



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión
Facultad de Ingeniería Industrial, Sistemas e Informática
Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas

Desarrollo de una aplicación web para la administración de ventas de embutidos de la
Empresa Kian Café S.A.C., Huacho 2024

Tesis

Para optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas

Autor

Gonzalo Brad Coronel Donayre

Asesor

Dr. Jhonar Angel Gallardo Andrés



JHONAR ANGEL GALLARDO ANDRÉS
INGENIERO DE SISTEMAS
Reg. C.I.P. 138158

Huacho – Perú

2026



Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.



LICENCIADA

[Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD de fecha 27/01/2020]

"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

Facultad de Ingeniería Industrial, Sistemas e Informática

Escuela Profesional de Ingeniería de Informática

INFORMACIÓN

DATOS DEL AUTOR (ES):		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	FECHA DE SUSTENTACIÓN
Gonzalo Brad Coronel Donayre	76179261	19/08/2025
DATOS DEL ASESOR:		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	CÓDIGO ORCID
Jhonar Angel Gallardo Andrés	42563646	https://orcid.org/0000-0002-9513-3126
DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADOS – PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA-DOCTORADO:		
NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	CODIGO ORCID
Jorge Antonio Sánchez Guzmán	17829652	https://orcid.org/0000-0002-2387-2296
Josue Joel Rios Herrera	41997989	https://orcid.org/0000-0002-1157-0194
Carlos Enrique Chinga Ramos	40801418	https://orcid.org/0000-0002-3847-9163

Gonzalo Brad Coronel Donayre

Desarrollo de una aplicación web para la administración de ventas de embutidos de la empresa Kian Café S.A.C., Huacho 2...

UNIDAD DE INVESTIGACIÓN FISI - PREGRADO 2026
Unidad de Investigación de la FISI - 2026
Facultad de Ingeniería Industrial, Sistemas e Informática

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:pld::1:3539809455

Fecha de entrega

16 abr 2026, 10:18 a.m. GMT-5

Fecha de descarga

16 abr 2026, 10:22 a.m. GMT-5

Nombre del archivo

Gonzalo_Brad_Coronel_Donayre.pdf

Tamaño del archivo

3.1 MB

58 páginas

7182 palabras

46.124 caracteres



Página 1 de 62 - Portada

Identificador de la entrega trn:pld::1:3539809455



Página 2 de 62 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:pld::1:3539809455

20% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para el...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Exclusiones

- ▶ N.º de fuentes excluidas

Fuentes principales

- 20% Fuentes de Internet
- 4% Publicaciones
- 12% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar incongruencias que permitan distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarse.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y lo revise.

DEDICATORIA

A mi familia, por ser la base sólida que sostiene mi camino. Gracias por su amor constante, su comprensión infinita y por acompañarme con fe inquebrantable en cada paso.

AGRADECIMIENTO

A todos mis familiares que me brindaron su apoyo durante la finalización de mi investigación, con la cual doy un paso significativo en mi desarrollo profesional.

Índice

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTO	ii
INDICE DE TABLA.....	iv
INDICE DE FIGURA.....	v
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
INTRODUCCION	ix
1 CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Descripción de la realidad Problemática	1
1.2 Planteamiento del Problema	2
1.2.1 Problema General	2
1.2.2 Problemas Específicos	2
1.3 Objetivo de la Investigación	3
1.3.1 Objetivo General.....	3
1.3.2 Objetivos Específicos	3
1.4 Justificación de la Información.....	4
1.5 Delimitación del Estudio.....	5
1.6 Viabilidad del estudio.....	5
2 CAPITULO II: MARCO TEORICO	6
2.1 Antecedente de la Investigación.....	6
2.1.1 Investigaciones Internacionales	6
2.1.2 Investigaciones Nacionales	8
2.2 Bases Teóricas.....	11
2.2.1 Aplicación Web	11
2.3 Bases Filosóficas	12
2.4 Definición de Términos básicos.....	13
2.5 Hipótesis de la Investigación	14
2.5.1 Hipótesis General	14
2.5.2 Hipótesis Específicos	14
2.6 Operacionalización de las Variables.....	15

3	CAPITULO III: METODOLOGIA.....	16
3.1	Diseño Metodológico	16
3.2	Población y Muestra.....	17
3.2.1	Población.....	17
3.2.2	Muestra	17
3.3	Técnicas de Recolección de Datos	17
3.4	Técnicas de Recolección de Datos	18
3.5	Matriz de Consistencia.....	19
4	CAPITULO IV: RESULTADOS	20
4.1	Análisis de Resultados.....	20
4.2	Contrastación de Hipótesis	29
5	CAPITULO V: DISCUCIONES	32
6	CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	34
6.1	Conclusiones	34
6.2	Recomendaciones	35
7	CAPITULO V: BIBLIOGRAFIA	36
7.1	Fuentes Bibliográficas.....	36
7.2	Anexo 01	38
7.3	Anexo 02	39
7.4	Anexo 03	40
7.5	Anexo 07	41
7.6	Anexo 08	42
7.7	Anexo 09	43
7.1	Anexo 09	44
7.1	Anexo 11	45
7.2	Anexo 12	46

INDICE DE TABLA

Tabla 1: Constructos principales del estudio	15
Tabla 2 Registro de Ventas PreTest.....	20
Tabla 3. Registro de Ventas PosText.....	21
Tabla 4. Visualización de ventas PreTest	23
Tabla 5. Visualización de las ventas PosTest	24
Tabla 6. Informes de ventas PreTest.....	26
Tabla 7. Informes de ventas PosTest	27

INDICE DE FIGURA

Figura 1. Registro de ventas PreTest	20
Figura 2. Registro de ventas PosTest.....	21
Figura 3. Registro de ventas.....	22
Figura 4. Visualización de Ventas PreTest.....	23
Figura 5. Visualización de las ventas PostTest.....	24
Figura 6. Visualización de ventas	25
Figura 7. Informes de ventas PreTest	26
Figura 8. Informe de ventas PosTest.....	27
Figura 9. Informes de ventas.....	28
Figura 10. Tabla de decisión estadística 1	29
Figura 11. Tabla de decisión estadística 2	30
Figura 12. Tabla de decisión estadística 3	31
Figura 13. Tabla de alineación metodológica	38
Figura 14. Traducción metodológica de las variables	39
Figura 15. Formulario	40
<i>Figura 16. Archivo de datos 1</i>	<i>41</i>
Figura 17. Archivo de datos 2.....	42

Figura 18. Archivo de datos 3.....	43
Figura 19. Análisis de la hipótesis puntual N° 1.....	44
Figura 20. Análisis de la hipótesis puntual N° 3.....	46

RESUMEN

El presente sondeo se centró en el diseño de una plataforma digital orientada a mejorar el proceso de gestión de ventas de productos embutidos en la empresa Kian Café S.A.C., ubicada en Huacho y proyectada al año 2024. Además, se buscó perfeccionar los mecanismos de registro, visualización y generación de reportes asociados a dichas ventas. La investigación se desarrolló bajo un enfoque explicativo, empleando un diseño experimental con metodología cuantitativa. La muestra estuvo compuesta por 15 trabajadores de la entidad analizada. Los hallazgos del estudio evidencian que la ejecución de la solución web tuvo un efecto positivo y estadísticamente significativo en el fortalecimiento de la administración de ventas. Esta conclusión se apoya en los datos recolectados a través de encuestas, los cuales fueron procesados y analizados, permitiendo validar las tres hipótesis específicas planteadas. En cuanto al análisis estadístico, se obtuvieron valores p inferiores a 0,05 en la primera y tercera hipótesis, lo que confirma una relación significativa; mientras que, en la segunda, el valor obtenido fue de $0,001 > 0,05$, sin evidencia estadística suficiente para su validación.

Palabras claves: Aplicación web, registro de ventas, reportes de ventas

ABSTRACT

This survey focused on the design of a digital platform aimed at improving the sales management process for sausage products at Kian Café S.A.C., a company located in Huacho and projected to reach the year 2024. Additionally, it sought to improve the mechanisms for recording, viewing, and generating reports associated with these sales. The research was conducted using an explanatory approach, employing an experimental design with quantitative methodology. The sample consisted of 15 employees from the analyzed entity. The results obtained show that the implementation of the web solution had a positive and statistically significant effect on strengthening sales management. This conclusion is supported by the data collected through surveys, which were processed and analyzed, allowing for the validation of the three specific hypotheses proposed. Regarding the statistical analysis, p-values less than 0.05 were obtained for the first and third hypotheses, confirming a significant relationship. While in the second, the value obtained was $0.001 > 0.05$, without sufficient statistical evidence for validation.

Keywords: Web application, sales registration, sales reports

INTRODUCCION

Actualmente el uso de software informáticos en la gestión empresarial ha permitido optimizar procesos administrativos y comerciales, mejorando la eficiencia y competitividad de las organizaciones. En el sector de la venta de embutidos, la gestión de ventas representa un factor clave para garantizar un control adecuado del inventario, registrar transacciones de manera precisa y mejorar la experiencia del cliente. Sin embargo, muchas empresas aún dependen de métodos tradicionales como registros manuales o planillas electrónicas, lo que conlleva errores, retrasos en la gestión y dificultades en las decisiones basadas en datos confiables. La Entidad Kian Café S.A.C., ubicada en Huacho, se dedica a la comercialización de embutidos y enfrenta desafíos en la administración de sus ventas debido a la falta de un sistema digital integrado. Por ello, la construcción de una aplicación web para la dirección de ventas surge como una solución mejorada que pueda mejorar el registro de transacciones, optimizar la gestión de inventarios y generar reportes en tiempo real, facilitando el procesamiento de datos para la toma de decisiones estratégicas. La finalidad de esta indagación es proponer y desarrollar una solución web funcional que brinde un sistema eficiente y automatizado para la administración de ventas de embutidos en Kian Café S.A.C. Se analizarán los requerimientos del negocio, se definirán las funcionalidades clave y se evaluará el impacto de la herramienta en la mejora en el rendimiento funcional al interior de la entidad. Además, se abordarán aspectos técnicos como el diseño de la base de datos, la arquitectura del sistema y la seguridad de la información. La implementación de esta solución no solo permitirá reducir los errores en la gestión de ventas, sino que también contribuirá a incrementar el rendimiento interno y optimizar la interacción con el usuario, fortaleciendo la posición competitiva de la empresa en el mercado local. A través de esta investigación, se busca demostrar cómo la digitalización puede ser un factor determinante en la modernización de los procesos comerciales en pequeñas y medianas empresas del sector alimentario.

1 CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad Problemática

En la actualidad, la Entidad de embutidos Kian Cafe S.A.C., dedicada a la venta de embutidos en la ciudad de Huacho, enfrenta diversas dificultades en la gestión de sus procesos de ventas debido al uso de métodos manuales o sistemas informales. Estas limitaciones generan problemas como errores en el registro de ventas, dificultad para acceder a información en tiempo real, y poca eficiencia en la generación de reportes que permitan tomar decisiones estratégicas. La falta de una herramienta tecnológica adecuada afecta la capacidad de la empresa para gestionar su inventario de manera óptima, lo que ocasiona desabastecimiento o sobrestock de productos. Asimismo, los registros manuales dificultan la trazabilidad de las ventas, lo que impacta negativamente en la experiencia del cliente y en la fidelización. Por otro lado, la ausencia de un sistema centralizado complica la supervisión y control de las operaciones de venta, especialmente en un mercado competitivo donde la agilidad y precisión son factores críticos. En este contexto, la implementación de una aplicación web para la administración de ventas se presenta como una solución que permitirá digitalizar y automatizar estos procesos. Esta herramienta no solo contribuirá a optimizar la gestión de inventarios y la generación de reportes, sino que también mejorará la experiencia del cliente al garantizar un servicio más eficiente y personalizado. Con ello, la Empresa Kian Cafe S.A.C. podrá aumentar su competitividad en el mercado local y adaptarse a las exigencias tecnológicas del entorno empresarial actual.

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera el desarrollo de una aplicación web permitirá mejorar la administración de ventas de embutidos de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024?

1.2.2 Problemas Específicos

¿De qué manera el desarrollo de una aplicación web permitirá mejorar el registro de ventas de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024?

¿De qué manera el desarrollo de una aplicación web permitirá mejorar la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024?

¿De qué manera el desarrollo de una aplicación web permitirá mejorar la emisión de informes de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024?

1.3 Objetivo de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Desarrollar una aplicación web que permita mejorar la administración de ventas de embutidos de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024

1.3.2 Objetivos Específicos

Desarrollar una aplicación web que permita mejorar el registro de ventas de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024

Desarrollar una aplicación web que permita la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024

Desarrollar de una aplicación web que permita mejorar la emisión de informes de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024

1.4 Justificación de la Información

En un mundo comercial cada vez más competitivo, las entidades necesitan herramientas tecnológicas que les permitan optimizar sus procesos, Optimizar sus procesos internos y adaptarse rápidamente a los requerimientos del entorno comercial. La Entidad Kian Cafe S.A.C., dedicada a la venta de embutidos en Huacho, enfrenta actualmente limitaciones significativas en la gestión de sus ventas debido a la dependencia de métodos manuales y sistemas poco eficientes. Estas deficiencias generan errores en el registro de ventas, dificultad para controlar el inventario en tiempo real, y un acceso limitado a información clave para la toma de decisiones. La ejecución de la solución web para la administración de ventas representa una solución viable y estratégica para abordar estas problemáticas. Este sistema permitirá digitalizar y automatizar los procesos de ventas, garantizando mayor precisión y eficiencia en el registro de transacciones, así como en la gestión de inventarios. Asimismo, proporcionará herramientas avanzadas para la generación de reportes, facilitando el análisis del desempeño comercial y permitiendo a la empresa tomar decisiones basadas en datos confiables y en tiempo real. El desarrollo de esta aplicación web no solo mejorará el desempeño funcional de la organización, sino que también contribuirá a aumentar la satisfacción de los clientes, al garantizar un servicio más rápido, preciso y personalizado. Además, este proyecto responde a la necesidad de modernizar las operaciones de la empresa para adaptarse a las exigencias tecnológicas del mercado actual, posicionándola de manera competitiva en su sector. Por lo tanto, esta propuesta no solo tiene un impacto significativo en la operatividad y gestión interna de la Empresa Kian Cafe S.A.C., sino que también ofrece un modelo replicable para otras pequeñas y

medianas empresas de la región que enfrentan desafíos similares en la administración de sus procesos de ventas.

1.5 Delimitación del Estudio

La delimitación Espacial: La indagación se realizará en la entidad Kian Cafe S.A.C. Ubicada en Cal. Colón Nro. 555(Frente al Colegio Mmdd)

La delimitación Temporal: La indagación estará siendo desarrollada en todo el año 2025.

La delimitación teoría: El marco conceptual de esta investigación se fundamenta en teorías vinculadas al desarrollo e implementación de aplicaciones web.

1.6 Viabilidad del estudio

Evaluación técnica: La indagación cuenta con todos los elementos y recursos necesarios para su ejecución, basándose en la información proporcionada por la empresa.

Evaluación ambiental: Al tratarse de un estudio explicativo sin intervención física, no genera efectos negativos sobre el entorno natural, por lo tanto, se considera ambientalmente viable.

Evaluación Financiera: El proyecto es factible en términos económicos, ya que se dispone del financiamiento necesario para su desarrollo, siendo este cubierto directamente por el propio investigador.

Evaluación Social: Las personas involucradas en el estudio han sido correctamente informadas sobre los objetivos y beneficios del proyecto, asegurando así su participación consciente y colaborativa.

2 CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1 Antecedente de la Investigación

2.1.1 Investigaciones Internacionales

García, M. L. (2018). En su investigación titulada “Desarrollo de una aplicación web para la gestión de inventarios en pequeñas empresas” El problema se centra en las pequeñas empresas que enfrentan dificultades en la gestión eficiente de inventarios debido a métodos manuales desactualizados. El objetivo fue diseñar e implementar una aplicación web que optimizara este proceso, reduciendo errores y mejorando la eficiencia operativa. Se usó la técnica ágil Scrum para la ejecución de la aplicación, seleccionando cinco pequeñas empresas del sector minorista en Sevilla como muestra. La aplicación mejoró significativamente la precisión en la gestión de inventarios y redujo el tiempo dedicado a estas tareas, aumentando la eficiencia operativa de las empresas.

Smith, J. R. (2017). En su investigación “ Implementing a web-based application for patient record management in rural clinics ” Esta investigación trata la falta de sistemas eficientes en clínicas rurales para gestionar registros médicos, lo que interfiere en la obtención de datos y afecta la calidad de la atención. El fin fue desarrollar una solución web para mejorar la gestión de registros de pacientes y la calidad del servicio. Se adoptó una metodología de desarrollo iterativo con retroalimentación de los usuarios finales, implementando el sistema en tres clínicas rurales de Sudáfrica. La aplicación permitió una gestión más eficiente de los

registros, reduciendo errores y mejorando la satisfacción de pacientes y personal médico.

Chen, L. (2019). En su investigación “ Design and development of a web application for online learning management” La tesis aborda la necesidad de herramientas efectivas para gestionar el aprendizaje en línea en instituciones educativas. El objetivo fue diseñar una aplicación web para administrar cursos en línea, seguimiento de estudiantes y comunicación entre docentes y alumnos. Se utilizó el modelo de desarrollo en cascada, implementando la aplicación en dos universidades chinas. Los resultados mostraron una optimización en la administración de programas educativos virtuales, con alta aceptación por parte de docentes y estudiantes.

Kumar, S. (2016). En su investigación “*Web application development for e-commerce platforms: A case study of small businesses in India*” La tesis examina los desafíos de las pequeñas empresas en India para establecer una presencia en línea efectiva debido a la falta de recursos y conocimientos técnicos. El fin fue desarrollar una solución web sencilla y económica para que estas empresas gestionaran sus propias plataformas de comercio electrónico. Se empleó una metodología ágil con retroalimentación de los usuarios, trabajando con diez pequeñas empresas de diferentes sectores. La aplicación facilitó la creación de tiendas en línea, incrementando las ventas y el alcance de mercado de las empresas participantes.

Martínez, A. (2020). En su investigación “Aplicación web para la gestión de proyectos colaborativos en equipos de trabajo remotos” Esta investigación aborda las necesidades de los equipos de trabajo remotos para gestionar proyectos colaborativos de manera eficiente. El fin fue desarrollar una solución web que facilitara la asignación de tareas, seguimiento de avances y comunicación entre los miembros del equipo. La metodología empleada se centró en el usuario, utilizando prototipos y pruebas de usabilidad, implementando el sistema en cinco equipos remotos de distintas industrias. La herramienta mejoró la coordinación y eficiencia en la gestión de proyectos, facilitando la colaboración entre miembros distribuidos geográficamente.

2.1.2 Investigaciones Nacionales

Rosales Antúnez, A. D. (2024). En su investigación “ *Diseño e implementación de una aplicación web y móvil desplegada en la nube para la optimización de procesos administrativos en una escuela de manejo*. Pontificia Universidad Católica del Perú” El problema de las escuelas de manejo en el Perú que enfrentan dificultades debido a procesos administrativos manuales que generan errores, pérdida de tiempo y limitaciones de información. El fin fue concebir una solución tecnológica, tanto web como móvil, alojada en la nube, con el fin de mejorar la eficiencia de los procedimientos involucrados. Se realizó un análisis de la situación actual en estas escuelas, seguido del diseño e implementación de la aplicación utilizando tecnologías web y móviles. La muestra incluyó escuelas de manejo que utilizaban métodos

manuales. Como conclusión, la ejecución de la aplicación permitió optimizar los procesos administrativos, reduciendo errores y mejorando la eficiencia operativa.

Antón Sebastián, M. E. (2019). En su investigación “*Proceso de desarrollo de software basado en DevOps para las aplicaciones web de una institución financiera*. Universidad Peruana Los Andes” La tesis trata sobre las deficiencias en las aplicaciones web de una institución financiera en Lima debido a procesos ineficientes de desarrollo de software. El objetivo fue implementar un proceso de desarrollo basado en DevOps para mejorar el trabajo web. La metodología empleada fue un diseño pre-experimental con enfoque cuantitativo, aplicando DevOps en el desarrollo y evaluando su impacto. La muestra consistió en aplicaciones web de la institución financiera. Se concluyó que el enfoque DevOps mejoró significativamente la calidad de los programas, optimizando los procesos de desarrollo y despliegue.

Peralta Holyoak, A. J. (2019). En su investigación “*Desarrollo e implementación de un aplicativo web para la mejora de la gestión académica del Centro de Educación Técnico-Productiva Huacho*. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión.” Esta investigación aborda las dificultades en la Administración educativa del Centro de Formación Técnica Huacho, derivadas de procesos manuales. El objetivo fue ejecutar una solución web que facilite el registro y seguimiento de información académica. La metodología consistió en un desarrollo de software en fases: análisis, diseño, implementación y

pruebas. La muestra incluyó personal administrativo y docente del centro educativo. Como conclusión, el aplicativo mejoró la eficiencia en la gestión académica, reduciendo errores.

Córdova Allende, L. S. (2022). En su investigación “Implementación de una aplicación web progresiva basada en inteligencia de negocios para la gestión de ventas minorista en una bodega, en el distrito de Mi Perú. Universidad Tecnológica del Perú.” La tesis se centra en la falta de herramientas tecnológicas para la gestión eficiente de ventas minoristas en bodegas del distrito de Mi Perú. El objetivo fue implementar una aplicación web progresiva basada en inteligencia de negocios para optimizar estos procesos. Para el desarrollo de la aplicación se optó por un enfoque basado en metodologías ágiles, integrando técnicas de inteligencia de negocios. La muestra incluyó una bodega en el distrito de Mi Perú. La implementación de la aplicación mejoró la gestión de ventas, proporcionando información útil para la toma de decisiones y aumentando la eficiencia operativa.

Ayaipoma Condori, J. (2019). En su investigación “Implementación de una aplicación web para optimizar el proceso de atención de averías en el área COT 101 de Telefónica del Perú.” Esta investigación aborda las ineficiencias en la atención de averías en el área de Telefónica debido a la falta de herramientas tecnológicas adecuadas. El fin fue implementar una solución web que optimizara dicho proceso, reduciendo tiempos de respuesta y mejorando la satisfacción del cliente. La metodología incluyó análisis de requisitos,

diseño, implementación y pruebas del sistema, con participación activa de los usuarios finales. La muestra estuvo conformada por personal del área COT 101. Se concluyó que la aplicación web redujo los tiempos de respuesta y mejoró la atención al cliente.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Aplicación Web

Velde (2004): "Una aplicación es un programa o un grupo de programas diseñados para ser utilizados por los usuarios finales. Si dichos usuarios interactúan con esa aplicación mediante un navegador web, esta aplicación se denomina aplicación web."

Caivano y Vilorio (2009): "Las aplicaciones web no son más que las herramientas de ofimática (procesadores de texto, hojas de cálculo, entre otros) de la web que se manejan simplemente con una conexión a internet."

Pressman (2009): "Una aplicación web puede residir en Internet haciendo posible una comunicación abierta mundial. De forma alternativa, una aplicación se puede ubicar en una intranet (implementando la comunicación por medio de redes de una organización) o una extranet o lo que equivale decir una comunicación entre redes."

2.3 Bases Filosóficas

Ellul (1980) define la tecnología como un fenómeno autónomo que transforma profundamente la sociedad. En el contexto de aplicaciones web, estas herramientas se consideran avances tecnológicos que facilitan la interacción y el acceso a la información, remodelando la manera en que las personas se comunican y trabajan en un entorno digital.

Jonas (1984) plantea que el desarrollo tecnológico debe basarse en una ética de responsabilidad hacia las generaciones futuras. Aplicado a las aplicaciones web, esto implica diseñarlas y utilizarlas de manera que reduzcan desigualdades, promuevan el acceso universal a la información y beneficien a la sociedad.

Habermas (1984) explica que las tecnologías tienen un papel crucial en la mediación de la comunicación y en la racionalidad social. Las aplicaciones web, desde esta perspectiva, se interpretan como herramientas que potencian la comunicación abierta y el entendimiento mutuo, promoviendo el diálogo en la era digital.

2.4 Definición de Términos básicos

Registro: Es el proceso de almacenar y organizar datos de manera estructurada para su fácil acceso y uso futuro. Según Laudon y Laudon (2020), el registro de datos en un sistema digital permite la trazabilidad y la integridad de la información en las operaciones empresariales.

Información en tiempo real: Es el acceso y la disponibilidad de datos en el momento en que ocurren, permitiendo una toma de decisiones inmediata. Según Turban et al. (2019), la información en tiempo real es crucial para optimizar procesos y responder rápidamente a las demandas del mercado.

Informes: Son documentos o representaciones gráficas que condensan y organizan información relevante para la evaluación de procesos o resultados. Según Drucker (2008), los informes bien diseñados facilitan la toma de decisiones estratégicas al presentar datos clave de manera comprensible.

Gestión: Es la planificación, organización, dirección y control de recursos para lograr los objetivos de una organización. Robbins y Coulter (2018) definen la gestión como un proceso continuo que coordina el esfuerzo humano y los recursos materiales para alcanzar metas organizacionales.

Estado de pago: Es la situación actual de una transacción financiera en términos de cumplimiento o incumplimiento de las obligaciones de pago. Según Horngren et al. (2020), el seguimiento del estado de pago es fundamental para mantener la estabilidad financiera en una organización.

2.5 Hipótesis de la Investigación

2.5.1 Hipótesis General

Desarrollar una aplicación web permite mejorar la administración de ventas de embutidos de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024

2.5.2 Hipótesis Específicos

Desarrollar una aplicación web permite mejorar el registro de ventas de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024

Desarrollar una aplicación web permite la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024

Desarrollar de una aplicación web permite mejorar la emisión de informes de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024

2.6 Operacionalización de las Variables

Tabla 1:
Constructos principales del estudio

Variables	Definición	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
Aplicación Web	Caivano y Vilorio (2009): "Las aplicaciones web no son más que las herramientas de ofimática (procesadores de texto, hojas de cálculo, entre otros) de la web que se manejan simplemente con una conexión a internet."	➤ Registro	➤ Boletas ➤ Facturas ➤ Cliente	1,2,3
		➤ Información Tiempo Real	➤ Estado de pago ➤ Ventas ➤ Compras	4 5,6
		➤ Informes		
Administración	Philip Kotler, análisis, planificación, implementación y control de programas diseñados para llevar a cabo el intercambio deseado con los mercados objetivo, con el propósito de lograr los objetivos organizacionales	➤ Gestión	➤ Información	7

Nota: Datos específicos

3 CAPITULO III: METODOLOGIA

3.1 Diseño Metodológico

El sondeo se enmarca en un enfoque explicativo con Esquema metodológico experimental. Su propósito principal fue desarrollar una solución web orientada a optimizar el proceso de gestión de ventas de productos embutidos en la Entidad Kian Café S.A.C., ubicada en Huacho, durante el año 2024.

El esquema metodológico aplicado fue el siguiente:

“GE” “O1” “X” “O2”

Leyenda:

GE: Participantes asignados al tratamiento del estudio

O1: Evaluación diagnóstica inicial (pre test)

X: Implementación de la “aplicación web”

O2: Evaluación posterior (post test)

El grupo de prueba estuvo compuesto por una única unidad de análisis integrada por los colaboradores de la entidad Kian Café S.A.C., quienes participaron directamente en el proceso de intervención y evaluación.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

Ramirez (2014), el universo o población de estudio comprende un conjunto, ya sea limitado o ilimitado, de individuos que comparten atributos similares, y sobre los cuales se busca extrapolar los resultados obtenidos en la indagación. La definición de dicha población se establece con base en el problema central del estudio y sus objetivos. En el presente caso, la población la conforma 15 colaboradores pertenecientes a la entidad.

3.2.2 Muestra

Tamayo (2003), “la muestra intencional o de expertos ocurre cuando el investigador selecciona los elementos o unidades de población que a su juicio son representativos. Estas muestras son útiles y válidas cuando el objetivo del estudio así lo requiere”. (p.153). No existe muestra.

3.3 Técnicas de Recolección de Datos

a) Registro

- ❖ Boletas
- ❖ Facturas
- ❖ Cliente

b) Información en tiempo real

- ❖ Estado de Pago

c) **Informe**

- ❖ Ventas

- ❖ Compras

d) **Gestión**

- ❖ Información

3.4 Técnicas de Recolección de Datos

Se procederá con la aplicación de encuestas a los participantes seleccionados en el estudio. La información recolectada será ingresada y tratada mediante el programa estadístico SPSS (versión 25), el cual facilitará el análisis cuantitativo de los datos. Gracias a esta herramienta, se podrán obtener resultados relevantes que contribuirán a sustentar decisiones dentro del marco de la investigación.

- ❖ Entre los productos que se derivarán de este análisis se encuentran:
- ❖ Distribuciones tabulares de los datos procesados
- ❖ Visualización gráfica de los hallazgos
- ❖ Evaluaciones estadísticas para comprobar las hipótesis planteadas

3.5 Matriz de Consistencia

Titulo: Desarrollo de una aplicación web para la administración de ventas de embutidos de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024					
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODO Y TECNICAS
<p>Problema General</p> <p>¿De qué manera el desarrollo de una aplicación web permitirá mejorar la administración de ventas de embutidos de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Desarrollar una aplicación web que permita mejorar la administración de ventas de embutidos de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Desarrollar una aplicación web permite mejorar la administración de ventas de embutidos de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p>	<p>Variable Independiente(X):</p> <p>Aplicación web</p> <p>Dimensiones:</p> <p>D1: Registro</p>	<p>Dimensión N° 1</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Boletas ❖ Facturas ❖ Clientes <p>Dimensión N° 2</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Estado de Pago <p>Dimensión N° 3</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Ventas ❖ Compras <p>Dimensión N° 4</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Información 	<p>Población = 15 Colaboradores Muestra = Censal Método: Científico.</p> <p>Enfoque: Cuantitativo Tipo de Investigación: Aplicada Nivel de Investigación: Explicativo Experimental Técnicas Para el acopio de Datos: Encuesta Instrumentos de recolección de datos: Cuestionario.</p> <p>Para el Procesamiento de datos. Consistencia, Codificación Tabulación de datos.</p> <p>Técnicas para el análisis e interpretación de datos. Paquete estadístico SPSS 26.0 Estadística descriptiva para cada variable.</p> <p>Presentación de datos Cuadros, gráficos y figuras estadísticas.</p>
<p>Problema Especifico</p> <p>¿De qué manera el desarrollo de una aplicación web permitirá mejorar el registro de ventas de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024?</p> <p>¿De qué manera el desarrollo de una aplicación web permitirá mejorar la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024?</p> <p>¿De qué manera el desarrollo de una aplicación web permitirá mejorar la emisión de informes de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024?</p>	<p>Objetivo Especifico</p> <p>Desarrollar una aplicación web que permita mejorar el registro de ventas de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p> <p>Desarrollar una aplicación web que permita la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p> <p>Desarrollar de una aplicación web que permita mejorar la emisión de informes de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p>	<p>Hipótesis Especifica</p> <p>Desarrollar una aplicación web permite mejorar el registro de ventas de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p> <p>Desarrollar una aplicación web permite la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p> <p>Desarrollar de una aplicación web permite mejorar la emisión de informes de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p>	<p>D2: Información Tiempo Real</p> <p>D3: Informes</p> <p>Variable Dependiente(Y):</p> <p>Administración</p> <p>Dimensiones:</p> <p>D4: Gestión</p>		

4 CAPITULO IV: RESULTADOS

4.1 Análisis de Resultados

Los hallazgos obtenidos a partir del cuestionario aplicado a 15 trabajadores de la organización.

¿Actualmente usted puede registrar las ventas de la empresa?

Tabla 2
Registro de Ventas PreTest

		fi	hi	hi	Hi
Válido	SI	2	13,3	13,3	13,3
	NO	13	86,7	86,7	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Nota: Datos derivados del procesamiento del cuestionario.

Un total de 2 trabajadores indicaron que actualmente tienen la capacidad de registrar las ventas dentro de la empresa, lo que equivale al 13,3 % de los participantes. Por otro lado, 13 colaboradores manifestaron que no cuentan con dicha posibilidad, representando así el 86,7 % del total encuestado.

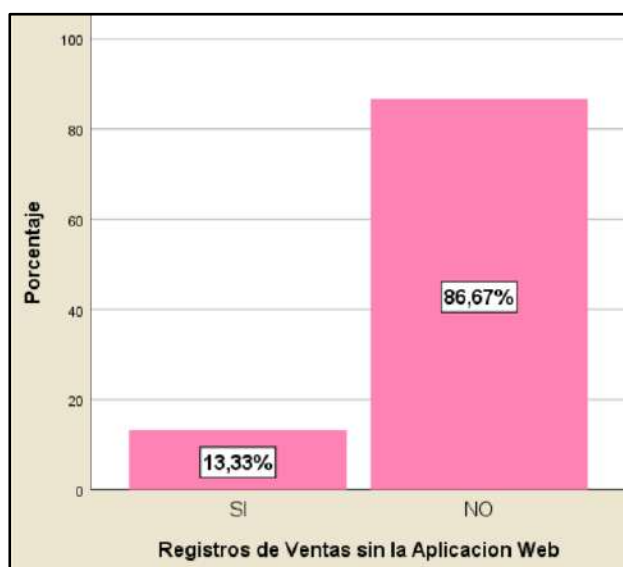


Figura 1. Registro de ventas PreTest

¿Actualmente usted puede registrar las ventas de la empresa?

Tabla 3.

Registro de Ventas PosText

		fi	hi	hi	Hi
Válido	SI	13	86,7	86,7	86,7
	NO	2	13,3	13,3	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Nota: Datos derivados del procesamiento del cuestionario.

Un total de 13 participantes afirmaron que pueden realizar el registro de ventas en la empresa, lo que equivale al 86,7% de la muestra. En contraste, 2 trabajadores señalaron que no cuentan con esa posibilidad, representando el 13,3 % del total encuestado.

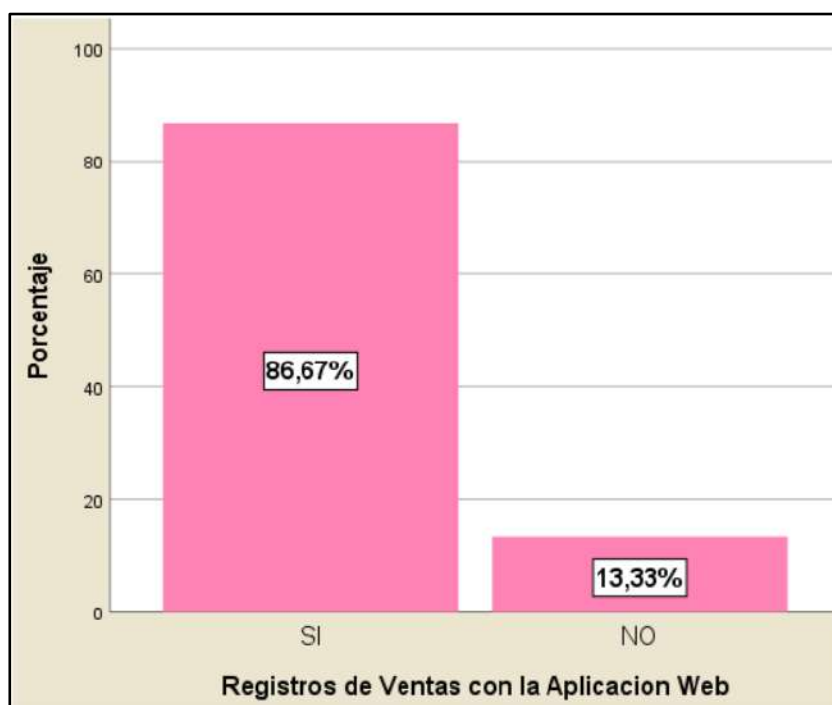


Figura 2. Registro de ventas PosTest

Sistema de Asistencia | Kian Caf

localhost:7091

Kian Café S.A.C. - Registro de Factura

Datos de la Factura

Número de Factura
Ingrese el número de factura

Fecha
dd/mm/aaaa

Cliente
Ingrese el nombre del cliente

Detalle de Productos
Ingrese los productos vendidos

Total a Pagar
Ingrese el total

Registrar Factura

Facturas Registradas



Número	Fecha	Cliente	Total	Acciones
F001-0001	2024-02-18	Juan Pérez	S/ 150.00	 

Figura 3. Registro de ventas

¿Actualmente usted puede visualizar las ventas de la empresa en tiempo real?

Tabla 4.

Visualización de ventas PreTest

		fi	hi	hi	Hi
Válido	SI	2	13,3	13,3	13,3
	NO	13	86,7	86,7	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Nota: Datos derivados del procesamiento del cuestionario.

Solo 2 trabajadores indicaron que tienen la posibilidad de visualizar las ventas dentro del sistema de la empresa, lo que corresponde al 13,3 % del total encuestado. En cambio, 13 colaboradores manifestaron no contar con dicha funcionalidad, representando así el 86,7 % de las respuestas.

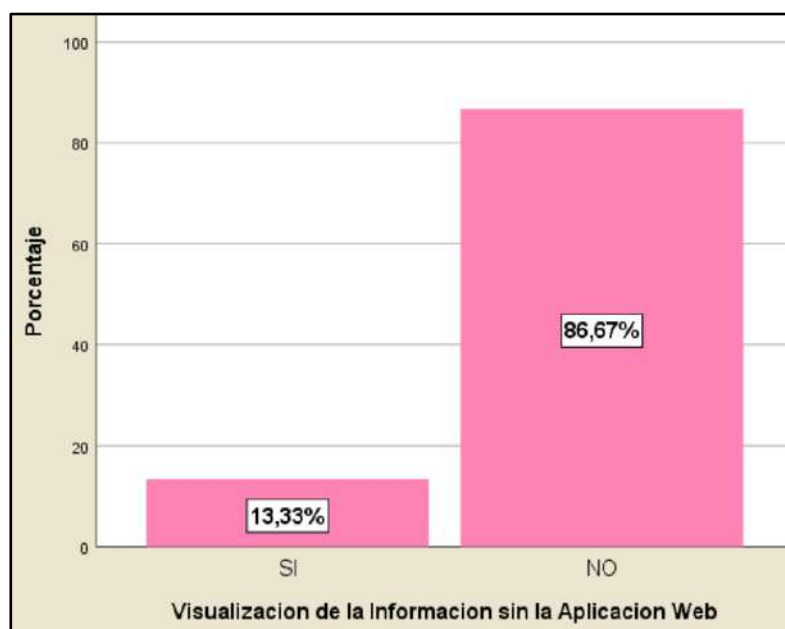


Figura 4. Visualización de Ventas PreTest

¿Actualmente usted puede visualizar las ventas de la empresa en tiempo real?

Tabla 5.

Visualización de las ventas PostTest

		fi	hi	hi	Hi
Válido	SI	13	86,7	86,7	86,7
	NO	2	13,3	13,3	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Nota: Datos derivados del procesamiento del cuestionario.

De los encuestados, 13 trabajadores afirmaron que pueden visualizar las ventas realizadas en la empresa, lo que equivale al 86,7 % de la muestra total. Por otro lado, 2 colaboradores manifestaron que no tienen acceso a dicha visualización, representando el 13,3 % restante.

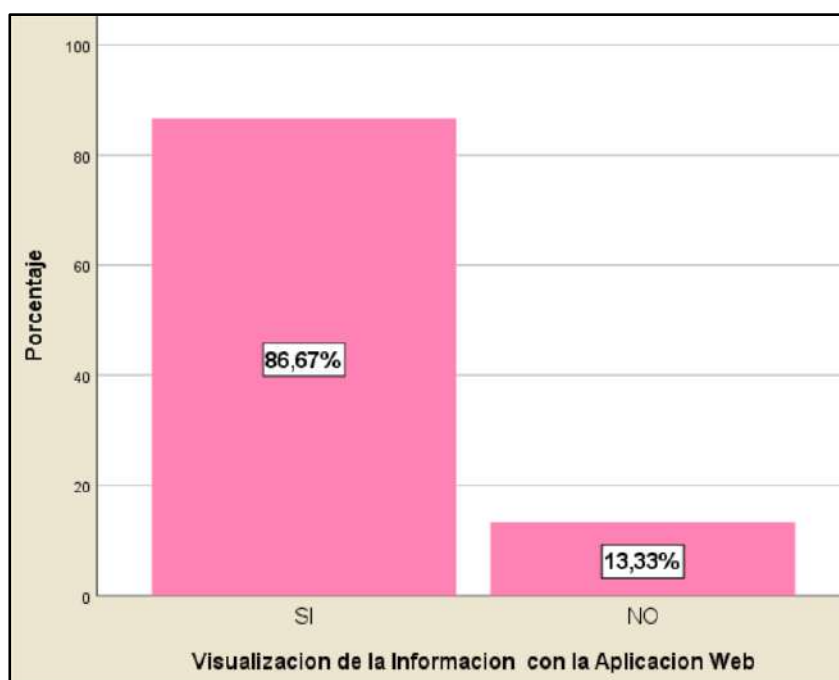






Figura 5. Visualización de las ventas PostTest

Sistema de Asistencia | Kian Cal

localhost:7091

Kian Café S.A.C. - Visualización de Ventas

Lista de Ventas

ID Venta	Fecha	Cliente	Productos	Total	Estado	Acciones
V001	2024-02-18	Juan Pérez	Jamón, Queso	S/ 150.00	Pagado	 
V002	2024-02-19	María López	Salchicha, Pan	S/ 75.00	Pendiente	 

Copyright © 2014-2021 [AdminLTE.io](#). All rights reserved. Version 3.2.0

Figura 6. Visualización de ventas

¿Actualmente usted puede generar informes de ventas de la empresa?

Tabla 6.

Informes de ventas PreTest

		fi	hi	hi	Hi
Válido	Si	2	13,3	13,3	13,3
	No	13	86,7	86,7	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Nota: Datos derivados del procesamiento del cuestionario.

Solo 2 personas del grupo encuestado indicaron que tienen la capacidad de elaborar reportes de ventas en la empresa, lo cual representa el 13,3 % del total de participantes. En cambio, 13 trabajadores señalaron que no pueden realizar dicha acción, lo que corresponde al 86,7 % de la muestra.

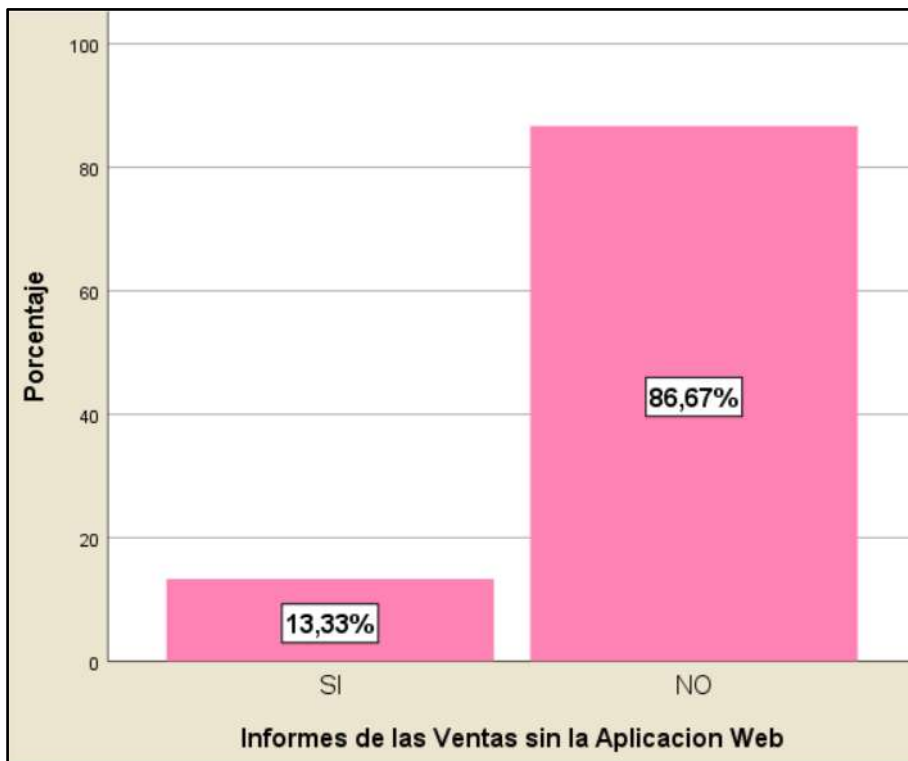


Figura 7. Informes de ventas PreTest

¿Actualmente usted puede generar informes de ventas de la empresa?

Tabla 7.

Informes de ventas PosTest

		fi	hi	hi	Hi
Válido	SI	13	86,7	86,7	86,7
	NO	2	13,3	13,3	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Nota: Datos derivados del procesamiento del cuestionario.

Un total de 13 colaboradores manifestaron que sí están en condiciones de generar reportes sobre las ventas de la empresa, lo que representa el 86,7 % del total encuestado. Por su parte, 2 participantes señalaron no contar con esta capacidad, cifra que equivale al 13,3 % de la muestra.

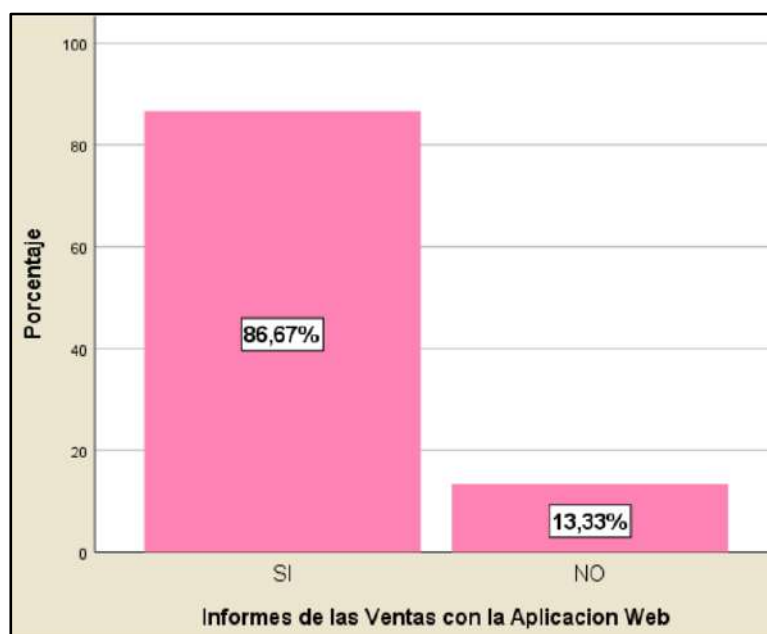


Figura 8. Informe de ventas PosTest

Sistema de Asistencia | Kian Caf

localhost:7091

Kian Café S.A.C. - Reportes de Ventas

Generar Reporte

Fecha Inicio: dd/mm/aaaa Fecha Fin: dd/mm/aaaa Estado: Todos

Generar Reporte Imprimir

Resultados del Reporte

ID Venta	Fecha	Cliente	Productos	Total	Estado
V001	2024-02-18	Juan Pérez	Jamón, Queso	S/ 150.00	Pagado
V002	2024-02-19	María López	Salchicha, Pan	S/ 75.00	Pendiente

Copyright © 2014-2021 AdminLTE.io. All rights reserved. Version 3.2.0

Figura 9. Informes de ventas

4.2 Contrastación de Hipótesis

Proposición enfocada N° 1: Desarrollar una aplicación web permite mejorar el registro de ventas de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024.

El planteamiento de no asociación o H0: Desarrollar una aplicación web no permite mejorar el registro de ventas de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024

La hipótesis de diferencia estadística o H1: Desarrollar una aplicación web si permite mejorar el registro de ventas de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024.

Se procederá con la aplicación de encuestas a los participantes seleccionados en el estudio. La información recolectada será ingresada y tratada mediante el programa estadístico SPSS (versión 25), el cual facilitará el análisis cuantitativo de los datos. Gracias a esta herramienta, se podrán obtener resultados relevantes que contribuirán a sustentar decisiones dentro del marco de la investigación.

Resumen de prueba de hipótesis				
	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
1	Las distribuciones de los diferentes valores entre Registros de Ventas sin la Aplicación Web y Registros de Ventas con la Aplicación Web tienen las mismas probabilidades.	Prueba de McNemar para muestras relacionadas	,001 ¹	Rechazar la hipótesis nula.

Se muestran significaciones asintóticas. El nivel de significación es de ,05.

¹Se muestra la significación exacta para esta prueba.

Figura 10. Tabla de decisión estadística 1

Proposición enfocada N° 2: Desarrollar una aplicación web permite la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024.

El planteamiento de no asociación o H0: Desarrollar una aplicación web no permite la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024

La hipótesis de diferencia estadística o H1: Desarrollar una aplicación web si permite la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024

Dado que se obtuvo un valor p de 0,001 y el nivel de significancia establecido fue de $\alpha = 0,05$, se acepta la hipótesis alternativa. Por tanto, se puede afirmar que el despliegue de una solución web permite un acceso eficiente y en tiempo real a la información dentro de la Empresa Kian Café S.A.C., Huacho 2024.

Resumen de prueba de hipótesis				
	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
1	Las distribuciones de los diferentes valores entre Visualización de la Información sin la Aplicación Web y Visualización de la Información con la Aplicación Web tienen las mismas probabilidades.	Prueba de McNemar para muestras relacionadas	,001 ¹	Rechazar la hipótesis nula.

Se muestran significaciones asintóticas. El nivel de significación es de ,05.

¹Se muestra la significación exacta para esta prueba.

Figura 11. Tabla de decisión estadística 2

Proposición enfocada N° 3: Desarrollar de una aplicación web permite mejorar la emisión de informes de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024.

El planteamiento de no asociación o H0: Desarrollar de una aplicación web no permite mejorar la emisión de informes de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024

La hipótesis de diferencia estadística o H1: Desarrollar de una aplicación web si permite mejorar la emisión de informes de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024

Dado que el análisis arrojó un valor p igual a 0,000 y se estableció un nivel de significancia de $\alpha = 0,05$, se valida la hipótesis alternativa. En consecuencia, se confirma que el desarrollo de una plataforma web tiene un impacto positivo en la optimización del proceso de elaboración de reportes dentro de la Empresa Kian Café S.A.C., Huacho 2024.

Resumen de prueba de hipótesis				
	Hipótesis nula	Prueba	Sig.	Decisión
1	Las distribuciones de los diferentes valores entre Informes de las Ventas sin la Aplicacion Web y Informes de las Ventas con la Aplicacion Web tienen las mismas probabilidades.	Prueba de McNemar para muestras relacionadas	,001 ¹	Rechazar la hipótesis nula.

Se muestran significaciones asintóticas. El nivel de significación es de ,05.

¹Se muestra la significación exacta para esta prueba.

Figura 12. Tabla de decisión estadística 3

5 CAPITULO V: DISCUCIONES

Para el fin de implementar una aplicación web orientada a mejorar el registro de ventas en la Empresa Kian Café S.A.C., Huacho 2024, los resultados obtenidos mediante el instrumento aplicado confirman que dicha solución tecnológica efectivamente contribuye a optimizar dicho proceso.

Las aplicaciones web permiten una administración centralizada de la información, garantizando un acceso rápido y seguro a los datos de ventas en tiempo real (Laudon & Laudon, 2022). A diferencia de los métodos tradicionales, como los registros manuales o el uso de hojas de cálculo, un sistema web minimiza la posibilidad de errores en el ingreso de datos, automatiza cálculos y genera reportes de manera eficiente (O'Brien & Marakas, 2021). Los hallazgos coinciden con los obtenidos en la presente indagación.

Para el fin de “Desarrollar una aplicación web que permita la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Café S.A.C., Huacho 2024” Esto fue evidenciado a través de los datos recolectados mediante la encuesta, los cuales respaldan dicha afirmación que el desarrollo de una aplicación web que permita la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Café S.A.C., Huacho 2024

El acceso a información en tiempo real permite a las empresas responder de manera más eficiente a los cambios en el entorno comercial, mejorar el control de inventarios y optimizar la gestión de ventas (Rainer, Prince & Watson, 2022). En el caso de Kian Café S.A.C., la implementación de una aplicación web facilitaría la supervisión en tiempo real de las transacciones de ventas, el estado del inventario y los niveles de demanda de productos. Esto permitiría a la gerencia tomar decisiones basadas

en datos actualizados y reducir los riesgos asociados con el manejo manual de información (Stair & Reynolds, 2022). Los hallazgos coinciden con los obtenidos en la presente indagación.

Para el fin de “Desarrollar de una aplicación web que permita mejorar la emisión de informes de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024” Esto fue evidenciado a través de los datos recolectados mediante la encuesta, los cuales respaldan dicha afirmación que la aplicación web si permite mejorar la emisión de informes de la Entidad Kian Cafe S.A.C.

Uno de los principales problemas en la emisión de informes manuales es la posibilidad de errores en el registro y procesamiento de datos. Según Laudon y Laudon (2022), las soluciones tecnológicas reducen la incidencia de errores humanos al automatizar cálculos y estructurar el almacenamiento de información. Para Kian Café S.A.C., esto significa una reducción en los tiempos de generación de reportes y una mayor confiabilidad en los datos presentados. Además, la automatización permitiría que los empleados dediquen menos tiempo a tareas administrativas repetitivas y se enfoquen en actividades estratégicas para el crecimiento del negocio.

6 CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- ❖ La implementación de una solución web contribuyó significativamente a optimizar la gestión de ventas de embutidos en la Empresa Kian Café S.A.C., Huacho 2024. Esta conclusión se respalda en los resultados obtenidos mediante el procesamiento de los cuestionarios aplicados, lo que permitió validar las tres hipótesis específicas planteadas.
- ❖ El desarrollo de la solución web demostró ser efectivo para renovar el proceso de registro de ventas en la Entidad Kian Café S.A.C., Huacho 2024. Esta afirmación se sustenta en el análisis estadístico, donde se obtuvo un valor p de 0,001, inferior al umbral de significancia de 0,05.
- ❖ La aplicación web también facilitó el acceso a información en tiempo real dentro de la Empresa Kian Café S.A.C., Huacho 2024. Este resultado fue corroborado a través de la prueba de hipótesis, con un valor p de $0,001 < 0,05$, lo que indica un efecto significativo.
- ❖ Asimismo, se evidenció que la herramienta tecnológica permitió mejorar la emanación de reportes en la Entidad Kian Café S.A.C., Huacho 2024. El análisis de datos arrojó nuevamente un valor p de 0,001, confirmando la validez estadística de esta mejora frente al nivel de significancia establecido.

6.2 Recomendaciones

- ❖ Implementar protocolos avanzados de protección, como el uso de encriptación de datos, validación de identidad de usuarios y niveles diferenciados de acceso, con el fin de resguardar la información sensible de la organización y prevenir accesos indebidos.
- ❖ Integrar la aplicación web con sistemas contables y de facturación electrónica para optimizar la gestión financiera y facilitar el cumplimiento de las normativas tributarias vigentes en el país.
- ❖ Establecer un plan de mantenimiento y actualizaciones para garantizar que la aplicación se mantenga operativa.
- ❖ Optimizar el código de la aplicación para asegurar su buen rendimiento, incluso con un alto volumen de transacciones. Además, se debe considerar la escalabilidad del sistema para futuras expansiones de la empresa.
- ❖ Mejorar la flexibilidad y accesibilidad del sistema, se recomienda que la aplicación sea compatible con dispositivos móviles y navegadores web modernos, permitiendo a los usuarios gestionar las ventas desde cualquier ubicación con conexión a internet.

7 CAPITULO V: BIBLIOGRAFIA

7.1 Fuentes Bibliográficas

Rosales Antúnez, A. D. (2024). Diseño e implementación de una aplicación web y móvil desplegada en la nube para la optimización de procesos administrativos en una escuela de manejo. Pontificia Universidad Católica del Perú.

Antón Sebastián, M. E. (2019). Proceso de desarrollo de software basado en DevOps para las aplicaciones web de una institución financiera. Universidad Peruana Los Andes.

Peralta Holyoak, A. J. (2019). Desarrollo e implementación de un aplicativo web para la mejora de la gestión académica del Centro de Educación Técnico-Productiva Huacho. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión.

Córdova Allende, L. S. (2022). Implementación de una aplicación web progresiva basada en inteligencia de negocios para la gestión de ventas minorista en una bodega, en el distrito de Mi Perú. Universidad Tecnológica del Perú.

Ayaipoma Condori, J. (2019). Implementación de una aplicación web para optimizar el proceso de atención de averías en el área COT 101 de Telefónica del Perú. Universidad Nacional del Centro del Perú.

García, M. L. (2018). Desarrollo de una aplicación web para la gestión de inventarios en pequeñas empresas. Universidad de Sevilla.

- Smith, J. R. (2017). Implementing a web-based application for patient record management in rural clinics. University of Cape Town.
- Chen, L. (2019). Design and development of a web application for online learning management. Tsinghua University.
- Kumar, S. (2016). Web application development for e-commerce platforms: A case study of small businesses in India. Indian Institute of Technology Delhi.
- Martínez, A. (2020). Aplicación web para la gestión de proyectos colaborativos en equipos de trabajo remotos. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Kotler, P., Keller, K. L., Ancarani, F., & Costabile, M. (2022). *Marketing Management* (16th ed.). Pearson.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2022). *Management Information Systems: Managing the Digital Firm* (16th ed.). Pearson.
- O'Brien, J. A., & Marakas, G. M. (2021). *Introduction to Information Systems* (17th ed.). McGraw-Hill.
- Rainer, R. K., Prince, B., & Watson, H. J. (2022). *Introduction to Information Systems: Supporting and Transforming Business* (7th ed.). Wiley.
- Stair, R. M., & Reynolds, G. W. (2022). *Principles of Information Systems* (14th ed.). Cengage Learning.

7.2 Anexo 01

Título: Desarrollo de una aplicación web para la administración de ventas de embutidos de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024					
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODO Y TECNICAS
<p>Problema General</p> <p>¿De qué manera el desarrollo de una aplicación web permitirá mejorar la administración de ventas de embutidos de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Desarrollar una aplicación web que permita mejorar la administración de ventas de embutidos de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Desarrollar una aplicación web permite mejorar la administración de ventas de embutidos de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p>	<p>Variable Independiente(X):</p> <p>Aplicación web</p> <p>Dimensiones:</p> <p>D1: Registro</p>	<p>Dimensión N° 1</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Boletas ❖ Facturas ❖ Clientes <p>Dimensión N° 2</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Estado de Pago <p>Dimensión N° 3</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Ventas ❖ Compras <p>Dimensión N° 4</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Información 	<p>Población = 15 Colaboradores Muestra = Censal Método: Científico.</p> <p>Enfoque: Cuantitativo Tipo de Investigación: Aplicada Nivel de Investigación: Explicativo Experimental Técnicas Para el acopio de Datos: Encuesta Instrumentos de recolección de datos: Cuestionario.</p> <p>Para el Procesamiento de datos. Consistencia, Codificación Tabulación de datos.</p> <p>Técnicas para el análisis e interpretación de datos. Paquete estadístico SPSS 26.0 Estadística descriptiva para cada variable.</p> <p>Presentación de datos Cuadros, gráficos y figuras estadísticas.</p>
<p>Problema Especifico</p> <p>¿De qué manera el desarrollo de una aplicación web permitirá mejorar el registro de ventas de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024?</p> <p>¿De qué manera el desarrollo de una aplicación web permitirá mejorar la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024?</p> <p>¿De qué manera el desarrollo de una aplicación web permitirá mejorar la emisión de informes de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024?</p>	<p>Objetivo Especifico</p> <p>Desarrollar una aplicación web que permita mejorar el registro de ventas de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p> <p>Desarrollar una aplicación web que permita la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p> <p>Desarrollar de una aplicación web que permita mejorar la emisión de informes de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p>	<p>Hipótesis Especifica</p> <p>Desarrollar una aplicación web permite mejorar el registro de ventas de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p> <p>Desarrollar una aplicación web permite la obtención de la información en tiempo real de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p> <p>Desarrollar de una aplicación web permite mejorar la emisión de informes de la Empresa Kian Cafe S.A.C., Huacho 2024</p>	<p>D2: Información Tiempo Real</p> <p>D3: Informes</p> <p>Variable Dependiente(Y):</p> <p>Administración</p> <p>Dimensiones:</p> <p>D4: Gestión</p>		

Figura 13. Tabla de alineación metodológica

7.3 Anexo 02

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO CUESTIONARIO
Aplicación Web	Caivano y Vilorio (2009): "Las aplicaciones web no son más que las herramientas de ofimática (procesadores de texto, hojas de cálculo, entre otros) de la web que se manejan simplemente con una conexión a internet."	➤ Registro	➤ Boletas ➤ Facturas ➤ Cliente	1,2,3
		➤ Información Tiempo Real	➤ Estado de pago	4
			➤ Ventas ➤ Compras	5,6
		➤ Informes		
Administración	Philip Kotler, análisis, planificación, implementación y control de programas diseñados para llevar a cabo el intercambio deseado con los mercados objetivo, con el propósito de lograr los objetivos organizacionales	➤ Gestión	➤ Información	7

Figura 14. Traducción metodológica de las variables

7.4 Anexo 03

Cuestionario

Instrucciones

Estimado participante, por favor lee con atención cada pregunta del formulario y señala tu respuesta colocando una (X) junto a la opción elegida.

N°	Variable Independiente X: Aplicación Web		
	Dimensión N° 1: Registro	Si	No
1	Actualmente usted puede registrar boletas, facturas y clientes		
	Dimensión N° 2: Información Tiempo Real		
2	Actualmente usted puede visualizar la información en tiempo real		
	Dimensión N° 3: Informes		
3	Actualmente usted tiene los reportes de ventas y compras		
	Variable Dependiente Y: Administración		
	Dimensión N° 4: Gestión	Si	No
4	Actualmente usted tiene la información sistematizadamente en la empresa		

Figura 15. Formulario

7.5 Anexo 07

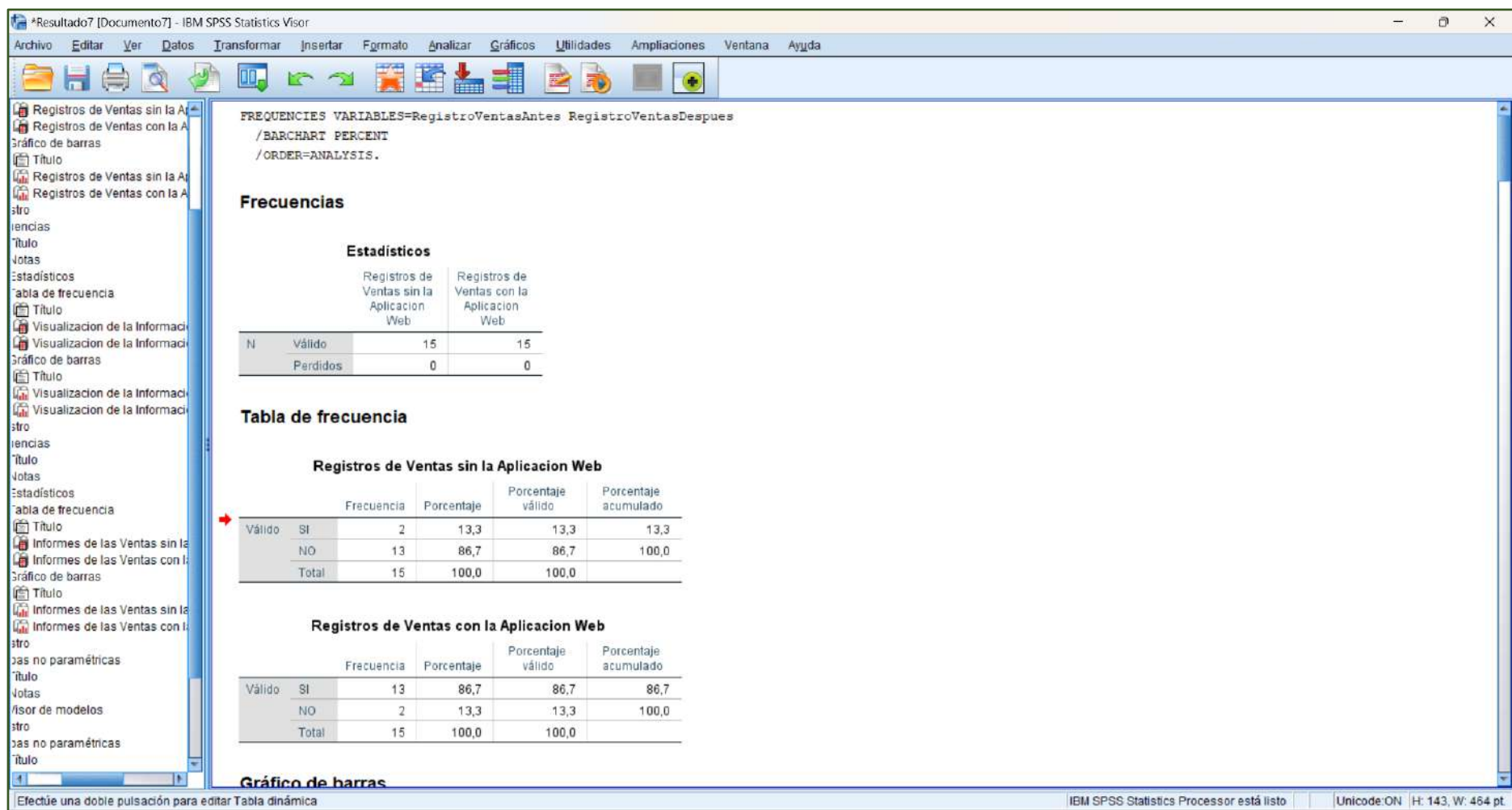


Figura 16. Archivo de datos 1

7.6 Anexo 08

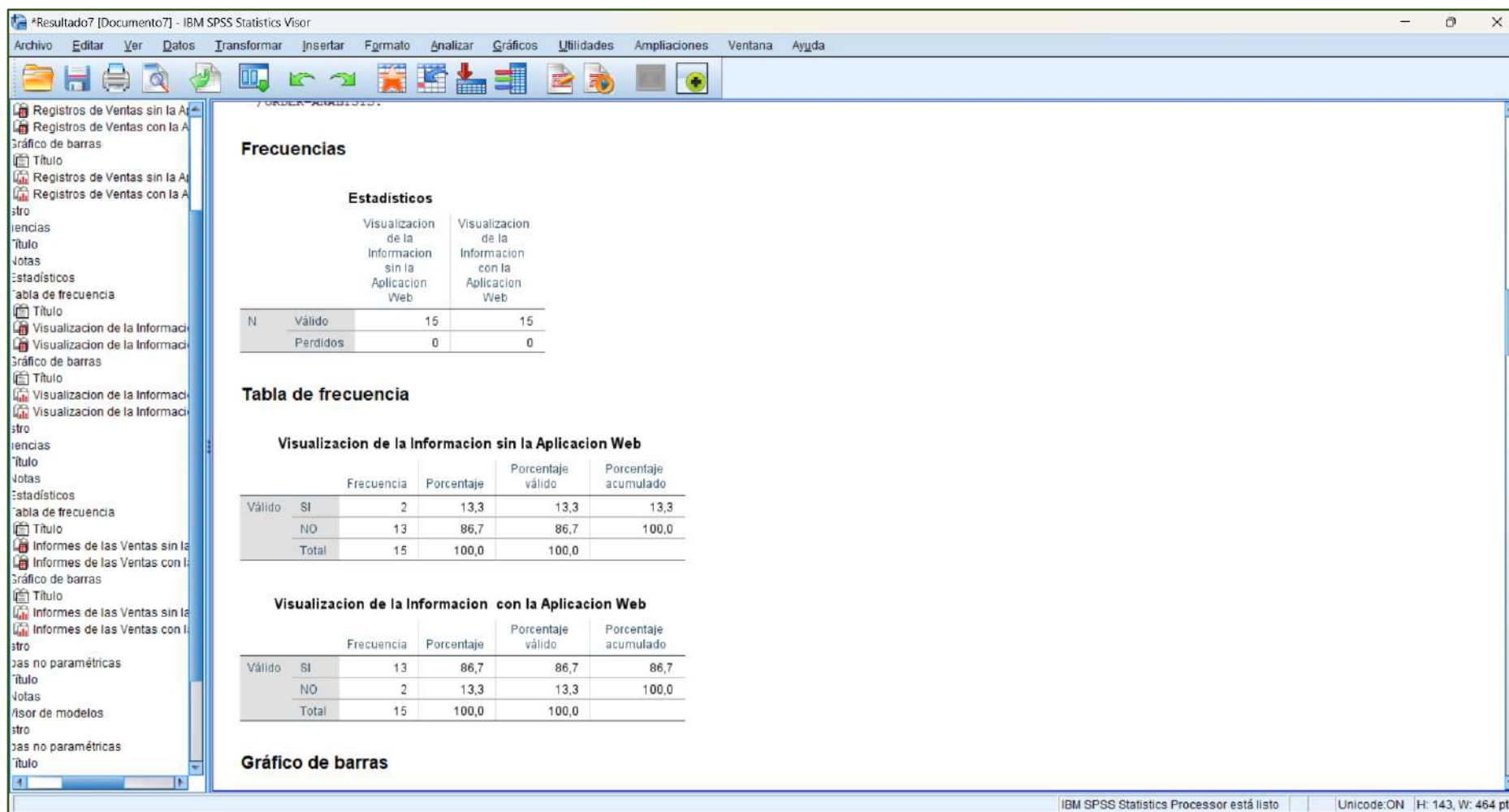


Figura 17. Archivo de datos 2

7.7 Anexo 09

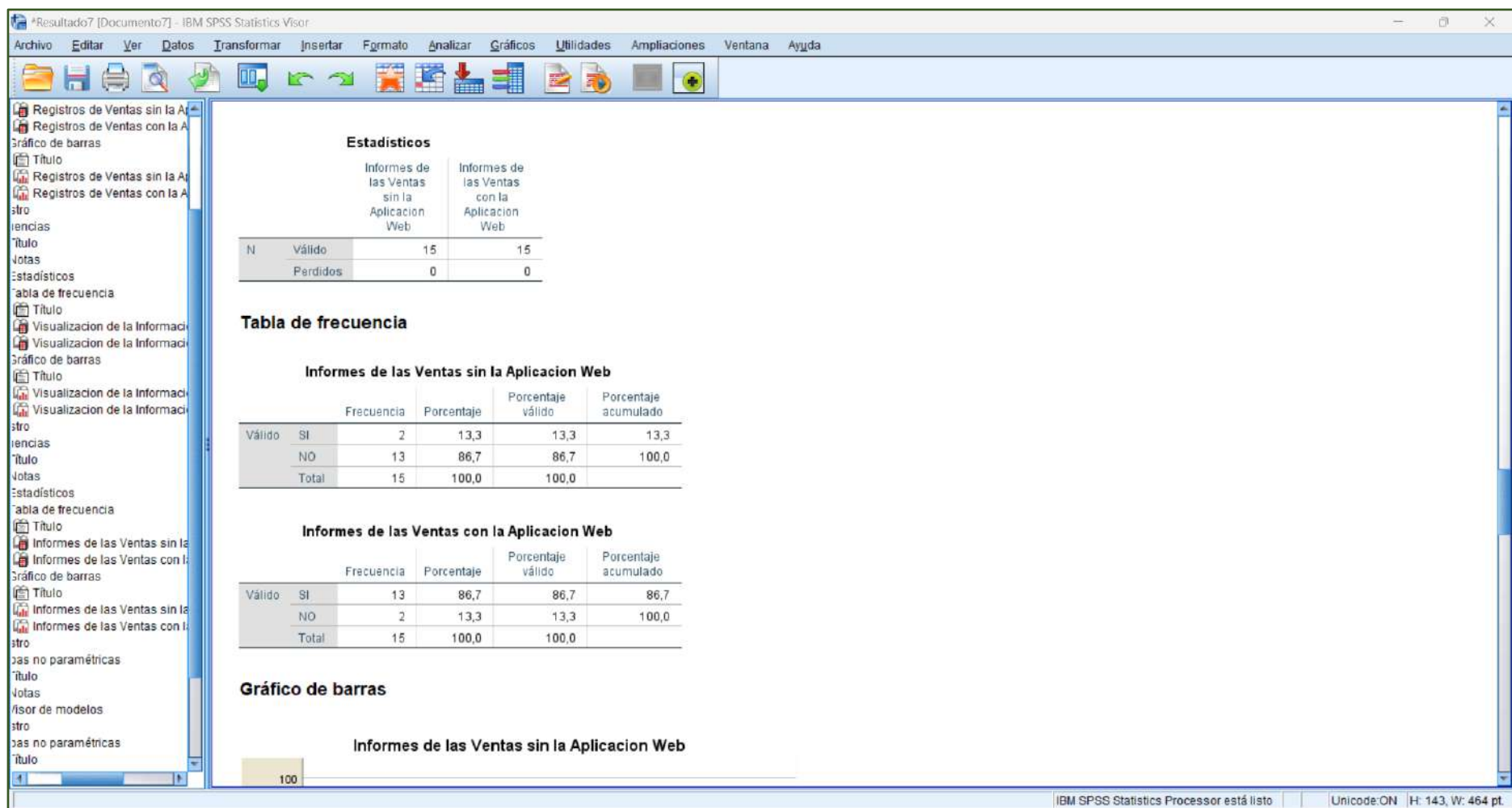


Figura 18. Archivo de datos 3

7.1 Anexo 09

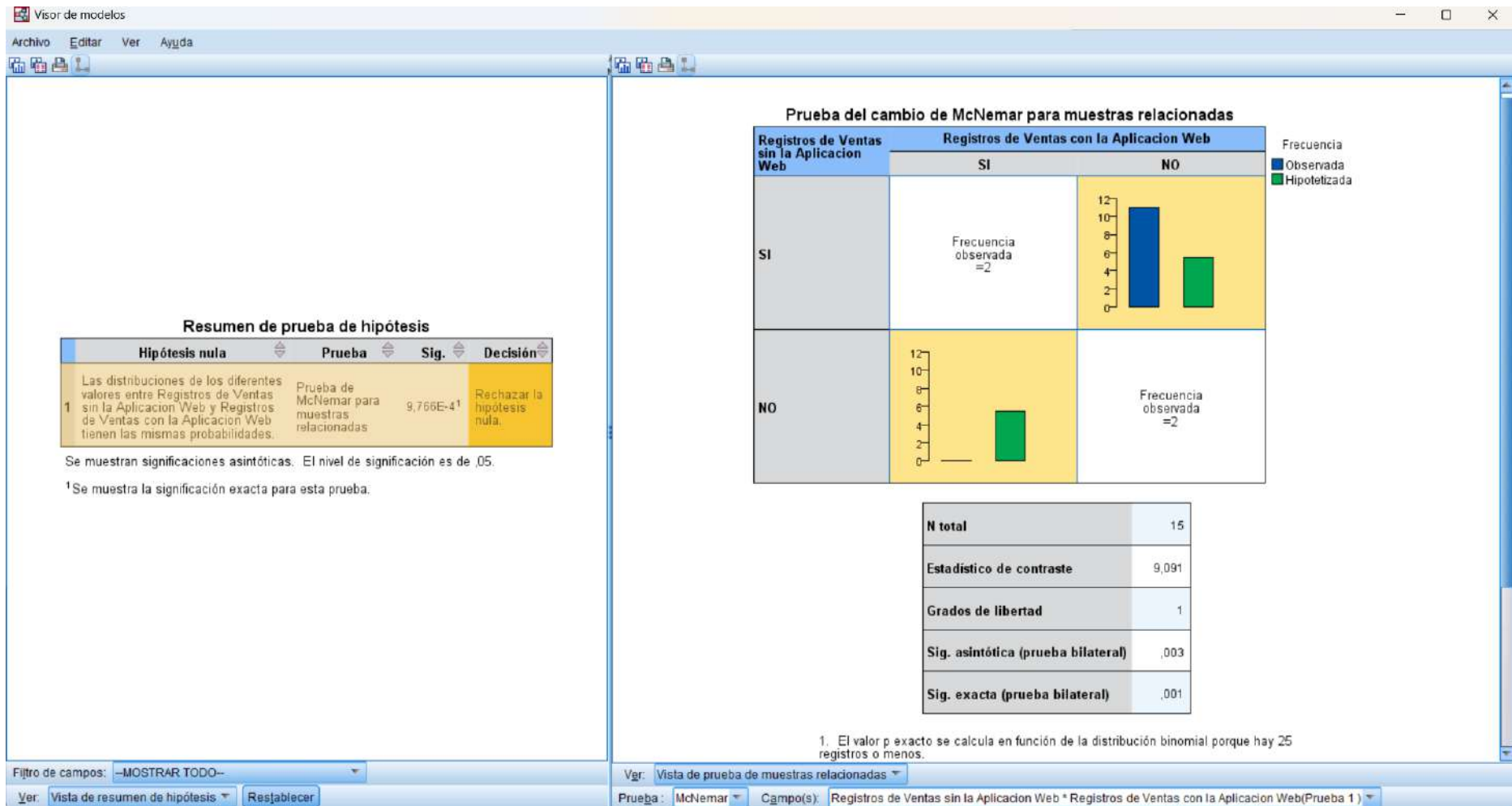


Figura 19. Análisis de la hipótesis puntual N° 1

7.1 Anexo 11

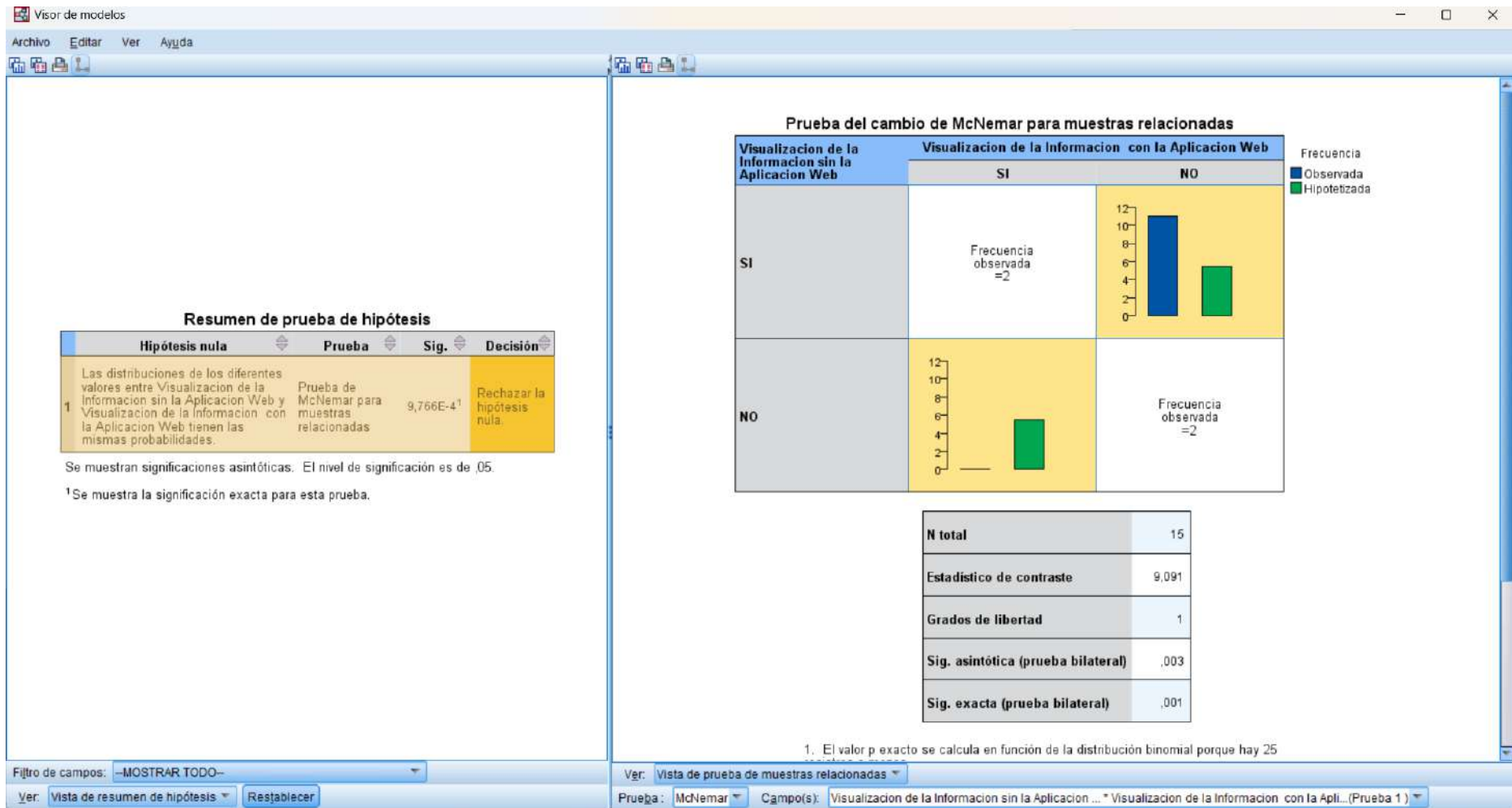


Figura 22. Análisis de la hipótesis puntual N° 2

7.2 Anexo 12

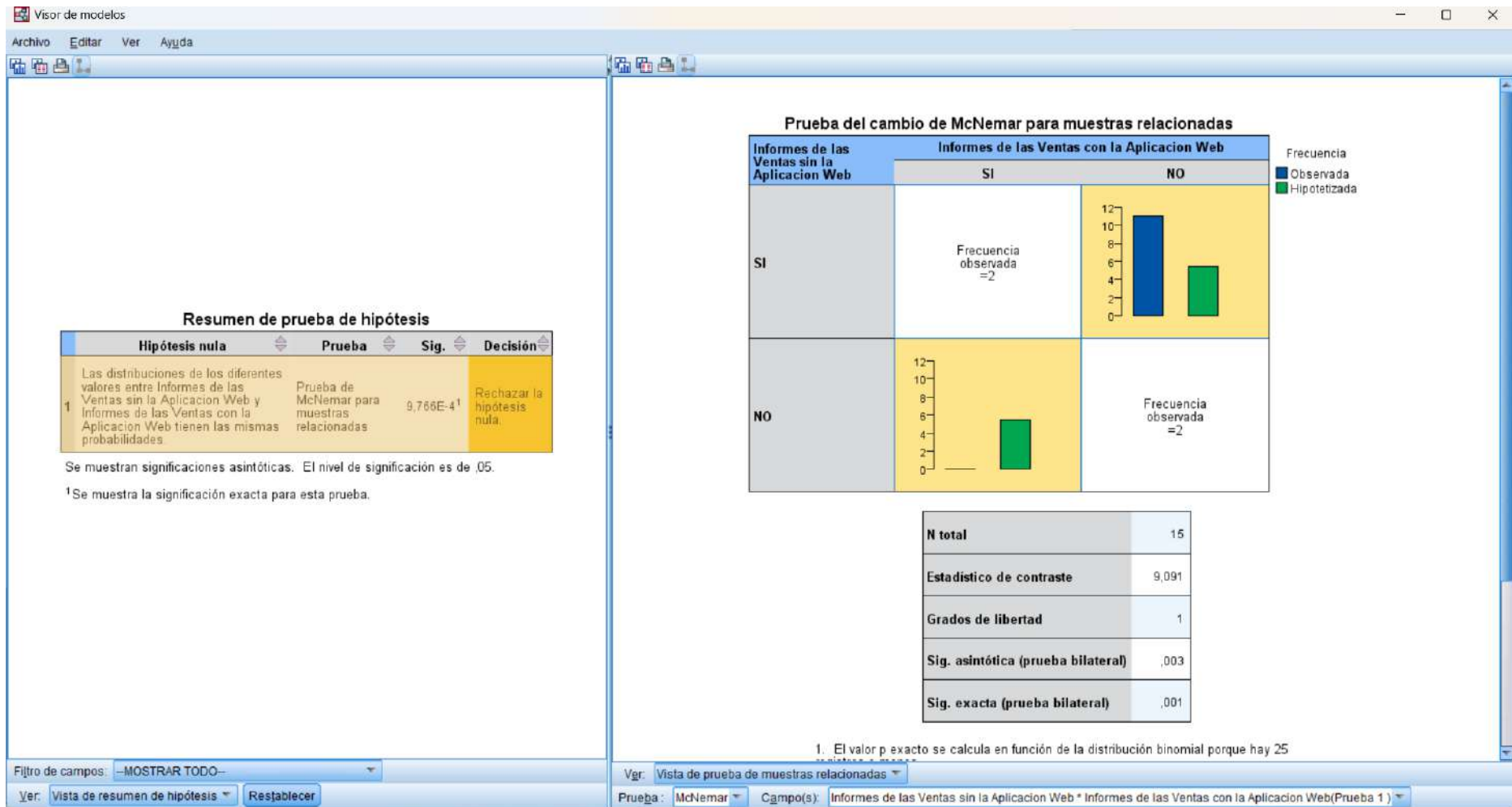


Figura 20. Análisis de la hipótesis puntual N° 3