

IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE VENTAS EN LA EMPRESA GRUPO
YAPIAS E.I.R.L. - SATIPO; 2021.

IMPLEMENTATION OF A SALES SYSTEM IN THE COMPANY GRUPO YAPIAS
E.I.R.L. - SATIPO; 2021.

Roberth C. Yapias-Bartolo ¹

RESUMEN

En esta investigación se propuso como objetivo “Realizar la implementación de un sistema de ventas en la empresa Grupo Yapias E.I.R.L. – Satipo; 2021, para mejorar sus procesos de ventas” en la línea de investigación denominada: Ingeniería de Software. Se aborda el problema de la empresa Grupo Yapias, quien tiene como problema el inadecuado control de las compras, ventas, clientes y los registros de los productos. La investigación fue descriptiva, de diseño no experimental, con un universo de 10 personas, se usó el cuestionario como técnica y la encuesta como instrumento donde se obtuvo información importante para diagnosticar el estado actual de la empresa, los resultados indican que el 63.00% de los trabajadores no se sienten satisfechos con el actual proceso de venta y el 37.00% de los trabajadores si se sienten satisfechos, el 17.00% de los trabajadores no consideran que exista la necesidad de implementar un sistema de ventas y el 83.00% de los trabajadores si considera que exista la necesidad; esto concuerda con las hipótesis específicas dando validez a la hipótesis general, su alcance es el área de ventas para tener el control adecuado de las ventas. Se concluye que la implementación del sistema de ventas mejorará los procesos de compra y venta de la empresa Grupo Yapias.

Palabras clave: Base de datos, Programación, Ventas.

¹ Estudiante de la Escuela de Ingeniería de la Facultad de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

ABSTRACT

The objective of this research was to “Implement a sales system in the company Grupo Yapias E.I.R.L. - Satipo; 2021, to improve their sales processes ”in the line of research called: Software Engineering. The problem of the Grupo Yapias company is addressed, whose problem is the inadequate control of purchases, sales, customers and product records. The research was descriptive, non-experimental design, with a universe of 10 people, the questionnaire was used as a technique and the survey as an instrument where important information was obtained to diagnose the current state of the company, the results indicate that 63.00% of The workers are not satisfied with the current sales process and 37.00% of the workers do feel satisfied, 17.00% of the workers do not consider that there is a need to implement a sales system and 83.00% of the workers do. consider that the need exists; This agrees with the specific hypotheses giving validity to the general hypothesis, its scope is the sales area to have adequate control of sales. It is concluded that the implementation of the sales system will improve the buying and selling processes of the Grupo Yapias company.

Keywords: Database, Programming, Sales.

INTRODUCCIÓN

Mundialmente los sistemas de ventas han tenido un gran impacto en el entorno comercial, debido a las innovaciones que brinda dentro de las empresas facilitando así el comercio tanto presencial como virtual (e-commerce), el aumento de empresas que cuenten con sus propios sistemas de ventas genero oportunidades en el mercado laboral, al abrir los nuevos canales de venta y de comunicaciones con los clientes (1).

Actualmente en el Perú los sistemas de ventas están siendo empleado con mayor frecuencia por las pequeñas empresas, debido a las facilidades que tiene para generar ventas rápidas a clientes tanto de manera remota como de manera presencial esto se debe a que facilita el manejo de la información tanto como de los productos, reportes, clientes frecuentes, entre otros (2).

En la empresa Grupo Yapias E.I.R.L. se identificaron los siguientes problemas: no hay un control adecuado de stock, clientes y registro de ventas de la empresa, esto es debido a que los registros se realizan de manera manual; por lo que no se cuenta con información actualizada generando demoras en los procesos de ventas, lo cual genera incomodidad en los clientes y trabajadores, tener una información desactualiza dentro de la empresa no solo ha generado demoras en el proceso de ventas también ha conllevado a la perdida de productos al no contar con un registro de stock actualizado.

Teniendo en cuenta los problemas que presenta la empresa se plantea la siguiente pregunta: ¿De qué manera la implementación de un sistema de ventas para la empresa Grupo Yapias E.I.R.L.- Satipo; 2021, mejorará su proceso de ventas?

Para dar solución a la pregunta, se planteó el siguiente como objetivo: Realizar la implementación de un sistema de ventas en la empresa Grupo Yapias E.I.R.L. – Satipo; 2021, para mejorar sus procesos de ventas.

Se planteó los siguientes objetivos específicos:

1. Identificar las necesidades en el control de las ventas de la empresa Grupo Yapias para mejorar su proceso.

2. Establecer la metodología adecuada para el desarrollo del sistema de ventas de la empresa Grupo Yapias.
3. Desarrollar una interfaz amigable que cumpla con los requerimientos de la empresa Grupo Yapias y que sea de fácil manejo para sus trabajadores.

En cuanto a las justificaciones podemos mencionar que académicamente, es aplicaran los conocimientos obtenidos durante la formación profesional que hemos recibido en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Se justifica Operativamente, debido a que el sistema de ventas tendrá una interfaz fácil de usar por los trabajadores de la empresa, lo que hace que sea intuitivo su manejo sin la necesidad de contar con mucha capacitación para su uso.

En cuanto a la justificación económica, se reducirán el uso de papel debido a que los registros se hará dentro del sistema y ya no por registros físicos, también reducirá el tiempo de búsqueda de la información lo cual mejora la productividad de la empresa mejorando sus ganancias.

Por la parte tecnológica se justica, debido a que incluye herramientas que emplean grandes empresas, lo cual brinda una mayor fiabilidad de su funcionamiento, a su vez que está desarrollado para poder tener futuras mejoras.

Se justifica Institucionalmente, ya que el sistema de ventas es una innovación dentro de la empresa, posicionándola como una empresa que está acorde a la tecnología actual, mejorando la imagen empresarial del Grupo Yapias, sobre sus competidores.

La presente investigación tendrá como alcance beneficiar a las áreas que están involucradas en el proceso de ventas de la empresa Grupo Yapias E.I.R.L.

La metodología de la investigación es de tipo descriptiva, de nivel cuantitativa y el diseño de investigación es no experimental.

Se obtuvieron como resultados en la primera dimensión, que el 63.00% de los trabajadores no se sienten satisfechos con el actual proceso de venta de la empresa y el 37.00% de los trabajadores si se sienten satisfechos con el actual proceso de venta.

Se obtuvieron como resultados en la segunda dimensión, que el 17.00% de los trabajadores no consideran que exista la necesidad de implementar un sistema de ventas y el 83.00% de los trabajadores si considera que exista la necesidad de implementar un sistema.

Se concluye que la implementación del sistema de ventas en la empresa Grupo Yapias E.I.R.L. – Satipo; 2021, mejora los procesos de compra y venta dentro de la empresa debido a que los procesos ahora se realizan de manera automatizada.

MATERIALES Y MÉTODOS

La presente investigación fue de un enfoque Cuantitativo. Asimismo, el tipo de la investigación utilizada fue Descriptiva.

Descriptiva: La investigación fue de tipo descriptiva, esta consistió en describir los fenómenos, situaciones, contextos y sucesos que se detallan y se manifiestan, lo cual permite mostrar precisión de los ángulos o dimensiones del estudio.

Se considera que un estudio es descriptivo cuando se busca especificar propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someterá a un análisis respectivo, de los cuales se pretende medir y recoger información de manera independiente o conjunta, es decir es el estudio en donde el investigador será capaz de definir o visualizar que es lo que se medirá y sobre que o quienes se recolectará los datos correspondientes (3).

Cuantitativa: La investigación fue de nivel cuantitativa, porque la información recolectada y la cual fue procesada para probar nuestra hipótesis, tuvo datos medibles.

El enfoque cuantitativo es secuencial y probatorio, se utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer las pautas de comportamiento y probar teorías (3)

No Experimental: Esta investigación fue de diseño no experimental, porque se obtuvieron respuestas a través de los resultados del cuestionario a realizar con el fin de alcanzar los objetivos planteados.

Este diseño consiste en un proceso de indagación en el que se recogen datos sin intentar inducir ningún cambio, lo plantea como una investigación *expost-facto*, pues los hechos y variables ya ocurrieron y se observan las variables en un contexto natural, donde a partir del objeto de estudio se procede a la observación de los datos sin manipulación de las variables la identificación de las características del evento en estudio(3).

Corte Transversal: Consistirá en recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único, en el cual su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

El corte transversal esta aplicado a la observación y análisis de datos de un determinado punto y determinado tiempo, con el fin de poder examinar el campo de estudio y así poder plantear soluciones a lo que se observó (3).

Universo: El universo de la investigación abarco a los 10 trabajadores de la empresa Grupo Yapias E.I.R.L.

El universo es el grupo de todos los elementos, sobre los que se realizara observaciones, se estudia un subconjunto o muestra a partir de la cual se extrae los resultados al resto de la población (3).

.

Muestra: La muestra que se seleccionó fueron los 10 trabajadores de la empresa grupo Yapias EIRL. La muestra se seleccionó en base a la totalidad de la población, por lo tanto, fue una población de tipo muestral.

La muestra es un subconjunto finito de una población, se da ante la imposibilidad de estudiar toda la población, donde se selecciona un subgrupo de elementos representativos de la población que constituye

Esta investigación está refrendada por principios bioéticos alineados al ámbito de la investigación científica, y estos son, la protección de las personas, el cuidado del medio ambiente y la biodiversidad, la libre participación y el derecho a estar informado, beneficencia y no maleficencia, justicia e integridad científica; garantizando así una investigación acorde a lo establecido en el código de ética de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

RESULTADOS

Tabla Nro. 1: Nivel de satisfacción con respecto al actual sistema.

Resumen de la distribución y respuestas distribuidas de los trabajadores encuestados relacionada a la satisfacción del actual proceso de ventas respecto a la Implementación de un sistema de ventas en la empresa Grupo Yapias E.I.R.L - Satipo; 2021.

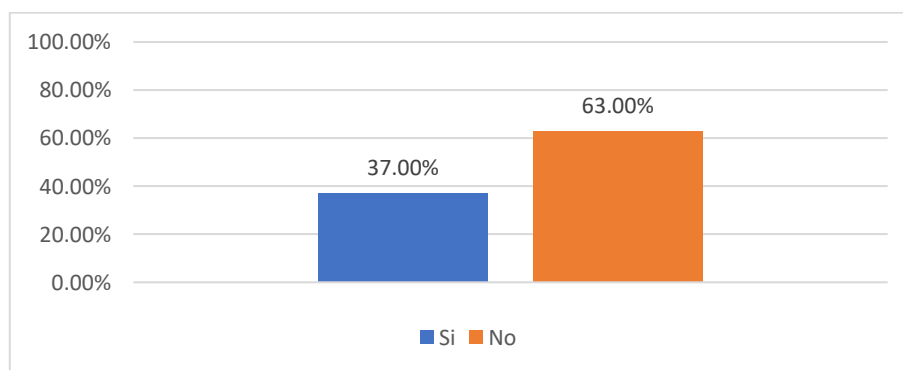
Alternativa	n	%
Si	37	37.00
No	63	63.00
Total	100	100.00

Fuente: Instrumento de recolección de datos aplicado a los trabajadores de la empresa Grupo Yapias E.I.R.L - Satipo; para determinar la primera dimensión: Nivel de satisfacción del actual proceso de ventas.

Aplicado por: Yapias, R.; 2021.

En la tabla Nro. 1 se distingue que el 63.00% de los trabajadores no se sienten satisfechos con el actual proceso de venta de la empresa y el 37.00% de los trabajadores si se sienten satisfechos con el actual proceso de venta.

Gráfico Nro. 1: Porcentaje de la primera dimensión



Fuente: Elaboración propia.

Tabla Nro. 2: Necesidad de implementar un sistema de ventas.

Resumen de la distribución y respuestas distribuidas de los trabajadores encuestados acerca de la necesidad de implementar un sistema de ventas respecto a la Implementación de un sistema de ventas en la empresa Grupo Yapias E.I.R.L - Satipo; 2021.

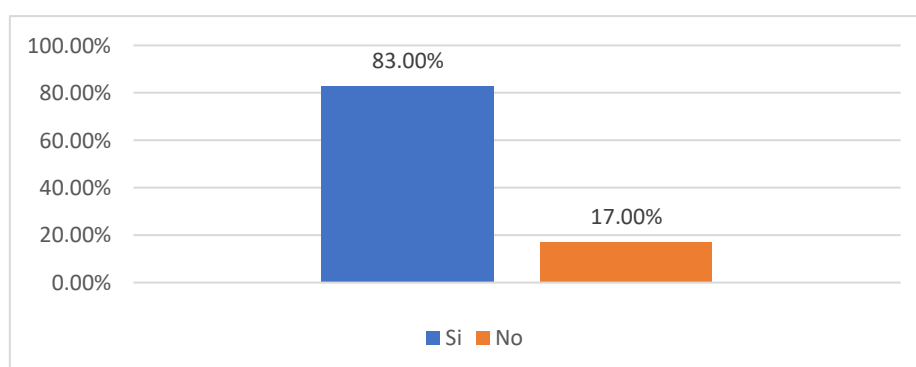
Alternativa	n	%
Si	83	83.00
No	17	17.00
Total	100	100.00

Fuente: Base del instrumento aplicado a los trabajadores de la empresa Grupo Yapias E.I.R.L. – Satipo; para determinar la segunda dimensión: Necesidad de implementar un sistema de ventas.

Aplicado por: Yapias, R.; 2021.

En la tabla Nro. 2 se distingue que el 17.00% de los trabajadores no consideran que exista la necesidad de implementar un sistema de ventas y el 83.00% de los trabajadores si considera que exista la necesidad de implementar un sistema.

Gráfico Nro. 2: Porcentaje de la segunda dimensión



Fuente: Elaboración propia.

DISCUSIÓN

El trabajo de investigación que se realizó fue la Implementación de un Sistema de Ventas en la Empresa Grupo Yapias E.I.R.L., Satipo; 2021, para lo cual se hizo una encuesta a los trabajadores de dicha empresa para saber la situación actual de cómo se realizan las actividades de compra y venta de los productos que expenden:

- **Respecto a la Dimensión 01: Nivel de satisfacción del actual proceso de ventas**, en la Tabla Nro. 1 se distingue que el 63.00% de los trabajadores no se sienten satisfechos con el actual proceso de venta de la empresa y el 37.00% de los trabajadores si se sienten satisfechos con el actual proceso de venta, este resultado tiene similitud con los resultados obtenidos por Cornejo (4), quien en su tesis titulada: “Implementación de software para la automatización del proceso de ventas de la librería bazar Copipress Talara” muestra como resultado que el 90.00% de trabajadores encuestados expresaron que SI se percibe una necesidad de mejorar la actual gestión actual, esto coincide con el autor Cruz (5), nos dice que los sistemas de información pueden ayudar a las operaciones de la organizaciones permitiendo a los usuarios acceder a la información de forma rápida y oportuna, ayuda a establecerla estrategia y la planificación operativa; podemos concluir que existe una necesidad primordial de mejorar el actual proceso de ventas de la empresa Grupo Yapias E.I.R.L. para agilizar los procesos de venta de los productos y saber el stock actualizado en el momento que se requiera.
- **Respecto a la Dimensión 02: Necesidad de implementar un sistema de ventas**, en la Tabla Nro. 2 se distingue que el 17.00% de los trabajadores no consideran que exista la necesidad de implementar un sistema de ventas y el 83.00% de los trabajadores si considera que exista la necesidad de implementar un sistema, este resultado tiene similitud con los resultados obtenidos por Ordoñez (6), quien es su trabajo de tesis titulada: “Implementación de un Sistema Informático de control de ventas en la Panificadora Don José en la ciudad de Zorritos – Tumbes” muestra como resultado que el 100.00% de las personas encuestadas manifiestan que están de acuerdo con la implementación de un sistema informático para el control de ventas de la panificadora, esto coincide con los autores Paiva (7), nos dice que la

ventaja de un sistema informático es la disponibilidad de información antes no utilizado de ninguna manera para apoyar los esfuerzos en la toma de decisiones; podemos concluir que la empresa Grupo Yapias E.I.R.L. necesita implementar un Sistema de ventas que ayude en el mejoramiento de las gestiones de procesos que se realizan en ella, así mismo se automatizar todos los procesos para que de esta manera puedan aumentar sus ganancias y reducir costos.

CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados que hemos obtenido, analizado e interpretado se llega a la conclusión que los trabajadores quieren que se mejore los procesos de compra y venta de la empresa, por lo tanto, se realizó la implementación de un sistema de ventas en la empresa Grupo Yapias E.I.R.L. – Satipo; 2021, mejorando los procesos de compra y venta, dando facilidad a los trabajadores de poder realizar estos procesos de manera automatizada.

1. Se identificó las necesidades del control de ventas que tiene la empresa Grupo Yapias, con la finalidad de mejorar sus procesos mediante un registro completo dentro del sistema de las compras y ventas que realiza la empresa.
2. Se estableció para el desarrollo del sistema la utilización de la metodología RUP, debido a que es la más adecuada porque nos ayuda a identificar los requerimientos funcionales y no funcionales obteniéndose como resultado un sistema de ventas con una interface amigable y sostenible.
3. Se desarrolló un sistema de ventas con el lenguaje de programación Java y la base de datos en MySQL, que cumple con los requerimientos que mejoraron el proceso de compra y venta de la empresa Grupo Yapias.

El aporte al usuario final de la investigación es que el sistema tiene una interfaz fácil de usar, por lo tanto, los trabajadores de la empresa realizan los procesos de compra y venta más rápido en comparación cuando no tenían el sistema.

El valor agregado que se hizo en la empresa Grupo Yapias E.I.R.L. se ofreció una capacitación a los trabajadores de la empresa en el manejo del sistema de tal manera que puedan utilizarlo adecuadamente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- (1) Cupitan J. Diseño e implementación de una aplicación web de venta online para la empresa Grupo Company S.A.C. Chimbote; 2015. 2017;108. Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1457/APLICACION_WEB_METODOLOGIA_CUPITAN_DE_LA_CRUZ_JUAN_JOSE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- (2) Huaman J, Huayanca C. Desarrollo e implementación de un sistema de información para mejorar los procesos de compras y ventas en la empresa Humaju. 2017;1-162. Disponible en: <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/123456789/392/1/HUAMAN>
- (3) Hernández Sampieri R, Mendoza C. Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. Mc Graw Hill Education, editor. Mexico; 2018. 714 p.
- (4) Cornejo Anlas EM. IMPLEMENTACIÓN DE SOFTWARE PARA LA AUTOMATIZACIÓN DEL PROCESO DE VENTAS DE LA LIBRERÍA BAZAR COIPIPRESS TALARA; 2018 [Internet]. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. [Piura - Perú]: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; 2018. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5009>
- (5) Cruz Ramirez G. Implementación Web Site, Full Responsive Design Con Html5 para hoteles de la ciudad de huaraz; 2015. 2018; Disponible en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6028/HOTELES_RESPONSIVE_CRUZ_RAMIREZ_GINO_HECTOR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- (6) Ordoñez Valdivieso J. Implementación de un sistema informático de control de ventas en la panificadora don José en la ciudad de Zorritos-Tumbes, 2016. [Internet]. [Tumbes - Perú]: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; 2019. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10332>
- (7) Paiva Hurtado C. Implementación de una aplicación web de venta online para la empresa negocios Pequeñin Milky s.a.c. - Piura; 2018 [Internet]. [Chimbote]: Universidad Católica los Angeles de chimbote; 2018. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6253>