



UPP
Universidad Privada de Pucallpa

FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

TESIS

Sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa
Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
INGENIERO DE SISTEMAS

AUTORES:

Jorge Hugo Saavedra Lopez (orcid.org/0009-0005-1976-0709)

Leandro Jair Bellido Torres (orcid.org/0009-0008-2118-4677)

Wilver Asipali Caviño (orcid.org/0009-0006-1242-294X)

ASESOR:

Mg. Adrian Marcelo Sifuentes Rosales (orcid.org/0000-0001-6465-7763)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Sistemas de gestión de información y conocimiento

Sub Línea

Sistemas de gestión de información, de conocimiento y TIC's

UCAYALI - PERÚ

2025

JURADO EVALUADOR



Dr. Hugo Vicente Flores Bonifacio
Presidente



Mg. Hernando Tejada Gonzales
Secretario



Mg. Arlen Panduro Pinchi
Vocal



Mg. Adrian Marcelo Sifuentes Rosales
Asesor

ACTA DE SUSTENTACIÓN



UNIVERSIDAD PRIVADA DE PUCALLPA FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

"Año de la recuperación y consolidación de la economía peruana"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO DE SISTEMAS

En la Ciudad de Pucallpa, siendo las 04:30 pm del día Jueves 23 de enero del 2025, a través de la modalidad virtual, se dio inicio el acto de sustentación de la TESIS titulada: "SISTEMA INTEGRADO ATIX Y PROCESO DE VENTAS EN LA EMPRESA ALMACENES DE LA SELVA SAC, UCAYALI 2024", elaborado por los bachilleres JORGE HUGO SAAVEDRA LOPEZ, LEANDRO JAIR BELLIDO TORRES y WILVER ASIPALI CAVIÑO.

El Presidente da inicio al acto público de sustentación de tesis, con los miembros del Jurado Evaluador integrado por los docentes: Presidente Dr. Hugo Vicente Flores Bonifacio, Secretario Mg. Hernando Tejada Gonzales y Vocal Mg. Arlen Panduro Pinchi; designados con RESOLUCIÓN N° 005-2025-UPP-FIS de fecha 14 de enero del 2025; luego el señor presidente instó al secretario a la lectura de la Resolución de aprobación de tesis.

Acto seguido el presidente del Jurado invitó a iniciar su exposición, a los bachilleres JORGE HUGO SAAVEDRA LOPEZ, LEANDRO JAIR BELLIDO TORRES y WILVER ASIPALI CAVIÑO, para que seguidamente absolviera las preguntas de cada jurado en su área.

Al terminar la sustentación, el Presidente indica a los bachilleres y público en general, que el jurado se retira para la deliberación.

Después de deliberar en forma reservada el Jurado emitió la calificación general, de cuyo resultado se establece que los bachilleres JORGE HUGO SAAVEDRA LOPEZ, LEANDRO JAIR BELLIDO TORRES y WILVER ASIPALI CAVIÑO fueron:

- Aprobado por Excelencia 19-20
- Aprobado por Unanimidad 17-18
- Aprobado por Mayoría 14-16
- Desaprobado por Mayoría 11-13
- Desaprobado por Unanimidad 00-10

Reiniciando el acto público, se dio lectura a la presente Acta dando por aprobado por mayoría con nota 14 que los Miembros del Jurado la suscriben en señal de conformidad. Realizado el juramento de honor y las felicitaciones de los miembros del jurado, el Presidente dio por concluido el acto de sustentación siendo las 05:29 pm Horas del mismo día, de lo que se da fe.


Dr. Hugo Vicente Flores Bonifacio
Presidente


Mg. Hernando Tejada Gonzales
Secretario


Mg. Arlen Panduro Pinchi
Vocal

DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Nosotros, **Jorge Hugo Saavedra López, Leandro Jair Bellido Torres y Wilver Asipali Caviño** egresados de la **Carrera Profesional de ingeniería de sistemas** de la **Universidad Privada de Pucallpa**, identificados con DNI **48574354, 71044460 y 74090653**.

Declaramos bajo juramento que:

1. Somos autores del trabajo titulado: **“Sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024”** El mismo que presentamos bajo la modalidad de **tesis**, para optar el Título profesional de **Ingeniero de Sistemas**.
2. Bajo la asesoría del **Mg. Adrian Marcelo Sifuentes Rosales**.
3. El texto de mi trabajo final respeta y no vulnera los derechos de terceros, incluidos los derechos de propiedad intelectual. En tal sentido, el texto de mi trabajo final no ha sido plagiado total ni parcialmente, para la cual he respetado las normas internacionales de citas y referencias de las fuentes consultadas.
4. El texto del trabajo final que presento no ha sido publicado ni presentado antes en cualquier medio electrónico o físico.
5. La investigación, los resultados, datos, conclusiones y demás información presentada que atribuyo a mi autoría son veraces.
6. Declaro que mi trabajo final cumple con todas las normas de la Universidad Privada de Pucallpa.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros y la Universidad Privada de Pucallpa toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Fecha: 14 de diciembre de 2024.



.....
Jorge H. Saavedra Lopez
DNI 48574354



.....
Leandro J. Bellido Torres
DNI 71044460



.....
Wilver Asipali Caviño
DNI 74090653

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN



CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

N°002-2025

El Coordinador de Investigación de la Universidad Privada de Pucallpa, hace constar por la presente, que el Informe Final (Tesis) Titulado:

“Sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.”

Facultad : Ingeniería de Sistemas
Escuela Profesional : Ingeniería de Sistemas
Asesor(a) : Mg. Adrian Marcelo Sifuentes Rosales
Cuyos autores : Jorge Hugo Saavedra López
Leandro Jair Bellido Torres
Wilver Asipali Caviño

Después de realizado el análisis correspondiente en el Sistema Antiplagio PlagScan, dicho documento presenta un porcentaje de similitud de **11.8%**.

En tal sentido, el cual está en los parámetros aceptados por las normas de la Universidad Privada de Pucallpa, que no se debe superar el **30%** de similitud.

Se declara, que el trabajo de investigación: **SI** contiene un porcentaje aceptable de similitud, por lo que **SI** se aprueba su originalidad.

En señal de conformidad y verificación se entrega la presente constancia.

Fecha: 07/01/2025

Atentamente,

Mg. Adrian Marcelo Sifuentes Rosales
Coordinador de Investigación

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo a nuestras familias, quienes nos han brindado su amor y apoyo incondicional a lo largo de este arduo camino.

A nuestros amigos, por su comprensión y ánimo en los momentos difíciles. A nuestros profesores y mentores, por su guía y sabiduría, que han sido fundamentales en nuestro crecimiento académico y personal.

Y, finalmente, a todos aquellos que de alguna manera han contribuido a la realización de este trabajo, les extendemos nuestro más sincero agradecimiento.

Los autores

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darnos la fortaleza y la inspiración para superar los desafíos y alcanzar nuestras metas. Y, finalmente, a todos aquellos que de alguna manera han contribuido a la realización de este trabajo, les extendemos nuestro más sincero agradecimiento.

Los autores

RESUMEN

Esta investigación tuvo como objetivo determinar el nivel de relación que existe entre el Sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024, la investigación es de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental y alcance descriptivo correlacional, el método usado fue el hipotético deductivo, la muestra del objeto de estudio estuvo conformada por 30 trabajadores del área de ventas de Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024, a quienes se les aplicó como instrumento de recolección de datos un cuestionario, el mismo que fue elaborado a partir de la técnica de la encuesta, entre los principales resultados se obtuvo que respecto a la variable sistema integrado ATIX en la tabla y la figura, muestran que un 66.7% indico que casi siempre, el 23.3% indico que a veces, el 6.7% indico que casi nunca, un 3.3% indico que siempre y ninguno indico que nunca, por lo que evidencia que, bajo la percepción de los trabajadores, el sistema integrado ATIX es bueno, respecto a la variable la variable sistema integrado ATIX en la tabla y la figura, muestran que un 66.7% indico que casi siempre, el 23.3% indico que a veces, el 6.7% indico que casi nunca, un 3.3% indico que siempre y ninguno indico que nunca, por lo que evidencia que, bajo la percepción de los trabajadores, el sistema integrado ATIX es bueno, se llegó a la conclusión que existe un nivel de relación positiva entre el sistema integrado ATIX y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024, de acuerdo a los resultados obtenidos al aplicar la prueba de Rho Spearman donde se encontró una correlación $\rho = 0.869$ y un grado de significancia de $P = 0.001$, lo que indica un grado de correlación alta.

Palabras claves: Sistema, procesos de ventas.

ABSTRACT

This research aimed to determine the level of relationship that exists between the ATIX integrated system and the sales process in the company Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024, the research is of a quantitative approach, of non-experimental design and descriptive correlational scope, the method used was the hypothetical deductive, the sample of the object of study was made up of 30 workers from the sales area of Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024, to whom a questionnaire was applied as a data collection instrument, which was prepared from the survey technique, among the main results it was obtained that regarding the variable ATIX integrated system in the table and the figure, show that 66.7% indicated that almost always, 23.3% indicated that sometimes, 6.7% indicated that almost never, 3.3% indicated that always and none indicated that never, so it shows that, under the perception of the workers, the ATIX integrated system is good, Regarding the variable, the ATIX integrated system variable in the table and the figure, show that 66.7% indicated that almost always, 23.3% indicated that sometimes, 6.7% indicated that almost never, 3.3% indicated that always and none indicated that never, which shows that, under the perception of the workers, the ATIX integrated system is good, it was concluded that there is a level of positive relationship between the ATIX integrated system and the sales process in the company Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024, according to the results obtained by applying the Rho Spearman test where a correlation $\rho = 0.869$ and a degree of significance of $P = 0.001$ were found, which indicates a high degree of correlation..

Keywords: System, sales processes.

ÍNDICE

	Pagina
ACTA DE SUSTENTACIÓN	iii
DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD	iv
CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE	x
ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	xiii
INTRODUCCIÓN	xv
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. Planteamiento del problema	1
1.2. Formulación del problema	2
1.2.1. Problema general	2
1.2.2. Problemas específicos	2
1.3. Formulación de objetivos	2
1.3.1. Objetivo general	2
1.3.2. Objetivos específicos	3
1.4. Justificación de la investigación	3
1.4.1. Justificación Teórica	3
1.4.2. Justificación Práctica	3
1.4.3. Justificación Metodológica	3
1.4.4. Justificación Social	4
1.5. Delimitación del estudio	4
1.5.1. Delimitación Espacial	4

1.5.2. Delimitación Temporal	4
1.6. Viabilidad del estudio	4
1.6.1. Viabilidad Técnica	4
1.6.2. Viabilidad Financiera	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	6
2.1. Antecedentes del problema	6
2.1.1. A nivel internacional	6
2.1.2. A nivel nacional	7
2.1.3. A nivel local	9
2.2. Bases teóricas	10
2.3. Definición de términos básicos	13
2.4. Formulación de hipótesis	14
2.4.1. Hipótesis general	14
2.4.2. Hipótesis específicas	15
2.5. Variables	15
2.5.1. Definición conceptual de la variable	15
2.5.2. Definición operacional de la variable	15
2.5.3. Operacionalización de la variable	16
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	18
3.1. Diseño de la investigación	18
3.2. Población y muestra	19
3.2.1. Población	19
3.2.2. Muestra	20
3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	20
3.3.1 Técnica	20
3.3.2 Instrumentos	20
3.4. Validez y confiabilidad del instrumento	21

Tabla 221	
Resumen de validez de juicio de experto	21
3.5. Técnicas para el procesamiento de la información	21
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	22
4.1. Presentación de resultados	22
4.2. Discusión	35
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	38
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	40
ANEXOS	42
Anexo 1: Matriz de consistencia	43
Anexo 2: Instrumento de aplicación	44
Anexo 3: Matriz de validación	46
Anexo 4: Confiabilidad del instrumento	52
Anexo 5: Base de datos	53
Anexo 6: Autorización de publicación de tesis (Adjuntar en imagen)	57
Anexo 7: Informe de conformidad del asesor	58
Anexo 8: Informe de conformidad del revisor (Adjuntar en imagen)	59
Anexo 9: Evidencias (imágenes y/o fotos)	60

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Índice de tablas	Pagina
Tabla 1. Descripción de la población	19
Tabla 2. Resumen de validez de juicio de experto	20
Tabla 3. Niveles obtenidos sobre el sistema intergado ATIX	21
Tabla 4. Niveles obtenidos sobre la funcionalidad	22
Tabla 5. Niveles obtenidos sobre la fiabilidad	23
Tabla 6. Niveles obtenidos sobre la usabilidad	24
Tabla 7. Niveles obtenidos sobre el proceso de ventas	25
Tabla 8. Niveles obtenidos sobre la coordinación con el equipo	26
Tabla 9. Niveles obtenidos sobre la comunicación	27
Tabla 10. Niveles obtenidos sobre el orientación a resultados	28
Tabla 11. Resultados de la prueba de normalidad de la variable 1	29
Tabla 12. Resultados de la prueba de normalidad de la variable 2	29
Tabla 13. Prueba de hipótesis general	30
Tabla 14. Prueba de hipótesis específico 1	31
Tabla 15. Prueba de hipótesis específico 2	32
Tabla 16. Prueba de hipótesis específico 3	33

Índice de Figuras	Pagina
Figura 1. Niveles obtenidos sobre el sistema integrado ATIX	21
Figura 2. Niveles obtenidos sobre la funcionalidad	22
Figura 3. Niveles obtenidos sobre la fiabilidad	23
Figura 4. Niveles obtenidos sobre la usabilidad	24
Figura 5. Niveles obtenidos sobre la proceos de ventas	25
Figura 6. Niveles obtenidos sobre la planificacion	26
Figura 7. Niveles obtenidos sobre la organización	27
Figura 8. Niveles obtenidos sobre el control	28

INTRODUCCIÓN

Almacenes de la Selva S.A.C., es una empresa dedicada a la distribución de productos de consumo masivo en los canales minorista, mayorista y moderno en los departamentos de Cajamarca, Junín, San Martín y Ucayali.

Forma parte del Grupo Peramás Sánchez, un grupo con más de 8 compañías haciendo presencia en el territorio peruano y con más de 30 años de experiencia en el mismo país, su misión principal es el cumplimiento de los compromisos que se hacen con nuestros clientes es lo más importante, con nuestra flota de transporte atendemos desde la tienda o emprendimiento más pequeño, con eso garantizamos potencializar a todos nuestros clientes, por lo que el uso de sistemas de información integrado en todas las área es esencial para sistematizar nuestro procesos que mejoren constantemente la calidad de servicio que se brinda, desde la producción hasta los procesos de ventas por lo que en esta investigación se analizará la relación entre el uso de un sistema integrado y los procesos de ventas.

En ese contexto y de acuerdo a las normas y reglamentos de la Universidad Privada de Pucallpa, esta investigación está dividida en los siguientes capítulos.

En el Capítulo I, se realizó el planteamiento del problema, formulación de problemas y objetivos, justificación e importancia de la investigación, limitaciones y delimitación.

En el Capítulo II, se desarrolló el marco teórico fundamental para la investigación que articula a los antecedentes, bases teóricas y definiciones conceptuales, también la definición operacional y el desarrollo de hipótesis relacionadas a un sistema integrado de ATIX y el proceso de ventas.

En el Capítulo III, se desarrolló la metodología, cuyo procedimiento seguido fue en concordancia con la hipótesis se determinaron el enfoque, diseño y alcance

de la investigación, la descripción de la población y la muestra usada, la técnica e instrumento de recolección de datos, la validez y confiabilidad de los instrumentos y las técnicas que se usaron para el procesamiento de la información.

En el capítulo IV, se presenta los resultados de manera descriptiva e inferencial, el cual contiene los niveles encontrados, la prueba de normalidad y la prueba de hipótesis aplicando la prueba de Rho Spearman, para finalmente realizar la discusión

Finalmente, se describe las conclusiones y recomendación producto del resultado y la metodología establecida, y concluye con las referencias bibliográficas utilizadas para la investigación.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

El marco empresarial actual a nivel internacional se caracteriza por el creciente avance de la tecnología y por los cambios continuos en el mercado, esto hace que las organizaciones, para mantener su posición competitiva, deban lograr un mayor desempeño al brindar productos y servicios de calidad que satisfagan las necesidades y expectativas de sus clientes.

En este contexto, las empresas se enfrentan a competidores cada vez más preparados y agresivos, así como a consumidores altamente informados y exigentes. Esto conlleva a que la mejora continua de la calidad sea un reto y una estrategia fundamental para garantizar tanto un desempeño exitoso como la supervivencia en este entorno tan cambiante.

En el Perú existe una tendencia creciente a la integración de varios sistemas de gestión, entre los que se destacan la calidad, el medio ambiente, la salud y seguridad en el trabajo, procesos de ventas, debido a la flexibilidad del sistema integrado, a partir de los diferentes fundamentos del estudio permite que este análisis pueda ser implementado en cualquier otra organización

En la empresa Almacenes de la Selva los procesos que realiza necesita que sean integradas, por lo que un sistema informático ayuda en la gestión eficiente y la toma de decisiones a mejorar los servicios, esto incluye los procesos de ventas ya que se interactúa con los clientes y se influye en la percepción sobre nuestra atención y servicio que se brinda, por lo que en esta investigación se va a medir la relación que existe entre un sistema integrado y los procesos de ventas para identificar si se relacionan de manera positiva o negativa.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cuál es el nivel de relación que existe entre el sistema integrado ATIX y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024?

1.2.2. Problemas específicos

1. ¿Cuál es el nivel de relación que existe entre la funcionalidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024?

2. ¿Cuál es el nivel de relación que existe entre la fiabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024?

3. ¿Cuál es el nivel de relación que existe entre la usabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024?

1.3. Formulación de objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar el nivel de relación que existe entre el sistema integrado ATIX y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Analizar el nivel de relación que existe entre la funcionalidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

2. Analizar el nivel de relación que existe entre la fiabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

3. Analizar el nivel de relación que existe entre la usabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

1.4. Justificación de la investigación

1.4.1. Justificación Teórica

La investigación se justificó en llenar vacío teóricos en el sentido que se pudo determinar los procedimientos correctos del uso de la tecnología de información en los procesos académicos que realiza la Universidad Privada de Pucallpa.

1.4.2. Justificación Práctica

Desde la justificación práctica, permitió la institución mejorar las metodologías usada para el uso de un sistema integrado y los procesos de ventas, con el fin de cumplir con los objetivos institucionales, mejorando sus procesos para brindar una buena calidad de atención a sus estudiantes.

1.4.3. Justificación Metodológica

Esta investigación se utilizó el método deductivo del enfoque cuantitativo, en ese método según Hernández, et al. (2020), “las hipótesis se contrastan con la realidad para aceptarse o rechazarse en un contexto determinado” (p.122) y “Se basan en hipótesis preestablecidas, miden variables y su aplicación debe sujetarse al diseño concebido con antelación; al desarrollarse, el investigador está centrado en la validez, el rigor y el control de la situación de investigación” (p. 150), es decir se va a planteará el problema de

investigación, se definió el objetivo y su hipótesis, es decir lo que quiso hacer y lo que se quiso saber.

A su vez se utilizó técnicas e instrumentos de recolección de datos, así como la validez por parte de expertos y confiabilidad usando el Alfa de Cronbach, se usó la estadística inferencial y descriptiva en el marco del enfoque tipo y diseño metodológico que designado, asegurándose de que la información tenga un mínimo margen de error y se comprobó la hipótesis propuesta.

1.4.4. Justificación Social

El estudio tuvo una importancia social, pues los resultados del estudio podrían servir como base para ejecutar planes de acción enfocados al adecuado uso de un sistema integrado y por parte de los trabajadores en los procesos de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC.

1.5. Delimitación del estudio

1.5.1. Delimitación Espacial

Esta investigación se desarrolló en el ámbito territorial de la empresa Almacenes de la Selva SAC.

1.5.2. Delimitación Temporal

El periodo escogido por el investigador fue desde el mes de mayo a setiembre del 2024, donde se recogió la información y datos generados durante ese año.

1.6. Viabilidad del estudio

1.6.1. Viabilidad Técnica

Para la realización de esta investigación, se contó con un asesor que acompañe el desarrollo de cada capítulo, asignado por la Universidad Privada de Pucallpa, para la validación del instrumento se contó con el aval de expertos en investigación, para el procesamiento de datos se contó con un asesor estadístico.

1.6.2. Viabilidad Financiera

Esta investigación fue financiada íntegramente por los investigadores.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del problema

2.1.1. A nivel internacional

Veintimilla (2023), en su investigación titulada "*sistema de gestión integral y la eficacia en los procesos administrativos*", tesis de maestría en la Universidad de Guayaquil, tuvo como objetivo analizar la relación que existe entre el sistema de gestión integral y la eficacia en los procesos académicos y administrativos, en la Universidad de Guayaquil, la investigación fue de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental y alcance correlacional descriptivo, se llegó a la conclusión que existe una relación positiva entre el sistema de gestión integral y la eficacia en los procesos administrativos, ya que influye de manera significativa en la mejora de la eficacia de los procesos académicos.

Barrera (2019), en su investigación titulada "*Sistema integrado y los procesos administrativos en la Institución Educativa Nicolás Gómez Dávila, Bogotá, Colombia*", tesis de maestría en el Tecnológico de Monterrey, tuvo como objetivo determinar la influencia del uso de las TIC en los procesos administrativos en la Institución Educativa Nicolás Gómez Dávila, Bogotá, Colombia, la investigación fue de enfoque cuantitativo de diseño no experimental, y alcanzó correlacional, se una cuestionario a los trabajadores de la empresa,

llegando a la conclusión que existe una influencia positiva Uso de las TIC en los procesos administrativos en la Institución Educativa Nicolás Gómez Dávila, Bogotá, Colombia, ya que permiten afirmar que el ámbito educativo es en donde las TIC cobran mayor fuerza debido a que trae beneficios tanto para el educando como para el educador, optimizando el procesamiento de la información y el desarrollo de la comunicación.

Zapata (2020), en su investigación titulada "*Sistema integrado en los procesos administrativo de la institución educativa Enrique Suarez del Municipio de Almeida, Boyaca*", tesis de pre grado en la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, tuvo como objetivo determinar la influencia del uso de un sistema integrado en los procesos administrativos de la institución educativa Enrique Suarez del Municipio de Almeida, Boyaca, Colombia, la investigación fue de enfoque cuantitativo de diseño no experimental, y alcancé correlacional, se una cuestionario a los trabajadores de la empresa, llegando a la conclusión que existe una influencia positiva del sistema integrado en los procesos administrativos de la institución educativa Enrique Suarez del Municipio de Almeida, Boyaca, ya que al tomar como base a los actores de la Institución Educativa, estudiantes, docentes y administrativos, aplicando el sistema integrado en los procesos administrativos, es fundamental para alcanzar altos estándares de calidad en la educación.

2.1.2. A nivel nacional

Barja (2022) en su investigación titulada "*Sistema integrado de gestión administrativa (SIGA) y procesos en el área de abastecimiento de la Contraloría General de la República del Perú, 2020*", tesis de maestría en la Universidad Alas Peruanas, tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre un sistema integrado de gestión administrativa y los *procesos en el área de abastecimiento de la Contraloría General de la República del Perú, 2020* , la investigación fue cuantitativa, de diseño no experimental y alcance

correlacional, La muestra estuvo conformada por 35 trabajadores, se aplicó una encuesta usando un cuestionario, se llegó a la conclusión que existe una relación positiva moderada entre un sistema integrado de gestión administrativa y los procesos en el área de abastecimiento de la Contraloría General de la República del Perú, 2020.

González (2020), en su investigación titulada *“Sistema Integrado de Gestión Administrativa y su influencia en los procesos de distribución de materiales educativos, de la Unidad de Gestión Educativa Local 02 La Esperanza - 2019”*, tesis de maestría en la Universidad Cesar Vallejo, la investigación tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre el sistema Integrado de Gestión Administrativa y su influencia en los procesos de distribución de materiales educativos, de la Unidad de Gestión Educativa Local 02 La Esperanza - 2019, la investigación fue cuantitativa, de diseño no experimental y alcance correlacional, La muestra estuvo conformada por 75 directores, se aplicó una encuesta usando un cuestionario, se llegó a la conclusión que existe una relación baja entre el sistema Integrado de Gestión Administrativa y su influencia en los procesos de distribución de materiales educativos, de la Unidad de Gestión Educativa Local 02 La Esperanza – 2019, con un coeficiente de correlación de 0.327.

Cabrera (2020), en su investigación titulada *“Sistema de información para el proceso de ventas en la Empresa Equipo Luigi S.A.C”* tesis de maestría en la Universidad Autónoma del Perú, la investigación tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre el sistema de información y el proceso de ventas en la Empresa Equipo Luigi S.A.C, la investigación fue cuantitativa, de diseño no experimental y alcance correlacional, La muestra estuvo conformada por 25 trabajadores, se aplicó una encuesta usando un cuestionario, se llegó a la conclusión que existe una relación positiva entre el sistema de información y el proceso de ventas en la Empresa Equipo Luigi S.A.C, con un coeficiente de correlación de 0.680.

Maguiña (2020), en su investigación titulada “*Sistema de información para el proceso de ventas de la empresa MEQUIM S.A.*” tesis de maestría en la Universidad Cesar Vallejo, la investigación tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre el sistema de información y el proceso de ventas de la empresa MEQUIM S.A, la investigación fue cuantitativa, de diseño no experimental y alcance correlacional, La muestra estuvo conformada por 35 trabajadores, se aplicó una encuesta usando un cuestionario, se llegó a la conclusión que existe una relación positiva entre el sistema de información y el proceso de ventas de la empresa MEQUIM S.A, con un coeficiente de correlación de 0.680.-

2.1.3. A nivel local

Chahua y Flores (2022), en su investigación titulada “*El sistema Integrado de Administración Financiera y la Gestión Contable en la Dirección Regional de Educación de Ucayali, 2022*”, tesis de pre grado en la Universidad Nacional de Ucayali, tuvo como objetivo determinar de qué manera se relaciona el uso del Sistema Integrado de Administración Financiera con la gestión contable en la Dirección Regional de Educación de Ucayali, 2022, la investigación fue de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, de alcance descriptivo correlacional, la muestra fue de 40 servidores que laboran en las áreas relacionadas a la administración y manejo financiero de la referida Entidad, a quienes se les aplicó un cuestionario, se llegó a la conclusión que existe un nivel de relación positiva entre el sistema Integrado de Administración Financiera se relaciona y la gestión contable en la Dirección Regional de Educación de Ucayali, 2022, con un coeficiente de correlación de 0.829.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Variable 1: Sistema integrado

Definición

Según Arciniegas (2020) “un sistema integrado lo define como procesos interconectados que comparten los mismos recursos para lograr los objetivos relacionados con la satisfacción de una amplia variedad partes interesadas, esto proporciona sinergias y ahorros para la organización.” (p. 18).

Según Garzón (2021), son un “es un sistema que unifica diferentes gestiones operativas en una empresa. Para ello, se siguen las reglas o normas establecidas por la organización en cada aspecto” (p. 28).

Según Guerreño (2020), es “Un sistema de información que permite la gestión para la programación, ejecución y control de los procesos administrativos bajo un enfoque integral en una entidad.” (p. 10).

Dimensiones de un sistema integrado

La tecnología de información tiene las siguientes dimensiones:

Funcionalidad

Según Arciniegas (2020), “Es la capacidad de un software para proporcionar funciones que satisfagan necesidades directas e indirectas cuando se utiliza en circunstancias específicas. (p. 28), tiene los siguientes indicadores

- Usabilidad
- Funcionalidad y estabilidad
- Procesos

Fiabilidad

Según Arciniegas (2020), Es la capacidad de un software para mantener un cierto nivel de rendimiento cuando se utiliza en determinadas condiciones.” (p. 30), tiene los siguientes indicadores:

- Tiempo de respuesta
- Internet
- Grado de tecnología de red

Usabilidad

Según Arciniegas (2020), “Es la capacidad de un de software para mantener un cierto nivel de rendimiento cuando se utiliza en determinadas condiciones” (p. 33), tiene los siguientes indicadores:

- Soporte informático
- Mantenimiento preventivo
- Reposición

2.2.2. Variable 2: Procesos de ventas

Definición

Según Cabrerizo (2022), “El proceso de ventas consta de varias etapas por las que pasa la empresa desde las actividades publicitarias, es decir, desde la búsqueda de clientes hasta la venta de productos o servicios. (p. 20).

Según Artal (2019), “es el proceso de desarrollar una fuerza de ventas a través de la coordinación de estrategias y tácticas de venta más efectivas, las cuales permitan alcanzar los objetivos comerciales” (p. 5).

Según Vélez (2020), “es un proceso mediante el cual se coordina un grupo de personas y recursos para alcanzar las metas de ventas de una empresa. Involucra una serie de políticas y procedimientos que sirven de guía para poder realizar toda esta serie de acciones.” (p. 18).

Dimensiones de proceso de ventas

Coordinación con el equipo

Según Vélez (2020), “Es trabajar con un equipo multidisciplinar de colegas para desarrollar soluciones eficaces, cerrar el negocio con potenciales clientes y dirigir la ejecución o implantación de la solución, presentando una imagen unificada de la empresa y enfocada en el cliente” (p. 25), tiene los siguientes indicadores:

- Equipos
- Desarrollo de productos
- Liderazgo

Comunicación

Según Vélez (2020), “Son las habilidades de comunicación escrita y verbal, el cual permite tener la capacidad para crear sus propias presentaciones y realizarlas con brillantez (p. 26), tiene los siguientes indicadores:

- Evaluación
- Conocimiento de inquietudes
- Conocimiento de necesidades

Orientación a resultados

Según Vélez (2020), “Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando es necesario tomar decisiones importantes para cumplir con sus competidores o superarlos, atender las necesidades del cliente o mejorar a la organización.” (p. 27), tiene los siguientes indicadores:

- Intensidad.
- Autodirección
- Persistencia

2.3. Definición de términos básicos

Autodirección: Según Vélez (2020), es la capacidad de regular y adaptar el comportamiento a las demandas de una situación con el fin de lograr metas y valores elegidos personalmente.

Desarrollo de productos: Según Artal (2019), es una de las fases del diseño de producto que abarca desde la definición de la forma, las cualidades y la validación del diseño hasta obtener toda la información necesaria para su producción y para el desarrollo de nuevos productos

Equipos: Según Vélez (2020), es un grupo de personas que trabajan de manera coordinada para lograr un objetivo común.

Evaluación: Según Artal (2019), es un proceso dinámico, que tiene por objeto analizar conductas, actitudes, rendimientos y logros relacionados con una serie de objetivos planteados.

Funcionalidad: Según Artal (2019), se refiere a la capacidad de una herramienta tecnológica para suministrar un conjunto de funciones que satisfagan las necesidades implícitas o explícitas de los usuarios, al ser utilizado bajo condiciones específicas.

Intensidad: Según Vélez (2020), es el grado de fuerza con que se manifiesta un agente natural o artificial.

Internet: Según Vasconcelos (2020), Es una red de computadoras interconectadas entre sí que ofrecen acceso y comparten información a través de un lenguaje común. En la actualidad es la red de computadoras más grandes que existe en el mundo; se conecta por teléfono (a través de un módem) o por fibra óptica y transmite toda clase de información.

Liderazgo: Según Artal (2019), es la capacidad que tiene una persona de influir, motivar, organizar y llevar a cabo acciones para lograr sus fines y objetivos que involucren a personas y grupos en un marco de valores.

Mantenimiento preventivo: Según Arciniegas (2020), el mantenimiento preventivo es una estrategia de mantenimiento sencilla y popular. El mantenimiento preventivo puede ayudar a prolongar la vida útil de los activos, aumentar la productividad y, en última instancia, reducir el gasto de mantenimiento.

Persistencia: Según Vélez (2020), es un valor de gran importancia para llegar a un objetivo o una meta propuesta los servicios que dichas redes de intercomunicación precisan.

Grado de tecnología de red: Según Arciniegas (2020), es la interconexión física o inalámbrica que vincula varios dispositivos informáticos (servidores, computadoras, teléfonos móviles, periféricos, entre otros) para que se comuniquen entre sí, con la finalidad de compartir datos y ofrecer servicios.

Soporte informático: Según Vélez (2020), es un servicio que se encarga de darle al cliente un soporte por diferentes medios para buscar una solución al problema del mismo, ya sean físicas (hardware) o lógicas (software) de cualquier tipo de dispositivo electrónico.

Tiempo de respuesta: Según Arciniegas (2020), Es el tiempo transcurrido entre una consulta en un sistema y la respuesta a esa consulta, a solicitudes de servicio en una variedad de tecnologías.

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

Existe un nivel de relación significativa entre el sistema integrado ATIX y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

2.4.2. Hipótesis específicas

1. Existe un nivel de relación significativa entre la funcionalidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

2. Existe un nivel de relación significativa entre la fiabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

3. Existe un nivel de relación significativa entre la usabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

2.5. Variables

2.5.1. Definición conceptual de la variable

Variable 1: Sistema integrado

Según Arciniegas, J. (2020) “un sistema integrado lo define como “procesos interconectados que comparten los mismos recursos para lograr los objetivos relacionados con la satisfacción de una amplia variedad partes interesadas, esto proporciona sinergias y ahorros para la organización.” (p. 18).

Variable 2: Proceso de venta

Según Vélez, C. (2020), “es un proceso mediante el cual se coordina un grupo de personas y recursos para alcanzar las metas de ventas de una empresa. Involucra una serie de políticas y procedimientos que sirven de guía para poder realizar toda esta serie de acciones.” (p. 18).

2.5.2. Definición operacional de la variable

Variable 1: Sistema integrado

Se obtuvo el puntaje para la operacionalización de la variable a través de la aplicación de un cuestionario a los trabajadores de la empresa Almacenes SAC, sobre el sistema integrado y sus tres dimensiones, cada dimensión tendrá tres indicadores y por cada

indicador se ha elaborara dos preguntas usando la siguiente escala de Likert.

1. Nunca
2. Casi nunca
3. A veces
4. Casi siempre
5. Siempre

Variable 2: Procesos de licencia de conducir categoría A

Se obtuvo el puntaje para la operacionalización de la variable a través de la aplicación de un cuestionario a los trabajadores de la empresa Almacenes SAC, sobre los proceso de ventas y sus tres dimensiones, cada dimensión tendrá tres indicadores y por cada indicador se ha elaborara dos preguntas usando la siguiente escala de Likert..

1. Nunca
2. Casi nunca
3. A veces
4. Casi siempre
5. Siempre

2.5.3. Operacionalización de la variable

Variable: Sistema integrado ATIX

Dimensiones	Indicadores	Ítems		Escala de medición
		N°		
Funcionalidad	Adecuación	1,2	¿Considera que el sistema integrado ATIX ofrece las funcionalidades requeridas para gestionar las actividades administrativas de la empresa? ¿Considera que el sistema integrado ATIX genera datos o información necesarios y precisos para sus funciones u operaciones?	
	Exactitud	3, 4	¿El sistema integrado ATIX interactúa (realiza intercambio de datos o información) eficientemente con otros sistemas de su institución, necesario para sus operaciones? ¿Considera al sistema integrado ATIX seguro en cuanto no permite alterar sus datos por otros medios que no sea el propio aplicativo?	

	Interoperabilidad	5	¿Considera que el sistema integrado ATIX es seguro en el acceso de sus funciones que impide el acceso de usuarios no autorizados?	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre
Fiabilidad	Seguridad	6,7	¿La opción de respaldo y recuperación de información en que el sistema integrado ATIX funciona de manera correcta? ¿Considera que el sistema integrado ATIX ha ido superando o mejorando la solución a las fallas técnicas presentadas?	
	Tolerancia a errores	8,9	¿Considera que el sistema integrado ATIX maneja adecuadamente las fallas que puedan presentarse durante el procesamiento o transferencia de información? ¿Considera que el sistema integrado ATIX ante incidencias que obstruyen o paralizan el procesamiento de información, recupera la información a un nivel aceptable de procesamiento?	
	Recuperabilidad	10	¿Considera que las pantallas que muestra que el sistema integrado ATIX son fáciles de entender en relación a la operación que desea realizar?	
Usabilidad	Entendimiento	11,12	¿La documentación de apoyo del sistema integrado ATIX (manual de usuario, manual de instalación, etc.) es entendible o permite aprender el uso del sistema? ¿Considera que el sistema integrado ATIX presenta en forma completa las opciones que usted necesita para la realización de sus operaciones?	
	Aprendizaje	13,14	¿Considera que el sistema integrado ATIX está diseñado tanto en sus pantallas, opciones y mensajes (color, tamaño, estilo, diseño, etc.); de forma que sea intuitivo y comprensible? ¿Considera que los tiempos de respuestas del sistema integrado ATIX (de procesamiento, reporte, transmisiones y consultas) son los adecuados para las operaciones que realiza?	
	Operabilidad	15	¿Considera que las capacidades y performance de los recursos que utiliza el sistema integrado ATIX para el procesamiento de información son los adecuados para sus operaciones?	

Variable: Proceso de ventas

Dimensiones	Indicadores	Ítems		Escala de medición
		N°		
Coordinación con el equipo	Equipos	1,2	¿Se distribuye los equipos de trabajo de acuerdo a las habilidades de los trabajadores? ¿Considera que la coordinación en equipo es el adecuado?	
	Liderazgo	3, 4	¿El liderazgo de los equipos de trabajo es el adecuado? ¿Con que frecuencia los equipos de trabajo permite desarrollar la capacidad de liderazgo de sus integrantes?	
	Desarrollo de productos	5	¿La coordinación con los equipos permite desarrollar los productos de manera adecuada?	
Comunicación	Evaluación	6,7	¿La empresa con qué frecuencia realiza evaluaciones? ¿Considera que las evaluaciones realizadas mejoran la comunicación en los trabajadores?	

	Conocimiento de inquietudes	8,9	¿Con que frecuencia se tiene conocimiento de las inquietudes de los trabajadores? ¿Se toma en cuenta las inquietudes de los trabajadores para mejorar la comunicación en los equipos de trabajo?	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre
	Conocimiento de necesidades	10	¿Con que frecuencia se tiene conocimiento de las necesidades de los trabajadores?	
Orientación a resultados	Intensidad	11,12	¿Con que frecuencia la intensidad en las estrategias de ventas es el adecuado? ¿Considera que las estrategias orientadas a los resultados tienen la intensidad para mejorar las ventas en la empresa ?	
	Autodirección	13,14	¿La empresa genera la autodirección orientada a los resultados en los procesos de ventas? ¿Con que frecuencia la autodirección no cumple con los objetivos orientados a resultados?	
	Persistencia	15	¿Con que frecuencia se persiste en la orientación hacia los resultados a pesar de que la estrategia no funcione?	

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

El enfoque de la investigación fue cuantitativo, según Hernández (2020), este enfoque “utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías”. (p. 21).

La investigación fue aplicada, porque según Hernández, et al. (2020), “porque permite resolver problemas y aplica teorías existentes para el estudio de las variables seleccionadas” (p. 25).

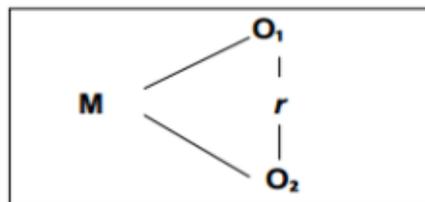
El método utilizado en la investigación es: Hipotético – Deductivo, según Hernández et al. (2018), el “Método deductivo es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares” (p.12).

El diseño de la investigación fue no experimental, Según Hernández et al. (2020), estos estudios “no manipulan las variables, sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (p. 185).

Finalmente, el alcance del diseño no experimental que se ha usado es el descriptivo correlacional esto según Hernández et al. (2020), define que una investigación es descriptivo y correlacional porque “consideran al fenómeno estudiado y sus componentes, definen variables describiendo tendencias de la población o muestra, el cual permite establecer la relación entre las variables” (p. 90).

Según lo fundamentado en la teoría de investigación, se tiene el siguiente diagrama:

El diagrama es el siguiente:



Donde:

M = Muestra de los trabajadores del área de ventas de la empresa Almacenes de la Selva SAC

O1 = Sistema integrado ATIX

O2 = Proceso de ventas

r = Coeficiente de correlación.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población estuvo compuesta por el número de trabajadores del área de ventas de la empresa Almacenes de la Selva SAC, como se detalla a continuación:

Tabla N° 1: Definición de la población

N°	Área	Total
1	Hombres	12
2	Mujeres	18
	Total	30

Nota. Elaboración propia

3.2.2. Muestra

Se utilizó una muestra no probabilística, según Hernández et al. (2018), “es aquel sub grupo de la población, donde aquellos elementos elegidos no obedecen a la probabilidad, si no a aquellas características que pueda tener la investigación” (p. 176), por lo que el criterio para la muestra que se va a considerar serán los los 30 trabajadores del área de ventas de la empresa Almacenes de la Selva SAC.

3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.3.1 Técnica

La Encuesta

Se utilizó la técnica de la encuesta para esta investigación, al ser el más adecuado para la investigación, según Hernández et al. (2018), “Es un procedimiento que permite explorar cuestiones que hacen a la subjetividad y al mismo tiempo obtener esa información de un número considerable de personas” (p. 120).

3.3.2 Instrumentos

Cuestionario

De acuerdo a Hernández et al. (2018), “es un documento que recoge en forma organizada los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la encuesta” (p. 121). El instrumento que se utilizó para ambas variables fue un cuestionario de 30 ítems, 15 referente al sistema integrado ATIX y 15 para el proceso de ventas, la escala fue la de Likert, teniendo valores del 1 a 5.

3.4. Validez y confiabilidad del instrumento

Validez

Se realizó mediante la técnica de juicio de expertos (03), quienes emitieron su valides mediante la firma de las respectivas constancias, este es el resumen de resultados obtenidos:

Tabla 2

Resumen de validez de juicio de experto

N°	Grado académico	Apellidos y nombres del experto	Apreciación
1	Doctor	Guillermo Martín Montalvo Taboada	Aplicable
2	Magister	Carlos Santiago Amado Ramírez	Aplicable
3	Magister	Wendy Janina Ruiz Coral de Montalvo Aplicable	Aplicable

Fuente. Elaboración propia

Confiabilidad

Según Hernández et al. (2018), La confiabilidad de un instrumento de medición es considerada como el grado en que, al aplicarse de manera repetitiva al mismo objeto de estudio u otro diferente, se producirán resultados iguales o similares.

Por lo que se realizó mediante el método de consistencia interna de Alpha de Cronbach, sistematizando los resultados con un programa de cálculos como el Microsoft Excel y la utilización del programa de SPSS versión 25 los resultados están en anexo N° 4.

3.5. Técnicas para el procesamiento de la información

3.5.1. Recolección de datos

Luego de aplicar el instrumento de recolección de datos en la muestra, fue procesado, mediante la sistematización de una base de datos en una hoja de cálculo Excel con las respuestas obtenidas y luego se empleó un software estadístico como lo es el SPSS 25.0. para su tratamiento usando la estadística descriptiva e inferencial.

La presentación de la información fue mediante cuadros y gráficos estadísticos, tablas de frecuencias, porcentajes, prueba de normalidad (Kolmogórov-Smirnov) y la prueba de Rho SPEARMAN, para la hipótesis de los coeficientes de correlación entre las dos variables

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Presentación de resultados

Análisis descriptivo

Variable 1: Sistema integrado ATIX

Tabla 3

Frecuencia de la variable sistema integrado ATIX

Clases	Frecuencias		
	Absoluta	Relativa (%)	Acumulada
Nunca	0	0.0	0.0
Casi nunca	2	6.7	6.7
A veces	7	23.3	30.0
Casi siempre	20	66.7	96.7
Siempre	1	3.3	100.0
Total	30	100	

Fuente. Elaboración propia

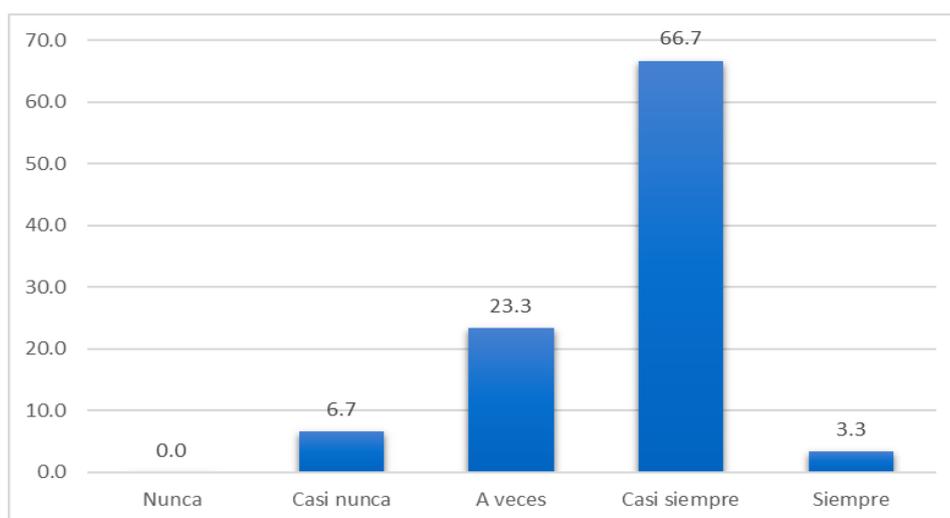


Figura 1. Frecuencia de la variable sistema integrado ATIX

Fuente. Tabla 3

Interpretación: Los resultados de la percepción de los trabajadores de la empresa Almacenes de la Selva SAC, sobre la variable sistema integrado ATIX en la tabla y la figura, muestran que un 66.7% indico que casi siempre, el 23.3% indico que a veces, el 6.7% indico que casi nunca, un 3.3% indico que siempre y ninguno indico que nunca, por lo que evidencia que, bajo la percepción de los trabajadores, el sistema integrado ATIX es bueno.

Dimensiones de la variable sistema integrado ATIX

Tabla 4

Frecuencia de la dimensión funcionalidad

Clases	Frecuencias		
	Absoluta	Relativa (%)	Acumulada
Nunca	0	0.0	0.0
Casi nunca	2	6.7	6.7
A veces	8	26.7	33.4
Casi siempre	19	63.3	96.7
Siempre	1	3.3	100.0
Total	0	0.0	0.0

Fuente. Elaboración propia

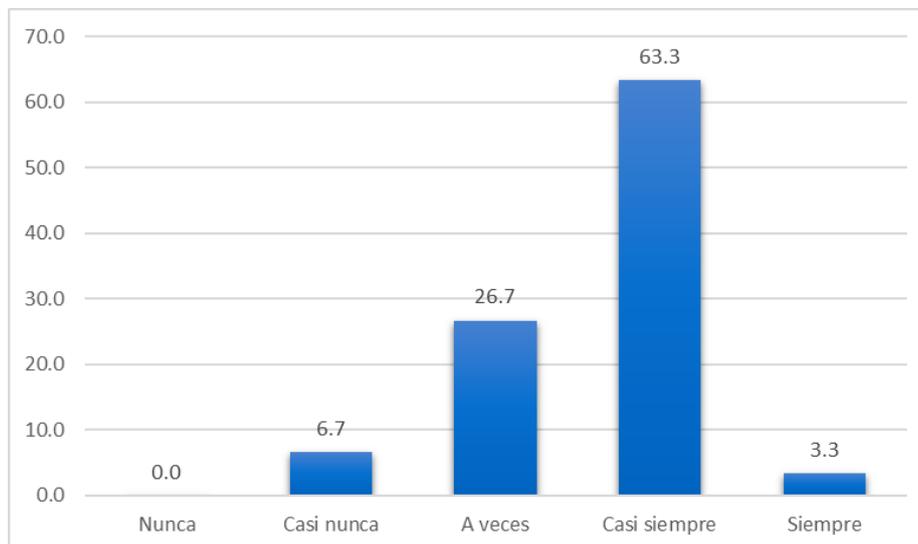


Figura 2. Frecuencia de la dimensión funcionalidad

Fuente. Tabla 4

Interpretación: Los resultados de la percepción de los trabajadores de la empresa Almacenes de la Selva SAC sobre la dimensión funcionalidad de la variable sistema integrado ATIX mostrados en la tabla y la figura, un 63.3% indico que casi siempre, el 26.7% indico que a veces, el 6.7% indico

casi siempre, un 3.3% indico que siempre y ninguno indico que nunca, lo que evidencia que, bajo la percepción de la empresa Almacenes de la Selva SAC, la funcionalidad es buena.

Tabla 5

Frecuencia de la dimensión fiabilidad

Clases	Frecuencias		
	Absoluta	Relativa (%)	Acumulada
Nunca	0	0.0	0.0
Casi nunca	1	3.3	3.3
A veces	8	26.7	30.0
Casi siempre	19	63.3	93.4
Siempre	2	6.7	100.0
Total	30	100	

Fuente. Elaboración propia

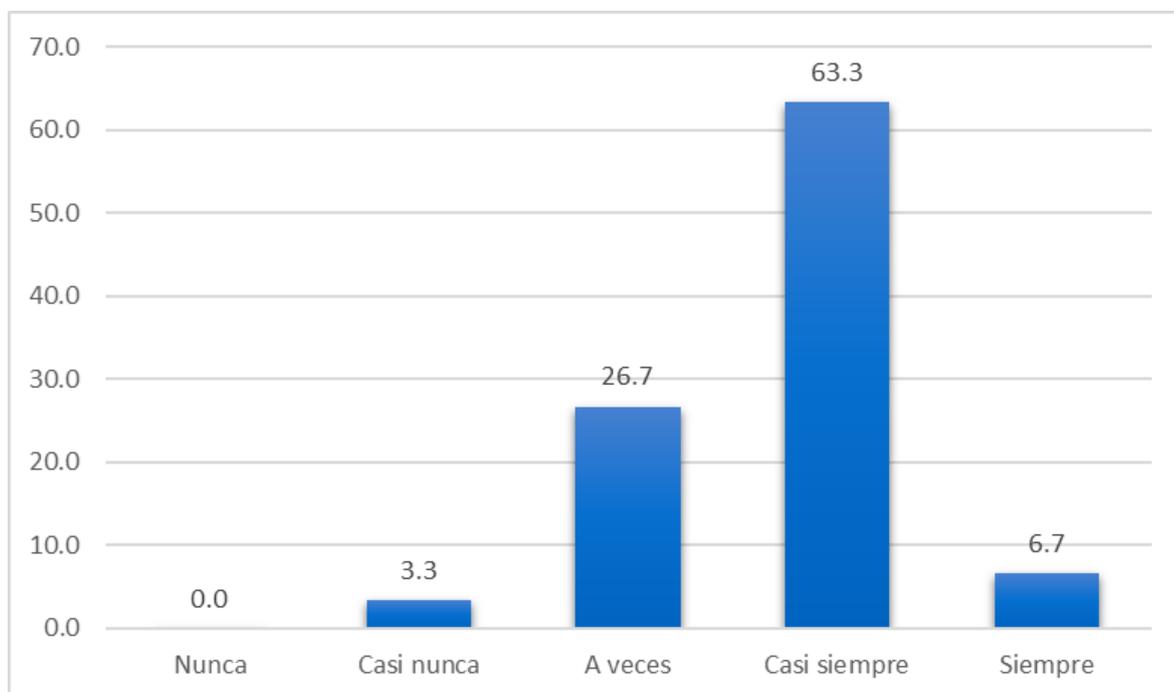


Figura 3. Frecuencia de la dimensión fiabilidad

Fuente. Tabla 5

Interpretación: Los resultados de la percepción de los trabajadores de la empresa Almacenes de la Selva SAC sobre la dimensión fiabilidad de la variable sistema integrado ATIX mostrados en la tabla y la figura, un 63.3% indico que casi siempre, el 26.7% indico que a veces, el 6.7% indico casi siempre, un 3.3% indico que siempre y ninguno indico que nunca, lo que

evidencia que, bajo la percepción de la empresa Almacenes de la Selva SAC, la funcionalidad es buena.

Tabla 6

Frecuencia de la dimensión usabilidad

Clases	Frecuencias		
	Absoluta	Relativa (%)	Acumulada
Nunca	0	0	0
Casi nunca	1	3.4	3.4
A veces	10	33.3	36.7
Casi siempre	18	60	96.7
Siempre	1	3.3	100
Total	30	100	

Fuente. Elaboración propia

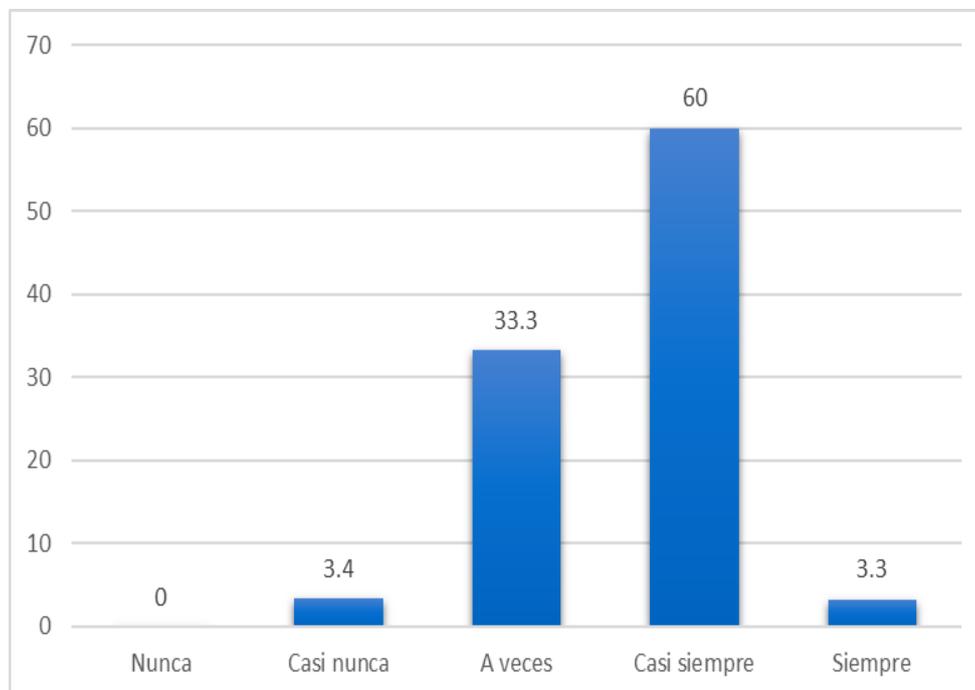


Figura 4. Frecuencia de la dimensión usabilidad

Fuente. Tabla 6

Interpretación: Los resultados de la percepción de los trabajadores de la empresa Almacenes de la Selva SAC sobre la dimensión fiabilidad de la variable sistema integrado ATIX mostrados en la tabla y la figura, un 60% indico que casi siempre, el 33.3% indico que a veces, el 3.4% indico casi siempre, un 3.3% indico que siempre y ninguno indico que nunca, lo que evidencia que, bajo la percepción de la empresa Almacenes de la Selva SAC, la usabilidad es buena.

Variable 2: Procesos de ventas

Tabla 7

Frecuencia de la variable procesos de ventas

Clases	Frecuencias		
	Absoluta	Relativa (%)	Acumulada
Nunca	0	0	0
Casi nunca	1	3.4	3.4
A veces	8	26.6	30
Casi siempre	20	66.7	96.7
Siempre	1	3.3	100
Total	30	100	

Fuente. Elaboración propia

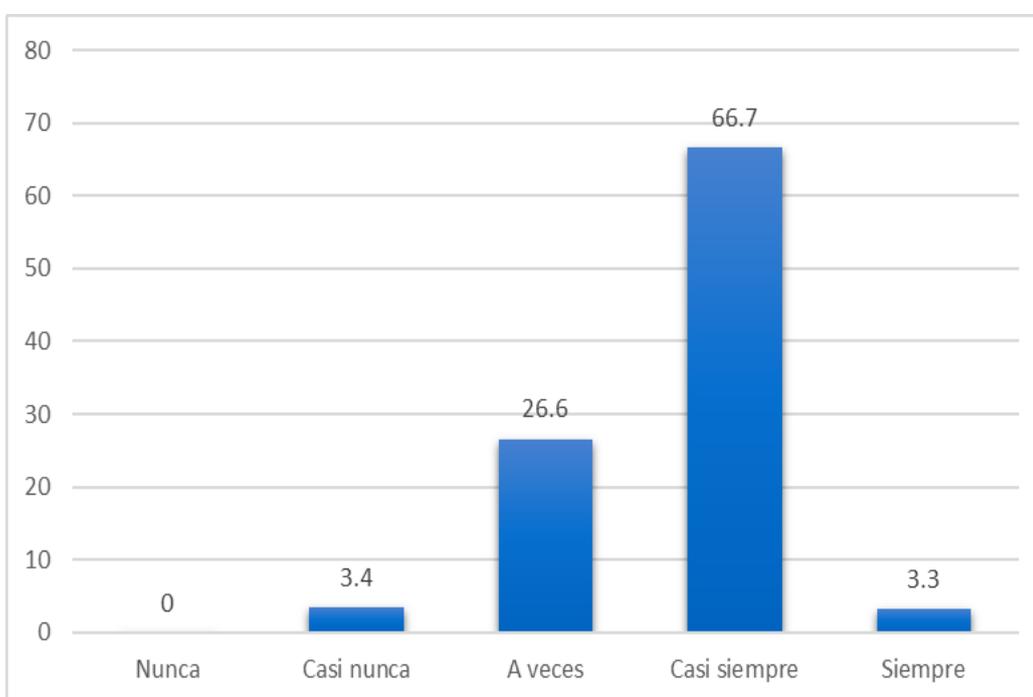


Figura 5. Frecuencia de la variable procesos de ventas

Fuente. Tabla 7

Interpretación: Los resultados de la percepción de los trabajadores de la empresa Almacenes de la Selva SAC, sobre la variable procesos de ventas en la tabla y la figura, muestran que un 66.7% indicó que casi siempre, el 26.6% indicó que a veces, el 3.4% indicó que casi nunca, un 3.3% indicó que siempre y ninguno indicó que nunca, por lo que evidencia que, bajo la percepción de los trabajadores, el proceso de ventas es bueno.

Dimensiones de la variable procesos de ventas

Tabla 8

Frecuencia de la dimensión coordinación con el equipo

Clases	Frecuencias		
	Absoluta	Relativa (%)	Acumulada
Nunca	0	0	0
Casi nunca	2	6.6	6.6
A veces	8	26.7	33.3
Casi siempre	17	56.7	90
Siempre	3	10	100
Total	30	100	

Fuente. Elaboración propia

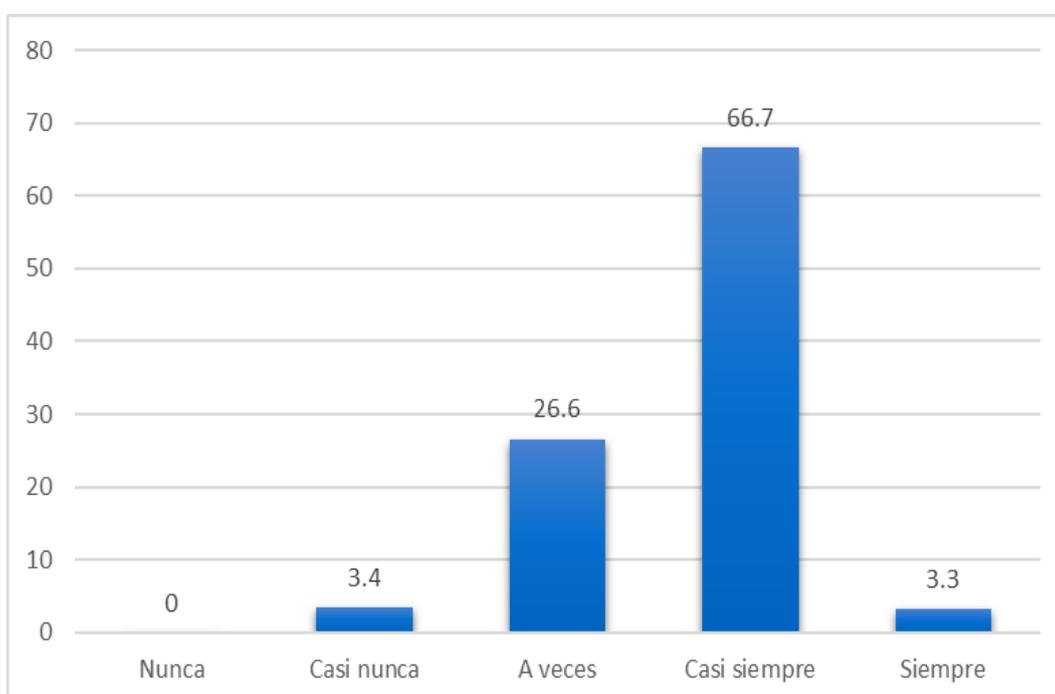


Figura 6. Frecuencia de la dimensión coordinación con el equipo

Fuente. Tabla 8

Interpretación: Los resultados de la percepción de los trabajadores de la empresa Almacenes de la Selva SAC sobre la dimensión coordinación con el equipo de la variable proceso de ventas mostrados en la tabla y la figura, un 66.7% indicio que casi siempre, el 26.6% indicio que a veces, el 3.4% indicio casi siempre, un 3.3% indicio que siempre y ninguno indicio que nunca, lo que evidencia que, bajo la percepción de la empresa Almacenes de la Selva SAC, la coordinación en el equipo es buena.

Tabla 9

Frecuencia de la dimensión comunicación

Clases	Frecuencias		
	Absoluta	Relativa (%)	Acumulada
Nunca	0	0	0
Casi nunca	2	6.6	6.6
A veces	9	30	36.6
Casi siempre	17	56.7	93.3
Siempre	2	6.7	100
Total	30	100	

Fuente. Elaboración propia

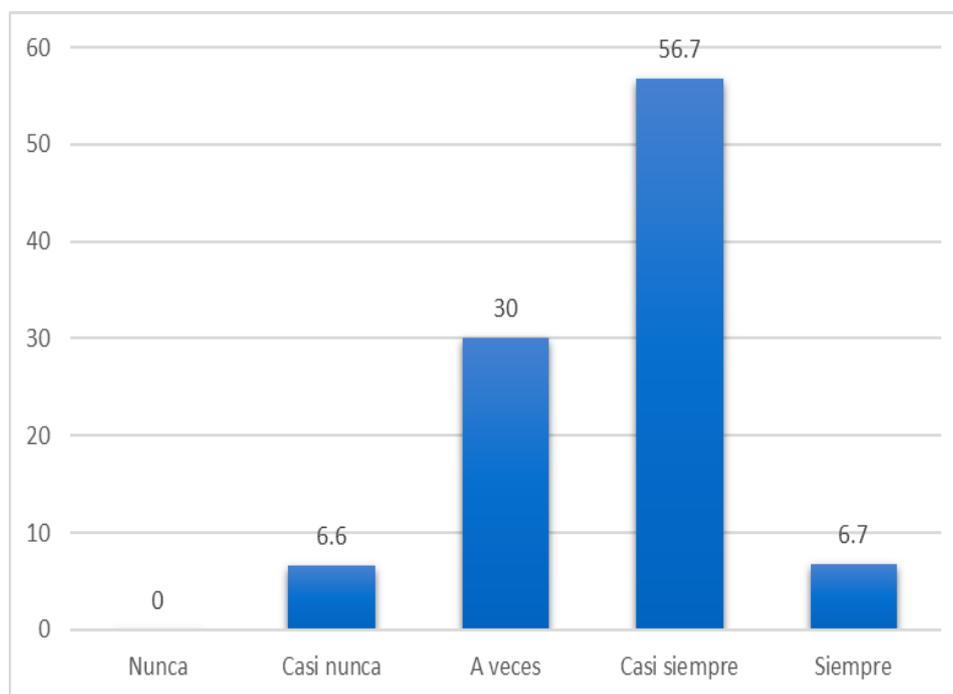


Figura 7. Frecuencia de la dimensión comunicación

Fuente. Tabla 9

Interpretación: Los resultados de la percepción de los trabajadores de la empresa Almacenes de la Selva SAC sobre la dimensión comunicación de la variable proceso de ventas mostrados en la tabla y la figura, un 56.7% indico que casi siempre, el 30% indico que a veces, el 3.6% indico casi siempre, un 6.7% indico que siempre y ninguno indico que nunca, lo que evidencia que, bajo la percepción de la empresa Almacenes de la Selva SAC, la comunicación es buena.

Tabla 10

Frecuencia de la dimensión orientación a resultados

Clases	Frecuencias		
	Absoluta	Relativa (%)	Acumulada
Nunca	0	0.0	0.0
Casi nunca	2	6.7	6.7
A veces	7	23.3	30.0
Casi siempre	20	66.7	96.7
Siempre	1	3.3	100.0
Total	30	100	

Fuente. Elaboración propia

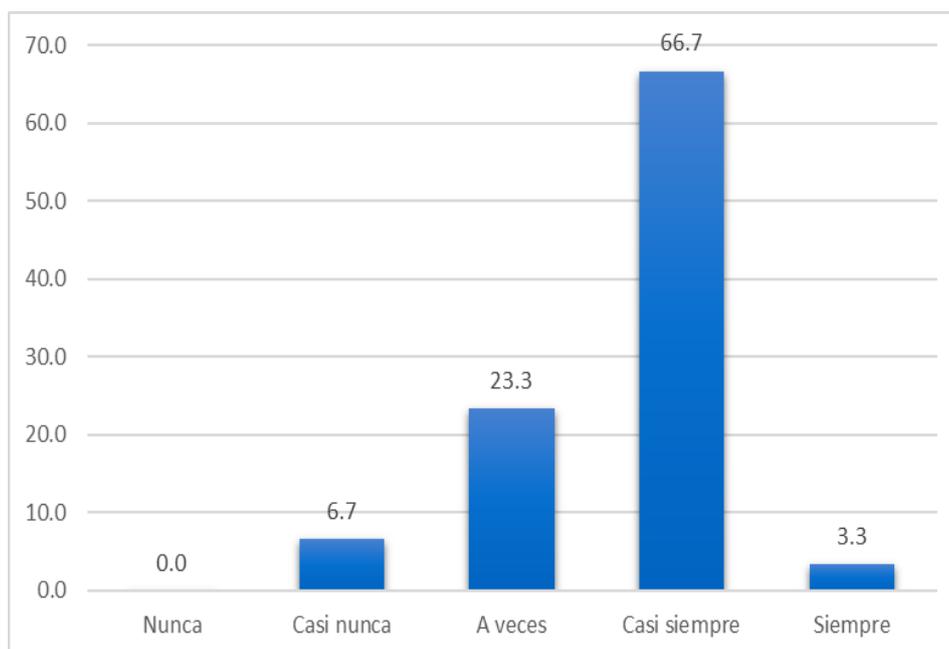


Figura 8. Frecuencia de la dimensión orientación a resultados

Fuente. Tabla 10

Interpretación: Los resultados de la percepción de los trabajadores de la empresa Almacenes de la Selva SAC sobre la dimensión orientación a resultados de la variable proceso de ventas mostrados en la tabla y la figura, un 66.7% indico que casi siempre, el 23.3% indico que a veces, el 6.7% indico casi siempre, un 3.3% indico que siempre y ninguno indico que nunca, lo que evidencia que, bajo la percepción de la empresa Almacenes de la Selva SAC, la orientación a resultados es buena.

Análisis inferencial

Prueba de normalidad

Tabla 11

Resultados de la prueba de normalidad de la variable 1

Sistema integrado ATIX	Shapiro Wilk		
	Estadístico	gl	P -Sig.
Funcionalidad	.320	30	.001
Fiabilidad	.324	30	.001
Usabilidad	.323	30	.002

Nota. Elaboración propia

Interpretación: De acuerdo a los resultados de la aplicación de la prueba de Normalidad según el test de Shapairo Wilk para la variable sistema integrado ATIX y sus dimensiones los valores de P Sig. son menores a 0.05 por lo tanto las variables no cumplen las condiciones de normalidad, por lo que se usó pruebas de hipótesis no paramétricas, en este caso la correlación de Rho de Spearman.

Tabla 12

Resultados de la prueba de normalidad de la variable 2

Proceso de ventas	Shapiro Wilk		
	Estadístico	gl	P- Sig.
Coordinación con el equipo	.321	30	.001
Comunicación	.325	30	.003
Orientación a resultados	.322	30	.001

Nota. Elaboración propia

Descripción: De acuerdo a los resultados de la aplicación de la prueba de Normalidad según el test de Shapiro Wilk para la variable proceso de ventas y sus dimensiones, los valores de P Sig. son menores a 0.05 por lo tanto las variables no cumplen las condiciones de normalidad, por lo que se usó pruebas de hipótesis no paramétricas, en este caso la correlación de Rho de Spearman.

Prueba de hipótesis

Contraste de la hipótesis general

h₀: No existe un nivel de relación significativa entre el sistema integrado ATIX y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

h₁: Existe nivel de relación significativa entre el sistema integrado ATIX y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

Tabla 13

Prueba de hipótesis general

		Sistema integrado ATIX	Proceso de ventas	
RHO DE	Sistema integrado ATIX	Coefficiente de correlación	1.000	0.869
		Sig. (bilateral)		0.001
		N	30	30
SPEARMAN	Proceso de ventas	Coefficiente de correlación	0.869	1.000
		Sig. (bilateral)	0.001	
		N	30	30

Fuente. Elaboración propia

Descripción: Según los resultados obtenidos al aplicar sistema integrado ATIX y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, se obtuvo un valor del coeficiente de correlación $r_{ho}= 0.869$ y un grado de significancia de $P=0.001$ lo que indica que existe una correlación positiva y elevada entre ambas variables, por lo que existe una evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis planteada.

Hipótesis específicas

Contraste de la hipótesis específico 1

h₀: No existe un nivel de relación significativa entre la funcionalidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

h₁: Existe un nivel de relación significativa entre la funcionalidad y el proceso de ventas en el la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

Tabla 14

Prueba de hipótesis específica 1

		Funcionalidad	Proceso de ventas
RHO DE SPEARMAN	Funcionalidad	Coeficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	0.001
	N	30	30
	Proceso de ventas	Coeficiente de correlación	0.860
Sig. (bilateral)		0.001	
N	30	30	

Fuente. Elaboración propia

Descripción: Según los resultados obtenidos al aplicar la prueba de Rho Spearman para analizar la correlación entre la dimensión funcionalidad de la variable sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, se obtuvo un valor del coeficiente de correlación $r_{ho} = 0.860$ y un grado de significancia de $P = 0.001$ lo que indica que existe una correlación positiva y elevada entre esta dimensión y la segunda variable, por lo que existe una evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis planteada.

Contraste de la hipótesis específico 2

ho: No existe un nivel de relación significativa entre la fiabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

h1: Existe un nivel de relación significativa entre la fiabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

Tabla 15

Prueba de hipótesis específico 2

		Fiabilidad	Proceso de ventas
RHO DE SPEARMAN	Fiabilidad	1.000	0.863
			0.001
		30	30
SPEARMAN	Proceso de ventas	0.863	1.000
		0.001	
		30	30

Fuente. Elaboración propia

Descripción: Según los resultados obtenidos al aplicar la prueba de Rho Spearman para analizar la correlación entre la dimensión fiabilidad de la variable sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, se obtuvo un valor del coeficiente de correlación $\rho = 0.863$ y un grado de significancia de $P = 0.001$ lo que indica que existe una correlación positiva y elevada entre esta dimensión y la segunda variable, por lo que existe una evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis planteada.

Contraste de la hipótesis específico 3

ho: No existe un nivel de relación significativa entre la usabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

h1: Existe un nivel de relación significativa entre la usabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

Tabla 16

Prueba de hipótesis específico 3

		Usabilidad	Proceso de ventas
RHO DE SPEARMAN	Usabilidad	1.000	0.861
			0.001
		30	30
SPEARMAN	Proceso de ventas	0.861	1.000
		0.001	
		30	30

Fuente. Elaboración propia

Descripción: Según los resultados obtenidos al aplicar la prueba de Rho Spearman para analizar la correlación entre la dimensión usabilidad de la variable sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, se obtuvo un valor del coeficiente de correlación $\rho = 0.861$ y un grado de significancia de $P = 0.001$ lo que indica que existe una correlación positiva y elevada entre esta dimensión y la segunda variable, por lo que existe una evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis planteada.

4.2. Discusión

1. De acuerdo a los resultados obtenidos donde se muestra que existe un nivel de relación positiva significativa entre Sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali para el año 2024, acuerdo a los resultados obtenidos al aplicar la prueba de Rho Spearman donde se encontró una correlación $\rho = 0.869$ y un grado de significancia de $P = 0.001$, se observa que este resultado no es ajeno a otras investigaciones, donde se analiza el nivel de relación entre estas dos variables, en otro ámbito y tiempo de estudio, como en la investigación de Cabrera, J. (2020), que tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre el sistema de información y el proceso de ventas en la Empresa Equipo Luigi S.A.C, la investigación fue cuantitativa, de diseño no experimental y alcance correlacional, La muestra estuvo conformada por 25 trabajadores, se aplicó una encuesta usando un cuestionario, se llegó a la conclusión que existe una relación positiva entre el sistema de información y el proceso de ventas en la Empresa Equipo Luigi S.A.C, con un coeficiente de correlación de 0.680, teniendo en cuenta que un sistema integrado de gestión administrativa según Arciniegas, J. (2020) “un sistema integrado lo define como procesos interconectados que comparten los mismos recursos para lograr los objetivos relacionados con la satisfacción de una amplia variedad partes interesadas, esto proporciona sinergias y ahorros para la organización.” (p. 18) el proceso de ventas según Vélez, C. (2020), “es un proceso mediante el cual se coordina un grupo de personas y recursos para alcanzar las metas de ventas de una empresa. Involucra una serie de políticas y procedimientos que sirven de guía para poder realizar toda esta serie de acciones.” (p. 18).

2. De acuerdo a los resultados obtenidos donde se muestra que existe entre la dimensión funcionalidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, para el año 2024, acuerdo a los resultados obtenidos al aplicar la prueba de Rho Spearman donde se encontró una correlación $\rho = 0.860$ y un grado de significancia de $P = 0.001$, se observa que este resultado no es ajeno a otras investigaciones, donde se analiza también el nivel de relación entre esta dimensión y otra variable, en un

ámbito y tiempo de estudio distinto, como en la investigación de Barja, J. (2022) que tuvo como uno de sus objetivos determinar el nivel de relación de la funcionalidad de un sistema integrado de gestión y los procesos en el área de abastecimiento de la Contraloría General de la República del Perú, 2020 , la investigación fue cuantitativa, de diseño no experimental y alcance correlacional, La muestra estuvo conformada por 35 trabajadores, se aplicó una encuesta usando un cuestionario, se llegó a la conclusión que existe una relación positiva moderada entre la funcionalidad de un sistema integrado de gestión y los procesos en el área de abastecimiento de la Contraloría General de la República del Perú, 2020, teniendo en cuenta que el funcionalidad según Arciniegas, J. (2020), “Es la capacidad de un software para proporcionar funciones que satisfagan necesidades directas e indirectas cuando se utiliza en circunstancias específicas. (p. 28).

3. De acuerdo a los resultados obtenidos donde se muestra que existe entre la dimensión fiabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, para el año 2024, acuerdo a los resultados obtenidos al aplicar la prueba de Rho Spearman donde se encontró una correlación $\rho = 0.863$ y un grado de significancia de $P = 0.001$, se observa que este resultado no es ajeno a otras investigaciones, donde se analiza el nivel de esta dimensión y la variable, en un ámbito y tiempo de estudio distinto, como en la investigación de González, L. (2020), que tuvo entre sus objetivos determinar la relación que existe entre la fiabilidad de un sistema Integrado de Gestión Administrativa y su influencia en los procesos de distribución de materiales educativos, de la Unidad de Gestión Educativa Local 02 La Esperanza - 2019, la investigación fue cuantitativa, de diseño no experimental y alcance correlacional, La muestra estuvo conformada por 75 directores, se aplicó una encuesta usando un cuestionario, se llegó a la conclusión que existe una relación baja entre el sistema Integrado de Gestión Administrativa y su influencia en los procesos de distribución de materiales educativos, de la Unidad de Gestión Educativa Local 02 La Esperanza – 2019, con un coeficiente de correlación de 0.327, teniendo en cuenta que la fiabilidad según Arciniegas, J. (2020), Es la capacidad de un

software para mantener un cierto nivel de rendimiento cuando se utiliza en determinadas condiciones.” (p. 30).

4. De acuerdo a los resultados obtenidos donde se muestra que existe un nivel de relación positiva significativa entre la entre la usabilidad y la gestión de abastecimiento en el Gobierno Regional de Ucayali, 2024, acuerdo a los resultados obtenidos al aplicar la prueba de Rho Spearman donde se encontró una correlación $\rho = 0.861$ y un grado de significancia de $P = 0.001$, se observa que este resultado no es ajeno a otras investigaciones, donde se analiza el nivel de esta dimensión y con otra variable, en un ámbito y tiempo de estudio distinto, como en la investigación de Chahua, R. y Flores, E. (2022), que tuvo como objetivo determinar de qué manera se relaciona la usabilidad de un sistema integrado de administración financiera con la gestión contable en la Dirección Regional de Educación de Ucayali, 2022, la investigación fue de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, de alcance descriptivo correlacional, la nuestra fue de 40 servidores que laboran en las áreas relacionadas a la administración y manejo financiero de la referida Entidad, a quienes se les aplico un cuestionario, se llegó a la conclusión que existe un nivel de relación positiva entre el sistema Integrado de Administración Financiera se relaciona y la gestión contable en la Dirección Regional de Educación de Ucayali, 2022, con un coeficiente de correlación de 0.829, teniendo en cuenta que la usabilidad según Arciniegas, J. (2020), “Es la capacidad de un de software para mantener un cierto nivel de rendimiento cuando se utiliza en determinadas condiciones” (p. 33).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusión general

Se concluye que existe un nivel de relación positiva entre el sistema integrado ATIX y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024, de acuerdo a los resultados obtenidos al aplicar la prueba de Rho Spearman donde se encontró una correlación $\rho = 0.869$ y un grado de significancia de $P = 0.001$, lo que indica un grado de correlación alta.

Conclusiones específicas

1. Se concluye que existe un nivel de relación positiva entre la funcionalidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024, de acuerdo a los resultados obtenidos al aplicar la prueba de Rho Spearman donde se encontró una correlación $\rho = 0.860$ y un grado de significancia de $P = 0.001$, lo que indica un grado de correlación alta.

2. Se concluye que existe un nivel de relación positiva entre la fiabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024, acuerdo a los resultados obtenidos al aplicar la prueba de Rho Spearman donde se encontró una correlación $\rho = 0.863$ y un grado de significancia de $P = 0.001$, lo que indica un grado de correlación alta.

3. Se concluye que existe un nivel de relación positiva entre la usabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024, acuerdo a los resultados obtenidos al aplicar la prueba de Rho Spearman donde se encontró una correlación $\rho = 0.861$ y un grado de significancia de $P = 0.001$, lo que indica un grado de correlación alta.

Recomendaciones

1. A la gerencia de la empresa incluir en su planificación estratégica integrar la gestión en los diversos procesos que se lleva a cabo, que simplifiquen y reduzcan las operaciones que eviten la duplicación de esfuerzos, que aumenten la participación y compromiso del personal con las ventas, que permita aprovechar más eficiente el tiempo, haciendo un uso más eficiente de los recursos para implementar y administrar sistemas, reduciendo la fatiga, incrementando la competitividad, bajando los costes.

2. Al jefe de área, realizar el monitoreo al personal sobre el uso del sistema integrado ATIX en los distintos procesos que se realizan para los procesos de ventas, con el cual se tenga la información actualizada, integrada y fiable, permitiendo identificar aquellas debilidades para fortalecerlas las capacidades del uso y manejo de este software que permita optimizar el uso adecuado de los recursos e infraestructura tecnológica para la atención a las áreas de ventas en la empresa.

3. A los trabajadores en las ventas, realizar las actividades de proceso de ventas de acuerdo a los procedimientos establecidos en la empresa, usando el sistema integrado y los recursos tecnológicos de manera eficiente, en sus actividades de ventas.

4. A los futuros investigadores, que esta investigación sirva como un antecedente para contribuir a futuras investigaciones relacionadas a un sistema integrado ATIX y el proceso de ventas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arciniegas, J. (2020). Sistema integrado de gestión : Bajo normas ISO. Editorial ECOE. https://www.google.com.pe/books/edition/Sistemas_integrados_de_gesti%C3%B3n_1ra_edic/UC7bEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=definicion+de+sistema+integrado&printsec=frontcover
- Barja, J. (2022). Sistema integrado de gestión administrativa (SIGA) y procesos en el área de abastecimiento de la Contraloría General de la República del Perú, 2020. [Tesis de maestría, Universidad Alas Peruanas]. Repositorio institucional. https://repositorio.uap.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12990/12093/Tesis_sistema_integrado_gesti%C3%B3n_administrativa_procesos_%C3%A1rea_abastecimiento_contralor%C3%ADa_general_rep%C3%BAblica_Per%C3%BA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Barrera, C. (2019). Sistema integrado y los procesos administrativos en la Institución Educativa Nicolás Gómez Dávila, Bogotá, Colombia". [Tesis de maestría, Tecnológico de Monterrey]. Repositorio institucional. https://repositorio.tec.mx/bitstream/handle/11285/626577/Claudia_Rodr%C3%ADguez_Barrera_.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cabrera, J. (2020). *Sistema de información para el proceso de ventas en la Empresa Equipo Luigi S.A.C.* [Tesis de maestría, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio institucional. <https://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/541>
- Cabrerizo, M. (2022). Procesos de ventas. Editorial Editex. https://www.google.com.pe/books/edition/Procesos_de_venta_2022/IPi8EAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=proceso+de+ventas+definicion+autores&printsec=frontcover
- Chahua, R. y Flores, E. (2022). El sistema Integrado de Administración Financiera y la Gestión Contable en la Dirección Regional de Educación de Ucayali, 2022. [Tesis de pre grado, Universidad Nacional de Ucayali]. Repositorio

institucional. <https://repositorio.unu.edu.pe/items/3b9df96e-4bec-4af5-b908-e48d1fc85fae>

Garzon, C. (2021). Sistemas integrados de información para producción. Editorial Univ. Nacional de Colombia. https://www.google.com.pe/books/edition/Sistemas_integrados_de_informaci%C3%B3n_para/egBNhDmPOVkc?hl=es&gbpv=0

González, L. (2020). Sistema Integrado de Gestión Administrativa y su influencia en los procesos de distribución de materiales educativos, de la Unidad de Gestión Educativa Local 02 La Esperanza – 2019. [Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional. https://repositorio.uvc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/17658/gonzalez_pl.pdf

Hernández, et al. (2020). Metodología de la investigación. McGraw-Hill Interamericana. <https://books.google.com.pe/books?id=5A2QDwAAQBAJ&dq>

Maguiña, G. (2020). Sistema de información para el proceso de ventas de la empresa MEQUIM S.A. [Tesis de maestría, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/2952>

Veintimilla, et al. (2023). *Sistema de gestión integral y la eficacia en los procesos administrativos* tesis de maestría en la Universidad de Guayaquil. [Tesis de maestría, Universidad de Guayaquil]. Repositorio institucional. <https://reciamuc.com/index.php/RECIAMUC/article/view/1110>

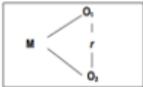
Vélez, C. (2019). Gestion de ventas: marketing, directo y utilización de redes sociales. Editorial Elearning S.L. Madrid España. <https://books.google.com.pe/books?id=vSLtDwAAQBAJ>

Zapata, R. (2020). Sistema integrado en los procesos administrativos de la institución educativa Enrique Suarez del Municipio de Almeida, Boyaca, [Tesis de maestría, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia]. Repositorio institucional. <https://repositorio.uptc.edu.co/server/api/core/bitstreams/1a0e956f-1b3d-49d8-affd-a8d585dd6ab9/content>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables			Metodología
			Nombre	Dimensiones	Indicadores	
¿Cuál es el nivel de relación que existe entre el sistema integrado ATIX y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024?	Determinar el nivel de relación que existe entre el sistema integrado ATIX y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.	Existe un nivel de relación significativa entre el sistema integrado ATIX y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.	Variable 1: Sistema integrado	Funcionalidad	Adecuación Exactitud Interoperabilidad	ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN: Cuantitativo DISEÑO No experimental ALCANCE Descriptivo Correlacional ESQUEMA:  POBLACIÓN: 30 trabajadores del área de ventas MUESTRA: 30 trabajadores del área de ventas TÉCNICAS Encuesta INSTRUMENTO Cuestionario ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA: -Tabla de frecuencia - Gráficos de barras ESTADÍSTICA INFERENCIAL: Para la constatación de las hipótesis se aplicará la Prueba Rho Spearman.
Problema Específico	Objetivo Específico	Hipótesis Específico		Fiabilidad	Seguridad Tolerancia a errores Recuperabilidad	
1. ¿Cuál es el nivel de relación que existe entre la funcionalidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024?	1. Analizar el nivel de relación que existe entre la funcionalidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.	1. Existe un nivel de relación significativa entre la funcionalidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.		Usabilidad	Entendimiento Aprendizaje Operabilidad	
2. ¿Cuál es el nivel de relación que existe entre la fiabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024?	2. Analizar el nivel de relación que existe entre la fiabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.	2. Existe un nivel de relación significativa entre la fiabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.	Variable 2:	Coordinación con el equipo	Equipos Liderazgo Desarrollo de productos	
				Comunicación	Evaluación Conocimiento de inquietudes Conocimiento de necesidades	
3. ¿Cuál es el nivel de relación que existe entre la usabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024?	3. Analizar el nivel de relación que existe entre la usabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.	3. Existe un nivel de relación significativa entre la usabilidad y el proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024.	Procesos de ventas	Orientación a resultados	Intensidad. Autodirección Persistencia	

Anexo 2: Instrumento de aplicación

Sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024

El presente cuestionario tiene el propósito de recoger información para el desarrollo de una tesis, cuya temática está relacionada a un sistema integrado y el proceso de ventas. Para cuyo efecto, le agradecemos de antemano la veracidad de sus respuestas, pues así lo exige la seriedad y la rigurosidad de la investigación.

Instrucciones:

Lea cuidadosamente cada pregunta y seleccione la alternativa que usted considere refleja mejor su situación, marcando con una "X" la respuesta que corresponda, considerando la siguiente escala:

Nunca	Casi nunca	A veces	A veces	Siempre
1	2	3	4	5

Ítems	Sistema integrado					
D1	Funcionalidad	1	2	3	4	5
01	¿Considera que el sistema integrado ATIX ofrece las funcionalidades requeridas para gestionar las actividades administrativas de la empresa?					
02	¿Considera que el SIGA genera datos o información necesarios y precisos para sus funciones u operaciones?					
03	¿El sistema integrado ATIX interactúa (realiza intercambio de datos o información) eficientemente con otros sistemas de su institución, necesario para sus operaciones?					
04	¿Considera al sistema integrado ATIX seguro en cuanto no permite alterar sus datos por otros medios que no sea el propio aplicativo?					
05	¿Considera que el sistema integrado ATIX es seguro en el acceso de sus funciones que impide el acceso de usuarios no autorizados?					
D2	Fiabilidad	1	2	3	4	5
06	¿La opción de respaldo y recuperación de información en que el sistema integrado ATIX funciona de manera correcta?					
07	¿Considera que el sistema integrado ATIX ha ido superando o mejorando la solución a las fallas técnicas presentadas?					
08	¿Considera que el sistema integrado ATIX maneja adecuadamente las fallas que puedan presentarse durante el procesamiento o transferencia de información?					
09	¿Considera que el sistema integrado ATIX ante incidencias que obstruyen o paralizan el procesamiento de información, recupera la información a un nivel aceptable de procesamiento?					

10	¿Considera que las pantallas que muestra que el sistema integrado ATIX son fáciles de entender en relación a la operación que desea realizar?					
D3	Usabilidad	1	2	3	4	5
11	¿La documentación de apoyo del sistema integrado ATIX (manual de usuario, manual de instalación, etc.) es entendible o permite aprender el uso del sistema?					
12	¿Considera que el sistema integrado ATIX presenta en forma completa las opciones que usted necesita para la realización de sus operaciones?					
13	¿Considera que el sistema integrado ATIX está diseñado tanto en sus pantallas, opciones y mensajes (color, tamaño, estilo, diseño, etc.); de forma que sea intuitivo y comprensible?					
14	¿Considera que los tiempos de respuestas del sistema integrado ATIX (de procesamiento, reporte, transmisiones y consultas) son los adecuados para las operaciones que realiza?					
15	¿Considera que las capacidades y performance de los recursos que utiliza el sistema integrado ATIX para el procesamiento de información son los adecuados para sus operaciones?					
Ítems	Proceso de ventas					
D1	Coordinación con el equipo	1	2	3	4	5
16	¿Se distribuye los equipos de trabajo de acuerdo a las habilidades de los trabajadores?					
17	¿Considera que la coordinación en equipo es el adecuado?					
18	¿El liderazgo de los equipos de trabajo es el adecuado?					
19	¿Con que frecuencia los equipos de trabajo permite desarrollar la capacidad de liderazgo de sus integrantes?					
20	¿La coordinación con los equipos permite desarrollar los productos de manera adecuada?					
D2	Comunicación	1	2	3	4	5
21	¿La empresa con qué frecuencia realiza evaluaciones?					
22	¿Considera que las evaluaciones realizadas mejoran la comunicación en los trabajadores?					
23	¿Con que frecuencia se tiene conocimiento de las inquietudes de los trabajadores?					
24	¿Se toma en cuenta las inquietudes de los trabajadores para mejorar la comunicación en los equipos de trabajo?					
25	¿Con que frecuencia se tiene conocimiento de las necesidades de los trabajadores?					
D3	Orientación a resultados	1	2	3	4	5
26	¿Con que frecuencia la intensidad en las estrategias de ventas es el adecuado?					
27	¿Considera que las estrategias orientadas a los resultados tienen la intensidad para mejorar las ventas en la empresa ?					
28	¿La empresa genera la autodirección orientada a los resultados en los procesos de ventas?					
29	¿Con que frecuencia la autodirección no cumple con los objetivos orientados a resultados?					
30	¿Con que frecuencia se persiste en la orientación hacia los resultados a pesar de que la estrategia no funcione?					

Anexo 3: Matriz de validación

Sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024

Variable	Dimensión	Indicador	Ítem	Opciones de respuesta					Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre	Relación entre la variable y a dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y las opciones de respuesta		
									SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Sistema integrado	Funcionalidad	Adecuación	¿Considera que el sistema integrado ATIX ofrece las funcionalidades requeridas para gestionar las actividades administrativas de la empresa?						X		X		X		X		
			¿Considera que el SIGA genera datos o información necesarios y precisos para sus funciones u operaciones?						X		X		X		X		
		Exactitud	¿El sistema integrado ATIX Interactúa (realiza intercambio de datos o información) eficientemente con otros sistemas de su institución, necesario para sus operaciones?						X		X		X		X		
			¿Considera al sistema integrado ATIX seguro en cuanto no permite alterar sus datos por otros medios que no sea el propio aplicativo?						X		X		X		X		
	Interoperabilidad	¿Considera que el sistema integrado ATIX es seguro en el acceso de sus funciones que impide el acceso de usuarios no autorizados?						X		X		X		X			
		Fiabilidad	Seguridad	¿La opción de respaldo y recuperación de información en que el sistema integrado ATIX funciona de manera correcta?						X		X		X		X	
	¿Considera que el sistema integrado ATIX ha ido superando o mejorando la solución a las fallas técnicas presentadas?								X		X		X		X		
	Tolerancia a errores		¿Considera que el sistema integrado ATIX maneja adecuadamente las fallas que puedan presentarse durante el procesamiento o transferencia de información?						X		X		X		X		
			¿Considera que el sistema integrado ATIX ante incidencias que obstruyen o paralizan el procesamiento de información, recupera la información a un nivel aceptable de procesamiento?						X		X		X		X		
	Recuperabilidad	¿Considera que las pantallas que muestra que el sistema integrado ATIX son fáciles de entender en relación a la operación que desea realizar?						X		X		X		X			
		Usabilidad	Entendimiento	¿La documentación de apoyo del sistema integrado ATIX (manual de usuario, manual de instalación, etc.) es entendible o permite aprender el uso del sistema?						X		X		X		X	
	¿Considera que el sistema integrado ATIX presenta en forma completa las opciones que usted necesita para la realización de sus operaciones?								X		X		X		X		
	Aprendizaje		¿Considera que el sistema integrado ATIX está diseñado tanto en sus pantallas, opciones y mensajes (color, tamaño, estilo, diseño, etc.); de forma que sea intuitivo y comprensible?						X		X		X		X		
			¿Considera que los tiempos de respuestas del sistema integrado ATIX (de procesamiento, reporte, transmisiones y consultas) son los adecuados para las operaciones que realiza?						X		X		X		X		
	Operabilidad	¿Considera que las capacidades y performance de los recursos que utiliza el sistema integrado ATIX para el procesamiento de información son los adecuados para sus operaciones?						X		X		X		X			

Proceso de ventas	Coordinación con el equipo	Equipos	¿Se distribuye los equipos de trabajo de acuerdo a las habilidades de los trabajadores?							X		X		X		X				
			¿Considera que la coordinación en equipo es el adecuado?							X		X		X		X				
		Liderazgo	¿El liderazgo de los equipos de trabajo es el adecuado?							X		X		X		X				
			¿Con que frecuencia los equipos de trabajo permite desarrollar la capacidad de liderazgo de sus integrantes?							X		X		X		X				
		Desarrollo de productos	¿La coordinación con los equipos permite desarrollar los productos de manera adecuada?							X		X		X		X				
	Comunicación	Evaluación	¿La empresa con qué frecuencia realiza evaluaciones?							X		X		X		X				
			¿Considera que las evaluaciones realizadas mejoran la comunicación en los trabajadores?								X		X		X		X			
		Conocimiento de inquietudes	¿Con que frecuencia se tiene conocimiento de las inquietudes de los trabajadores?								X		X		X		X			
			¿Se toma en cuenta las inquietudes de los trabajadores para mejorar la comunicación en los equipos de trabajo?								X		X		X		X			
	Conocimiento de necesidades	¿Con que frecuencia se tiene conocimiento de las necesidades de los trabajadores?								X		X		X		X				
	Orientación a resultados	Intensidad	¿Con que frecuencia la intensidad en las estrategias de ventas es el adecuado?								X		X		X		X			
			¿Considera que las estrategias orientadas a los resultados tienen la intensidad para mejorar las ventas en la empresa?									X		X		X		X		
		Autodirección	¿La empresa genera la autodirección orientada a los resultados en los procesos de ventas?									X		X		X		X		
			¿Con que frecuencia la autodirección no cumple con los objetivos orientados a resultados?									X		X		X		X		
		Persistencia	¿Con que frecuencia se persiste en la orientación hacia los resultados a pesar de que la estrategia no funcione?									X		X		X		X		

WRS

Validador

Dr. Wendy Jimina Reciz Coral

Sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024

Variable	Dimensión	Indicador	Ítem	Opciones de respuesta					Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre	Relación entre la variable y a dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y las opciones de respuesta		
									SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Sistema integrado	Funcionalidad	Adecuación	¿Considera que el sistema integrado ATIX ofrece las funcionalidades requeridas para gestionar las actividades administrativas de la empresa?						X		X		X		X		
			¿Considera que el SIGA genera datos o información necesarios y precisos para sus funciones u operaciones?						X		X		X		X		
		Exactitud	¿El sistema integrado ATIX interactúa (realiza intercambio de datos o información) eficientemente con otros sistemas de su institución, necesario para sus operaciones?						X		X		X		X		
	¿Considera al sistema integrado ATIX seguro en cuanto no permite alterar sus datos por otros medios que no sea el propio aplicativo?							X		X		X		X			
	Interoperabilidad	¿Considera que el sistema integrado ATIX es seguro en el acceso de sus funciones que impide el acceso de usuarios no autorizados?						X		X		X		X			
		Fiabilidad	Seguridad	¿La opción de respaldo y recuperación de información en que el sistema integrado ATIX funciona de manera correcta?						X		X		X		X	
	¿Considera que el sistema integrado ATIX ha ido superando o mejorando la solución a las fallas técnicas presentadas?								X		X		X		X		
	Tolerancia a errores		¿Considera que el sistema integrado ATIX maneja adecuadamente las fallas que puedan presentarse durante el procesamiento o transferencia de información?						X		X		X		X		
		¿Considera que el sistema integrado ATIX ante incidencias que obstruyen o paralizan el procesamiento de información, recupera la información a un nivel aceptable de procesamiento?						X		X		X		X			
	Recuperabilidad	¿Considera que las pantallas que muestra que el sistema integrado ATIX son fáciles de entender en relación a la operación que desea realizar?						X		X		X		X			
		Usabilidad	Entendimiento	¿La documentación de apoyo del sistema integrado ATIX (manual de usuario, manual de instalación, etc.) es entendible o permite aprender el uso del sistema?						X		X		X		X	
	¿Considera que el sistema integrado ATIX presenta en forma completa las opciones que usted necesita para la realización de sus operaciones?								X		X		X		X		
Aprendizaje	¿Considera que el sistema integrado ATIX está diseñado tanto en sus pantallas, opciones y mensajes (color, tamaño, estilo, diseño, etc.); de forma que sea intuitivo y comprensible?							X		X		X		X			
	¿Considera que los tiempos de respuestas del sistema integrado ATIX (de procesamiento, reporte, transmisiones y consultas) son los adecuados para las operaciones que realiza?						X		X		X		X				

		Operabilidad	¿Considera que las capacidades y performance de los recursos que utiliza el sistema Integrado ATIX para el procesamiento de información son los adecuados para sus operaciones?							X		X		X		X			
Proceso de ventas	Coordinación con el equipo	Equipos	¿Se distribuye los equipos de trabajo de acuerdo a las habilidades de los trabajadores?							X		X		X		X			
			¿Considera que la coordinación en equipo es el adecuado?							X		X		X		X			
		Liderazgo	¿El liderazgo de los equipos de trabajo es el adecuado?								X		X		X		X		
			¿Con que frecuencia los equipos de trabajo permite desarrollar la capacidad de liderazgo de sus integrantes?								X		X		X		X		
	Desarrollo de productos	¿La coordinación con los equipos permite desarrollar los productos de manera adecuada?								X		X		X		X			
	Comunicación	Evaluación	¿La empresa con qué frecuencia realiza evaluaciones?								X		X		X		X		
			¿Considera que las evaluaciones realizadas mejoran la comunicación en los trabajadores?								X		X		X		X		
		Conocimiento de inquietudes	¿Con que frecuencia se tiene conocimiento de las inquietudes de los trabajadores?								X		X		X		X		
			¿Se toma en cuenta las inquietudes de los trabajadores para mejorar la comunicación en los equipos de trabajo?								X		X		X		X		
	Conocimiento de necesidades	¿Con que frecuencia se tiene conocimiento de las necesidades de los trabajadores?								X		X		X		X			
	Orientación a resultados	Intensidad	¿Con que frecuencia la intensidad en las estrategias de ventas es el adecuado?								X		X		X		X		
			¿Considera que las estrategias orientadas a los resultados tienen la intensidad para mejorar las ventas en la empresa ?								X		X		X		X		
		Autodirección	¿La empresa genera la autodirección orientada a los resultados en los procesos de ventas?								X		X		X		X		
			¿Con que frecuencia la autodirección no cumple con los objetivos orientados a resultados?								X		X		X		X		
Persistencia	¿Con que frecuencia se persiste en la orientación hacia los resultados a pesar de que la estrategia no funcione?								X		X		X		X				



Validador

Mg. Ing. Sist. Carlos Santiago Amado Ramirez.

Sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024

Variable	Dimensión	Indicador	Ítem	Opciones de respuesta					Criterio de evaluación								Observación y/o recomendación
				Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre	Relación entre la variable y a dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y las opciones de respuesta		
									SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Sistema integrado	Funcionalidad	Adecuación	¿Considera que el sistema integrado ATIX ofrece las funcionalidades requeridas para gestionar las actividades administrativas de la empresa?						X		X		X		X		
			¿Considera que el SIGA genera datos o información necesarios y precisos para sus funciones u operaciones?						X		X		X		X		
		Exactitud	¿El sistema Integrado ATIX Interactúa (realiza Intercambio de datos o Información) eficientemente con otros sistemas de su Institución, necesario para sus operaciones?						X		X		X		X		
	¿Considera al sistema Integrado ATIX seguro en cuanto no permite alterar sus datos por otros medios que no sea el propio aplicativo?							X		X		X		X			
	Interoperabilidad	¿Considera que el sistema Integrado ATIX es seguro en el acceso de sus funciones que impide el acceso de usuarios no autorizados?						X		X		X		X			
	Fiabilidad	Seguridad	¿La opción de respaldo y recuperación de información en que el sistema Integrado ATIX funciona de manera correcta?						X		X		X		X		
			¿Considera que el sistema Integrado ATIX ha ido superando o mejorando la solución a las fallas técnicas presentadas?						X		X		X		X		
		Tolerancia a errores	¿Considera que el sistema Integrado ATIX maneja adecuadamente las fallas que puedan presentarse durante el procesamiento o transferencia de información?						X		X		X		X		
	¿Considera que el sistema Integrado ATIX ante incidencias que obstruyen o paralizan el procesamiento de información, recupera la información a un nivel aceptable de procesamiento?							X		X		X		X			
	Recuperabilidad	¿Considera que las pantallas que muestra que el sistema Integrado ATIX son fáciles de entender en relación a la operación que desea realizar?						X		X		X		X			
	Usabilidad	Entendimiento	¿La documentación de apoyo del sistema Integrado ATIX (manual de usuario, manual de Instalación, etc.) es entendible o permite aprender el uso del sistema?						X		X		X		X		
			¿Considera que el sistema Integrado ATIX presenta en forma completa las opciones que usted necesita para la realización de sus operaciones?						X		X		X		X		
		Aprendizaje	¿Considera que el sistema Integrado ATIX está diseñado tanto en sus pantallas, opciones y mensajes (color, tamaño, estilo, diseño, etc.); de forma que sea intuitivo y comprensible?						X		X		X		X		
¿Considera que los tiempos de respuestas del sistema Integrado ATIX (de procesamiento, reporte, transmisiones y consultas) son los adecuados para las operaciones que realiza?								X		X		X		X			
Operabilidad	¿Considera que las capacidades y performance de los recursos que utiliza el sistema Integrado ATIX para el procesamiento de información son los adecuados para sus operaciones?						X		X		X		X				

Proceso de ventas	Coordinación con el equipo	Equipos	¿Se distribuye los equipos de trabajo de acuerdo a las habilidades de los trabajadores?							X		X		X		X		
			¿Considera que la coordinación en equipo es el adecuado?						X		X		X		X			
		Liderazgo	¿El liderazgo de los equipos de trabajo es el adecuado?						X		X		X		X			
			¿Con que frecuencia los equipos de trabajo permite desarrollar la capacidad de liderazgo de sus integrantes?						X		X		X		X			
		Desarrollo de productos	¿La coordinación con los equipos permite desarrollar los productos de manera adecuada?						X		X		X		X			
	Comunicación	Evaluación	¿La empresa con que frecuencia realiza evaluaciones?						X		X		X		X			
			¿Considera que las evaluaciones realizadas mejoran la comunicación en los trabajadores?						X		X		X		X			
		Conocimiento de inquietudes	¿Con que frecuencia se tiene conocimiento de las inquietudes de los trabajadores?						X		X		X		X			
			¿Se toma en cuenta las inquietudes de los trabajadores para mejorar la comunicación en los equipos de trabajo?						X		X		X		X			
	Conocimiento de necesidades	¿Con que frecuencia se tiene conocimiento de las necesidades de los trabajadores?						X		X		X		X				
	Orientación a resultados	Intensidad	¿Con que frecuencia la intensidad en las estrategias de ventas es el adecuado?						X		X		X		X			
			¿Considera que las estrategias orientadas a los resultados tienen la intensidad para mejorar las ventas en la empresa?						X		X		X		X			
		Autodirección	¿La empresa genera la autodirección orientada a los resultados en los procesos de ventas?						X		X		X		X			
			¿Con que frecuencia la autodirección no cumple con los objetivos orientados a resultados?						X		X		X		X			
		Persistencia	¿Con que frecuencia se persiste en la orientación hacia los resultados a pesar de que la estrategia no funcione?						X		X		X		X			



Validador

Dr. Ing. Sist. Guillermo Martín Montalvo Taboada.

Anexo 4: Confiabilidad del instrumento

Variable 1: Sistema integrado ATIX

La confiabilidad de los instrumentos se realizó mediante el método de consistencia interna de Alpha de Cronbach con el uso de SPSS v25.

Instrumento	N° ítems	α : Alfa de Cronbach
Cuestionario sobre sistema integrado	15	0,850

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran un valor del Alfa de Cronbach del 0,850 para el cuestionario con preguntas sobre el sistema integrado y sus dimensiones, este resultado se aproxima a 1, esto quiere decir que existe una elevada confiabilidad de aplicar el instrumento de recopilación de datos.

Variable 2: Proceso de ventas

Instrumento	N° ítems	α : Alfa de Cronbach
Cuestionario sobre procesos de ventas	15	0,840

Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran un valor del Alfa de Cronbach del 0,840 para el cuestionario con preguntas sobre procesos de ventas y sus dimensiones, este resultado se aproxima a 1, esto quiere decir que existe una elevada confiabilidad de aplicar el instrumento de recopilación de datos.



Validador: Dr. Ing. Sist. Guillermo Martin Montalvo Taboada

Anexo 5: Base de datos

Base de datos de la confiabilidad

Variables --->	Sistema integrado									Proceso de ventas																					
Dimensiones --->	Funcionalidad			Fiabilidad			Funcionalidad			Fiabilidad			Funcionalidad			Fiabilidad															
Indicadores --->	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3													
	PREGUNTAS																														
Encuestados	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
1	5	5	2	4	2	2	4	3	2	2	3	5	4	4	3	3	5	2	3	4	5	5	3	3	2	2	3	3	2	3	
2	3	4	4	5	3	4	2	4	3	3	4	1	3	4	3	3	5	5	4	4	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	
3	5	4	3	4	5	4	5	5	4	3	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	3	4	4	5	3	3	4	5	4	5	
4	5	5	3	4	2	2	3	3	2	2	3	5	4	4	3	4	5	2	3	4	5	4	3	3	2	2	3	3	2	3	
5	3	3	3	5	3	4	2	4	3	3	4	3	3	3	3	5	5	4	4	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	
6	4	4	4	3	4	5	4	5	2	4	5	2	3	5	5	4	4	5	4	3	4	4	5	3	4	4	4	4	5	6	3
7	4	3	3	3	3	4	4	5	2	2	3	2	3	4	2	3	4	2	3	1	3	3	4	4	4	4	2	3	3	5	
8	4	4	3	2	3	4	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	4	2	2	2	3	3	3	2	2	4	4	3	
9	3	3	4	2	3	4	3	4	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	4	2	2	2	2	3	3	4	2	
10	2	2	2	2	4	2	4	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	4	2	2	3	2	4	2	4	2	4	3	2	
11	4	2	2	3	3	2	2	4	2	2	4	3	2	2	4	2	4	3	3	2	4	2	4	2	4	4	4	4	4	3	
12	2	4	4	2	4	3	4	3	3	3	4	2	3	4	2	3	2	2	2	4	2	2	2	4	2	4	4	4	4	2	
13	4	2	4	4	4	2	4	2	3	2	2	2	3	4	4	3	4	4	3	2	2	3	4	3	3	5	5	2	3	2	
14	3	4	4	3	3	4	3	2	5	4	3	3	4	2	4	4	2	4	4	4	3	3	3	3	3	5	3	3	5	4	

15	5	5	2	2	3	4	3	3	5	5	2	1	3	5	4	3	3	4	5	5	5	5	4	5	3	5	4	3	3	5
16	3	3	4	3	3	3	3	3	5	3	3	2	2	4	2	4	4	5	2	2	3	2	3	4	2	3	4	2	3	4
17	2	3	5	5	5	4	5	3	5	4	3	2	3	3	2	4	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	4	4
18	2	3	3	3	2	4	3	3	2	4	2	4	2	4	3	4	3	4	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	3	4
19	3	2	2	2	4	2	2	2	4	2	4	4	4	4	2	2	4	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	3
20	4	3	3	2	4	2	4	2	2	2	3	4	3	3	5	5	2	4	2	2	4	3	2	2	4	2	2	4	2	3
21	2	2	2	4	2	4	4	4	4	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	4	2	3	4	2	3	4	3	4	3
22	3	3	4	2	3	4	3	4	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	4	2	2	2	2	3	3	4	2
23	2	2	2	2	4	2	4	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	4	2	2	3	2	4	2	4	2	4	3	2
24	4	2	2	3	3	2	2	4	2	2	4	3	2	2	4	2	4	3	3	2	4	2	4	2	4	4	4	4	4	3
25	2	4	4	2	4	3	4	3	3	3	4	2	3	4	2	3	2	2	2	4	2	2	2	4	2	4	4	4	4	2
26	4	2	4	4	4	2	4	2	3	2	2	2	3	4	4	3	4	4	3	2	2	3	4	3	3	5	5	2	3	2
27	3	4	4	3	3	4	3	2	5	4	3	3	4	2	4	4	2	4	4	4	3	3	3	3	3	5	3	3	5	4
28	5	5	2	2	3	4	3	3	5	5	2	1	3	5	4	3	3	4	5	5	5	5	4	5	3	5	4	3	3	5
29	3	3	4	3	3	3	3	3	5	3	3	2	2	4	2	4	4	5	2	2	3	2	3	4	2	3	4	2	3	4
30	5	5	5	5	5	5	5	5	2	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3	2	2	3	3	2	3

Base de datos de la encuesta

Variables --->	Sistema integrado									Proceso de ventas																				
Dimensiones --->	Funcionalidad			Fiabilidad			Funcionalidad			Fiabilidad			Funcionalidad			Fiabilidad														
Indicadores ---->	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3												
	PREGUNTAS																													
Encuestados	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1	4	2	4	4	4	2	4	2	3	2	2	2	3	4	4	3	4	4	3	2	2	3	4	3	3	5	5	2	3	2
2	3	4	4	3	3	4	3	2	5	4	3	3	4	2	4	4	2	4	4	4	3	3	3	3	3	5	3	3	5	4
3	5	5	2	2	3	4	3	3	5	5	2	1	3	5	4	3	3	4	5	5	5	5	4	5	3	5	4	3	3	5
4	3	3	4	3	3	3	3	3	5	3	3	2	2	4	2	4	4	5	2	2	3	2	3	4	2	3	4	2	3	4
5	3	3	4	4	2	5	5	3	5	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	5
6	2	2	3	3	2	4	3	2	3	2	3	4	2	3	2	3	4	2	2	3	4	2	2	2	2	3	3	2	1	3
7	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	4	4	3	3	4	3	2	2	3	4
8	4	4	2	4	4	4	2	4	2	4	2	4	3	3	4	3	2	5	4	3	3	4	2	4	4	2	4	4	2	2
9	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4
10	4	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5	3	4	4	3	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4
11	3	2	2	4	2	5	5	3	5	3	3	4	4	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	2	4	2	2	5
12	2	2	3	3	2	4	3	2	3	2	3	4	2	3	2	3	4	2	2	3	4	2	2	2	2	3	3	2	1	3
13	4	2	4	4	4	2	4	2	3	2	2	2	3	4	4	3	4	4	3	2	2	3	4	3	3	5	5	2	3	2
14	3	4	4	3	3	4	3	2	5	4	3	3	4	2	4	4	2	4	4	4	3	3	3	3	3	5	3	3	5	4
15	5	5	2	2	3	4	3	3	5	5	2	1	3	5	4	3	3	4	5	5	5	5	4	5	3	5	4	3	3	5

16	3	3	4	3	3	3	3	3	5	3	3	2	2	4	2	4	4	5	2	2	3	2	3	4	2	3	4	2	3	4
17	2	3	5	5	5	4	5	3	5	4	3	2	3	3	2	4	2	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	4	4
18	2	3	3	3	2	4	3	3	2	4	2	4	2	4	3	4	3	4	3	3	3	2	3	2	2	3	2	2	3	4
19	3	2	2	2	4	2	2	2	4	2	4	4	4	4	2	2	4	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	3
20	4	3	3	2	4	2	4	2	2	2	3	4	3	3	5	5	2	4	2	2	4	3	2	2	4	2	2	4	2	3
21	2	2	2	4	2	4	4	4	4	3	3	3	3	3	5	3	3	3	3	3	4	2	3	4	2	3	4	3	4	3
22	3	3	4	2	3	4	3	4	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	2	3	3	4	2	2	2	2	3	3	4	2
23	2	2	2	2	4	2	4	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	4	2	2	3	2	4	2	4	2	4	3	2
24	4	2	2	3	3	2	2	4	2	2	4	3	2	2	4	2	4	3	3	2	4	2	4	2	4	4	4	4	4	3
25	2	4	4	2	4	3	4	3	3	3	4	2	3	4	2	3	2	2	2	4	2	2	2	4	2	4	4	4	4	2
26	4	2	4	4	4	2	4	2	3	2	2	2	3	4	4	3	4	4	3	2	2	3	4	3	3	5	5	2	3	2
27	3	4	4	3	3	4	3	2	5	4	3	3	4	2	4	4	2	4	4	4	3	3	3	3	3	5	3	3	5	4
28	5	5	2	2	3	4	3	3	5	5	2	1	3	5	4	3	3	4	5	5	5	5	4	5	3	5	4	3	3	5
29	3	3	4	3	3	3	3	3	5	3	3	2	2	4	2	4	4	5	2	2	3	2	3	4	2	3	4	2	3	4
30	5	5	5	5	5	5	5	5	2	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3	2	2	3	3	2	3

Anexo 6: Autorización de publicación de tesis



UNIVERSIDAD PRIVADA DE PUCALLPA

OGyT - REPOSITORIO INSTITUCIONAL

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

Yo, Jorge Hugo Saavedra Lopez, Leandro Jair Bellido Torres y Wilver Asipali Caviño, autor(es) de la tesis de pregrado titulada:

"Sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024"

Sustentada el año: 2025

Con la asesoría de: Mg. Adrian Marcelo Sifuentes Rosales

En la Facultad: Ingeniería de Sistemas

Escuela Profesional: Ingeniería de Sistemas

Autorizo la publicación:

PARCIAL Significa que se publicará en el repositorio institucional solo la carátula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar si su tesis o documento presenta material patentable, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite el VRI UPP.

TOTAL Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Privada de Pucallpa (<http://repositorio.upp.edu.pe/>), bajo los siguientes términos:

Primero: Otorgo a la Universidad Privada de Pucallpa licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UPP, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

Segundo: Declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto, me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Privada de Pucallpa y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 24/01/2025


DNI: 49574354


DNI: 71044460


DNI: 74090653

<http://repositorio.upp.edu.pe/>
repositorio@upp.edu.pe

Anexo 7: Informe de conformidad del asesor



Universidad Privada de Pucallpa
"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia,
y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

INFORME N° 0030-2024-UPP-\AMSR

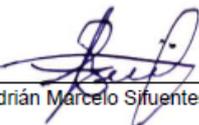
A : Mg. Adrian Marcelo Sifuentes Rosales
Decano de la Facultad
Asunto : Conformidad de informe final de tesis.
Fecha : Pucallpa, 16 de noviembre de 2024.

Grato es dirigirme a usted para saludarle cordialmente y a la vez hacerle llegar a su despacho la CONFORMIDAD del informe final de tesis, denominado: **Sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024**, pertenecientes a Jorge Hugo Saavedra Lopez, Leandro Jair Bellido Torres y Wilver Asipali Caviño de la Escuela Profesional **ingeniería de sistemas**, en calidad de Docente asesor.

Remito a su despacho mi **CONFORMIDAD** del informe final de tesis para continuar con los trámites correspondientes.

Es todo lo que le puedo informar por el momento a usted señor Decano

Atentamente,


Mg. Adrián Marcelo Sifuentes Rosales

Anexo 8: Informe de conformidad del revisor

INFORME N° 0001-2025-UPP-ÀHVFB-REVISOR

A : Mg. Adrián Marcelo Sifuentes Rosales
Decano de la FIS

Del : Dr. Hugo Vicente Flores Bonifacio
Revisor

Asunto : Conformidad del Informe de Tesis

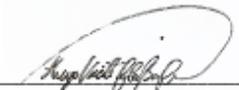
Fecha : Pucallpa, 06 de enero de 2025

Grato es dirigirme a usted para saludarle cordialmente y a la vez hacerle llegar a su despacho la **CONFORMIDAD** del Informe de Tesis denominado: **“Sistema integrado ATIX y proceso de ventas en la empresa Almacenes de la Selva SAC, Ucayali 2024”** de los tesisistas Jorge Hugo Saavedra López, Leandro Jair Bellido Torres y Wilver Asipali Caviño de la escuela profesional de Ingeniería de Sistemas.

Remito a su despacho mi **CONFORMIDAD** del Informe de Tesis.

Es todo lo que informo a usted señor Decano.

Atentamente,


Dr. Hugo Vicente Flores Bonifacio
Revisor

Anexo 9: Evidencias (imágenes y/o fotos)



