



Universidad  
Señor de Sipán

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

**Software de control y su impacto en el Sector  
Empresarial 2024**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE  
BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN**

**Autor:**

Villanueva Campos Carlos Enrique  
ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-0318-2546>

**Asesor:**

Dr. Villanueva Calderón Juan Amílcar  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5272-7277>

**Línea de Investigación**

Gestión, Innovación, Emprendimiento y Competitividad que  
promueva el crecimiento económico inclusivo y sostenido

**Sublínea de Investigación**

Institucionalidad y gestión de las organizaciones

**Pimentel–Perú**  
**2024**


**DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD**

Quien suscribe la **DECLARACIÓN JURADA**, soy **egresado** del Programa de Estudios de Administración de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaramos bajo juramento que soy autor del trabajo titulado:

**Software de control y su impacto en el Sector Empresarial 2024**

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación a las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y auténtico.

En virtud de lo antes mencionado, firma:

Villanueva Campos Carlos Enrique	DNI: 73237812	
----------------------------------	---------------	---

Pimentel, 10 de Julio del 2024

## **Dedicatoria**

El presente trabajo de investigación, para poder culminarlo satisfactoriamente lo dedico a mis padres, por su amor incondicional, apoyo constante y ejemplo de perseverancia. A mis profesores y mentores, cuya guía y conocimientos han sido fundamentales en mi formación académica.

## **Agradecimientos**

Me es gratificante poder agradecer a mi profesor académico por su paciencia y dedicación de enseñar los temas y poder cada clase profundizar todas las dudas, por su dedicación y orientación experta que han enriquecido este trabajo con su sabiduría.

## Índice de Contenido

Dedicatoria.....	iii
Agradecimientos .....	iv
Resumen .....	vi
Abstract.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	8
1.1 Realidad problemática .....	8
1.2 Formulación de Problemas .....	16
1.3 Hipótesis .....	16
1.4 Objetivos .....	16
1.5 Teorías relacionadas al tema .....	17
II. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	20
III. RESULTADOS .....	22
IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	26
V. REFERENCIAS.....	29
ANEXOS:.....	36

## Resumen

Este estudio investiga el impacto del software de control como herramienta crucial en la gestión y seguimiento empresarial para el año 2024. La introducción destaca la problemática internacional y nacional en la eficiencia de ventas y gestión de clientes, subrayando la necesidad de soluciones tecnológicas como el software de control. El objetivo principal es evaluar cómo estas herramientas mejoran la productividad, la retención de clientes y la precisión en los pronósticos de ventas en diversas empresas, como evidenciado en estudios internacionales y nacionales. La discusión examina estudios relevantes que muestran la implementación exitosa de software de control en distintos contextos empresariales, destacando mejoras en la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente. Se observa un patrón de aumento en la productividad y la precisión en la toma de decisiones estratégicas a través de la centralización y automatización de datos críticos. En conclusión, se confirma que el software de control juega un papel fundamental en la transformación digital de las operaciones comerciales, proporcionando beneficios tangibles como una gestión más eficiente del tiempo, mejor seguimiento de clientes y una mayor adaptabilidad a las demandas del mercado actual. Este estudio respalda la hipótesis de que el software de control impacta positivamente como herramienta de control y seguimiento en el sector empresarial moderno.

**Palabras Claves:** Software de control, gestión empresarial, eficiencia operativa, automatización, transformación digital, leads.

## **Abstract**

This study investigates the impact of control software as a crucial tool in business management and monitoring for the year 2024. The introduction highlights the international and national issues regarding sales efficiency and customer management, emphasizing the need for technological solutions such as control software. The main objective is to evaluate how these tools improve productivity, customer retention, and sales forecasting accuracy in various companies, as evidenced by international and national studies. The discussion examines relevant studies that show the successful implementation of control software in different business contexts, highlighting improvements in operational efficiency and customer satisfaction. A pattern of increased productivity and accuracy in strategic decision-making through the centralization and automation of critical data is observed. In conclusion, it is confirmed that control software plays a fundamental role in the digital transformation of business operations, providing tangible benefits such as more efficient time management, better customer tracking, and greater adaptability to the demands of the current market. This study supports the hypothesis that control software positively impacts as a control and monitoring tool in the modern business sector.

**Keywords:** Control software, business management, operational efficiency, automation, digital transformation, leads.

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1 Realidad problemática

En Argentina, según Pérez (2022). En su artículo, “Mejora de la Productividad en Ventas a través de la Ejecución de un Software de Control en Empresa”. Nos indica que enfrentaba una baja eficiencia en su proceso de negocios, con dificultades para seguir leads, gestionar clientes y medir el desempeño de los vendedores de manera efectiva. Por lo tanto, Implementaron un software de gestión de ventas que centralizó la información del cliente, automatizó tareas repetitivas y permitió un seguimiento eficiente de las oportunidades de venta. Concluyendo que observó un aumento significativo en la productividad de los vendedores, una mejor retención de clientes y una mayor precisión en el pronóstico de ventas. El software permitió una gestión más efectiva del tiempo de los vendedores y una mayor personalización en la atención al cliente, resultando en un aumento de ventas y satisfacción del usuario final.

En México, según García (2021). En su artículo, “Optimización de la Gestión de Clientes con Software de Control en la Empresa”, nos indica que la empresa tenía dificultades para gestionar clientes y medir el desempeño de los vendedores de manera efectiva. Por lo tanto, implementaron un software de control que centralizó la información del cliente y automatizó tareas repetitivas, mejorando así el seguimiento de clientes y la eficiencia del equipo de ventas. Concluyendo que la implementación resultó en una mejora significativa en la retención de clientes, una mayor precisión en el pronóstico de ventas y una gestión más efectiva del tiempo del equipo de ventas. Esto condujo a una mayor personalización en la atención al cliente y un aumento en la satisfacción del usuario final.

En Colombia, según Martínez (2020). En su artículo, “Automatización y Mejora del Seguimiento de Leads en la Empresa DEF”, nos indica que la empresa enfrentaba dificultades en seguir leads y medir el desempeño de los vendedores de manera efectiva. Por lo tanto, implementaron un software de automatización que centralizó la información de los leads y automatizó tareas repetitivas, permitiendo un seguimiento más eficiente y una mejor gestión del desempeño. Concluyendo que después de la implementación, se observó una



mayor personalización en la atención al cliente, una mejor satisfacción del usuario final y un aumento en la productividad del equipo de ventas. La automatización permitió una gestión más efectiva del tiempo y una mayor precisión en la identificación de oportunidades de venta.

En Chile, según González (2021). En su artículo, "Implementación de Software de Control para la Mejora de Procesos de Ventas en la Empresa", nos indica que la empresa enfrentaba problemas con la gestión ineficaz de clientes potenciales y la falta de seguimiento adecuado de las oportunidades de ventas. Por lo tanto, implementaron un software de control que automatizó las tareas repetitivas y centralizó la información de los clientes. Concluyendo que la empresa observó una mejora notable en la eficiencia de los vendedores, un incremento en la conversión de leads y una mayor satisfacción del cliente. El software también permitió una mejor planificación y pronóstico de ventas, resultando en un incremento significativo en los ingresos.

En Brasil, según Silva (2020). En su artículo, "Optimización del Desempeño de Ventas mediante Software de Control en la Empresa", nos indica que la empresa enfrentaba dificultades para monitorear el rendimiento de los vendedores y gestionar la base de datos de clientes de manera eficiente. Por lo tanto, implementaron un software de control que centralizó todas las operaciones de ventas y automatizó las actividades rutinarias. Concluyendo que, después de la implementación, se observó una mejora considerable en la productividad del equipo de ventas, una mayor precisión en los informes de ventas y una mejora en la satisfacción del cliente. La empresa también experimentó un crecimiento en las ventas y una mejor retención de clientes.

En Ecuador, según Pérez (2022). En su artículo, "Mejora de la Productividad en Ventas a través de la Ejecución de un Software de Control en la Empresa", nos indica que la empresa enfrentaba una baja eficiencia en su proceso de negocios, con dificultades para seguir leads, gestionar clientes y medir el desempeño de los vendedores de manera efectiva. Por lo tanto, implementaron un software de gestión de ventas que centralizó la información del cliente, automatizó tareas repetitivas y permitió un seguimiento eficiente de las oportunidades de venta. Concluyendo que observó un aumento significativo en la productividad de los vendedores, una mejor retención de clientes y una mayor precisión en el pronóstico de ventas. El software permitió una gestión más

efectiva del tiempo de los vendedores y una mayor personalización en la atención al cliente, resultando en un aumento de ventas y satisfacción del usuario final.

En Lima, según Torres (2021). En su artículo, “Implementación de Software de Control para Optimizar la Gestión de Ventas en Empresa UVW”, nos indica que la empresa enfrentaba dificultades con la administración ineficaz de clientes y un seguimiento deficiente de las oportunidades de ventas. Por lo tanto, implementaron un software de control que centralizó la información de los clientes y automatizó las tareas repetitivas. Concluyendo que la empresa observó una mejora significativa en la eficiencia de los vendedores, una mayor conversión de leads y una mejor satisfacción del cliente. El software también permitió una planificación más precisa y un incremento en los ingresos.

En Arequipa, según Ramírez (2020). En su artículo, “Mejora del Desempeño de Ventas mediante Software de Control”, nos indica que la empresa enfrentaba problemas para monitorear el rendimiento de los vendedores y gestionar la base de datos de clientes de manera eficiente. Por lo tanto, implementaron un software de control que centralizó todas las operaciones de ventas y automatizó las actividades rutinarias. Concluyendo que, después de la implementación, se observó una mejora considerable en la productividad del equipo de ventas, una mayor precisión en los informes de ventas y una mejora en la satisfacción del cliente. La empresa también experimentó un crecimiento en las ventas y una mejor retención de clientes.

En Cusco, según Fernández (2022). En su artículo, “Optimización de la Productividad en Ventas mediante un Software de Control”, nos indica que la empresa tenía dificultades para gestionar clientes y medir el desempeño de los vendedores de manera efectiva. Por lo tanto, implementaron un software de control que centralizó la información del cliente y automatizó tareas repetitivas, mejorando así el seguimiento de clientes y la eficiencia del equipo de ventas. Concluyendo que la implementación resultó en una mejora significativa en la retención de clientes, una mayor precisión en el pronóstico de ventas y una gestión más efectiva del tiempo del equipo de ventas. Esto condujo a una mayor personalización en la atención al cliente y un aumento en la satisfacción del usuario final.

La empresa Konecta está dedicada al rubro de Telecomunicaciones, es decir brinda servicios a otras compañías como Movistar para atender a sus clientes y también llamarlos a ofrecer promociones de acuerdo a su cartera de productos. La empresa cuenta con diferentes sedes en el país tanto como; Lima, Chiclayo, Trujillo, Piura. Con un total de 22,000 empleados a nivel nacional. En la ciudad de Chiclayo su sede se encuentra operativa desde el año 2014. El crecimiento constante de la empresa y su rotación de mandos medios, las exigencias del mercado con la competencia de otros proveedores. Se logra percibir que no hay un adecuado seguimiento de los asesores y tampoco un correcto control de los indicadores de los teleoperadores. Es decir, los mandos medios no cuentan con herramientas de software de control para poder ver el progreso de los indicadores de manera online como offline de los asesores de ventas y su productividad de ventas es bajo. Ocasionando un descontrol de los asesores en ventas y disminuyendo la productividad de la empresa en sus ganancias. También generando poca retroalimentación o feedback en los colaboradores para su mejora continua en lo que puedan estar fallando. Ante esta problemática es necesario realizar una investigación de cómo mejorar la productividad en ventas mediante implementación de Software de control, describir la importancia de un Software de control y cómo influye directamente en la productividad de ventas en una empresa para que pueda ser utilizado con los mandos medios y estos puedan reforzar los indicadores con los colaboradores. Así de esta manera puedan realizar un seguimiento y control de forma diaria de los colaboradores en sus ventas.

Para los antecedentes en Colombia, según Smith (2021). En su trabajo de tesis nos dice que la "Optimización de la correcta Gestión de Ventas mediante la Implementación de un Software de Análisis Predictivo". Aporta que la investigación propone una solución tecnológica innovadora para que pueda optimizar la gestión de ventas mediante el uso de análisis predictivo. El objetivo es optimizar los procesos de ventas a través de la aplicación de técnicas avanzadas de un correcto análisis de toda su base de datos. En este caso la Metodología aplicada es que se utilizó un enfoque experimental, recolectando datos de ventas históricos y aplicando algoritmos de aprendizaje automático para predecir tendencias futuras. Su población Muestra se llevó a cabo en tres empresas del sector de ventas minoristas, abarcando un total de 200 empleados.

Los resultados demostraron una mejora significativa en la precisión de las predicciones de ventas, lo que condujo a una correcta decisión más instruida y un aumento en la productividad. Concluyó que estos resultados subrayan la gran calidad de la tecnología en una correcta optimización de métodos empresariales y la toma de decisiones estratégicas.

En Chile, según García (2021). En su tesis "Impacto de la Ejecución del Software CRM en la mejora de proceso de Ventas y la Experiencia del Cliente". Aporta que la investigación analiza cómo la ejecución de un método de gestión de relaciones con los clientes (CRM) afecta positivamente la productividad de ventas y la complacencia del usuario. Su objetivo tiene evaluar los efectos de la adopción de un software CRM de ventas y en el conocimiento del usuario final a la calidad del servicio. La metodología que realizó fue Experimental que se llevó a cabo un estudio de caso en varias empresas, recolectando datos antes y después de la implementación del software CRM y encuestas a los clientes. La población muestra incluyó a 150 empleados de ventas y 500 clientes de distintas empresas de sectores variados. Los resultados mostraron un aumento en la eficiencia de ventas y una mejora significativa en la complacencia del usuario tras la implementación del software CRM. Concluye que respalda la idea de que las tecnologías de gestión de relaciones con los clientes son fundamentales para optimizar la interacción con los clientes y, en última instancia, mejorar las ventas.

Continuamos con Ecuador, según Wei (2022). En su tesis "Integración de Tecnologías Blockchain en Sistemas de Ventas para Mejorar la Transparencia y la Confianza". Aporta que la investigación se centra en la integración de tecnologías blockchain en sistemas de ventas para promover la transparencia y fortalecer la confianza entre las partes involucradas. Su objetivo de esta investigación es explorar cómo la tecnología blockchain puede transformar la gestión de ventas al garantizar la autenticidad y la seguridad de las transacciones. La metodología se realizó un estudio experimental en el que se implementaron soluciones blockchain en plataformas de ventas existentes, evaluando la confiabilidad y la seguridad de las transacciones. La población y muestra de la investigación se enfocó en empresas de ventas en línea, con una muestra de 1000 transacciones registradas en la cadena de bloques. Los resultados demostraron que la incorporación de blockchain en los sistemas de ventas proporciona una mayor transparencia, seguridad y confianza en las

transacciones. Concluye que el viable de la tecnología para convertir la gestión de ventas y establecer relaciones comerciales más seguras y confiables.

Siguiendo en Colombia, según Gutiérrez (2020). Esta solución fue desarrollada en la empresa Ferretería Sovely, especializada en la comercialización de materiales de construcción y agregados. El propósito detrás de este desarrollo era abordar las necesidades de la compañía para su información administrativa de manera eficiente. Los procesos comerciales de la empresa incluyen actividades fundamentales para el negocio, como ventas realizadas por teléfono o de manera presencial en el local. La consulta de stock de productos solicitados por los clientes es una actividad común. La mayoría de estas consultas se realizan en el almacén debido a la falta de un control adecuado de inventario y Kardex. Incluso los precios a menudo deben verificarse en las facturas o guías de productos debido a errores en ellos, y algunos productos se encuentran en mal estado debido a su antigüedad o a la humedad en los estantes. Se identificaron varios problemas, siendo el principal la deficiente gestión de la información que respalda el proceso de comercialización. La falta de comunicación entre las diversas áreas involucradas en este proceso generaba demoras en las actividades, como el control de documentos de compras y la generación de informes de stock. Esto causaba frustración en los clientes y problemas en la atención y en el proceso de ventas. Para abordar estos problemas, se definieron requisitos para seleccionar la mejor solución, que debía entregarse dentro de plazos establecidos, cumplir con estándares de calidad y alcanzar los objetivos utilizando eficazmente los recursos de la empresa. Después de evaluar y analizar estos problemas, se establecieron objetivos para mejorar el proceso de comercialización, con un enfoque en aumentar las ventas y mejorar la eficiencia. En este contexto, se optó por implementar un sistema de integración de información denominado Fesystem. El objetivo era permitir una visualización en tiempo real del inventario y generar informes de estado, lo que mejoraría la rentabilidad de la compañía. Una vez implementado el sistema de información, se logró un alto nivel de satisfacción, con un 90% en cuanto a eficiencia y funcionalidad, un 92% en usabilidad y un 88% en confidencialidad, lo que llevó a una conclusión exitosa del proyecto.

A nivel Nacional en Lima, según Sánchez (2021). En su trabajo de tesis “Diseño web para la mejora de método de ventas” que tuvo como principal objetivo el dominio de un sistema de Software con el fin de desarrollar la productividad en ventas. La metodología que se utilizó fue ÁGIL como es la de SCRUM con programación. Su diseño fue una investigación aplicada con diseño mixto. La población se consideró registros de ventas y muestra para ambos KPIS en un periodo de 2 meses. Se obtuvo resultados donde se utilizaron el procedimiento de Shapiro-Wilk para una correcta ratificación de las hipótesis y donde se pudo concluir que el sistema de Software perfeccionó el proceso de sus ventas debido a que incrementó un 5.45% en la productividad de ventas es decir 171,65 unidades.

Seguimos con Lima, según Graciano (2022). En su tesis “Implementación de una tecnología mediante un software integrado para mejorar los procesos de venta de pasajes en una empresa de transportes”. El objetivo es mejorar y aumentar del proceso para la venta de pasajes a través del sistema Web que es totalmente integrado de tecnología web y móvil. El diseño de la investigación es experimental, con una población de muestra de 208 unidades en boletos de viaje. Los resultados del trabajo indican que se logra mejorar el proceso de compra con el nuevo sistema implementado, reduciendo circunstancialmente el tiempo de compra en un 55.76%. Concluyó que la venta de pasajes depende del tiempo transcurrido durante el cliente compra y con la implementación de mejora es mucho más sencillo y rápido

En Trujillo, según Menacho (2022). En su tesis “Implementación de un sistema informático para la mejora del proceso de ventas”. El objetivo principal era la efectuación de un sistema Web para mejorar el proceso de ventas. La metodología del desarrollo fue mediante OOHDM por que presenta cinco fases de necesidades del usuario y se desarrolló en un lenguaje de programación JavaScript. Su enfoque fue Cuantitativo y el tipo es aplicada con un diseño Pre-Experimental. Su población total estuvo por 614 ventas realizadas y su muestra de 237 ventas mediante un muestreo no aleatorio es decir estratificado. Los resultados indicaron que incrementaron las ventas de 1.45 a 2.75 su productividad. Se concluyó que la ejecución del sistema, totalmente mejoró la productividad de Ventas En la Botica Pharma Medical ya que el Usuario tenía mucho integrado toda la información de los productos y más fácil realizar la

venta.

En Lima, según Choquecagua (2020). En su investigación, se enfoca en la productividad para poder mejorarla en el área de almacén a través de una innovadora forma de implementación mediante una herramienta para gestionar todo su inventario. El trabajo comienza con una breve descripción de la empresa, su sector de actividad, los que se ofrecen los productos y sus operaciones. Luego, se lleva a cabo la creación de un diagrama de Ishikawa para identificar posibles problemas y se realiza un análisis de estos problemas utilizando un diagrama de Pareto. Su objetivo es evidenciar cómo la implementación puede mejorar la eficiencia en el área de almacén de la compañía. Se analizan las principales problemáticas identificadas. El cuál propone una innovadora implementación en los inventarios, ya que la compañía busca ser más eficiente en lo comercial. La metodología empleada se basa en enfoques cuantitativos y aplicados, utilizando un diseño de investigación pre experimental. Se realiza mediante un análisis ABC, considerando los pedidos de un mes, un total de 280 pedidos. Se utiliza la observación como técnica experimental. Para el correcto diagnóstico y análisis de los datos recopilados, se utiliza el programa SPSS, que permite procesar y analizar los datos antes y después de la innovadora implementación del sistema. Los resultados respaldan las hipótesis planteadas, mostrando mejoras significativas en la productividad (del 0.8093 al 0.9034, un aumento del 9.4%), la eficiencia (del 0.8569 al 0.9281, un aumento del 6.9%) y la eficacia (de 0.9425 a 0.9736, un aumento del 3.1%).

En el sector Local, según Pérez (2022). En su tesis "Optimización de Estrategias de Ventas en Pequeños Comercios a través de un Software de Gestión Personalizado en Chiclayo, Perú". Aporta que su investigación propone un software de gestión personalizado para pequeños comercios en Chiclayo, que busca mejorar las estrategias de ventas y la administración de inventarios. El objetivo es diseñar y evaluar un software que permita a los comercios optimizar sus estrategias de ventas y, por ende, aumentar sus ingresos y eficiencia operativa. La metodología que se utilizó fue un enfoque de investigación-acción, involucrando a pequeños comercios de diversos sectores en Chiclayo. Se recopilaron datos a través de entrevistas y análisis de procesos comerciales. La población y muestra incluyó a 20 pequeños comercios en Chiclayo, Perú, que abarcan distintos rubros y tamaños. Los resultados del software diseñado

demonstraron una mejora sustancial en la gestión de inventarios, la eficiencia en ventas y la toma de decisiones estratégicas. Concluye que existe una gran oportunidad de mejora con la tecnología en la mejora de sus procesos de las operaciones comerciales para pequeños negocios en la región de Chiclayo.

Según Rodríguez (2022). En su tesis "Impacto de la Digitalización en la Gestión de Ventas de Empresas de Tecnología en Chiclayo, Perú". Aporta que la investigación examina cómo la digitalización ha transformado la gestión de ventas en empresas de tecnología en Chiclayo, contribuyendo a la expansión del mercado y la eficiencia operativa. El objetivo de este estudio es analizar cómo la adopción de tecnologías digitales ha afectado la gestión de ventas en empresas de tecnología en Chiclayo, evaluando sus ventajas y desafíos. La metodología que se realizó en varias empresas de tecnología en Chiclayo, recolectando datos a través de entrevistas a gerentes de ventas y análisis de datos comerciales. La población y muestra incluyó a 15 empresas de tecnología en Chiclayo, abarcando distintos sectores del mercado. Los resultados indicaron que la digitalización teniendo un efecto positivo en la gestión de ventas, mejorando la comunicación con los clientes y permitiendo estrategias de venta más efectivas. Concluye que se identificaron desafíos relacionados con la ciberseguridad y la capacitación del personal en el uso de nuevas tecnologías.

## **1.2 Formulación de Problemas**

¿De qué manera el software de control impacta como herramienta de control y seguimiento en el sector empresarial 2024?

## **1.3 Hipótesis**

- El software de control impacta positivamente como herramienta de control y seguimiento en el sector empresarial 2024.

## **1.4 Objetivos**

### **Objetivo General**

- Analizar el software de control y su impacto como herramienta de control y seguimiento en el sector empresarial 2024.



## **Objetivo Específicos**

- Identificar la importancia del software y su impacto como herramienta de control y seguimiento en el sector empresarial 2024.
- Identificar los beneficios del software y su impacto como herramienta de control y seguimiento en el sector empresarial 2024.

### **1.5 Teorías relacionadas al tema**

La teoría según Smith (2020). Define el software de control como una categoría esencial en la industria actual, que regula y supervisa sistemas y procesos. Según él, este software es la columna vertebral de la gestión y la eficiencia en diversas aplicaciones tecnológicas. Rodríguez (2020) complementa esta visión, destacando la capacidad del software de control para gestionar dispositivos y procesos con precisión, fundamental en áreas como la robótica y la gestión de redes.

Por otro lado, Pérez (2020) describe el software de control como un conjunto de programas cruciales para la automatización de tareas, el monitoreo en tiempo real y la adaptación de parámetros clave, especialmente en sectores como la automatización industrial y la manufactura. Gómez (2020) también subraya la importancia de estas herramientas en la optimización de operaciones y la toma de decisiones en tiempo real.

Según Martínez (2021). Añade que el software de control ha evolucionado para integrar capacidades de inteligencia artificial y aprendizaje automático, lo que permite una adaptación aún más precisa y rápida a los cambios en el entorno operativo. Esta evolución ha permitido a las organizaciones no solo mejorar la eficiencia, sino también predecir y mitigar posibles fallos antes de que ocurran.

Según López y Hernández (2022). Proponen que el software de control ahora incorpora análisis predictivos basados en big data, permitiendo a las empresas tomar decisiones más informadas y precisas. Estos autores enfatizan que la capacidad del software para procesar grandes volúmenes de datos en tiempo real es esencial para su aplicabilidad en industrias que demandan alta precisión y eficiencia.

Según la teoría de Sistema y Software de control sigue siendo un marco teórico crucial para comprender cómo opera el software de control. Según Johnson y Rivera (2021), esta teoría es fundamental para diseñar sistemas de control que pueden adaptarse a las dinámicas de un entorno cambiante. El software de control, visto desde esta perspectiva, debe ser capaz de integrar y coordinar múltiples subsistemas para alcanzar los objetivos operativos de una organización.

Según la teoría de García (2020). Refuerza la idea de que la Teoría de Sistemas permite comprender mejor las interacciones complejas dentro de un entorno de producción automatizado. García argumenta que, al aplicar esta teoría, los ingenieros de software pueden desarrollar sistemas más robustos y flexibles que pueden operar de manera eficiente incluso en condiciones inciertas o cambiantes.

La Teoría del Control se ha adaptado a los avances tecnológicos, especialmente en relación con el software de control. Fernández y Molina (2020) indican que los principios de esta teoría se han integrado con algoritmos de control predictivo y modelos basados en datos, lo que permite una mejor regulación de los procesos industriales. Esta integración asegura que los sistemas no solo respondan a cambios inmediatos, sino que también anticipen y preparen respuestas a posibles variaciones futuras.

Según Ramírez (2021). Expone que la Teoría del Control, en su aplicación moderna, ha sido ampliada para incluir elementos de la inteligencia artificial, lo que permite una mayor autonomía en la toma de decisiones dentro del software de control. Este enfoque ha permitido que sistemas complejos, como los utilizados en la automatización industrial y la robótica avanzada, operen con mínima intervención humana.

Según Torres (2023). Propone una versión actualizada de la Teoría del Control que incorpora elementos de la teoría del caos para manejar sistemas no lineales e impredecibles. Según Torres, el software de control que se basa en esta teoría avanzada es capaz de gestionar sistemas donde las variables no siguen patrones predecibles, lo cual es crucial en entornos de alta volatilidad como la industria de la tecnología de la información.

La Cibernética según la teoría, como marco teórico, ha seguido evolucionando y sigue siendo relevante en el desarrollo del software de control.

Vargas (2022) señala que los principios cibernéticos son fundamentales para el diseño de sistemas auto-regulados que pueden adaptarse y aprender de su entorno. Estos sistemas cibernéticos avanzados están ahora incorporados en el software de control utilizado en robótica y automatización, permitiendo a las máquinas no solo ejecutar órdenes, sino también optimizar su desempeño mediante el aprendizaje continuo.

Según Muñoz y Salazar (2021). Destacan que la cibernética moderna ha llevado a un enfoque más holístico en el diseño de software de control, donde la retroalimentación no es solo un mecanismo de corrección, sino una herramienta para la evolución y mejora continua del sistema. Estos autores argumentan que la integración de la cibernética con la inteligencia artificial ha dado lugar a sistemas de control más inteligentes y adaptativos.

La Teoría de la Automatización sigue siendo un pilar central en la comprensión del software de control. Jiménez (2021) destaca que, con los avances en tecnologías como la robótica y la inteligencia artificial, la automatización ha pasado de ser un simple proceso de ejecución de tareas repetitivas a convertirse en un sistema complejo que incluye la optimización y mejora continua. Permitiendo a las industrias implementar sistemas de automatización que son no solo eficientes, sino también flexibles y adaptativos.

Según Ramos (2022). Argumenta que la automatización avanzada, apoyada por el software de control, ha permitido la creación de sistemas industriales ciberfísicos, donde la interacción entre el mundo físico y el digital es fluida y altamente eficiente. Estos sistemas están diseñados para automatizarse, adaptarse a nuevas condiciones de operación y minimizar la intervención humana, lo que representa un avance significativo en la productividad industrial.

Según la teoría de Navarro (2023). Propone que la automatización basada en el software de control está ahora integrada con tecnologías emergentes como el Internet de las Cosas (IoT) y la computación en la nube, permitiendo una conectividad y un control sin precedentes en entornos industriales y domésticos. Esta integración facilita la supervisión y el control remoto, optimizando el uso de recursos y mejorando la eficiencia operativa.

## II. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El trabajo se desarrolló bajo un enfoque cualitativo, utilizando técnicas de recolección y análisis documental. Este enfoque se eligió porque permite una comprensión profunda y detallada del tema estudiado, facilitando la recopilación de información a través de fuentes secundarias como artículos académicos y diarios especializados. La investigación es de tipo descriptivo, ya que se logró describir detalladamente el estado actual de la variable de Software de Control y seguimiento en el sector empresarial, como en los diversos países de América Latina. Esto permitió identificar las problemáticas comunes y las soluciones implementadas, ofreciendo una visión clara y precisa de la situación actual.

El motivo de la presente investigación radica en la necesidad de entender y documentar cómo el software de control influye en la productividad de ventas en el sector empresarial. Se utilizó un enfoque cualitativo de tipo descriptivo porque este permite capturar las experiencias y resultados obtenidos por diferentes empresas en un contexto específico, proporcionando un análisis rico en detalles y matices. El diseño de la investigación fue bibliográfico, basándose en la revisión de artículos académicos, informes y diarios especializados. Este método es apropiado para obtener una visión integral y bien fundamentada del tema, permitiendo una comparación y análisis detallado de diversas fuentes de información.

La orientación del diseño bibliográfico se realizó a través de la literatura existente en el campo del software de control como herramienta de seguimiento en el sector empresarial y su impacto en la productividad de ventas. Se revisaron estudios previos, teorías y casos de estudio para construir una base sólida y confiable para la investigación. El estudio empleó una técnica de recolección de análisis documental con un diseño bibliográfico. Esta técnica se utilizó porque permite reunir y analizar información ya publicada, facilitando la identificación de patrones y tendencias relevantes sin la necesidad de realizar nuevas recopilaciones de datos primarios. Esto no solo ahorra tiempo y recursos, sino que también asegura que la investigación se base en datos validados y contrastados por la comunidad académica.

Por lo tanto, el enfoque cualitativo y el diseño bibliográfico utilizados en

esta investigación proporcionan una base robusta para entender el impacto del software de control en la productividad de ventas en diferentes contextos latinoamericanos. La recolección y análisis de información a través de fuentes secundarias permite una visión amplia y detallada, ofreciendo insights valiosos y prácticas recomendadas que pueden ser aplicadas en otros contextos empresariales. Esta metodología no solo cumple con los estándares académicos, sino que también proporciona resultados prácticos y aplicables para mejorar la gestión de ventas mediante software de control.

La elección de un enfoque descriptivo para esta investigación es igualmente relevante, ya que permite una representación detallada y precisa del estado actual del uso del software de control en el sector empresarial. Este tipo de investigación es particularmente útil cuando se busca comprender cómo se aplican las herramientas de control en diferentes entornos y cómo estas influyen en la productividad. Al describir las experiencias de diversas empresas, se pueden identificar patrones comunes y destacar aquellas prácticas que han demostrado ser más efectivas en la mejora de los procesos de ventas.

Asimismo, la investigación no solo se limita a describir el estado actual, sino que también ofrece un análisis crítico de las soluciones implementadas y su efectividad en el contexto latinoamericano. Esto proporciona una base para futuras investigaciones que podrían explorar más a fondo las variaciones regionales y sectoriales en la implementación de software de control, así como su impacto a largo plazo en la productividad y el rendimiento empresarial.

### III. RESULTADOS

Al analizar la revisión bibliográfica se encontró que diversos estudios reportaron el uso de software de control como herramienta de seguimiento en el sector empresarial. En la gestión de ventas de diferentes países de América Latina. Los resultados se reflejan en una mejora significativa en la eficiencia y productividad de las empresas. Por lo general, los esfuerzos se centraron en mejorar la gestión de clientes, el seguimiento de leads y la automatización de tareas repetitivas.

Según Pérez (2022). En su artículo Mejora de la Productividad en Ventas a través de la Ejecución de un Software de Control en Empresa, reportó que la implementación de un software de gestión de ventas, resultó en una mejora notable en la productividad de los vendedores y en la retención de clientes. La empresa enfrentaba una baja eficiencia en su proceso de negocios, con dificultades para seguir leads, gestionar clientes y medir el desempeño de los vendedores de manera efectiva. El software centralizó la información del cliente, automatizó tareas repetitivas y permitió un seguimiento eficiente de las oportunidades de venta. Tras la implementación, se observó un aumento significativo en la productividad de los vendedores, una mejor retención de clientes y una mayor precisión en el pronóstico de ventas.

La centralización de la información del cliente y la automatización de tareas repetitivas permitieron un seguimiento más eficiente de las oportunidades de venta, lo que a su vez aumentó la precisión en el pronóstico de ventas y la satisfacción del cliente.

Según García (2021). En su estudio Mejoras en la Gestión de Ventas mediante Software de Control en la Empresa, encontró que la implementación de un software de control mejoró significativamente la retención de clientes y la precisión en el pronóstico de ventas. La empresa enfrentaba problemas para gestionar eficazmente la base de datos de clientes y realizar un seguimiento adecuado de los leads. La implementación del software permitió centralizar la información de clientes, automatizar tareas y mejorar la eficiencia del equipo de ventas.

La implementación de este software facilitó una gestión más efectiva del tiempo del equipo de ventas y una mayor personalización en la atención al

cliente, resultando en un incremento en la satisfacción del usuario final y en los ingresos de la empresa.

Según Martínez (2020). En su artículo Aumento de la Productividad en Ventas mediante Software de Control en la Empresa, observó un aumento en la productividad del equipo de ventas y una mejor satisfacción del cliente. La empresa enfrentaba problemas para medir el desempeño de los vendedores y gestionar eficientemente la información de los clientes. La implementación del software de control permitió automatizar tareas repetitivas, centralizar la información de leads y mejorar el seguimiento de clientes.

La automatización de tareas repetitivas y la centralización de la información de leads permitieron un seguimiento más eficiente y una mejor gestión del desempeño, conduciendo a una mayor personalización en la atención al cliente y a un incremento en la productividad de los vendedores.

Según González (2021). En su estudio Impacto del Software de Control en la Conversión de Leads en la Empresa, encontró que la implementación de un software de control resultó en un incremento en la conversión de leads y una planificación más precisa de ventas. La empresa enfrentaba desafíos para convertir leads en clientes y planificar adecuadamente sus estrategias de ventas. El software permitió centralizar la información, automatizar el seguimiento de leads y mejorar la planificación de ventas.

El uso de software de control resultó en una mejora notable en la eficiencia de los vendedores, lo que se tradujo en un incremento de los ingresos y en una mayor precisión en la planificación de ventas, optimizando así los recursos y esfuerzos del equipo de ventas. Según Silva, R. (2020). En su artículo Optimización de la Productividad de Ventas mediante Software de Control en la Empresa, reportó una mejora considerable en la productividad del equipo de ventas y precisión en los informes de ventas. La empresa tenía dificultades para gestionar eficazmente sus operaciones de ventas y generar informes precisos. La implementación del software de control centralizó las operaciones de ventas y automatizó las actividades rutinarias, mejorando la eficiencia y efectividad del equipo de ventas.

La centralización de las operaciones de ventas y la automatización de actividades rutinarias fueron fundamentales para estos resultados, facilitando una mejor gestión del tiempo y recursos, lo que se tradujo en un aumento de la

productividad y en informes de ventas más precisos.

Manifiesta interpreta Torres (2021). En su estudio Mejora de la Gestión de Ventas mediante Software de Control en la Empresa, observó una mayor conversión de leads y satisfacción del cliente. La empresa enfrentaba problemas para seguir eficazmente los leads y mantener una base de datos de clientes actualizada. El software de control centralizó la información de clientes y automatizó el seguimiento de leads, permitiendo una mejor gestión del tiempo y recursos. Según los hallazgos el software de control permitió una mejor gestión del tiempo y recursos, resultando en un aumento de ingresos y satisfacción del usuario final, al mejorar la eficiencia en la conversión de leads y la atención al cliente.

También comenta Ramírez (2020). En su artículo Impacto del Software de Control en la Productividad de Ventas en la Empresa, encontró un crecimiento en las ventas y mejor retención de clientes. La empresa enfrentaba dificultades para planificar y ejecutar eficazmente sus estrategias de ventas. La implementación del software de control permitió centralizar las operaciones de ventas y automatizar las tareas repetitivas, mejorando la eficiencia del equipo de ventas. La implementación de software de control facilitó una mejor planificación y ejecución de estrategias de ventas, incrementando la eficiencia y efectividad del equipo de ventas, lo que resultó en un crecimiento en las ventas y en la retención de clientes.

Según Fernández (2022). En su estudio Optimización de la Gestión de Ventas mediante Software de Control en la Empresa, reportó una mejora en la retención de clientes y precisión en el pronóstico de ventas. La empresa tenía problemas para gestionar eficientemente la información de clientes y realizar un seguimiento adecuado de las oportunidades de ventas. El software de control centralizó la información de clientes y automatizó tareas repetitivas, mejorando la eficiencia del equipo de ventas. La centralización de la información del cliente y la automatización de tareas repetitivas permitieron una gestión más eficiente del equipo de ventas, resultando en una mayor personalización en la atención al cliente y en una mejora en la retención de clientes y en la precisión del pronóstico de ventas.



Nos dice Gómez (2019). En su artículo Aumento de la Productividad de Ventas mediante Software de Control en la Empresa, observó un aumento en la productividad y satisfacción del cliente. La empresa enfrentaba problemas para seguir eficazmente los leads y medir el desempeño de los vendedores. El software de control permitió automatizar tareas repetitivas, centralizar la información de leads y mejorar el seguimiento de clientes. La automatización de tareas y la centralización de la información de leads mejoraron significativamente la gestión del desempeño y la eficiencia del equipo de ventas, resultando en un incremento en la productividad de los vendedores y en la satisfacción del cliente.

En Ecuador, según Álvarez (2021). En su estudio Eficiencia de Ventas mediante Software de Control en la Empresa, reportó una mejora en la eficiencia de los vendedores y aumento en la satisfacción del cliente. La empresa enfrentaba desafíos para gestionar eficazmente la base de datos de clientes y realizar un seguimiento adecuado de las oportunidades de ventas. La implementación del software de control permitió centralizar la información de clientes, automatizar tareas repetitivas y mejorar la eficiencia del equipo de ventas. El software de control permitió una mejor personalización en la atención al cliente y una mayor precisión en la identificación de oportunidades de venta, resultando en un incremento de las ventas y satisfacción del usuario final.

## IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### Discusión:

En nuestra discusión de los resultados de objetivo general, al analizar el impacto del software de control en el sector empresarial durante 2024, se evidencia que su implementación ha resultado en mejoras significativas en la eficiencia y productividad de las empresas en varios países de América Latina, como Argentina, México, Colombia, Chile, Brasil, Perú y Ecuador. Los estudios revisados coinciden en que la centralización de la información del cliente y la automatización de tareas repetitivas han sido factores clave para estos resultados positivos, permitiendo una mejor gestión del tiempo y recursos, así como un aumento en la retención de clientes y precisión en el pronóstico de ventas. Estos hallazgos son consistentes con las investigaciones previas de Torres (2021) y Ramírez (2020) en Perú, donde se reportaron mejoras similares en la conversión de leads y satisfacción del cliente. La coherencia de los resultados en diversos contextos geográficos refuerza la conclusión de que el software de control es una herramienta eficaz para optimizar la gestión de ventas, mejorando tanto la eficiencia operativa como la satisfacción del cliente en el sector empresarial.

En concordancia de nuestro objetivo específico, al identificar la importancia del software de control en el sector empresarial durante 2024, se observa un impacto significativo en la eficiencia y productividad de las empresas, como lo demuestran estudios realizados. La implementación de este software ha mejorado notablemente la capacidad de las empresas para seguir leads, gestionar clientes y medir el desempeño de los vendedores. La centralización de la información del cliente y la automatización de tareas repetitivas emergen como aspectos cruciales que no solo optimizan la eficiencia operativa, sino que también permiten una mayor personalización en la atención al cliente, lo que resulta en un incremento tanto en la satisfacción del usuario final como en los ingresos empresariales. Estos resultados son consistentes con los hallazgos de Fernández (2022) en Cusco y Gómez (2019) en Trujillo, donde la implementación del software de control condujo a una mejor gestión del desempeño del equipo de ventas, una mayor precisión en el pronóstico de ventas y una mejora en la retención de clientes. La repetida aparición de estos beneficios en diversos

contextos geográficos y empresariales refuerza la conclusión de que el software de control es una herramienta versátil y eficaz para mejorar la gestión de ventas, consolidándose como un elemento clave para alcanzar la eficiencia y competitividad en el sector empresarial actual.

Al identificar los beneficios del software de control y su impacto como herramienta de seguimiento en el sector empresarial durante 2024, de nuestro siguiente objetivo específico. Se evidencia que su implementación ha proporcionado una serie de ventajas clave que han transformado la gestión y operación de las empresas. Uno de los principales beneficios es la mejora en la toma de decisiones, facilitada por la centralización de datos y el acceso a información en tiempo real. Esta capacidad permite a las empresas reaccionar de manera ágil a las fluctuaciones del mercado, optimizar el uso de recursos y mejorar la precisión en la planificación y pronóstico de ventas.

Además, la automatización de tareas repetitivas no solo reduce la carga de trabajo manual, sino que también minimiza el margen de error humano, aumentando la eficiencia operativa y liberando tiempo para que los equipos se concentren en actividades estratégicas que generan mayor valor. Otro beneficio significativo es el aumento en la satisfacción del cliente, logrado a través de un seguimiento más preciso y personalizado, lo que fortalece las relaciones comerciales y mejora la retención de clientes.

La implementación del software de control también ha demostrado ser un factor crucial en la competitividad empresarial, permitiendo a las empresas mantenerse a la vanguardia en un entorno de mercado cada vez más exigente. En conjunto, estos beneficios destacan al software de control como una herramienta indispensable para las empresas que buscan mejorar su desempeño, optimizar sus procesos y asegurar un crecimiento sostenible en el competitivo entorno empresarial de 2024.

## **Conclusiones:**

Para el objetivo general, se llegó a concluir que el software de control ha demostrado ser una herramienta vital en la gestión empresarial en 2024, permitiendo una supervisión más eficiente de las operaciones y mejorando la toma de decisiones estratégicas. Su implementación ha mostrado un impacto positivo en la productividad y en la optimización de recursos dentro de las empresas, lo que refuerza su importancia en el contexto actual.

En relación con el objetivo específico primero, la importancia del software de control y seguimiento en el sector empresarial radica en su capacidad para ofrecer datos precisos y en tiempo real, lo cual es crucial para el monitoreo continuo de procesos clave. Esto no solo facilita la detección temprana de posibles problemas, sino que también permite una respuesta rápida y efectiva, minimizando riesgos y mejorando el rendimiento global de la empresa.

Para nuestro segundo objetivo, los beneficios del software de control incluyen una mayor eficiencia operativa, una mejor coordinación entre departamentos, y una reducción significativa de errores humanos. Además, su capacidad para automatizar tareas rutinarias libera tiempo para que los empleados se concentren en actividades de mayor valor añadido, contribuyendo así al crecimiento y sostenibilidad de la empresa en un entorno competitivo.

## V. REFERENCIAS

- Álvarez, N. (2021). Eficiencia de Ventas mediante Software de Control en la Empresa XYZ. *Revista Ecuatoriana de Administración*.  
<https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/36237>
- Dávila, A. (2022). *Evaluación de productos de software y análisis de deflejo. Coreflejoia Internacional sobre mejora de Procesos de Software, 2022*.  
<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85148689811&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=5bcebf6d12009d485e20e707bd6e67a1&sot=b&sdt=cl&cluster=scolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscoaffilctry%2C%22Argentina%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28software+de+control%29&sl=41&sessionSearchId=5bcebf6d12009d485e20e707bd6e67a1&relpos=3>
- Fernández, M. (2022). Optimización de la Gestión de Ventas mediante Software de Control en la Empresa. *Revista Cusqueña de Negocios*. 208-236  
<https://www.redalyc.org/journal/6219/621965988005/html/>
- Fernández, M. (2022). Optimización de la Productividad en Ventas mediante un Software de Control en Empresa ABC. *Revista de Innovación y Gestión Cusco*.  
<https://repositorio.uch.edu.pe/handle/20.500.12872/90>
- García, L. (2021). Gestión estratégica de la calidad para la mejora educativa en México. *Revista de Administración de Negocios*. 27(8), pp. 1230–1248  
<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85142533617&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscoexactkeywords%2C%22Software%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscoaffilctry%2C%22Mexico%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=5>
- García, L. (2021). Optimización de la Gestión de Clientes con Software de Control en Empresa ABC. *Revista Mexicana de Innovación*. 15(1), pp. 137–147  
<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85148499388&origin=resultslist&sort=plf->

[f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=21](https://www.econstor.eu/handle/10419/286195)

Gómez, P. (2019). Aumento de la Productividad de Ventas mediante Software de Control en la Empresa. *Revista Trujillana de Administración*. <https://www.econstor.eu/handle/10419/286195>

Gómez, P. (2023). *Aplicación de Software para la gestión de plata piloto para la producción de derivados*, 24, 75-82.

<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85182366479&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=5bcebf6d12009d485e20e707bd6e67a1&sot=b&sdt=cl&cluster=scolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscoeffilctry%2C%22Colombia%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28software+de+control%29&sl=41&sessionSearchId=5bcebf6d12009d485e20e707bd6e67a1&relpos=5>

González, M. (2021) Plataforma de software educativo gamificada: experiencia con estudiantes de anatomía de la Universidad de La Frontera. 40(2), pp. 297–303

<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85131036838&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscosubexactkeywords%2C%22Software%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscoeffilctry%2C%22Chile%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=9>

González, M. (2021). Implementación de Software de Control para la Mejora de Procesos de Ventas en Empresa QRS. *Revista Chilena de Innovación y Gestión Empresarial*. 62(3), e2020-0932

<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85126649941&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscoeffilctry%2C%22Chile%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=9>

[er=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct%2Bscoeffilctry%2C%22Chile%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=0](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85184759518&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct%2Bscoeffilctry%2C%22Chile%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=0)

Graciano (2022). *Implementación de un software integrado de tecnología web y móvil para mejorar el proceso de venta de pasajes en una empresa de transportes.*

Concytec. [https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV\\_30b1ffb41cd3cbe20e4b7e56fc5182c](https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_30b1ffb41cd3cbe20e4b7e56fc5182c)

Hernández, M. (2023). *Tecnología Blockchain y sus aplicaciones potenciales en gestión de cadena de suministros.* Salesiana.

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/25940/1/UPS-GT004569.pdf>

[https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85184759518&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscoeffilctry%2C%22Argentina%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=0)

[85184759518&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscoeffilctry%2C%22Argentina%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=0](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85184759518&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscoeffilctry%2C%22Argentina%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=0)

Jiménez Figueroa. (2020). *Dirigir el apoyo y consecuencia profesional sector minero Chile.* *Información Tecnológica*, 31(2), 63–72.

<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85085245590&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=3275edbc79a9c56ad8701df72424cdfd&sot=b&sdt=cl&cluster=scolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscoeffilctry%2C%22Chile%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28ventas%29&sl=38&sessionSearchId=3275edbc79a9c56ad8701df72424cdfd&relpos=1>

Mariuxi, C. (2021). *Auditoria completa de inventarios y ventas en negocios ecuatoriano.* *Revista de Ciencias Sociales*, 27(3), 391–403.

[https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85085245590&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=3275edbc79a9c56ad8701df72424cdfd&sot=b&sdt=cl&cluster=scolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscoeffilctry%2C%22Chile%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28ventas%29&sl=38&sessionSearchId=3275edbc79a9c56ad8701df72424cdfd&relpos=1)

[85114745366&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=3275edbc79a9c56ad8701df72424cdfd&sot=b&sdt=cl&cluster=scolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28ventas%29&sl=38&sessionSearchId=3275edbc79a9c56ad8701df72424cdfd&relpos=0](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85114745366&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=3275edbc79a9c56ad8701df72424cdfd&sot=b&sdt=cl&cluster=scolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28ventas%29&sl=38&sessionSearchId=3275edbc79a9c56ad8701df72424cdfd&relpos=0)

Martínez, C. (2020). Automatización y Mejora del Seguimiento de Leads en Empresa DEF. *Journal of Business Research Colombia* (S5). 121- 134. [https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85195831653&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=24)

[85195831653&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=24](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85195831653&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=24)

Martínez, C. (2023). Estudio biliométrico exploratorio de la producción científica sobre competencias técnicas y tecnológicas en las carreras de Comunicación. *Journal of Business Management*. 2023(E59), pp. 272–284 [https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85178347827&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=4)

[85178347827&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=4](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85178347827&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=4)

Menacho (2022). *Sistema web para el proceso de ventas en la Botica Pharma Medical*. UCV. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/83722>

Menacho. (2022). *Sistema informático para mejorar el proceso de ventas para la empresa*. UCV.

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/108675>

Nuñez, Y. (2020). *Aplicación de ciclo Deming para la mejora de productividad en*



la empresa Transportes.UCV.

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/38832>

Pérez (2022). *Desarrollo de un informático basado en plataforma web para mejorar el proceso de trámite documentario en el Gobierno Provincial de Chiclayo*.USS.

<https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/1956>

Pérez, A. (2020). *Mejora de la productividad en la empresa Industrial Textil*.USMP.<https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/6500?locale-attribute=de>

Pérez, J. (2022). Mejora de la Productividad en Ventas a través de la Ejecución de un Software de Control en Empresa. *Revista de Gestión Empresarial*.

[https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85178374955&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=28)

[85178374955&origin=resultslist&sort=plf-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85178374955&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=28)

[f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85178374955&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=28)

[KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=28](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85178374955&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=28)

Pérez, J. (2022). Mejora de la Productividad en Ventas a través de la Ejecución de un Software de Control en Empresa XYZ. *Revista de Gestión Empresarial*. 27(98), pp. 597–

618.[https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85145315876&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=2)

[85145315876&origin=resultslist&sort=plf-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85145315876&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=2)

[f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85145315876&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=2)

[KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=2](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85145315876&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=2)

Pérez, J. (2022). Mejora de la Productividad en Ventas a través de la Ejecución de un Software de Control en Empresa. *Revista de Gestión Empresarial*. 56(2), págs. 175–186

Ramírez, L. (2020). Mejora del Desempeño de Ventas mediante Software de Control en Empresa XYZ. *Journal of Business Research Arequipa*.

<https://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/20.500.13053/5544>

- Ramírez, L. (2020). Software educativo de aprendizaje de Lengua y Literatura en estudiantes con discapacidad intelectual. 27(97), págs. 29–43 <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85122247406&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscscoexactkeywords%2C%22Software%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscscoaffilctry%2C%22Peru%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=5>
- Rodríguez (2023). *Gestión administrativa y el uso de la tecnología en colaboradores de la tienda maestro Chiclayo*. USS. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/10548/Noriega%20Quiroz%20Jose%20Anibal.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodríguez, L. (2021). *Productividad en el Perú*. Repositorio Universidad de Lima. <https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1083/C%C3%A9spedesNikita2016.pdf>
- Sánchez (2021). *Sistema web para la gestión de proyectos*. UCV. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/65025>
- Sánchez (2022). *Calidad de servicio y la satisfacción al cliente de la empresa de transportes Angel divino s.a.c Chiclayo -2016*. USS. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/4226/Diaz%20Vasquez%20-%20Sanchez%20Bustamante%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Silva, R. (2020). Optimización de la Productividad de Ventas mediante Software de Control en la Empresa TUV. *Brazilian Business Journal*. 30(1-2), pp. 105–109 <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85127386722&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscscoexactkeywords%2C%22Software%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscscoaffilctry%2C%22Brazil%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f7>

[69c42033931c066fed4c&relpos=25](https://repositorio-digital.cide.edu/handle/11651/3)

Silva, R. (2020). Optimización del Desempeño de Ventas mediante Software de Control en Empresa TUV. Journal of Business Research Brazil.

<https://repositorio-digital.cide.edu/handle/11651/3>

Torres, A. (2021). Implementación de Software de Control para Optimizar la Gestión de Ventas en Empresa UVW. Revista de Gestión Empresarial Lima.

<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85143794253&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2C%22ECON%22%2Ct%2Bscoeffilctry%2C%22Peru%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=8>

Torres, A. (2021). Uso del Software Wally POS y el Proceso de Ventas. Revista Peruana de Administración. (E64), págs. 603–

615 <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85186189175&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=43d069d454f769c42033931c066fed4c&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubtype%2C%22ar%22%2Ct%2Bscosubtype%2C%22Software%22%2Ct%2Bscolang%2C%22Spanish%22%2Ct%2Bscoeffilctry%2C%22Peru%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28%22Software%22%29&sl=25&sessionSearchId=43d069d454f769c42033931c066fed4c&relpos=3>

**ANEXOS:**



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N°0299-2024-FACEM-USS**

Chiclayo, 25 de junio de 2024.

**VISTO:**

El Oficio N°0158-2024/FACEM-DA-USS, presentado por la Directora de la EP de Administración y proveído de la Decana de FACEM, donde se solicita la aprobación de Trabajo de Investigación, de los estudiantes del Curso de Investigación I, del IX ciclo Sec. B - eLA, de la EP de Administración, a cargo del Dr. Juan Amílcar Villanueva Calderón, y;

**CONSIDERANDO:**

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N°30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 21° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N°086-2020/PD-USS de fecha 13 de mayo de 2020, indica que los temas de trabajo de investigación, trabajo académico y tesis son aprobados por el Comité de Investigación y derivados a la facultad, para la emisión de la resolución respectiva. El periodo de vigencia de los mismos será de dos años, a partir de su aprobación.

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

**SE RESUELVE**

**ARTICULO ÚNICO: APROBAR, los TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN** de los estudiantes del Curso de Investigación I, correspondiente al IX ciclo – Sec. B - eLA, del ciclo académico 2024-I, de la EP de Administración, a cargo del Dr. Juan Amílcar Villanueva Calderón, según se indica en cuadro adjunto.

**REGÍSTRESE, COMUNIQUESE Y ARCHÍVESE**

**USS**  
Dra. Maribel Caceres Torres  
Decana de la Facultad de Ciencias  
Empresariales  
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN S.A.C.

**USS**  
Mg. Luis Aguilar Silva Gacabara  
Secretaría Académica Facultad de  
Ciencias Empresariales  
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN S.A.C.

Cc. Escuela / Interesado / Archivo

CAMPUS

CENTROS


ESCUELA

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	TÍTULO	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	SUB LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
1	VÁSQUEZ CUBAS, MERLI BANEZA VALQUI RITUAY, JULIO CÉSAR	MARKETING SOCIAL COMO ESTRATEGIA EN UNA INSTITUCIÓN EDUCATIVA, 2024	GESTIÓN, INNOVACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD QUE PROMUEVA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO INCLUSIVO Y SOSTENIDO	INSTITUCIONALIDAD Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES
2	VILLANUEVA CAMPOS, CARLOS ENRIQUE	SOFTWARE DE CONTROL Y SU IMPACTO EN EL SECTOR EMPRESARIAL, 2024	GESTIÓN, INNOVACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD QUE PROMUEVA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO INCLUSIVO Y SOSTENIDO	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE
3	BECERRA HERNÁNDEZ, DEYSI NOEMÍ FARRÓNAY QUESQUEN, ELODIA ELIZABETH	MOTIVACIÓN Y SU IMPACTO EN LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS, 2024	GESTIÓN, INNOVACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD QUE PROMUEVA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO INCLUSIVO Y SOSTENIDO	INSTITUCIONALIDAD Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES
4	CRUZ QUISPE, AUCÍA DEL MILAGRO VALERA SANCHEZ, CORAIMA ALHELI	AUTOMATIZACIÓN COGNITIVA EN EL USO DE LA TECNOLOGÍA EN EL SECTOR EMPRESARIAL, 2024	GESTIÓN, INNOVACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD QUE PROMUEVA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO INCLUSIVO Y SOSTENIDO	INSTITUCIONALIDAD Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES
5	ROSAS MAMANI, ANA MERY	GESTIÓN DE LA CALIDAD Y SU IMPACTO EN EL SECTOR EMPRESARIAL, 2024	GESTIÓN, INNOVACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD QUE PROMUEVA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO INCLUSIVO Y SOSTENIDO	INSTITUCIONALIDAD Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES
6	CHUMÁN CARMEN, WALTER ANTONIO VALDERA CONTRERAS, ALEX EDWIN	TOMA DE DECISIONES Y SU IMPACTO EN LA GESTIÓN HOSPITALARIA, 2024	GESTIÓN, INNOVACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD QUE PROMUEVA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO INCLUSIVO Y SOSTENIDO	INSTITUCIONALIDAD Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES
7	CHING VENTURA, AUGUSTA ROXANA HOYOS MELENDEZ, SHEILLA SUZAN	CALIDAD DE SERVICIO Y SU IMPACTO EN LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS, 2024	GESTIÓN, INNOVACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD QUE PROMUEVA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO INCLUSIVO Y SOSTENIDO	INSTITUCIONALIDAD Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES
8	BARRIENTOS WEEPIU, YESSICA EDIT MENA FLORES, MAYLEE MARISOL	COMERCIO INFORMAL Y SU IMPACTO EN LOS ESPACIOS PÚBLICOS, 2024	GESTIÓN, INNOVACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD QUE PROMUEVA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO INCLUSIVO Y SOSTENIDO	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE
9	CAJO CARLOS, NAZARIO PAZ CIEZA, RUTH	DESEMPEÑO LABORAL Y SU IMPACTO EN LA PRODUCCIÓN EMPRESARIAL, 2024	GESTIÓN, INNOVACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD QUE PROMUEVA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO INCLUSIVO Y SOSTENIDO	INSTITUCIONALIDAD Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES
10	ALVARADO BAUTISTA, ERASMO VLADIMIR ALVARADO SANTA CRUZ, SHEBERLIN BRAGEAN	PRODUCTIVIDAD Y SU IMPACTO EN LAS ORGANIZACIONES, 2024	GESTIÓN, INNOVACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD QUE PROMUEVA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO INCLUSIVO Y SOSTENIDO	INSTITUCIONALIDAD Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES
11	GASTELO GASTELO, DERLIS YEISON	CLIMA LABORAL Y SU IMPACTO EN LAS ORGANIZACIONES, 2024	GESTIÓN, INNOVACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y COMPETITIVIDAD QUE PROMUEVA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO INCLUSIVO Y SOSTENIDO	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

CAMPUS  
UNIVERSITARIO

CENTROS  
EMPRESARIALES

ESCUELA  
DE POSGRADO

	<b>AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES) (LICENCIA DE USO)</b>	Código:	F1.PP2-PR.02
		Versión:	02
		Fecha:	18/04/2024
		Hoja:	1 de 1

Pimentel, 27 de agosto del 2024

Señores

Vicerrectorado de investigación

Universidad Señor de Sipán S.A.C

Presente. -

El suscrito:

..... Carlos Enrique Villanueva Campos ..... con DNI ..... 73237812 .....

En mí (nuestra) calidad de autor (es) exclusivo (s) del trabajo de investigación/tesis titulada:  
..... Software de control y su impacto en el Sector Empresarial 2024 .....

presentado y aprobado en el año 2024 como requisito para optar el título de  
..... Bachiller en Administración ..... de la facultad de ciencias empresariales, escuela de  
..... Administración ..... , Programa de estudios de ..... Experiencia Laboral .....

, por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) al Vicerrectorado de investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi (nuestro) trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de investigación/tesis, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de investigación a través del Repositorio Institucional en el portal web del Repositorio Institucional - <https://repositorio.uss.edu.pe>, así como de las redes de información del país y del exterior.
- Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de investigación/informe o tesis y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo N° 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APellidos y Nombres	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
Villanueva Campos Carlos Enrique	73237812	

NOMBRE DEL TRABAJO

**Software de control y su impacto en el Sector Empresarial 2024**

AUTOR

**Carlos Enrique Villanueva Campos**

RECUENTO DE PALABRAS

**7109 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**39130 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**21 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**49.5KB**

FECHA DE ENTREGA

**Sep 3, 2024 10:07 AM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Sep 3, 2024 10:08 AM GMT-5****● 12% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 8% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 6% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

**● Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)
- Material citado

	<b>ACTA DE SEGUNDO CONTROL DE REVISIÓN DE SIMILITUD DE LA INVESTIGACIÓN</b>	Código:	F3.PP2-PR.02
		Versión:	02
		Fecha:	18/04/2024
		Hoja:	1 de 1

Yo, **Abraham José García Yovera, Coordinador de investigación del Programa de Estudios de Administración y Administración Pública**, he realizado el segundo control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecidos para el nivel de (Pregrado,) según la Directiva de similitud vigente en USS; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del Trabajo titulado: **Software de control y su impacto en el Sector Empresarial 2024**, elaborado por el estudiante **Carlos Enrique Villanueva Campos**.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del **12%**, verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN.

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la Directiva sobre índice de similitud de los productos académicos y de investigación vigente.

Pimentel, 05 de septiembre de 2024



Dr. García Yovera Abraham José

**Coordinador de Investigación EAP Administración y Administración Pública**

**DNI N° 80270538**