

UNIVERSIDAD PARA EL DESARROLLO ANDINO

“Anti hatunvyachay wasi, iskay simi yachachiypi umalliq”

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INFORMÁTICA



TESIS

**SISTEMA DE INFORMACIÓN DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA
PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE VENTAS DE MULTISERVICIOS
DABUCOPY-LIRCAY, 2022**

Para optar el Título Profesional de:

INGENIERO INFORMÁTICO

Presentado por:

NILFA TAIPE SALVATIERRA

Asesor:

Mg. ROLANDO YOSSEF BENDEZU URETA

Lircay-Angaraes-Huancavelica-Perú

2023

**SISTEMA DE INFORMACIÓN DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA
PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE VENTAS DE MULTISERVICIOS
DABUCOPY-LIRCAY, 2022**



Autor

NILFA TAIPE SALVATIERRA

Presentado para optar título de ingeniero informático

Asesor

Mg. ROLANDO YOSSEF BENDEZU URETA

UNIVERSIDAD PARA EL DESARROLLO ANDINO

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INFORMÁTICA

Lircay

2023

**SISTEMA DE INFORMACIÓN DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA PARA MEJORAR
LA GESTIÓN DE VENTAS DE MULTISERVICIOS DABUCOPY-LIRCAY, 2022**

**Sistema de Información de Facturación Electrónica para Mejorar la Gestión de Ventas de
Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022**

Nilfa Taipe Salvatierra

Universidad Para el Desarrollo Andino

Facultad de Ciencias e Ingeniería

Escuela Profesional de Ingeniería Informática

Lircay-Angaraes-Huancavelica-Perú

Nota del autor

Nilfa Taipe Salvatierra, con DNI N° 42489566, Mg. Rolando Yossef Bendezu Ureta con DNI N° 29673566, con código <https://orcid.org/0000-0003-2974-7485>, Facultad de Ciencias e Ingeniería,

Universidad para el Desarrollo Andino, Av. Ricardo Fernández N° 103, E-mail:

nilfataipe@gmail.com

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DE ASESOR

En condición de asesor de la tesis titulado: “Sistema de Información de Facturación Electrónica para Mejorar la Gestión de Ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022”; presentado por Nilfa Taipe Salvatierra, para optar título como Ingeniero Informático, una vez revisado el contenido doy por fe dicho trabajo y reúne los requisitos, méritos suficientes para ser sometido a presentación y evaluación por parte del jurado examinador que se designe. La elaboración de tesis esta culminada en su plenitud, en tal sentido, declaro *APROBADO*.



Mg. Rolando Yossef Bendezu Ureta

UNIVERSIDAD PARA EL DESARROLLO ANDINO

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INFORMÁTICA

TESIS

**SISTEMA DE INFORMACIÓN DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA PARA MEJORAR
LA GESTIÓN DE VENTAS DE MULTISERVICIOS DABUCOPY-LIRCAY, 2022**

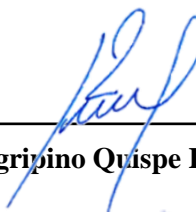
**PRESENTADA A LA DIRECCIÓN DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA
INFORMÁTICA COMO REQUISITO PARCIAL PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE:**

INGENIERO INFORMÁTICO

APROBADO POR:

PRESIDENTE

:



Mg. Agripino Quispe Ramos

SECRETARIO

:



Mg. Paulina Romero Chancas

VOCAL

:



Mg. Mario Chahuayo Quispe

ASESOR

:



Mg. Rolando Yossef Bendezu Ureta

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, y a mi padre que en paz descansa, por haberme inculcado los valores para enfrentar las dificultades que se presentan en el camino, mi familia por haber sido mi apoyo incondicional a lo largo de toda mi carrera universitaria y a lo largo de mi vida. A todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.

AGRADECIMIENTOS

Me van a faltar páginas para agradecer a las personas que se han involucrado en la realización de este trabajo, sin embargo, merecen reconocimiento especial mi Madre y mi Padre que en paz descanse, que con su esfuerzo y dedicación me ayudaron a culminar mi carrera universitaria y me dieron el apoyo suficiente para no decaer cuando todo parecía complicado e imposible.

Asimismo, agradezco infinitamente a mis Hermanas que con sus palabras me hacían sentir orgulloso de lo que soy.

De igual forma, agradezco a mi asesor de Tesis, que gracias a sus consejos y correcciones hoy puedo culminar este trabajo. A los Profesores que me han visto crecer como persona, y gracias a sus conocimientos hoy puedo sentirme dichoso y contento.

ÍNDICE

DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTOS	vii
ÍNDICE	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE FIGURA	xvi
RESUMEN.....	xix
ABSTRACT.....	xx
CHINTIY	xxi
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN	1
1.1. Situación del problema.....	1
1.2. Formulación del problema	3
1.2.1. Problema general.....	3
1.2.2. Problemas específicos	3
1.3. Fundamentación teórica	3
1.4. Fundamentación práctica	4
1.5. Objetivos de la investigación	4
1.5.1. Objetivo general	4
1.5.2. Objetivo específico.....	4
1.6. Hipótesis de la investigación.....	4
1.6.1. Hipótesis general	4
1.6.2. Hipótesis específica.....	5

CAPÍTULO II	6
MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. Marco teórico	6
2.1.1. Sistema de información de facturación electrónica.....	6
2.1.1.1. Definición de sistema de información.....	6
2.1.1.2. Actividades básicas de un sistema de información.	6
2.1.1.2.1. Entrada de información.	7
2.1.1.2.2. Procesamiento de información.	7
2.1.1.2.3. Almacenamiento de información.....	7
2.1.1.2.4. Salida de información.....	7
2.1.1.3. Fases del ciclo de desarrollo de un sistema de información.	7
2.1.1.3.1. Identificación de problemas, oportunidades y objetivos	8
2.1.1.3.2. Determinación de los requerimientos de información.....	8
2.1.1.3.3. Análisis de las necesidades del sistema.....	8
2.1.1.3.4. Diseño del sistema recomendado.	8
2.1.1.3.5. Desarrollo y documentación del software.	9
2.1.1.3.6. Prueba y mantenimiento del sistema.	9
2.1.1.3.7. Implementación y evaluación del sistema.	9
2.1.1.4. Facturación electrónica.	9
2.1.1.5. Tecnología en la facturación.	9
2.1.1.6. Elementos de la facturación.	9
2.1.1.7. Base de datos.....	11
2.1.1.8. Administrador de base de datos.	11

2.1.1.9. Normalización de las base de datos.	11
2.1.1.10.Lenguaje de programación.....	12
2.1.2. Gestión de venta	12
2.1.2.1. Definición de gestión de venta.....	12
2.1.2.2. Elementos claves de la gestión de las ventas.	12
2.1.2.3. Actividades de la gestión de ventas.	13
2.1.2.3.1. Controlar el proceso de ventas.....	14
2.1.2.3.2. Planificación de ventas.	14
2.1.2.3.3. Contratación de personas con talentos.....	14
2.1.2.3.4. Capacitación del equipo.....	14
2.2. Antecedentes de la investigación	14
2.2.1. A nivel internacional	14
2.2.2. A nivel nacional	16
CAPÍTULO III.....	18
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	18
3.1. Tipo de investigación	18
3.2. Matriz de consistencia.....	18
3.2.1. Matriz de consistencia.....	19
3.2.2. Operacionalización de variables.....	20
3.3. Nivel de investigación.....	21
3.4. Diseño de la investigación	21
3.5. Población y muestra	22
3.5.1. Descripción de la población	22

3.5.2. Selección de la muestra	22
3.5.3. Tipo de muestreo	23
3.6. Recolección de datos.....	23
3.6.1. Aplicación de instrumento de evaluación, tabulación y procesamiento	23
3.6.1.1. Aplicación de instrumento de evaluación.	23
3.6.1.2. Tabulación y procesamiento.	24
CAPÍTULO IV	25
ANÁLISIS DE RESULTADOS	25
4.1. Análisis de resultados.....	25
4.1.1. Confiabilidad del instrumento.....	25
4.1.2. Análisis e interpretación de datos.....	28
4.2. Discusiones	51
4.3. Contrastación de hipótesis	55
4.3.1. Planteamiento de las hipótesis.....	55
4.3.2. Determinación del nivel de significancia	55
4.3.3. Elección de la prueba estadística.....	55
4.3.4. Cálculo del valor tabular	55
CAPÍTULO V	58
CONCLUSIONES	58
CAPÍTULO V	59
RECOMENDACIONES	59
BIBLIOGRAFÍA.....	60
ANEXO	63

Anexo A: Matriz de consistencia	64
Anexo B: Tabulación de datos estadísticos.....	65
Anexo C: Manual del usuario	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Selección de muestra</i>	23
Tabla 2 <i>Criterios de confiabilidad – Alfa de Cronbach</i>	25
Tabla 3 <i>Resumen de procesamiento de casos</i>	25
Tabla 4 <i>Estadísticas de fiabilidad</i>	26
Tabla 5 <i>Estadísticas de total de elemento</i>	26
Tabla 6 <i>Estadísticos descriptivos</i>	27
Tabla 7 <i>Estadísticas de elemento de resumen</i>	27
Tabla 8 <i>El sistema de facturación electrónica será fácil y sencillo de usar</i>	28
Tabla 9 <i>Consideras que la interfaz: estructura, organización, accesibilidad y navegación en el sistema de facturación electrónica son adecuados</i>	29
Tabla 10 <i>Será fácil de aprender a utilizar los formularios del sistema de facturación electrónica</i>	30
Tabla 11 <i>La información proporcionada por el sistema de facturación electrónica será fácil de entender</i>	31
Tabla 12 <i>Su interfaz de sub formulario del sistema de facturación electrónica será amigable para los usuarios</i>	32
Tabla 13 <i>El sistema de facturación electrónica responderá todas las consultas en menos de 6 segundos</i>	33
Tabla 14 <i>La ejecución de la aplicación minimiza el tiempo de procesamiento de informaciones</i>	34
Tabla 15 <i>El sistema de facturación electrónica mejora el rendimiento laboral de los empleados de multiservicio</i>	35
Tabla 16 <i>La aplicación no requiere muchos recursos para funcionar eficientemente</i>	36

Tabla 17 <i>La emisión de reportes con el sistema de facturación electrónica será rápido para la toma de decisiones</i>	37
Tabla 18 <i>Con la implementación de un sistema de información las informaciones almacenadas serán fiables</i>	38
Tabla 19 <i>El sistema de facturación electrónica el proceso de operaciones diarias será óptimos</i>	39
Tabla 20 <i>Será fiable el registro y emisión de comprobantes de con el sistema implantado</i>	40
Tabla 21 <i>El sistema de facturación electrónica detecta automáticamente los errores al momento de registrar nuevos clientes</i>	41
Tabla 22 <i>El sistema de facturación electrónica registra las ventas de manera óptima</i>	42
Tabla 23 <i>El sistema de facturación electrónica responde las cotizaciones eficazmente</i>	43
Tabla 24 <i>El sistema de facturación electrónica registra las Reservas de materiales de venta</i>	44
Tabla 25 <i>El sistema de facturación electrónica realiza reportes necesarios del día eficientemente</i>	45
Tabla 26 <i>El sistema de facturación electrónica permite registrar los egresos o gastos de multiservicio</i>	46
Tabla 27 <i>El sistema de facturación electrónica genera kardex diario de los productos vendidos de multiservicio</i>	47
Tabla 28 <i>El sistema de facturación electrónica permite registrar los datos del cliente y usuarios</i>	48
Tabla 29 <i>El sistema de facturación electrónica registra sus adelantos y saldos del cliente</i>	49
Tabla 30 <i>El sistema de facturación electrónica permite modificar, eliminar a los cliente y usuarios</i>	50
Tabla 31 <i>Prueba de normalidad</i>	56

Tabla 32 <i>Prueba de muestras relacionadas</i>	57
Tabla 33 <i>Descriptivo</i>	68

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1 <i>Actividades básicas de un sistema de información</i> -----	6
Figura 2 <i>Fases del ciclo de desarrollo de un sistema de información</i> -----	8
Figura 3 <i>Esquema de diseño de investigación</i> -----	21
Figura 4 <i>El sistema de facturación electrónica será fácil y sencillo de usar</i> -----	28
Figura 5 <i>Consideras que la interfaz: estructura, organización, accesibilidad y navegación en el sistema de facturación electrónica son adecuados</i> -----	29
Figura 6 <i>Será fácil de aprender a utilizar los formularios del sistema de facturación electrónica</i> -----	30
Figura 7 <i>La información proporcionada por el sistema de facturación electrónica será fácil de entender</i> -----	31
Figura 8 <i>Su interfaz de sub formulario del sistema de facturación electrónica será amigable para los usuarios</i> -----	32
Figura 9 <i>El sistema de facturación electrónica responderá todas las consultas en menos de 6 segundos</i> -----	33
Figura 10 <i>La ejecución de la aplicación minimiza el tiempo de procesamiento de informaciones</i> -----	34
Figura 11 <i>El sistema de facturación electrónica mejora el rendimiento laboral de los empleados de multiservicio</i> -----	35
Figura 12 <i>La aplicación no requiere muchos recursos para funcionar eficientemente</i> -----	36
Figura 13 <i>La emisión de reportes con el sistema de facturación electrónica será rápida para la toma de decisiones</i> -----	37

Figura 14 <i>Con la implementación de un sistema de información las informaciones almacenadas serán fiables</i> -----	38
Figura 15 <i>El sistema de facturación electrónica el proceso de operaciones diarias será óptimos</i> -----	39
Figura 16 <i>Será fiable el registro y emisión de comprobantes de con el sistema implantado</i> ----	40
Figura 17 <i>El sistema de facturación electrónica detecta automáticamente los errores al momento de registrar nuevos clientes</i> -----	41
Figura 18 <i>El sistema de facturación electrónica registra las ventas de manera óptima</i> -----	42
Figura 19 <i>El sistema de facturación electrónica responde las cotizaciones eficazmente</i> -----	43
Figura 20 <i>El sistema de facturación electrónica registra las Reservas de materiales de venta</i> --	44
Figura 21 <i>El sistema de facturación electrónica realiza reportes necesarios del día eficientemente</i> -----	45
Figura 22 <i>El sistema de facturación electrónica permite registrar los egresos o gastos de multiservicio</i> -----	46
Figura 23 <i>El sistema de facturación electrónica genera kardex diario de los productos vendidos de multiservicio</i> -----	47
Figura 24 <i>El sistema de facturación electrónica permite registrar los datos del cliente y usuarios</i> -----	48
Figura 25 <i>El sistema de facturación electrónica registra sus adelantos y saldos del cliente</i> ----	49
Figura 26 <i>El sistema de facturación electrónica permite modificar, eliminar a los cliente y usuarios</i> -----	50
Figura 27 <i>Pruebas de normalidad</i> -----	56
Figura 28 <i>Gráfico Q-Q normal de sistema de información de facturación electrónica</i> -----	69

Figura 29 <i>Gráfico tallos y hoja de sistema de información de facturación electrónica</i> -----	69
Figura 30 <i>Gráfico Q-Q normal de sistema de gestión de ventas</i> -----	70
Figura 29 <i>Gráfico tallos y hoja de sistema de gestión de ventas</i> -----	70

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulada “Sistema de información de facturación electrónica para mejorar la gestión de ventas de multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022”; tuvo como objetivo principal el desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022. Se consideró como tipo de investigación cuantitativo, nivel explicativa y diseño experimental con subclasificación de Pre Experimental (Pre Test y Post Test) con un solo grupo, la población está conformada por 63 personas, el tipo de muestra es no probabilístico y está conformado por 54 personas de Multiservicios DABUCOPY aplicando la fórmula infinito de cálculo de muestra, la técnica empleada para la recopilación de datos fue la encuesta de 23 preguntas, el instrumento que se utilizó para recolección de datos es el cuestionario para las variables de estudio, con una escala ordinal y medición de Likert, para el procesamiento de los datos obtenidos del estudio se utilizó el programa estadístico Microsoft Excel y SPSS para mostrar los resultados en gráficos, así mismo, para medir el nivel de confiabilidad se utilizó el Alfa de Cronbach y la prueba de T Student para la validación de la hipótesis de la tesis con un nivel de confianza de 95%. El desarrollo del sistema de información de facturación electrónica se utilizó un gestor de base de datos que es SQL Server y un lenguaje de programación orientado a objeto. Con el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY de Lircay, Angaraes.

Palabras claves: Sistemas de información, facturación electrónica , gestión de ventas.

ABSTRACT

The present research work entitled "Electronic billing information system to improve the management of multiservice sales DABUCOPY-Lircay, 2022"; Its main objective was to develop an electronic billing information system to improve the sales management of Multiservices DABUCOPY Lircay, 2022. It was considered as a type of quantitative research, explanatory level and experimental design with subclassification of Pre-Experimental (Pre-Test and Post-Test) with a single group, the population is made up of 63 people, the type of sample is non probabilistic and is made up of 54 people from Multiservices DABUCOPY applying the infinite sample calculation formula, the technique used to collect data. The data will be a 23 question survey, the instrument used for data collection is the questionnaire for the study variables, with an ordinal scale and Likert measurement, for the processing of the data obtained from the study, the statistical program Microsoft Excel was used. and SPSS to show the results in graphs, likewise, to measure the level of reliability, it will be used Cronbach's Alpha and the T Student test for the validation of the thesis hypothesis with a confidence level of 95%. The development of the electronic billing information system used a database manager that is SQL Server and an object oriented programming language. With the development of an electronic invoicing information system, the sales management of Multiservicios DABUCOPY de Lircay, Angaraes will improve significantly.

Keywords: Information systems, electronic invoicing, sales management.

CHINTIY

Kay maskay llamkaypa patachayninmi “Sistema de información de facturación electrónica para mejorar la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY – Lircay Ilaqtapi, 2022 watapi”; kaypa hawachiyninmi chay Sistema de Información de facturación electrónica para mejorar la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY ruwaynin – Lircay Ilaqtapi, 2022 watapi. Rakiyninmi yupana hinaspa rimariy nisqan rakiy, chay diseño experimental nisqan, subclasificación de Pre Experimental (Pre Test hinaspa Post Test) nisqan huk huñullawan, suqta chunka kimsayuy runakunawanmi ruwasqa, tipo de muestra nisqanmi mana probabilístico hinaspa kachkan ruwasqa pichqa chunka tawayuy runakunallawan chay Multiservicios DABUCOPYpi kaqkunawan, kaypaqmi ruwakurqa chay fórmula mana tukuq de cálculo de muestra nisqanta, kaypa allin yachayninta hawanapaqmi iskay chunka kimsayuy tapukuyta tapukurqa, chay tupuq yachaypaqmi kamachikurqa lapa tapukuykunata chay variables de estudio nisqanmanta, escala ordinal hinaspa medición de Likert tupuy nisqankunawan, lapa kutichiykunata huñunaypaqmi kamachikurqa MS Excel hinaspa SPSS nisqan programakunata chayna llusqsimusqanta allinta hawarichinanpaq, chaynallataqmi, chay punta rimaykunata chiqapchanapaq kamachikurqa chay prueba de correlación de Alfa de Cronbach hinaspa prueba de T Student nisqanta, chaynallataq llalliq rimayninta chiqapchanapaq isqun chunka pichaqayuy allin kananpaq. Sistema de información de facturación electrónica ruwanapaq kamachikurqa chay gestor de base de datos SQL Server nisqanta, hinaspa lenguaje de programación orientado a objeto nisqankunata. Chay sistema de información de facturación electrónica ruwayqa allintam yanapakunqa chay gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY nisqanpi Lircay Ilaqtapi, Angaraes.

Simi rimay kichana: Sistema de información nisqan, facturación electrónica nisqan, rantikuy kamachikuy.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

En la actualidad el uso de tecnología cada vez más avanza con pasos firmes en las empresas e industrias, automatizando la mayor parte de los procesos y siendo las herramientas tecnológicas principales como gran aliado en gestión de compras, ventas y el manejo de inventarios, hoy en día existen grandes números de sistemas de informaciones estos permitirán llevar un mejor control de los ingresos por medios de los reportes, los cuales llegan a facilitar el manejo de las finanzas en las empresas. A continuación, se presenta un breve resumen de los capítulos realizados en este trabajo de investigación:

En el capítulo I, se presenta la situación problemática actual de la empresa multiservicios DABUCOPY Lircay, formulación de problemas generales y específicos, fundamentación teórica y práctica, los objetivos, hipótesis generales y específicos. En el capítulo II, se aborda los aspectos teóricos relacionados a la investigación como: antecedentes internacional y nacionales, definiciones conceptuales sobre las variables de la investigación. En el capítulo III, se aborda los aspectos de la metodología de la investigación, en especial el diseño metodológico, población y muestra, operacionalización de variables, técnicas e instrumentos para el procesamiento de la información. En el capítulo IV, se muestran los resultados de la investigación. En el capítulo V y VI, se presentan las conclusiones, recomendaciones de esta tesis.

1.1. Situación del problema

En los últimos cinco años, el Perú ha visto el surgimiento de una creciente industria informática, que atiende a empresas. Su ventaja; la rápida adopción del conocimiento que las corporaciones difunden en los países en desarrollo y la casi inmediata incorporación de lo último de la tecnología. A “su vez, el desarrollo de programas informáticos ha respondido rápidamente a

las necesidades de las empresas nacionales, que demandan soluciones personalizadas” (Limache, 2009).

Las empresas hoy en día están experimentando cambios que han originado que su negocio tradicional se vea afectado por el creciente avance de las tecnologías de información, en “la actualidad las empresas son un híbrido entre personas y computadoras que en conjunto buscan superar sus metas establecidas, convirtiéndose en un apoyo mutuo para acelerar sus procesos hacia la mejora continua” (Méndez, 2017).

Multiservicios “DABUCOPY”, se encuentra ubicada en el distrito de Lircay, provincia de Angaraes, región de Huancavelica, es una pequeña empresa dedicada a la venta de materiales de escritorio al por mayor y menor, comercializa los materiales de escritorio a nivel local y provincial, viene desarrollando su actividad comercial de manera empírica, tiene problemas con control de sus productos vendidos, de igual forma no cuenta con un control de inventario actualizado y eficiente de los productos que comercializan, estos trabajos vienen realizando de manera manual, el cual requiere de mucho tiempo para una toma de decisión, por lo que los resultados no son satisfactorios, creándose un ambiente inestable en el negocio, y el administrador de Multiservicios con la demanda que se tiene de la venta de sus materiales tiene dificultades de conocer las siguientes información: ¿Cuánto de materiales se vende diario?, ¿Cuánto de material se compra diario?, ¿Cuánto de ingreso se generó diariamente?, ¿Cuál es el movimiento de los productos en almacén central?, ¿Cuánto y a quien se vendido?, ¿Cuánto es la ganancia?, ¿Cómo es el movimiento de los materiales en almacén?, ¿Cuánto de material se tiene en Stock?. El dueño carece para remediar sobre estas necesidades mencionadas, en tal sentido en una reunión con el dueño se determinó desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar la gestión de ventas, el cual agilizará los trabajos que se realizaran diariamente con eficiencia y rapidez.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿De qué manera el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará gestionar ventas en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022?
- ¿De qué manera el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará gestionar las operaciones en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022?
- ¿De qué manera el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará la administración de clientes y usuarios en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022?

1.3. Fundamentación teórica

Esta se desarrolló buscando utilizar los conocimientos adquiridos en la formación académica, se aplicarán los conocimientos de programación, bases de datos, desarrollo de sistemas de información, debido a que son el fundamento necesario para el sistema de información de facturación electrónica para mejorar la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY, como también es necesario implementar métodos de producción como instrumento de análisis, diseño e implementación para conseguir los objetivos trazados.

1.4. Fundamentación práctica

Esta se desarrolló para satisfacer la atención a los clientes con la reducción en los tiempos en la misma, con lo cual se resolverán los problemas de gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY. Actualmente esta empresa se está centrando en mejorar su nivel de competitividad de ventas de sus productos lo cual conlleva al desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica para mejorar la gestión de ventas.

1.5. Objetivos de la investigación

1.5.1. Objetivo general

Desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022.

1.5.2. Objetivo específico

- Desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar gestionar ventas en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022.
- Desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar gestionar las operaciones en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022.
- Desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar la administración de clientes y usuarios en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022.

1.6. Hipótesis de la investigación

1.6.1. Hipótesis general

El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022.

1.6.2. Hipótesis específica

- El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa de gestionar ventas en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022.
- El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa de gestionar las operaciones en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022.
- El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa la administración de clientes y usuarios en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Marco teórico

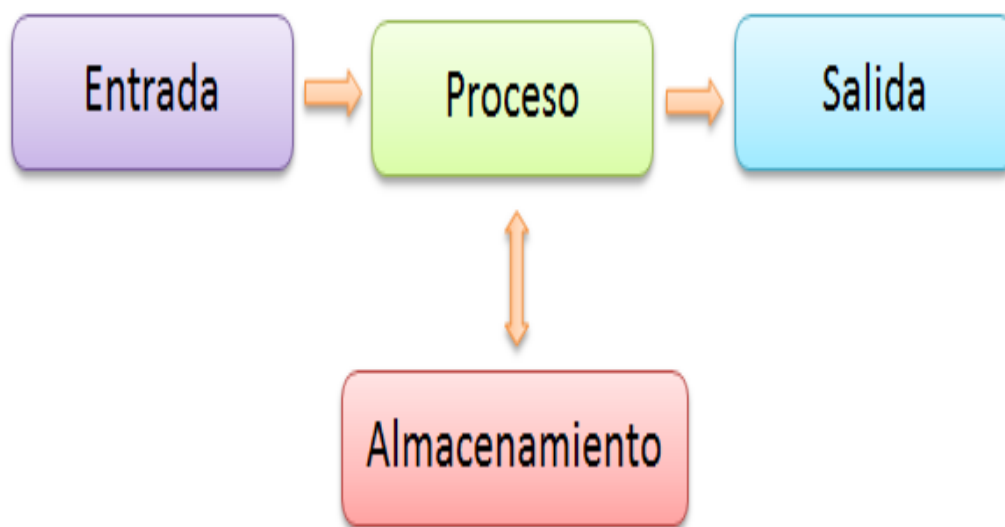
2.1.1. Sistema de información de facturación electrónica

2.1.1.1. Definición de sistema de información. Según Laudon y Laudon (2014) un sistema de información “es un conjunto de componentes interrelacionados que recolectan (o recuperan), procesan, almacenan y distribuyen información para apoyar los procesos de toma de decisiones y de control de una organización” (p. 37). Además de apoyar la toma de decisiones, la coordinación y el control, los sistemas de información también pueden ayudar a los gerentes y trabajadores del conocimiento a analizar problemas, visualizar temas complejos y crear nuevos productos.

2.1.1.2. Actividades básicas de un sistema de información. Según Laudon y Laudon (2014) el “funcionamiento básico de un sistema de información, está basada en el funcionamiento de una computadora y en este se llevan a cabo varias actividades” (p. 41), tales como:

Figura 1

Actividades básicas de un sistema de información



Fuente: (Laudon y Laudon, 2014, p. 41)

2.1.1.2.1. Entrada de información. Es el “proceso mediante el cual el sistema de información toma los datos que requiere para procesar la información” (Laudon y Laudon, 2014, p. 50). Las manuales son aquellas que se proporcionan en forma directa por el usuario, mientras que las automáticas son datos o información que provienen o son tomados de otros sistemas o módulos.

2.1.1.2.2. Procesamiento de información. Es la “capacidad del sistema de información para efectuar cálculos de acuerdo con una secuencia de operaciones preestablecida (Laudon y Laudon, 2014, p. 55). Estos cálculos pueden efectuarse con datos introducidos recientemente en el sistema o bien con datos que están almacenados.

2.1.1.2.3. Almacenamiento de información. El “almacenamiento es una de las actividades o capacidades más importantes que tiene una computadora, ya que a través de esta propiedad el sistema puede recordar la información guardada en la sección o proceso anterior” (González, 2017, p. 59). La unidad típica de almacenamiento son los discos magnéticos o discos duros, los discos flexibles o diskettes y los discos compactos (CD ROM).

2.1.1.2.4. Salida de información. La “salida es la capacidad de un sistema de información para sacar la información procesada o bien datos de entrada al exterior” (González, 2017, p. 63). Las unidades típicas de salida son las impresoras, terminales, diskettes, cintas magnéticas, la voz, los graficadores y los plotters, entre otros.

2.1.1.3. Fases del ciclo de desarrollo de un sistema de información. Según la metodología de Kendall y Kendall (2011) el ciclo de vida de un sistema consta de siete partes:

Figura 2

Fases del ciclo de desarrollo de un sistema de información



Fuente: (Kendall y Kendall, 2011)

2.1.1.3.1. Identificación de problemas, oportunidades y objetivos . El analista identifica y evalúa los problemas que existen en la organización de una manera precisa, las oportunidades son situaciones que el analista considera que pueden ser mejorados gracias a sistemas de información computarizados, esto les da más seguridad y eficacia a las organizaciones aparte de ventaja competitiva.

2.1.1.3.2. Determinación de los requerimientos de información. En esta fase el analista debe comprender la información que los usuarios necesitan para llevar a cabo su trabajo.

2.1.1.3.3. Análisis de las necesidades del sistema. En esta parte se evalúan las 2 fases anteriores, con herramientas como diagramas de flujo de datos para graficar las entradas, procesos y salidas de cada función de la organización.

2.1.1.3.4. Diseño del sistema recomendado. En esta parte el analista utiliza la información ya obtenida en las primeras fases para realizar un diseño lógico del sistema.

2.1.1.3.5. Desarrollo y documentación del software. En esta parte el analista trabaja junto con los programadores para desarrollar un software. Se usan técnicas como los diagramas de estructura, diagramas de nassi shneiderman y el pseudocódigo.

2.1.1.3.6. Prueba y mantenimiento del sistema. Antes de que el sistema entre en funcionamiento es necesario probarlo, es menos costoso encontrar fallas antes de que el sistema esté en manos de los usuarios. Las pruebas son realizadas por los programadores y analistas de sistemas.

2.1.1.3.7. Implementación y evaluación del sistema. En esta parte el analista implementa el sistema, y también se les enseña a los usuarios como usarlo. La evaluación se viene dando desde cada fase, ya que al finalizar una y comenzar la siguiente, pueden surgir problemas que les obligaría regresar a la fase anterior y cambiar todo lo que se había realizado.

2.1.1.4. Facturación electrónica. La factura electrónica ha sido definida como “un conjunto de registros lógicos, almacenados en soportes susceptibles de ser leídos por equipos electrónicos de procesamiento de datos, que documentan las operaciones empresariales o profesionales” (Contreras y Alonso, 2012).

2.1.1.5. Tecnología en la facturación. Según Pérez y Fol (2012) las “tecnologías de la información (Tic’s) han causado una nueva revolución a nivel mundial por lo cual han llegado para facilitar las actividades de individuos”, instituciones educativas, entidades económicas y administraciones de gobierno, siendo una clara muestra de ello la creación de la facturación electrónica.

2.1.1.6. Elementos de la facturación. El SAT (Servicio de Administración Tributario) nos indica que el contribuyente tiene la facilidad de expedir sus facturas por medios propios o por medio de algún proveedor autorizado por la autoridad hacendaria. “Una factura electrónica

contiene todos los datos de una factura, al que se le añade una cadena o secuencia de caracteres denominados firma electrónica” (Serena, 2012). Como podemos ver a continuación la factura electrónica se compone por varios aspectos que además de dar un mejor control otorga una mejor seguridad los elementos que la conforman son los siguientes:

- Clave del Registro Federal de Contribuyentes de quien los expida.
- Régimen Fiscal en que tributen conforme a la Ley del ISR.
- Sí se tiene más de un local o establecimiento, se deberá señalar el domicilio del local o establecimiento en el que se expidan las Facturas Electrónicas.
- Contener el número de folio asignado por el SAT y el sello digital de SAT.
- Sello digital del contribuyente que lo expide.
- Lugar y fecha de expedición.
- Clave del Registro Federal de Contribuyentes de la persona a favor de quien se expida.
- Cantidad, unidad de medida y clase de los bienes, mercancías o descripción del servicio o del uso o goce que amparen.
- Valor unitario consignado en número.
- Importe total señalado en número o en letra.
- Señalamiento expreso cuando la prestación se pague en una sola exhibición o en parcialidades.
- Cuando proceda, se indicará el monto de los impuestos trasladados, desglosados por tasa de impuesto y en su caso, el monto de los impuestos retenidos.
- Forma en que se realizó el pago (efectivo, transferencia electrónica de fondos, cheque nominativo o tarjeta de débito, de crédito, de servicio o la denominada monedera electrónica que autorice el Servicio de Administración Tributaria).

2.1.1.7. Base de datos. Según Cabrera (2016) una “base de datos o banco de datos (en inglés database) es un conjunto de datos pertenecientes a un mismo contexto y almacenados sistemáticamente para su posterior uso” (p. 58).

Es un conjunto de datos o información organizados y relacionados entre sí, los cuales son recolectados y explotados por los sistemas de información de una empresa o negocio en particular.

2.1.1.8. Administrador de base de datos. Los “Sistemas de Gestión de Base de Datos (en inglés Data Base Management System) son un tipo de software muy específico, dedicado a servir de interfaz entre la base de datos, el usuario y las aplicaciones que la utilizan” (Ramez y Shamkant, 2007). Se compone de un lenguaje de definición de datos, de un lenguaje de manipulación de datos y de un lenguaje de consulta.

2.1.1.9. Normalización de las base de datos. La “normalización de bases de datos es un proceso que consiste en designar y aplicar una serie de reglas a las relaciones obtenidas tras el paso del modelo entidad relación al modelo relacional” (Sabana, 2018, p. 15).

Las bases de datos relacionales se normalizan para:

- Evitar la redundancia de los datos.
- Disminuir problemas de actualización de los datos en las tablas.
- Proteger la integridad de datos.

En el modelo relacional es frecuente llamar tabla a una relación, aunque para que una tabla sea considerada como una relación tiene que cumplir con algunas restricciones:

- Cada tabla debe tener su nombre único.
- No puede haber dos filas iguales. No se permiten los duplicados.
- Todos los datos en una columna deben ser del mismo tipo.

2.1.1.10. Lenguaje de programación. Según Dúran y Pimentel (2007) un “lenguaje de programación es un lenguaje utilizado para escribir programas de computadora” (p. 26). Como todo lenguaje, cada lenguaje de programación tiene una sintaxis y gramática particular que debemos aprender para poder utilizarlo.

De la misma forma Vilela (2014) define que “el lenguaje de programación como un lenguaje informático, diseñado para expresar órdenes e instrucciones precisas, que deben ser llevadas a cabo por una computadora”. El mismo puede utilizarse para crear programas que controlen el comportamiento físico o lógico de un ordenador.

2.1.2. Gestión de venta

2.1.2.1. Definición de gestión de venta. Según Román y Kuster (2014) la “gestión de ventas es un proceso mediante el cual se coordina un grupo de personas y recursos para alcanzar las metas de ventas de una empresa” (p. 24). Involucra una serie de políticas y procedimientos que sirven de guía para poder realizar toda esta serie de acciones.

2.1.2.2. Elementos claves de la gestión de las ventas. Artal (2015) detalla los siguientes elementos claves de gestión de ventas que son:

- **Identificación de los grupos destinatarios en los que se centran las ventas:** Clientes objetivo individuales; grupos destinatarios; segmentos; nichos estratégicos; segmentos de apoyo.
- **Determinación de la estrategia y las tácticas para trabajar con los grupos destinatarios:** Llegar a los grupos objetivo, formular una propuesta, plantear la retirada de una objeción, formular una contrapropuesta, desarrollar mecanismos para cambiar a los clientes de la competencia, definir tácticas para retener a los clientes, ampliar la gama de propuestas, definir estrategias para trabajar con las reclamaciones, etc.

- **Formación de canales de distribución y venta:** Definición de canales de distribución efectivos desde el punto de vista de la difusión más intensiva y eficaz de las mercancías;
- **Gestión de los canales de venta:** Previsión de ventas en los establecimientos; definición de las condiciones de cada canal; gestión de la estimulación y la comunicación, etc.
- **Estimulación del canal de distribución:** Planificación y realización de acciones para la promoción de la distribución entre los participantes del canal, apoyo metodológico a las ventas del canal de distribución.
- **Organización de la gestión de ventas:** Formación de la estructura de gestión de ventas en la empresa, definición de las tareas y funciones de la organización de la gestión de ventas (estructura, personal del departamento de ventas; principio de distribución de las funciones en el departamento: por territorios, grupos de clientes, líneas de productos, etc.).
- **Administración actual de las ventas:** Planificación y control de los empleados; contratación, selección y adaptación; motivación de los empleados; análisis de las actividades de los empleados (información, evaluación del departamento).
- **Gestión de la economía de ventas:** Cálculo del coste de ventas, regulación del gasto de esta; asegurar los indicadores requeridos de distribución, compras, rentabilidad de las ventas y evaluación de la eficiencia personal de los empleados.
- **Ajuste del sistema de ventas:** Evaluación y ajuste de todo el sistema de ventas (al menos una vez al año).

2.1.2.3. Actividades de la gestión de ventas. García y García (2018) nos menciona para que la gestión de ventas resulte efectiva y productiva se deben hacer las siguientes actividades:

2.1.2.3.1. Controlar el proceso de ventas. En primer lugar, el gestor de ventas es la persona que asume la responsabilidad en forma personal para asegurar que cada una de las etapas del proceso se realice en el tiempo indicado.

2.1.2.3.2. Planificación de ventas. En segundo lugar, la planificación de las ventas es fundamental porque en ella se establecen los objetivos y las metas esperadas. En el plan de ventas es necesario definir algunos criterios importantes.

2.1.2.3.3. Contratación de personas con talentos. En tercer lugar, el gestor deberá contratar personas que sean habilidosas y talentosas en la realización de las tareas de ventas. La contratación deberá ser un proceso cuidadoso, porque si se contrata personal inadecuado puede resultar muy costoso para la empresa. Asimismo, para contratar personal, se puede utilizar agencias de empleo o el departamento de recursos humanos de la empresa. El proceso de selección puede requerir personal con experiencia o sin experiencia.

2.1.2.3.4. Capacitación del equipo. Finalmente, la capacitación del equipo es otro componente esencial en la gestión de ventas. Si una empresa quiere que su equipo de trabajo de ventas mejore sus habilidades y técnicas de venta deberá mantener un proceso de capacitación continua.

2.2. Antecedentes de la investigación

2.2.1. A nivel internacional

León y Corozo (2017) realizaron la investigación titulado “Mejora al proceso de gestión comercial en la empresa Fomentcorp S.A.” en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil, tuvo como objetivo de mejorar el proceso de gestión comercial, que permita mejorar los procesos relacionados como son: Compras y Ventas, que ayuden a planificar, administrar y controlar adecuadamente los inventarios, para de esa manera poder desarrollar

técnicas viables para la solución y alcance de nuestra misión por optimizar el rendimiento de las operaciones. Para el presente trabajo de investigación se utilizó el tipo de investigación exploratoria que sirvió para familiarizarse con los fenómenos y situaciones relativamente desconocidas. El diseño de investigación utilizada es teórico ya que la información se definió en fuentes bibliográficas. Se llegó a la conclusión que en el análisis de las encuestas realizadas con el método Delphi, se comprueba por factores externos que no se trabaja de manera correcta, pues se posee un sistema obsoleto para contar los elementos con los que dispone Fomentcorp. Diseñar el manual de funciones facilitó la comprensión de los subordinados para operar en el manejo de los productos que ingresan a la bodega hasta su distribución. La cantidad de existencias que tenga la empresa dependerá de las operaciones internas, y con la eficiencia que tenga el funcionario para mover la demanda, los costos del bien y hasta la condición de deterioro de la mercadería.

Quiñonez (2017) desarrolló su investigación titulada “Análisis de la gestión comercial de la empresa pública municipal de agua potable y alcantarillado del cantón Eloy Alfaro de la Provincia de Esmeraldas” en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, tuvo como objetivo de analizar la gestión comercial de la empresa pública municipal de agua potable y alcantarillado del cantón Eloy Alfaro de la provincia de Esmeraldas. Para el presente trabajo de investigación se utilizó la metodología de investigación cualitativa, ya que se enmarcaba en una exploración tendiente a evaluar la situación de la empresa para en base la información se sustentará el comportamiento de la misma en cierto lapso de tiempo. El tipo de investigación utilizada fue descriptiva con el fin de analizar el objeto de investigación. Se llegó a la conclusión que, de acuerdo al análisis realizado, la gestión arroja saldos bajos en el proceso de recaudación, una cartera vencida muy alta y que va en aumento, con tarifas sin un pliego actualizado, estratificado ni socializado; indicando además que se posee poca tecnología que permita la automatización y enlace de las unidades operativas y

administrativas de dicha área. Realizaban sus procedimientos e instrucciones de trabajos estandarizados en el campo, sin guía o manuales, para llevar a cabo la operación y el control de gestión del área comercial. La gestión de clientes denotaba una clara diferencia entre la base de datos que se encuentra en el software del sistema de gestión comercial y la información actual del municipio del cantón Eloy Alfaro.

2.2.2. A nivel nacional

Roca (2021) desarrolló la investigación titulada “Sistema de Facturación Electrónica para la Mejora de las Ventas en la Empresa Automotriz Huamanga, Ayacucho 2020”; el cual tuvo como objetivo general de determinar el impacto del sistema de facturación electrónica para la mejora de las ventas en la empresa Automotriz Huamanga, Ayacucho 2020, para ello se aplicó un diseño experimental debido a que existe un cambio en el resultado teniendo como resultado que existe una ligera mejora, para ello se utiliza una muestra de 5 usuarios en el área de ventas. Se utilizó como instrumento la encuesta para obtener datos en el pretest y post tes. Los resultados se validaron usando el SPSS para usar las herramientas de validación primero tendremos una prueba de fiabilidad de Alfa de Cronbach se obtuvo el 0.666 lo que permite establecer nivel de fiabilidad significativa en las respuestas del pretest de la muestra sobre las ventas usando clave SOL SUNAT. De igual manera se realizó la prueba de fiabilidad de Alfa de Cronbach se obtuvo el 0.684 lo que permite establecer nivel de fiabilidad significativa en las respuestas del Post test de la muestra sobre las ventas usando clave SOL SUNAT. Por lo tanto se concluye que la utilización del nuevo sistema de ventas ZEKAFACCT tiene una mejora en cuanto al uso del facturador por la clave SOL, se obtuvo la media en el pre test de 18.20 mientras que, en la media del post test fue 22.80 lo que evidencia un incremento y es algo positivo para la empresa y los trabajadores la que permitirá que tome se

orienta a mejorar el proceso de ventas y reducir el tiempo de atención al cliente que la empresa realiza en el día a día. una decisión óptima.

Assado y Morales (2017) realizó la investigación titulada “Implementación de un Sistema Web de Gestión Comercial para mejorar el proceso de ventas de la empresa Comercial Vasgar”, en la Universidad de Ciencias y Humanidades de la ciudad de Lima; tuvo como objetivo de implementar un sistema web de gestión comercial para mejorar el proceso de ventas de la empresa comercial Vasgar. Para ello se definió utilizar en el presente trabajo de investigación el tipo de investigación aplicada tecnológica, ya que se buscó solucionar un problema planteado y hallar las soluciones a un grupo de preguntas específicas. Se llegó a concluir que la implementación del sistema web de gestión comercial permitió mejorar el proceso de ventas, por el cual los errores de malos cálculos, generación de boletas, control de stock, entre otros, quedaron eliminados. El sistema de ventas permitió realizar el servicio delivery con los pedidos de los clientes. Mediante el módulo de venta se logró reducir el tiempo de atención, esto permitió satisfacer la demanda deseada por las exigencias del cliente. La generación de reportes permite eliminar los cálculos incorrectos del proceso de ventas, esto permitió realizar una buena toma de decisiones frente al desarrollo del negocio ya que ahora se puede saber que producto es el más vendido, cuantas ventas se han realizado, entre otros.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de investigación

La presente investigación es de tipo es cuantitativo. Según Hernández, Fernández y Baptista, (2014) el tipo de investigación cuantitativo “utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis previamente hechas, confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población” (p. 5).

3.2. Matriz de consistencia

3.2.1. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>General</p> <p>¿De qué manera el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022?</p> <p>Específico</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿De qué manera el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará gestionar ventas en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022? ▪ ¿De qué manera el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará gestionar las operaciones en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022? ▪ ¿De qué manera el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará la administración de clientes y usuarios en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022? 	<p>General</p> <p>Desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022.</p> <p>Específico</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar gestionar ventas en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022. ▪ Desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar gestionar las operaciones en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022. ▪ Desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar la administración de clientes y usuarios en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022. 	<p>Hipótesis</p> <p>El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022.</p> <p>Específico</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa de gestionar ventas en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022. ▪ El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa de gestionar las operaciones en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022. ▪ El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa la administración de clientes y usuarios en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022. 	<p>V.I. (X): Sistema de información de facturación electrónica</p> <p>V.D. (Y): Gestión de ventas</p>	<p>1. Tipo de investigación: Cuantitativo 2. Nivel de investigación: Explicativa 3. Diseño de investigación: Pre Experimental, Pre Test y Post Test con un solo grupo.</p> <p>Ge = O₁ X O₂ Donde: Ge : Es el grupo experimental O₁ : Pre test, es la aplicación de la prueba inicial X : Es la manipulación de la variable independiente (Sistema de información de facturación electrónica) O₂ : Post test, es la aplicación de la post prueba</p> <p>4. Población: La población del estudio está conformada por 63 personas, entre ellos podemos mencionar a los personales administrativos, usuarios finales y clientes de Multiservicios DABUCOPY de Lircay.</p> <p>5. Muestra: Para la muestra se conoce los valores de la población del estudio por ello se estableció el tamaño de la muestra como finita, aplicando la fórmula y el tamaño de muestra calculada es de 54 personas de Multiservicios DABUCOPY de Lircay.</p> <p>6. Muestreo: El tipo de muestreo aplicada es no probabilística.</p>

3.2.2. Operacionalización de variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA Y MEDICIÓN			
V.I. (X): Sistema de información de facturación electrónica	X.1. Usabilidad	<ul style="list-style-type: none"> ▪ X.1.1. El sistema será fácil y sencillo de usar. ▪ X.1.2. Consideras que la interfaz: estructura, organización, accesibilidad y navegación en el sistema. ▪ X.1.3. Será fácil de aprender a utilizar los formularios. ▪ X.1.4. La información proporcionada será fácil de entender. ▪ X.1.5. Su interfaz de sub formulario será amigable para los usuario. 	01, 02, 03, 04, 05	Escala: Ordinal Medición: Likert 1. Malo 2. Regular 3. Bueno 4. Muy bueno			
		X.2. Eficiencia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ X.2.1. El sistema responderá todas las consultas en menos de 6 segundos. ▪ X.2.2. La ejecución de la aplicación minimiza el tiempo. ▪ X.2.3. El sistema mejora el rendimiento laboral de los empleados de multiservicio. ▪ X.2.4. La aplicación no requiere muchos recursos para funcionar eficientemente. ▪ X.2.5. La emisión de reportes será rápido para la toma de decisiones. 		06, 07, 08, 09, 10		
			X.3. Fiabilidad		<ul style="list-style-type: none"> ▪ X.3.1. Las informaciones almacenadas serán fiables. ▪ X.3.2. Los proceso de operaciones diarias será óptimos. ▪ X.3.3. Será fiable el registro de comprobantes. ▪ X.3.4. Detecta automáticamente los errores al momento de registrar nuevos clientes. 	11, 12, 13, 14	
					Y.1. Gestionar ventas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Y.1.1. Registra las ventas de manera óptima. ▪ Y.1.2. Responde las cotizaciones eficazmente. ▪ Y.1.3. Registra las Reservas de materiales de venta. 	15, 16, 17
						Y.2. Gestionar las operaciones	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Y.2.1. Realiza los reportes necesarios del día de manera eficientemente. ▪ Y.2.2. Permite registrar los egresos o gastos de multiservicio. ▪ Y.2.3. Genera kardex diario de los productos vendidos de multiservicio.
	Y.3. Administración de clientes y usuarios						<ul style="list-style-type: none"> ▪ Y.3.1. Permite registrar los datos del cliente y usuarios. ▪ Y.3.2. Registra sus adelantos y saldos del cliente. ▪ Y.3.3. Permite modificar, eliminar a los cliente y usuarios.
		V.D. (Y): Gestión de ventas					

3.3. Nivel de investigación

La investigación es de nivel explicativo, Sánchez y Reyes (2006) manifiestan que “el nivel explicativo de la investigación está dirigida a responder a las causas de los eventos físicos o sociales y su interés se centra en explicar por qué y en qué condiciones ocurre un fenómeno o por qué dos o más variables se relacionan” (p. 27). Hay predominio de explicación, descripción y correlación. Es aquella que tiene relación causal, no solo persigue describir o acercarse a un problema, sino que intenta encontrar las causas del mismo.

3.4. Diseño de la investigación

Para Montgomery (1991) un “diseño experimental es una prueba o serie de pruebas en las cuales se inducen cambios deliberados en las variables de entrada de un proceso o sistema, de manera que sea posible observar e identificar las causas de los cambios en la respuesta de salida” (p. 20).

El diseño de la presente investigación corresponde a un diseño experimental, en subclasificación de diseño Pre Experimental (Pre Test y Post Test) con un solo grupo. Por tanto, el diseño de la investigación es:

Figura 3

Esquema de diseño de investigación

$$\mathbf{Ge = O_1 \quad X \quad O_2}$$

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Donde:

Ge : Es el grupo experimental

O1 : Pre test, es la aplicación de la prueba inicial

X : Es la manipulación de la variable independiente (Sistema de información de facturación electrónica)

O2 : Post test, es la aplicación de la post prueba

3.5. Población y muestra

3.5.1. Descripción de la población

Según Arias (2012) define población como “un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación” (p. 81).

La población del estudio está conformada por 63 personas, entre ellos podemos mencionar a los personales administrativos, usuarios finales y clientes.

3.5.2. Selección de la muestra

Arias (2012) define muestra como “un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible” (p. 83).

Para la elaboración de la muestra, se conoce los valores de la población por ello se estableció el tamaño de la muestra como finita, manejando la siguiente formula:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Datos:

- Población (N): Tamaño de la población = 63
- Z: Coeficiente de confiabilidad para el 95% de nivel de confianza = 1.96
- p: Probabilidad de ocurrencias 50% = 0.5
- q: Probabilidad de no ocurrencia (1-P) = 0.05
- e: Error del 5% = 0.05

$$n = \frac{63 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2(63 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 54$$

Como resultado se obtuvo una muestra de 54 personas, como se indica en la tabla.

Tabla 1

Selección de muestra

Personal	Cantidad	Instrumento
Administrativos	01	
Usuario finales	03	Encuesta
Clientes	50	
Total	54	

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

3.5.3. Tipo de muestreo

El tipo de muestro es no probabilística; Según Cuesta(2009) el “muestreo no probabilístico es una técnica de muestreo donde las muestras se recogen en un proceso que no brinda a todos los individuos de la población iguales oportunidades de ser seleccionados”.

3.6. Recolección de datos

Para la presente investigación se empleó como técnica de recolección de datos la encuesta. Según Tamayo y Tamayo (2009) la encuesta “es aquella que permite dar respuestas a problemas en términos descriptivos como de relación de variables, tras la recogida sistemática de información según un diseño previamente establecido que asegure el rigor de la información obtenida” (p. 24).

3.6.1. Aplicación de instrumento de evaluación, tabulación y procesamiento

3.6.1.1. Aplicación de instrumento de evaluación. Para la presente investigación se empleó como instrumento de recolección de datos el cuestionario. Tamayo y Tamayo (2009) señala que “el cuestionario contiene los aspectos del fenómeno que se consideran esenciales; permite,

además, aislar ciertos problemas que nos interesan principalmente; reduce la realidad a cierto número de datos esenciales y precisa el objeto de estudio” (p. 124).

Para la presente investigación se utilizará como instrumento para recolección de datos el cuestionario con un total de 23 preguntas, de escala ordinal y medición Likert (1= Malo, 2= Regular, 3= Bueno, 4= Muy bueno).

3.6.1.2. Tabulación y procesamiento de datos. La información recabada mediante la aplicación de los cuestionarios será procesado utilizando una tabulación mediante una matriz de doble entrada, en el programa Microsoft Excel y SPSS, donde en forma de columna se colocarán los sujetos y en cada fila de ítems para obtener con mayor confiabilidad los porcentajes y de esta manera llegar a los resultados de forma inmediata. En esta investigación se busca comparar los resultados del Pre Test, que son los resultados del proceso antes de aplicar el sistema, Post Test que son los resultados obtenidos después de implementar el sistema; para ello se aplicó la estadística descriptiva como media y desviación estándar. Para la prueba de confiabilidad del instrumento se trabajará con el coeficiente de *Alfa de Cronbach*, que es aplicable para determinar la confiabilidad en escalas cuyos ítems tienen como respuesta más de dos alternativas. La prueba de T Student se utilizará para la confirmación de la hipótesis de la investigación con un nivel de confianza del 95%, con la finalidad de evaluar los resultados obtenidos de la investigación el pre y post prueba se aceptan significativamente.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Análisis de resultados

4.1.1. Confiabilidad del instrumento

El criterio de confiabilidad del instrumento se determinó con el coeficiente alfa de Cronbach ya que es el indicador más utilizado para conocer la validez y confiabilidad de la consistencia interna del instrumento, sin embargo, requiere hacer una interpretación adecuada de su valor.

Tabla 2

Criterios de confiabilidad – Alfa de Cronbach

Criterio	Rango
No es confiable	1.00
Baja confiabilidad	0.01
Moderada Confiabilidad	0.50
Fuerte confiabilidad	0.76
Alta confiabilidad	0.90

Fuente: (Cotaldo, 1992)

Cuanto menor sea la variabilidad de respuesta de los encuestados, es decir haya homogeneidad en las respuestas dentro de cada ítem, mayor será el alfa de Cronbach, Contrastando con el resultado del SPSS:

Tabla 3

Resumen de procesamiento de casos

		N°	%
Casos	Válido	54	100,0
	Excluido ^a	0	,0
Total		54	100,0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

En la tabla se puede analizar, de un total de 54 casos procesados para la variable, se han considerado validos un total de 54 casos y no se han excluido ninguno.

Tabla 4*Estadísticas de fiabilidad*

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N° de elementos
,892	,885	23

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

En la Tabla tenemos el resultado del alfa de Cronbach para el cuestionario, con 0,892 o 98,2%, certeza de fuerte confiabilidad de la prueba. Los elementos son el número de preguntas hechas con el índice de Likert.

Tabla 5*Estadísticas de total de elemento*

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
X1	68.48	148.405	.223	.895
X2	68.28	151.563	.128	.896
X3	68.48	144.405	.392	.890
X4	68.48	144.405	.392	.890
X5	68.54	133.423	.851	.878
X6	68.54	133.423	.851	.878
X7	68.41	146.510	.339	.891
X8	68.52	147.198	.280	.893
X9	68.15	153.261	.042	.897
X10	68.24	149.356	.206	.894
X11	68.44	144.327	.388	.890
X12	68.37	146.653	.326	.892
X13	68.57	133.947	.844	.878
X14	68.50	133.349	.840	.878
Y15	68.46	146.517	.299	.893
Y16	68.50	147.613	.259	.894
Y17	68.30	146.854	.325	.892
Y18	68.48	132.179	.885	.877
Y19	68.48	132.745	.860	.877
Y20	68.52	147.198	.280	.893
Y21	68.48	132.179	.885	.877
Y22	68.48	132.745	.860	.877
Y23	68.52	147.198	.280	.893

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Tabla 6*Estadísticos descriptivos*

	N°	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación
X1	54	1	4	3.07	1.007
X2	54	1	4	3.28	.834
X3	54	1	4	3.07	1.007
X4	54	1	4	3.07	1.007
X5	54	1	4	3.02	1.037
X6	54	1	4	3.02	1.037
X7	54	1	4	3.15	.920
X8	54	1	4	3.04	.990
X9	54	1	4	3.41	.858
X10	54	1	4	3.31	.928
X11	54	1	4	3.11	1.022
X12	54	1	4	3.19	.933
X13	54	1	4	2.98	1.019
X14	54	1	4	3.06	1.054
Y15	54	1	4	3.09	1.014
Y16	54	1	4	3.06	.998
Y17	54	1	4	3.26	.915
Y18	54	1	4	3.07	1.061
Y19	54	1	4	3.07	1.061
Y20	54	1	4	3.04	.990
Y21	54	1	4	3.07	1.061
Y22	54	1	4	3.07	1.061
Y23	54	1	4	3.04	.990
N° válido (por lista)	54				

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Tabla 7*Estadísticas de elemento de resumen*

	Media	Mínimo	Máximo	Rango	Máximo / Mínimo	Varianza	N° de elementos
Medias de elemento	3.111	2.981	3.407	.426	1.143	.011	23
Varianzas de elemento	.987	.695	1.126	.432	1.621	.015	23
Covarianzas entre elementos	.261	.401	1.126	1.528	2.808	.175	23
Correlaciones entre elementos	.251	.508	1.000	1.508	1.967	.167	23

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

4.1.2. Análisis e interpretación de datos

Procesamiento de datos: resultados por variables

Tabla 8

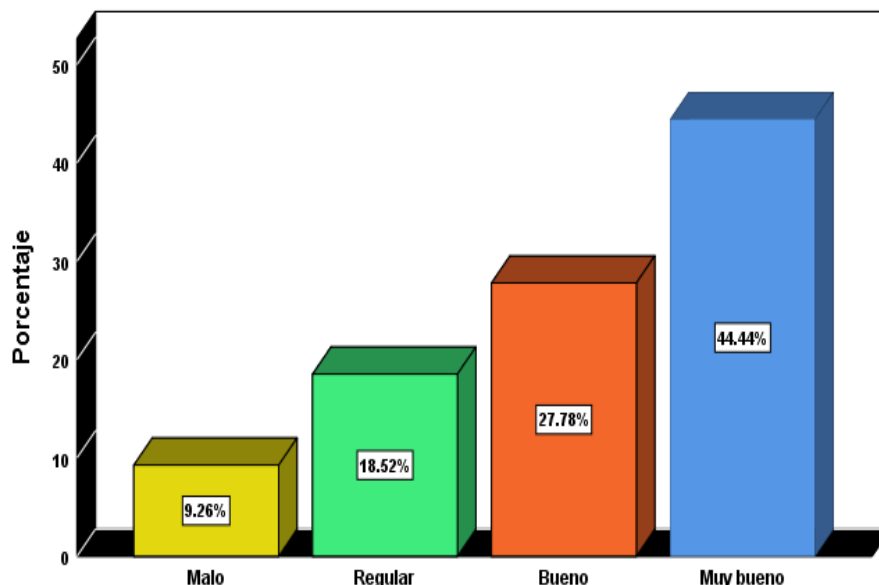
El sistema de facturación electrónica será fácil y sencillo de usar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 1	Malo	5	9.3	9.3
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	15	27.8	27.8
	Muy bueno	24	44.4	44.4
Total		54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 4

El sistema de facturación electrónica será fácil y sencillo de usar



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión usabilidad se puede concluir que el 44,44%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, mencionan que el sistema de facturación electrónica es fácil, sencillo y muy bueno de usar, el 27,78% mencionan bueno, el 18,52% regular y el 9,26% es malo.

Tabla 9

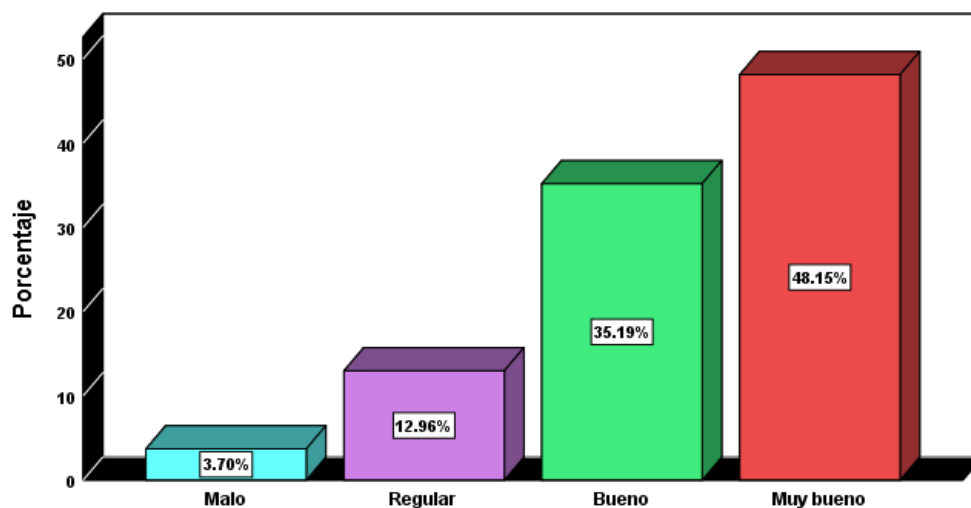
Consideras que la interfaz: estructura, organización, accesibilidad y navegación en el sistema de facturación electrónica son adecuados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 2	Malo	2	3.7	3.7
	Regular	7	13.0	13.0
	Bueno	19	35.2	35.2
	Muy bueno	26	48.1	48.1
Total		54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 5

Consideras que la interfaz: estructura, organización, accesibilidad y navegación en el sistema de facturación electrónica son adecuados



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión usabilidad se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuario finales y clientes, consideran muy bueno que la interfaz: estructura, organización, accesibilidad y navegación en el sistema de facturación electrónica son adecuados, el 35,19% consideran bueno, el 12,96% regular y el 3,70% es malo.

Tabla 10

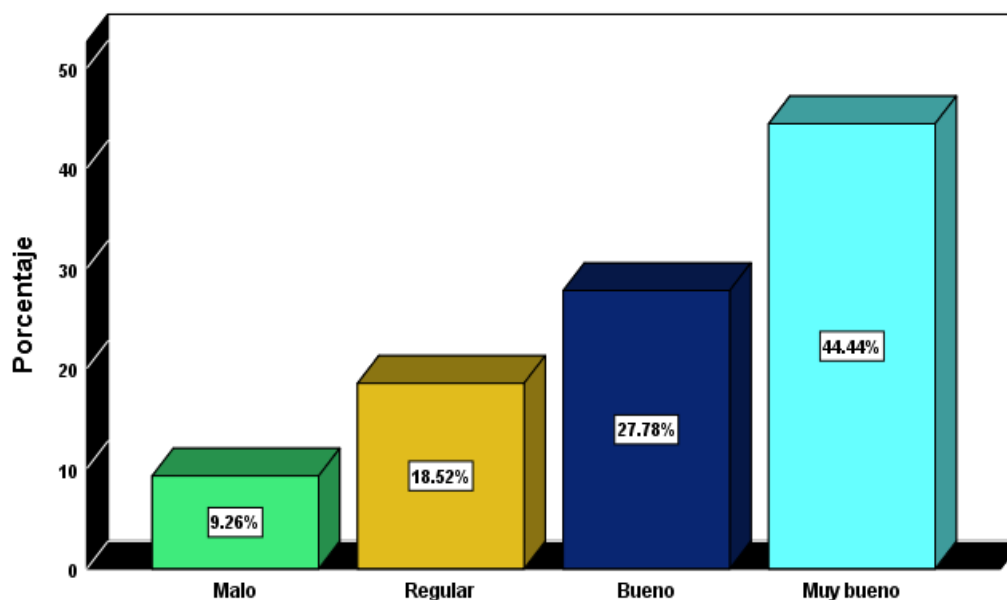
Será fácil de aprender a utilizar los formularios del sistema de facturación electrónica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 3	Malo	5	9.3	9.3
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	15	27.8	27.8
	Muy bueno	24	44.4	44.4
	Total	54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 6

Será fácil de aprender a utilizar los formularios del sistema de facturación electrónica



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión usabilidad se puede concluir que el 44,44%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, mencionan que será fácil y muy bueno de aprender a utilizar los formularios del sistema de facturación electrónica, el 27,78% mencionan bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.

Tabla 11

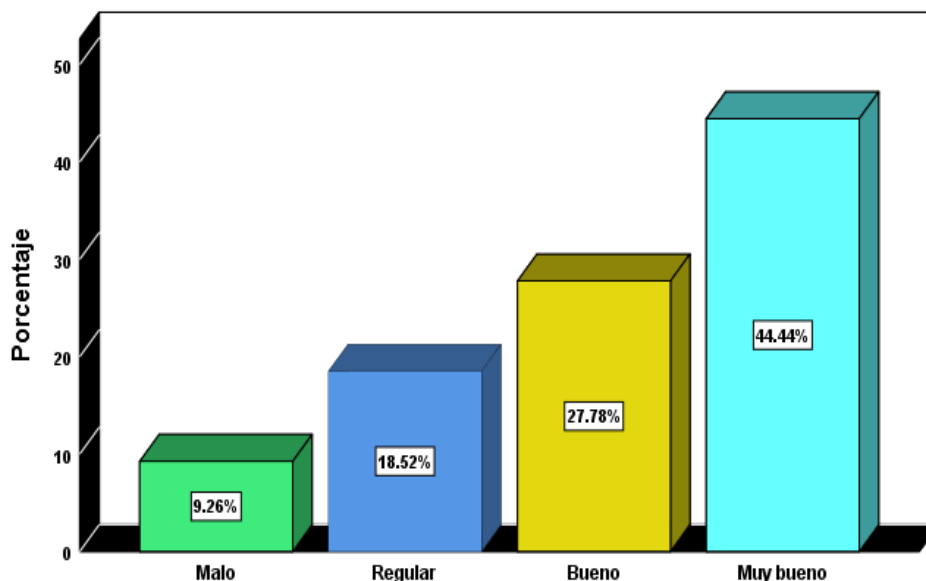
La información proporcionada por el sistema de facturación electrónica será fácil de entender

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 4	Malo	5	9.3	9.3
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	15	27.8	27.8
	Muy bueno	24	44.4	44.4
	Total	54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 7

La información proporcionada por el sistema de facturación electrónica será fácil de entender



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión usabilidad se puede concluir que el 44,44%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, mencionan que la información proporcionada por el sistema de facturación electrónica será fácil de entender y muy buena, el 27,78% bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.

Tabla 12

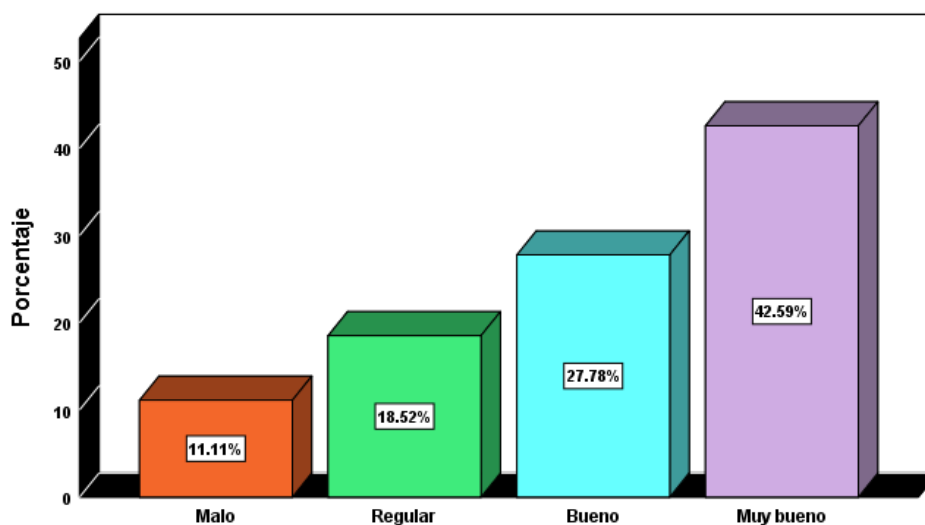
Su interfaz de sub formulario del sistema de facturación electrónica será amigable para los usuarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 5	Malo	6	11.1	11.1
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	15	27.8	27.8
	Muy bueno	23	42.6	42.6
Total		54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 8

Su interfaz de sub formulario del sistema de facturación electrónica será amigable para los usuarios



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión usabilidad se puede concluir que el 42,59%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno su interfaz de sub formulario del sistema de facturación electrónica para los usuarios, el 27,78% bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.

Tabla 13

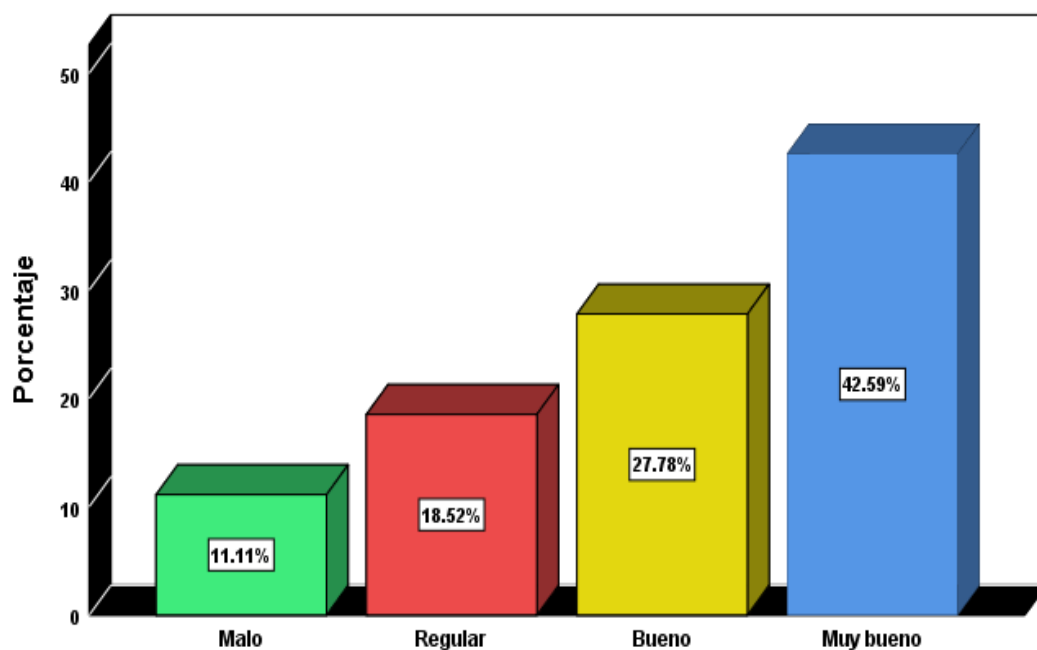
El sistema de facturación electrónica responderá todas las consultas en menos de 6 segundos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 6	Malo	6	11.1	11.1
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	15	27.8	27.8
	Muy bueno	23	42.6	42.6
Total		54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 9

El sistema de facturación electrónica responderá todas las consultas en menos de 6 segundos



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión eficiencia se puede concluir que el 42,59%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que responderá todas las consultas en menos de 6 segundos, el 27,78% bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.

Tabla 14

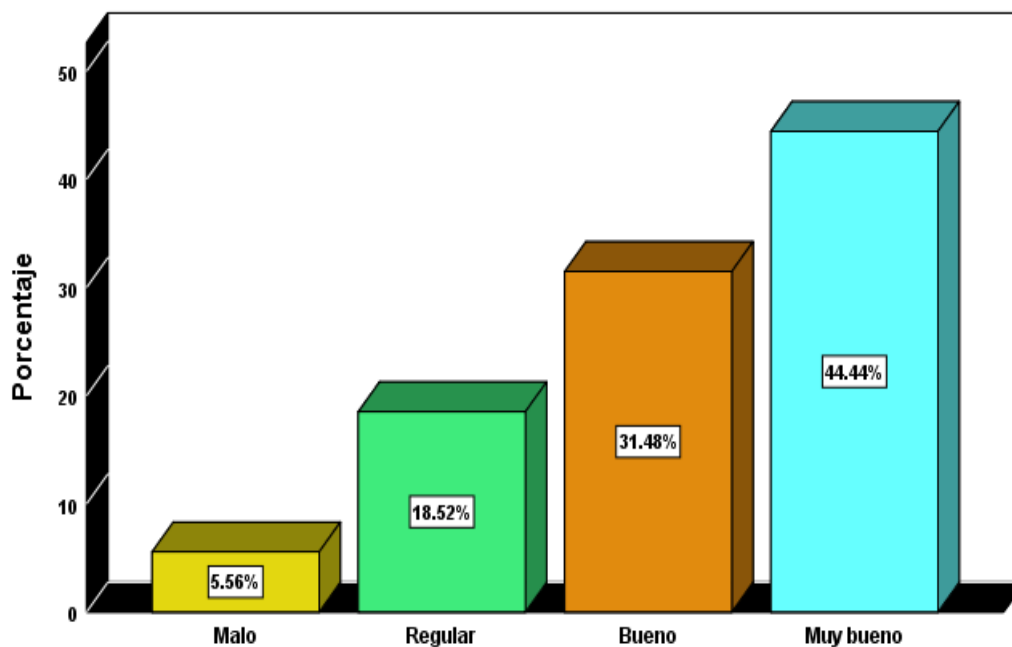
La ejecución de la aplicación minimiza el tiempo de procesamiento de informaciones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 7	Malo	3	5.6	5.6
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	17	31.5	31.5
	Muy bueno	24	44.4	44.4
Total		54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 10

La ejecución de la aplicación minimiza el tiempo de procesamiento de informaciones



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión eficiencia se puede concluir que el 44,44%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno la ejecución de la aplicación ya que minimiza el tiempo de procesamiento de informaciones, el 31,48% bueno, el 18,52% regular y el 5,56% malo.

Tabla 15

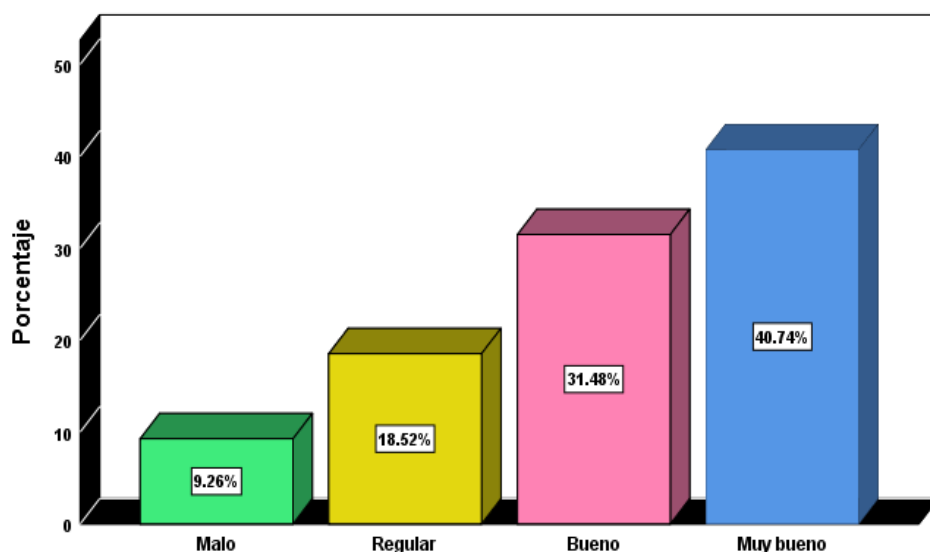
El sistema de facturación electrónica mejora el rendimiento laboral de los empleados de multiservicio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 8	Malo	5	9.3	9.3
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	17	31.5	31.5
	Muy bueno	22	40.7	40.7
Total		54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 11

El sistema de facturación electrónica mejora el rendimiento laboral de los empleados de multiservicio



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión eficiencia se puede concluir que el 40,74%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que mejora el rendimiento laboral de los empleados de multiservicio, el 31,48% bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.

Tabla 16

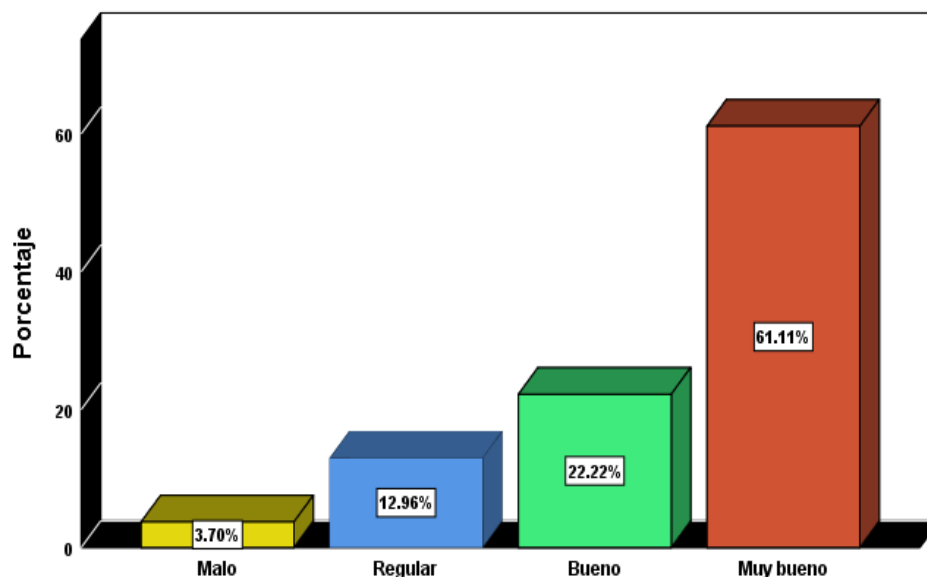
La aplicación no requiere muchos recursos para funcionar eficientemente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 9	Malo	2	3.7	3.7
	Regular	7	13.0	13.0
	Bueno	12	22.2	22.2
	Muy bueno	33	61.1	61.1
	Total	54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 12

La aplicación no requiere muchos recursos para funcionar eficientemente



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión eficiencia se puede concluir que el 61,11%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno la aplicación ya que no requiere de muchos recursos para funcionar eficientemente, el 22,22% bueno, el 12,96% regular y el 3,70% malo.

Tabla 17

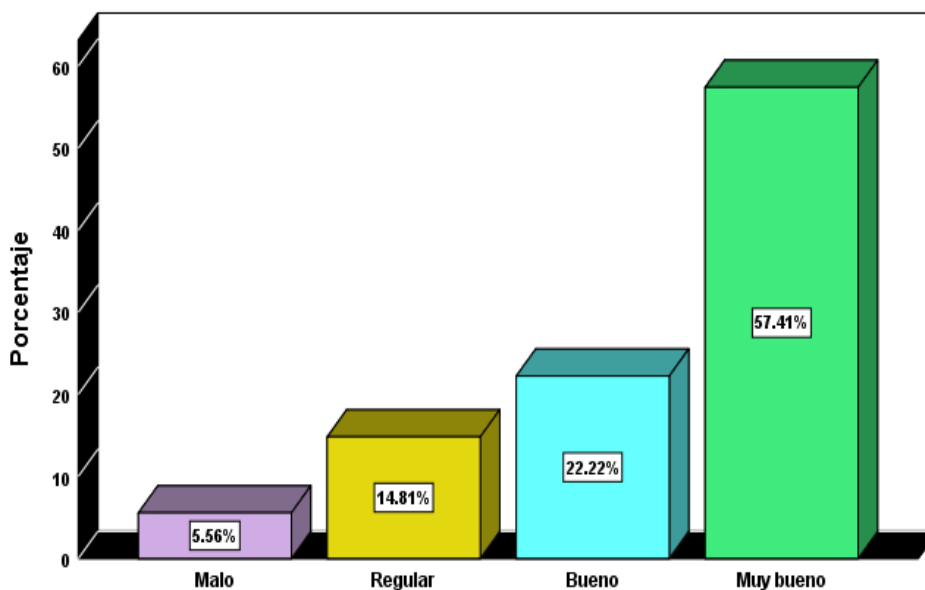
La emisión de reportes con el sistema de facturación electrónica será rápido para la toma de decisiones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM	Malo	3	5.6
N° 10	Regular	8	14.8
	Bueno	12	22.2
	Muy bueno	31	57.4
	Total	54	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 13

La emisión de reportes con el sistema de facturación electrónica será rápida para la toma de decisiones



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión eficiencia se puede concluir que el 57,41%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno la emisión de reportes con el sistema de facturación electrónica ya que será rápida para la toma de decisiones, el 22,22% bueno, el 14,81% regular y el 5,56% malo.

Tabla 18

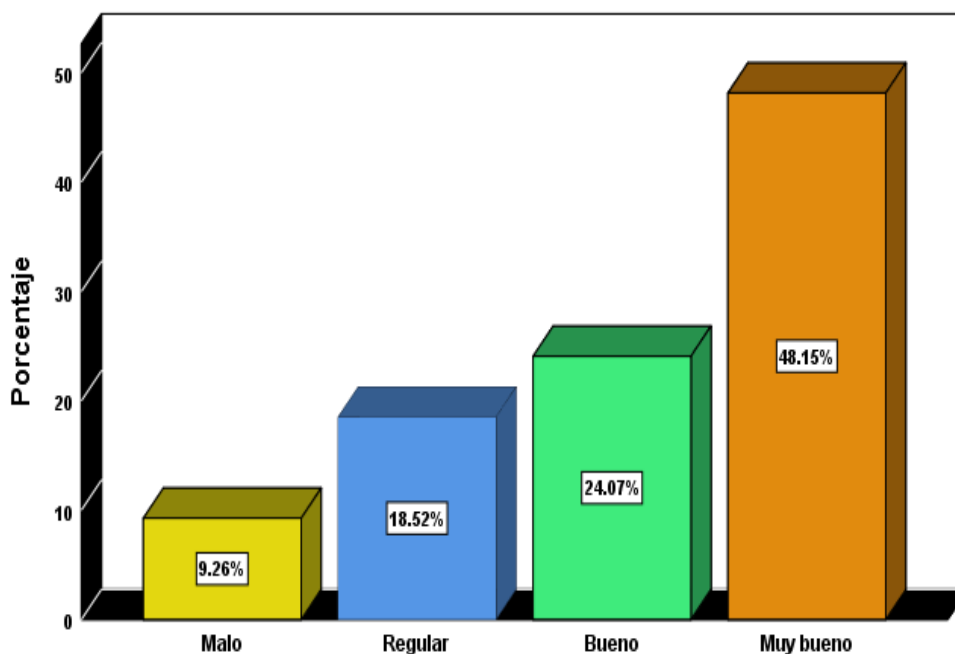
Con la implementación de un sistema de información las informaciones almacenadas serán fiables

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 11	Malo	5	9.3	9.3
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	13	24.1	24.1
	Muy bueno	26	48.1	48.1
	Total	54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 14

Con la implementación de un sistema de información las informaciones almacenadas serán fiables



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la habilidad se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno ya que con la implementación del sistema de información las informaciones almacenadas serán fiables, el 24,07% bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.

Tabla 19

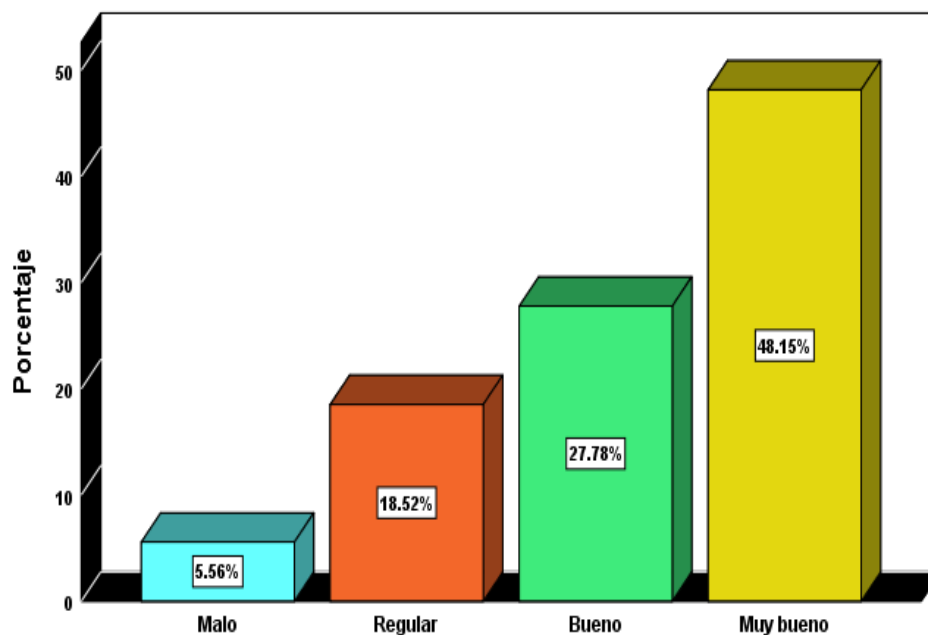
El sistema de facturación electrónica el proceso de operaciones diarias será óptimos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 12	Malo	3	5.6	5.6
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	15	27.8	27.8
	Muy bueno	26	48.1	48.1
Total		54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 15

El sistema de facturación electrónica el proceso de operaciones diarias será óptimos



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión fiabilidad se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que el proceso de operaciones diarias será óptimos, el 27,78% bueno, el 18,52% regular y el 5,56% malo.

Tabla 20

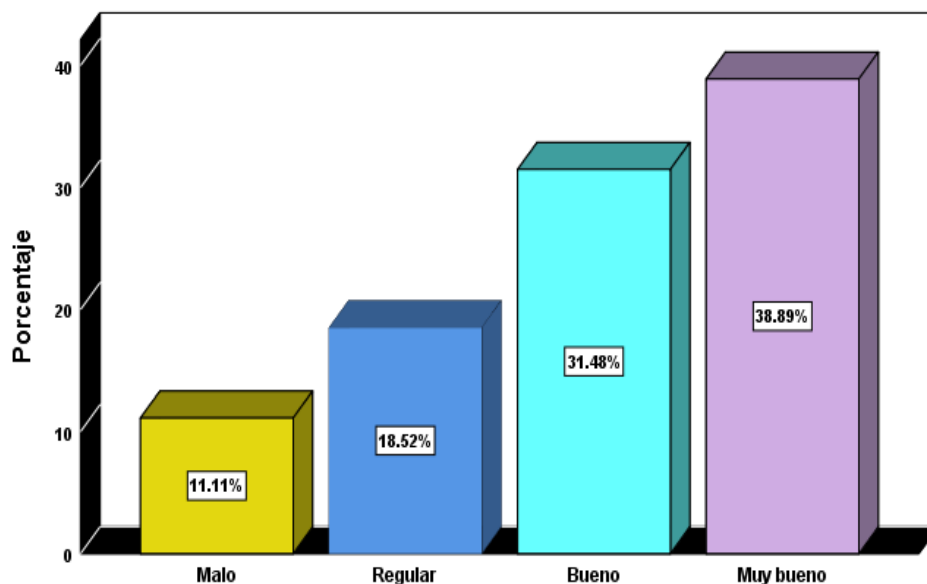
Será fiable el registro y emisión de comprobantes de con el sistema implantado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 13	Malo	6	11.1	11.1
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	17	31.5	31.5
	Muy bueno	21	38.9	38.9
Total		54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 16

Será fiable el registro y emisión de comprobantes de con el sistema implantado



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión fiabilidad se puede concluir que el 38,89%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema ya que será fiable el registro y emisión de comprobantes de con el sistema implantado, el 31,48% bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.

Tabla 21

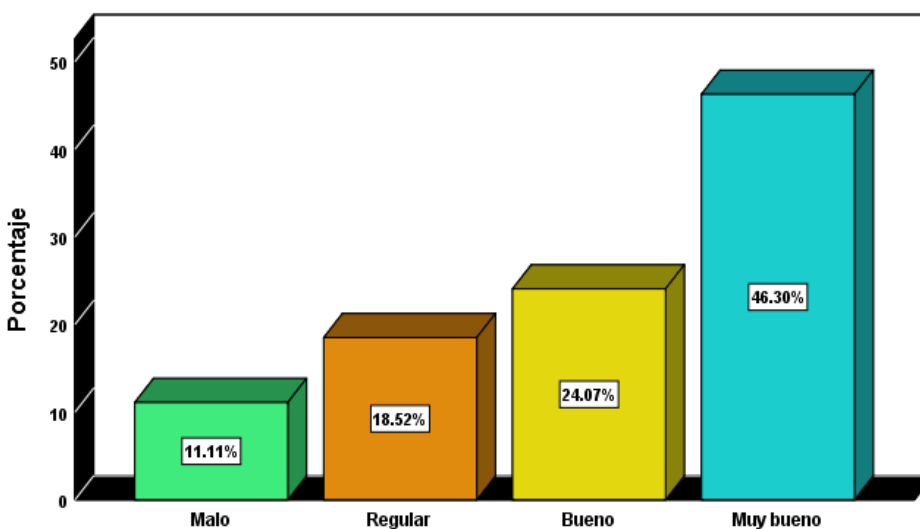
El sistema de facturación electrónica detecta automáticamente los errores al momento de registrar nuevos clientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM	Malo	6	11.1
N° 14	Regular	10	18.5
	Bueno	13	24.1
	Muy bueno	25	46.3
	Total	54	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 17

El sistema de facturación electrónica detecta automáticamente los errores al momento de registrar nuevos clientes



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión fiabilidad se puede concluir que el 46,30%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que detecta automáticamente los errores al momento de registrar nuevos clientes, el 24,07% bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.

Tabla 22

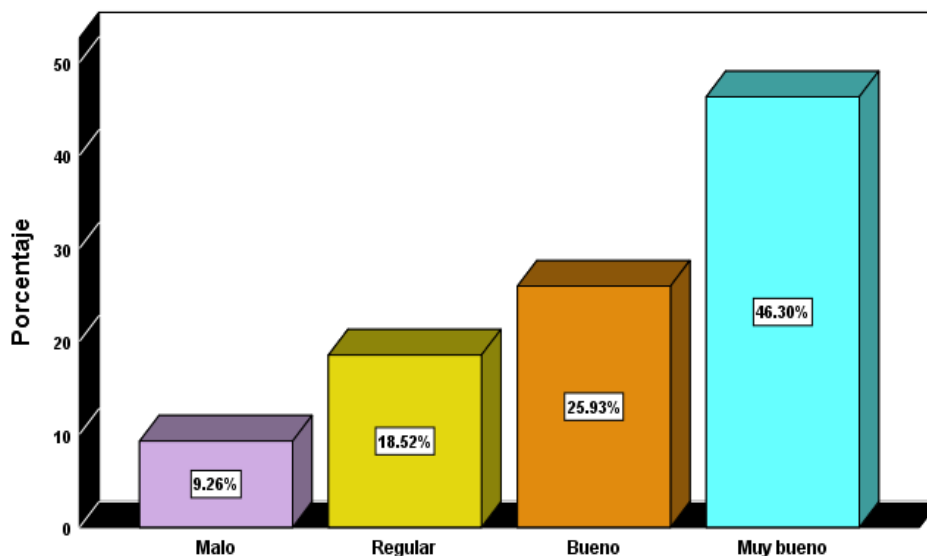
El sistema de facturación electrónica registra las ventas de manera óptima

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM	Malo	5	9.3
N° 15	Regular	10	18.5
	Bueno	14	25.9
	Muy bueno	25	46.3
	Total	54	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 18

El sistema de facturación electrónica registra las ventas de manera óptima



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión gestionar ventas se puede concluir que el 46,30%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que registra las ventas de manera óptima, el 25,93% bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.

Tabla 23

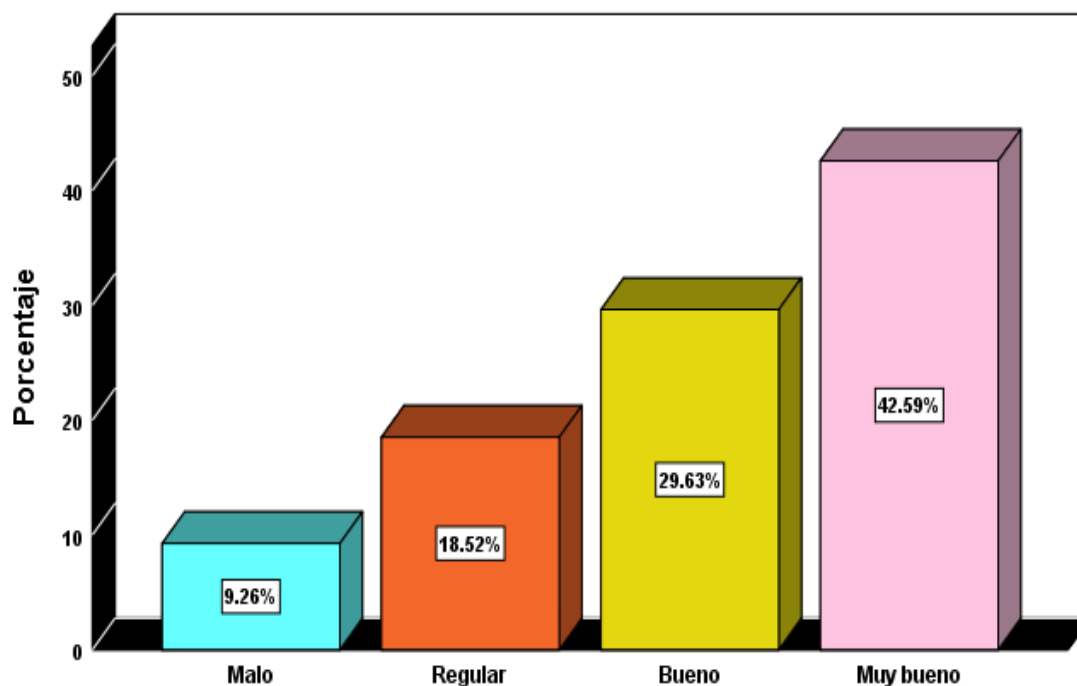
El sistema de facturación electrónica responde las cotizaciones eficazmente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 16	Malo	5	9.3	9.3
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	16	29.6	29.6
	Muy bueno	23	42.6	42.6
Total		54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 19

El sistema de facturación electrónica responde las cotizaciones eficazmente



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión gestionar ventas se puede concluir que el 42,59%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que responde las cotizaciones eficazmente, el 29,63% consideran bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.

Tabla 24

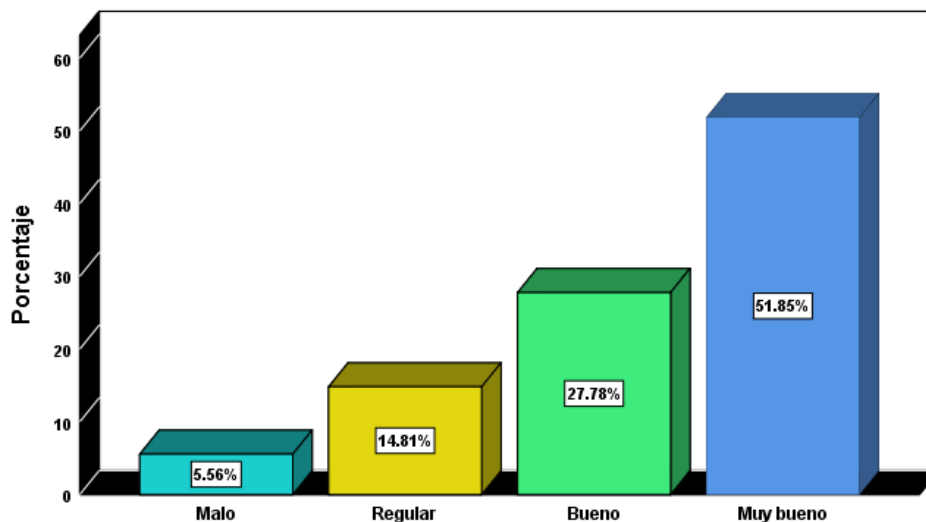
El sistema de facturación electrónica registra las reservas de materiales de venta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 17	Malo	3	5.6	5.6
	Regular	8	14.8	14.8
	Bueno	15	27.8	27.8
	Muy bueno	28	51.9	51.9
Total		54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 20

El sistema de facturación electrónica registra las reservas de materiales de venta



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión gestionar ventas se puede concluir que el 51,85%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que registra las reservas de materiales de venta, el 27,78% consideran bueno, el 14,81% regular y el 5,56% malo.

Tabla 25

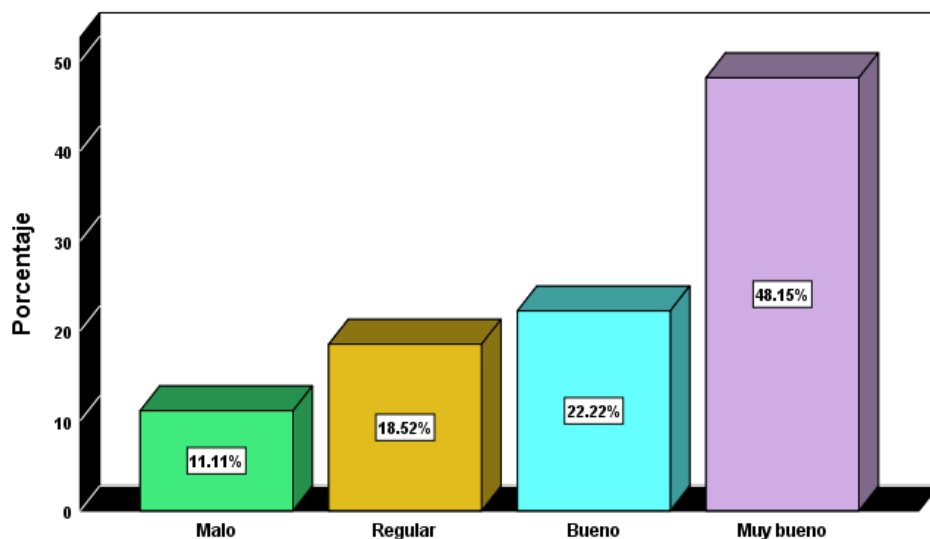
El sistema de facturación electrónica realiza reportes necesarios del día eficientemente

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 18	Malo	6	11.1
	Regular	10	18.5
	Bueno	12	22.2
	Muy bueno	26	48.1
Total	54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 21

El sistema de facturación electrónica realiza reportes necesarios del día eficientemente



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión gestionar las operaciones se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que realiza reportes necesarios del día eficientemente, el 22,22% consideran bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.

Tabla 26

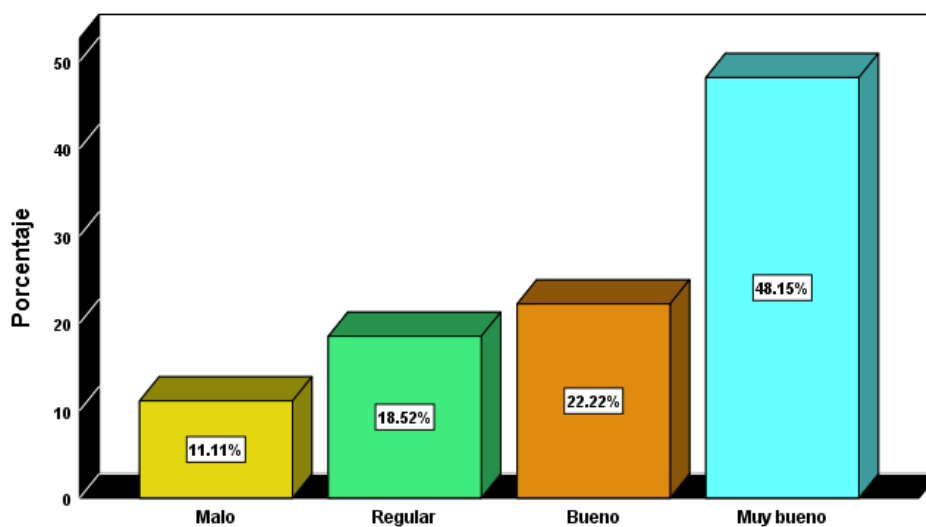
El sistema de facturación electrónica permite registrar los egresos o gastos de multiservicio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 19	Malo	6	11.1	11.1
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	12	22.2	22.2
	Muy bueno	26	48.1	48.1
Total		54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 22

El sistema de facturación electrónica permite registrar los egresos o gastos d multiservicio



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión gestionar las operaciones se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que permite registrar los egresos o gastos de multiservicio, el 22,22% consideran bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.

Tabla 27

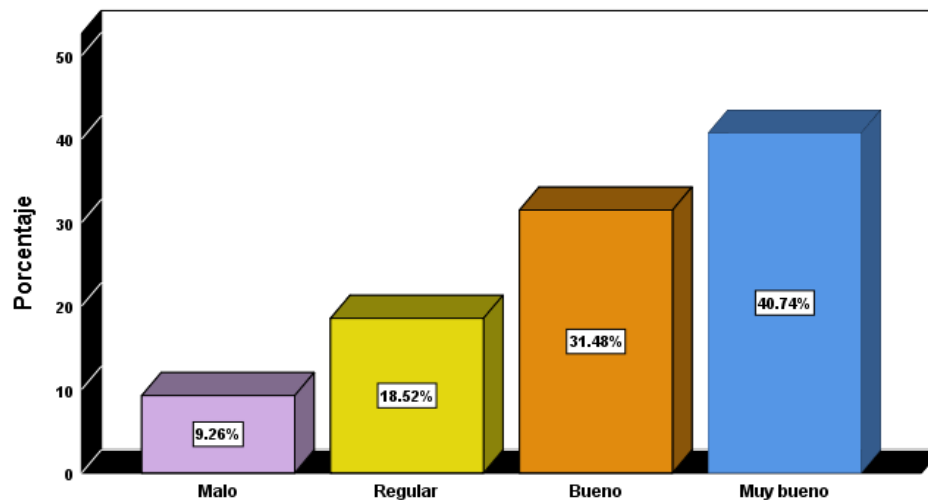
El sistema de facturación electrónica genera kardex diario de los productos vendidos de multiservicio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM	Malo	5	9.3
N° 20	Regular	10	18.5
	Bueno	17	31.5
	Muy bueno	22	40.7
	Total	54	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 23

El sistema de facturación electrónica genera kardex diario de los productos vendidos de multiservicio



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión gestionar las operaciones se puede concluir que el 40,74%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que genera el kardex diario de los productos vendidos de multiservicio, el 31,48% consideran bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.

Tabla 28

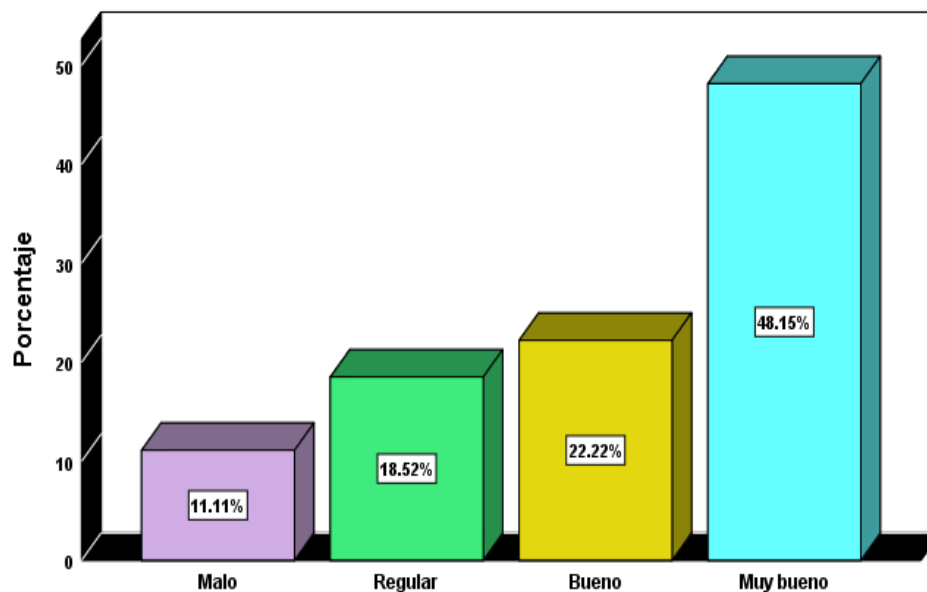
El sistema de facturación electrónica permite registrar los datos del cliente y usuarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 21	Malo	6	11.1	11.1
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	12	22.2	22.2
	Muy bueno	26	48.1	48.1
Total		54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 24

El sistema de facturación electrónica permite registrar los datos del cliente y usuarios



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión administración de clientes y usuarios se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que permite registrar los datos del cliente y usuarios, el 22,22% consideran bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.

Tabla 29

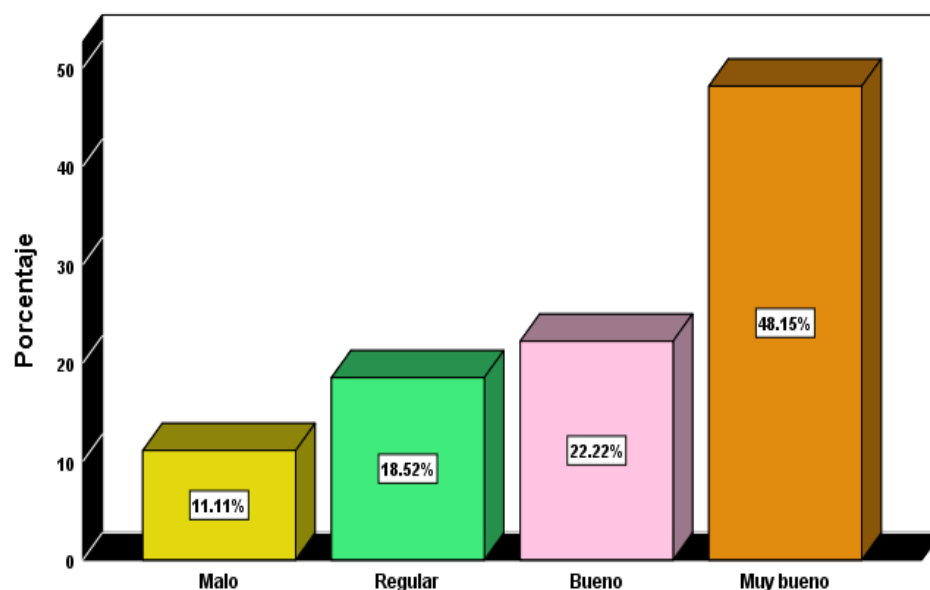
El sistema de facturación electrónica registra sus adelantos y saldos del cliente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 22	Malo	6	11.1	11.1
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	12	22.2	22.2
	Muy bueno	26	48.1	48.1
	Total	54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 25

El sistema de facturación electrónica registra sus adelantos y saldos del cliente



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión administración de clientes y usuarios se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que permite registra sus adelantos y saldos del cliente, el 22,22% consideran bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.

Tabla 30

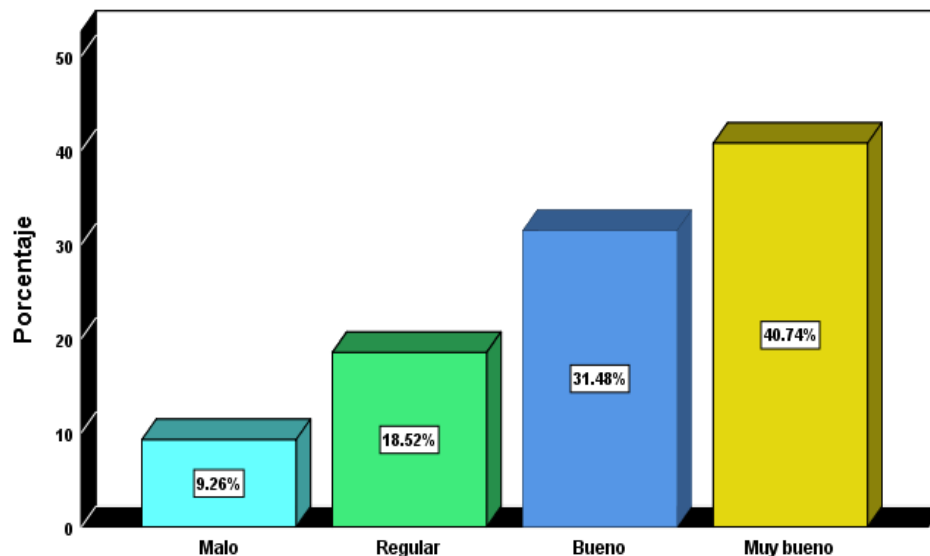
El sistema de facturación electrónica permite modificar, eliminar a los cliente y usuarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
ITEM N° 23	Malo	5	9.3	9.3
	Regular	10	18.5	18.5
	Bueno	17	31.5	31.5
	Muy bueno	22	40.7	40.7
	Total	54	100.0	100.0

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Figura 26

El sistema de facturación electrónica permite modificar, eliminar a los cliente y usuarios



Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Discusión e interpretación: De los datos mostrados en función a la dimensión administración de clientes y usuarios se puede concluir que el 40,74%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que permite modificar, eliminar a los cliente y usuarios, el 31,48% consideran bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.

4.2. Discusiones

- De los datos mostrados en función a la dimensión usabilidad se puede concluir que el 44,44%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, mencionan que el sistema de facturación electrónica es fácil, sencillo y muy bueno de usar, el 27,78% mencionan bueno, el 18,52% regular y el 9,26% es malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión usabilidad se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuario finales y clientes, consideran muy bueno que la interfaz: estructura, organización, accesibilidad y navegación e el sistema de facturación electrónica son adecuados, el 35,19% consideran bueno, el 12,96% regular y el 3,70% es malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión usabilidad se puede concluir que el 44,44%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, mencionan que será fácil y muy bueno de aprender a utilizar los formularios del sistema de facturación electrónica, el 27,78% mencionan bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión usabilidad se puede concluir que el 44,44%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, mencionan que la información proporcionada por el sistema de facturación electrónica será fácil de entender y muy buena, el 27,78% bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión usabilidad se puede concluir que el 42,59%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno su interfaz de sub formulario del sistema de facturación electrónica para los usuarios, el 27,78% bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión eficiencia se puede concluir que el 42,59%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema

de facturación electrónica ya que responderá todas las consultas en menos de 6 segundos, el 27,78% bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.

- De los datos mostrados en función a la dimensión eficiencia se puede concluir que el 44,44%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno la ejecución de la aplicación ya que minimiza el tiempo de procesamiento de informaciones, el 31,48% bueno, el 18,52% regular y el 5,56% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión eficiencia se puede concluir que el 40,74%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que mejora el rendimiento laboral de los empleados de multiservicio, el 31,48% bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión eficiencia se puede concluir que el 61,11%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno la aplicación ya que no requiere de muchos recursos para funcionar eficientemente, el 22,22% bueno, el 12,96% regular y el 3,70% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión eficiencia se puede concluir que el 57,41%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno la emisión de reportes con el sistema de facturación electrónica ya que será rápida para la toma de decisiones, el 22,22% bueno, el 14,81% regular y el 5,56% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión fiabilidad se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno ya que con la implementación del sistema de información las informaciones almacenadas serán fiables, el 24,07% bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.

- De los datos mostrados en función a la dimensión fiabilidad se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que el proceso de operaciones diarias será óptimos, el 27,78% bueno, el 18,52% regular y el 5,56% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión fiabilidad se puede concluir que el 38,89%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema ya que será fiable el registro y emisión de comprobantes de con el sistema implantado, el 31,48% bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión fiabilidad se puede concluir que el 46,30%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que detecta automáticamente los errores al momento de registrar nuevos clientes, el 24,07% bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión gestionar ventas se puede concluir que el 46,30%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que registra las ventas de manera óptima, el 25,93% bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión gestionar ventas se puede concluir que el 42,59%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que responde las cotizaciones eficazmente, el 29,63% consideran bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión gestionar ventas se puede concluir que el 51,85%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno

al sistema de facturación electrónica ya que registra las reservas de materiales de venta, el 27,78% consideran bueno, el 14,81% regular y el 5,56% malo.

- De los datos mostrados en función a la dimensión gestionar las operaciones se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que realiza reportes necesarios del día eficientemente, el 22,22% consideran bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión gestionar las operaciones se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que permite registrar los egresos o gastos de multiservicio, el 22,22% consideran bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión gestionar las operaciones se puede concluir que el 40,74%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que genera el kardex diario de los productos vendidos de multiservicio, el 31,48% consideran bueno, el 18,52% regular y el 9,26% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión administración de clientes y usuarios se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que permite registrar los datos del cliente y usuarios, el 22,22% consideran bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.
- De los datos mostrados en función a la dimensión administración de clientes y usuarios se puede concluir que el 48,15%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que permite registrar sus adelantos y saldos del cliente, el 22,22% consideran bueno, el 18,52% regular y el 11,11% malo.

- De los datos mostrados en función a la dimensión administración de clientes y usuarios se puede concluir que el 40,74%, entre ellos personal administrativo, usuarios finales y clientes, consideran muy bueno al sistema de facturación electrónica ya que permite modificar, eliminar a los cliente y usuarios, el 31,48% consideran bueno, el 18,52% regular y el 9.26% malo.

4.3. Contrastación de hipótesis

4.3.1. Planteamiento de las hipótesis

- **H1:** El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY Lircay, 2022.
- **H0:** El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica no mejorará de forma significativa la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY Lircay, 2022.

4.3.2. Determinación del nivel de significancia

- Alfa = 95%.
- Error= 0.05

4.3.3. Elección de la prueba estadística

Se elige la prueba de T Student, para muestras relacionada

4.3.4. Cálculo del valor tabular

Criterios para determinar la Normalidad:

- P valor $\Rightarrow \alpha$ Aceptar H1 = Los datos provienen de una distribución normal
- P valor $< \alpha$ Aceptar H0 = Los datos NO provienen de una distribución normal

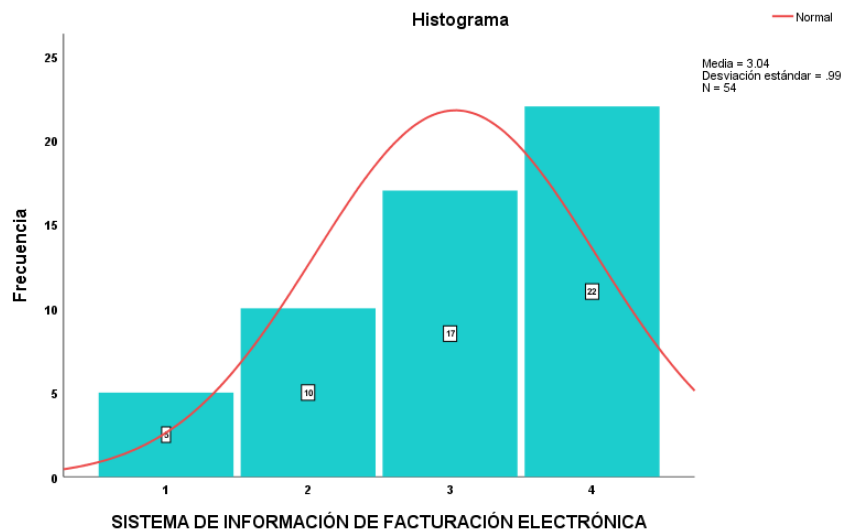
Tabla 31*Prueba de normalidad*

	Kolmogorov Smirnov ^a			Shapiro Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Sistema de información de facturación electrónica	.242	54	.086	.823	54	.000
Gestión de ventas	.290	54	.023	.789	54	.000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

En estos resultados mostrados en la tabla, indican que los datos siguen una distribución normal, puesto que el valor de p es 0,086 y 0,023, siendo mayor al valor de significancia de 0,05.

Figura 27*Pruebas de normalidad*

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Tabla 32*Prueba de muestras relacionadas*

	Diferencias emparejadas				tt	tc	gl	Sig. (bilateral)	
	Media	Desv. Desviación	Desv. Error promedio	95% de intervalo de confianza de la diferencia					
				Inferior					Superior
Sistema de información de facturación electrónica Gestión de ventas	.037	1.359	.185	.408	.334	0.08	.200	53	.842

Fuente: (Elaboración propia, 2022)

Los resultados de la prueba T de Student para muestras relacionadas expresados en la tabla, indican que asumiendo una confiabilidad de 95%, un 5% (0,05) de error, se tiene una diferencia de promedios en la variable socialización es de 0,037; obteniendo una t tabular (tt) para 53 grados de libertad de 0,08 y la t calculada (tc) de 0,200; con una significancia bilateral de 0.842 el resultado indica que la $tc > tt$, el cual se valida la hipótesis de investigación y rechazan la hipótesis nula. podemos decir que el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY Lircay, 2022.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

1. Sobre los resultados obtenidos para la hipótesis general se aprecia que, si existe una relación significativa entre la variable sistema de información de facturación electrónica y la variable gestión de ventas 0.200, con un nivel de significancia bilateral 0.842 en las personas, entre personal administrativo, usuarios finales y clientes de Multiservicios DABUCOPY Lircay, 2022.
2. Se alcanzó identificar los requerimientos necesarios para la gestión de compra y venta ya que estos procesos se realizaban de forma manual y estos documentos se solían extraviar o dañar ocasionando pérdida de información, el sistema de información permite guardar las información organizadamente en una base de datos, de esta forma ya no ocasionaría la pérdida de información.
3. Mediante el uso de las técnicas para recabar información, se estableció con mayor precisión los requerimientos del cliente y la lógica de desarrollo de sistema, aclarando puntos importantes para el desarrollo del sistema, para entregar un producto que cubra las necesidades reales del cliente y de los usuarios de multiservicios DABUCOPY Lircay.

CAPÍTULO V

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda capacitar a cada personal que tendrá acceso al manejo del sistema de información, para así evitar que incurran en errores dentro del uso de la misma, la capacitación debe realizarse cada cierto tiempo después de cada actualización del sistema de información. Esto debido a que un manejo correcto del sistema no afecta los procesos de control de existencias, debido a que un control adecuado es vital para poder atender a tiempo a los clientes en sus pedidos que realizan de multiservicios DABUCOPY.
2. Se sugiere a multiservicios DABUCOPY debe implementar políticas básicas para la seguridad de los usuarios la cual se recomienda cada cierto tiempo cambiar la contraseña y usar un número mínimo de caracteres mayor a ocho que contenga mayúscula y minúscula de esta manera se fortalece el nivel de seguridad del sistema de información.
3. Se recomienda a multiservicios DABUCOPY adquirir un servidor actualizado que pueda soportar la concurrencia de usuarios para los diferentes procesos que se realiza el sistema de información de facturación electrónica, además pueda soportar las consultas continuas de los documentos emitidos.

BIBLIOGRAFÍA

- Román, S., & Kuster, I. (2014). *Gestión de la venta personal y de equipos comerciales*. España: Paraninfo.
- Arias, F. (2012). *Introducción a la metodología científica (6° ed.)*. Venezuela: Episteme.
- Artal, M. (2015). *Dirección de ventas: organización del departamento de ventas y gestión de vendedores*. España: ESIC Editorial.
- Assado, R., & Morales, R. (2017). *Tesis "Implementación de un Sistema Web de Gestión Comercial para mejorar el proceso de ventas de la empresa Comercial Vasgar"*. Lima: Universidad de Ciencias y Humanidades.
- Cabrera, J. (2016). *Propuesta de diseño de un sitio web turístico para la Provincia de Sandía Puno*. Puno: Diponible desde: repositorio.uancv.edu.pe/handle/UANCV/751.
- Contreras, V., & Alonso, R. (2012). *Herramienta de software parametrizable, para la emisión de facturas electrónicas según la legislación de México*. México.
- Cotaldo, A. (1992). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima: Universo S.A.
- Cuesta, M. (2009). *Introducción al muestreo*. España: Universidad de Ovideo.
- Dúran, G., & Pimentel, E. (2007). *Programación Orientada a Objetos con Java Rojo CMDIF*. Madrid: Paraninfo S.A.
- García, J. P., & García, J. (2018). *Gestión de fuerza de ventas y equipos comerciales*. Madrid: Ediciones de la U.
- González, F. (2017). *Introducción a los Sistemas de Información*. Ecuador.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación (5a.ed.)*. México: Mc Graw Hill.

- Kendall, J., & Kendall, E. (2011). *Análisis y Diseño de Sistemas*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Laudon, K., & Laudon, J. (2014). *Sistema de Información Gerencial*. México: Printed in Mexico.
- León, J., & Corozo, D. (2017). *Tesis "Mejora al proceso de Gestión Comercial en la empresa Fomentcorp S.A."*. Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Limache, A. (26 de Octubre de 2009). *Era informática*. Obtenido de <https://tecnologiaintegrada.com.mx/2016/10/24/la-era-la-informacion>
- Méndez, R. (2017). *Sistema Web Integrado para mejorar el seguimiento y control de la gerencia de cobranzas Sunat Lima*. Lima: Universidad Nacional de Trujillo.
- Montgomery . (1991). *Diseño Experimental*. (4° ed.) . México.
- Pérez, J., & Fol, R. (2012). *Comprobantes Fiscales Electrónicos*. México: Tax Editores.
- Quiñonez, X. (2017). *Tesis "Análisis de la gestión comercial de la empresa pública municipal de agua potable y alcantarillado del cantón Eloy Alfaro de la Provincia de Esmeraldas"*. Ecuador: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Ramez, E., & Shamkant, N. (2007). *Fundamentos de Sistemas de Base de Datos*. Madrid.
- Roca, V. (2021). *Tesis "Sistema de Facturación Electrónica para la Mejora de las Ventas en la Empresa Automotriz Huamanga, Ayacucho 2020"* . Ayacucho: Universidad de Ayacucho Federico Froebel.
- Sabana, M. (2018). *Base de Datos con SQL server 2017*. Lima: Megabyte S.A.C.
- Sánchez, H., & Reyes, C. (2006). *Metodología y diseños en la investigación científica*. Lima, Perú: Visión Universitaria.
- Serena, I. (2012). *La factura electrónica en España*. España: Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/788/78824460002.pdf>.

Tamayo, T., & Tamayo, M. (2009). *El proceso de la investigación científica*. México: Limusa S.A.

Vilela, C. (2014). *Desarrollo e implementación de un sistema de gestión administrativa para el hotel dorado del cantón playas*. Ecuador: Ecuador.

ANEXO

Anexo A: Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>General</p> <p>¿De qué manera el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022?</p> <p>Específico</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿De qué manera el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará gestionar ventas en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022? ▪ ¿De qué manera el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará las operaciones en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022? ▪ ¿De qué manera el desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará la administración de clientes y usuarios en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022? 	<p>General</p> <p>Desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022.</p> <p>Específico</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar gestionar ventas en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022. ▪ Desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar las operaciones en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022. ▪ Desarrollar un sistema de información de facturación electrónica para mejorar la administración de clientes y usuarios en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022. 	<p>Hipótesis</p> <p>El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022.</p> <p>Específico</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa de gestionar ventas en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022. ▪ El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa de gestionar las operaciones en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022. ▪ El desarrollo de un sistema de información de facturación electrónica mejorará de forma significativa la administración de clientes y usuarios en la gestión de ventas de Multiservicios DABUCOPY-Lircay, 2022. 	<p>V.I. (X): Sistema de información de facturación electrónica</p> <p>V.D. (Y): Gestión de ventas</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tipo de investigación: Cuantitativo 2. Nivel de investigación: Explicativa 3. Diseño de investigación: Pre Experimental, Pre Test y Post Test con un solo grupo. <p>Ge = O₁ X O₂</p> <p>Donde:</p> <p>Ge : Es el grupo experimental</p> <p>O₁ : Pre test, es la aplicación de la prueba inicial</p> <p>X : Es la manipulación de la variable independiente (Sistema de información de facturación electrónica)</p> <p>O₂ : Post test, es la aplicación de la post prueba</p> <p>4. Población: La población del estudio está conformada por 63 personas, entre ellos podemos mencionar a los personales administrativos, usuarios finales y clientes de Multiservicios DABUCOPY de Lircay.</p> <p>5. Muestra: Para la muestra se conoce los valores de la población del estudio por ello se estableció el tamaño de la muestra como finita, aplicando la fórmula y el tamaño de muestra calculada es de 54 personas de Multiservicios DABUCOPY de Lircay.</p> <p>6. Muestreo: El tipo de muestreo aplicada es no probabilística.</p>

Anexo B: Tabulación de datos estadísticos

Nº	V.I. (X): Sistema de información de facturación electrónica														V.D. (Y): Gestión de ventas								
	X.1. Usabilidad					X.2. Eficiencia					X.3. Fiabilidad				Y.1. Gestionar ventas			Y.2. Gestionar las operaciones			Y.3. Administración de clientes y usuarios		
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y20	Y21	Y22	Y23
1	4	4	4	1	4	1	4	1	4	1	4	1	2	4	4	2	1	4	1	4	4	4	4
2	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4	4	3	4	4	3
3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	2	4	4	4	3	3	4
4	2	2	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	2	3
5	1	1	4	4	2	2	4	4	2	2	2	4	4	4	4	1	3	4	4	4	1	1	4
6	4	1	3	3	1	1	3	3	1	1	1	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	2	1
7	4	4	2	2	4	4	2	2	1	2	3	2	2	2	2	4	2	2	2	4	4	4	4
8	4	4	1	1	4	1	1	1	4	4	4	1	1	1	1	4	1	1	1	4	1	2	4
9	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	2	3	3	2	3	4	1	1	3	4	4	3
10	4	4	3	2	4	4	4	4	4	3	4	4	1	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4
11	3	3	4	1	3	3	3	4	4	4	4	4	2	4	4	2	4	4	4	4	3	3	4
12	2	2	4	4	2	2	2	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	2	2	3
13	1	1	3	3	1	1	1	2	2	4	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	1	1	1
14	1	4	4	4	4	4	4	1	1	2	1	1	4	1	1	4	1	1	1	1	4	4	2
15	4	4	4	4	1	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	3	2	2	4	1	4	1	4
16	4	3	3	1	2	3	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
17	3	2	4	4	1	2	2	4	3	4	4	1	3	3	1	4	4	4	4	4	4	4	4
18	4	1	4	4	2	1	1	4	2	3	3	2	2	2	2	4	4	3	3	3	4	3	3
19	3	2	3	3	4	4	4	3	1	2	2	4	1	1	4	3	3	2	2	2	4	2	2
20	4	4	2	2	2	3	4	4	4	1	1	4	4	4	4	2	2	4	4	1	4	4	1
21	4	4	1	1	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	1	1	4	4	3	4	4	4
22	3	3	4	4	4	1	4	4	4	3	3	1	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4
23	4	4	3	3	3	4	3	3	3	2	2	1	2	4	4	2	2	2	2	3	2	2	3
24	4	4	4	4	4	3	2	2	4	4	1	4	4	3	3	1	1	1	1	4	4	4	2
25	3	3	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	4	2	2	1	4	4	2	4	4	4	4
26	2	2	4	3	3	1	4	4	3	3	2	3	3	1	1	4	4	4	1	4	3	3	4
27	1	1	3	2	2	4	3	3	2	2	4	2	2	2	2	3	3	3	2	3	2	2	3
28	4	4	4	1	4	4	2	4	4	1	4	4	4	1	4	4	2	2	4	4	1	1	2
29	4	4	4	4	4	4	1	4	4	1	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	4
30	4	4	4	4	3	3	4	3	3	1	3	3	3	2	3	3	1	4	3	3	4	4	4
31	3	3	3	3	2	2	1	2	2	2	2	2	2	4	2	2	4	3	2	2	3	3	3
32	2	2	2	2	1	1	2	1	1	4	1	1	1	3	1	1	3	4	1	1	2	2	2
33	1	1	1	1	1	4	4	1	4	1	4	4	1	4	4	1	4	3	2	3	1	1	4
34	4	4	4	4	4	4	4	2	3	2	1	3	2	1	3	2	3	4	4	1	4	4	3
35	4	4	3	4	4	4	4	4	4	1	2	4	4	2	4	4	4	3	3	2	1	2	2
36	3	3	4	3	3	3	3	4	4	2	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	1	1
37	2	2	4	2	2	2	2	3	3	1	2	3	3	2	4	4	1	4	1	4	4	1	4
38	1	1	3	1	1	1	1	2	2	2	4	2	2	4	3	3	4	3	2	3	3	2	3
39	4	4	4	4	1	3	2	1	1	4	3	1	1	3	2	2	3	4	4	2	2	1	2

40	3	4	4	3	2	4	4	1	4	1	4	4	1	4	1	1	4	4	4	1	1	2	4	
41	4	4	4	4	4	4	3	2	3	2	1	3	2	1	3	2	3	3	3	1	4	4	4	3
42	4	3	3	2	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	2	
43	3	2	2	4	3	3	1	2	4	4	4	2	4	4	2	4	4	4	1	4	4	4	1	
44	4	1	1	1	2	2	1	4	3	3	4	1	3	3	1	1	3	4	4	4	4	3	3	
45	4	4	4	4	4	1	2	4	4	2	3	4	2	4	4	1	2	4	4	4	4	2	4	
46	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	1	3	1	4	4	2	1	4	4	3	4	4	2	
47	3	3	4	3	3	3	2	3	3	3	2	4	4	3	3	4	1	3	3	2	4	4	1	
48	2	2	3	2	2	4	4	2	2	4	4	1	3	2	2	3	4	4	2	1	3	3	2	
49	1	1	4	4	1	2	4	4	1	1	3	2	4	4	1	4	4	4	1	2	2	2	3	
50	1	4	4	4	2	4	4	4	3	2	4	4	4	4	4	1	3	3	4	4	4	4	4	
51	4	4	3	3	4	1	3	3	4	4	3	2	3	3	2	2	2	2	4	1	4	4	1	
52	4	1	2	2	3	2	2	2	4	4	4	1	2	2	1	4	1	1	3	2	3	3	2	
53	3	4	1	1	4	4	1	1	4	1	3	2	1	1	2	4	1	4	4	4	2	2	3	
54	4	1	2	2	2	4	3	2	3	2	4	4	3	4	4	3	2	4	4	3	1	1	1	

- Alfa de Cronbach: 0.892

Escaleta: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

Casos	N		%	
	Válido	Excluido ^a	54	100.0
		0		.0
Total		54		100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
.892	.885	23

Estadísticas de elemento

	Media	Desv. Desviación	N
El sistema de facturación electrónica será fácil y sencillo de usar.	3.07	1.007	54
Consideras que la interfaz: estructura, organización, accesibilidad y navegación en el sistema de facturación electrónica son adecuados.	3.28	.834	54

■ Procesamiento de Vista de variables en el SPSS 25.0

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	X1	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
2	X2	Numérico	8	0	Consideras que...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
3	X3	Numérico	8	0	Será fácil de ap...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
4	X4	Numérico	8	0	La información ...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
5	X5	Numérico	8	0	Su interfaz de s...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
6	X6	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	5	Derecha	Nominal	Entrada
7	X7	Numérico	8	0	La ejecución de...	{1, Malo}...	Ninguno	5	Derecha	Nominal	Entrada
8	X8	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	5	Derecha	Nominal	Entrada
9	X9	Numérico	8	0	La aplicación n...	{1, Malo}...	Ninguno	5	Derecha	Nominal	Entrada
10	X10	Numérico	8	0	La emisión de f...	{1, Malo}...	Ninguno	5	Derecha	Nominal	Entrada
11	X11	Numérico	8	0	Con la impleme...	{1, Malo}...	Ninguno	5	Derecha	Nominal	Entrada
12	X12	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
13	X13	Numérico	8	0	Será fiable el re...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
14	X14	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
15	Y15	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
16	Y16	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
17	Y17	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
18	Y18	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
19	Y19	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
20	Y20	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
21	Y21	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
22	Y22	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
23	Y23	Numérico	8	0	El sistema de f...	{1, Malo}...	Ninguno	6	Derecha	Nominal	Entrada
24											
25											
26											
27											
28											
29											

■ Procesamiento de vista de datos en el SPSS 25.0

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	Y15	Y16	Y17	Y18	Y19	Y20	Y21	Y22	Y23
1	4	4	2	2	1	1	3	3	4	4	2	2	1	1	3	3	2	1	1	3	1	1	3
2	4	4	2	2	4	4	3	3	4	4	2	2	4	4	3	3	2	4	4	3	4	4	3
3	4	4	1	1	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
6	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4
7	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3
8	2	4	4	4	3	3	3	3	4	2	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3
9	2	2	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	2	2	3
10	1	3	3	3	2	2	2	2	4	1	3	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2
11	4	4	3	3	1	1	2	2	4	4	3	3	1	1	2	2	3	1	1	2	1	1	2
12	4	3	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	1	4	4	1
13	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	4	3	4	2	2	4	4	4	2	4	4	2
14	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	4	4	4	2	2	4	4	4	2	4	4	2
15	3	3	4	4	4	4	1	3	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	1	4	4	1
16	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4
17	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	4
18	2	2	3	3	3	3	4	4	2	2	4	3	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4
19	2	2	2	2	3	3	4	4	2	4	2	2	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4
20	1	1	2	2	2	2	4	4	1	3	2	2	2	2	4	4	2	2	2	4	2	2	4
21	4	4	1	1	2	2	3	3	4	4	1	4	2	2	3	3	4	2	2	3	2	2	3
22	4	4	2	2	1	1	3	3	4	4	2	2	1	1	3	3	2	1	1	3	1	1	3
23	4	4	2	2	4	4	3	3	4	4	2	2	4	4	3	3	2	4	4	3	4	4	3
24	4	4	1	1	4	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4
25	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
26	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
27	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4

Tabla 33

Descriptivo

Descriptivos			
		Estadístico	Desv. Error
	Media	3.04	.135
	95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior 2.77 Límite superior 3.31	
Sistema de facturación electrónica	Media recortada al 5%	3.10	
	Mediana	3.00	
	Varianza	.980	
	Desv. Desviación	.990	
	Mínimo	1	
	Máximo	4	
	Rango	3	
	Rango intercuartil	2	
	Asimetría	.682	.325
	Curtosis	.611	.639
	Media	3.07	.144
	95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior 2.78 Límite superior 3.36	
Gestión de ventas	Media recortada al 5%	3.14	
	Mediana	3.00	
	Varianza	1.126	
	Desv. Desviación	1.061	

Mínimo	1	
Máximo	4	
Rango	3	
Rango intercuartil	2	
Asimetría	.742	.325
Curtosis	.789	.639

Figura 28

Gráfico Q-Q normal de sistema de información de facturación electrónica

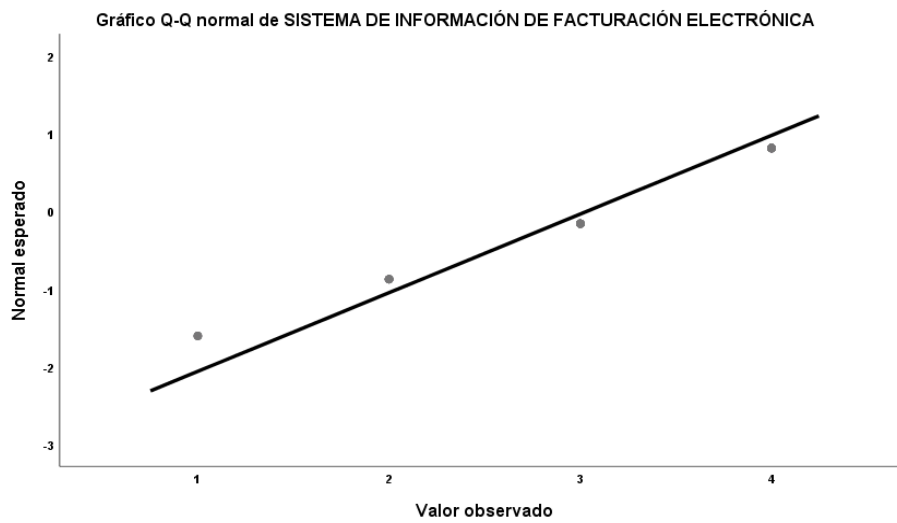


Figura 29

Gráfico tallos y hoja de sistema de información de facturación electrónica

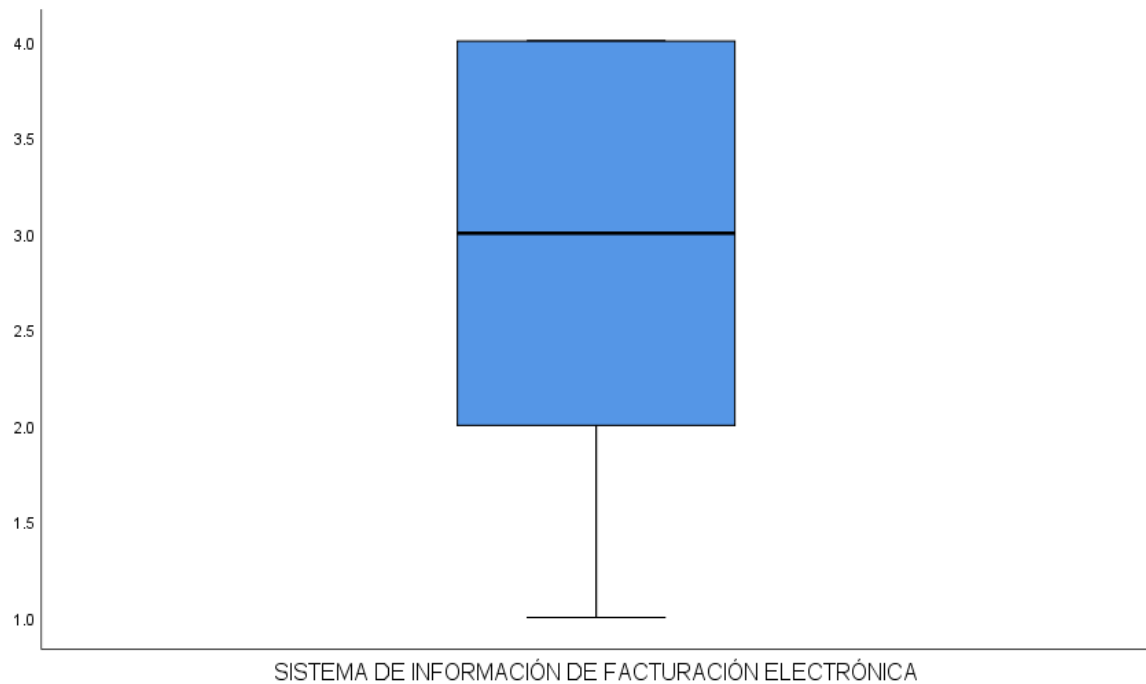


Figura 30

Gráfico Q-Q normal de sistema de gestión de ventas

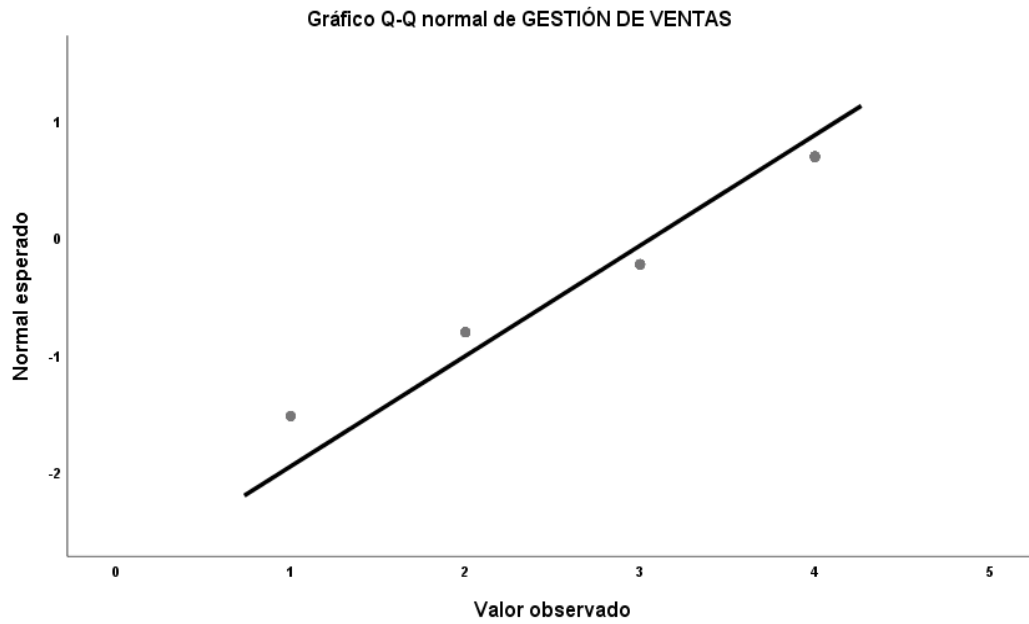
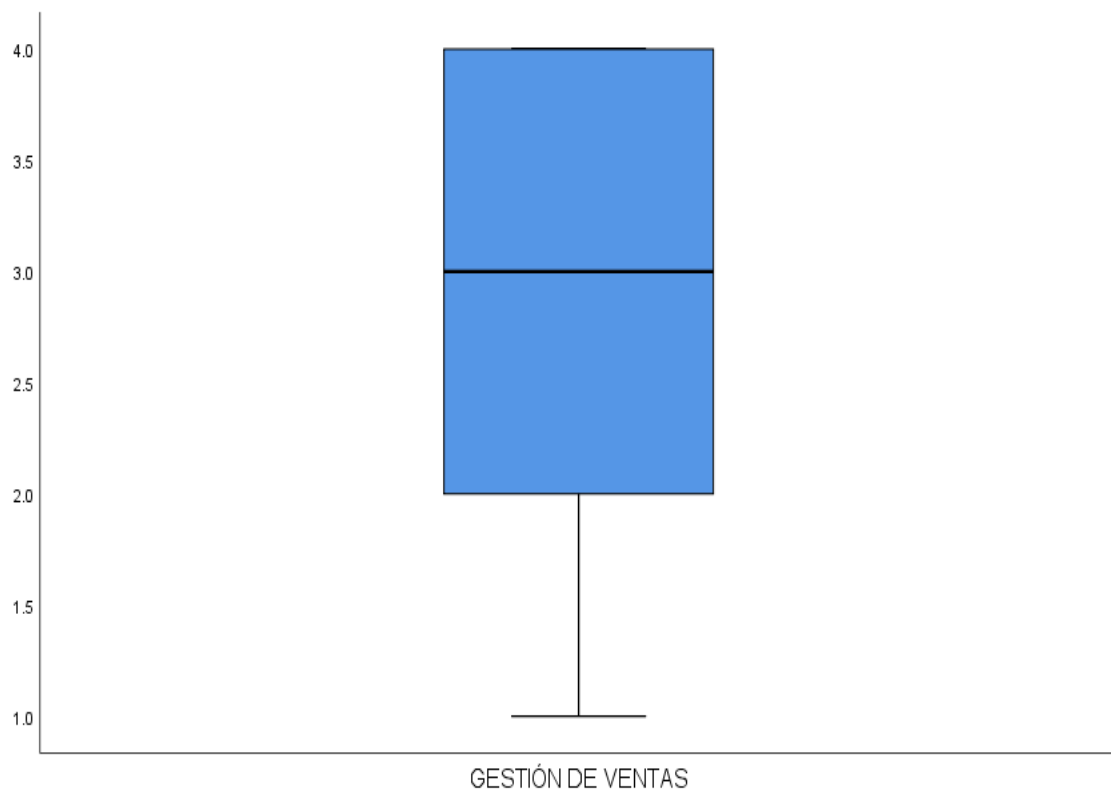
**Figura 31**

Gráfico tallos y hoja de sistema de gestión de ventas



Anexo C: Manual del usuario

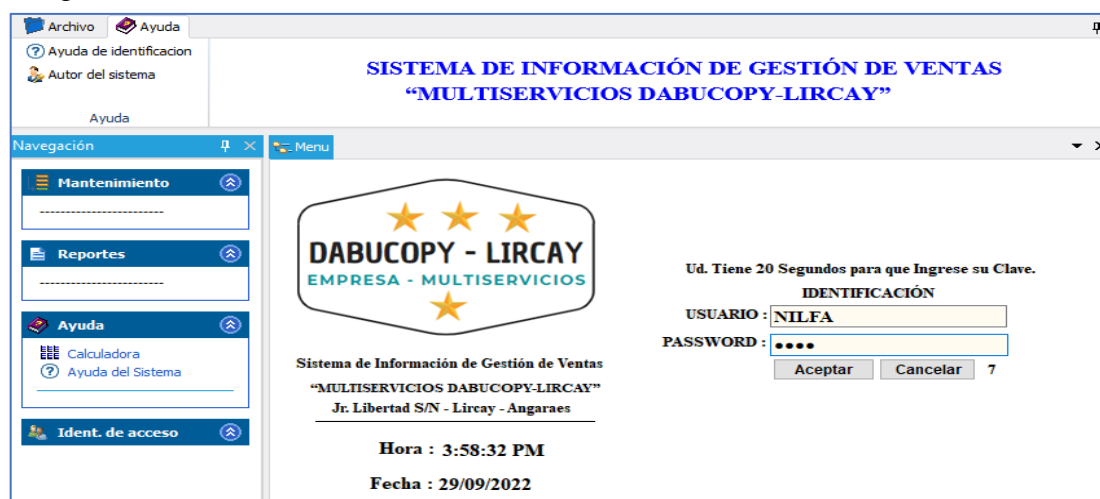
El presente manual es para guiar a los usuarios paso a paso para seguir el proceso de manejo del sistema de información de gestión de ventas, se suplica a los usuarios leer al presente manual para no tener inconvenientes.

1. Proceso de acceso al sistema

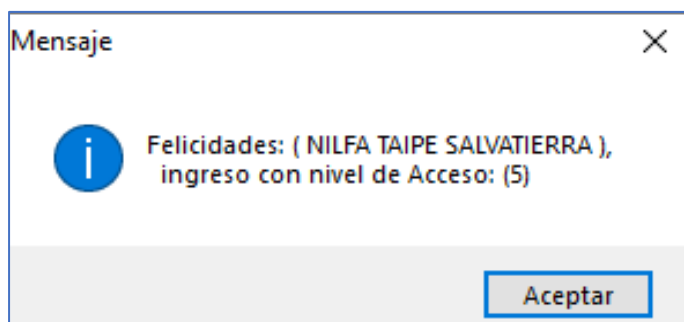
Para ingresar al sistema de información en el escritorio de Windows se encuentra un icono con el nombre **Sis_DABUCOPY** en la cual hacer doble clic y nos muestra siguientes pantalla de identificación de usuario:



1.1. Identificación de usuario. Esta opción nos permite controlar la identificación de usuario y su password del responsable, para la identificación existe un límite de tiempo de 20 segundos, caso contrario se cierra automáticamente el sistema de información.



- ❖ **Botón aceptar.** Esta opción nos ordena para ingresar al menú principal del sistema.



- ❖ **Botón cancelar.** Nos permite abandonar el ingreso al sistema.

1.2. Manu principal del sistema de información

Una vez que el usuario se haya identificado el sistema nos muestra un Menú Principal, el cual nos permite administrar los sub formularios para registrar datos y visualizar los reportes de multiservicios DABUCOPY.



1.1.1. Venta de administración de registro de productos

Esta ventana nos permite administrar los datos registrados de productos de la empresa.

SISTEMA DE INFORMACIÓN DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA DE VENTAS DE MULTISERVICIOS DABUCOPY-LIRCAY

BUSCAR CATEGORÍA: Nuevo Modificar Eliminar Exit

CODIGO	CATEGORÍA
001	ARTEFACTOS
002	COMPUTADORAS
003	MATERIALES DE ESCRITORIO
004	MATERIALES DE CONSTRUCCION

BUSCAR PRODUCTO: PRODUCTOS DE LA CATEGORÍA: MATERIALES DE ESCRITORIO

Nº	PRODUCTOS	UNIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	FECHA ACTUALIZADA	STOCK
001	CINTA DE EMBALAJE	UNIDAD		29/09/2022	120
002	CUADERNO A4	UNIDAD		29/09/2022	87
003	LAPICERO PILOT COLOR AZUL	UNIDAD		29/09/2022	281
004	MOTAS PARA PIZARRA ACRILICA	UNIDAD		29/09/2022	150
005	PAPEL BOND A4 DE 75GM.	UNIDAD		29/09/2022	23
006	TIJERA	UNIDAD		29/09/2022	0
007	VINIFORRO TAMAÑO OFICIO	UNIDAD		29/09/2022	30

1.1.2. Ventana de administración de registro de compras

SISTEMA DE INFORMACIÓN DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA DE VENTAS DE MULTISERVICIOS DABUCOPY-LIRCAY

Buscar responsable: Nuevo Modificar Eliminar Exit

APPELLIDOS Y NOMBRES	DIRECCION	ESTADO LABORAL	CEL/TELEFONO
NILFA TAIBE SALVATIERRA	JR. MIRAFLORES - PUEBLO NUEVO	ACTIVO	918 831 922


Bucar por fecha: RESPONSABLE DE ADQUISICION: NILFA TAIBE SALVATIERRA

CODIGO TIPO DOC.	Nº DOC.	F.COMP.ADQ.	TOTALS/	CANTIDAD	NOMBRE DE PRODUCTOS	U. DE MEDIDA	P. COMPRA	IMPORTE S/
000004	OTROS	---	29/09/2022 2,700.00	150	LAPICERO PILOT COLOR AZUL	UNIDAD	6.00	900.00
				150	BROCHA	UNIDAD	12.00	1,800.00
000003	OTROS	---	29/09/2022 11,940.00	100	RODILLO	UNIDAD	25.00	2,500.00
				100	FERRO DE 1/4"	UNIDAD	35.00	3,500.00
				120	BROCHA	UNIDAD	12.00	1,440.00
				100	FERRO DE 1/5"	UNIDAD	45.00	4,500.00
000002	OTROS	---	29/09/2022 62,881.00	05	TELEVISOR LG 32" HD SMART TV 32LM630	UNIDAD	1,299.00	6,495.00
				10	LAVADORA ECO INVERTER 19 KG	UNIDAD	1,689.00	16,890.00
				04	LAPTOP LENOVO LOGION 5AMD RYZEN 5 8GB RTX 2060	UNIDAD	5,499.00	21,996.00
				05	LAPTOP HP 250 G7 CORE I7-1065G7 8GB/1TB/15.6" FREEDOS	UNIDAD	3,500.00	17,500.00
000001	OTROS	---	29/09/2022 7,420.00	100	CUADERNO A4	UNIDAD	22.00	2,200.00

❖ Ventana de emisión de compras

Proveedor		R.U.C.	RAZÓN SOCIAL		MES	Terminar
918 831 922		NILFA TAIPE SALVATIERRA		SETIEMBRE		Cancelar
Nro. :	000001	Fecha :	29/09/2022	Año :	2022	Imprimir
T.Doc. :	OTROS	Serie :		N°:		Salir
Productos		Cant.		Productos	P.U.Compra	Import.
1	00	.00
Unidad de Medida :						Agregar
						Eliminar
Detalle						
>>	Cant.	Unidad de M.	Producto	Precio	Importe S/.	
	150	UNIDAD	MOTAS PARA PIZARRA ACRILICA	6.00	900.00	
	50	UNIDAD	PAPEL BOND A4 DE 75GM.	18.00	900.00	
	150	UNIDAD	LAPICERO PILOT COLOR AZUL	6.00	900.00	
	30	UNIDAD	VINIFORRO TAMAÑO A OFICIO	12.00	360.00	
	120	UNIDAD	CINTA DE EMBALAJE	18.00	2,160.00	
	100	UNIDAD	CUADERNO A4	22.00	2,200.00	
Son: Siete Mil Cuatrocientos Veinte con 00/100 Soles				Total S/ :	7,420.00	

❖ Reportes de productos comprados

		REGISTRO DE COMPRA DE PRODUCTOS PARA ALMACÉN		Página N° : 1	
		MULTISERVICIOS - DABUCOPY - LIRCAY			
		Jr. Libertad S/N - Bellavista			
TIPO DOCUMENTO : OTROS					
N° DOCUMENTO : -----					
RESPONSABLE DE ALMACEN : NILFA TAIPE SALVATIERRA					
FECHA : 29/09/2022		CODIGO N° : 000001			
ITEM	CANTIDAD	U.MEDIDA	PRODUCTOS	PRECIO	IMPORTE
01	150	UNIDAD	MOTAS PARA PIZARRA ACRILICA	6.00	900.00
02	50	UNIDAD	PAPEL BOND A4 DE 75GM.	18.00	900.00
03	150	UNIDAD	LAPICERO PILOT COLOR AZUL	6.00	900.00
04	30	UNIDAD	VINIFORRO TAMAÑO A OFICIO	12.00	360.00
05	120	UNIDAD	CINTA DE EMBALAJE	18.00	2,160.00
06	100	UNIDAD	CUADERNO A4	22.00	2,200.00
				IMPORTE TOTAL S/ :	7,420.00

1.1.3. Ventana de administración de ventas

VENTAS SISTEMA DE INFORMACIÓN DE FACTURACIÓN ELECTRÓNICA DE VENTAS DE MULTISERVICIOS DABUCOPY-LIRCAY

Buscar cliente:

NOMBRE CLIENTE	DIRECCIÓN	TELEFONO	FECHA
HILDA SANCHEZ PEREZ	JR. ICA S/N	-	29/09/2022
CARLOS TORRES RAMOS	JR. LIMA N° 256 - PUEBLO NUEVO	-	29/09/2022
CARMEN SANCHEZ SEDANO	JR. MARISCAL SUCRE S/N - BELLA VISTA	-	29/09/2022
ARIEL ICHPAS SOTO	AV. CENTENARIO S/N	-	29/09/2022
ALBINO RIOS HUACHO	JR. BOLIVAR N° 254 - PUEBLO NUEVO	-	29/09/2022
NILFA TAIPE SALVATIERRA	JR. MIRAFLORES S/N - BELLAVISTA	-	29/09/2022

Buscar productos:

PRODUCTOS EN ALMACÉN DE MULTISERVICIOS DABUCOPY-LIRCAY

CATEGORIA DE PRODUCTOS - STOCK - U.MEDIDA- NOMBRE DE PRODUCTOS

- ARTEFACTOS
 - 08 UNIDAD LAVADORA ECO INVERTER 19 KG
 - 02 UNIDAD TELEVISOR LG 32" HD SMART TV 32LM630
- COMPUTADORAS
 - 04 UNIDAD LAPTOP LENOVO LOGION SAMD RYZI
- MATERIALES DE CONSTRUCCION
 - 86 UNIDAD FIERRO DE 1/5"
 - 230 UNIDAD BROCHA
 - 65 UNIDAD FIERRO DE 1/4"

1.1.4. Ventana de administración de emisión comprobantes de ventas

ESTADISTICA DE PRODUCTOS VENDIDOS A NILFA TAIPE SALVATIERRA (29/09/2022)

CODIGO	FECHA	CANT.	U.MEDIDA	DESCRIPCIÓN
000003	29/09/2022	14	UNIDAD	FIERRO DE 1/5"
		12	UNIDAD	FIERRO DE 1/4"
		40	UNIDAD	BROCHA
		13	UNIDAD	PAPEL BOND A4 DE 75GM.
000001	29/09/2022	03	UNIDAD	LAPICERO PILOT COLOR AZUL
		02	UNIDAD	LAVADORA ECO INVERTER 19 KG
		05	UNIDAD	LAPTOP HP 250 G7 CORE I7-1065G7
		03	UNIDAD	TELEVISOR LG 32" HD SMART TV 32LM630

PRODUCTOS ENTREGADOS

❖ Reportes de comprobante de ventas

DABUCOPY - LIRCAY
EMPRESA - MULTISERVICIOS

REPORTE DE COMPROBANTE DE VENTAS
MULTISERVICIOS - DABUCOPY - LIRCAY
Jr. Libertad S/N - Bellavista

RUC: 10468892346
BOLETA DE VENTA
0001 N° 000001

Señor(es): NILFA TAIPE SALVATIERRA
Dirección: JR. MIRAFLORES S/N - BELLAVISTA

Fecha: 29/09/2022
DNI: -----

Cantidad	U.M	Producto	P.Unitario	Importe S/.
03	UNIDAD	TELEVISOR LG 32" HD SMART TV 32LM630	1,299.00	3,897.00
05	UNIDAD	LAPTOP HP 250 G7 CORE I7-1065G7 8GB/1TB/2V/15.6" FR	3,500.00	17,500.00
03	UNIDAD	LAPICERO PILOT COLOR AZUL	6.00	18.00
02	UNIDAD	LAVADORA ECO INVERTER 19 KG	1,689.00	3,378.00

Son: Veinte y Cuatro Mil Setecientos Noventa y Tres con 00/100 Soles
Total S/. : 24,793.00

RECIBÍ CONFORME

1.3. Reportes

1.3.1. Reporte de productos existentes

DABUCOPY - LIRCAY
EMPRESA - MULTISERVICIOS

REPORTE DE PRODUCTOS EXISTENTES
MULTISERVICIOS - DABUCOPY - LIRCAY

Jr. Libertad S/N Bellavista

Página N° : 1
Fecha : 29/09/2022
Hora : 5:01:00 PM

CATEGORIA DE PRODUCTOS	STOCK	U. MEDIDA	PRODUCTO	P. UNITARIO
***** ARTEFACTOS				
	0	UNIDAD	SONY TV LED SMART CON WI-FI 32W605D	749.00
	2	UNIDAD	TELEVISOR LG 32" HD SMART TV 32LM630	1,299.00
	0	UNIDAD	TV SMART 32" NEX 2019 DIGITAL WIFI NETFLIX	989.00
	8	UNIDAD	LAVADORA ECO INVERTER 19 KG	1,689.00
***** COMPUTADORAS				
	0	UNIDAD	LAPTOP HP 250 G7 CORE I7-1065G7 8GB/1TB/2V/15.6" FREEDOS	3,500.00
	4	UNIDAD	LAPTOP LENOVO LOGION SAMD RYZEN 5 8GB RTX 2060	5,499.00
***** MATERIALES DE CONSTRUCCION				
	65	UNIDAD	FIERRO DE 1/4"	35.00
	230	UNIDAD	BROCHA	12.00
	100	UNIDAD	RODILLO	25.00
	86	UNIDAD	FIERRO DE 1/5"	45.00
***** MATERIALES DE ESCRITORIO				
	23	UNIDAD	PAPEL BOND A4 DE 75GM.	18.00
	0	UNIDAD	TIJERA	0.00
	150	UNIDAD	MOTAS PARA PIZARRA ACRILICA	6.00
	07	UNIDAD	CUBIERTO 34	33.00

1.3.2. Reporte de clientes registrados

DABUCOPY - LIRCAY
EMPRESA - MULTISERVICIOS


REPORTE DE CLIENTES REGISTRADOS
MULTISERVICIOS - DABUCOPY - LIRCAY


Jr. Libertad S/N - Bellavista

Página N° : 1
Fecha : 29/09/2022
Hora : 5:04:02 PM

N°	NOMBRES Y APELLIDOS DE CLIENTES	DIRECCION	CEL./TEF.	FECHA R.
01	HILDA SANCHEZ PEREZ	JR. ICA S/N	--	29/09/2022
02	CARLOS TORRES RAMOS	JR. LIMA N° 256 - PUEBLO NUEVO	--	29/09/2022
03	CARMEN SANCHEZ SEDANO	JR. MARISCAL SUCRE S/N - BELLAVISTA	--	29/09/2022
04	ARIEL ICHPAS SOTO	AV. CENTENARIO S/N	--	29/09/2022
05	ALBINO RIOS HUACHO	JR. BOLIVAR N° 254 - PUEBLO VIEJO	--	29/09/2022
06	NILFA TAIPE SALVATIERRA	JR. MIRAFLORES S/N - BELLAVISTA	--	29/09/2022

1.3.3. Reporte de control de existencias

Desde: 29/09/2022		Hasta: 29/09/2022																																
 <p align="center">REPORTE DE CONTROL DE EXISTENCIAS MULTISERVICIOS – DABUCOPY – LIRCAY</p> <p align="center">Jr. Libertad S/N - Bellavista Página N° : 1</p> <p>PRODUCTO : <u>BROCHA</u></p> <p>INTERVALO DE FECHAS: <u>29/09/2022 - 29/09/2022</u></p> <p>EXISTENCIA ANTERIOR: <u>00</u></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Nº</th> <th>FECHA</th> <th>CODIGO</th> <th>REFERENCIA</th> <th>CANT.ABAST.</th> <th>CANT.SALIDA</th> <th>STOCK</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>01</td> <td>29/09/2022</td> <td>000003</td> <td>ABASTECIMIENTO DE PRODUCTO</td> <td>120</td> <td>00</td> <td>120</td> </tr> <tr> <td>02</td> <td>29/09/2022</td> <td>000004</td> <td>ABASTECIMIENTO DE PRODUCTO</td> <td>150</td> <td>00</td> <td>270</td> </tr> <tr> <td>03</td> <td>29/09/2022</td> <td>000003</td> <td>SALIDA DE PRODUCTO</td> <td>00</td> <td>40</td> <td>230</td> </tr> </tbody> </table>							Nº	FECHA	CODIGO	REFERENCIA	CANT.ABAST.	CANT.SALIDA	STOCK	01	29/09/2022	000003	ABASTECIMIENTO DE PRODUCTO	120	00	120	02	29/09/2022	000004	ABASTECIMIENTO DE PRODUCTO	150	00	270	03	29/09/2022	000003	SALIDA DE PRODUCTO	00	40	230
Nº	FECHA	CODIGO	REFERENCIA	CANT.ABAST.	CANT.SALIDA	STOCK																												
01	29/09/2022	000003	ABASTECIMIENTO DE PRODUCTO	120	00	120																												
02	29/09/2022	000004	ABASTECIMIENTO DE PRODUCTO	150	00	270																												
03	29/09/2022	000003	SALIDA DE PRODUCTO	00	40	230																												

Desde: 28/09/2022		Hasta: 29/09/2022																																
 <p align="center">REPORTE DE CONTROL DE EXISTENCIAS MULTISERVICIOS – DABUCOPY – LIRCAY</p> <p align="center">Jr. Libertad S/N - Bellavista Página N° : 1</p> <p>PRODUCTO : <u>PAPEL BOND A4 DE 75GM.</u></p> <p>INTERVALO DE FECHAS: <u>28/09/2022 - 29/09/2022</u></p> <p>EXISTENCIA ANTERIOR: <u>00</u></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Nº</th> <th>FECHA</th> <th>CODIGO</th> <th>REFERENCIA</th> <th>CANT.ABAST.</th> <th>CANT.SALIDA</th> <th>STOCK</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>01</td> <td>29/09/2022</td> <td>000001</td> <td>ABASTECIMIENTO DE PRODUCTO</td> <td>50</td> <td>00</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>02</td> <td>29/09/2022</td> <td>000002</td> <td>SALIDA DE PRODUCTO</td> <td>00</td> <td>14</td> <td>36</td> </tr> <tr> <td>03</td> <td>29/09/2022</td> <td>000003</td> <td>SALIDA DE PRODUCTO</td> <td>00</td> <td>13</td> <td>23</td> </tr> </tbody> </table>							Nº	FECHA	CODIGO	REFERENCIA	CANT.ABAST.	CANT.SALIDA	STOCK	01	29/09/2022	000001	ABASTECIMIENTO DE PRODUCTO	50	00	50	02	29/09/2022	000002	SALIDA DE PRODUCTO	00	14	36	03	29/09/2022	000003	SALIDA DE PRODUCTO	00	13	23
Nº	FECHA	CODIGO	REFERENCIA	CANT.ABAST.	CANT.SALIDA	STOCK																												
01	29/09/2022	000001	ABASTECIMIENTO DE PRODUCTO	50	00	50																												
02	29/09/2022	000002	SALIDA DE PRODUCTO	00	14	36																												
03	29/09/2022	000003	SALIDA DE PRODUCTO	00	13	23																												