR. AZANGARO ...		994297520		

Lista de Proveedores registrado

Exportar Reporte + Nuevo Salir

Interfaz menú principal.



Usuario: Administrador
Rafael Valentín, Gissela Maribel

-  Empleado
-  Cliente
-  Usuario
-  Proveedor
-  Productos
-  Compras
-  Stock
-  Ventas
-  Reportes
-  Otros



Importaciones Ivalux e.i.c.l.

Modulo Productos

LISTA DE PRODUCTOS									
ID PRODUCTO	CODIGO	CODIGO PROVEEDOR	CODIGO DE CATEGORIA	NOMBRE	DESCRIPCION	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE COMPRA	STOCK	
•									

Lista de productos cero, debido a que aún no se registran productos

Exportar + Nuevo Salir

Interfaz Producto.

LISTA DE PRODUCTOS									
ID PRODUCTO	CODIGO	CODIGO PROVEEDOR	CODIGO DE CATEGORIA	NOMBRE	DESCRIPCION	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE COMPRA	STOCK	
•									

PRODUCTOS ✕

ID-PRODUCTO

PROVEEDOR

CATEGORIA

CODIGO

NOMBRE

DESCRIPCION

+ Nuevo Guardar Modificar Salir

2- Interfaz de producto

1- Formulario lista de productos registrados

Exportar + Nuevo Salir

Crear Producto.

LISTA DE PRODUCTOS

ID PRODUCTO	CODIGO	CODIGO PROVEEDOR	CODIGO DE CATEGORIA	NOMBRE	DESCRIPCION	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE COMPRA	STOCK
*								

PRODUCTOS

ID-PRODUCTO:

PROVEEDOR:

CATEGORIA:

CODIGO:

NOMBRE:

DESCRIPCION:

3- Clic en el botón guardar

2- Ingresar datos del producto

1- Clic botón nuevo

LISTA DE PRODUCTOS

ID PRODUCTO	CODIGO	CODIGO PROVEEDOR	CODIGO DE CATEGORIA	NOMBRE	DESCRIPCION	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE COMPRA	STOCK
▶ P0001	PL0012030	P0001	C0001	PANEL LIGHT 1...	BRAQ.PANEL L...	0.00	0.00	0
*								

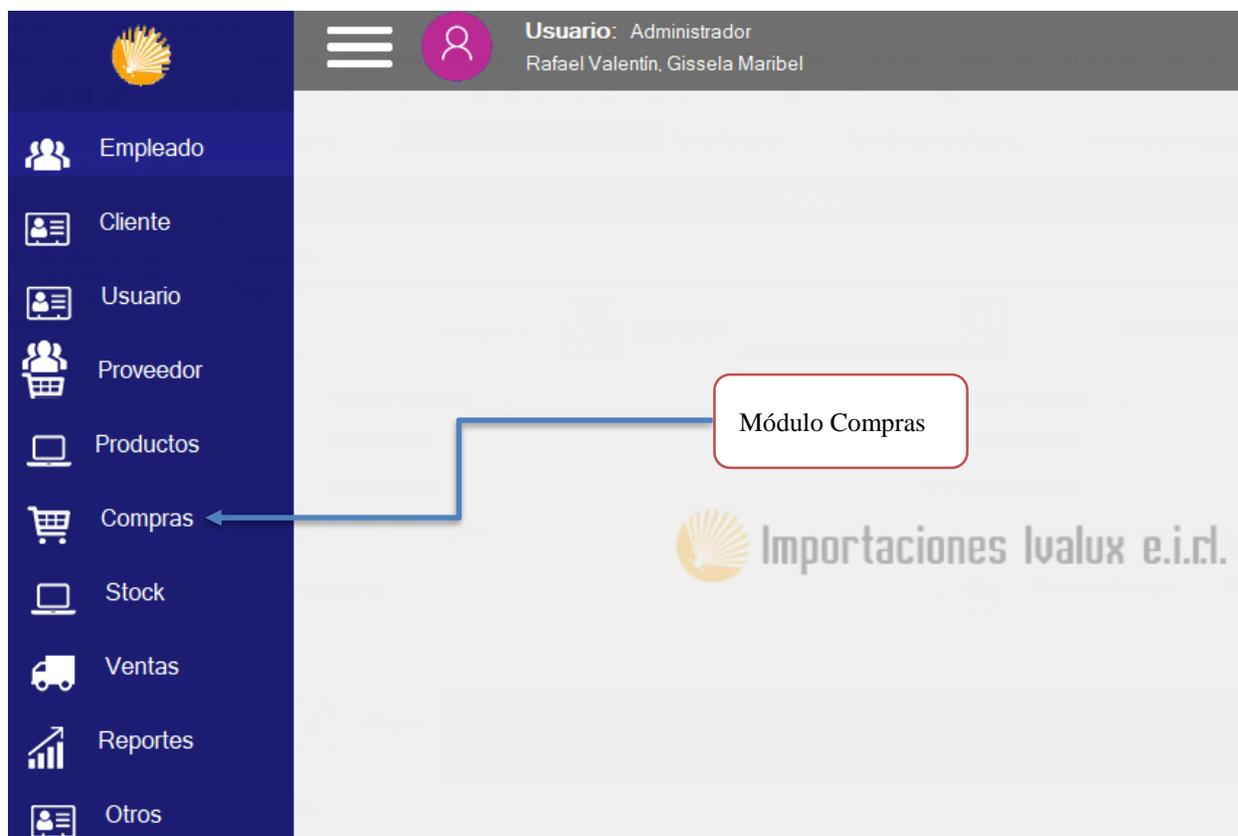
Producto registrado correctamente

LISTA DE PRODUCTOS									
ID PRODUCTO	CODIGO	CODIGO PROVEEDOR	CODIGO DE CATEGORIA	NOMBRE	DESCRIPCION	PRECIO DE VENTA	PRECIO DE COMPRA	STOCK	
P0001	PL0012030	P0001	C0001	PANEL LIGHT 1...	BRAQ.PANEL L...	85.00	70.00	30	
P0002	PL006060	P0001	C0001	PANEL LIGHT 6...	BRAQ.PANEL L...	70.00	65.00	15	
P0003	PL00606140	P0001	C0001	PANEL LIGHT 6...	BRAQ.PANEL L...	75.00	68.00	20	
P0004	M006060	P0002	C0002	MARCO	MARCO PARA P...	0.00	0.00	0	
P0005	M0012030	P0002	C0002	MARCO PL	MARCO PARA P...	0.00	0.00	0	
P0006	PL6K220	P0003	C0001	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0	
P0007	PL3K221	P0003	C0001	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0	
P0008	PL6W220	P0003	C0001	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0	
P0009	PL3W220	P0004	C0001	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0	
P0010	PL3K220	P0004	C0001	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0	
P0011	PL6K220V	P0005	C0001	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0	
P0012	PL3K220V	P0006	C0001	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0	
P0013	PL6K220V	P0006	C0001	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0	
P0014	PL12K220V	P0006	C0001	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0	

Lista de productos registrados

Exportar + Nuevo Salir

Interfaz menú principal.



Interfaz Compras.

COMPRAS

INGRESO

Compras  **BUSCAR**

FECHA INGRESO 11/05/2022

CODIGO INGRESO: C0000001 SERIE COMPROBANTE:

PROVEEDOR: NUM.COMPROBANTE:

EMPLEADO (a): Rafael Valentin, Gissela Maribel TIPO COMPROBANTE:

Detalle Compra

PRODUCTO: Precio de Compra: 0.00 Precio de Venta: 0.00 Cantidad: 0

ID PRODUCTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO COMPRA	PRECIO VENTA	TOTAL

Registrar compras.

COMPRAS

INGRESO

Compras  **BUSCAR**

FECHA INGRESO 11/05/2022

CODIGO INGRESO: C0000001 SERIE COMPROBANTE: F005

PROVEEDOR: DISE ILUMINACIONES S.R.L. NUM.COMPROBANTE: 00000248

EMPLEADO (a): Rafael Valentin, Gissela Maribel TIPO COMPROBANTE: Factura

Detalle Compra

PRODUCTO: BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DEALUM.DE 60*60 40W Precio de Compra: 65.00 Precio de Venta: 70.00 Cantidad: 15

ID PRODUCTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO COMPRA
P0001	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 1.20*30 40W 6500K	30	70.00
P0003	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 4000K	20	68.00
P0002	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DEALUM.DE 60*60 40W 6500K	15	65.00

IGV S/. 798.3 SUB TOTAL S/. 4435
TOTAL S/. 5233.3

1-Clic Botón Nuevo **2-Seleccionar proveedor** **3-Ingresa datos documento de compra** **4-Ingresa precio y cantidad** **5-Clic botón Agregar** **6-Clic Botón Guardar**

COMPRAS

INGRESO
BUSCAR
FECHA INGRESO 11/05/2022

CODIGO INGRESO: C0000001

PROVEEDOR: DISE ILUMINACIONES S.R.L.

EMPLEADO (a): Rafael Valentín, Gissela Maribel

SERIE COMPROBANTE: F005

NUM.COMPROBANTE: 00000248

TIPO COMPROBANTE: Factura

Detalle Compra

PRODUCTO: BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.

de Compra: 70.00 Precio de Venta: 15 Cantidad

i

Se Registro compra

Aceptar

ID PRODUCTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO COMPRA
P0001	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 1.20*30 40W 6500K	30	70.00
P0003	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 4000K	20	68.00
P0002	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 6500K	15	65.00

IGV S/.: 798.3

TOTAL S/.: 5233.3

SUB TOTAL S/.: 4435

1

1- Clic botón aceptar

STOCK DE PRODUCTOS

Exportar
Reporte

ID PRODUCTO	CODIGO	NOMBRE	DESCRIPCION	STOCK
P0001	PL0012030	PANEL LIGHT 1...	BRAQ.PANEL L...	30
P0002	PL006060	PANEL LIGHT 6...	BRAQ.PANEL L...	15
P0003	PL00606140	PANEL LIGHT 6...	BRAQ.PANEL L...	20
P0004	M006060	MARCO	MARCO PARA P...	0
P0005	M0012030	MARCO PL	MARCO PARA P...	0
P0006	PL6K220	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0
P0007	PL3K221	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0
P0008	PL6W220	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0
P0009	PL3W220	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0
P0010	PL3K220	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0
P0011	PL6K220V	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0
P0012	PL3K220V	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0
P0013	PL6K220V	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0
P0014	PL12K220V	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0

Cuando se realiza la compra de un producto el stock se actualiza de manera automática, tal como se muestra en la lista siguiente.

Interfaz menú principal.

Usuario: Administrador
Rafael Valentín, Gissela Maribel

Empleado
Cliente
Usuario
Proveedor
Productos
Compras
Stock
Ventas
Reportes
Otros

Módulo stock

Importaciones Ivalux e.i.rl.

STOCK DE PRODUCTOS

Exportar Reporte

ID PRODUCTO	CODIGO	NOMBRE	DESCRIPCION	STOCK
P0001	PL0012030	PANEL LIGHT 1...	BRAQ.PANEL L...	25
P0002	PL006060	PANEL LIGHT 6...	BRAQ.PANEL L...	6
P0003	PL00606140	PANEL LIGHT 6...	BRAQ.PANEL L...	5
P0004	M006060	MARCO	MARCO PARA P...	14
P0005	M0012030	MARCO PL	MARCO PARA P...	4
P0006	PL6K220	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0
P0007	PL3K221	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0
P0008	PL6W220	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	0
P0009	PL3W220	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	10
P0010	PL3K220	PANEL LIGHT R...	PANEL LED SOL...	10
P0011	PL6K220V	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	20
P0012	PL3K220V	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0
P0013	PL6K220V	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0
P0014	PL12K220V	PANEL LIGHT S...	PANEL LED SOL...	0

1- El interfaz de stock, muestra los productos con su respectivo stock, esto aumentará cuando se realiza una compra, así mismo disminuirá cuando se realiza una venta de uno o más productos.

2- Para realizar un reporte se debe realizar clic en el botón reporte

Interfaz de reporte de Stock.

REPORTES STOCK INVENTARIO

de 2 de 2 | 100% | Buscar | Siguiente



Importaciones Ivalux e.i.d.

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. US URB. LIMA INDUSTRIAL
LIMA - LIMA - LIMA
IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD
INDUSTRIAL & FERRERIA EN GENERAL TIF:981351083/960188310

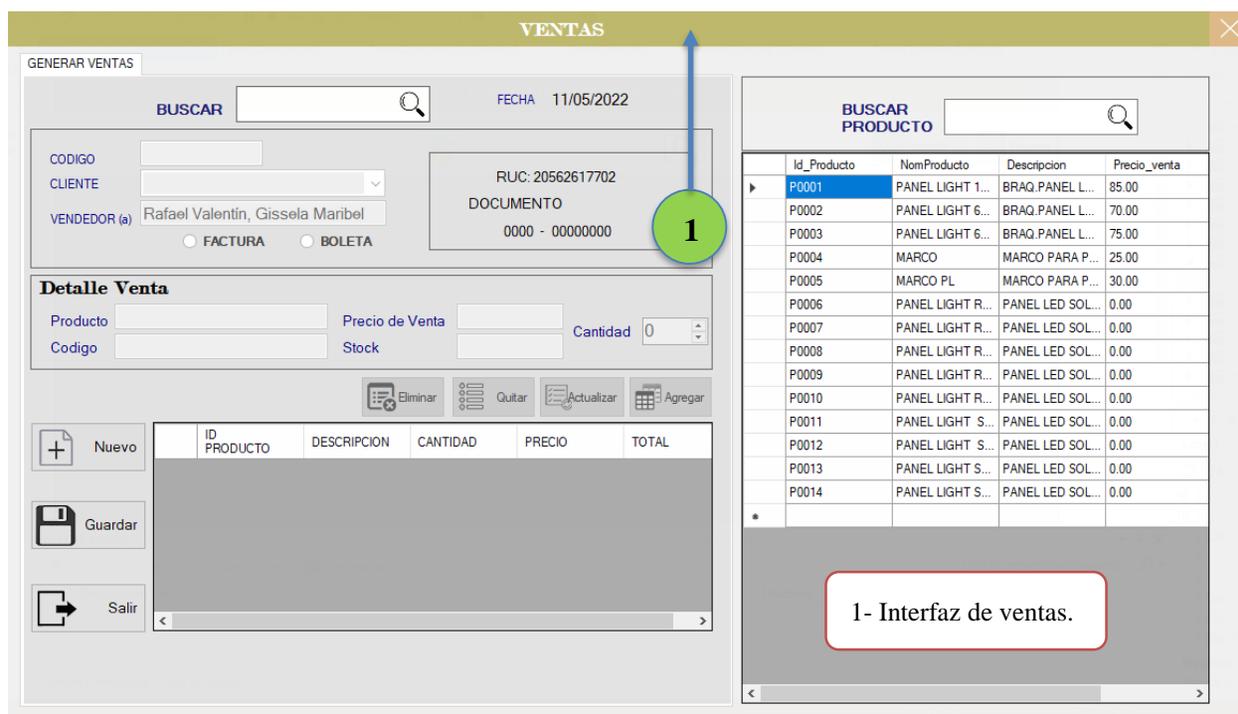
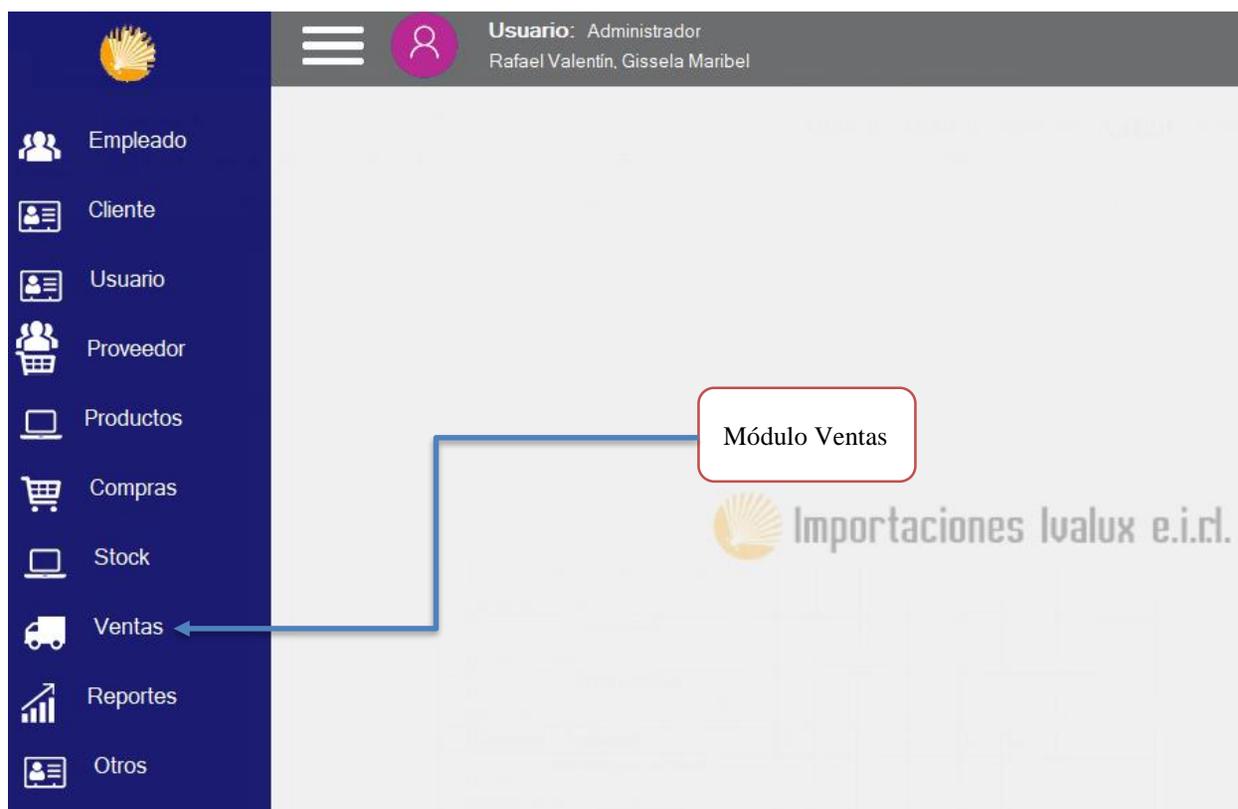
REPORTES STOCK PRODUCTOS

Fecha: 12/05/2022

RUC 20562617702

ID PRODUCTO	CODIGO	NOMBRE	DESCRIPCION	STOCK
P0001	PL0012030	PANEL LIGHT 120*30	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 1.20*30 40W 6500K	25
P0002	PL006060	PANEL LIGHT 60*60	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 6500K	6
P0003	PL00606140	PANEL LIGHT 60*60 4000K	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 4000K	5
P0004	M006060	MARCO	MARCO PARA PANEL LED 60*60	14
P0005	M0012030	MARCO PL	MARCO PARA PANEL LED 120*30	4
P0006	PL6K220	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 6K-A	PANEL LED SOLUXLED 6W REDONDO ADOS. 6K 220V.	0
P0007	PL3K221	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 3K-B	PANEL LED SOLUXLED 6W REDONDO ADOS. 3K 220V	0
P0008	PL6W220	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 6K-C	PANEL LED SOLUXLED 12W REDONDO ADOS. 6K 220V	0
P0009	PL3W220	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 3K-D	PANEL LED SOLUXLED 12W REDONDO ADOS. 3K 220V.	10
P0010	PL3K220	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 3K-G	PANEL LED SOLUXLED 18W REDONDO ADOS. 3K 220V.	10
P0011	PL6K220V	PANEL LIGHT SQUARE SURFACE 6K	PANEL LED SOLUXLED 6W CUADRADO ADOS. 6K 220V.	20
P0012	PL3K220V	PANEL LIGHT SQUARE URFACE 3K	PANEL LED SOLUXLED 6W CUADRADO ADOS. 3K 220V	0
P0013	PL6K220V	PANEL LIGHT SQUARE SURFACE 6KA	PANEL LED SOLUXLED 12W CUADRADO ADOS. 6K 220V	0
P0014	PL12K220V	PANEL LIGHT SQUARE SURFACE 3KB	PANEL LED SOLUXLED 12W CUADRADO ADOS. 3K 220V.	0

Interfaz menú principal.



Registrar Ventas.

The screenshot shows a software interface for registering sales. It includes a header 'VENTAS', a date field 'FECHA 11/05/2022', and a search bar 'BUSCAR PRODUCTO'. The main area is divided into a 'Detalle Venta' section on the left and a product list on the right. The 'Detalle Venta' section shows a product 'MARCO PARA PANEL LED' with a price of 30.00 and a quantity of 3. The product list on the right has columns for 'Id_Producto', 'NomProducto', 'Descripcion', and 'Precio_venta'. A table below the 'Detalle Venta' section shows a list of products with their IDs, descriptions, quantities, prices, and totals. The interface also includes buttons for 'Nuevo', 'Guardar', and 'Salir' on the left, and 'Eliminar', 'Actualizar', and 'Agregar' at the bottom of the 'Detalle Venta' section. A summary section at the bottom shows 'SUB TOTAL S/.' 455, 'IGV S/.' 81.9, and 'TOTAL S/.' 536.9.

1- Clic en el botón nuevo

2- Seleccionar cliente

3- Seleccionar tipo de documento

4- Seleccionar producto

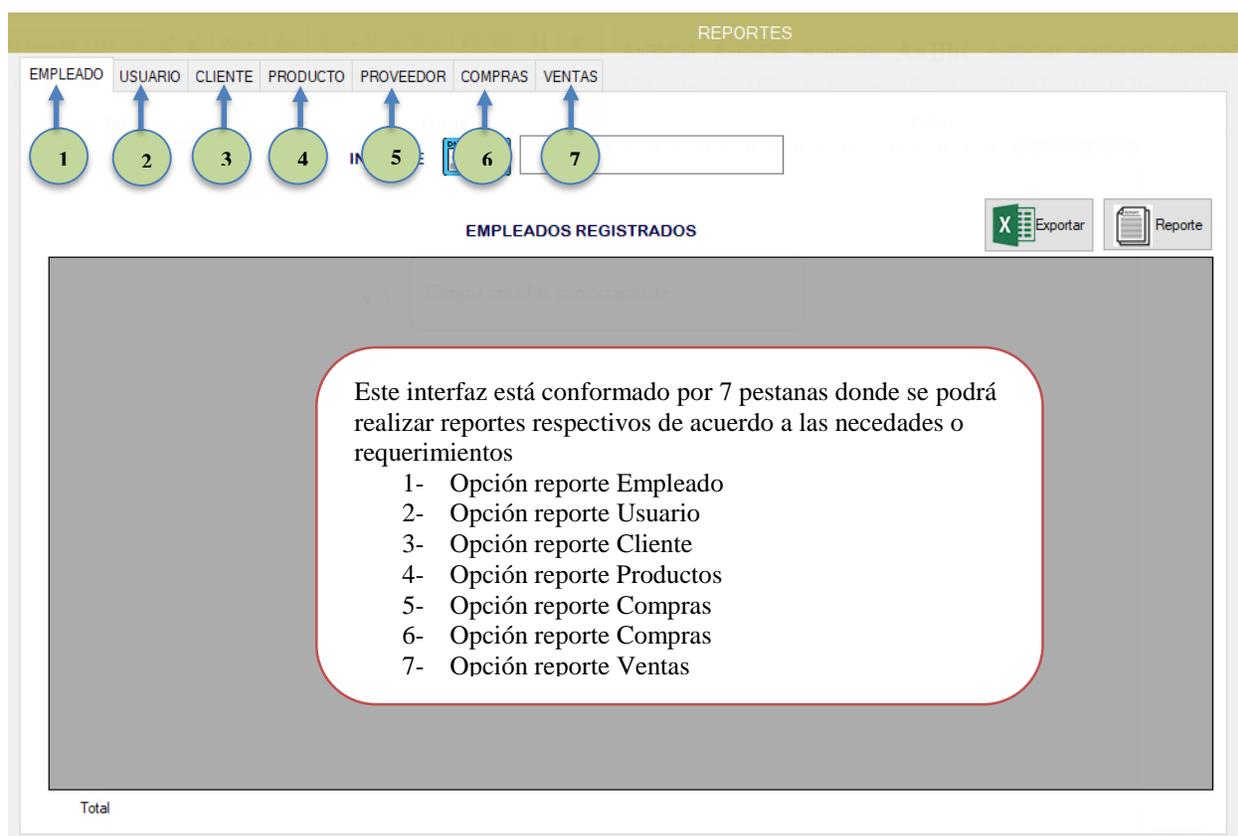
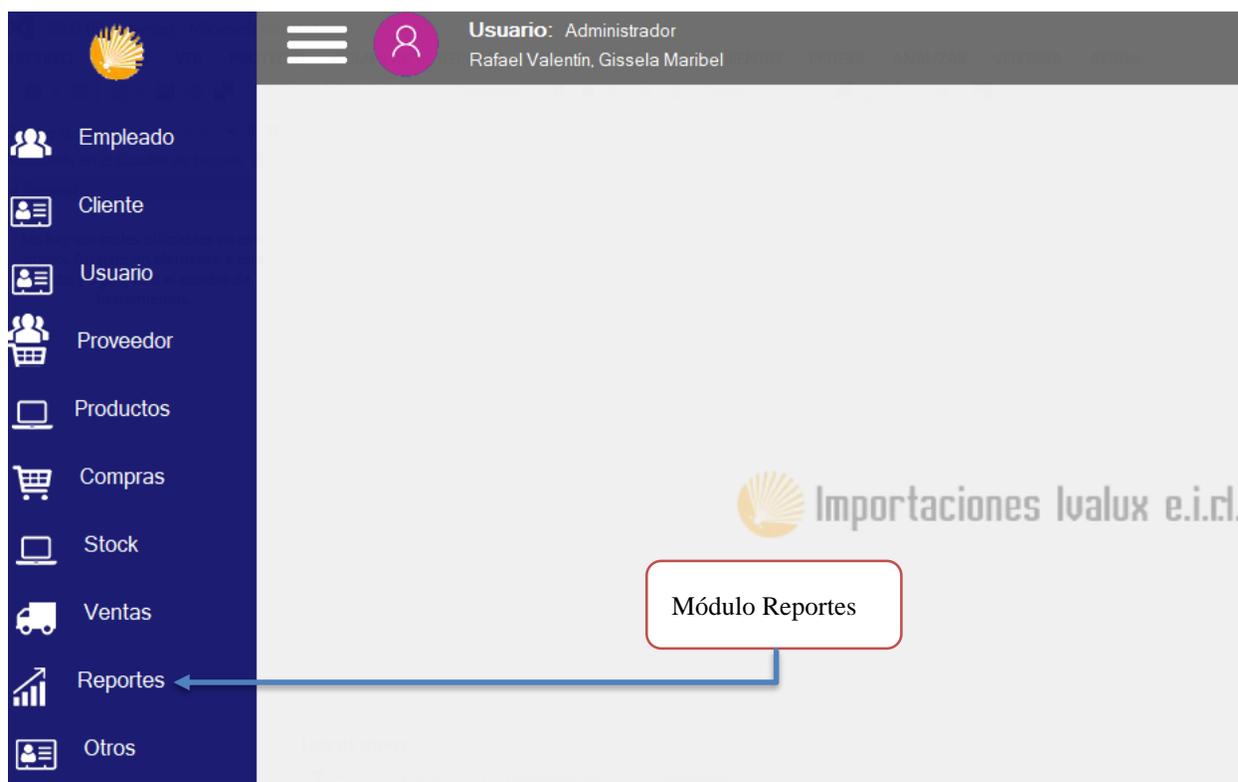
5- Ingresar cantidad

6- Clic botón agregar

7- Clic botón guardar

Nota: Si se realiza los pasos indicados de manera correcta, habrá realizado una venta sin complicaciones

Interfaz menú principal.



Interfaz Reportes. (Crear reporte empleado)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS VENTAS

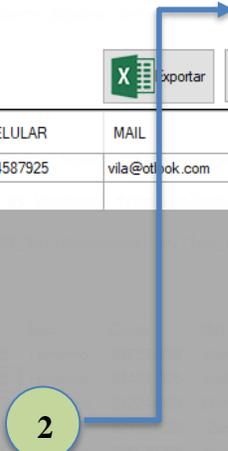
INGRESE  87892345

EMPLEADOS REGISTRADOS

 Exportar  Reporte

	CODIGO EMPLEADO	APELLIDO PATRENO	APELLIDO MATERNO	NOMBRES	DNI	SEXO	CELULAR	MAIL	CODIGO DEPARTAMEN
▶	E0002	Vila	Lizárraga	Rosa Luz	87892345	Femenino	914587925	vila@otlook.com	150000
*									

TOTAL 1



1- Ingrese DNI del empleado

2- Para realizar un reporte individual presionar en el botón reporte, el programa inmediatamente carga un formulario de con los datos respectivos.

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS VENTAS

INGRESE

EMPLEADOS REGISTRADOS

 Exportar
  Reporte

	CODIGO EMPLEADO	APELLIDO PATRENO	APELLIDO MATERNO	NOMBRES	DNI	SEXO	CELULAR	MAIL	CODIGO DEPARTAMEN
▶	E0001	Rafael	Valentín	Gissela Maribel	78457845	Femenino	996564789	vilarosa@gmail.c...	150000
	E0002	Vila	Lizárraga	Rosa Luz	87892345	Femenino	914587925	vila@otlook.com	150000
	E0003	Dominguez	Paz	Javier	86547817	Masculino	912244583	Dominguezpaz@...	150000
	E0004	Vásquez	Zamia	Edson	56987865	Masculino	921587658	ZamiaEdson@g...	150000
	E0005	Camión	Navarro	Jorge Luis	89547865	Masculino	985628396	Navarocamion@...	150000
	E0006	Saavedra	Patiño	Jairo	22547817	Masculino	980402829	PatiñoJ@gmail.c...	150000
*									

1
2

así mismos se podrá realizar un reporte general para ello solo tendrá que colocar el cursor del mouse en el campo DNI el programa inmediatamente realizar un filtro general

TOTAL 6

1- Coloque el cursor del Mouse en el campo DNI.

2- Para realizar un reporte general presionar en el botón reporte, el programa inmediatamente carga un formulario de con los datos respectivos.

Interfaz reporte Empleado

REPORTE EMPLEADO

1 de 4 Buscar | Siguiente



AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL
LIMA-LIMA-LIMA
IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD
INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL T.F: 981351083/960188310

RUC 20562617702

REPORTE EMPLEADOS

Fecha: 12/05/2022 12:00:00 a. m.

CODIGO	APELLIDO PATERNO	APELLIDO MATERNO	NOMBRES	DNI	SEXO	CELULAR	MAIL	CODIGO DEPARTAMENTO	CODIGO PROVINCIA	CODIGO DISTRITO	DIRECCION	CODIGO SEDE	CODIGO AREA	CODIGO CARGO	ESTADO
E 0001	Rafael	Valentín	Gissela Maribel	78457845	Femenino	996564789	vilarosa@gmail.com	150000	150100	150116	Av.los Alamos 555	S0001	A0001	C0001	Activo
E 0002	Vila	Lizárraga	Rosa Luz	87892345	Femenino	914587925	vila@otlook.com	150000	150100	150128	Av. Los Conquistadores de la republica	S0001	A0002	C0003	Activo
E 0003	Domínguez	Paz	Javier	86547817	Masculino	912244583	Domínguezpaz@gmail.com	150000	150100	150125	M.z.J Lote 50 laderas de chillon	S0001	A0001	C0001	Activo
E 0004	Vásquez	Zarria	Edson	56987865	Masculino	921587658	ZarriaEdson@gmail.com	150000	150100	150128	M fz F Lote 50 Psj. los pinos	S0001	A0003	C0002	Activo
E 0005	Carrión	Navarro	Jorge Luis	89547865	Masculino	985628396	Navarrocarrión@otlook.com	150000	150100	150115	Av.los Eucaliptos 55	S0001	A0003	C0002	Activo
E 0006	Saavedra	Patifño	Jairo	22547817	Masculino	980402829	PatifñoJ@gmail.com	150000	150100	150113	Av.los Incas 555	S0001	A0001	C0001	Activo

Interfaz Reporte. (Crear reporte usuario)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS VENTAS

INGRESE

CODIGO EMPLEADO

APELLIDOS NOMBRES DNI

USUARIO PASSWORD NIVEL CUENTA

ESTADO

MENU USUARIO

	CODIGO USUARIO	MENU
▶	U0001	Empleado
	U0001	Cliente
	U0001	Usuario
	U0001	Proveedor
	U0001	Productos
	U0001	Compras
	U0001	Stock
	U0001	Ventas
	U0001	Reportes
	U0001	Otros

1- Ingrese DNI del empleado

2- Presionar botón reporte, para generar un informe

Interfaz Reporte Usuario.

FormReporteUsuario

de 2 100% Buscar | Siguiente



REPORTE USUARIO

RUC 20562617702

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL
LIMA-LIMA-LIMA
IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD
INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL Tlf: 981351083/960188310

Fecha: 12/05/2022 12:00:00 a. m.

CODIGO: E0001

APELLIDOS: Rafael Valentín NOMBRES: Gissela Maribel DNI: 78457845

USUARIO: RGM PASSWORD: RGM123 NIVEL CUENTA:

ESTADO: Activo

MENU CUENTA USUARIO

CODIGO USUARIO	MENU
U0001	Empleado
U0001	Cliente
U0001	Usuario
U0001	Proveedor
U0001	Productos
U0001	Compras
U0001	Stock
U0001	Ventas
U0001	Reportes
U0001	Otros

Interfaz Reportes. (Crear reporte cliente)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS VENTAS

INGRESE DNI O RUC CLIENTE 

 Reporte

	CODIGO CLIENTE	NOMBRE/RAZON	CELULAR	TELEFONO	DNI/RUC	DIRECCION
▶	C0001	2D ILLUMINAZI...	973906313	7854789	20601867053	AV. NUEVA TO...
	C0002	JUAN MANUEL ...	984578456		89785478	AV. LOS CONQUI...
	C0003	CASTILLO ILUMI...	981003652	7784568	20550308712	CAL. JUAN TOR...
	C0004	ANA LOPEZ VIL...	694578459	6541236	89457824	MZ B LOTE 55 L...
	C0005	CERRAFORT AC...	949705590	2354789	20481406456	AV. VICTOR LA...
	C0006	CHAPONAN MO...	996040949	254587	10011186683	JR. RICARDO P...
	C0007	COFELECT S.A.C.	998741189		20605774394	JR. 8 DE NOVIE...
	C0008	PEDRO MANUE...	987845123		89561100	
	C0009	MARIBEL GUER...	996547896		80457840	
	C0010	MATEO CHAVE...	987465470		23410048	
*						

TOTAL: 10

1- Tenemos 2 opciones para realizar un filtro mediante el RUC o DNI, en este caso haremos un filtro general, para ello colocamos el cursor de mouse para que se genere un filtro automático tal como se muestra en la figura

2- Presionamos en el botón reporte, para realizar un informe de clientes, el programa automáticamente mostrara una ventana con los datos respectivos.

Interfaz Reporte Clientes.

FormReporteCliente

1 de 2 100% Buscar | Siguiente



REPORTE CLIENTES

RUC 20562617702

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL
LIMA-LMA-LIMA
IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD
INDUSTRIAL & FERRERIA EN GENERAL TIF:981351083/960188310

Fecha: 12/05/2022 12:00:00 a. m.

CODIGO	NOMBRE/RAZON	DNI/RUC	TELEFONO	CELULAR	DIRECCION
C0001	2D ILLUMINAZIONE E.I.R.L.	20601867053	7854789	973906313	AV. NUEVA TOMAS MARSANO NRO. 1499 INT. 080A (081A-082A C.C. MARSANO HOME CENTER
C0002	JUAN MANUEL TORREZ GARCIA	89785478		984578456	AV.LOS CONQUISTADORES 555 CHORRILLOS
C0003	CASTILLO ILUMINACIONES E.I..R.L.	20550308712	7784568	981003652	CAL JUAN TORRES HIGUERAS NRO. 136 INT. 1 TOMAS MARSANO CON BOLOÑA LIMA - LIMA -
C0004	ANA LOPEZ VILLARAN	89457824	6541236	694578459	MZ B LOTE 55 LOS HERALDOS PUENTE PIEDRA
C0005	CERRAFORT ACCESORIOS DE CONSTRUCCION EIRL	20481406456	2354789	949705590	AV. VICTOR LARCO NRO. 1385 URB. LA MERCED III ETAPA LA LIBERTAD TRUILLO - TRUJIL
C0006	CHAPONAN MORALES ANA ELA	10011186683	254587	996040949	JR. RICARDO PALMA 875 TARAPOTO.
C0007	COFELECT S.A.C.	20605774394		998741189	JR. 8 DE NOVIEMBRE NRO. 349 CERCADO PUNO - SAN ROMAN - JULIACA - PUNO
C0008	PEDRO MANUEL DIESTRA GUTIERREZ	89561100		987845123	
C0009	MARIBEL GUERRA EGUREN	80457840		996547896	
C0010	MATEO CHAVEZ GONZALES	23410048		987465470	

Interfaz Reportes. (Crear reporte producto)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS VENTAS

Opciones de reporte de Producto

Reporte General

Reporte por Proveedor

Reporte por Categoría

Mostrar

PRODUCTOS

Exportar Reporte

1

2

3

Para crear reporte de productos tenemos 3 opciones

- 1- Reporte general
- 2- Reporte por proveedor
- 3- Reporte por categoría

Se puede seleccionar cualquiera de las opciones dependiendo las necesidades.

Interfaz Reportes. (Crear reporte general producto)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE **PRODUCTO** PROVEEDOR COMPRAS VENTAS

Opciones de reporte de Producto

Reporte General 1

Reporte por Proveedor

Reporte por Categoría

PRODUCTOS

	ID PRODUCTO	CODIGO PROVEEDOR	CODIGO CATEGORIA	CODIGO PRODUCTO	NOMBRE	DESCRIPCION	PRECIO VENTA	PRECIO COMPRA	STOCK
▶	P0001	P0001	C0001	PL0012030	PANEL LIGHT ...	BRAQ.PANEL ...	85.00	70.00	25
	P0003	P0001	C0001	PL006060	PANEL LIGHT ...	BRAQ.PANEL ...	70.00	65.00	6
	P0004	P0002	C0002	PL00606140	PANEL LIGHT ...	BRAQ.PANEL ...	75.00	68.00	5
	P0005	P0002	C0002	M006060	MARCO	MARCO PARA ...	25.00	20.00	14
	P0006	P0003	C0001	M0012030	MARCO PL	MARCO PARA ...	30.00	25.00	4
	P0007	P0003	C0001	PL6K220	PANEL LIGHT ...	PANEL LED S...	0.00	0.00	0
	P0008	P0003	C0001	PL3K221	PANEL LIGHT ...	PANEL LED S...	0.00	0.00	0
	P0009	P0004	C0001	PL6W220	PANEL LIGHT ...	PANEL LED S...	0.00	0.00	0
	P0010	P0004	C0001	PL3W220	PANEL LIGHT ...	PANEL LED S...	30.00	22.00	10
	P0011	P0005	C0001	PL3K220	PANEL LIGHT ...	PANEL LED S...	30.00	22.00	10
	P0012	P0006	C0001	PL6K220V	PANEL LIGHT ...	PANEL LED S...	20.00	14.00	20
	P0013	P0006	C0001	PL3K220V	PANEL LIGHT ...	PANEL LED S...	0.00	0.00	0
	P0014	P0006	C0001	PL6K220V	PANEL LIGHT ...	PANEL LED S...	0.00	0.00	0
*				PL12K220V	PANEL LIGHT ...	PANEL LED S...	0.00	0.00	0
*									

3

3- Presionar botón reporte para realizar un informe de productos

1- Seleccionar la opción reporte genera

2- Presionar botón mostrar

Interfaz Reporte Producto.

FormReporteProducto

de 2 de 2 100% Buscar | Siguiente


Importaciones lualux e.i.c.l.

RUC 20562617702

REPORTE PRODUCTOS

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL
LIMA-LIMA-LIMA
IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDA D
INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL TIF:98135 1083/960188310

Fecha: 12/05/2022 12:00:00 a. m.

ID PRODUCTO	CODIGO PROVEEDOR	CODIGO CATEGORIA	CODIGO	NOMBRE	DESCRIPCION	P.VENTA	P.COMPR	Stock
P0001	P0001	C0001	PL0012030	PANEL LIGHT 120*30	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 1.20*30 40W 6500K	85.00	70.00	25
P0002	P0001	C0001	PL006060	PANEL LIGHT 60*60	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 6500K	70.00	65.00	6
P0003	P0001	C0001	PL00606140	PANEL LIGHT 60*60 4000K	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 4000K	75.00	68.00	5
P0004	P0002	C0002	M006060	MARCO	MARCO PARA PANEL LED 60*60	25.00	20.00	14
P0005	P0002	C0002	M0012030	MARCO PL	MARCO PARA PANEL LED 120*30	30.00	25.00	4
P0006	P0003	C0001	PL6K220	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 6K-A	PANEL LED SOLUXLED 6W REDONDO ADOS. 6K 220V.	0.00	0.00	0
P0007	P0003	C0001	PL3K221	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 3K-B	PANEL LED SOLUXLED 6W REDONDO ADOS. 3K 220V	0.00	0.00	0
P0008	P0003	C0001	PL6W220	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 6K-C	PANEL LED SOLUXLED 12W REDONDO ADOS. 6K 220V	0.00	0.00	0
P0009	P0004	C0001	PL3W220	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 3K-D	PANEL LED SOLUXLED 12W REDONDO ADOS. 3K 220V.	30.00	22.00	10
P0010	P0004	C0001	PL3K220	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 3K-G	PANEL LED SOLUXLED 18W REDONDO ADOS. 3K 220V.	30.00	22.00	10
P0011	P0005	C0001	PL6K220V	PANEL LIGHT SQUARE SURFACE 6K	PANEL LED SOLUXLED 6W CUADRADO ADOS. 6K 220V.	20.00	14.00	20
P0012	P0006	C0001	PL3K220V	PANEL LIGHT SQUARE URFACE 3K	PANEL LED SOLUXLED 6W CUADRADO ADOS. 3K 220V	0.00	0.00	0
P0013	P0006	C0001	PL6K220V	PANEL LIGHT SQUARE SURFACE 6KA	PANEL LED SOLUXLED 12W CUADRADO ADOS. 6K 220V	0.00	0.00	0

Interfaz Reportes. (Crear reporte de producto por proveedor)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS VEN

Opciones de reporte de Producto

Reporte General

Reporte por Proveedor DISTRIBUCIONES ROWI ELECT

Reporte por Categoría

Mostrar

1 - Seleccionar la opción reporte por proveedor

2 - Presionar botón mostrar

PRODUCTOS

Exportar Reporte

ID PRODUCTO	CODIGO PROVEEDOR	CODIGO CATEGORIA	CODIGO PRODUCTO	NOMBRE	DESCRIPCION	PRECIO VENTA	PRECIO COMPRA	STOCK
P0004	P0002	C0002	M006060	MARCO	MARCO PARA P...	25.00	20.00	14
P0005	P0002	C0002	M0012030	MARCO PL	MARCO PARA P...	30.00	25.00	4
*								

3 - Presionar botón reporte para realizar un informe de productos, el programa automáticamente mostrará una ventana con los datos de los productos por proveedor

Interfaz Reportes. (Crear reporte producto por categoría)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS VENTAS

Opciones de reporte de Producto

Reporte General

Reporte por Proveedor

Reporte por Categoría

PANELES

Mostrar

1

2

PRODUCTOS

Exportar

Reporte

3

3- Presionar botón reporte para realizar un informe de productos por categoría tal como se muestra en la imagen.

ID PRODUCTO	CODIGO PROVEEDOR	CODIGO CATEGORIA	CODIGO PRODUCTO	NOMBRE	DESCRIPCION	PRECIO VENTA	PRECIO COMPRA	STOCK
P0001	P0001	C0001	PL0012030	PANEL LIGHT 120*30	BRAQ.PANEL L...	85.00	70.00	25
P0002	P0001	C0001	PL006060	PANEL LIGHT 60*60	BRAQ.PANEL L...	70.00	65.00	6
P0003	P0001	C0001	PL00606140	PANEL LIGHT 60*60 4000K	BRAQ.PANEL L...	75.00	68.00	5
P0006	P0003	C0001	PL6K220	PANEL LIGHT ROUND SU...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0
P0007	P0003	C0001	PL3K221	PANEL LIGHT ROUND SU...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0
P0008	P0003	C0001	PL6W220	PANEL LIGHT ROUND SU...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0
P0009	P0004	C0001	PL3W220	PANEL LIGHT ROUND SU...	PANEL LED SOL...	30.00	22.00	10
P0010	P0004	C0001	PL3K220	PANEL LIGHT ROUND SU...	PANEL LED SOL...	30.00	22.00	10
P0011	P0005	C0001	PL6K220V	PANEL LIGHT SQUARE S...	PANEL LED SOL...	20.00	14.00	20
P0012	P0006	C0001	PL3K220V	PANEL LIGHT SQUARE U...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0
P0013	P0006	C0001	PL6K220V	PANEL LIGHT SQUARE S...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0
P0014	P0006	C0001	PL12K220V	PANEL LIGHT SQUARE S...	PANEL LED SOL...	0.00	0.00	0

Interfaz Reporte Producto

FormReporteProducto

1 de 2 100% Buscar | Siguiente

Importaciones Ivalux e.i.r.l. **RUC 20562617702**

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL
LIMA-LIMA-LIMA
IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDA
INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL TIF:98135 1083/960188310

REPORTE PRODUCTOS Fecha: 12/05/2022 12:00:00 a. m.

ID PRODUCTO	CODIGO PROVEEDOR	CODIGO CATEGORIA	CODIGO	NOMBRE	DESCRIPCION	P.VENTA	P.COMPRA	Stock
P0001	P0001	C 0001	PL0012030	PANEL LIGHT 120*30	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC YBASE DE ALUM.DE 1.20*30 40W 6500K	85.00	70.00	25
P0002	P0001	C 0001	PL006060	PANEL LIGHT 60*60	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC YBASE DE ALUM.DE 60*60 40W 6500K	70.00	65.00	6
P0003	P0001	C 0001	PL00606140	PANEL LIGHT 60*60 4000K	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC YBASE DE ALUM.DE 60*60 40W 4000K	75.00	68.00	5
P0006	P0003	C 0001	PL6K220	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 6K-A	PANEL LED SOLUXLED 6W REDONDO ADOS. 6K 220V.	0.00	0.00	0
P0007	P0003	C 0001	PL3K221	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 3K-B	PANEL LED SOLUXLED 6W REDONDO ADOS. 3K 220V	0.00	0.00	0
P0008	P0003	C 0001	PL6W220	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 6K-C	PANEL LED SOLUXLED 12W REDONDO ADOS. 6K 220V	0.00	0.00	0
P0009	P0004	C 0001	PL3W220	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 3K-D	PANEL LED SOLUXLED 12W REDONDO ADOS. 3K 220V.	30.00	22.00	10
P0010	P0004	C 0001	PL3K220	PANEL LIGHT ROUND SURFACE 3K-G	PANEL LED SOLUXLED 18W REDONDO ADOS. 3K 220V.	30.00	22.00	10
P0011	P0005	C 0001	PL6K220V	PANEL LIGHT SQUARE SURFACE 6K	PANEL LED SOLUXLED 6W CUADRADO ADOS. 6K 220V.	20.00	14.00	20
P0012	P0006	C 0001	PL3K220V	PANEL LIGHT SQUARE URFACE 3K	PANEL LED SOLUXLED 6W CUADRADO ADOS. 3K 220V	0.00	0.00	0
P0013	P0006	C 0001	PL6K220V	PANEL LIGHT SQUARE SURFACE 6KA	PANEL LED SOLUXLED 12W CUADRADO ADOS. 6K 220V	0.00	0.00	0
P0014	P0006	C 0001	PL12K220V	PANEL LIGHT SQUARE SURFACE 3KB	PANEL LED SOLUXLED 12W CUADRADO ADOS. 3K 220V.	0.00	0.00	0

Interfaz Reportes. (Crear reporte proveedor)

REPORTES

EADO
USUARIO
CLIENTE
PRODUCTO
PROVEEDOR
COMPRAS
VENTAS

Ingrese RUC

🔍
Reporte

	CODIGO	NOMBRE	RUC	SECTOR COMERCIAL	DIRECCION	TELEFONO	CELULAR	MAIL	PAGIN
▶	P0001	DISE ILUMINACI...	20602504141	ELECTRICIDAD	AV. TOMAS MA...	2564781	910768373		
	P0002	DISTRIBUCION...	20550905567	ELECTRICIDAD	AV. ARGENTINA...		994257296		
	P0003	ELECTRO ALLIS...	20548660549	ELECTRICIDAD	AV. ARGENTINA...		946490467		
	P0004	ELECTRO COM...	20383747831	ELECTRICIDAD	JR. PACHITEA N...		998268811		
	P0005	ELECTRO COM...	20510931131	ELECTRICIDAD	AV. ARGENTINA...		998270687		
	P0006	ELECTRO COM...	20600347537	ELECTRICIDAD	CAL JUAN TOR...		994014936		
	P0007	ELECTRO INGE...	20602008348	ELECTRICIDAD	AV. LIMA NRO. ...		933973872		
	P0008	F & L ILUMINACI...	20601721732	ELECTRICIDAD	AV. TOMAS MA...		955550021		
	P0009	FUTURE LIGHT ...	20523799542	ELECTRICIDAD	AV. NUEVA TO...		937390581		
	P0010	G & N ILUMINAC...	20608315170	ELECTRICIDAD	AV. TOMAS MA...		955550021		
	P0011	GAMA COMERCI...	20546865233	ELECTRICIDAD	JR. LAMPA NRO...		998114095		
	P0012	ILUMINACIONE...	20551628763	ELECTRICIDAD	JR. AZANGARO ...		947242026		
	P0013	INVERSIONES A...	20508412607	ELECTRICIDAD	AV. REPUBLICA ...		998270687		
	P0014	JMD ILUMINACI...	20299539237	ELECTRICIDAD	JR. AZANGARO ...		994297520		

1

2

1- Colocar el cursor sobre el campo, RUC el programa realizará un filtro automático de todos los proveedores registrados en la base de datos, así mismo se puede ingresar número de RUC para realizar un filtro mas personalizado, para este ejemplo realizaremos un reporte general para ello colocamos el cursor en el campo RUC tal como se muestra en la imagen.

2- Presionar en el botón reporte para realizar un informe de todos los proveedores que se muestra en la data grid, el programa automáticamente mostrará el reporte en pantalla con los datos respectivos.

Interfaz Reporte Proveedor.

FormReporteProveedor

1 de 4 100% Buscar | Siguiente


Importaciones Ivalux e.i.c.l.

REPORTE PROVEEDOR

RUC 20562617702

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL
LIMA-LMA-LIMA
IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD
INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL TIF:981351083/9601883 10

Fecha: 12/05/2022 12:00:00 a. m.

CODIGO	NOMBRE	RUC	SECTOR COMERCIAL	TELEFONO	CELULAR	CORREO	PAGINA WEB	Direccion
P0001	DISE ILUMINACIONES S.R.L.	20602504141	ELECTRICIDAD	2564781	910768373			AV. TOMAS MARSANO NRO. 1499 INT. 49A URB. AURORA ESTE (CRUCE CON CLARQUITECTO T
P0002	DISTRIBUCIONES ROWI ELECTRIC E.I.R.L.	20550905567	ELECTRICIDAD		994257296			AV. ARGENTINA NRO. 327 INT. T-1 (C.C.LA BELLOTA 14 PJE 19) LIMA - LIMA - LIMA
P0003	ELECTRO ALLISON E.I.R.L.	20548860549	ELECTRICIDAD		946490467			AV. ARGENTINA NRO. 215 INT. 19 (CC NICOLINI PASAJE 6 - PABELLON AN) LIMA - LIMA
P0004	ELECTRO COMERCIAL JORMANI S.R.L.	20383747881	ELECTRICIDAD		998268811			JR. PACHITEA NRO. 230 URB. CERCADO DE LIMA LIMA - LIMA
P0005	ELECTRO COMERCIAL SOLIS E.I.R.L.	20510931191	ELECTRICIDAD		998270687			AV. ARGENTINA NRO. 215 INT. 20 C.C.NICOLINI (PUESTO 20 PABELLON R, PASAJE 8) LIMA - LIMA
P0006	ELECTRO COMERCIAL TORRES HNO'S SOCIEDAD ANONI	20600347587	ELECTRICIDAD		994014936			CAL JUAN TORRES HIGUERAS NRO. 124 INT. 6-7 (ALT CDRA 15 AV.TOMAS MARSANO) LIMA - LIM
P0007	ELECTRO INGENIERIA FC S.A.C.	20602008348	ELECTRICIDAD		933973872			AV. LIMA NRO. 230 URB. SAN MIGUEL LIMA - LIMA - SAN MIGUEL - SAN MIGUEL
P0008	F & L ILUMINACIONES LARRY E.I.R.L.	20601721792	ELECTRICIDAD		955550021			AV. TOMAS MARSANO 1499 INT. A42 LIMA - SURQUILLO
P0009	FUTURE LIGHT E.I.R.LTDA.	20523799542	ELECTRICIDAD		937390581			AV. NUEVA TOMAS MARSANO NRO. 1499 INT. 029A(030-A) LIMA - LIMA - SURQUILLO
P0010	G & N ILUMINACIONES ABANTO S.A.C.	20608315170	ELECTRICIDAD		955550021			AV. TOMAS MARZANO NRO. 1499 INT. A42 LIMA - LIMA - SURQUILLO - LIMA
P0011	GAMA COMERCIAL DEL PERU S.A.C.	20546885283	ELECTRICIDAD		998114095			JR. LAMPA NRO. 1125 INT. 32 CERCADO DE LIMA - LIMA

Interfaz Reportes. (Crear reporte compras)

REPORTES

LEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS VENTAS

<input type="checkbox"/> Reporte general sin detalle por rango de fechas	<input type="text" value="12/05/2022"/>	<input type="text" value="12/05/2022"/>	<input type="checkbox"/> Reporte por documento con detalle	<input type="text" value="Factura"/>	MOSTRAR
<input type="checkbox"/> Reporte con detalle por rango de fechas	<input type="text" value="12/05/2022"/>	<input type="text" value="12/05/2022"/>	<input type="checkbox"/> Reporte por Proveedor con detalle	<input type="text" value="DISE ILUMINACIONES S.R.L."/>	Reporte

1

1- Reporte general sin detalle, esta opción muestra las compras realizadas sin detalle en un rango de fecha seleccionada

2

2- Reporte con detalle, esta opción muestra las compras realizadas en un rango de fecha seleccionada con su respectivo detalle

DETALLE COMPRA

3

3- Reporte por documento por detalle, esta opción muestra las compras realizadas por tipo de documento seleccionada con su respectivo detalle

4

4- Reporte por proveedor con detalle, esta opción muestra las compras realizadas por proveedor seleccionado con su respectivo detalle

Interfaz Reportes. (Crear reporte general compras sin detalle por rango de fecha)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR **COMPRAS** VENTAS

Reporte general sin detalle por rango de fechas
 Reporte con detalle por rango de fechas

Fecha Inicio: 01/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022
 Fecha Inicio: 12/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Reporte por documento con detalle: Factura
 Reporte por Proveedor con detalle: DISE ILUMINACIONES S.R.L.

MOSTRAR

	CODIGO	PROVEEDOR	EMPLEADO	TIPO COMPROBANTE	SERIE COMPROBANTE	NUMERO COMPROBANTE	FECHA	IGV	SUBTOT
▶	C0000001	DISE ILUMINACI...	Gissela Maribel	Factura	F005	00000248	11/05/2022	798.00	4435.00
	C0000002	DISTRIBUCION...	Gissela Maribel	Factura	F006	00000225	11/05/2022	117.00	650.00
	C0000003	ELECTRO COM...	Gissela Maribel	Factura	F006	00000209	12/05/2022	79.00	440.00
	C0000004	ELECTRO COM...	Gissela Maribel	Boleta	B002	00000231	12/05/2022	0.00	0.00

DETALLE COMPRA

1- Seleccionar Reporte general sin detalle por rango de fecha

2- seleccionar rango de fecha inicio y final

3- presionar en el botón mostrar

4- presionar reporte, para generar un informe de las compras realizadas en las fechas seleccionadas

Interfaz Reporte Compras

FormReporteCompraSinDetalle

1 de 2 | 100% | Buscar | Siguiente


Importaciones Ivalux e.i.c.l.

REPORTE GENERAL COMPRAS

RUC 20562617702

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL LIMA-LIMA-LIMA
 IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL
 TIF:981351083/960188310

Fecha: 12/05/2022
12:00:00 a. m.

TIPO MONEDA: SOLES

CODIGO	PROVEEDOR	EMPLEADO	COMPROBANTE	SERIE COMPROBANTE	NUMERO COMRPROBANTE	FECHA COMPRA	SUB TOTAL	IGV	TOTAL
C0000001	DISE ILUMINACIONES S.R.L.	Gissela Maribel	Factura	F005	00000248	11/05/2022 00:00:00	4435.00	798.00	5233.00
C0000002	DISTRIBUCIONES ROWI ELECTRIC E.I.R.L.	Gissela Maribel	Factura	F006	00000225	11/05/2022 00:00:00	650.00	117.00	767.00
C0000003	ELECTRO COMERCIAL JORMANI S.R.L.	Gissela Maribel	Factura	F006	00000209	12/05/2022 00:00:00	440.00	79.00	519.00
C0000004	ELECTRO COMERCIAL SOLIS E.I.R.L.	Gissela Maribel	Boleta	B002	00000231	12/05/2022 00:00:00	0.00	0.00	280.00

Interfaz Reportes. (Crear reporte compras con detalle por rango de fechas)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS VENTAS

Reporte general sin detalle por rango de fechas 12/05/2022 12/05/2022 Fecha Inicio Fecha Final Reporte por documento con detalle Factura **MOSTRAR**

Reporte con detalle por rango de fechas 11/05/2022 12/05/2022 Fecha Inicio Fecha Final Reporte por Proveedor con detalle DISE ILUMINACIONES S.R.L. **Reporte**

	CODIGO	PROVEEDOR	EMPLEADO	TIPO COMPROBANTE	SERIE COMPROBANTE	NUMERO COMPROBANTE	FECHA	IGV	SUBTOT
▶	C0000001	DISE ILUMINACI...	Gissela Maribel	Factura	F005	00000248	11/05/2022	798.00	4435.00
	C0000002	DISTRIBUCION...	Gissela Maribel	Factura	F006	00000225	11/05/2022	117.00	650.00
	C0000003	ELECTRO COM...	Gissela Maribel	Factura	F006	00000209	12/05/2022	79.00	440.00
	C0000004	ELECTRO COM...	Gissela Maribel	Boleta	B002	00000231	12/05/2022	0.00	0.00

DETALLE COMPRA

	ID PRODUCTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	IMPORTE
▶	P0001	BRAQ.PANEL L...	30	70.00	2100.00
	P0003	BRAQ.PANEL L...	20	68.00	1360.00
	P0002	BRAQ.PANEL L...	15	65.00	975.00

5- presionar reporte, para generar un informe de las compras realizadas en las fechas seleccionadas con su detalle respectivo

1-Seleccionar Reporte con detalle por rango de fecha

2- seleccionar rango de fechas inicio y final

3- presionar en el botón mostrar

4- Seleccionar una compra de la lista, automáticamente se mostrará el detalle

Interfaz Reporte Cmpras.

1 de 2 100% Buscar | Siguiente


Importaciones Ivalux e.i.c.l.

REPORTE COMPRAS

RUC 20562617702

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL LIMA-LIMA-LIMA
 IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL
 Tif:981351083/960 188310

Fecha: 12/05/2022 12:00:00 a. m.
CODIGO: C0000001

PROVEEDOR:	DISE ILUMINACIONES S.R.L	NUMERO DE COMPROBANTE:	00000248
TIPO COMPROBANTE:	Factura	FECHA COMPRA:	11/05/2022 00:00:00
SERIE COMPROBANTE:	F005	EMPLEADO:	Gissela Maribel

ID PRODUCTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	IMPORTE
P0001	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 1.20*30 40W 6500K	30	70.00	2100.00
P0003	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 4000K	20	68.00	1360.00
P0002	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 6500K	15	65.00	975.00

SUB TOTAL: 4435.00
IGV: 798.00
TOTAL: 5233.00

Interfaz Reportes. (Crear reporte por documento con detalle)

REPORTES

EMPLEADO | USUARIO | CLIENTE | PRODUCTO | PROVEEDOR | COMPRAS | VENTAS

Reporte general sin detalle por rango de fechas 12/05/2022 12/05/2022 Fecha Inicio Fecha Final

Reporte por documento con detalle Factura **MOSTRAR**

Reporte con detalle por rango de fechas 12/05/2022 12/05/2022 Fecha Inicio Fecha Final

Reporte por Producto con detalle

	CODIGO	PROVEEDOR	EMPLEADO	TIPO COMPROBANTE	SERIE COMPROBANTE	NUMERO COMPROBANTE	FECHA	IVV	SUBTOT
▶	C0000001	DISE ILUMINACI...	Gissela Maribel	Factura	F005	00000248	11/05/2022	798.00	4435.00
	C0000002	DISTRIBUCION...	Gissela Maribel	Factura	F006	00000225	11/05/2022	117.00	650.00
	C0000003	ELECTRO COM...	Gissela Maribel	Factura	F006	00000209	12/05/2022	79.00	440.00

3- Seleccionar compra

1 **2** **4** **5**

DETALLE COMPRA

	ID PRODUCTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	IMPORTE
▶	P0001	BRAQ.PANEL L...	30	70.00	2100.00
	P0003	BRAQ.PANEL L...	20	68.00	1360.00
	P0002	BRAQ.PANEL L...	15	65.00	975.00

4- Presionar botón mostrar

1- Seleccionar la opción reporte por documento con detalle

2- Seleccionar tipo de documento, Factura o Boleta

5- Presionar botón reporte para generar informe de compra por tipo de documento

Interfaz Reporte Compras

ID PRODUCTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	IMPORTE
P0001	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 1.20*30 40W 6500K	30	70.00	2100.00
P0003	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 4000K	20	68.00	1360.00
P0002	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 6500K	15	65.00	975.00
SUB TOTAL:				4435.00
IGV:				798.00
TOTAL:				5233.00

Interfaz Reportes. (Crear reporte por proveedor con detalle)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS VENTAS

Reporte general sin detalle por rango de fechas 12/05/2022 12/05/2022 Fecha Inicio Fecha Final
 Reporte por documento con detalle **MOSTRAR**

Reporte con detalle por rango de fechas 12/05/2022 12/05/2022 Fecha Inicio Fecha Final
 Reporte por Proveedor con detalle DISTRIBUCIONES ROWI ELECT **Reporte**

	PROVEEDOR	EMPLEADO	TIPO COMPROBANTE	SERIE COMPROBANTE	NUMERO COMPROBANTE	FECHA	IGV	SUBTOTAL	TOTAL
▶	DISTRIBUCION...	Gissela Maribel	Factura	F006	00000225	11/05/2022	117.00	650.00	767.00

4- Seleccionamos compra

1 2 3 5

DETALLE COMPRA

	ID PRODUCTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	IMPORTE
▶	P0004	MARCO PARA P...	20	20.00	400.00
	P0005	MARCO PARA P...	10	25.00	250.00

3- Presionar botón mostrar

1- Seleccionar la opción reporte por proveedor con detalle

2- Seleccionar a un proveedor de la lista

5- Presionar botón reporte para generar informe de compra por proveedor

Interfaz Reporte Compras

1 de 2 100% Buscar | Siguiente



Importaciones Ivalux e.i.d.

REPORTE COMPRAS

RUC 20562617702

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL LIMA-LIMA-LIMA
 IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL
 Tif:981351083/960 188310

Fecha: 12/05/2022 12:00:00 a. m.
CODIGO: C0000002

PROVEEDOR: DISTRIBUCIONES ROWI ELECTRIC E.I.R.L. **NUMERO DE COMPROBANTE:** 0000225

TIPO COMPROBANTE: Factura **FECHA COMPRA:** 11/05/2022 00:00:00

SERIE COMPROBANTE: F006 **EMPLEADO:** Gissela Maribel

ID PRODUCTO	DE DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	IMPORTE
P0004	MARCO PARA PANEL LED 60*60	20	20.00	400.00
P0005	MARCO PARA PANEL LED 120*30	10	25.00	250.00

SUB TOTAL: 650.00

IGV: 117.00

TOTAL: 767.00

Interfaz Reportes. (Crear reporte Ventas)

The screenshot shows the 'REPORTES' interface for 'VENTAS'. The interface includes a navigation bar with 'EMPLEADO', 'USUARIO', 'CLIENTE', 'PRODUCTO', 'PROVEEDOR', 'COMPRAS', and 'VENTAS'. The 'VENTAS' section is active, showing a form with the following elements:

- 1:** A checkbox labeled 'Reporte general sin detalle por rango de fechas' with date pickers for 'Fecha Inicio' and 'Fecha Final' (both set to 12/05/2022).
- 2:** A radio button labeled 'Cliente' with a dropdown menu and date pickers for 'Fecha Inicio' and 'Fecha Final' (both set to 12/05/2022).
- 3:** A radio button labeled 'Factura' with a date picker for 'Fecha' (set to 12/05/2022) and a date picker for 'Fecha Final' (set to /05/2022).
- 4:** A radio button labeled 'Boleta' with a date picker for 'Fecha' (set to /05/2022) and a date picker for 'Fecha Final' (set to 12/05/2022).
- 5:** A radio button labeled 'Documento' with a dropdown menu for 'Vendedor(a)', a dropdown menu for 'Documento', and date pickers for 'Fecha de Inicio' and 'Fecha Final' (both set to 12/05/2022).
- 6:** A radio button labeled 'General' with a dropdown menu for 'Vendedor(a)', a dropdown menu for 'Documento', and date pickers for 'Fecha de Inicio' and 'Fecha Final' (both set to 12/05/2022).

Below the form, there are six numbered callouts explaining the options:

- 1- Reporte general sin detalle por rango de fecha, está opción permite generar un informe de las ventas en un rango de fecha determinado.
- 2- Cliente, esta opción permite generar un informe de las ventas por cliente en una fecha determinada
- 3- Factura, esta opción permite realizar un informe de las Facturas de las ventas por fechas detalladamente
- 4- Boleta, esta opción permite generar reporte de las Boletas de las ventas por fechas
- 5- Documento, esta opción permite generar reporte por vendedor y el tipo de Documento, como Factura y Boleta en una fecha determinada
- 6- General, esta opción permite generar un reporte general de las ventas por vendedor en una fecha determinada

Interfaz Reportes. (Crear reporte general ventas sin detalle por rango de fechas)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS VENTAS

Reporte general sin detalle por rango de fechas

Fecha Inicio: 01/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Vendedor(a): [dropdown]

Documento General

Fecha de Inicio: 2022

Fecha Final: 12/05/2022

MOSTRAR

Reporte

Cod_Ventas	Vendedor	Nombre_Razon	DNI_Ruc	Numdocumento	Tipo_comprobante	Igv	Subtotal	Total	Fecha_hora
V0000001	Rafael Valentin ...	2D ILLUMINAZI...	20601867053	F001-00000001	Factura	82.00	455.00	537.00	11/05/2022
V0000002	Rafael Valentin ...	JUAN MANUEL ...	89785478	B001-00000001	Boleta	0.00	0.00	300.00	12/05/2022
V0000003	Rafael Valentin ...	ANA LOPEZ VIL...	89457824	B001-00000002	Boleta	0.00	0.00	405.00	12/05/2022
V0000004	Rafael Valentin ...	COFELECT S.A.C.	20605774394	F001-00000002	Factura	53.00	295.00	348.00	12/05/2022
V0000005	Rafael Valentin ...	CERRAFORT AC...	20481406456	F001-00000003	Factura	36.00	200.00	236.00	12/05/2022
V0000006	Rafael Valentin ...	COFELECT S.A.C.	20605774394	F001-00000004	Factura	68.00	375.00	443.00	12/05/2022
V0000007	Saavedra Patiño...	PEDRO MANUE...	89561100	B001-00000003	Boleta	0.00	0.00	220.00	12/05/2022

DETALLE VENTAS

1- Seleccionar la opción reporte general sin detalle por rango de

2- Establecer fecha de inicio y fecha final

3- Presionar Botón mostrar

4- Presionar Botón reporte para generar informe de las ventas en la fecha establecida en el paso 2.

Interfaz Reporte Ventas

de 2 | 100% | Buscar | Siguiente


Importaciones Ivalux e.i.d.

REPORTE GENERAL VENTAS

RUC 20562617702

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL LIMA-LIMA-LIMA
 IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL
 Tlf:981351083/960188310

Fecha: 12/05/2022 12:00:00 a. m.

TIPO MONEDA: SOLES

Cod Ventas	Vendedor	Nombre razon	Ruc dni	Numdocumento	Comprobante	igv	Subtotal	Total	Fecha
V0000001	Rafael Valentín Gissela Maribel	2D ILLUMINAZIONE E.I.R.L	20601867053	F001-00000001	Factura	82.00	455.00	537.00	11/05/2022 00:00:00
V0000002	Rafael Valentín Gissela Maribel	JUAN MANUEL TORREZ GARCIA	89785478	B001-00000001	Boleta	0.00	0.00	300.00	12/05/2022 00:00:00
V0000003	Rafael Valentín Gissela Maribel	ANA LOPEZ VILLARAN	89457824	B001-00000002	Boleta	0.00	0.00	405.00	12/05/2022 00:00:00
V0000004	Rafael Valentín Gissela Maribel	COFELECT S.A.C.	20605774394	F001-00000002	Factura	53.00	295.00	348.00	12/05/2022 00:00:00
V0000005	Rafael Valentín Gissela Maribel	CERRAFORT ACCESORIOS DE CONSTRUCCION EIRL	20481406456	F001-00000003	Factura	36.00	200.00	236.00	12/05/2022 00:00:00
V0000006	Rafael Valentín Gissela Maribel	COFELECT S.A.C.	20605774394	F001-00000004	Factura	68.00	375.00	443.00	12/05/2022 00:00:00
V0000007	Saavedra Patiño Jairo	PEDRO MANUEL DIESTRA GUTIERREZ	89561100	B001-00000003	Boleta	0.00	0.00	220.00	12/05/2022 00:00:00
V0000008	Saavedra Patiño Jairo	MARIBEL GUERRA EGUREN	80457840	B001-00000004	Boleta	0.00	0.00	75.00	12/05/2022 00:00:00
V0000009	Saavedra Patiño Jairo	MATEO CHAVEZ GONZALES	23410048	B001-00000005	Boleta	0.00	0.00	100.00	12/05/2022 00:00:00

Interfaz Reportes. (Crear reporte por cliente y rango de fechas)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS VENTAS

Reporte general sin detalle por rango de fechas

Fecha Inicio: 01/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Vendedor(a):

Documento General

Fecha de Inicio: 12/05/2022

Fecha Final: 12/05/2022

Cliente: CERRAFORT ACCESORIOS DE CONSTRUCCION

Fecha Inicio: 12/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Factura Boleto

Fecha Inicio: 12/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Cod_Ventas	Cod_Empleado	Vendedor	Nombre_Razon	DNI_Ruc	Numdocumento	Tipo_comprobante	Igv	Subtotal
V0000005	E0001	Rafael Valentin ...	CERRAFORT AC...	20481406456	F001-00000003	Factura	36.00	200.00

DETALLE VENTAS

1- Seleccionar la opción cliente

2- Seleccionar cliente de la lista

3- Establecer rango de fechas

4- Presionar botón mostrar

5- Presionar botón mostrar, para generar un informe de las ventas por cliente y por rango de fechas seleccionadas

Interfaz Reporte Ventas.

FormReporteVentas

1 de 2 100% Buscar | Siguiente



Importaciones Ivalux e.i.r.l.

REPORTE DE VENTAS POR CLIENTE Y RANGO DE FECHAS

RUC 20562617702

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL LIMA-LIMA-LIMA
 IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL
 Tlf:98135 1083/960188310

Fecha: 12/05/2022 12:00:00 a. m.

TIPO MONEDA: SOLES

CODIGO	VENDEDOR	CLIENTE	RUC/DNI	NUMERO DOCUMENTO	COMROBANTE	IGV	SUBTOTAL	TOTAL	FECHA
V0000005	Rafael Valentín Gissela Maribel	CERRAFORT ACCESORIOS DE CONSTRUCCION EIRL	20481406456	F001-00000003	Factura	36.00	200.00	236.00	12/05/2022 00:00:00

Interfaz Reportes. (Crear reporte por vendedor tipo de documento y rango de fechas)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS **VENTAS**

Reporte general sin detalle por rango de fechas

Fecha Inicio: 12/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Cliente

Fecha Inicio: 12/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Factura Boleta

Fecha Inicio: 12/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Vendedor(a): Rafael Valentín Gissela Maribel **MOSTRAR**

Documento General

Fecha de Inicio: 01/05/2022

Fecha Final: 12/05/2022

Reporte

	Cod_Ventas	Cod_Empleado	Vendedor	Nombre_Razon	INI_Ruc	Numdocumento	Tipo_comprobante	Igv	Subtotal
▶	V0000001	E0001	Rafael Valent in ...	2D ILLUMINAZI...	2-601867053	F001-00000001	Factura	82.00	455.00
	V0000004	E0001	Rafael Valent in ...	COFELECT S.A.C.	2-605774394	F001-00000002	Factura	53.00	295.00
	V0000005	E0001	Rafael Valent in ...	CERRAFORT AC...	2-481406456	F001-00000003	Factura	36.00	200.00
	V0000006	E0001	Rafael Valent in ...	COFELECT S.A.C.	2-605774394	F001-00000004	Factura	68.00	375.00

1 2 3 4 5 6

DETALLE VENTAS

1- Seleccionar la opción Documento

2- Seleccionar vendedor(a)

5- Presionar botón mostrar

3- Seleccionar tipo de documento

4- Establecer rango de fechas

6- Presionar botón mostrar, para generar un informe de las ventas por vendedor, tipo de documento y rango de fechas

Interfaz Reporte Ventas

FormReporteVentas

1 de 2 100% Buscar | Siguiente



Importaciones Ivalux e.i.c.l.

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA
INDUSTRIAL LIMA-LIMA-LIMA
IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS,
SEGURIDAD INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL
Tif:981351083/960188310

**REPORTE VENTAS POR VENDEDOR Y TIPO DE
DOCUMENTO**

TIPO MONEDA: SOLES

RUC 20562617702

Fecha: 12/05/2022 12:00:00 a. m.

CODIGO	VENDEDOR	CLIENTE	RUC/DNI	NUMERO DOCUMENTO	COMROBANTE	IGV	SUBTOTAL	TOTAL	FECHA
V0000001	Rafael Valentín Gissela Maribel	2D ILLUMINAZIONE E.I.R.L.	20601867053	F001-00000001	Factura	82.00	455.00	537.00	11/05/2022 00:00:00
V0000004	Rafael Valentín Gissela Maribel	COFELECT S.A.C.	20605774394	F001-00000002	Factura	53.00	295.00	348.00	12/05/2022 00:00:00
V0000005	Rafael Valentín Gissela Maribel	CERRAFORT ACCESORIOS DE CONSTRUCCION EIRL	20481406456	F001-00000003	Factura	36.00	200.00	236.00	12/05/2022 00:00:00
V0000006	Rafael Valentín Gissela Maribel	COFELECT S.A.C.	20605774394	F001-00000004	Factura	68.00	375.00	443.00	12/05/2022 00:00:00

Interfaz Reportes. (Crear reporte general ventas por vendedor y rango de fechas)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS **VENTAS**

Reporte general sin detalle por rango de fechas Fecha Inicio: 12/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Cliente Fecha Inicio: 12/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Factura Boleta Fecha Inicio: 12/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Vendedor(a): Rafael Valentin Gissela Maribel **MOSTRAR**

Documento General

Fecha de Inicio: 01/05/2022

Fecha Final: 12/05/2022 **Reporte**

	Cod_Ventas	Cod_Empleado	Vendedor	Nombre_Razon	DNI_Euc	Num_documento	Tipo_comprobante	Igv	Subtotal	Total	fecha
▶	V0000001	E0001	Rafael Valentin ...	2D ILLUMINAZI...	2060167053	F00100000001	Factura	82.00	455.00	537.00	11/05/2...
	V0000002	E0001	Rafael Valentin ...	JUAN MANUEL ...	8978578	B00100000001	Boleta	0.00	0.00	300.00	12/05/2...
	V0000003	E0001	Rafael Valentin ...	ANA LOPEZ VIL...	8945724	B00100000002	Boleta	0.00	0.00	405.00	12/05/2...
	V0000004	E0001	Rafael Valentin ...	COFELECT S.A.C.	2060574394	F00100000002	Factura	53.00	255.00	348.00	12/05/2...
	V0000005	E0001	Rafael Valentin ...	CERRAFORT AC...	2048106456	F00100000003	Factura	36.00	200.00	236.00	12/05/2...
	V0000006	E0001	Rafael Valentin ...	COFELECT S.A.C.	2060574394	F00100000004	Factura	68.00	375.00	443.00	12/05/2...

1 2 3 4 5

DETALLE VENTAS

1- Seleccionar la opción General

2- Seleccionar vendedor(a)

3- Establecer rango de fechas

4- Presionar botón mostrar

5- Presionar botón mostrar, para generar un informe de ventas por vendedor, y rango de fechas

Interfaz Reporte Ventas.

FormReporteVentas

1 de 4 100% Buscar | Siguiente


Importaciones Ivalux e.i.c.l.

REPORTE GENERAL DE VENTAS POR VENDEDOR

RUC 20562617702

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL LIMA-LIMA-LIMA
 IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL
 Tlf:98135 1083/960188310

Fecha: 12/05/2022 12:00:00 a. m.

TIPO MONEDA: SOLES

CODIGO	VENDEDOR	CLIENTE	RUC/DNI	NUMERO DOCUMNETO	COMROBANTE	IGV	SUBTOTAL	TOTAL	FECHA
V0000001	Rafael Valentín Gissela Maribel	2D ILLUMINAZIONE E.I.R.L.	20601867053	F001-00000001	Factura	82.00	455.00	537.00	11/05/2022 00:00:00
V0000002	Rafael Valentín Gissela Maribel	JUAN MANUEL TORREZ GARCIA	89785478	B001-00000001	Boleta	0.00	0.00	300.00	12/05/2022 00:00:00
V0000003	Rafael Valentín Gissela Maribel	ANA LOPEZ VILLARAN	89457824	B001-00000002	Boleta	0.00	0.00	405.00	12/05/2022 00:00:00
V0000004	Rafael Valentín Gissela Maribel	COFELECT S.A.C.	20605774394	F001-00000002	Factura	53.00	295.00	348.00	12/05/2022 00:00:00
V0000005	Rafael Valentín Gissela Maribel	CERRAFORT ACCESORIOS DE CONSTRUCCION EIRL	20481406456	F001-00000003	Factura	36.00	200.00	236.00	12/05/2022 00:00:00
V0000006	Rafael Valentín Gissela Maribel	COFELECT S.A.C.	20605774394	F001-00000004	Factura	68.00	375.00	443.00	12/05/2022 00:00:00

Interfaz Reportes. (Crear reporte ventas con factura)

REPORTES

EMPLEADO | USUARIO | CLIENTE | PRODUCTO | PROVEEDOR | COMPRAS | **VENTAS**

Reporte general sin detalle por rango de fechas

Fecha Inicio: 12/05/2022 | Fecha Final: 12/05/2022

Cliente

Fecha Inicio: 12/05/2022 | Fecha Final: 12/05/2022

Factura Boleta

Fecha Inicio: 01/05/2022 | Fecha Final: 12/05/2022

Vendedor(a): []

Documento General

Fecha de Inicio: 12/05/2022

Fecha Final: 12/05/2022

[] MOSTRAR

[] Reporte

	Cod_Ventas	Vendedor	Nombre_Razon	DNI_Ruc	Numdocumento	Tipo_comprobante	Igv	Subtotal	Total
	V0000001	Rafael Valentín Giss...	2D ILLUMINAZI...	20601837053	F001-00000001	Factura	82.00	455.00	537.00
	V0000004	Rafael Valentín Giss...	COFELECT S.A.C.	20605774394	F001-00000002	Factura	53.00	295.00	348.00
	V0000005	Rafael Valentín Giss...	CERRAFORT AC...	20481406456	F001-00000003	Factura	36.00	200.00	236.00
	V0000006	Rafael Valentín Giss...	COFELECT S.A.C.	20605774394	F001-00000004	Factura	68.00	375.00	443.00

1 2 3 4 5

DETALLE VENTAS

	Cod_Venta	Id_Producto	Descripcion	Cantidad	Precio	Importe
▶	V0000001	P0001	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 1.20*30 40W 6500K	2	85.00	170.00
	V0000001	P0002	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DEALUM.DE 60*60 40W 6500K	1	70.00	70.00
	V0000001	P0003	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 4000K	1	75.00	75.00
	V0000001	P0004	MARCO PARA PANEL LED 60*60	2	25.00	50.00
	V0000001	P0005	MARCO PARA PANEL LED 120*30	3	30.00	90.00

5- presionar botón reporte para generar informe de factura de ventas por rango de fechas establecidas en la opción 2.

1- Seleccionar la opción Factura.

2- Establecer rango de fecha inicio y final

3- Presionar botón mostrar

4- Seleccionar ventas de la lista

Interfaz Reporte Factura.

FormReporteFactura

1 de 2 | 100% | Buscar | Siguiente



Importaciones Ivalux e.i.c.l.

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL LIMA-LIMA-LIMA
 IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL
 Tlf:981351083/960188310

RUC: 20562617702

FACTURA ELECTRONICA

F001-00000001

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL LIMA-LIMA-LIMA
 IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL
 Tlf:981351083/960188310

CLIENTE 2D ILLUMINAZIONE E.I.R.L. **Fecha reporte:** 12/05/2022 12:00:00 a. m.

RUC 20601867053

FECHA 11/05/2022 12:00:00 a. m. **FORMA DE PAGO** CONTADO

TIPO MONEDA SOLES

VENDEDOR(a) Rafael Valentin Gissela Maribel

Id Producto	Descripcion	CANTIDAD	PRECIO	IMPORTE
P0001	BRAQ. PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM. DE 1.20*30 40W 6500K	2	85.00	170.00
P0002	BRAQ. PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM. DE 60*60 40W 6500K	1	70.00	70.00
P0003	BRAQ. PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM. DE 60*60 40W 4000K	1	75.00	75.00
P0004	MARCO PARA PANEL LED 60*60	2	25.00	50.00
P0005	MARCO PARA PANEL LED 120*30	3	30.00	90.00
Sub-Total				S/. 455.00
IGV 8%				S/. 82.00
Total				S/. 537.00

Interfaz Reportes. (Crear reporte ventas con boleta)

REPORTES

EMPLEADO USUARIO CLIENTE PRODUCTO PROVEEDOR COMPRAS **VENTAS**

Reporte general sin detalle por rango de fechas

Fecha Inicio: 12/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Cliente

Fecha Inicio: 12/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Factura Boleta

Fecha Inicio: 01/05/2022 Fecha Final: 12/05/2022

Vendedor(a): [dropdown]

Documento General

Fecha de Inicio: 12/05/2022

Fecha Final: 12/05/2022

MOSTRAR

Reporte

	Cod_Ventas	Vendedor	Nombre_Razon	DNI_Ruc	Numdocumento	Tipo_comprobante	Total	Fecha_hora
▶	V0000002	Rafael Valentín ...	JUAN MANUEL ...	89785478	B001-00000001	Boleta	300.00	12/05/2022
	V0000003	Rafael Valentín ...	ANA LOPEZ VIL...	89457824	B001-00000002	Boleta	405.00	12/05/2022
	V0000007	Saavedra Patiño...	PEDRO MANUE...	89561100	B001-00000003	Boleta	220.00	12/05/2022
	V0000008	Saavedra Patiño...	MARIBEL GUER...	80457840	B001-00000004	Boleta	75.00	12/05/2022
	V0000009	Saavedra Patiño...	MATEO CHAVE...	23410048	B001-00000005	Boleta	100.00	12/05/2022

DETALLE VENTAS

	Cod_Venta	Id_Producto	Descripcion	Cantidad	Precio	Importe
▶	V0000002	P0001	BRAQ.PANEL L...	1	85.00	85.00
	V0000002	P0002	BRAQ.PANEL L...	2	70.00	140.00
	V0000002	P0003	BRAQ.PANEL L...	1	75.00	75.00

1- Seleccionar la opción Boleta.

2- Establecer rango de fecha inicio y final

3- Presionar botón mostrar

4- Seleccionar ventas de la lista

5- presionar botón reporte para generar informe de Boleta de ventas por rango de fechas establecidas en la opción 2.

Interfaz Reporte Boleta.

FormReporteBoleta

1 de 2 100% Buscar | Siguiente


Importaciones Ivalux e.i.c.l.

RUC: 20562617702
BOLETA ELECTRONICA
B001-00000001

AV. REPUBLICA DE ARGENTINA NRO. 215 INT. U3 URB. LIMA INDUSTRIAL LIMA-LIMA-LIMA
 IMPORTACION DE PRODUCTOS EN ILUMINACION, VIDRIOS, SEGURIDAD INDUSTRIAL & FERRETERIA EN GENERAL
 Tlf:981351083/960188310

CLIENTE JUAN MANUEL TORREZ GARCIA **Fecha reporte:** 12/05/2022 12:00:00 a. m.
DNI 89785478
FECHA 12/05/2022 00:00:00
VENDEDOR(a) Rafael Valentín Gissela Maribel

Id Producto	Descripcion	CANTIDAD	PRECIO	IMPORTE
P0001	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 1.20*30 40W 6500K	1	85.00	85.00
P0002	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 6500K	2	70.00	140.00
P0003	BRAQ.PANEL LED SOLUXLED DE PVC Y BASE DE ALUM.DE 60*60 40W 4000K	1	75.00	75.00
Total			S/.	300.00

Apéndice 2: Base de datos recolectado

Figura 62. Base de datos variable independiente: Software de ventas

		Variable Independiente: Software de Ventas																									
N° Personas	Seguridad				Usabilidad					Mantenibilidad					Fiabilidad			Portabilidad			D1	D2	D3	D4	D5	VI	
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20							
1	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	14	15	20	12	12	73
2	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	13	20	19	12	12	76
3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	2	3	3	4	4	4	14	20	15	8	12	69
4	3	3	4	4	3	3	3	2	2	4	4	2	2	4	3	3	3	3	3	3	2	14	13	16	9	8	60
5	1	1	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	1	1	2	3	2	6	13	10	4	7	40	

Figura 63. Base de datos pretest variable dependiente: Gestión productiva

		Variable dependiente: Gestión productiva																							
N° Personas	Control de productos eléctricos					Control de compras del					Control de ventas en tienda										D1	D2	D3	VD	
	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20					
1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	4	9	17
2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	5	10	25
3	0	0	0	0	0	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	10	10	20
4	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	6	5	19	30
5	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	7	10	20	37
6	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	4	4	9	17
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	5	20	30
8	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5	8	10	23	
9	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	4	20	29

Figura 64. Base de datos posttest variable dependiente: Gestión productiva

Variable dependiente: Gestión productiva																									
		Control de productos eléctricos					Control de compras del almacén					Control de ventas en tienda													
N° Personas	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	D1	D2	D3	VD	
1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	11	15	30	56	
2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	15	11	20	46	
3	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	20	10	20	50	
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	15	15	27	57	
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20	20	40	80	
6	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	14	15	33	62	
7	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	17	20	30	67	
8	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	20	16	20	56	
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	20	20	40	80	

Apéndice 3: Matriz de consistencia

Tabla 29. Matriz de consistencia

DESARROLLO DE UN SOFTWARE DE VENTAS PARA OPTIMIZAR LA GESTIÓN PRODUCTIVA EN LA EMPRESA IMPORTACIONES IVALUX E.I.R.L. LIMA, 2022			VARIABLE INDEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE
PROBLEMA PRINCIPAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	Software de ventas	Gestión productiva
¿De qué manera el desarrollo de un software de ventas optimiza la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.?	Desarrollar un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.	El desarrollo de un software de ventas optimiza significativamente la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.	<p>DIMENSIONES</p> <p>DM 1: Seguridad. INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autenticidad • Integridad • Confidencialidad <p>DM 2: Usabilidad. INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para ser usado • Capacidad de aprendizaje • Protección contra errores de usuario • Estética de la interfaz de usuario <p>DM 3: Mantenibilidad. INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modularidad • Reusabilidad • Capacidad para ser modificado 	<p>DIMENSIONES</p> <p>DM 1: Control de productos eléctricos INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Registro de productos • Reporte de stock por producto • Registro de productos por categorías. • Registro de productos por proveedor. • Reporte general de productos <p>DM 2: control de compras del almacén INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Registro de compras • Reporte de compras por periodo • Reporte total de las compras • Reporte de compras por proveedor • Reporte general de compras
PROBLEMA ESPECIFICO 1	OBJETIVO ESPECIFICO 1	HIPOTESIS ESPECIFICA 1		
¿De qué manera el desarrollo de un software de ventas optimiza el control de productos eléctricos en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.?	Desarrollar un software de ventas para optimizar el control de productos eléctricos en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.	El desarrollo de un software de ventas optimiza significativamente el control de productos eléctricos en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.		
PROBLEMA ESPECIFICO 2	OBJETIVO ESPECIFICO 2	HIPOTESIS ESPECIFICA 2		
¿De qué manera el desarrollo de un software de ventas optimiza el control de compras del almacén en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.?	Desarrollar un software de ventas para optimizar el control de compras del almacén en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.	El desarrollo de un software de ventas optimiza significativamente el control de compras del almacén en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.		
PROBLEMA ESPECIFICO 3	OBJETIVO ESPECIFICO 3	HIPOTESIS ESPECIFICA 3		
¿De qué manera el desarrollo de un software de ventas optimiza el control de ventas en tienda en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.?	Desarrollar un software de ventas para optimizar el control de ventas en tienda en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.	El desarrollo de un software de ventas optimiza significativamente el control de ventas en tienda en la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l.		

			<ul style="list-style-type: none"> • Analizabilidad • Capacidad para ser probado. <p>DM 4: Fiabilidad. INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Madurez • Estabilidad <p>DM 5: Portabilidad. INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adaptabilidad • Capacidad de ser instalado • Capacidad para ser reemplazado 	<p>DM 3: Control de ventas en tienda</p> <p>INDICADORES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Registro de ventas • Registro de boletas • Registro de clientes • Registro de facturas • Registro de proveedores • Reporte ventas diarias • Reporte de facturas • Reporte de clientes • Reporte de boletas • Reporte general de las ventas
--	--	--	--	--

Apéndice 4: Cuestionario de validación de experto de la variable independiente: Software de ventas

CUESTIONARIO DE VALIDACIÓN POR EXPERTOS



“Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux E.I.R.L. Lima, 2022”

Autor: Fernando Gregorio Marcelo Bermudez

Carrera Profesional: Ingeniería de Computación y Sistemas.

Docente: Carlos Enrique Quiroz Quispe

Es muy valioso contar con su opinión sobre este cuestionario que será utilizado para medir la percepción de “Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux E.I.R.L. Lima, 2022”, para lo cual se han considerado las dimensiones de la Norma ISO 25010, con indicadores correspondientes, mostrados para la variable independiente: “Software de ventas”.

Dimensión 1: **Seguridad.**

Dimensión 2: **Usabilidad.**

Dimensión 3: **Mantenibilidad.**

Dimensión 4: **Fiabilidad.**

Dimensión 5: **Portabilidad.**

Las que serán medidas con los indicadores que se muestran en el cuestionario.

Claridad¹: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Pertinencia²: Si el ítem pertenece a la dimensión

Relevancia³: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

N°	DIMENSIONES / Ítems	Claridad ¹		Pertinencia ²		Relevancia ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión 1: Seguridad							
	Autenticidad							
1	El software cuenta con un mecanismo de autenticación a la hora de ingresar al programa.	X		X		x		
2	Integridad	X		X		X		

	El software permite controlar la modificación y alteración de los datos de manera accidental.						
3	Integridad El software cuenta campos validados para aceptar solo datos correctos.	X		X		X	
4	Confidencialidad El software permite minimizar la divulgación de los datos registrados en la base de datos.	X		X		X	
Dimensión 2: Usabilidad		SI	NO	SI	NO	SI	NO
5	Capacidad para ser usado El software permite la operabilidad de los módulos de manera sencilla.	X		X		X	
6	Capacidad para ser usado El usuario puede controlar y operar fácilmente el sistema	X		X		X	
7	Capacidad de aprendizaje El usuario cuenta con interfaces intuitivas y fáciles de usar.	X		X		X	
8	Protección contra errores de usuario El software genera alertas cuando un campo requerido está en blanco a la hora de registrar datos.	X		X		X	
9	Estética de la interfaz de usuario El software es agradable para interactuar.	X		X		X	
Dimensión 3: Mantenibilidad		SI	NO	SI	NO	SI	NO
10	Modularidad El software permite que un cambio mínimo en uno de sus módulos no altera al resto.	X		X		X	
11	Reusabilidad El software permite que algunos de sus módulos sean incorporados en otros proyectos requeridos.	X		X		X	
12	Capacidad para ser modificado El software cuenta con la capacidad de adecuarse a los cambios e incorporar nuevos requerimientos funcionales.	X		X		X	
13	Analizabilidad El software cuenta con la capacidad de facilitar la corrección de errores de manera sencilla.	X		X		X	
14	Capacidad para ser probado El software permite ser verificado para determinar si cumple con los criterios de diseño.	X		X		X	
Dimensión 4: Fiabilidad		SI	NO	SI	NO	SI	NO
15	Madurez El software es fiable en condiciones normales	X		X		X	
16	Estabilidad El software es tolerante a fallos y errores.	X		X		X	
17	Estabilidad El software permite disminuir el nivel de fallos y cuenta con estabilidad permanente.	X		X		X	
Dimensión 5: Portabilidad		SI	NO	SI	NO	SI	NO
18	Adaptabilidad	X		X		X	

	El software cuenta con la capacidad de Adaptarse en entornos de hardware con capacidades mínimos.						
19	Capacidad de ser instalado El software permite ser instalar en diferentes sistemas operativos Windows de forma exitosa.	X		X		X	
20	Capacidad para ser reemplazado El software instalado puede ser actualizado por otra versión mas reciente.	X		X		X	

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN

Fecha: 08/04/2022

Observaciones (precisar si hay suficiencia) el instrumento es suficiente para evaluar la variable independiente.

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir ()
No aplicable ()

Apellidos y Nombre del juez evaluador: Quiroz Quispe, Carlos Enrique

DNI: 42311890

Especialidad del evaluador: Ingeniero en Computación y Sistemas

Firma del evaluador:

CUESTIONARIO DE VALIDACIÓN POR EXPERTOS



“Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones IVALUX E.I.R.L. Lima, 2022”

Autor: Fernando Gregorio Marcelo Bermúdez
Carrera Profesional: Ingeniería de Computación y Sistemas.

Docente: Dra. Consuelo Carmen Negrón Martínez

Es muy valioso contar con su opinión sobre este cuestionario que será utilizado para medir la percepción de “Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones IVALUX E.I.R.L. Lima, 2022”, para lo cual se han considerado las dimensiones de la Norma ISO 25010, con indicadores correspondientes, mostrados para la variable independiente: “Software de ventas”.

Dimensión 1: **Seguridad.**

Dimensión 2: **Usabilidad.**

Dimensión 3: **Mantenibilidad.**

Dimensión 4: **Fiabilidad.**

Dimensión 5: **Portabilidad.**

Las que serán medidas con los indicadores que se muestran en el cuestionario.

Claridad¹: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Pertinencia²: Si el ítem pertenece a la dimensión

Relevancia³: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Fernando Gregorio Marcelo Bermúdez

N°	DIMENSIONES / Ítems	Claridad ¹		Pertinencia ²		Relevancia ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Dimensión 1: Seguridad								
	Autenticidad							
1	El software cuenta con un mecanismo de autenticación a la hora de ingresar al programa.	X		X		x		
	Integridad							
2	El software permite controlar la modificación y alteración de los datos de manera accidental.	X		X		X		
	Integridad							
3	El software cuenta campos validados para aceptar solo datos correctos.	X		X		X		
	Confidencialidad							
4	El software permite minimizar la divulgación de los datos registrados en la base de datos.	X		X		X		
Dimensión 2: Usabilidad								
	Capacidad para ser usado							
5	El software permite la operabilidad de los módulos de manera sencilla.	X		X		X		
	Capacidad para ser usado							
6	El usuario puede controlar y operar fácilmente el sistema	X		X		X		
	Capacidad de aprendizaje							
7	El usuario cuenta con interfaces intuitivas y fáciles de usar.	X		X		X		
	Protección contra errores de usuario							
8	El software genera alertas cuando un campo requerido está en blanco a la hora de registrar datos.	X		X		X		
	Estética de la interfaz de usuario							
9	El software es agradable para interactuar.	X		X		X		
Dimensión 3: Mantenibilidad								
	Modularidad							
10	El software permite que un cambio mínimo en uno de sus módulos no altera al resto.	X		X		X		
	Reusabilidad							
11	El software permite que algunos de sus módulos sean incorporados en otros proyectos requeridos.	X		X		X		
	Capacidad para ser modificado							
12	El software cuenta con la capacidad de adecuarse a los cambios e incorporar nuevos requerimientos funcionales.	X		X		X		
13	Analizabilidad	X		X		X		

	El software cuenta con la capacidad de facilitar la corrección de errores de manera sencilla.						
14	Capacidad para ser probado El software permite ser verificado para determinar si cumple con los criterios de diseño.	X		X		X	
Dimensión 4: Fiabilidad		SI	NO	SI	NO	SI	NO
15	Madurez El software es fiable en condiciones normales	X		X		X	
16	Estabilidad El software es tolerante a fallos y errores.	X		X		X	
17	Estabilidad El software permite disminuir el nivel de fallos y cuenta con estabilidad permanente.	X		X		X	
Dimensión 5: Portabilidad		SI	NO	SI	NO	SI	NO
18	Adaptabilidad El software cuenta con la capacidad de Adaptarse en entornos de hardware con capacidades mínimos.	X		X		X	
19	Capacidad de ser instalado El software permite ser instalar en diferentes sistemas operativos Windows de forma exitosa.	X		X		X	
20	Capacidad para ser reemplazado El software instalado puede ser actualizado por otra versión mas reciente.	X		X		X	

RESULTADO DE LA EVALUACION

Fecha: 12/04 /2022

Observaciones (precisar si hay suficiencia) HAY SUFICIENCIA

Opinión de Aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir ()
No Aplicable ()

Apellidos y Nombre del juez evaluador: Negrón Martínez Consuelo Carmen

DNI: 06658431

Especialidad del evaluador: PhD en Investigación e Innovación en Ingeniería

Firma del evaluador:

CUESTIONARIO DE VALIDACIÓN POR EXPERTOS



“Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones IVALUX E.I.R.L. Lima, 2022”

Autor: Fernando Gregorio Marcelo Bermúdez

Carrera Profesional: Ingeniería de Computación y Sistemas.

Docente: Richard Nivaldo Copaja Cornejo

Es muy valioso contar con su opinión sobre este cuestionario que será utilizado para medir la percepción de “Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.l.r.l. Lima, 2022”, para lo cual se han considerado las dimensiones de la Norma ISO 25010, con indicadores correspondientes, mostrados para la variable independiente: “Software de ventas”.

Dimensión 1: **Seguridad.**

Dimensión 2: **Usabilidad.**

Dimensión 3: **Mantenibilidad.**

Dimensión 4: **Fiabilidad.**

Dimensión 5: **Portabilidad.**

Las que serán medidas con los indicadores que se muestran en el cuestionario.

Claridad¹: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Pertinencia²: Si el ítem pertenece a la dimensión

Relevancia³: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Fernando Gregorio Marcelo Bermúdez

N°	DIMENSIONES / Ítems	Claridad ¹		Pertinencia ²		Relevancia ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Dimensión 1: Seguridad								
	Autenticidad							
1	El software cuenta con un mecanismo de autenticación a la hora de ingresar al programa.	X		X		X		
	Integridad							
2	El software permite controlar la modificación y alteración de los datos de manera accidental.	X		X		X		
3	El software cuenta campos validados para aceptar solo datos correctos.	X		X		X		
	Confidencialidad							
4	El software permite minimizar la divulgación de los datos registrados en la base de datos.	X		X		X		
Dimensión 2: Usabilidad								
	Capacidad para ser usado							
5	El software permite la operabilidad de los módulos de manera sencilla.	X		X		X		
	Capacidad para ser usado							
6	El usuario puede controlar y operar fácilmente el sistema	X		X		X		
	Capacidad de aprendizaje							
7	El usuario cuenta con interfaces intuitivas y fáciles de usar.	X		X		X		
	Protección contra errores de usuario							
8	El software genera alertas cuando un campo requerido está en blanco a la hora de registrar datos.	X		X		X		
	Estética de la interfaz de usuario							
9	El software es agradable para interactuar.	X		X		X		
Dimensión 3: Mantenibilidad								
	Modularidad							
10	El software permite que un cambio mínimo en uno de sus módulos no altera al resto.	X		X		X		
	Reusabilidad							
11	El software permite que algunos de sus módulos sean incorporados en otros proyectos requeridos.	X		X		X		
	Capacidad para ser modificado							
12	El software cuenta con la capacidad de adecuarse a los cambios e incorporar nuevos requerimientos funcionales.	X		X		X		
13	Analizabilidad	X		X		X		

	El software cuenta con la capacidad de facilitar la corrección de errores de manera sencilla.						
14	Capacidad para ser probado El software permite ser verificado para determinar si cumple con los criterios de diseño.	X		X		X	
Dimensión 4: Fiabilidad		SI	NO	SI	NO	SI	NO
	Madurez						
15	El software es fiable en condiciones normales	X		X		X	
	Estabilidad						
16	El software es tolerante a fallos y errores.	X		X		X	
	Estabilidad						
17	El software permite disminuir el nivel de fallos y cuenta con estabilidad permanente.	X		X		X	
Dimensión 5: Portabilidad		SI	NO	SI	NO	SI	NO
	Adaptabilidad						
18	El software cuenta con la capacidad de Adaptarse en entornos de hardware con capacidades mínimos.	X		X		X	
	Capacidad de ser instalado						
19	El software permite ser instalar en diferentes sistemas operativos Windows de forma exitosa.	X		X		X	
	Capacidad para ser reemplazado						
20	El software instalado puede ser actualizado por otra versión mas reciente.	X		X		X	

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN

Fecha: 17/06/2022

Observaciones (precisar si hay suficiencia) el instrumento es suficiente para evaluar la variable independiente.

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir ()
No aplicable ()

Apellidos y Nombre del juez evaluador: Copaja Cornejo, Richard Nivaldo

DNI: 10294556

Especialidad del evaluador: Ingeniero de Sistemas

Firma del evaluador:

Apéndice 5: Cuestionario de validación de experto de la variable dependiente: Gestión Productiva

CUESTIONARIO DE VALIDACIÓN POR EXPERTOS



“Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. Lima, 2022”

Autor: Fernando Gregorio Marcelo Bermúdez
Carrera Profesional: Ingeniería de Computación y Sistemas.

Docente: Mg. Quiroz Quispe Carlos Enrique

Es muy valioso contar con su opinión sobre este cuestionario que será utilizado para medir la percepción de “**Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones IVALUX E.I.R.L. Lima, 2022**”, para lo cual se han considerado las siguientes dimensiones con indicadores mostrados para la variable dependiente: “**Gestión productiva**”.

Dimensión 1: **Control de productos eléctricos.**

Dimensión 2: **Control de compras del almacén.**

Dimensión 3: **Control de ventas en tienda.**

Las que serán medidas con los indicadores que se muestran en el cuestionario.

Claridad¹: Se entiende sin dificultad alguna el anuncio del ítem, es conciso, exacto y directo

Pertinencia²: Si el ítem pertenece a la dimensión

Relevancia³: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Fernando Gregorio Marcelo Bermúdez

N°	DIMENSIONES / Ítems	Claridad ¹		Pertinencia ²		Relevancia ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Dimensión 1: Control de productos eléctricos		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Se cuenta con un registro de productos eléctricos actualizados.	X		X		X		
2	Se cuenta con el reporte de stock por producto eléctrico.	X		X		X		
3	Se cuenta con un registro de productos eléctricos por categorías.	X		X		X		
4	Se cuenta con un registro de productos eléctricos por proveedor.	X		X		X		
5	Se cuenta con el reporte general de productos eléctricos registrados.	X		X		X		
Dimensión 2: Control de compras del almacén		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
6	Se dispone de un registro de compras de productos eléctricos detallado para el almacén.	X		X		X		
7	Se cuenta con el reporte de compras de productos eléctricos por periodo para el almacén.	X		X		X		
8	El reporte total de las compras de productos para el almacén se genera sin errores.	X		X		X		
9	Se cuenta con el reporte de compras de productos eléctricos para el almacén por proveedor.	X		X		X		
10	Se cuenta con el reporte general de las compras de los productos para el almacén.	X		X		X		
Dimensión 3: Control de ventas en tienda		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
11	El tiempo de acceso al registro de las ventas es rápida.	X		X		X		
12	Se cuenta con un registro de boletas de las ventas diarias.	X		X		X		
13	Se cuenta con un registro de clientes actualizados.	X		X		X		
14	Se cuenta con un registro de facturas de las ventas del día.	X		X		X		
15	El tiempo de acceso al registro de proveedores es óptimo.	X		X		X		
16	El reporte de las ventas diarias cuenta con información detallada.	X		X		X		
17	Se cuenta con reporte de facturas de las ventas de los productos.	X		X		X		
18	Se cuenta con un reporte de clientes recurrentes detalladamente.	X		X		X		
19	Se cuenta con reporte de boletas de las ventas de los productos eléctricos.	X		X		X		
20	Se dispone de un reporte general de las ventas totales generadas en el día.	X		X		X		

Fecha: 08/04/2022

Observaciones (precisar si hay suficiencia) HAY SUFICIENCIA

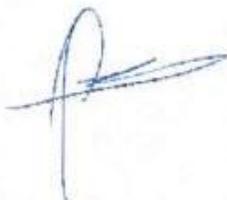
Opinión de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir ()
No aplicable ()

Apellidos y Nombre del juez evaluador: Quiroz Quispe, Carlos Enrique

DNI: 42311890

Especialidad del evaluador: Ingeniero en Computación y Sistemas

Firma del evaluador:

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized letter 'P' followed by several horizontal strokes extending to the right.

CUESTIONARIO DE VALIDACIÓN POR EXPERTOS



“Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux E.I.R.L. Lima, 2022”

Autor: Fernando Gregorio Marcelo Bermudez

Carrera Profesional: Ingeniería de Computación y Sistemas.

Docente: Negrón Martínez, Consuelo Carmen

Es muy valioso contar con su opinión sobre este cuestionario que será utilizado para medir la percepción de “Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux E.I.R.L. Lima, 2022”, para lo cual se han considerado las siguientes dimensiones con indicadores mostrados para la variable dependiente: “Gestión productiva”.

Dimensión 1: Control de productos eléctricos.

Dimensión 2: Control de compras del almacén.

Dimensión 3: Control de ventas en tienda.

Las que serán medidas con los indicadores que se muestran en el cuestionario.

Claridad¹: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Pertinencia²: Si el ítem pertenece a la dimensión

Relevancia³: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

N°	DIMENSIONES / Ítems	Claridad ¹		Pertinencia ²		Relevancia ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión 1: Control de productos eléctricos							
1	Se cuenta con un registro de productos electricidad actualizados.	X		X		X		
2	Se cuenta con el reporte de stock por producto eléctrico.	X		X		X		
3	Se cuenta con un registro de productos eléctricos por categorías.	X		X		X		
4	Se cuenta con un registro de productos eléctricos por proveedor.	X		X		X		

5	Se cuenta con el reporte general de productos eléctricos registrados.	X		X		X		
Dimensión 2: Control de compras del almacén		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
6	Se dispone de un registro de compras de productos eléctricos detallado para el almacén.	X		X		X		
7	Se cuenta con el reporte de compras de productos eléctricos por periodo para el almacén.	X		X		X		
8	El reporte total de las compras de productos para el almacén se genera sin errores.	X		X		X		
9	Se cuenta con el reporte de compras de productos eléctricos para el almacén por proveedor.	X		X		X		
10	Se cuenta con el reporte general de las compras de los productos para el almacén.	X		X		X		
Dimensión 3: Control de ventas en tienda		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
11	El tiempo de acceso al registro de las ventas es rápida.	X		X		X		
12	Se cuenta con un registro de boletas de las ventas diarias.	X		X		X		
13	Se cuenta con un registro de clientes actualizados.	X		X		X		
14	Se cuenta con un registro de facturas de las ventas del día.	X		X		X		
15	El tiempo de acceso al registro de proveedores es óptimo.	X		X		X		
16	El reporte de las ventas diarias cuenta con información detallada.	X		X		X		
17	Se cuenta con reporte de facturas de las ventas de los productos.	X		X		X		
18	Se cuenta con un reporte de clientes recurrentes detalladamente.	X		X		X		
19	Se cuenta con reporte de boletas de las ventas de los productos eléctricos.	X		X		X		
20	Se dispone de un reporte general de las ventas totales generadas en el día.	X		X		X		

RESULTADO DE LA EVALUACION

Fecha: 12/04 /2022

Observaciones (precisar si hay suficiencia) HAY SUFICIENCIA

Opinión de Aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir ()
No Aplicable ()

Apellidos y Nombre del juez evaluador: Negrón Martínez Consuelo Carmen
DNI: 06658431

Especialidad del evaluador: PhD en Investigación e Innovación en Ingeniería

Firma del evaluador:

CUESTIONARIO DE VALIDACIÓN POR EXPERTOS



“Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones Ivalux e.i.r.l. Lima, 2022”

Autor: Fernando Gregorio Marcelo Bermúdez
Carrera Profesional: Ingeniería de Computación y Sistemas.

Docente: Mg. Richard Nivaldo Copaja Cornejo

Es muy valioso contar con su opinión sobre este cuestionario que será utilizado para medir la percepción de “Desarrollo de un software de ventas para optimizar la gestión productiva en la empresa Importaciones IVALUX E.I.R.L. Lima, 2022”, para lo cual se han considerado las siguientes dimensiones con indicadores mostrados para la variable dependiente: “Gestión productiva”.

Dimensión 1: Control de productos eléctricos.

Dimensión 2: Control de compras del almacén.

Dimensión 3: Control de ventas en tienda.

Las que serán medidas con los indicadores que se muestran en el cuestionario.

Claridad¹: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Pertinencia²: Si el ítem pertenece a la dimensión

Relevancia³: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Fernando Gregorio Marcelo Bermúdez

N°	DIMENSIONES / Ítems	Claridad ¹		Pertinencia ²		Relevancia ³		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Dimensión 1: Control de productos eléctricos		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Se cuenta con un registro de productos eléctricos actualizados.	X		X		X		
2	Se cuenta con el reporte de stock por producto eléctrico.	X		X		X		
3	Se cuenta con un registro de productos eléctricos por categorías.	X		X		X		
4	Se cuenta con un registro de productos eléctricos por proveedor.	X		X		X		
5	Se cuenta con el reporte general de productos eléctricos registrados.	X		X		X		
Dimensión 2: Control de compras del almacén		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
6	Se dispone de un registro de compras de productos eléctricos detallado para el almacén.	X		X		X		
7	Se cuenta con el reporte de compras de productos eléctricos por periodo para el almacén.	X		X		X		
8	El reporte total de las compras de productos para el almacén se genera sin errores.	X		X		X		
9	Se cuenta con el reporte de compras de productos eléctricos para el almacén por proveedor.	X		X		X		
10	Se cuenta con el reporte general de las compras de los productos para el almacén.	X		X		X		
Dimensión 3: Control de ventas en tienda		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
11	El tiempo de acceso al registro de las ventas es rápida.	X		X		X		
12	Se cuenta con un registro de boletas de las ventas diarias.	X		X		X		
13	Se cuenta con un registro de clientes actualizados.	X		X		X		
14	Se cuenta con un registro de facturas de las ventas del día.	X		X		X		
15	El tiempo de acceso al registro de proveedores es óptimo.	X		X		X		
16	El reporte de las ventas diarias cuenta con información detallada.	X		X		X		
17	Se cuenta con reporte de facturas de las ventas de los productos.	X		X		X		
18	Se cuenta con un reporte de clientes recurrentes detalladamente.	X		X		X		
19	Se cuenta con reporte de boletas de las ventas de los productos eléctricos.	X		X		X		
20	Se dispone de un reporte general de las ventas totales generadas en el día.	X		X		X		

Fecha: 17/06/2022

Observaciones (precisar si hay suficiencia) HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir ()
No aplicable ()

Apellidos y Nombre del juez evaluador: Copaja Cornejo, Richard Nivaldo

DNI: 10294556

Especialidad del evaluador: Ingeniero de Sistemas

Firma del evaluador:

Apéndice 6: Cuestionario de la variable independiente: Software de ventas

Estimado colaborador:

Con el propósito de mejorar nuestro proceso de ventas, hemos elaborado el siguiente cuestionario para que nos proporcione su valoración. Responda las preguntas con la mayor sinceridad posible. Garantizamos la total confidencialidad de su identidad.

Marque un aspa (X) la opción correcta, de acuerdo a la siguiente escala:

0: Totalmente en desacuerdo

1: En desacuerdo

2: Ni de acuerdo ni en desacuerdo

3: De acuerdo

4: Totalmente de acuerdo

Pregunta		Respuesta				
Nº	Dimensión 1: Seguridad	0	1	2	3	4
1	El software cuenta con un mecanismo de autenticación a la hora de ingresar al programa.					
2	El software permite controlar la modificación y alteración de los datos de manera accidental.					
3	El software cuenta campos validados para aceptar solo datos correctos.					
4	El software permite minimizar la divulgación de los datos registrados en la base de datos.					
Pregunta		Respuesta				
Nº	Dimensión 2: Usabilidad	0	1	2	3	4
5	El software permite la operabilidad de los módulos de manera sencilla.					
6	El usuario puede controlar y operar fácilmente el sistema					
7	El usuario cuenta con interfaces intuitivas y fáciles de usar.					
8	El software genera alertas cuando un campo requerido está en blanco a la hora de registrar datos.					
9	El software es agradable para interactuar.					
Pregunta		Respuesta				
Nº	Dimensión 3: Mantenibilidad	0	1	2	3	4
10	El software permite que un cambio mínimo en uno de sus módulos no altera al resto.					
11	El software permite que algunos de sus módulos sean incorporados en otros proyectos requeridos.					

12	El software cuenta con la capacidad de adecuarse a los cambios e incorporar nuevos requerimientos funcionales.					
13	El software cuenta con la capacidad de facilitar la corrección de errores de manera sencilla.					
14	El software permite ser verificado para determinar si cumple con los criterios de diseño.					
	Pregunta	Respuesta				
N°	Dimensión 4: Fiabilidad	0	1	2	3	4
15	El software es fiable en condiciones normales					
16	El software es tolerante a fallos y errores.					
17	El software permite disminuir el nivel de fallos y cuenta con estabilidad permanente.					
	Pregunta	Respuesta				
N°	Dimensión 5: Portabilidad	0	1	2	3	4
18	El software cuenta con la capacidad de Adaptarse en entonos de hardware con capacidades mínimos.					
19	El software permite ser instalar en diferentes sistemas operativos Windows de forma exitosa.					
20	El software instalado puede ser actualizado por otra versión mas reciente.					

Apéndice 7: Cuestionario de la variable dependiente: Gestión productiva

Estimado colaborador:

Con el propósito de mejorar la gestión productiva en las ventas, hemos elaborado el siguiente cuestionario para que nos proporcione su valoración. Responda las preguntas con la mayor sinceridad posible. Garantizamos la total confidencialidad de su identidad.

Marque un aspa (X) la opción correcta, de acuerdo a la siguiente escala:

0: Totalmente en desacuerdo

1: En desacuerdo

2: Ni de acuerdo ni en desacuerdo

3: De acuerdo

4: Totalmente de acuerdo

	Pregunta	Respuesta				
N°	Dimensión 1: Control de productos eléctricos	0	1	2	3	4
1	Se cuenta con un registro de productos eléctricos actualizados.					
2	Se cuenta con el reporte de stock por producto eléctrico.					

3	Se cuenta con un registro de productos eléctricos por categorías.					
4	Se cuenta con un registro de productos eléctricos por proveedor.					
5	Se cuenta con el reporte general de productos eléctricos registrados.					
	Pregunta	Respuesta				
N°	Dimensión 2: Control de compras del almacén	0	1	2	3	4
6	Se dispone de un registro de compras de productos eléctricos detallado para el almacén.					
7	Se cuenta con el reporte de compras de productos electricos por periodo para el almacén.					
8	El reporte total de las compras de productos para el almacén se genera sin errores.					
9	Se cuenta con el reporte de compras de productos electricos para el almacén por proveedor.					
10	Se cuenta con el reporte general de las compras de los productos para el almacén.					
	Pregunta	Respuesta				
N°	Dimensión 3: Control de ventas en tienda	0	1	2	3	4
11	El tiempo de acceso al registro de las ventas es rápida.					
12	Se cuenta con un registro de boletas de las ventas diarias.					
13	Se cuenta con un registro de clientes actualizados.					
14	Se cuenta con un registro de facturas de las ventas del día.					
15	El tiempo de acceso al registro de proveedores es óptimo.					
16	El reporte de las ventas diarias cuenta con información detallada.					
17	Se cuenta con reporte de facturas de las ventas de los productos.					
18	Se cuenta con un reporte de clientes recurrentes detalladamente.					
19	Se cuenta con reporte de boletas de las ventas de los productos eléctricos.					
20	Se dispone de un reporte general de las ventas totales generadas en el día.					

Apéndice 8: Presupuesto

Tabla 30. *Presupuesto*

Descripción	Detalle	Cantidad	Precio unitario S/.	Total, S/.
Microsoft SQL Server 2012 Estándar (Versión 11.0)	Software para el modelado de la base de datos donde se crearán las tablas.	1	S/.1650	S/.1650
Microsoft Visual Studio 2012 Profesional (Versión 44.8.04)	Programa que nos permitirá la codificación de todo los módulos y funcionalidades del software dando como producto final es sistema de ventas.	1	S/.170	S/.170
StarUML	Programa que nos permitirá el modelado de nuestro software a implementar. (licencia de prueba)	1	S/.0	S/.0
Laptop	Dispositivo donde se instalarán los programas tales como Microsoft SQL Server 2012, Microsoft Visual Studio 2012 y StarUML, donde se empezará la codificación y el modelado de la base de datos así como también el modelado del sistema.	1	S/.100	S/.100
Útiles de escritorio	Materiales básicos de oficina que se utilizan a lo largo de la implementación del sistema tales como papeles, lápiz, lapicero, etc.	1	S/.20	S/20
Movilidad	Gasto que se incurre para movilizarse a la empresa para hacer consultas, levantamiento de información, encuestas, etc.	1	S/.90	S/.90
Total				S/2,030

Apéndice 9: Cronograma de Actividades del proyecto.

Tabla 31. Cronograma de actividades

Actividades	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Producto / Resultado
1. Problema de la investigación					
1.1 Descripción de la realidad problemática	(X)				Finalizado
1.2 Planteamiento del problema	(X)				Finalizado
1.2.1 Problema general	(X)				Finalizado
1.2.2 Problemas específicos	(X)				Finalizado
1.3 Objetivos de la investigación	(X)				Finalizado
1.3.1 Objetivo general	(X)				Finalizado
1.3.2 Objetivos específicos	(X)				Finalizado
1.4 Justificación e importancia de la investigación	(X)				Finalizado
1.5 Limitaciones		(X)			Finalizado
2. Marco teórico		(X)			Finalizado
2.1 Antecedentes		(X)			Finalizado
2.1.1 Internacionales		(X)			Finalizado
2.1.2 Nacionales		(X)			Finalizado
2.3 Bases teóricas		(X)			Finalizado
2.4 Definiciones de términos básicos		(X)			Finalizado
3. Metodología de la Investigación			(X)		Finalizado
3.1 Enfoque de la Investigación			(X)		Finalizado
3.2 Variables			(X)		Finalizado
3.2.1 Operacionalización de las variables			(X)		Finalizado
3.3 Hipótesis			(X)		Finalizado
3.3.1 Hipótesis general			(X)		Finalizado
3.3.2 Hipótesis específicas			(X)		Finalizado
3.4 Tipo de investigación			(X)		Finalizado
3.5 Diseño de la investigación			(X)		Finalizado
3.6 Población y Muestra			(X)		Finalizado
3.6.1 Población			(X)		Finalizado
3.6.2 Muestra			(X)		Finalizado
3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de Datos			(X)		Finalizado
4. Resultados				(X)	Finalizado
4.1 Análisis de los resultados				(X)	Finalizado
4.2 Discusiones				(X)	Finalizado
Conclusiones				(X)	Finalizado
Recomendaciones				(X)	Finalizado

Referencias
Apéndice

(X)
(X)

Finalizado
Finalizado

Apéndice 10: Carta de autorización emitida por la empresa por el desarrollo del sistema

Cercado de Lima, 18 de mayo del 2022.

CARTA DE AUTORIZACIÓN

De mi consideración:

Yo, VIVIANA ELIZABETH VAZQUEZ SIPIÓN identificada con DNI 42319254 por la presente autorizo a MARCELO BERMUDEZ FERNANDO GREGORIO, para que Desarrolle un Software de Ventas en nuestra empresa IMPORTACIONES IVALUX E.I.R.L, como parte de su objeto de investigación, para la obtención del título profesional en Ingeniería de Computación y Sistemas, reconozco que esta autorización se le otorga como parte de su solicitud para realizar dicho desarrollo de software y el acceso a la información necesaria.

Se expide la presente carta a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Atentamente.

IMPORTACIONES IVALUX E.I.R.L.
R.U.C. 28562617702
Viviana Elizabeth Vasquez Sipion
D.N.I. 42319254

Gerente General