

**UNIVERSIDAD PARA EL DESARROLLO ANDINO**

*“Anti hatun yachay wasi, iskay simi yachachiypi umalliq”*

---

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA**

**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INFORMÁTICA**



**TESIS**

---

---

**SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE  
VENTA EN LA CASA COMERCIAL “D’JIREH”-LIRCAY, 2021**

---

---

Para optar el Título Profesional de:

**INGENIERO INFORMÁTICO**

Presentado por:

**DIANA HUARCAYA QUISPE**

Asesor

**Mg. ROLANDO YOSSEF BENDEZÚ URETA**

Lircay-Angaraes-Huancavelica-Perú

2021

**SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE  
VENTA EN LA CASA COMERCIAL “D’JIREH”-LIRCAY, 2021**



Autor

**DIANA HUARCAYA QUISPE**

Presentado para optar título de ingeniero informático

Asesor

**Mg. ROLANDO YOSSEF BENDEZÚ URETA**

**UNIVERSIDAD PARA EL DESARROLLO ANDINO**

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA**

**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INFORMÁTICA**

Lircay

2021

**SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE VENTA EN LA  
CASA COMERCIAL “D’JIREH”-LIRCAY, 2021**

**Sistema de Información para mejorar la Gestión de Venta en la casa Comercial  
“D’JIREH”-Lircay, 2021**

**Diana Huarcaya Quispe**

**Universidad Para el Desarrollo Andino**

**Facultad de Ciencias e Ingeniería**

**Escuela Profesional de Ingeniería Informática**

**Lircay-Angaraes-Huancavelica-Perú**

**Nota del autor**

Diana Huarcaya Quispe, con DNI N° 73265247, 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:

[laura.hq73@gmail.com](mailto:laura.hq73@gmail.com)

## CONSTANCIA DE APROBACIÓN DE ASESOR

En condición de asesor de la tesis titulado “Sistema de Información para mejorar la Gestión de Venta en la casa Comercial “D’ JIREH”-Lircay, 2021”, presentado por Diana Huarcaya Quispe, 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 Bendezú Ureta

UNIVERSIDAD PARA EL DESARROLLO ANDINO  
FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA  
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INFORMÁTICA

TESIS

SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE VENTA EN LA  
CASA COMERCIAL "D'JIREH"-LIRCAY, 2021

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. Mario Chahuayo Quispe

VOCAL

:

  
Mg. Alexander Eduardo Abad Madalangoita

ASESOR

:

  
Mg. Rolando Yossef Bendezú Ureta

**DEDICATORIA**

Dedico este trabajo de investigación a Dios,  
porque es el que me brinda la capacidad de que  
cada día me supere.

## **AGRADECIMIENTOS**

Sin duda cuando se trata de agradecer el amor, los valores, el impulso, la motivación, el cuidado, la protección, los desvelos y el sacrificio; A mis padres quienes a lo largo de toda mi vida han apoyado y motivado mi formación académica, creyeron en mí en todo momento y no dudaron de mis habilidades.

**ÍNDICE**

DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTOS .....	vii
ÍNDICE .....	viii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xii
ÍNDICE DE FIGURA .....	xiii
RESUMEN.....	xiv
ABSTRACT .....	xv
CHINTIY .....	xvi
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN .....	1
1.1. Situación del problema.....	2
1.2. Formulación del problema .....	3
1.2.1. Problema general.....	3
1.2.2. Problemas específicos .....	3
1.3. Fundamentación teórica .....	4
1.4. Fundamentación práctica .....	4
1.5. Objetivos .....	4
1.5.1. Objetivo general .....	4
1.5.2. Objetivos específicos.....	5
1.6. Hipótesis.....	5
1.6.1. Hipótesis general.....	5
1.6.2. Hipótesis específicas .....	5

CAPÍTULO II .....	6
MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. Marco teórico .....	6
2.1.1. Dimensiones de sistema de información.....	6
2.1.1.1. Utilidad.....	6
2.1.1.2. Usabilidad. ....	6
2.1.2. Sistema de información.....	6
2.1.3. Ciclo de vida del desarrollo de un sistema de información.....	7
2.1.3.1. Identificación de los problemas, oportunidades y objetivos. ....	8
2.1.3.2. Determinación de los requerimientos de información. ....	9
2.1.3.3. Análisis de las necesidades del sistema. ....	9
2.1.3.4. Diseño del sistema recomendado.....	9
2.1.3.5. Desarrollo y documentación del software.....	10
2.1.3.6. Prueba y mantenimiento del sistema.....	10
2.1.3.7. Implementación y evaluación del sistema.....	10
2.1.4. Sistemas.....	11
2.1.5. Información.....	11
2.1.6. Dimensiones de gestión de venta .....	11
2.1.6.1. Proceso de ventas.....	11
2.1.7. Definición de venta .....	11
2.2. Antecedentes de la investigación .....	12
2.2.1. A nivel internacional .....	12
2.2.2. A nivel nacional .....	13

CAPÍTULO III .....	16
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	16
3.1. Tipo de investigación .....	16
3.2. Matriz de consistencia.....	16
3.2.1. Matriz de consistencia.....	17
3.2.2. Operacionalización de variables.....	18
3.3. Nivel de investigación.....	19
3.4. Diseño de la investigación .....	19
3.5. Población y muestra .....	20
3.5.1. Descripción de la población .....	20
3.5.2. Selección de muestra.....	20
3.5.3. Tipo de muestreo.....	21
3.6. Recolección de datos.....	21
3.6.1. Aplicación de instrumento de evaluación, tabulación y procesamiento .....	22
3.6.3.1. Aplicación de instrumento de evaluación. ....	22
3.6.3.2. Tabulación y procesamiento. ....	22
CAPÍTULO IV .....	24
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	24
4.1. Análisis de los resultados .....	24
4.1.1. Confiabilidad del instrumento.....	24
4.1.2. Análisis de datos estadísticos .....	26
4.2. Discusión.....	38
4.3. Contrastación de la hipótesis.....	40

CAPÍTULO V .....	43
CONCLUSIONES .....	43
CAPÍTULO V .....	44
RECOMENDACIONES .....	44
BIBLIOGRAFÍA.....	45
ANEXO .....	47
ANEXO A: MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	48
ANEXO B: TABULACIÓN DE DATOS ESTADÍSTICOS .....	49
ANEXO C: DISEÑO DE BASE DE DATOS .....	57
ANEXO D: MANUAL DE USUARIO .....	62

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Selección de muestra</i> .....	21
Tabla 2 <i>Escalas de valoración para confiabilidad</i> .....	24
Tabla 3 <i>Resumen de procesamiento de casos</i> .....	24
Tabla 4 <i>Estadísticas de fiabilidad</i> .....	25
Tabla 5 <i>Estadísticas de total de elemento</i> .....	25
Tabla 6 <i>Estadísticas de elemento de resumen</i> .....	25
Tabla 7 <i>Como considera el uso del sistema de información en el control de ventas</i> .....	26
Tabla 8 <i>Como será el sistema de información con el usuario en su desempeño del trabajo</i> .....	27
Tabla 9 <i>Como lo considera el uso de sistema de información en productividad de ventas</i> .....	28
Tabla 10 <i>Usar sistema de información será efectivo en controlar operaciones de ventas</i> .....	29
Tabla 11 <i>Como será el sistema de información en la emisión de comprobantes de ventas</i> .....	30
Tabla 12 <i>Como lo considera manejo de datos con el sistema de información</i> .....	31
Tabla 13 <i>Como considera búsqueda historial de los clientes con el sistema de información</i> .....	32
Tabla 14 <i>Como considera búsqueda de reportes vendidos con el sistema de información</i> .....	33
Tabla 15 <i>Como será el tiempo de atención de los clientes con el sistema de información</i> .....	34
Tabla 16 <i>Como será el tiempo en generación de comprobante de venta con el sistema de información</i> .....	35
Tabla 17 <i>Como lo considera el tiempo de emisión de reportes con el sistema de información</i> ...	36
Tabla 18 <i>Como lo considera el registro de nuevos clientes con el sistema de información</i> .....	37
Tabla 19 <i>Prueba de muestras relacionadas</i> .....	41

## ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1 <i>Sistemas de Información y Organización</i> -----	7
Figura 2 <i>Fases del ciclo de desarrollo de un sistema de información</i> -----	8
Figura 3 <i>Como considera el uso del sistema de información en el control de ventas</i> -----	26
Figura 4 <i>Como será el sistema de información con el usuario en su desempeño del trabajo</i> ----	27
Figura 5 <i>Como lo considera el uso de sistema de información en productividad de ventas</i> -----	28
Figura 6 <i>Usar sistema de información será efectivo en controlar operaciones de ventas</i> -----	29
Figura 7 <i>Como será el sistema de información en la emisión de comprobantes de ventas</i> -----	30
Figura 8 <i>Como lo considera manejo de datos con el sistema de información</i> -----	31
Figura 9 <i>Como considera búsqueda historial de los clientes con el sistema de información</i> ----	32
Figura 10 <i>Como considera búsqueda de reportes vendidos con el sistema de información</i> -----	33
Figura 11 <i>Como será el tiempo de atención de los clientes con el sistema de información</i> -----	34
Figura 12 <i>Como será el tiempo en generación de comprobante de venta con el sistema de información</i> -----	35
Figura 13 <i>Como lo considera el tiempo de emisión de reportes con el sistema de información</i> -	36
Figura 14 <i>Como lo considera el registro de nuevos clientes con el sistema de información</i> ----	37

## RESUMEN

El presente proyecto de investigación titulada “Sistema de información para mejorar la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH”-Lircay, 2021”, tuvo como objetivo general de implementar un sistema de información para mejorar la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH” Lircay, 2021. Se consideró de tipo de investigación cuantitativo, nivel de investigación descriptivo correlacional y diseño no experimental, la población estuvo conformada por 183 personas, tipo de muestra es no probabilístico y está conformado por 124 personas, la técnica empleada para la recopilación de datos es encuestas de 12 preguntas, instrumento que se utilizó para recolección de datos es cuestionarios para las variables de estudio con una escala nominal y medición Likert considerado como: Malo, Regular, Bueno, para procesar la información se utilizará el software informático Excel y para lo estadístico el SPSS, Así mismo, para la contrastación de hipótesis se utilizó Alfa de Cronbach, con ello se demostrará la relación existente entre las variables involucradas en el estudio. Para implementar el sistema de información se utilizó como gestor de base de datos el SQL Server y un lenguaje de programación. La implementación del sistema de información permitirá brindar información confiable y será muy útil para mejorar los procesos de ventas que se desarrollan en la casa comercial “D’JIREH”, con el cual disminuirá los riesgos de errores e irregularidades durante el desarrollo de actividades.

*Palabras claves:* sistema de información, gestión de venta

## ABSTRACT

The present research project entitled "Information system to improve the management of sales in the commercial house "D'JIREH"-Lircay, 2021", has the general objective of implementing an information system to improve the management of sales in the house commercial "D'JIREH" - Lircay, 2021. It is considered as a type of quantitative research, descriptive correlational research level and non experimental design, the population is made up of 183 people, type of sample is non probabilistic and is made up of 124 people , the technique used for data collection will be 12 question surveys, an instrument that will be used for data collection is questionnaires for the study variables with a nominal scale and Likert measurement considered as: Bad, Regular, Good, to process the information Excel computer software will be used and SPSS for statistical purposes. Likewise, for hypothesis testing, Cronbach's Alpha will be used, with This will demonstrate the relationship between the variables involved in the study. To implement the information system, SQL Server and a programming language will be used as the database manager. The implementation of the information system will allow to provide reliable information and will be very useful to improve the sales processes that are developed in the commercial house "D'JIREH", with which it will reduce the risks of errors and irregularities during the development of activities.

*Keywords:* information system, sales management

## CHINTIY

Kay yuyay wakichiy maskaypa sutinmi “Awaypa tarpuymiraynin ruwayninmi allichapaq hatun rantikuna rantikuna wasi “D’JIREH” -Lircay llaqtapi, 2021 watapi”, kaypa paqtayninmi churapayay hatun willanapa away rimariymanta allichanapaq allin ruwaykuna rantikuna wasi “D’JIREH” -Lircay llaqtapi 2021 watapi. Kay yachay maskaypa qawachikukuqninmi ninchik yupaychanan, riqsichiyninñataqmi iskay ruraypa qawachiynin hinaspa siqiy chimpasqa mana ruwarinapaq, llapan niraqkama kaqkunañataqmi kasqa 183 runakuna, kaykunamanta qawachikuqqa mana kaqkunam hinaspa llapan 124 kaq tapuykuna, tapukuykuna uqarinapaqqa ruwasunchik encuesta nisqan 12 tapukuykuna, llamkanakuna uqarinapaqqa qillqasqa kanqa cuestionario nisqanmi llapan yawyan yachay maskaypa chaymantapas escala nominal Liker nisqanqa kaynam kanman: wiyu, hukmayllampi, allin, tapukuykunapa ichiyninkuna yupaychanapaq hatallinapaq kanqa software informatico Excel nisqan hinaspa kipukamyuqpañataqmi SPSS nisqanwan, chaymanta kay maskay llakanakuna allin kananpaq ruwakunqa Alpha de Cronbachwan, chaywanmi qawachikunqa kay parischay kaqninkuna riqninkunata huñunachispa yachay maskaypi. Kay tarpuy mirayninpaqmi ruwakunqa gestor de base de datos SQL Server chaymanta rimay kamachinawan. Kay tarpuy llikachay willanam kacharinqa aswan allin willakuyta kaymi aswan allin kanqa ichiyninkunapaq rantikuna hatun wasi “D’JIREH”, kaywanmi pisichina kanqa lliw manchaykunata llapan pantaykunatamanta hinaspa maynillampi kaqta llapan imapas llamkaykunapi.

*Simi Rimay kichana:* away rimariymanta, allin rantikunapaq.

## **CAPÍTULO I**

### **INTRODUCCIÓN**

Hoy en día las empresas se esfuerzan para tener una mayor participación en el mercado, lo que ha originado las implementaciones de sistemas donde se puede registrar el crecimiento de las empresas y las preferencias de los consumidores, estas sistemas de informaciones mejoran el control administrativo mediante un seguimiento preciso de todas las transacciones que se realicen dentro de un negocio en tiempo real proporcionando reportes detallados de ventas que permiten a los administradores ordenar fácilmente la cantidad correcta de productos en el momento adecuado, esto permite al negocio o a las empresas mejorar el servicio al cliente reduciendo el tiempo necesario para terminar una transacción.

Los sistemas de informaciones de ventas tienen la capacidad de ser personalizados para cumplir con las necesidades específicas de un negocio por ejemplos las organizaciones de venta al menudeo pueden localizar rápidamente los precios de venta y costos actuales de todos los productos.

La presente tesis para hacerla entendible, ha sido dividida en seis capítulos, cuyos contenidos son los siguientes:

En el capítulo I, se describe la situación problemática, formulación de problemas, fundamentación teórica y práctica, los objetivos e hipótesis. En el capítulo II, se describe el marco teórico y presenta los diversos conceptos necesarios para el correcto entendimiento de la tesis y antecedente internacionales, nacionales y regionales. 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, y anexos del proyecto de investigación.

## 1.1. Situación del problema

Los sistemas de información no estaban incluidos dentro de los temas prioritarios en la agenda de los empresario o comerciante mediano de nuestro país. Solo las grandes empresas tenían el privilegio de informatizar sus circuitos administrativos ya que en ese entonces los costos de desarrollo e implementación de software de información requerían de grandes inversiones. Esto redundaba en mejoras sustanciales en los procesos con el lógico impacto en los resultados finales de la gestión.

Hoy, luego de más de veinte años, el panorama ha cambiado. Es mucho más accesible para el pequeño empresario contar con la tecnología que permita reducir la brecha competitiva que lo separa de la gran empresa. Sistematizar la administración de una empresa significa contar con herramientas que nos permitan gestionar inventarios, cuentas de clientes, emitir reportes y listados para la liquidación de impuestos y otros. Por tanto, en la tienda venta de artefactos electrónicos de la casa comercial “D’JIREH” Lircay, toda la información lleva la encargada de forma manual con algunas anotaciones en cuadernos y hoja de Excel; por muchos años.

Pero también es cierto que cuando necesita tener un reporte de las ventas en el día, el encargado demora en obtener las cuentas haciendo uso de la calculadora, que por cierto no eran exactos, además a medida que la casa comercial “D’JIREH” crece y ya no es posible registrar todo manualmente por la cantidad de productos que están almacenados, para las diferentes actividades más importantes como: comprar, pagar, vender, cobrar y estructurar a partir de una sistematización de las entradas y salidas, la casa comercial “D’JIREH” debe contar con un software de información para tener una información sólida y segura, por lo que es importante la reducción del trabajo operativo que es necesario para obtener la información.

La casa comercial “D’JIREH” es una pequeña empresa dedicada a la venta de artefactos electrónicos de primera necesidad, la misma que comercializa productos a nivel local y regional, buscando alcanzar la plena aceptación y fidelidad de sus clientes en la ciudad de Lircay-Angaraes. Para ello, la casa comercial “D’JIREH” necesita llevar un estricto registro de entradas y salidas de sus productos, su stock, los artefactos electrónicos que más se vende, y en qué meses se genera mayores ingresos, valoración del almacén.

Todo lo mencionado conlleva a una deficiente gestión de información comercial, disminuyendo su competitividad. Por tanto, el gerente de la casa comercial “D’JIREH” decidió implementar un sistema de información para mejorar la gestión de venta de artefactos electrónicos, esto significa reducir las tareas de ingreso y registro de las operaciones al mínimo necesario, reducir errores, eliminar la duplicación de tareas, generar listados e información útil para mejorar la toma de decisiones comerciales, económicas y financieras con relación al negocio y aumentar los controles.

## **1.2. Formulación del problema**

### ***1.2.1. Problema general***

¿De qué manera la implementación de un sistema de información mejorará la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH”-Lircay, 2021?

### ***1.2.2. Problemas específicos***

- ¿De qué manera la implementación de un sistema de información mejorará la utilidad en la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH”-Lircay, 2021?
- ¿De qué manera la implementación de un sistema de información mejorará la usabilidad en la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH”-Lircay, 2021?

- ¿De qué manera la implementación de un sistema de información mejorará el proceso de ventas en la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH”-Lircay, 2021?

### **1.3. Fundamentación teórica**

En un mundo globalizado donde las tecnologías de y comunicación (TIC), brindan oportunidades para alcanzar niveles más elevados de desarrollo, “es por ello que es de vital importancia utilizar las tecnologías de información y comunicación adecuadas para el procesamiento y transmisión de los datos que se gestionarán en el sistema de información” (Alegsa, 2018).

La casa comercial “D’JIREH” de Lircay, convertirá su emprendimiento en una pequeña empresa competitiva insertada en el mercado actual, a raíz de los cambios en la economía de globalización, los datos relativos a todo el proceso productivo de una pequeña empresa se han vuelto uno de los elementos fundamentales para lograr el éxito comercial por ello la casa comercial “D’JIREH” se implementará un sistema de información para mejorar la gestión de venta de artefactos electrónicos.

### **1.4. Fundamentación práctica**

Para el desarrollo del proyecto de investigación, se tienen las facilidades necesarias y la colaboración de la casa comercial “D’JIREH” respecto a la recopilación de información para la elaboración e implementación del sistema.

### **1.5. Objetivos**

#### ***1.5.1. Objetivo general***

Implementar un sistema de información para mejorar la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH”-Lircay, 2021.

### **1.5.2. *Objetivos específicos***

- Implementar un sistema de información para mejorar la utilidad en la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH” -Lircay, 2021.
- Implementar un sistema de información para mejorar la usabilidad en la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH”-Lircay, 2021.
- Implementar un sistema de información para mejorar el proceso de ventas en la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH”-Lircay, 2021.

## **1.6. Hipótesis**

### **1.6.1. *Hipótesis general***

La implementación de un sistema de información mejorará la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH”-Lircay, 2021.

### **1.6.2. *Hipótesis específicas***

- La implementación de un sistema de información mejorará la utilidad en la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH”-Lircay, 2021.
- La implementación de un sistema de información mejorará la usabilidad en la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH”-Lircay, 2021.
- La implementación de un sistema de información mejorará el proceso de ventas en la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH”-Lircay, 2021.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Marco teórico

##### *2.1.1. Dimensiones de sistema de información*

**2.1.1.1. Utilidad.** Conforme señala Zamora (2011), la utilidad indica que el sistema es útil para los usuario y clientes para hacer algo concreto. Un sistema es útil, en este sentido, cuando le permite al usuario cumplir con sus objetivos.

**2.1.1.2. Usabilidad.** Conforme señala Jakob (2000), los usuarios y clientes requieren un sistema de información para buscar sus informaciones de forma rápida y eficiente. La usabilidad, capacidad de entender el funcionamiento, eficacia en el manejo, etc. Se convierte en un factor de gran relevancia frente a la importancia que tuvo en la creación de productos o el diseño de software.

##### *2.1.2. Sistema de información*

Laudon y Laudon (2012), un sistema de información es un sistema organizacional formalizado que se define como un conjunto de componentes interrelacionados que incluyen elementos sociales y técnicos organizados para recolectar, procesar, ordenar, almacenar y convertir los datos en información; la cual se distribuye en la organización para apoyar los procesos de toma de decisiones relacionados con la coordinación, control de recursos, análisis de problemas y temas complejos así como en la creación de nuevos productos.

Los sistemas de información generan y gestionan información sobre componentes relevantes para la organización como: Clientes, empleados, compras, ventas, etc. Los datos deben ser procesados para generar información útil mediante tres actividades indispensables:

- **Entrada:** Ingresar al sistema de información los datos brutos que se generan dentro o fuera de la empresa.

- **Proceso:** Convierte el dato de entrada en información mediante procesamiento interno del sistema.
- **Salida:** Transfiere la información obtenida a los usuarios.
- **La retroalimentación:** Es la salida que se devuelve a las personas o actividades apropiadas en la organización para evaluar y refinar la entrada.

**Figura 1**

*Sistemas de información y organización*



Fuente: (Laudon y Laudon, 2012)

### **2.1.3. Ciclo de vida del desarrollo de un sistema de información**

Según Kendall y Kendall (2011), es una metodología en fases para el análisis y diseño, de acuerdo con la cual los sistemas se desarrollan mejor al utilizar un ciclo específico de actividades de los analistas y los usuarios. Varias actividades pueden ocurrir al mismo tiempo e incluso se pueden repetir.

**Figura 2**

*Fases del ciclo de desarrollo de un sistema de información*



Fuente: (Kendall y Kendall, 2011, p. 10)

**2.1.3.1. Identificación de los problemas, oportunidades y objetivos.** En esta primera fase del ciclo de vida del desarrollo de sistemas, el analista se ocupa de identificar problemas, oportunidades y objetivos. Esta etapa es crítica para el éxito del resto del proyecto, pues a nadie le agrada desperdiciar tiempo trabajando en un problema que no era el que se debía resolver. La primera fase requiere que el analista observe objetivamente lo que sucede en un negocio. Los usuarios, los analistas y los administradores de sistemas que coordinan el proyecto son los involucrados en la primera fase. “Las actividades de esta fase consisten en entrevistar a los encargados de coordinar a los usuarios, sintetizar el conocimiento obtenido, estimar el alcance del proyecto y documentar los resultados” (Kendall y Kendall, 2011, p. 10).

**2.1.3.2. Determinación de los requerimientos de información.** La siguiente fase que enfrenta el analista es la determinación de los requerimientos de información de los usuarios. Entre las herramientas que se utilizan para determinar los requerimientos de información de un negocio se encuentran métodos interactivos como las entrevistas, los muestreos, la investigación de datos impresos y la aplicación de cuestionarios; “métodos que no interfieren con el usuario como la observación del comportamiento de los encargados de tomar las decisiones y sus entornos de oficina, al igual que métodos de amplio alcance como la elaboración de prototipos” (Kendall y Kendall, 2011, p. 11).

**2.1.3.3. Análisis de las necesidades del sistema.** La siguiente fase que debe enfrentar el analista tiene que ver con el análisis de las necesidades del sistema. De nueva cuenta, herramientas y técnicas especiales auxilian al analista en la determinación de los requerimientos. Una de estas herramientas es el uso de diagramas de flujo de datos para graficar las entradas, los procesos y las salidas de las funciones del negocio en una forma gráfica estructurada. A “partir de los diagramas de flujo de datos se desarrolla un diccionario de datos que enlista todos los datos utilizados en el sistema, así como sus respectivas especificaciones” (Kendall y Kendall, 2011, p. 11).

**2.1.3.4. Diseño del sistema recomendado.** En la fase de diseño del ciclo de vida del desarrollo de sistemas, el analista utiliza la información recopilada en las primeras fases para realizar el diseño lógico del sistema de información. El analista diseña procedimientos precisos para la captura de datos que aseguran que los datos que ingresen al sistema de información sean correctos. Además, el analista facilita la entrada eficiente de datos al sistema de información mediante técnicas adecuadas de diseño de formularios y pantallas. “La concepción de la interfaz de usuario forma parte del diseño lógico del sistema de información. La interfaz conecta al usuario con el sistema y por tanto es sumamente importante” (Kendall y Kendall, 2011, p. 12).

**2.1.3.5. Desarrollo y documentación del software.** En la quinta fase del ciclo de vida del desarrollo de sistemas, el analista trabaja de manera conjunta con los programadores para desarrollar cualquier software original necesario. Entre las técnicas estructuradas para diseñar y documentar software se encuentran los diagramas de estructura, los diagramas de Nassi Shneiderman y el pseudocódigo. “El analista se vale de una o más de estas herramientas para comunicar al programador lo que se requiere programar” (Kendall y Kendall, 2011, p. 12).

**2.1.3.6. Prueba y mantenimiento del sistema.** Antes de poner el sistema en funcionamiento es necesario probarlo. Es mucho menos costoso encontrar los problemas antes que el sistema se entregue a los usuarios. Una parte de las pruebas las realizan los programadores y otra la llevan a cabo de manera conjunta con los analistas de sistemas. Primero se realiza una serie de pruebas con datos de muestra para determinar con precisión cuáles son los problemas y posteriormente se realiza otra datos reales del sistema actual. “El mantenimiento del sistema de información y su documentación empiezan en esta fase y se llevan a cabo de manera rutinaria durante toda su vida útil” (Kendall y Kendall, 2011, p. 13).

**2.1.3.7. Implementación y evaluación del sistema.** Ésta es la última fase del desarrollo de sistemas, y aquí el analista participa en la implementación del sistema de información. En esta fase se capacita a los usuarios en el manejo del sistema. Parte de la capacitación la imparten los fabricantes, pero la supervisión de ésta es responsabilidad del analista de sistemas. Además, el analista tiene que planear una conversión gradual del sistema anterior al actual. “Este proceso incluye la conversión de archivos de formatos anteriores a los nuevos, o la construcción de una base de datos, la instalación de equipo y la puesta en producción del nuevo sistema” (Kendall y Kendall, 2011, p. 14).

#### **2.1.4. Sistemas**

“Es un componente principal que acompañan para obtener una meta común, o varias, que, al admitir entradas, deberán procesarlas y producir las salidas de una forma organizada” (Oz, 2008).

#### **2.1.5. Información**

“Por información nos referimos al conjunto integral de datos con un específico significado” (Chiavenato, 2007).

#### **2.1.6. Dimensiones de gestión de venta**

**2.1.6.1. Proceso de ventas.** “El proceso de venta es la sucesión de pasos que una empresa realiza desde el momento en que intenta captar la atención de un potencial cliente hasta que la transacción final se lleva a cabo, es decir, hasta que se consigue una venta efectiva del producto o servicio de la compañía” (Cardona, 2010).

El proceso de venta es la sucesión de pasos que una empresa realiza desde el momento en que intenta captar la atención de un potencial cliente hasta que la transacción final se lleva a cabo, es decir, hasta que se consigue una venta efectiva del producto o servicio de la compañía. Este proceso, cuando lo representamos gráficamente, tiene forma de embudo, ya que a medida que se va avanzando, no todos los potenciales clientes se convierten en compradores reales. “Existen muchos esquemas a los que recurrir para explicar las fases del proceso de venta, pero uno de los más clásicos es el modelo” (InboundCycle, 2019).

#### **2.1.7. Definición de venta**

Sanchez (2015) indica que:

Una venta es tipo de transacción existente en la contabilidad que se basa en la salida o entrega por parte de una empresa en particular de

bienes o servicios propios de la actividad que desarrolla y a un precio definido, estos productos o bienes son adquiridos por la compañía con la finalidad de emplearlos en transacciones de venta y, por tanto, integrarlos en su actividad o trabajo. A través de la venta de mercaderías la empresa desarrolla su negocio y recibe ingresos por su trabajo. (p. 25)

## **2.2. Antecedentes de la investigación**

Se revisó trabajos relacionados al proyecto para dar sustento a la presente investigación.

### **2.2.1. A nivel internacional**

Arana (2017), realizó una tesis titulada “Desarrollo e implementación de un sistema de gestión de ventas de repuestos automotrices en el almacén de auto repuestos eléctricos marcos en la Parroquia Posorja Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas”, de la Universidad Estatal Península de Santa Elena Ecuador, la metodología fue de diseño experimental de tipo cualitativo, como resultado se tiene que con la implantación del sistema se logrará el objetivo principal de este trabajo, el mismo que permite que los datos se generen de manera rápida, seguridad y confiabilidad, concluyó en que la arquitectura tres capas permite llevar a cabo el desarrollo en varios niveles, lo cual hace más fácil reemplazar o modificar una capa sin afectar los módulos restantes, recomendó a las empresas en usar estas plataformas móviles ya que ayuda a transmitir la información a los empleados y realizar ventas electrónicas, logrando así tener un mejor rendimiento de su empresa.

León y Corozo (2017), realizaron la investigación: “Mejora al proceso de Gestión Comercial en la empresa Fomentcorp S.A.” en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad de Guayaquil, con el 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.

### ***2.2.2. A nivel nacional***

Altamirano y Terán (2017), sus investigaciones de tesis están enfocada en el “desarrollo de un sistema de información para mejor los procesos de ventas, compras y almacén de la empresa Agro Market Perú S.A.C”, para lo cual se tuvo que investigar cómo se realizan sus procesos y así plantear una solución informática. Para tal fin se usó de la metodología XP (Xtreme Programming), el potente lenguaje de programación Java con el paradigma de programación orientada a objetos y haciendo uso del sistema gestor de bases de datos MySQL. Para el informe Tesis se planteó el desarrollo de un sistema de información para la empresa Agro Market Perú S.A.C, con el objetivo de gestionar los procesos de ventas, compras y almacén, logrando un

posicionamiento competitivo en el ámbito regional y satisfacer las necesidades de sus clientes. Para el desarrollo del sistema de información se realizó varios procedimientos como la recopilación de la información, revisión de archivos físicos de la empresa y entrevistas con el personal involucrado en los procesos. Con dicha información recopilada se planteó las soluciones a la problemática. La tesis planteada posee un tipo de investigación Tecnológica Formal, se analizó en función a dos variables (Independiente y Dependiente), y el planteamiento de hipótesis, aplicada porque utilizaré programas en el desarrollo del sistema de información.

Granados (2019), desarrolló su tesis bajo la línea de investigación implementación de las tecnologías de información y comunicación (TIC) para la mejora continua de la calidad en las organizaciones del Perú, de la Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; la investigación tuvo como objetivo: Realizar la implementación de un sistema informático de compras, ventas y almacén para el Minimarket Lázaro de la ciudad de Huaral del año 2018, con la finalidad de mejorar el proceso de compra, venta y almacén; la investigación fue de tipo descriptiva y enfoque cuantitativo bajo el diseño no experimental y por su característica de ejecución de corte transversal. La población fue de 8 trabajadores y 20 clientes, la muestra está conformada por la misma cantidad de trabajadores y clientes; para la recolección de datos se utilizó el instrumento del cuestionario mediante la técnica de la encuesta, los cuales arrojaron los siguientes resultados: en la dimensión de satisfacción del actual servicio que brinda el 92.86% NO están satisfechos con el servicio y 7.14% que SI, con respecto a la segunda dimensión de necesidad de implementar un sistema informático, el 100% indicaron que SI es necesario implementar un sistema informático que ayude a mejorar en los procesos de compra, venta y almacén. Estos resultados, coinciden con las hipótesis específicas y en consecuencia confirma la hipótesis general, quedando así demostrada y justificada la

investigación de implementación de un sistema informático de compras, ventas y almacén para el Minimarket Lázaro.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1. Tipo de investigación**

La presente investigación es de tipo cuantitativo, puesto que se efectúa una medición numérica, por lo cual el análisis es estadístico (Hernández, Fernández y Baptista, 2014), y está dirigida a identificar la realidad de la gestión de venta y que el sistema de información que se implementará en la casa comercial para mejorar la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH” de Lircay.

#### **3.2. Matriz de consistencia**



### 3.2.2. Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN DE VARIABLES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA Y MEDICIÓN
<b>INDEPENDIENTE (X)</b>	Sistema de información	“Sistema de información es un conjunto de componentes y procesos que en forma sistemática puede procesar datos para satisfacer requerimientos y proveer a la administración de información” (Alegsa, 2018).	X.1. Utilidad	- X.1.1. Control de ventas	01	Escala: Nominal Medición: Likert  1=Malo 2=Regular 3=Bueno
				- X.1.2. Desempeño	02	
				- X.1.3. Productividad	03	
				- X.1.4. Efectividad	04	
				- X.1.5. Emisión de comprobantes	05	
<b>DEPENDIENTE (Y)</b>	Gestión de venta	“El proceso de venta es la sucesión de pasos que una empresa realiza desde el momento en que intenta captar la atención de un potencial cliente hasta que la transacción final se lleva a cabo, es decir, hasta que se consigue una venta efectiva del producto o servicio de la compañía” (Zamora, 2011).	X.2. Usabilidad	- X.2.1. Manejo de datos	06	
				- X.2.2. Búsqueda historial de los clientes	07	
				- X.2.3. Búsqueda de reportes	08	
				Y.1. Proceso de ventas	- Y.1.1. Tiempo de atención de los cliente	09
					- Y.1.2. Tiempo en generación de comprobante de venta	
				- Y.1.3. Tiempo de emisión de reportes	10	
				- Y.1.4. Registro de nuevos clientes	11	
					12	

### 3.3. Nivel de investigación

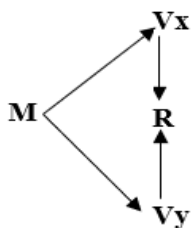
Rodriguez (s.f.) menciona que “el nivel de investigación busca mostrar aspectos de la realidad analizando la situación para así determinar el efecto de la implementación del sistema de información, como parte del cambio del control de procesos involucrados” (p. 4).

La presente investigación es de tipo explicativo, porque estos estudios, además de la descripción de conceptos, fenómenos del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales.

### 3.4. Diseño de la investigación

Hernández, Fernández y Baptista (2014), mencionan lo siguiente: La formación del esbozo del estudio constituye el espacio donde se vinculan los períodos ideales del proceso de indagación como el plan del inconveniente, el perfeccionamiento de la representación teórica y las hipótesis con los períodos subsecuentes cuya línea sea más operativa.

En este estudio se aplicó el diseño no experimental descriptivo correlacional. Porque accede a medir el nivel de dependencia entre las variables: Sistemas de información y la Gestión de venta; además, el recojo de información se realizará en un mismo momento. A continuación, se presenta el siguiente diseño:



**Donde:**

**M :** Muestra.

**Vx :** Sistemas de información.

**Vy** : Gestión de venta.

**R** : Relación entre las variables.

- **Diseño no experimental:** es aquella que se utiliza sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos. (Martins y Palella, 2012)

### 3.5. Población y muestra

#### 3.5.1. Descripción de la población

Conforme que señalan Hernández, Fernández y Baptista (2014), la población está compuesta por un grupo de estudio que han sido elegidos por tener particularidades comunes, elementos, los cuales hacen que fácilmente sean realizables para la investigación y corresponden a los resultados conforme a las características específicas y determinadas.

Al respecto, la población que conforma el universo finito está constituido por 183 personas, entre ellos podemos mencionar al gerente, clientes y trabajadores del entorno que se relacionan directamente con la casa comercial “D’JIREH” de Lircay.

#### 3.5.2. Selección de muestra

“La muestra es un subconjunto de características que corresponden a la población, se determina cuando el total de unidades de estudio son estimadas como muestra” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Para la elaboración de la muestra del presente proyecto de tesis, 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 = 183
- 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

$$n = \frac{183 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2(183 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 124$$

Como resultado se logró la muestra de 124 personas, como se indica en la siguiente tabla N° 1.

**Tabla 1**

*Selección de muestra*

<b>Personal</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Instrumento</b>
Gerente	01	
Responsable	03	Encuesta
Clientes	120	
<b>Total</b>	<b>124</b>	

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

### 3.5.3. Tipo de muestreo

El tipo de muestreo es no probabilístico, el cual según la clasificación realizada por Hernández, Fernández y Baptista (2014) “es la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación”.

### 3.6. Recolección de datos

La técnica de recolección de datos se aplicará mediante una encuesta, dirigida a los trabajadores, clientes y gerente de la casa comercial “D’JIREH” de Lircay. Dicho instrumento se empleó para recoger información referente al grado de correspondencia que consta entre el sistema de información y la gestión de venta de la casa comercial “D’JIREH” de Lircay.

Según señalan Hernández, Fernández y Baptista (2014) en los “procesos de las técnicas de recolección de los datos pueden ser múltiples”. Anteriormente, al proceso cuantitativo se le equiparaba con el método científico. Hoy, tanto el proceso cuantitativo como el cualitativo son considerados formas de hacer ciencia y producir conocimiento.

### ***3.6.1. Aplicación de instrumento de evaluación, tabulación y procesamiento***

**3.6.3.1. Aplicación de instrumento de evaluación.** Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) “los instrumentos de recolección deben ser elegidos sensatamente por el investigador a fin de permitir medir cada una de las variables, los cuales alcanzan ser experimentos de sapiencias, escalas de actitudes, Likert, formularios, lista de chequeo, ficha de datos, cuadernos de campo”.

El instrumento que se utilizó fue el cuestionario para las variables de estudio con una escala nominal y medición Likert de la siguiente manera: Malo, Regular, Bueno.

**3.6.3.2. Tabulación y procesamiento.** Para el procesamiento de las informaciones, primero se utilizará herramientas informáticas como Excel, para realizar la ficha de encuesta y ficha de registro, desde su almacenamiento, procesamiento y consolidación de resultados. Luego se utilizó la herramienta de cálculo estadístico y procesamiento de datos SPSS que ayudó a procesar y calcular los datos para validar las hipótesis. Para medir el nivel de consistencia interna y de reacción entre ítems se realizó la prueba de confiabilidad en función a la estadística coeficiente de Alfa de Cronbach, que es el grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes.

Para la validación de la hipótesis se utilizó la prueba de T Student con un nivel de confianza de 95%, con la finalidad de evaluar si los resultados obtenidos de la investigación, formula de T Student es:

$$T = \frac{\bar{X} - u}{\frac{S}{\sqrt{n}}}$$

Donde:

- $\bar{X}$  = Media del grupo experimental.
- $S$  = Desviación estándar del grupo experimental.
- $n$  = Tamaño de muestra del grupo experimental.
- $u$  = Media poblacional.

Para procesamiento de los datos obtenidos de la encuesta en nuestro objeto de estudio se empleó el Software estadístico SPSS v.25.00 usando la prueba de T Student y también se utilizó el software Microsoft Excel 2019 para la realización de gráficos, para ello se aplicó la estadística descriptiva como media y desviación estándar.

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

#### 4.1. Análisis de los resultados

##### 4.1.1. Confiabilidad del instrumento

La confiabilidad refiere al grado en el cual su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto produce los mismos resultados. La “confiabilidad puede ser determinada mediante diversas técnicas, las cuales fórmulas que producen coeficientes o valores de confiabilidad. Estos coeficientes oscilan entre 0 y 1, donde un coeficiente 0 significa nula confiabilidad y 1 confiabilidad muy alta” (Ruiz, 2002).

**Tabla 2**

*Escalas de valoración para confiabilidad*

<b>Rangos</b>	<b>Magnitud</b>
0,81 a 1,00	Muy alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy baja

*Fuente:* (Ruiz, 2002)

Se procedió a aplicar la prueba a 124 personas, entre ellos el gerente, clientes y trabajadores del entorno que se relacionan directamente con la casa comercial “D’JIREH” de Lircay, con la finalidad de determinar la confiabilidad del instrumento a aplicar utilizando el coeficiente de Alpha Cronbach. Una vez aplicada el cuestionario, se realizó el respectivo análisis.

**Tabla 3**

*Resumen de procesamiento de casos*

		<b>N°</b>	<b>%</b>
Casos	Válido	124	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	124	100,0

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

Dado los buenos resultados de confiabilidad se procedió a aplicar el cuestionario. En este sentido, se procedió a organizar la información para su procesamiento. Una vez organizada, se calculó el Alfa de Cronbach, obteniendo un valor de 0,952, es decir el instrumento presento un resultado que es considerado de confiabilidad “muy alta”.

**Tabla 4***Estadísticas de fiabilidad*

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N° de elementos
,952	,952	12

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)**Tabla 5***Estadísticas de total de elemento*

	Media	Desv. Desviación	N°
X1	2,45	,747	124
X2	2,44	,747	124
X3	2,43	,712	124
X4	2,29	,763	124
X5	2,65	,556	124
X6	2,58	,676	124
X7	2,46	,737	124
X8	2,45	,691	124
Y9	2,51	,749	124
Y10	2,44	,768	124
Y11	2,53	,656	124
Y12	2,50	,704	124

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)**Tabla 6***Estadística de elemento de resumen*

	Media	Mínimo	Máximo	Rango	Máximo / Mínimo	Varianza
Medias de elemento	2,478	2,290	2,653	,363	1,158	,008
Varianzas de elemento	,506	,310	,589	,280	1,903	,006
Covarianzas entre elementos	-,002	-,248	,505	,754	-2,035	,025
Correlaciones entre elementos	-,001	-,442	,905	1,347	-2,049	,098

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

#### 4.1.2. Análisis de datos estadísticos

A continuación, se muestran las tablas de frecuencia y la graficas:

**Tabla 7**

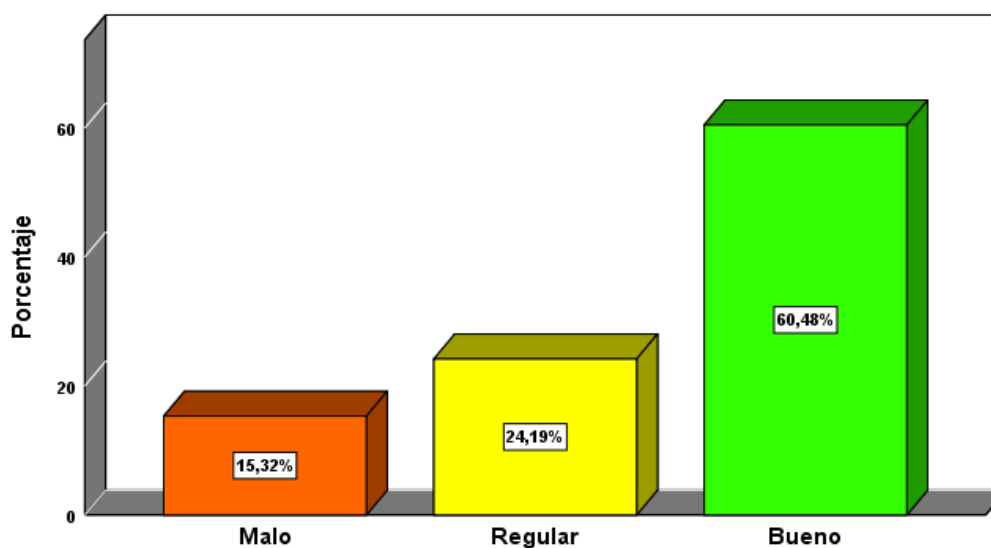
*Como considera el uso del sistema de información en el control de ventas*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
ITEM N° 1	Malo	19	15,3	15,3
	Regular	30	24,2	39,5
	Bueno	75	60,5	100,0
Total		124	100,0	

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Figura 3**

*Como considera el uso del sistema de información en el control de ventas*



*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Análisis e interpretación:** Los resultados del sistema de información respecto a utilidad, establecido en la tabla 7 y figura 3 se determina que: el 60,48% de la población consideran bueno al uso del sistema de información en el control de ventas, el 24,19% consideran regular y el 15,32% consideran malo.

**Tabla 8**

*Como será el sistema de información con el usuario en su desempeño del trabajo*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>ITEM N° 2</b>	Malo	19	15,3	15,3
	Regular	31	25,0	40,3
	Bueno	74	59,7	100,0
	Total	124	100,0	

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Figura 4**

*Como será el sistema de información con el usuario en su desempeño del trabajo*



*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Análisis e interpretación:** Los resultados del sistema de información respecto a utilidad, establecido en la tabla 8 y figura 4 se determina que: el 59,68% de la población consideran bueno su desempeño con el usuario el sistema de información, el 25,00% consideran regular y el 15,32% consideran malo.

**Tabla 9**

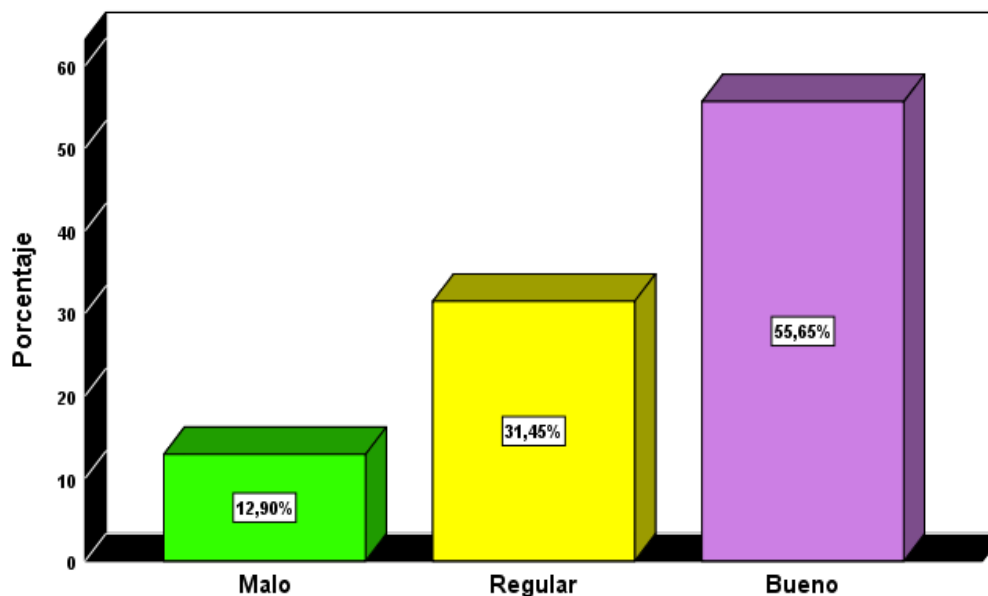
*Como lo considera el uso de sistema de información en productividad de ventas*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
ITEM N° 3	Malo	16	12,9	12,9
	Regular	39	31,5	44,4
	Bueno	69	55,6	100,0
	Total	124	100,0	

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Figura 5**

*Como lo considera el uso de sistema de información en productividad de ventas*



*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Análisis e interpretación:** Los resultados del sistema de información respecto a utilidad, establecido en la tabla 9 y figura 5 se determina que: el 55,65% de la población consideran bueno el uso del sistema de información en la productividad de ventas, el 31,45% consideran regular y el 12,90% consideran malo.

**Tabla 10**

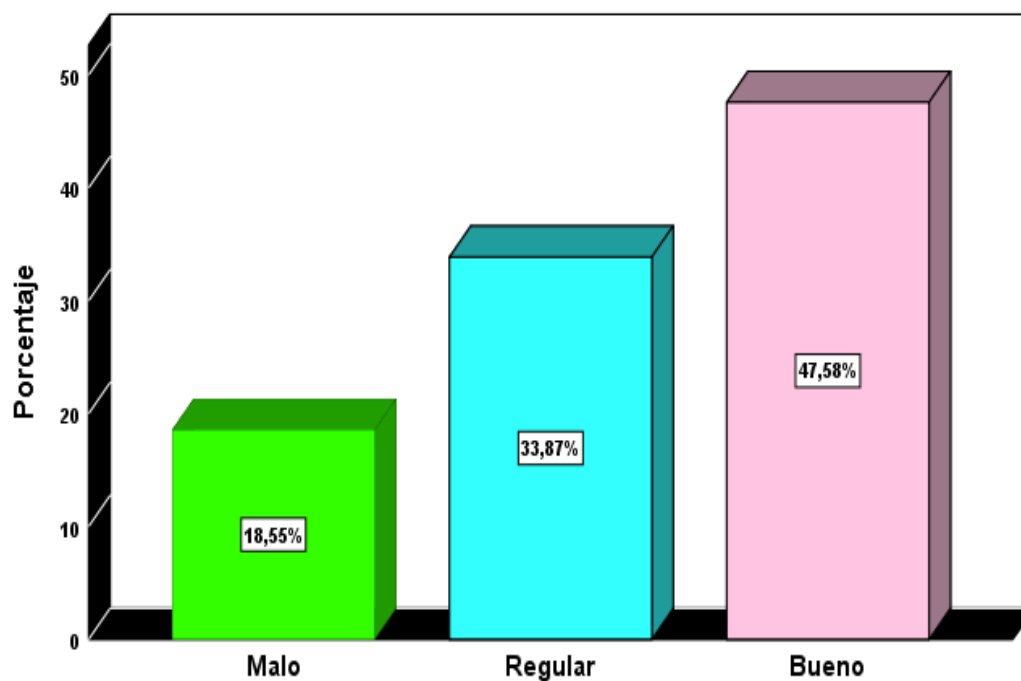
*Usar sistema de información será efectivo en controlar operaciones de ventas*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
<b>ITEM N° 4</b>	Malo	23	18,5	18,5
	Regular	42	33,9	52,4
	Bueno	59	47,6	100,0
	Total	124	100,0	

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Figura 6**

*Usar sistema de información será efectivo en controlar operaciones de ventas*



*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Análisis e interpretación:** Los resultados del sistema de información respecto a utilidad, establecido en la tabla 10 y figura 6 se determina que: el 47,58% de la población consideran bueno ya que al usar el sistema de información será efectivo en controlar operaciones de ventas, el 33,87% consideran regular y el 18,55% consideran malo.

**Tabla 11**

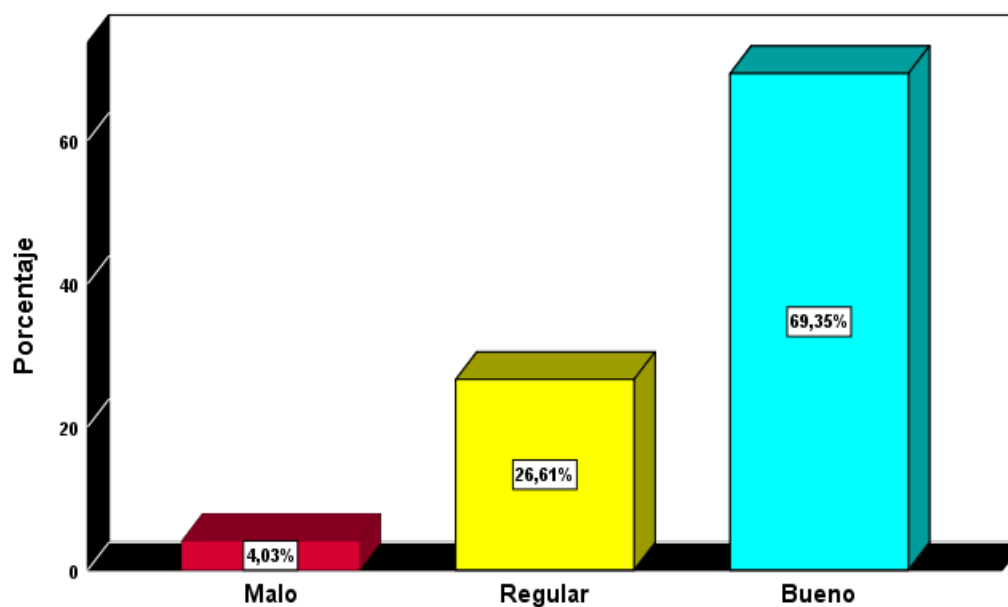
*Como será el sistema de información en la emisión de comprobantes de ventas*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>ITEM N° 5</b>	Malo	5	4,0	4,0
	Regular	33	26,6	30,6
	Bueno	86	69,4	100,0
	Total	124	100,0	

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Figura 7**

*Como será el sistema de información en la emisión de comprobantes de ventas*



*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Análisis e interpretación:** Los resultados del sistema de información respecto a utilidad, establecido en la tabla 11 y figura 7 se determina que: el 69,35% de la población consideran bueno el sistema de información en la emisión de comprobantes de ventas, el 26,61% consideran regular y el 4,03% consideran malo.

**Tabla 12**

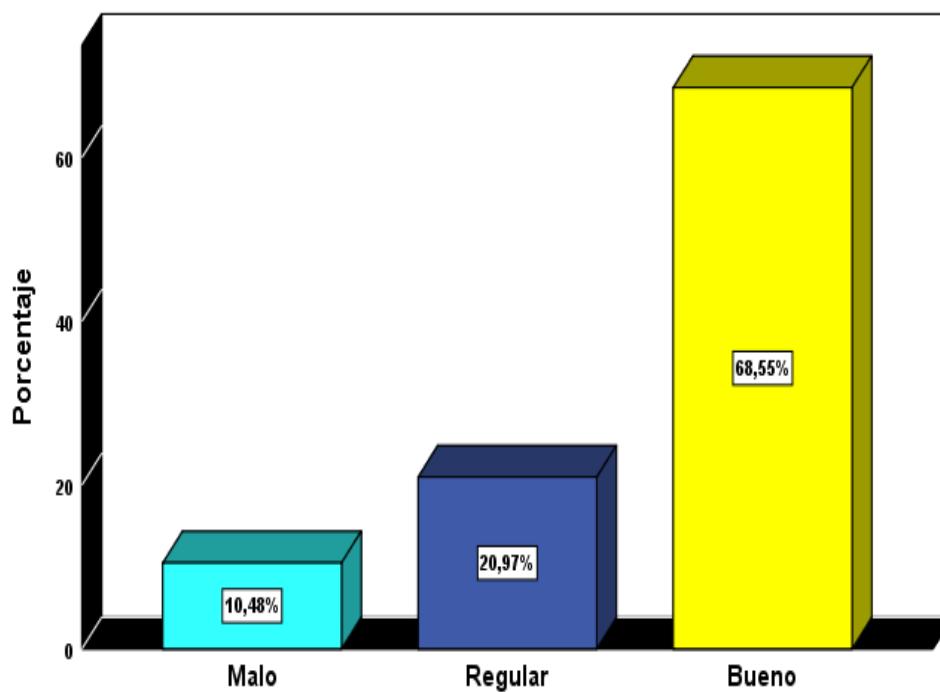
*Como lo considera manejo de datos con el sistema de información*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>ITEM</b> <b>N° 6</b>	Malo	13	10,5	10,5
	Regular	26	21,0	31,5
	Bueno	85	68,5	100,0
	Total	124	100,0	

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Figura 8**

*Como lo considera manejo de datos con el sistema de información*



*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Análisis e interpretación:** Los resultados del sistema de información respecto a usabilidad, establecido en la tabla 12 y figura 8 se determina que: el 68,55% de la población consideran bueno el manejo de datos con el sistema de información, el 20,97% consideran regular y el 10,48% consideran malo.

**Tabla 13**

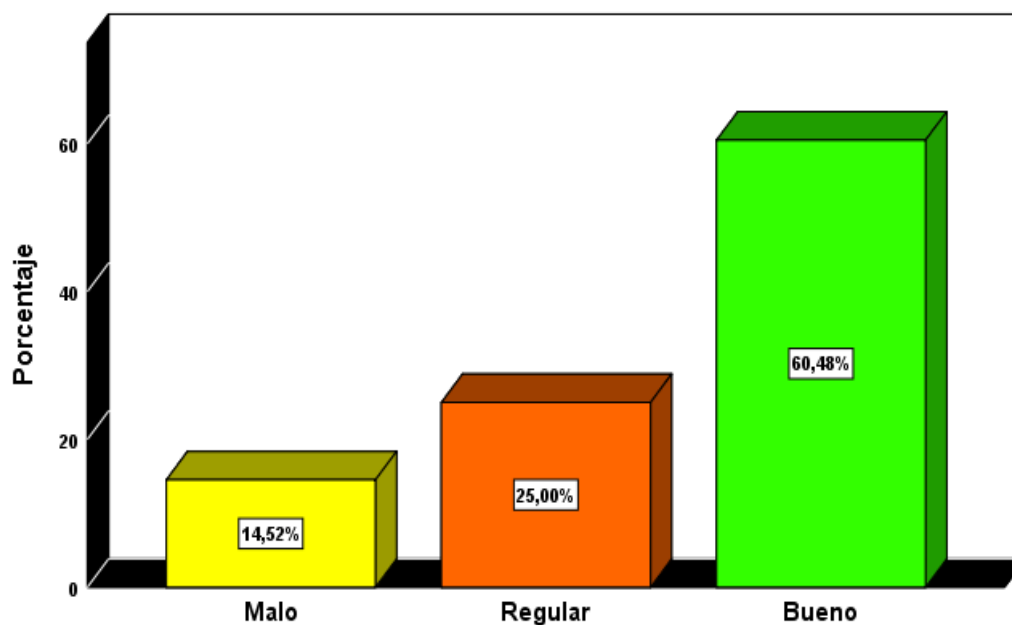
*Como considera búsqueda historial de los clientes con el sistema de información*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
ITEM N° 7	Malo	18	14,5	14,5
	Regular	31	25,0	39,5
	Bueno	75	60,5	100,0
	Total	124	100,0	

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Figura 9**

*Como considera búsqueda historial de los clientes con el sistema de información*



*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Análisis e interpretación:** Los resultados del sistema de información respecto a usabilidad, establecido en la tabla 13 y figura 9 se determina que: el 60,48% de la población consideran bueno la búsqueda historial de los clientes con el sistema de información, el 25,00% consideran regular y el 14,52% consideran malo.

**Tabla 14**

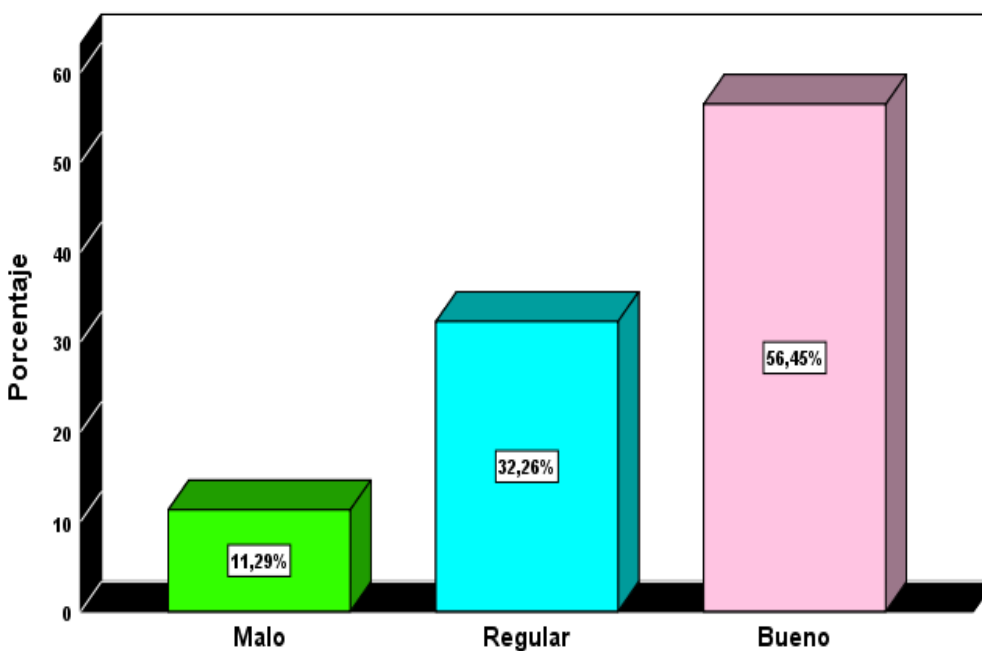
*Como considera búsqueda de reportes vendidos con el sistema de información*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
<b>ITEM N° 8</b>	Malo	14	11,3	11,3
	Regular	40	32,3	43,5
	Bueno	70	56,5	100,0
	Total	124	100,0	

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Figura 10**

*Como considera búsqueda de reportes vendidos con el sistema de información*



*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Análisis e interpretación:** Los resultados del sistema de información respecto a usabilidad, establecido en la tabla 14 y figura 10 se determina que: el 56,45% de la población consideran bueno la búsqueda de reportes vendidos con el sistema de información, el 32,26% consideran regular y el 11,29% consideran malo.

**Tabla 15**

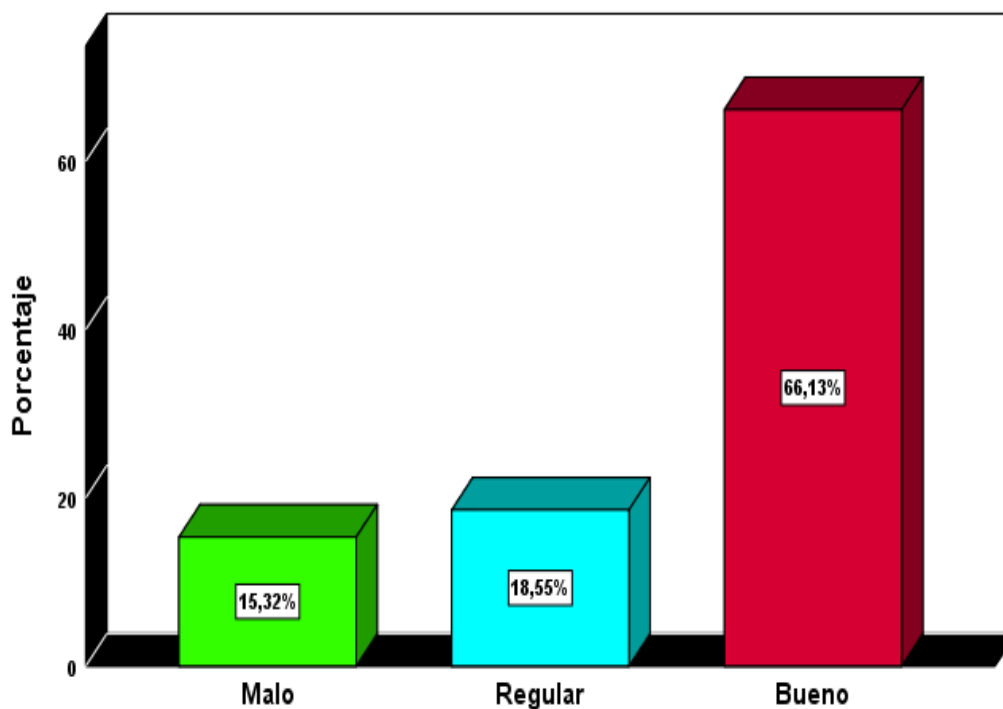
*Como será el tiempo de atención de los clientes con el sistema de información*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>ITEM N° 9</b>	Malo	19	15,3	15,3
	Regular	23	18,5	33,9
	Bueno	82	66,1	100,0
	Total	124	100,0	

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Figura 11**

*Como será el tiempo de atención de los clientes con el sistema de información*



*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Análisis e interpretación:** Los resultados del sistema de información respecto a proceso de ventas, establecido en la tabla 15 y figura 11 se determina que: el 66,13% de la población consideran bueno al tiempo de atención de los clientes con el sistema de información, el 18,55% consideran regular y el 15,32% consideran malo.

**Tabla 16**

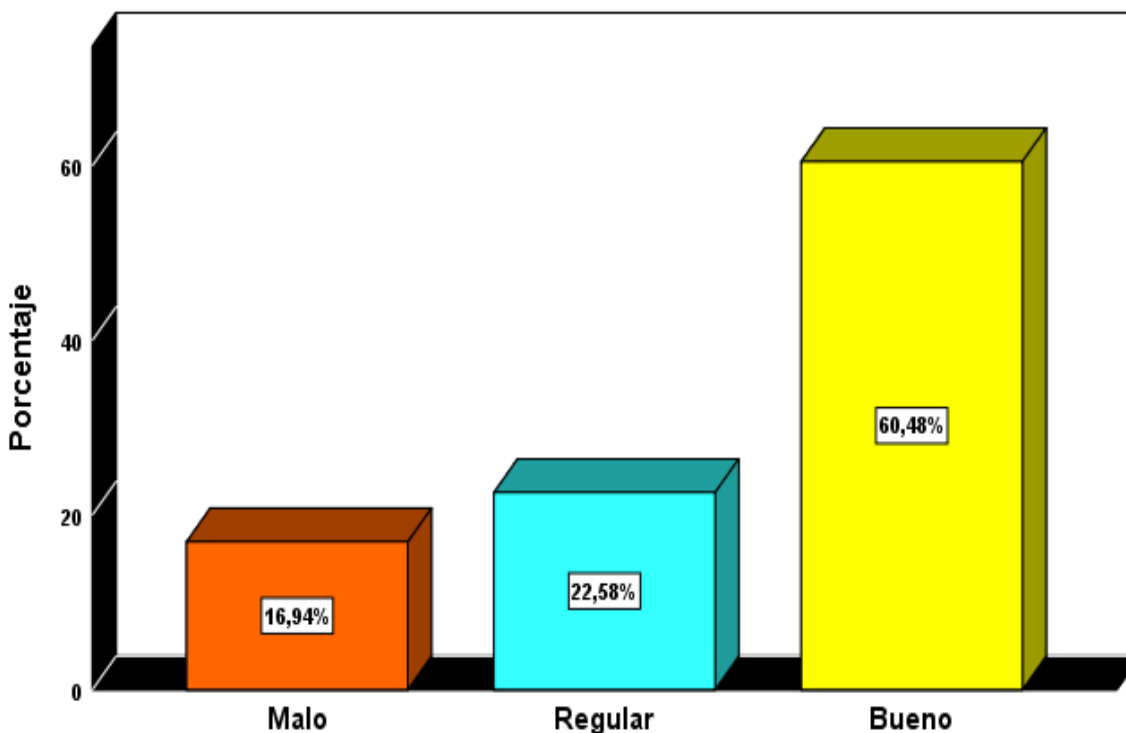
*Como será el tiempo en generación de comprobante de venta con el sistema de información*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>ITEM N° 10</b>	Malo	21	16,9	16,9
	Regular	28	22,6	39,5
	Bueno	75	60,5	100,0
	Total	124	100,0	

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Figura 12**

*Como será el tiempo en generación de comprobante de venta con el sistema de información*



*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Análisis e interpretación:** Los resultados del sistema de información respecto a proceso de ventas, establecido en la tabla 16 y figura 12 se determina que: el 60,48 % de la población consideran bueno al tiempo en generación de comprobante de venta con el sistema de información, el 22,58% consideran regular y el 16,94% consideran malo.

**Tabla 17**

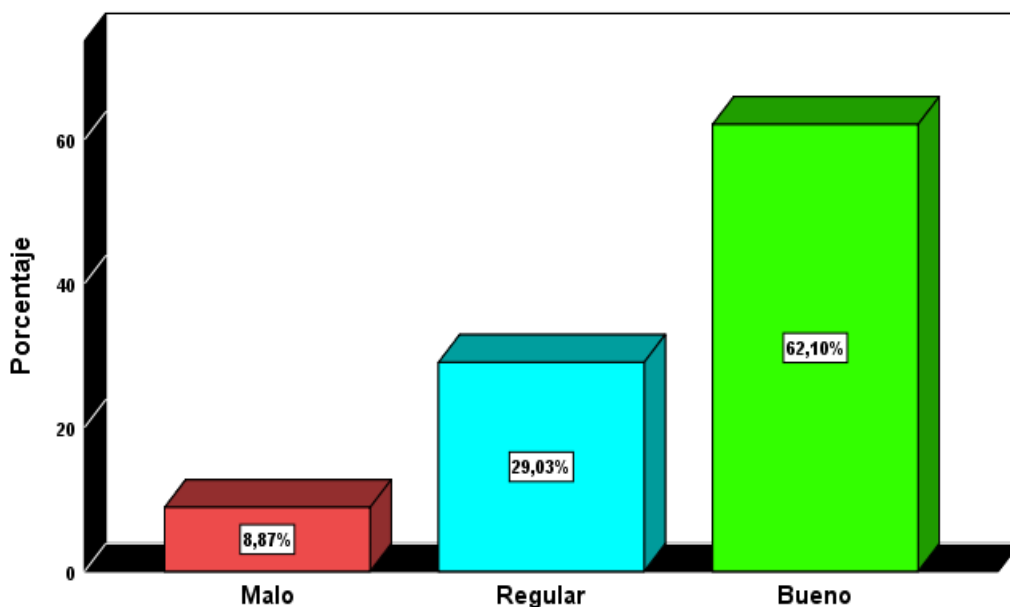
*Como lo considera el tiempo de emisión de reportes con el sistema de información*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
<b>ITEM N° 11</b>	Malo	11	8,9	8,9
	Regular	36	29,0	37,9
	Bueno	77	62,1	100,0
	Total	124	100,0	

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Figura 13**

*Como lo considera el tiempo de emisión de reportes con el sistema de información*



*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Análisis e interpretación:** Los resultados del sistema de información respecto a proceso de ventas, establecido en la tabla 17 y figura 13 se determina que: el 62,10% de la población consideran bueno al tiempo de emisión de reportes con el sistema de información, el 29,03% consideran regular y el 8,87% consideran malo.

**Tabla 18**

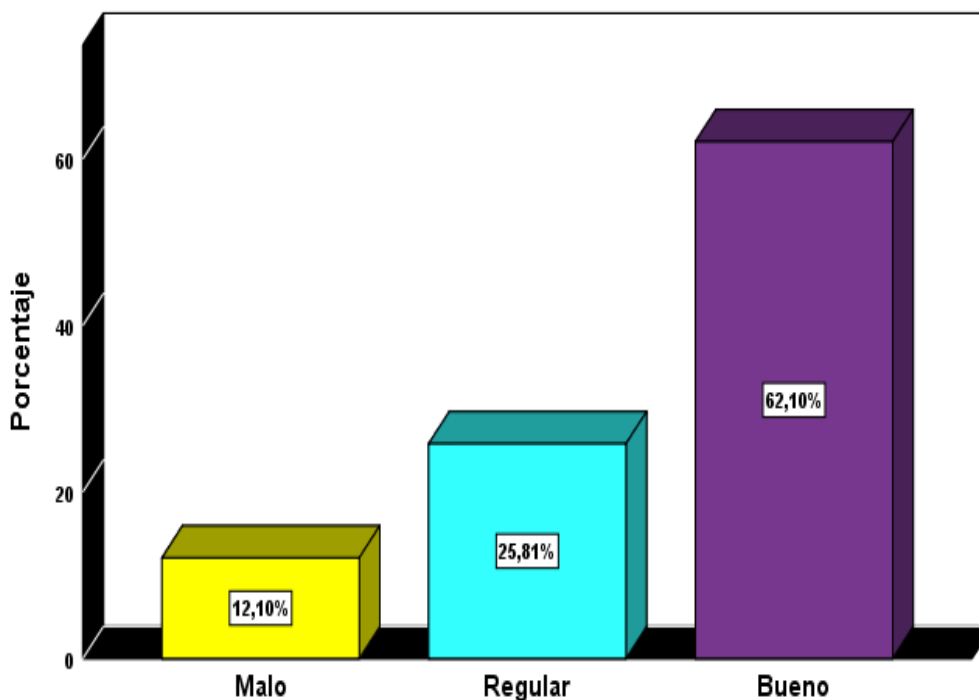
*Como lo considera el registro de nuevos clientes con el sistema de información*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>ITEM N° 12</b>	Malo	15	12,1	12,1
	Regular	32	25,8	37,9
	Bueno	77	62,1	100,0
	Total	124	100,0	

*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Figura 14**

*Como lo considera el registro de nuevos clientes con el sistema de información*



*Fuente:* (Elaboración propia, 2021)

**Análisis e interpretación:** Los resultados del sistema de información respecto a proceso de ventas, establecido en la tabla 18 y figura 14 se determina que: el 62,10% de la población consideran bueno al registro de nuevos clientes con el sistema de información, el 25,81% consideran regular y el 12,10% consideran malo.

## 4.2. Discusión

Se llegó a las siguientes discusiones:

- Los resultados del sistema de información respecto a utilidad, establecido en la tabla 7 y figura 3 se determina que: el 60,48% de la población consideran bueno al uso del sistema de información en el control de ventas, el 24,19% consideran regular y el 15,32% consideran malo.
- Los resultados del sistema de información respecto a utilidad, establecido en la tabla 8 y figura 4 se determina que: el 59,68% de la población consideran bueno su desempeño con el usuario el sistema de información, el 25,00% consideran regular y el 15,32% consideran malo.
- Los resultados del sistema de información respecto a utilidad, establecido en la tabla 9 y figura 5 se determina que: el 55,65% de la población consideran bueno el uso del sistema de información en la productividad de ventas, el 31,45% consideran regular y el 12,90% consideran malo.
- Los resultados del sistema de información respecto a utilidad, establecido en la tabla 10 y figura 6 se determina que: el 47,58% de la población consideran bueno ya que al usar el sistema de información será efectivo en controlar operaciones de ventas, el 33,87% consideran regular y el 18,55% consideran malo.
- Los resultados del sistema de información respecto a utilidad, establecido en la tabla 11 y figura 7 se determina que: el 69,35% de la población consideran bueno el sistema de información en la emisión de comprobantes de ventas, el 26,61% consideran regular y el 4,03% consideran malo.

- Los resultados del sistema de información respecto a usabilidad, establecido en la tabla 12 y figura 8 se determina que: el 68,55% de la población consideran bueno el manejo de datos con el sistema de información, el 20,97% consideran regular y el 10,48% consideran malo.
- Los resultados del sistema de información respecto a usabilidad, establecido en la tabla 13 y figura 9 se determina que: el 60,48% de la población consideran bueno la búsqueda historial de los clientes con el sistema de información, el 25,00% consideran regular y el 14,52% consideran malo.
- Los resultados del sistema de información respecto a usabilidad, establecido en la tabla 14 y figura 10 se determina que: el 56,45% de la población consideran bueno la búsqueda de reportes vendidos con el sistema de información, el 32,26% consideran regular y el 11,29% consideran malo
- Los resultados del sistema de información respecto a proceso de ventas, establecido en la tabla 15 y figura 11 se determina que: el 66,13% de la población consideran bueno al tiempo de atención de los clientes con el sistema de información, el 18,55% consideran regular y el 15,32% consideran malo.
- Los resultados del sistema de información respecto a proceso de ventas, establecido en la tabla 16 y figura 12 se determina que: el 60,48 % de la población consideran bueno al tiempo en generación de comprobante de venta con el sistema de información, el 22,58% consideran regular y el 16,94% consideran malo.
- Los resultados del sistema de información respecto a proceso de ventas, establecido en la tabla 17 y figura 13 se determina que: el 62,10% de la población consideran bueno al tiempo de emisión de reportes con el sistema de información, el 29,03% consideran regular y el 8,87% consideran malo.

- Los resultados del sistema de información respecto a proceso de ventas, establecido en la tabla 18 y figura 14 se determina que: el 62,10% de la población consideran bueno al registro de nuevos clientes con el sistema de información, el 25,81% consideran regular y el 12,10% consideran malo.

### 4.3. Contrastación de la hipótesis

La contrastación de la hipótesis se ha realizado de acuerdo al método propuesto de T Student para así poder aceptar o rechazar la hipótesis. Así mismo, para la realización de este diseño se identificaron indicadores cualitativos y cuantitativos donde se evalúa la implementación de sistema de información en la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH” Lircay, 2021.

#### a) Planteamiento de las hipótesis:

**H<sub>0</sub>:** La implementación de un sistema de información mejorará la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH” Lircay, 2021

**H<sub>1</sub>:** La implementación de un sistema de información no mejorará la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH” Lircay, 2021

#### b) Determinación del nivel de significancia:

- Alfa = 95%.
- Error= 0.05

#### c) Elección de la prueba estadística

Se elige la prueba de T Student, para muestras relacionada.

#### d) Cálculo del valor tabular:

Criterios para determinar la Normalidad:

- P valor  $\Rightarrow \alpha$  Aceptar H<sub>0</sub>=Los datos provienen de una distribución normal
- P valor  $< \alpha$  Aceptar H<sub>1</sub>=Los datos NO provienen de una distribución normal

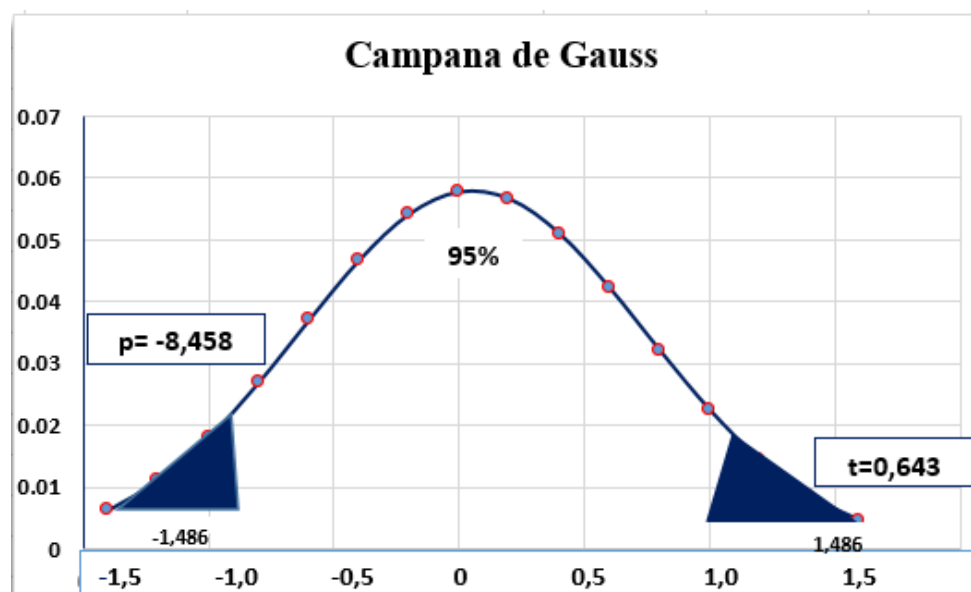
Tabla 19

## Prueba de muestras relacionadas

		Diferencias emparejadas				tc	tt	gl	Sig. (bilateral)	
		Media	Desv. Desviación	Desv. Error promedio	95% de intervalo de confianza de la diferencia					
					Inferior	Superior				
Par 1	SISTEMA DE INFORMACION DE GESTION DE VENTAS	,491	,396	,046	,745	,367	0,643	8,458	123	1,486

Fuente: (Elaboración propia, 2021)

Los resultados de la prueba T de Student para muestras relacionadas expresados en la tabla 19, 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 0,396; obteniendo una t tabular (tt) para 123 grados de libertad de 8,458 y la t calculada (tc) de 0,643; con una significancia bilateral de 1,486 el resultado indica que la  $t_c > t_t$ , el cual valida la hipótesis de investigación y rechazan la hipótesis nula.



Fuente: (Elaboración propia, 2021)

**Decisión:** Los calificativos de la variable al ser sometidos al análisis de la prueba t de Student para muestras relacionadas, asumiendo un 95% de confiabilidad y 5% (0,5) de margen de error, se tiene que para 123 grados de libertad, la t tabular (tt) es de 8,458 y la t calculada (tc) de 0,643 con una significancia bilateral de 1,486, resultados que aceptan la H1 y rechazan la Ho, por lo tanto: Con lo que podemos afirmar que la implementación del sistema de información mejorará la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH” Lircay, 2021, con un nivel de confiabilidad del 95%.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES

1. La implementación del sistema de información mejorará la gestión de venta en la casa comercial “D’JIREH” Lircay, 2021, con un nivel de confiabilidad del 95%, asumiendo un 95% de confiabilidad y 5% (0,5) de margen de error, se tiene que, para 123 grados de libertad, la  $t$  tabular ( $t_t$ ) es de 8,458 y la  $t$  calculada ( $t_c$ ) de 0,643 con una significancia bilateral de 1,486.
2. Se logró desarrollar el sistema de información para la gestión de ventas, para que ayude a organizar, controlar y administrar los productos con los que cuenta la casa comercial “D’JIREH”, y además se mejoró la interacción de los clientes y tomar la mejor decisión en el momento oportuno.
3. Se diseñó los reportes de ventas para que muestren los cuadros estadísticos finales, para la mejor toma de decisiones de parte del personal administrativo de la casa comercial “D’JIREH”.

## **CAPÍTULO V**

### **RECOMENDACIONES**

- 1.** Una vez implantado el sistema de información es necesario buscar a un personal calificado para que opere de forma efectiva y segura.
- 2.** Realizar una continua actualización de información y preparación en el manejo del sistema, por parte de los usuarios pertenecientes a la casa comercial “D’JIREH” de Lircay.
- 3.** Se recomienda a los futuros desarrolladores el uso de la programación orientada a objetos ya que permite realizar un código fuente reutilizable, el cual permite emplearlo en otros proyectos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alegsa, L. (16 de Mayo de 2018). *Sistema informático (SI)*. Obtenido de [https://www.alegsa.com.ar/Dic/sistema\\_informatico.php](https://www.alegsa.com.ar/Dic/sistema_informatico.php)
- Altamirano, J., & Terán, F. (2017). *Tesis "Desarrollo de un Sistema de Informacion Haciendo uso de la Metodologia Xp para la Gestión de Ventas, Compras y Almacen de la Empresa Agro Market Peru S.A.C"*. Lambayeque.
- Arana, J. (2017). *Tesis "Desarrollo e implementación de un sistema de gestión de ventas de repuestos automotrices en el almacén de auto repuestos eléctricos marcos en la Parroquia Posorja Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas"*. Ecuador.
- Cardona, M. (2010). *Planificación financiera en las pymes exportadoras*. Colombia: AD minister(16).
- Chiavenato, I. (2007). *Administración de recursos humanos, El capital humano de las organizaciones*. México: McGraw Hill Interamericana: S.A. de C.V.
- Granados, J. (2019). *Tesis "Implementación de un Sistema Informático de Compras, Ventas y Almacén para el MINIMARKET LAZARO – Huaral; 2018."*. Chimbote Peru.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México.
- InboundCycle. (24 de Octubre de 2019). *InboundCycle*. Obtenido de Proceso de venta: [https://www.inboundcycle.com/proceso de venta que es y como funciona#:~:text=El%20proceso%20de%20venta%20es,o%20servicio%20de%20la%20c ompa%C3%B1%C3%ADa](https://www.inboundcycle.com/proceso_de_venta_que_es_y_como_funciona#:~:text=El%20proceso%20de%20venta%20es,o%20servicio%20de%20la%20c ompa%C3%B1%C3%ADa).
- Jakob, N. (2000). *Diseño de sitios web*. España: Prentice Hall, 2000.
- Kendall, J., & Kendall, E. (2011). *Analisis y Diseno de Sistemas*. Mexico: PEARSON EDUCACIÓN.

- Laudon, K., & Laudon, J. (2012). *Sistema de Informacion Gerencial*. México: Printed in Mexico.
- León, J., & Corozo, D. (2017). *Tesis "Mejora al proceso de Gestión Comercial en la empresa Fomentcorp S.A."*. Guayaquil Ecuador.
- Martins, F., & Palella, S. (2012). *Metodología de La Investigación Cuantitativa*. Venezuela.
- Oz, E. (2008). *Administración de los sistemas de información*. México: Editores S.A. de C.V.
- Ruiz, C. (2002). *Instrumentos de investigación educativa. Procedimientos para su diseño y validación*. Barquisimeto, Venezuela: CIDEG. 266 p.
- Sampieri, R. (2014). *Metodología de investigacion*. Mexico: S.A. DE C.V.
- Sanchez, G. (30 de Octubre de 2015). *Venta de mercaderías*. Obtenido de [https://economipedia.com/definiciones/venta de mercaderias.html](https://economipedia.com/definiciones/venta-de-mercaderias.html)
- Zamora, E. (2011). *Sistema de Información Contable*. Lima: Barinas.

# **ANEXO**



## ANEXO B: TABULACIÓN DE DATOS ESTADÍSTICOS

SISTEMA DE INFORMACIÓN (X)						GESTION DE VENTA (Y)						
N°	UTILIDAD					USABILIDAD			PROCESO DE VENTAS			
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	Y11	Y12
<b>1</b>	3	3	1	3	3	1	1	1	2	3	3	3
<b>2</b>	3	3	1	3	3	3	2	3	3	2	3	3
<b>3</b>	2	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3
<b>4</b>	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	1	2
<b>5</b>	2	2	3	1	2	2	2	3	3	3	2	3
<b>6</b>	3	3	3	1	3	3	3	2	1	2	2	3
<b>7</b>	3	3	3	1	3	2	3	3	3	2	1	3
<b>8</b>	3	3	3	2	3	3	1	2	3	3	3	3
<b>9</b>	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	1
<b>10</b>	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	1	3
<b>11</b>	1	1	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2
<b>12</b>	1	1	1	3	1	3	3	2	3	3	3	2
<b>13</b>	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3
<b>14</b>	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1
<b>15</b>	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	3	2
<b>16</b>	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3
<b>17</b>	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
<b>18</b>	3	3	3	1	3	3	3	2	3	1	3	3
<b>19</b>	1	1	3	1	2	3	2	1	3	2	2	3
<b>20</b>	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2

---

<b>21</b>	3	3	1	3	3	1	1	1	2	3	3	3
<b>22</b>	3	3	1	3	3	3	2	3	2	2	3	3
<b>23</b>	2	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3
<b>24</b>	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	1	2
<b>25</b>	2	2	2	1	2	2	2	3	3	3	2	3
<b>26</b>	3	3	3	1	3	3	3	2	1	2	2	3
<b>27</b>	3	3	3	1	3	2	3	3	3	2	1	3
<b>28</b>	3	3	3	2	3	3	1	2	3	3	3	3
<b>29</b>	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	1
<b>30</b>	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	1	3
<b>31</b>	1	1	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2
<b>32</b>	1	1	1	3	1	3	3	2	3	3	3	2
<b>33</b>	3	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3
<b>34</b>	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1
<b>35</b>	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	3	2
<b>36</b>	3	3	3	3	3	2	2	3	1	2	3	3
<b>37</b>	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
<b>38</b>	3	3	2	2	3	3	3	2	3	1	3	3
<b>39</b>	1	1	3	2	2	3	2	1	3	2	2	3
<b>40</b>	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2
<b>41</b>	3	3	1	3	3	1	1	1	2	3	3	3
<b>42</b>	3	3	1	3	3	3	2	3	2	2	3	3
<b>43</b>	2	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3
<b>44</b>	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	1	2
<b>45</b>	2	2	2	1	2	2	2	3	3	3	2	3

---

---

<b>46</b>	3	3	3	2	3	3	3	2	1	1	2	3
<b>47</b>	3	3	3	1	3	2	3	3	3	2	1	3
<b>48</b>	3	3	3	2	3	3	1	2	3	3	3	3
<b>49</b>	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	1
<b>50</b>	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	1	3
<b>51</b>	1	1	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2
<b>52</b>	1	1	1	3	1	3	3	2	3	3	3	2
<b>53</b>	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3
<b>54</b>	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1
<b>55</b>	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	3	2
<b>56</b>	3	3	3	3	3	2	2	3	1	1	3	3
<b>57</b>	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
<b>58</b>	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3
<b>59</b>	1	1	2	1	2	3	2	1	3	2	2	3
<b>60</b>	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2
<b>61</b>	3	3	3	3	3	2	1	2	2	3	3	1
<b>62</b>	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	3	2
<b>63</b>	3	3	3	3	3	2	2	3	2	1	3	3
<b>64</b>	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
<b>65</b>	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3
<b>66</b>	1	1	2	2	2	3	2	1	3	2	2	3
<b>67</b>	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2
<b>68</b>	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1
<b>69</b>	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	3	2
<b>70</b>	3	3	3	3	3	2	2	3	1	1	3	3

---

---

<b>71</b>	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
<b>72</b>	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3
<b>73</b>	1	1	2	2	2	3	3	1	3	2	2	3
<b>74</b>	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2
<b>75</b>	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	1	3
<b>76</b>	1	1	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2
<b>77</b>	1	1	1	3	1	3	3	2	3	3	3	2
<b>78</b>	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3
<b>79</b>	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1
<b>80</b>	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	3	2
<b>81</b>	3	3	3	3	3	2	2	3	1	1	3	3
<b>82</b>	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
<b>83</b>	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3
<b>84</b>	1	1	2	2	2	3	3	1	3	2	2	3
<b>85</b>	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2
<b>86</b>	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1
<b>87</b>	3	3	3	3	3	1	3	3	3	2	3	2
<b>88</b>	3	3	3	3	3	2	3	3	1	1	3	3
<b>89</b>	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
<b>90</b>	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3
<b>91</b>	1	1	2	2	2	3	3	1	3	2	2	3
<b>92</b>	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2
<b>93</b>	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1
<b>94</b>	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	1	3
<b>95</b>	1	1	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2

---

---

<b>96</b>	1	1	1	3	1	3	3	2	3	3	3	2
<b>97</b>	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3
<b>98</b>	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1
<b>99</b>	3	3	3	3	3	1	3	3	3	2	3	2
<b>100</b>	3	3	3	3	3	2	2	3	1	1	3	3
<b>101</b>	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
<b>102</b>	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3
<b>103</b>	1	1	2	1	2	3	3	1	3	2	2	3
<b>104</b>	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2
<b>105</b>	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1
<b>106</b>	3	3	3	3	3	1	3	3	3	2	3	2
<b>107</b>	3	3	3	3	3	2	3	3	2	1	3	3
<b>108</b>	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
<b>109</b>	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3
<b>110</b>	1	1	2	1	2	3	3	1	3	2	2	3
<b>111</b>	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2
<b>112</b>	3	3	3	3	3	2	1	2	2	3	3	1
<b>113</b>	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
<b>114</b>	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3
<b>115</b>	1	1	2	1	2	3	3	1	3	2	2	3
<b>116</b>	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2
<b>117</b>	3	3	3	3	3	2	1	2	2	3	3	1
<b>118</b>	3	3	3	3	3	1	3	3	3	2	3	2
<b>119</b>	3	3	3	3	3	2	2	3	1	1	3	3
<b>120</b>	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3

---

121	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3
122	1	1	2	1	2	3	3	1	3	2	2	3
123	2	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
124	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3

**a) 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	Como considera el uso del sistema de información en el control de v...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Desconocido	Entrada
2	X2	Numérico	8	0	Como será el sistema de información con el usuario en su desempe...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Desconocido	Entrada
3	X3	Numérico	8	0	Como lo considera el uso de sistema de información en productivida...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Desconocido	Entrada
4	X4	Numérico	8	0	Usar sistema de información será efectivo en controlar operaciones ...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Desconocido	Entrada
5	X5	Numérico	8	0	Como será el sistema de información en la emisión de comprobante...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Desconocido	Entrada
6	X6	Numérico	8	0	Como lo considera manejo de datos con el sistema de información	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Desconocido	Entrada
7	X7	Numérico	8	0	Como considera búsqueda historial de los clientes con el sistema d...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Desconocido	Entrada
8	X8	Numérico	8	0	Como considera búsqueda de reportes vendidos con el sistema de i...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Desconocido	Entrada
9	Y9	Numérico	8	0	Como será el tiempo de atención de los cliente con el sistema de in...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Desconocido	Entrada
10	Y10	Numérico	8	0	Como será el tiempo en generación de comprobante de venta con el...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Desconocido	Entrada
11	Y11	Numérico	8	0	Como lo considera el tiempo de emisión de reportes con el sistema ...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Desconocido	Entrada
12	Y12	Numérico	8	0	Como lo considera el registro de nuevos clientes con el sistema de i...	Ninguno	Ninguno	8	Derecha	Desconocido	Entr...
13											
14											
15											

**b) Procesamiento de vista de datos en el SPSS 25.0**

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	Y9	Y10	Y11	Y12
1	3	3	1	3	3	1	1	1	2	3	3	3
2	2	3	1	3	3	3	2	3	2	2	3	3
3	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3
4	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	1	2
5	3	2	2	1	2	2	2	3	3	3	2	3
6	3	3	2	1	3	3	3	2	1	1	2	3
7	2	3	3	1	3	2	3	3	3	2	1	3
8	3	3	3	2	3	3	1	2	3	3	3	3
9	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	1
10	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	1	3
11	3	1	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2
12	3	1	1	3	1	3	3	2	3	3	3	2
13	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3
14	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1
15	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	3	2
16	3	3	3	3	3	2	2	3	1	1	3	3
17	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3
18	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3
19	1	1	2	1	2	3	2	1	3	2	2	3
20	1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2
21	3	3	1	3	3	1	1	1	2	3	3	3
22	2	3	1	3	3	3	2	3	2	2	3	3
23	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	Y9	Y10	Y11	Y12	va
24	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	1	2	
25	3	2	2	1	2	2	2	3	3	3	2	3	
26	3	3	2	1	3	3	3	2	1	1	2	3	
27	2	3	3	1	3	2	3	3	3	2	1	3	
28	3	3	3	2	3	3	1	2	3	3	3	3	
29	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	1	
30	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	1	3	
31	3	1	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2	
32	3	1	1	3	1	3	3	2	3	3	3	2	
33	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	
34	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1	
35	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	3	2	
36	3	3	3	3	3	2	2	3	1	1	3	3	
37	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	
38	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3	
39	1	1	2	1	2	3	2	1	3	2	2	3	
40	1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	
41	3	3	1	3	3	1	1	1	2	3	3	3	
42	2	3	1	3	3	3	2	3	2	2	3	3	
43	3	2	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	
44	3	3	3	2	2	3	2	2	3	3	1	2	
45	3	2	2	1	2	2	2	3	3	3	2	3	
46	3	3	2	1	3	3	3	2	1	1	2	3	

Vista de datos Vista de variables

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	Y9	Y10	Y11	Y12	va
47	2	3	3	1	3	2	3	3	3	2	1	3	
48	3	3	3	2	3	3	1	2	3	3	3	3	
49	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	1	
50	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	1	3	
51	3	1	1	2	3	3	3	3	3	3	2	2	
52	3	1	1	3	1	3	3	2	3	3	3	2	
53	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	
54	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1	
55	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	3	2	
56	3	3	3	3	3	2	2	3	1	1	3	3	
57	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	
58	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3	
59	1	1	2	1	2	3	2	1	3	2	2	3	
60	1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	
61	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1	
62	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	3	2	
63	3	3	3	3	3	2	2	3	1	1	3	3	
64	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	3	
65	3	3	2	1	3	3	3	2	3	1	3	3	
66	1	1	2	1	2	3	2	1	3	2	2	3	
67	1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	
68	3	3	3	3	3	2	1	2	1	3	3	1	
69	3	3	3	3	3	1	2	3	3	2	3	2	

Vista de datos Vista de variables

c) Determinando el análisis de fiabilidad: Alfa de Cronbach = 0,952

The screenshot displays the IBM SPSS Statistics Visor interface. The main window shows the results of a reliability analysis for the scale 'ALL VARIABLES'. The interface includes a menu bar (Archivo, Editar, Ver, Datos, Transformar, Insertar, Formato, Analizar, Gráficos, Utilidades, Ampliaciones, Ventana, Ayuda) and a toolbar. On the left, a tree view shows the project structure, with 'Estadísticas de fiabilidad' selected. The main content area is titled 'Escala: ALL VARIABLES' and contains the following sections:

**Resumen de procesamiento de casos**

Casos	Válido	N	%
		124	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	124	100,0

<sup>a</sup> La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach <sup>a</sup>	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados <sup>a</sup>	N de elementos
,952	-,010	12

<sup>a</sup> El valor es negativo debido a una covarianza promedio negativa entre elementos. Esto viola los supuestos del modelo de fiabilidad. Podría desearse comprobar las codificaciones de elemento.

**Estadísticas de elemento**

## ANEXO C: DISEÑO DE BASE DE DATOS

Para el desarrollo del sistema de información se diseñó una base de datos con el nombre “Sis\_Venta”, en las consultas de T SQL.

### 1. CREACIÓN DE BASE DE DATOS Y TABLAS

```
USE MASTER
GO
CREATE DATABASE SIS_VENTA
ON
(NAME = SIS_VENTA_DAT,
 FILENAME = 'D:\SIS_VENTA\SIS_VENTA.MDF',
 SIZE = 10,
 MAXSIZE = 50,
 FILEGROWTH = 5)
LOG ON
(NAME = 'SIS_VENTA_LOG',
 FILENAME = 'D:\SIS_VENTA\SIS_VENTA.LDF',
 SIZE = 5MB,
 MAXSIZE = 25MB,
 FILEGROWTH = 5MB)
GO

USE SIS_VENTA
GO

/* CREACIÓN DE TABLA PRODUCTO */
CREATE TABLE PRODUCTO (
    CODPRO          VARCHAR (30) NOT NULL,
    NOM_PRO         VARCHAR (180) NOT NULL,
    UM_PROD         VARCHAR (20) NOT NULL,
    PRE_PROD        FLOAT NOT NULL
)
GO
```

```
ALTER TABLE PRODUCTO
    ADD PRIMARY KEY (CODPRO)
GO
```

```
/* CREACIÓN DE TABLA DETALLE COTIZACIÓN*/
CREATE TABLE D_COTIZ (
    CODTIZ          VARCHAR (6) NOT NULL,
    CODPRO          VARCHAR (30) NOT NULL,
    CANT            NUMERIC NOT NULL
)
GO
```

```
ALTER TABLE D_COTIZ
    ADD PRIMARY KEY (CODTIZ, CODPRO)
GO
```

```
ALTER TABLE D_COTIZ
    ADD FOREIGN KEY (CODPRO)
        REFERENCES PRODUCTO
GO
```

```
/* CREACIÓN DE TABLA PROVEEDOR */
CREATE TABLE PROVEEDOR (
    CODPROV        VARCHAR (6) NOT NULL,
    RUC             VARCHAR (11) NOT NULL,
    PROVEEDOR      VARCHAR (60) NOT NULL,
    DIRECCION      VARCHAR (100) NOT NULL,
    E_MAIL         VARCHAR (40) NOT NULL
)
GO
```

```
ALTER TABLE PROVEEDOR
    ADD PRIMARY KEY (CODPROV)
GO
```

```

/* CREACIÓN DE TABLA COMPRAS */
CREATE TABLE COMPRA (
    CODCOMP      VARCHAR (8) NOT NULL,
    CODPROV      VARCHAR (6) NOT NULL,
    F_REGISTRO   DATETIME NOT NULL,
    L_GUINTE     VARCHAR (150) NOT NULL,
    R_NUM        VARCHAR (150) NOT NULL,
    FAC_NOM      VARCHAR (150) NOT NULL,
    TOTAL        FLOAT NOT NULL
)
ALTER TABLE COMPRA
    ADD PRIMARY KEY (CODCOMP)
GO

ALTER TABLE COMPRA
    ADD FOREIGN KEY (CODPROV)
        REFERENCES PROVEEDOR
GO

/* CREACIÓN DE TABLA DETALLE COMPRA */
CREATE TABLE D_COMPRA (
    CODCOMP      VARCHAR (8) NOT NULL,
    CODPRO       VARCHAR (30) NOT NULL,
    CANT         NUMERIC NOT NULL,
)
GO

ALTER TABLE D_COMPRA
    ADD FOREIGN KEY (CODCOMP)
        REFERENCES COMPRA
GO

ALTER TABLE D_COMPRA
    ADD FOREIGN KEY (CODPRO)
        REFERENCES PRODUCTO
GO

```

```

/* CREACIÓN DE TABLA BOLETA*/
CREATE TABLE BOLETA (
    NROBOL      VARCHAR(6) NOT NULL,
    CODCLI      VARCHAR(6) NOT NULL,
    FECHA       DATETIME NOT NULL,
    TOTAL       FLOAT NOT NULL,
)
ALTER TABLE BOLETA
    ADD PRIMARY KEY (NROBOL)
GO
/* CREACIÓN DE TABLA DETALLE BOLETA*/
CREATE TABLE D_BOLETA (
    NROBOL      VARCHAR(6) NOT NULL,
    CODPROD     VARCHAR(6) NOT NULL,
    IMPORT      FLOAT NOT NULL
)
GO
/* CREACIÓN DE TABLA TIC*/
CREATE TABLE TIC (
    NTIC        VARCHAR(6) NOT NULL,
    CODCLI      VARCHAR(6) NOT NULL,
    FECHA       DATETIME NOT NULL,
    TOTAL       FLOAT NOT NULL,
    T_LETRAS    VARCHAR(100) NOT NULL,
)
GO

ALTER TABLE TIC
    ADD PRIMARY KEY (NTIC)
GO

```

```
/* CREACIÓN DE TABLA DETALLE TIC*/
CREATE TABLE D_TIC (
    NTIC          VARCHAR(6) NOT NULL,
    CODPROD       VARCHAR(6) NOT NULL,
    IMPORT        FLOAT NOT NULL,
)
GO
ALTER TABLE D_TIC
    ADD PRIMARY KEY (NTIC, CODPROD)
GO
/* CREACIÓN DE TABLA FACTURA*/
CREATE TABLE FACTURA (
    NROFAC        NUMERIC(11) NOT NULL,
    CODCLI        VARCHAR(6) NOT NULL,
    FECHA_FAC     DATETIME NOT NULL,
    SUB_FAC       FLOAT NOT NULL,
    IGV_FAC       FLOAT NOT NULL,
    TOTAL_FAC     FLOAT NOT NULL
)
GO
ALTER TABLE FACTURA
    ADD PRIMARY KEY (NROFAC)
GO
```

## ANEXO D: MANUAL DE USUARIO

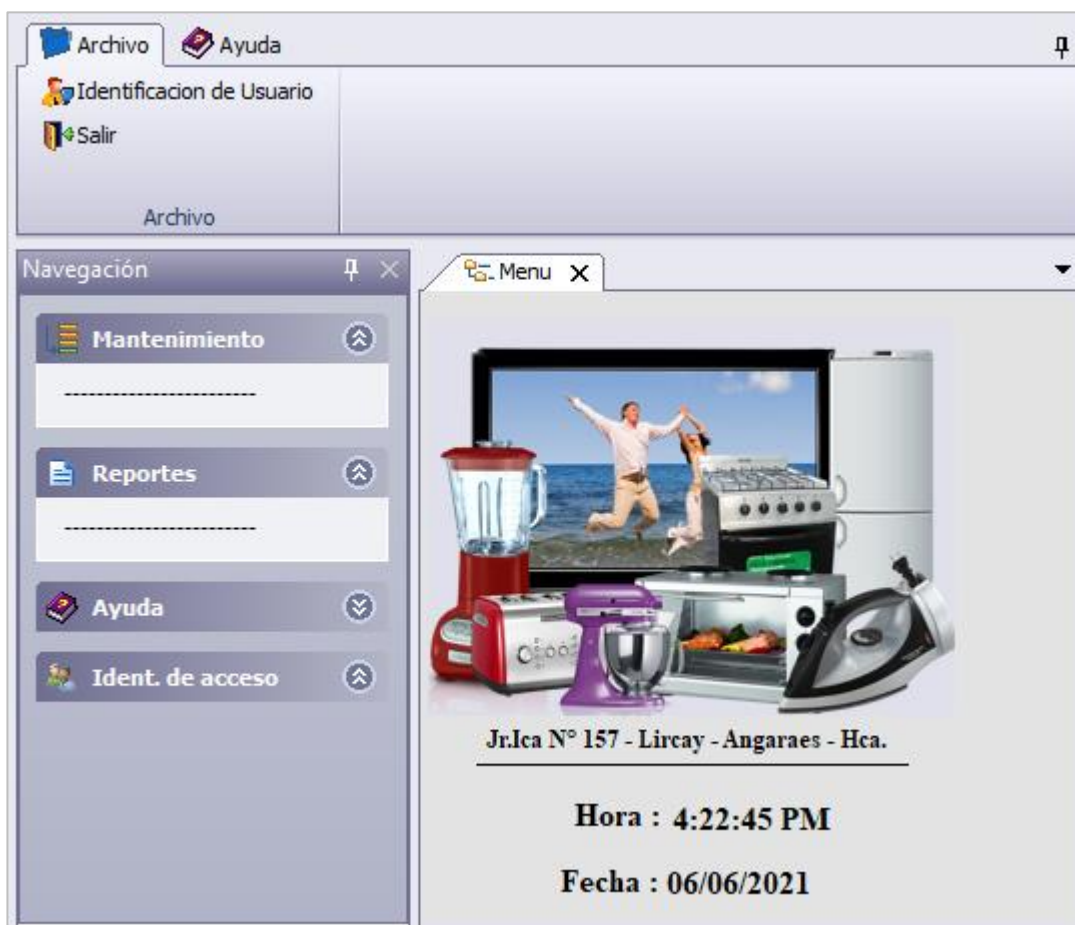
El presente manual del usuario tiene por finalidad de guiar a los usuarios como se debe seguir el proceso de administración del sistema de información, por el cual se suplica al usuario prestar la atención respectiva manual.

### 1. Componentes del sistema de información

Dentro del componente del sistema de información tenemos los siguientes:

#### 1.1. Control de identificación

El control de identificación del sistema de información es la parte principal del sistema, para utilizar primero se comprueba al usuario si está registrado o autorizado, si no está registrado el usuario no podrá usar el sistema.



## 1.2. Ventana de identificación

En esta parte el responsable debe registrar su usuario y contraseña para tener acceso al sistema de información, a continuación, nos muestra ventana de identificación del usuario.



- **Botón aceptar.** Esta opción nos da orden para ingresar al menú principal del sistema.
- **Botón cancelar.** Nos permite abandonar ventana de identificación.

## 1.3. Ventana de menú principal de sistema de información

### 1.3.1. Sub ventana de administración de ventas

Esta ventana nos permite administrar, visualizar registro de datos de los clientes, productos en almacén, emisión de comprobantes de ventas etc.

The screenshot shows the 'VENTAS' application interface. It includes a menu bar with 'VENTAS', 'ADQUISICIÓN DE PRODUCTO', and 'PRODUCTOS'. The main area is divided into several sections:

- CLIENTES:** A table with columns for 'NOMBRE CLIENTE', 'DIRECCIÓN', 'TELEFONO', and 'FECHA'. It lists three clients: ELVIRA HUARCAYA QUISPE, MANUEL RAMOS RIVERA, and MARIA SANCHEZ SEDANO.
- Buscar productos:** A search interface for products in the warehouse, showing categories like LAPTOPS and TELEVISORES with their respective stock and descriptions.
- Buscar por fecha:** A search filter for sales by date, showing a table with columns for 'CODIGO', 'FECHA', 'CANT.', 'UMEDIDA', and 'DESCRIPCIÓN'.
- ESTADISTICA DE PRODUCTOS VENDIDOS:** A bar chart titled 'ESTADISTICA DE PRODUCTOS VENDIDOS AMANUEL RAMOS RIVERA (26/05/2021)'. The Y-axis is 'PRODUCTOS ENTREGADOS' and the X-axis is 'CANTIDAD DE PRODUCTOS'. It shows two bars: a green bar for 'SONY TV LED SMART CON WI-FI 32W605I' and a red bar for 'TELEVISOR LG 32" HD SMART TV 32LM630'.

### 1.3.2. Sub ventana de administración emisión de comprobantes de ventas

Esta ventana nos permite administrar emisión de comprobantes de ventas de la casa comercial.


The screenshot shows the 'EMISIÓN DE BOLETA DE VENTA' (Sales Invoice Issuance) window. It contains the following information:

- Header:** 'EMISIÓN DE BOLETA DE VENTA' in a blue banner.
- Form Fields:**
  - Codigo: 000004
  - F.Emision: 06/06/2021
  - Datos del solicitante: Nombre: ELVIRA HUARCAYA QUISPE, Direccion: JR. LIBERTAD S/N
  - Manejo de detalles: Cantidad, Producto, U\_MEDIDA, P.U., Importe, Agregar, Eliminar
- Table of Items:**

Cant.	U.M	Descripción	P.U. S/.	Importe
03	UNIDAD	TELEVISOR LG 32" HD SMART TV 32LM63	1,299.00	3,897.00
02	UNIDAD	SONY TV LED SMART CON WI-FI 32W605I	749.00	1,498.00
01	UNIDAD	LAPTOP HP 250 G7 CORE 17-1065G7 8GB/11	3,500.00	3,500.00
01	UNIDAD	LAPTOP LENOVO LOGION 5AMD RYZEN 5	5,499.00	5,499.00
- Summary:**
  - Son: Catorce Mil Trescientos Noventa y Cuatro con 00/100 Soles
  - Total: 14,394.00

Menu X Venta de productos X R.Venta X

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20



**CASA COMERCIAL "D' JIREH" - LIRCAY**  
 VENTA DE ARTEFACTOS ELECTRODOMÉSTICOS  
 Jr. Ica N° 157 - Lircay-Angaraes - Telf. 926474812

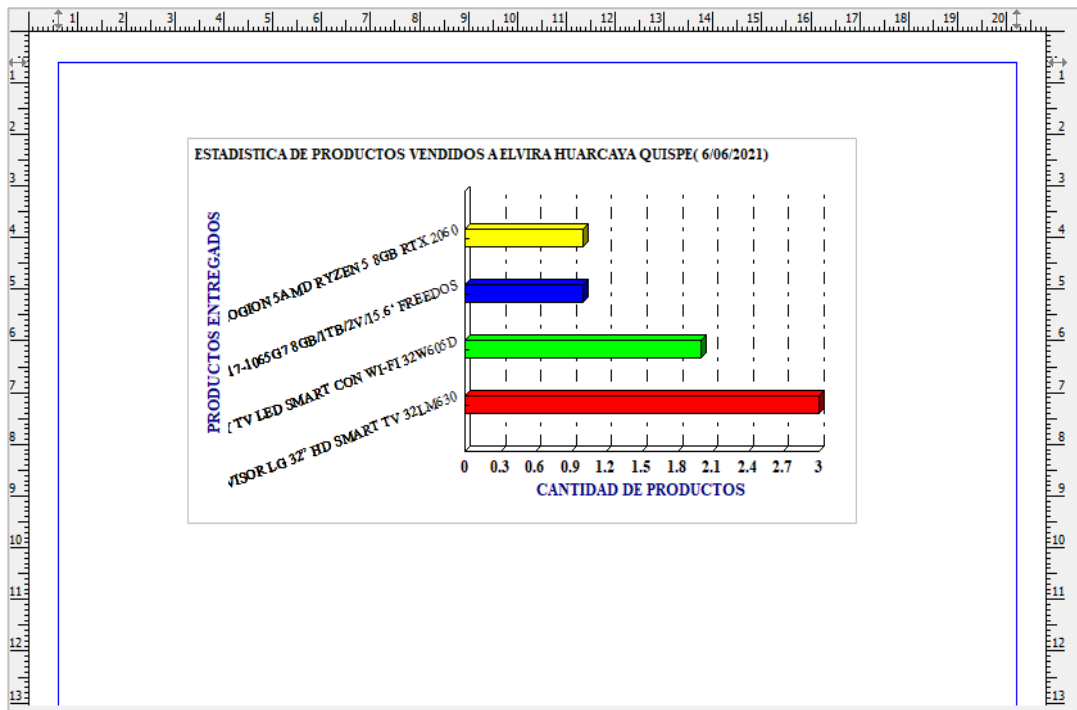
RUC: 1046892346  
**BOLETA DE VENTA**  
 0001 N° 000004

Señor(es): ELVIRA HUARCAYA QUISPE      Fecha: 06/06/2021  
 Dirección: JR. LIBERTAD S/N                      DNI: -----

Cantidad	U.M	Producto	P.Unitario	Importe S/.
03		UNIDAD TELEVISOR LG 32" HD SMART TV 32LM630	1,299.00	3,897.00
02		UNIDAD SONY TV LED SMART CON WI-FI 32W605D	749.00	1,498.00
01		UNIDAD LAPTOP HP 250 G7 CORE I7-1065G7 8GB/1TB/2V/15.6" FR	3,500.00	3,500.00
01		UNIDAD LAPTOP LENOVO LOGION 5AMD RYZEN 5 8GB RTX 2060	5,499.00	5,499.00

Son: Catorce Mil Trescientos Noventa y Cuatro con 00/100 Soles      Total S/. : 14,394.00

RECIBÍ CONFORME



### 1.3.3. Sub ventana de administración de adquisición de productos

Windows 8 Silver

VENTAS ADQUISICIÓN DE PRODUCTO PRODUCTOS SISTEMA DE INFORMACIÓN DE VENTA DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS "D'JIREH"- LIRCAY

Buscar responsable:

Nuevo Modificar Eliminar

APELLIDOS Y NOMBRES	DIRECCION	ESTADO LABORAL	CEL./TELEFONO
DIANA HUARCAYA QUISPE	JR. ICA Nº 157-LIRCAY BELLA VISTA	ACTIVO	964002411

Bucar por fecha:  RESPONSABLE DE ADQUISICION : DIANA HUARCAYA QUISPE

CODIGO	TIPO DOC.	Nº DOC.	E.COMPADQ.	TOTAL S/.	CANTIDAD	NOMBRE DE PRODUCTOS	U. DE MEDIDA	P. COMPRA	IMPORTE S/.
000002	OTROS	----	26/05/2021	62,495.00	05	LAPTOP LENOVO LOGION 5AMD RYZEN 5 8GB RTX 2060	UNIDAD	5,499.00	27,495.00
000001	OTROS	----	26/05/2021	151,850.00	10	LAPTOP HP 250 G7 CORE I7-1065G7 8GB/1TB/2V/15.6" FREDDOS	UNIDAD	3,500.00	35,000.00
					50	SONY TV LED SMART CON WI-FI 32W605D	UNIDAD	749.00	37,450.00
					50	TV SMART 32" NEX 2019 DIGITAL WIFI NETFLIX	UNIDAD	989.00	49,450.00
					50	TELEVISOR LG 32" HD SMART TV 32LM630	UNIDAD	1,299.00	64,950.00

Menu X Venta de productos X R.Compra X

REGISTRO DE COMPRAS DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS Página N° : 1

CASA COMERCIAL "D'JIREH"- LIRCAY  
Jr. Ica Nº 157 – Lircay-Angaraes - Telf. 926474812

TIPO DOCUMENTO : OTROS

Nº DOCUMENTO : ----

RESPONSABLE DE ALMACEN : DIANA HUARCAYA QUISPE


FECHA : 26/05/2021 CODIGO Nº : 000001

ITEM	CANTIDAD	U.MEDIDA	PRODUCTOS	PRECIO	IMPORTE
01	50	UNIDAD	TELEVISOR LG 32" HD SMART TV 32LM630	1,299.00	64,950.00
02	50	UNIDAD	TV SMART 32" NEX 2019 DIGITAL WIFI NETFLIX	989.00	49,450.00
03	50	UNIDAD	SONY TV LED SMART CON WI-FI 32W605D	749.00	37,450.00
IMPORTE TOTAL S/.					151,850.00

USUARIO

## 1.4. Reportes que emite el sistema de información

### 1.4.1. Reportes de admiración de productos



**REPORTE DE PRODUCTOS EXISTENTES**  
CASA COMERCIAL "D'JIREH" - LIRCAY  
Jr. Ica N° 157 - Lircay-Angaraes - Telf. 926474812

Página N° : 1  
Fecha : 06/06/2021  
Hora : 5:35:53 PM

CATEGORIA DE PRODUCTOS	STOCK U. MEDIDA	PRODUCTO	P. UNITARIO
<b>***** LAPTOPS</b>			
	3 UNIDAD	LAPTOP LENOVO LOGION 5AMD RYZEN 5 8GB RIX 2060	5,499.00
	8 UNIDAD	LAPTOP HP 250 G7 CORE I7-1065G7 8GB/1TB/2V/15.6" FREEDOS	3,500.00
<b>***** TELEVISORES</b>			
	46 UNIDAD	SONY TV LED SMART CON WI-FI 32W605D	749.00
	49 UNIDAD	TV SMART 32" NEX 2019 DIGITAL WIFI NETFLIX	989.00
	44 UNIDAD	TELEVISOR LG 32" HD SMART TV 32LM630	1,299.00

### 1.4.2. Reportes de admiración de clientes



**RESPORTE DE LOS CLIENTES REGISTRADOS**  
CASA COMERCIAL "D'JIREH" - LIRCAY  
Jr. Ica N° 157 - Lircay-Angaraes - Telf. 926474812

Página N° : 1  
Fecha : 06/06/2021  
Hora : 5:37:19 PM

N°	NOMBRES Y APELLIDOS DE CLIENTES	DIRECCION	CEL./TEF.	FECHA R.
01	ELVIRA HUARCAYA QUISPE	JR. LIBERTAD S/N	--	26/05/2021
02	MANUEL RAMOS RIVERA	JR. PUNO N° 256 - BELLAVISTA	--	26/05/2021
03	MARIA SANCHEZ SEDANO	JR. LIMA S/N - PUEBLO NUEVO	--	26/05/2021

### 1.4.3. Reportes de admiración ventas diarias

Reporte de ventas diarias

INTERVALO DEL REPORTE : Desde: 05/05/2021 Hasta: 06/06/2021

## REPORTE DE PRODUCTOS VENDIDOS

**CASA COMERCIAL "D'JIREH"- LIRCAY**  
 Jr. Ica N° 157 - Lircay-Angaraes - Telf. 926474812

Intervalo de fecha de ventas : 05/05/2021 - 06/06/2021 Página N° : 1

**CODIGO : 000001** **FECHA : 26/05/2021**

**RESPONSABLE : ELVIRA HUARCAYA QUISPE**

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRODUCTOS ENTREGADOS
01	UNIDAD	TV SMART 32" NEX 2019 DIGITAL WIFI NETFLIX
01	UNIDAD	LAPTOP LENOVO LOGION 5AMD RYZEN 5 8GB RTX 2060

**CODIGO : 000004** **FECHA : 6/06/2021**

**RESPONSABLE : ELVIRA HUARCAYA QUISPE**

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRODUCTOS ENTREGADOS
03	UNIDAD	TELEVISOR LG 32" HD SMART TV 32LM630
01	UNIDAD	LAPTOP LENOVO LOGION 5AMD RYZEN 5 8GB RTX 2060
01	UNIDAD	LAPTOP HP 250 G7 CORE 17-1065G7 8GB/1TB/2V/15.6" FREEDOS
02	UNIDAD	SONY TV LED SMART CON WI-FI 32W605D

**CODIGO : 000003** **FECHA : 26/05/2021**

**RESPONSABLE : MANUEL RAMOS RIVERA**

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRODUCTOS ENTREGADOS

**CODIGO : 000002** **FECHA : 26/05/2021**

**RESPONSABLE : MARIA SANCHEZ SEDANO**

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRODUCTOS ENTREGADOS
01	UNIDAD	LAPTOP HP 250 G7 CORE 17-1065G7 8GB/1TB/2V/15.6" FREEDOS

### 1.4.4. Reportes de admiración de control de existencia de productos

Control de existencia

BUSCAR PRODUCTOS

Desde: 06/06/2021 Hasta: 06/06/2021

## ALMACEN DE CASA COMERCIAL "D'JIREH"- LIRCAY

Jr. Ica N° 157 - Lircay-Angaraes - Telf. 926474812

### CONTROL DE EXISTENCIAS

Página N° : 1

**PRODUCTO : LAPTOP HP 250 G7 CORE 17-1065G7 8GB/1TB/2V/15.6" FREEDOS**

**INTERVALO DE FECHAS : 06/06/2021 - 06/06/2021**

**EXISTENCIA ANTERIOR : 09**

N°	FECHA	CODIGO	REFERENCIA	CANT. ABAST.	CANT. SALIDA	STOCK
01	06/06/2021	000004	SALIDA DE PRODUCTO	00	01	08

N°	PRODUCTOS	U. MEDIDA
1	LAPTOP HP 250 G7 CORE 17-1065G7 8GB/1TB/2V/15.6" F	UNIDAD
2	LAPTOP LENOVO LOGION 5AMD RYZEN 5 8GB RTX 2060	UNIDAD
3	SONY TV LED SMART CON WI-FI 32W605D	UNIDAD
4	TELEVISOR LG 32" HD SMART TV 32LM630	UNIDAD
5	TV SMART 32" NEX 2019 DIGITAL WIFI NETFLIX	UNIDAD