



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO
PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN
INGENIERÍA DE SISTEMAS CON MENCIÓN EN
TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

Impacto de la gestión del módulo-ventas en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
MAESTRO EN INGENIERÍA DE SISTEMAS CON MENCIÓN
EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

AUTOR:

Morales Garro, Alberto Lizardo (orcid.org/0000-0002-0787-7564)

ASESOR:

Mg. Cardeña Peña, Jorge Manuel (orcid.org/0000-0003-3176-8613)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistemas de Información y Comunicaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2022

Dedicatoria

Esta dedicado en primer lugar a Dios, a madre Lupe por siempre apoyarme en todo momento, mis hermanos Alex y Pamela a mis sobrinos Alexandra, y Sebastián por hacer mi vida más bonita, por ser mi motivo para seguir adelante y cumplir todas mis metas.

Agradecimiento

Agradezco a mi familia Morales Garro por ser mi fortaleza y mi motivo para salir adelante. Un agradecimiento especial al Ing. Jorge Cardeñas Peña por el apoyo, orientación y asesoramiento para poder realizar mi proyecto de investigación.

Índice de contenidos

	Pág.
Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Resumen	viii
Abstract	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	17
3.1. Tipo de investigación y Diseño de investigación	17
3.2. Variables y Operacionalización	18
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	20
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	21
3.5. Procedimientos	24
3.6. Método de análisis de datos	25
3.7. Aspectos éticos	25
IV. RESULTADOS	26
V. DISCUSIÓN	57
VI. CONCLUSIONES	63
VII. RECOMENDACIONES	65
REFERENCIAS	66
ANEXOS	74

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Matriz de operacionalización de la variable gestión de módulo de ventas	18
Tabla 2 Matriz de operación de la variable dependiente efectividad del proceso de facturación.....	19
Tabla 3 Población de investigación	20
Tabla 4 Ficha técnica del instrumento para la variable gestión del módulo de ventas	22
Tabla 5 Ficha de niveles de dimensiona la variable gestión del módulo de ventas	23
Tabla 6 Expertos que validaron el instrumento de recolección de datos cuantitativos	23
Tabla 7 Resultado del coeficiente de Alfa de Cronbach para la prueba piloto y general	24
Tabla 8 Frecuencia y porcentaje del indicador grado de confiabilidad - ítem1 .	26
Tabla 9 Frecuencia y porcentaje del indicador grado de confiabilidad - ítem 2	27
Tabla 10 Frecuencia y porcentaje del indicador grado de Interés de comunicación - ítem 3	28
Tabla 11 Frecuencia y porcentaje del indicador de grado de confiabilidad - ítem 4	29
Tabla 12 Frecuencia y porcentaje del indicador de grado de calidad de respuesta - ítem 5	30
Tabla 13 Frecuencia y porcentaje del indicador de grado de calidad de respuesta - ítem 6	31
Tabla 14 Frecuencia y porcentaje del indicador de respuesta de producto – ítem 7	32
Tabla 15 Frecuencia y porcentaje del indicador de respuesta de producto – ítem 8	33
Tabla 16 Frecuencia y porcentaje del indicador necesidad de cliente – ítem 934	
Tabla 17 Frecuencia y porcentaje del indicador necesidad de cliente – ítem 1035	

Tabla 18 Frecuencia y porcentaje del indicador constante metas propuesta - ítem11	36
Tabla 19 Frecuencia y porcentaje del indicador constante metas propuesta – ítem 12	37
Tabla 20 Frecuencia y porcentaje del indicador localización de información – ítem 13	38
Tabla 21 Frecuencia y porcentaje del indicador localización de información – ítem 14	39
Tabla 22 Frecuencia y porcentaje del indicador identificar las rutas del sistema – ítem 15	40
Tabla 23 Frecuencia y porcentaje del indicador identificar las rutas del sistema – ítem 16	41
Tabla 24 Frecuencia y porcentaje del indicador criterio de enfoque del usuario – ítem 17	42
Tabla 25 Frecuencia y porcentaje del indicador criterio de enfoque del usuario – ítem 18	43
Tabla 26 Frecuencia y porcentaje general de la variable Gestión del módulo de venta	44
Tabla 27 Frecuencia y porcentaje general efectividad del proceso de facturación	45
Tabla 28 Índices Kolmogórov-Smirnov de las variables y dimensiones para el estudio correlacional causal	46
Tabla 29 Determinación del ajuste de la fiabilidad del sistema de ventas, flexibilidad del sistema de ventas y navegabilidad del sistema	47
Tabla 30 Determinación de independencia de la variable gestión de módulo de ventas sistema	48
Tabla 31 Coeficiente Pseudo R cuadrado de la gestión de módulo de ventas	49
Tabla 32 Estimación de parámetros de la gestión de módulo de ventas	50
Tabla 33 <i>Coeficiente Pseudo R cuadrado de la gestión de módulo de ventas en la fiabilidad de sistemas de venta</i>	51
Tabla 34 Estimación de parámetros de la gestión de módulo de ventas en la fiabilidad del sistema de ventas	52

Tabla 35 Coeficiente Pseudo R cuadrado de la gestión de módulo de ventas en la flexibilidad de sistemas de venta.....	53
Tabla 36 Estimación de parámetros de la gestión de módulo de ventas en la flexibilidad del sistema de ventas.....	54
Tabla 37 Coeficiente Pseudo R cuadrado de la gestión de módulo de ventas en la navegabilidad del sistema	55
Tabla 38 Estimación de parámetros de la gestión de módulo de ventas en la flexibilidad del sistema de ventas	56

Resumen

El presente estudio tiene como finalidad determinar el grado del impacto de la gestión del módulo ventas en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022. Esta relación en el grado de fiabilidad del sistema, flexibilidad del sistema y navegabilidad del sistema en el proceso de facturación.

La investigación se desarrolló tomando antecedentes de estudios relacionados el tema en el entorno nacional e internacional. La importancia de estos procesos de facturación fue dada a conocer y teorías relacionadas el tema. La metodología tiene un enfoque cuantitativo, de tipo básica, diseño no experimental, correlacional causal, alcance explicativo, la recolección de datos se utilizó un cuestionario y se realizó la encuesta de 50 colaboradores de la empresa. Obteniendo los resultados evidenciados en el grado del impacto de la gestión del módulo ventas en la efectividad del proceso de facturación, dando el valor Pseudo R cuadrado entre 0 y 1 determina, el valor central Nagelkerke fue $N=0.964$, donde se descartó la hipótesis nula y aceptamos la alterna que es el grado de impacto de gestión del módulo de ventas. Obtuvieron el mejoramiento de la información de gestión de módulo de ventas, es de 96% en las emisiones de facturación.

Palabras Clave: *Gestión del módulo ventas, efectividad del proceso de facturación, fiabilidad del sistema, flexibilidad del sistema, navegabilidad del sistema*

Abstract

The purpose of this study is to determine the degree of impact of the sales module management on the effectiveness of the billing process of a distribution company, Lima 2022. This relationship in the degree of system reliability, system flexibility and system navigability in the billing process.

The research was developed taking background of studies related to the subject in the national and international environment. The importance of these billing processes was made known and theories related to the subject. The methodology has a quantitative approach, basic type, non-experimental design, causal correlational, explanatory scope, the data collection used a questionnaire and a survey of 50 employees of the company. Obtaining the results evidenced in the degree of the impact of the management of the sales module on the effectiveness of the billing process, giving the value Pseudo R square between 0 and 1 determines, the central value Nagelkerke was $N=0.964$, where the null hypothesis was discarded and we accept the alternative that is the degree of impact of management of the sales module. They obtained the improvement of the sales module management information is 96% in the billing issues.

Keywords: *Sales module management, billing process effectiveness, system reliability, system flexibility, system navigability.*

I. INTRODUCCIÓN

Sosteniendo la mayor importancia en la actualidad en nivel global, se ha realizado un gran cambio de mejora en la necesidad de interactuar entre las instituciones, empresas y personas. Asimismo, el aumento competitivo y mejorar los procesos en las tecnologías. Por el cual, esto consiste en sus características de doble filo porque pueden perder parte de su competitividad. Además, existe un descenso de datos informativo (Rodriguez y Bartual, 2015).

A nivel mundial, donde se realiza el estudio del impacto de las empresas medianas y pequeñas. Al respecto, de un rol fundamental en las economías de los países comenzaron con el uso de software integrado dominado, planificación de recursos empresariales (ERP), donde se buscó aumentar la competitividad para mantenerse a flote en el mercado y tener un crecimiento continuo. Dándole relevancia a los factores decisivos a la gestión integrada del negocio (Soauza, 2021).

A nivel internacional, se evidenció que los países presentan mayores cantidades de información, que son: Ecuador del (25%), México (18%) y Colombia (15%). Por ello, se realizó las publicaciones se distribuyen por región del continente latinoamericano, donde se domina este aspecto con el 74% de las mejoras de las trazabilidades en los procesos compuestos, por módulos ventas del software integrados de negocios usando el ERP, durante de los años 2014 – 2019 (Llanes y Pérez, 2022).

En nivel nacional, se realizó el estudio donde se evidencia el impacto de la gestión en los módulos de venta, en los cuales, se identificó que son efectivo en sus procesos de negocios para las empresas determinados de los productos de consumos masivos, asimismo, se evidenció las soluciones en el área operativa para mejorar los costos a lo largo plazo, además, de su implementación y utilización durante la migración del sistema ERP a la nube (Soauza, 2021).

Actualmente, en las organizaciones los sistemas están formados por otros subsistemas que interactúan con los elementos de la empresa, tiene como finalidad producir servicios o bienes con el fin de alcanzar su meta o demanda en el mercado. Asimismo, son interrelacionados formando su estructura en el sistema de la organización, se observa una convergencia en las tecnologías que soportan una estructura, donde se interconectan en la información, dando como resultado a la popularización y evolución del internet, obteniendo los servicios, actividades y productos donde se emergió desde el espacio digital (Soauza, 2021).

El objetivo de este estudio fue evaluar el impacto de la gestión del módulo de ventas, donde se insertó el sistema integrado ERP en la organización, por lo tanto, se optaron con la propuesta de mejoramiento basada en la efectividad del proceso de facturación, que inicialmente es la clave del negocio, se integró en la gestión de módulo de ventas para analizar los procesos y las funcionalidades que pueden interactuar con los usuarios.

Mediante el problema se obtuvieron en una matriz de árbol del problema local (ver anexo 9). Asimismo, el problema principal es la disponibilidad de la información al momento de realizar las emisiones de los comprobantes; han tenido posteriormente que todas las informaciones se guardaban en la hoja de Excel, en el cual se realizaban las modificaciones constantemente, donde se debía registrar todos los comprobantes emitidos y eso es perjudicial porque no estaba actualizada la información en Superintendencia Nacional de Aduanas, y de Administración Tributaria (SUNAT). Al respecto, la empresa tiene un tipo de manejo de información donde se generó un Ticket donde podían registrar las facturas, por el cual emitían y después entregar a los clientes, de ahí se tomaban un tiempo para poder declarar a SUNAT y enviar por correo el comprobante emitido, también debería de validar si la emisión está aceptada o rechazada e incluso si el RUC del cliente estaba habilitado. Asimismo, al final cada mes existe un tráfico de flujo de las emisiones de comprobantes masivos, siendo muy tedioso para los empleados que deben de registrar por cada ticket, declarando al portal de SUNAT y finalizando esos procesos deberán enviar a cada cliente, estas transacciones requieren mucho tiempo y produce un desface de pérdida flujo de efectividad del proceso de facturación en la

empresa. Por ello se integró la gestión de módulo de ventas del sistema ERP, dando la solución necesaria en la generación de los comprobantes, por el cual se estudiará de qué manera se mejoró la gestión de módulo de ventas dando la fiabilidad y flexibilidad en las transacciones de los comprobantes. Tomando en cuenta que la demorara del envío de información tanto a SUNAT y clientes, puede causar o generar disconformidad a los clientes y perder la confiabilidad para la empresa.

En este sentido, la empresa ha considerado a bien apoyar en realizar el desarrollo del impacto de la gestión del módulo de ventas en la efectividad del proceso de facturación, donde se estudiará las validaciones de los procesos del flujo de facturación y así por dar diagnóstico del mejoramiento. En cuanto al problema general de investigación, surge la siguiente interrogante: ¿Cuál es el impactó de la gestión del módulo de ventas en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidoras, Lima 2022?; los siguientes problemas han sido identificados como problemas específicos: (a) ¿Cuál es la fiabilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación?; (b) ¿Cuál es la flexibilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación?; y (c) ¿Cuál es la navegabilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación?.

En este estudio se justifica desde muchas perceptivas académicas. Al respecto, en los enunciados de las justificaciones son: La justificación epistemológica, a base de la sensatez, donde engloba toda la investigación respecto a todas a las teorías y la verdad que se usaran para demostrar la validación correcta de la formulación del problema, donde se obtendrá las certezas acumuladas en el desenvolvimiento de esta investigación, se obtendrán la validación a las hipótesis definida y criterios de razonabilidad. La justificación teórica permitirá fundamentar generalmente la vocación del interés y producir los aportes del aprendizaje en los conocimientos para sus colaboradores, donde se reflejará en la gestión de módulo de ventas, en la efectividad del proceso facturación para próximas investigaciones. La justificación práctica, donde se describe la realidad de esta investigación, donde nos permitirá darle solución a un

problema, generando así conocimientos que serán útiles para ejecutar próximos proyectos que darán un valor agregado a la organización. El término de la justificación metodológica está fomentando el diseño no experimental, donde establece correlación entre las variables donde puede medir los indicadores o dimensiones de la investigación, teniendo en cuenta que no son susceptibles de cambio, con la finalidad de adquirir información fidedigna al realizar el método y validar los criterios de juicios de expertos.

Teniendo en cuenta el objetivo general para representar esta investigación se exponen los siguientes: Determinar el grado del impacto de la gestión del módulo ventas en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022. Por consecuencia, se define los objetivos específicos que son: (a) determinar el grado de la fiabilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación; (b) determina el grado de la flexibilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación; y (c) determina el grado de la navegabilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación.

Consiste la hipótesis general, en esta investigación se plantean los siguientes: La gestión del módulo de ventas impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022. Por consecuencia, las hipótesis específicas son: (a) la fiabilidad impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación; (b) la flexibilidad impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación; y (c) la navegabilidad impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación.

II. MARCO TEÓRICO

Se puede respaldar la investigación, donde se destacan las siguientes investigaciones antepasadas, por el cual, se pueden relacionar con el tema en cuestión para que aprovechen como para este trabajo.

Cortez (2020), en su tesis titulada “Implementación de mejora en la gestión de compras de una universidad Privada”, universidad de Piura, el objetivo obtenidos fue los conocimientos necesarios, para mejorar sus funciones sin inconvenientes y reducir el número de solicitudes pendientes; la población fue el área ventas, teniendo un muestreo no probabilístico mediante el diseño no experimental de enfoque cuantitativo, el alcance fue en analizar los procesos de atención de requerimientos en el área de ventas del mismo centro universitario, su instrumento fue las encuestas. Se concluyó que fue una estrategia de mejora la flexibilidad del sistema de venta, obtener las cotizaciones del bien o servicio solicitado por el usuario, dando una retroalimentación con el manual de manejo del sistema continuo ERP.

La Rosa y Huamán (2019), en su tesina titulada “Caso Constructora Montalvo: Modernizando el Negocio con la Implementación de un ERP Mundial”, Universidad de Piura, los objetivos desarrollados fueron que los alumnos su capacidad de analizar y cuestionar las herramientas tecnológicas que la compañía necesita para crecer al mismo largo plazo, la población fue el área de gestión de ventas, el diseño no experimental, con enfoque cuantitativo y una muestra de 50 usuarios; el alcance fue en mejorar los procesos administrativos y operacionales de los sistemas actuales, su instrumento fue la encuesta. Se concluyó que fueron solucionados el mejoramiento de la eficiencia en el servicio, favoreciendo a los usuarios para usar las herramientas tecnológicas del software ERP en la accesibilidad a la información.

Arribasplata y Becerra (2018), en su tesis titulada “Impacto de la implementación de una solución Web para a integración de los procesos Logísticos de compra, venta y almacén en medianas empresas del sector Comercio”,

universidad de Cajamarca; el objetivo fue implementar un sistema web que permita gestionar los procesos del negocio (logísticos) de compra, venta y almacén de las medianas empresas del sector comercio en la localidad de Cajamarca, la población fueron el área de ventas, compras y almacén, mediante el diseño no experimental, el enfoque cualitativo y cuantitativo, la muestra de 40 usuarios, el alcance de su investigación fue gestionar el impacto de mejoramiento de la eficiencia en los procesos estableciendo las etapas definidas por el sistema dando la transparencia de datos, el instrumento usado fue encuestas. Se concluyó que fueron descubiertos los puntos críticos de dificultades y logrando estandarizar los procesos internos que contaban las empresas con las herramientas del software ERP.

Malpica (2017), en su argumento “Metodología de Implementación de un ERP. Caso: Software Libre en la Gestión del Proceso de Ventas en una Pyme de la Ciudad de Cajamarca”, Universidad de Piura, el objetivo fue el estudio y evaluación de la aplicabilidad de las metodologías de implementación de un ERP de software libre a los procesos de ventas de una PYME en la región Cajamarca, la población fue el sector de venta de 100 usuarios, el diseño no experimental de enfoque cuantitativo, su alcance fue automatizar los procesos de los módulos de ventas en pequeña y microempresas dando la fiabilidad del sistema de ventas en el software ERP. Se concluyó que fueron mejorados el impacto de los procesos de ventas, donde se estandarizó con las iteraciones de ir mejorando las funcionalidades de las herramientas de estos sistemas.

Saldarriaga (2017), en su tesina titulada “Mejora de los procesos de ventas y distribución en una empresa de venta directa a través de la implementación de un ERP”, universidad nacional mayor de san Marcos, el objetivo fueron aumentados en los niveles de servicios al cliente mediante el mejoramiento de los procesos de venta y distribución, empleando un ERP, la población fue área de ventas y distribución, teniendo un muestreo no probabilístico, mediante el diseño no experimental de enfoque cuantitativo, la muestra de 60 usuarios, el alcance fue mejorar la navegabilidad del sistema donde fue realizado distribución y despacho en la facturación en sus procesos del sistema de ERP, su instrumento encuestas. Se concluyó que sus rendimientos fueron mejorados con la fluidez de enviados de

datos y desempeño de los procesos, obtener el control del tiempo real de los servicios en la empresa durante el manejo del software de ERP.

Salvador (2017), en su tesis titulada “Mejora de la Integración de los Procesos de la Empresa Tecmaquind SAC 2016 a través de la Implementación de un ERP”, Universidad Privada del Norte, el objetivo fue el mejoramiento de la integración de los procesos de la empresa Tecmaquind SAC 2016 a través de la implementación de un ERP, la población fueron empleados, un muestreo no probabilístico, mediante el diseño no experimental de enfoque cuantitativo, muestras de 70 usuarios, el alcance fue visualizar los procesos de información dando las mejoras durante la implementación del software ERP en una pequeña y mediana empresa, el instrumento fue encuestas. Se concluyó que fue detectar el problema de la eficiencia de las áreas donde se mejoró los procesos del 67% de satisfacción a los usuarios, de un 50% que se redujo de pérdida de documentos, aumento de 27% favorable en la utilización de los materiales almacenados, y de un 33% más en el cumplimiento los pedidos de producción.

Finalmente, Díaz et al. (2005), la revista de investigación “Implantación De Un Sistema ERP en una Organización”, universidad Nacional Mayor de Santos Marcos, el objetivo fue mejoramiento de la evaluación de los estados actuales del sistema ya implementado, su funcionalidad y el impacto en los procesos actuales del negocio, la población fue encargado de área de ventas, distribución y logística, su muestreo es no probabilística aleatorio, el alcance fue de lograr con éxito los procesos de implementación en la empresa. Se concluyó que obtuvieron unos beneficios completamente exitosos en las operaciones y optimizar las inversiones en el sistema, dando el uso adecuado a las herramientas del ERP.

En cuestión, del epígrafe de los precedentes internacionales, citamos a Müller y Syed (2021), en el artículo académico “Overcoming ERP implementation challenges with communication, university of obras, de Santos Marcos”, el objetivo fue compuesto en verificar si la comunicación es importante para las implementaciones de ERP y qué es una comunicación efectiva, la población fueron área de ventas, distribución y logística, muestreo fue no probabilística, diseño de

investigaciones fue no experimental transversal exploratorio. Alcance llevó a resolver los conflictos y mantener las competitivas en las organizaciones donde se plantea recurrir al sistema de tecnológico (TI), el instrumento fue encuesta. Se concluyó que tuvieron un análisis de mayor beneficio en sus operaciones, donde optimizo las inversiones en el sistema ERP.

Hedenstrand (2020), en su tesis titulada “El Sistema Inteligente de Planificación Recursos Empresariales desde una Perspectiva Empresarial” Universidad Karlstad, el objetivo fue mejorado la plantificación del sistema I-ERP mejorara el rendimiento comercial de las empresas, la población fue el área de ventas, muestra de 72 usuarios, el alcance fue analizar los procesos de gestión en el impacto del módulo de ventas, donde se enfrentan a los cambios tecnológicos, él instrumentó fueron las encuestas. Se concluyó que tuvieron una perspectiva del mejoramiento de los procesos de ventas con el sistema de ERP, dando el rendimiento de la fiabilidad del sistema en el proceso comercial de las empresas.

González y Ramírez (2018), en su argumento titulado “Implementación de un Software tipo ERP en la Empresa de Servicios Logísticos Transfenix Logistics”, Universidad de Piloto de Colombia, Fue el objetivo implementar el software ERP denominada EUROWIN en la empresa Transfenix logistics limitada, la población fue área de logística, muestra de 80 usuarios, el alcance fue de lograr una efectividad de integridad de datos en los diferentes procesos logísticos para la entidad y así tomar buenas decisiones con un enfoque estándar en sus objetivos, el instrumento fue encuestas. Se concluyó, tuvieron una implementación adecuada usando software ERP, ya que, se optimizó el mejoramiento de la eficiencia, por el cual, se reestructura las de decisiones, productividad y competitividad en el mercado.

Quispe y Padilla (2017), en las revistas ciencia digital “Recursos Empresariales de las Pequeñas y Medianas Empresas Comerciales (Pymes) de la Ciudad de Ambato”. Ecuador, Fue el objetivo proponer la sustitución de la infraestructura tecnológica de las pequeñas y medianas empresas (PyMES) de la ciudad de Ambato, la población fue el área empresarial de compras, logística y

ventas; tuvieron un muestreo no probabilístico, mediante el diseño no experimental transversal descriptivo de enfoque cuantitativo, la muestra de 165 usuarios, el alcance fue en analizar el impacto de índice de mejora en las pequeñas y mediana empresa para observar si existe un ambiente competitivo, el instrumento fueron las encuestas. Se concluyó que lograron en poseer una ventaja competitiva, dando la fiabilidad del sistema de ventas donde se incorporó el sistema ERP, ya que, eso permitió en tener varias funcionalidades en la gestión de evaluar y controlar los recursos.

Dizzett (2017), en su argumento titulado “Implementación de un Sistema ERP como Soporte en la Toma de Decisiones para IPS Amesco”, Universidad de Cartagena, fue el objetivo en implementar un sistema ERP en la IPS AMESCO en tomar las decisiones a partir de soluciones de código abierto existentes, la población fueron el área de ventas, teniendo un muestreo no probabilístico, mediante el diseño no experimental, con enfoque cuantitativo, la muestra fue de 50 usuarios, el alcance fue en conocer la necesidad de la organización del portal de Búsqueda en el área de ventas en la web OPENBRAVO, el instrumento fueron las encuestas. Se concluyó en que tuvieron que optimizar los procesos de integración de los datos IPS para el sistema de ERP, dando mejoras en la efectividad de la calidad de servicio en las búsquedas de la web, favoreciendo en la toma de las decisiones y medrar el estilo de ventas en los medicamentos en la farmacia.

Alzate (2017), en su argumento “Propuesta De Mejoramiento en el Área de Compras de la Empresa Construcción, Reingeniería, Producción (CRP) SAS”, Universidad Autónoma de Occidente, fue el objetivo en formular una propuesta de mejoramiento en el área de compras de la empresa de tal forma disminuyo sus riesgos operativos, la población fue los empleados del área compra - ventas, teniendo el muestreo no probabilístico, el diseño no experimental, del enfoque cuantitativo, la muestra de 150, el alcance fue en analizar las interacciones de las directrices, de las cuales se orientan en realizar los diagnosticados y ajustes del alineamiento de transparencia de las facturas, el instrumento fueron las entrevista. Se concluyó que tuvieron que reflejar el mejoramiento del impacto del proceso en la reingeniería de implementación del sistema ERP.

Finalmente, Zouine y Fenies (2014), en el artículo "The critical success factors of The ERP system project: A meta-analysis methodology", Estados Unidos, Fue sus objetivos en delinear los pasos de la integración del proyecto ERP y sus especificidades, el diseño no experimental, enfoque cuantitativo, de tipo explicativo. Alcance llevó en análisis de metaanálisis, donde se resaltaron los principales factores de la empresa al momento de implementar un sistema ERP, el instrumento encuesta. Se concluyó en que tuvieron que explicar todos los términos de cada uno de los factores críticos, para poder mejorar y conllevar al éxito para poder implementar el sistema ERP.

En cuanto a los fundamentos teóricos sobre lo que se basa esta investigación, es considerar las teorías

De acuerdo a las teorías, se utilizó la teoría general de sistemas (TGS) que, según Bertalanffy (1968) nos indica que, la teoría no solo busca dar soluciones a los problemas, sino que origina las hipótesis y teorías con las que se pueden crear situaciones que se apliquen en una realidad. Asimismo, nos dice que los sistemas no pueden estar descritos de manera separada o individual, donde se debe obtener toda la información, que debe estudiar de manera global, implicando a todas sus partes en general, se puede componer entre sí de manera interrelacionada, la teoría general de sistema es una ciencia de la totalidad, "una nueva filosofía de la naturaleza", basada en el reconocimiento de la naturaleza, ciencia, enfatizando las relaciones y fundamentando la racionalidad técnica en el contexto social y cultural más amplio. Vanderstraeten (2019) afirma que, la teoría general de sistemas se enfoca en la integración de todos los procesos, que permite a los investigadores describir los comportamientos de sistemas complejos y abiertos como un efecto de interacción entre sistemas y el ámbito. Cathalifaud y Osorio (1998) nos dicen que, la teoría general del sistema es una teoría integrada, con un enfoque interdisciplinario que tiene relaciones y equipos de gestión para trabajar globalmente; que no solo busca dar soluciones a los problemas, sino generar un conocimiento. Finalizando según Bertoglio (1993) nos dice que, la teoría general de sistemas tiene como alineación interdisciplinaria, que es adaptable a cualquier

sistema, para poder originar una sinergia y así, trabajar de manera ordenada y coordinada.

Por otro lado, la teoría de la automatización, será tratada en esta parte de la investigación, según Lopez (2016) afirma que, la idea de referencia de perspectiva, que menciona Bertalanffy entre (1950) y (1968), en la Teoría general de sistemas está conformado por un conjunto de enfoques, donde está incluido dentro de eso; se tiene a la teoría de la automatización nos dice que se encarga de analizar los procesos en los cuales reemplazará el esfuerzo físico y mental desarrollado por el hombre. Como objetivos de la automatización se tiene que mejorar la productividad de las organizaciones, reduciendo así los costos de producción y brindando una mejor calidad. También que mejorar la condición de trabajo de todo el personal, teniendo en cuenta que el factor principal es que el sistema tenga navegabilidad y se puedan adaptar al cambio como mejora, se podrá realizar las operaciones imposibles de controlar y aumentar la disponibilidad de los productos. Sus parámetros característicos son flexibilidad, productividad, eficiencia, precisión y fiabilidad. Boal (2016) al respecto, de sus elaboraciones de buenas prácticas en la automatización de proceso se a diferencia por los elementos como: autómatas programables, sistemas de control de calidad, sistemas para la interfaz hombre máquina, sistemas de identificación, sistemas de control de calidad, robots e integración del conjunto en un sistema automatizado y que tiene reproducción a escala de un sistema de producción automatizado típico. En la parte de control avanzado se simularán e implantarán controles de tipos de factores que son predictivo y adaptativo, navegables, fiable, entre otros. Riasco y Arias (2016) nos indican que, los paradigmas de Bertalanffy, señala que la teoría de automatización es el reemplazo del esfuerzo y el trabajo que es generado por el hombre, las rutinas y las respectivas decisiones por una serie de implementación tecnológicos donde cumplirán con los factores de criterios son flexibilidad, productividad, eficiencia, precisión, fiabilidad, incluyendo navegable donde se cumplirán un modelo de instrucciones y secuencias, dando las funciones específica de las teorías automatización.

Por otro lado, la teoría de sistemas Integrados de gestión módulo Empresarial en la evolución histórica y tendencias de Futuro, Oltra (2012) menciona que, los paradigmas en la teoría de automatización se utilizaran dentro de la implementación gestión de módulo, es el código abierto donde forma parte de pequeñas porciones (modulares) en la integración del software, de acuerdo al propietario usaran los factores de la teoría de automatización que son flexibilidad, productividad, eficiencia, precisión, fiabilidad, incluyendo navegable. Por el cual, se realizan las transacciones de tareas cumpliendo con los requerimientos necesarios de una organización que, se implementara a diferentes gestiones de módulos de ventas, compras, contabilidad, producción, costes, proyectos, entre otras. Se integran en diferente tipo de subsistemas a través de los módulos y las normalizaciones de datos para los manuales de usuario, donde se tendrá que acoplar de acuerdo al modelo comercial estándar e involucrar a un gran número de partes interesadas, donde las navegaciones de módulos del sistema ERP sean funcionalidades para los usuarios manera correcta y logre ejecutar los procesos determinados de una u otra forma. Según Díaz (2005) en ese mismo contexto que, la necesidad de integrar la gestión módulo se establece que el mejoramiento de los sistemas de ventas en las funcionalidades necesarias y los flujos de negocios para que las empresas; que desee poner a disposición de sus clientes, trabajadores y proveedores la información que necesitan de forma rápida y efectiva. Asimismo, los beneficios son: disponer la información necesaria, consultar, generar, compartir la información y mostrar datos que desees, al momento de realizar los informes de las actividades en tiempo real. Según Chavez (2022) indica que, un módulo de venta de ERP; es una aplicación con diferentes módulos estándares que son flexibles, fiabilidad, navegable y forman una organización, en ese mismo contexto, los módulos más principales son la contabilidad, compras, ventas, producción hasta módulos secundarios como recursos humanos, gestión de costes, calidad y otros. Es una plataforma de comunicación las divisiones de la organización que consiste en agilizar el trabajo, incluidas las actividades comerciales de preventa (cotización) envío de pedidos, donde genera unos campos dinámicos para los clientes y productos donde se genera múltiples de series de documentos de facturas. Por otro lado, se proporcionan que tiene excelente integración con la cadena de distribución

a través de EDI, XML o portales comerciales en líneas específicas para capturar pedidos o consultas.

Por los siguientes, puntos es ahondar en la expresión de las variables de este estudio en comparación con la definición de la variable independiente de la gestión del módulo de ventas. Según Cabanillas y Romero (2020), se encarga de obtener las ventas, donde se genera y verifica los procesos de la emisión de orden de comprar o comprobante, que son flexibles y navegables, donde es fiable para los procesos de ventas. Según Saldarriaga (2017) consiste que, la transacción de ventas en la relación de los registros donde se puede distribuir con la fiabilidad del sistema siendo flexible y monitorea la disponibilidad del producto mediante los controles de stocks comprometido en las dimensiones de fiabilidad, flexibilidad y navegable para mejorar la eficiencia del servicio. Malpica (2017) afirma que, todos los procesos son relacionados con las ventas, incluyendo las actividades comerciales de presupuestos, gestión de pedidos, gestión de facturación, traspaso automático entre documento y creación automatizada de documento. Calatayud y Melody (2015) nos indicaron que, se puede utilizar las transacciones accediendo a las aplicaciones donde se realizaron las actividades y tareas que puede ser gestionar por los procesos de los trabajos del sistema de gestión ERP, dando la distribución en la manufactura y proporcionando las interacciones con todos los componentes de módulos de ventas para un buen funcionamiento. Finalizando, Gutiérrez (2014) indica que, en esa gestión módulo, se necesita contar con los accesos a documentos importantes, permitiendo el control de las dimensiones de navegabilidad, flexible, y fiabilidad para realizar las transacciones requeridas.

Por todo lo anterior descrito y dado lo identificado por los autores, en este estudio se definió la variable independiente gestión del módulo de ventas, en las siguientes: primera dimensión fiabilidad del sistema venta, segunda dimensión flexibilidad del sistema de venta y tercera dimensión la navegabilidad del sistema. En la primera dimensión, tenemos fiabilidad de los sistemas ventas; Ramón (2016) comento que, la fiabilidad consiste en la capacidad que tiene la organización, donde se desempeña el progreso de los bienes o servicios, según sea necesario de manera requerido bajo las condiciones establecidas durante los tiempos de manera

confiable, cuidadosa y con precisión. Morí (2019) nos dice que, la fiabilidad es la capacidad que un sistema tiene para comprender su función prevista bien con el tiempo, cuando opera en el entorno para el que fue diseñado. López (2016) indica que, la fiabilidad del sistema ventas consisten en las probabilidades que tienen un periodo de suministro de los servicios correctamente, tal como que, el usuario puede ejecutar durante la utilidad prometida de la forma fiable y cuidadosa. Asimismo, el sistema cumpla con éxito su misión o función que ha sido asignado, realizado en bajo de las condiciones brindadas.

En la segunda dimensión, tenemos la flexibilidad de los sistemas ventas de comprobantes; Mori (2019) menciona que, la flexibilidad del sistema de las ventas son las tecnologías que se otorgan a las empresas con mayores capacidades de los cambios de sus modelos empresariales, donde se puede crea nuevos productos y servicios en la economía digital. Ramón (2016) afirmo que, la flexibilidad es una característica complementaria de la productividad, por lo que, las empresas deben encontrar un equilibrio entre ambas: ser productivas y flexibles al mismo tiempo. López (2016) afirmo que, la flexibilidad de un sistema mejorar la cabida de la organización para amortizar las necesidades del cliente sin incurrir en tiempo y gastos excesivos. Navalón (2011) afirmo que, en vista de tantos cambios tecnológicos, las organizaciones deben tener unos ciertos grados de flexibilidad para seguir siendo competitiva y rentable; por lo tanto, debe ser considerada como una característica esencial del sistema de producción. Finalizando, Murillo (2004) afirmo que, la flexibilidad del sistema de ventas son los procesos de negocios del desarrollo de los conceptos de arquitecturas de los servicios, denominado por ERP, donde sirve para las estructuras de los desarrollos y ofrecimientos, nuevas funcionalidades para todos los portafolios de soluciones.

En la tercera dimensión, tenemos la navegabilidad del Sistema. Según Lopez (2016) afirma que, la navegabilidad del sistema forma parte del manejo de las herramientas donde el usuario puede desplazarse por todos los componentes de la web, donde es más rápida y ágil. Además de poderse contrastar para certificar su coherencia en los aspectos que permitirán al usuario navegar a través de las diversas funciones del sistema. Ingenima (2013) indica que, la navegabilidad

permite acceder a sus diferentes funcionalidades de una forma mucho más sencilla y rápidas. Al respecto, los usuarios pueden navegar entre los diferentes centros de trabajo ágilmente. Finalizando, Navalón (2011), consiste que, en sus blogs que el teclado, touchpad o mouses, ya no; constituyó que la necesidad primordial para navegación en los diferentes programas del software. Más allá de estos instrumentos primordiales para nuestras labores, la tecnología está permitiendo que los humanos establezcan interacción con sus programas informáticos sin necesidad de utilizar estos dispositivos periféricos. Ahora podemos ejecutar comandos y acciones a través de movimientos gesticulares con nuestras propias extremidades: el cuerpo mismo se convierte en el control mando.

Por otro lado, en cuanto a la decisión de la variable dependiente, la investigación denominada efectividad del proceso de facturación. Según Ramírez (2021) afirma que, una transacción tiene un valor agregado donde aumenta los procesos de ventas, el tiempo efectivo donde formaliza la creación de los documentos de cobros, transacción, entrega y elaboración de la factura. Estos procesos son previos y obligatorios para que información sea más factible al momento de gestionar el proceso de facturación, el cual integra todas las gestiones vinculado de forma directa o indirecta, donde ayuda en la gestión; diversas operaciones internas en la empresa y nos permiten automatizar la mayoría de las actividades comerciales, y operativos de la empresa. Centralizando y facilitando la información de todas las áreas. Según La Rosa y Huamán (2019) afirma que, efectividad de facturación en el software ERP permitirá dotar a la empresa en la infraestructura de la aplicación y tecnología, para enfrentar el desafío de estandarización de prácticas, transformación y simplifica los procesos de negocios, satisfaciendo objetivos de eficiencia, productividad y reducción de costos. Arribasplata y Becerra (2018) afirma que, el mejoramiento de procesos estableciendo en las etapas definidas por el sistema, dando el alcance a la integridad de datos para determinar la deficiencia de los procesos internos, integridad de datos y mejorar el uso de las herramientas del Software ERP. Finalizando, Recalde et al. (2017) afirma que, al momento de implementar el sistema ERP, tiene que contener los procesos de datos de los organizativos y sus funciones de cada uno de sus módulos de logística, financiero, almacén y entre

otros. Por el cual, se requiere a su vez aumentar el grado de integración entre las ventas-compras, lo que representa un enfoque gradual hacia las actividades con baja demanda.

Por todo lo anterior descrito y si consideramos lo definido por los autores en este estudio, se define para la variable dependiente efectividad del proceso de facturación, por el cual, se basa en mejor comprensión del desarrollo de la tesis en las siguientes dimensiones que son: eficacia y eficiencia. En la primera dimensión eficacia, según García et al. (2019), consisten en las capacidades de las organizaciones para lograr los objetivos, incluyendo los desempeños y factores de los entornos. Recalde et al. (2017) afirmaron que, la capacidad de la organización para satisfacer a sus clientes, definiendo correctamente las necesidades y expectativas, deducir las características que deben tener los productos de la organización para satisfacerlas. Por lo tanto, cuando se busca mejorar la eficiencia, se inicia el proceso de focalización y la eficiencia se ve afectada. Esta visión, que es útil para analizar el desempeño a nivel general de la organización, se acerca al concepto tradicional de la eficiencia a nivel de empresa.

En la segunda dimensión eficiencia. Botella (2019) manifiesta que: permiten optimizar y mejorar los procesos, con el fin de acrecentar la eficacia y eficiencia. Además, reconoce reducir los trámites administrativos y de consultoría para así tener un servicio de alta calidad para ofrecer a los clientes. Mendoza (2018) afirma que, la eficiencia se puede entender como la capacidad de logro de sus operaciones, dando la transparencia y calidad de los servicios que presta, y el cuidado de los recursos operativos de la empresa, donde se pueden proteger de cualquier tipo forma de pérdida, disolución, abuso y actos ilegales, en general se enfrenta a cualquier acto inusual o situación lesiva que puedan afectarles. Según el Blog Enter.Co (2017), se refiere al sistema ERP facilitando los procesos de optimización del negocio. Por el cual, se realizará las operaciones de los procesos críticos (facturación, manejo de inventarios, entre otros) como la recopilación de datos e información para tomar decisiones.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación y Diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

Se utilizó un tipo básico. Según Risco (2020) indican que, está orientada a conseguir nuevos conocimientos en los módulos sistemáticos, con el único objetivo de incrementar las teorías, de una realidad concreta. Escudero y Cortez (2018), está orientada en profundizar el concepto científico como punto de apoyo primario para el estudio de fenómenos o eventos. Paz (2017), en su investigación pura, por el estudio de un problema consagrado a la búsqueda del conocimiento.

3.1.2 Diseño de investigación

Se determinó, el diseño no experimental, de tipo correlacional - causal, corte transversal, de alcance explicativo, debido a que los datos serían utilizados en un solo momento, con el propósito de describir las variables y su relación de razón en un periodo de tiempo, no alterar las variables. Hernández et al. (2014) indicaron que, el investigador omitió toda manipulación en las variables de la investigación, dando a conocer que las variables deben ser analizadas en su medio natural. En consecuencia, se logrará la recolección y análisis de datos para contestar el cuestionario de investigación. Hernández y Mendoza (2018) indicaron que, el estudio de alcance explicativo, diseño correlacional, cuando recopila información inmediata en un momento o busca probar una o más hipótesis, para sacar conclusiones basadas en la prueba de relaciones entre variables, respectivamente, para determinar el comportamiento de la población y en todos los estudios, para probar sus teorías; esquema del diseño de investigación:

Variable independiente \xrightarrow{R} Variable dependiente

Dónde:

Variable independiente: Gestión de módulo de ventas

R: Relación causal

Variable dependiente: Efectividad del proceso de facturación

3.2. Variables y Operacionalización

En la variable independiente, gestión del módulo de ventas, en su naturaleza es del tipo cuantitativa; donde Diaz (2017) indica que, la variable cuantitativa, y donde explica o motivo donde ocurre; es una variable que el investigador puede abordar y el tratamiento suele ser controlado.

En la explicación conceptual de la variable de gestión de módulo de ventas, según Saldarriaga (2017) afirma que, la transacción de ventas en la relación de los registros donde se puede distribuir con la fiabilidad del sistema, siendo flexible y se observa el control de la disponibilidad de los productos mediante los controles de stocks comprometidos en las dimensiones de fiabilidad, flexibilidad y navegable para mejorar la eficiencia del servicio. Su aclaración operacional, en la variable gestión de módulo de ventas, donde se consideró tres indicadores de la medida: (a) fiabilidad del sistema de ventas, (b) la flexibilidad del sistema de venta y (c) la navegabilidad del sistema, siendo de la unidad de medida el porcentaje, y tiempo (ver tabla 1).

Tabla 1

Matriz de operacionalización de la variable gestión de módulo de ventas

Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de valores	Indicador	Rangos
Fiabilidad del sistema de venta	- Grado de confianza	1 – 2	1) Totalmente en desacuerdo	No óptimo	18-42
	-Grado de interés de comunicación				
	- Grado de calidad de respuesta	3 – 4 5- 6	2) Desacuerdo		
Flexibilidad del sistema de ventas	- Resultado de proceso	7 – 8	3) Inferencial	Medio	43-67
	- Variedad de cambio	9 - 10			
	- Frecuencia de cambio	11 - 12			
Navegabilidad del Sistema	-Localización de información	13 -14	4) De acuerdo	Óptimo	68-90
	- Identificar las rutas del sistema	15 – 16			
	- Criterio de enfoque del usuario	17 – 18			

Nota: Esta tabla muestra la dimensión de la variable independiente gestión de módulo de ventas y sus indicadores

La variable dependiente efectividad del proceso de facturación, donde su naturaleza del tipo cuantitativa, según Diaz (2017) indica que, la variable cuantitativa, y donde analizar los efectos de todo el fenómeno que resulta y el que va a explicarse o relacionarse. Por lo tanto, se realizará el informe analítico que ayudan a ver la evolución de las ventas.

En la definición conceptual de la variable efectividad del proceso de facturación, según Ramírez (2021) afirma que, una transacción tiene un valor agregado donde aumenta los procesos de ventas, el tiempo efectivo donde formaliza la creación de los documentos de cobro, transacción, entrega y elaboración de la factura. Estos procesos son previos y obligatorios para que información sea más factible al momento de gestionar el proceso de facturación, el cual integra, que integra todas las gestiones enredas de forma directa o indirecta, donde ayuda a la gestión de diversas operaciones internas en la empresa y nos permiten automatizar la mayoría de las actividades comerciales, y operativos de la empresa.

Su definición operacional de la variable efectividad del proceso de facturación, se considera 2 dimensiones: eficiencia y eficacia, (Ver tabla 2).

Tabla 2

Matriz de operación de la variable dependiente efectividad del proceso de facturación

Dimensiones	indicador	Ítems	Escala de Valores	indicador	Rango
Eficacia	- Resultado propuestos	19-20	1) Totalmente en desacuerdo	No óptimo	18 - 53
	- Resultado alcanzado	21-22	2) Desacuerdo		
Eficiencia	- Tiempo de entrega	23-24	3) Inferencial	Medio	53 - 90
	- Tiempo (optimización del proceso productivo)	25-26	4) De acuerdo	Óptimo	
			5) Totalmente en de acuerdo		

Nota: Esta tabla muestra la dimensión de la variable dependiente efectividad del proceso de facturación y sus indicadores

3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

3.3.1 Población

Arias et al. (2016) indicaron que, los habitantes contienen el grupo definido, limitado y accesible que establecerá el punto proporción de sujeto referencial para la selección muestra, sobre la basa de criterios predeterminados necesarios para los fines de la presente investigación. En este sentido, consideró una población de 50 colaboradores de una empresa distribuidora, Lima 2022, (ver tabla 3).

Tabla 3

Población de investigación

Población	Cantidad
Encuestado	50
Margen	5%
Nivel de confianza	95%
Tamaño de muestra	50
Unidad de Análisis	Colaboradores que pertenece a la empresa Distribuidora

Nota: Se detalla la población de investigación en una empresa distribución

Criterios de inclusión:

- Colaboradores que cuentan con un contrato 3 meses
- Contratados
- Está constituido más del 36 de mujeres y 14 varones

Criterios de exclusión:

- Colaboradores que se encontraron vinculados mediante locaciones de servicios
- jefes de áreas
- Gerente de administrativo

3.3.2 Muestra

Tamayo (2006) argumenta que, la muestra es la parte que se representan a las cantidades de población, la cual puede ser determinada según la envergadura de la población y posibilidad de acceder a la totalidad de ella, por ello, se procede a la delimitación realizada en para estudiar la coeficiencia. Al respecto, la muestra es de 50 colaboradores de una empresa distribuidora, Lima 2022. Debido a que la población es pequeña, siendo esta de tipo censal.

3.3.3 Muestreo

Esta investigación se consideró que, el muestreo fue no probabilístico, ya que no se utilizan fórmulas estadísticas para seleccionar las muestras. Según Otzen y Manterola (2017) indica que, este método se usa para seleccionar, los componentes que serán evaluados. Hernández et al. (2014) indicaron que, sostiene que el investigador tiene la potestad, se puede elegir toda la población de estudio y dejando de lado la muestra.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se usó en esta investigación, es la encuesta; señalando que Ñaupas et al. (2018) argumentaron que, las encuestas son tipos de métodos de las recopilaciones de datos amparadas en la formulación de preguntas. Según Hernández y Mendoza (2018) mencionan que, las técnicas son formas de resumir, organizar y analizar datos cuantitativos, y, por lo tanto, utilizar información numérica sobre las variables que se midieron en un estudio particular.

El instrumento de recolección de datos, nos indica mediante un cuestionario, se obtendrá un punto de vista con relación del trabajo de investigación. Según Ñaupas et al. (2018) indican que, las definiciones de las herramientas de recopilaciones de datos; por el cual, los recurso del investigador puede usar para recopilar información para arrimar al problema, a estudiar y extraer de ellos información, por otro lado, el cuestionario se realiza a través de preguntas agrupadas por dimensiones, el cual debe tener orden y estar enfocada a lo que se quiere estudiar, debe ser fácil de interpretar evitando tecnicismos para poder facilitar la obtención de información y contrastar así las hipótesis de la investigación.

En la investigación se usó el instrumento, el cuestionario nos permitió extraer los datos necesarios de la población de estudio; se trabajó con la escala de Likert. Hernández y Mendoza (2018) señalaron que, la escala Likert, es un conjunto de cinco categorías utilizadas para recoger las opiniones de los individuos sobre un tema en particular. Bernal (2016), el cuestionario es un bloque o agrupación de preguntar que han sido diseñadas exclusivamente para el estudio para poder tener una estandarización uniforme del proceso de recolección de datos. Teniendo en cuenta que todos los cuestionarios son anónimos (ver tabla 4).

Tabla 4

Ficha técnica del instrumento para la variable gestión del módulo de ventas

Nombre del instrumento	Encuesta del impacto de la gestión del módulo de ventas para la empresa distribuidora
Autor:	Alberto Lizardo Morales Garro
Año:	2022
Tipo de instrumento:	Encuesta
Objetivo:	Determinar el grado del impactó de la gestión del módulo ventas en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022
Población:	Colaboradores de una empresa distribuidora
Numero Ítems:	26
Aplicación	En línea
Tiempo de administración	15 minutos
Descripción	Múltiples preguntas
Escala de medición	Escala de Likert

Nota: En esta tabla se detalla la composición de la ficha técnica de medición

En la encuesta para medir la variable propuesta para los trabajadores de la empresa que tienen 26 preguntas, el rango de la medición, se empleaba la escala de Likert, estas preguntas o ítem son las agrupaciones (ver tabla 5).

Tabla 5

Ficha de niveles de dimensión de la variable gestión del módulo de ventas

Dimensiones	Nivel	Valor	Rango
Fiabilidad del sistema de ventas	bajo	1	18 - 42
Flexibilidad del sistema de ventas	Medio	2	43 - 67
Navegabilidad del sistema	Alto	3	68 - 90

Nota: En esta tabla se detalla la composición de instrumento de medición

La validez se estableció, a través de los juicios de los expertos apropiados de la idoneidad (relevancias, claridad y pertinencia). Según Hernández et al. (2018), como asegura que el instrumento utilizado es capaz de medir con precisión la variable, debe ser positivo para poder confiar en él (ver tabla 6).

Tabla 6

Expertos que validaron el instrumento de recolección de datos cuantitativos

DNI	Grado académico, apellido y nombres	Institución donde labora	Calificación
09656793	Doctor Lezama Gonzales, Pedro Martin	Universidad César Vallejo	Aplicable
06914897	Maestro coronel Castillo, Eric Gustavo	Universidad Nacional de ingeniería	Aplicable
17930425	Maestro Tejada Ruiz, Roberto Juan	Universidad César Vallejo	Aplicable

Nota: En esta tabla se detalla del instrumento de recolección de datos

La confiabilidad del instrumento, según Ñaupas et al. (2018) mencionaron que, la confiabilidad es la consistencia a las respuestas de las personas en los ítems múltiples, en la medida de varios elementos que reflejan el mismo constructo subyacente, donde el puntaje que las personas se logren medir esos elementos debe correlacionarse entre sí. Se hizo uso de la aplicación IBM SPSS Statistics versión 25, llegando a determinar el valor de coeficiente Alfa de Cronbach, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 7

Resultado del coeficiente de Alfa de Cronbach para la prueba piloto y general

Tipo de aplicación	N° de encuestados	N° de elementos	Alfa de Cronbach
Piloto	18	18	.807
General	50	18	.879

Nota: SPSS Statics v25

Hernández y Mendoza (2018) indicaron que, el cociente que oscila entre 0 y 1, y que cuanto más sea de la unidad, justificará la correlación estadística y la toma de la colección de datos por cada ítem descrito en escala de categorías. Por lo tanto, luego de aplicar el análisis de fiabilidad a la recolección de datos; como muestra en la tabla 7, se obtuvo: valor piloto 0.87 y tipo de aplicaciones general de 0,879, asimismo, consideramos que nuestro instrumento es fuertemente confiable (ver anexo 7).

3.5. Procedimientos

Se procedió en realizar los trámites de solicitud de permiso al gerente de la empresa distribuidora para realizar la investigación, se presentará carta emitida por la universidad César Vallejo (escuela de posgrado). De acuerdo a ello, como resultado fue la carta aceptada con la posibilidad de ir presencialmente a la institución, donde se hicieron los cuestionarios a sus colaboradores, donde se han tomado un de inicio para la elaboración de instrumentos, por el cual, se obtuvieron las recolecciones de datos, los datos en si fueron validados por tres expertos en el campo de estudio utilizando el juicio de expertos. Por el cual, se procedió mediante los cuestionarios

a efectuar el análisis cuantitativo de las mismas: análisis interpretativos, análisis estadísticos, y presentación en figuras estadísticas, aplicando el software estadístico SPSS v25, para calcular el coeficiente de Alfa de Cronbach y completar el estudio de la investigación.

3.6. Método de análisis de datos

En este estudio, se utilizaron el software IBM SPSS Statistics v 25 y Microsoft Excel, donde uso el análisis descriptivo e inferencial mediante la utilización de las tablas, colaboración con la empresa y figuras para poder demostrar las tendencias. Utilizando la media, así se demostrará los resultados de cada una de las dimensiones. Además, se analizaron el análisis descriptivo, presentó tablas de contingencia dirigidas al análisis dimensional. El análisis inferencial presentó el método no paramétrico, haciendo uso del coeficiente de análisis de regresión logística ordinal para justificar, adecuadamente, el grado correlacional existente entre las variables de estudio de esta investigación.

3.7. Aspectos éticos

Para respaldar, integridad de la información en esta investigación se cumple en aplicar las normas principales asociadas al aspecto ético, se ha establecido por la Universidad César Vallejo, según en el temple de consejo universitario N.º 0262-2020UCV. Nos indica la transparencia y veracidad de la información, asimismo, tuvieron la consideración de la ley sobre el derecho de autor (decreto de legislativo N.º 882 publicado el 24 de abril del 1996) se cumplió en respetar la propiedad intelectual de los trabajos citados, obras literarias y referenciados en estas investigaciones. Así mismo aplicando la ley de protección de datos personales N.º 29733. Sin embargo, se aplicó el consentimiento informado (qué información se brinda a los participantes) y aclarada que no se presenta conflicto de interés por parte del autor para la autenticidad de los datos recolectados y lo expresamos también en el artículo 9 de la política anti plagio de la que nos informó la Universidad César Vallejo, promoviendo la originalidad de las investigaciones y tipificando el plagio como un delito nos brindan acceso al software Turnitin, que garantizará que nuestra similitud índice no supera el 25%.

IV. RESULTADOS

Se explican los resultados obtenidos, luego de aplicar las herramientas de recolección de datos, aplicables a los 50 colaboradores de la empresa distribuidora, Lima 2022.

4.1 Resultados descriptivos

4.1.1 Análisis de frecuencias y porcentajes

Análisis explicativo de la variable gestión del módulo de ventas

Se trabajó con las puntuaciones directas de cada ítem de las dimensiones: fiabilidad del sistema de ventas, flexibilidad del sistema de ventas y navegabilidad del sistema.

Fiabilidad del sistema de ventas indicador de grado de confiabilidad

Podemos validar la primera dimensión fiabilidad del sistema de ventas, donde se realizó los resultados descriptivos del primer indicador grado de confiabilidad que contiene ítem 1 e ítem 2. Por ello, se procede visualizar en la tabla 8 y tabla 9, los datos de los encuestados de los colaboradores de la empresa distribuidora, que nos refleja en la tabla el rendimiento de ítems: totalmente de acuerdo (nivel alto), de acuerdo (nivel medio) e inferencial (nivel bajo).

Tabla 8

Frecuencia y porcentaje del indicador grado de confiabilidad – ítem 1

¿Estás de acuerdo en que mejoró el grado de fiabilidad en las emisiones de los comprobantes en cada punto de ventas?				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	14	28,0	28,0
	De acuerdo	25	50,0	50,0
	Totalmente de acuerdo	11	22,0	22,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación

De acuerdo con la tabla 8, existe un 22% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 11 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado que se ha mejorado el grado de fiabilidad en las emisiones de los comprobantes. Por otro lado, existe un 50% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 14 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que se ha mejorado el grado de fiabilidad en las emisiones de los comprobantes. Al respecto; existe un 28% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 14 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado inferencial; dando como resultado que no entiende el grado de fiabilidad en las emisiones de los comprobantes.

Tabla 9

Frecuencia y porcentaje del indicador grado de confiabilidad - ítem 2

¿Estás de acuerdo en que mejoró el sistema de ventas en los procesos de las emisiones de los comprobantes?				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	18	36,0	36,0
	De acuerdo	19	38,0	38,0
	Totalmente de acuerdo	13	26,0	26,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación

De acuerdo con la tabla 9, existe un 26% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 13 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado que se mejoró el sistema de ventas en los procesos de las emisiones de los comprobantes. Por otro lado, existe un 38% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 19 encuestados indican que

están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que se mejoró el sistema de ventas en los procesos de las emisiones de los comprobantes. Al respecto; existe un 36% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 18 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos menciona que están conforme con los procesos de las emisiones de los comprobantes.

Fiabilidad del sistema de ventas, indicador de grado de interés de comunicación

Podemos validar la primera dimensión fiabilidad del sistema de ventas, donde se realizó los resultados descriptivos del segundo indicador grado de interés de comunicación que contiene ítem 3 e ítem 4. Por ello, se procede visualizar en la tabla 10 al 11, los datos de los encuestados de los colaboradores de la empresa distribuidora, que nos refleja en la tabla el rendimiento de ítems: nivel alto (totalmente de acuerdo), nivel medio (de acuerdo) y nivel bajo (Inferencial).

Tabla 10

Frecuencia y porcentaje del indicador grado de Interés de comunicación - ítem 3

¿Estás de acuerdo con el interés percibido en las transacciones son satisfactorio para la empresa en el módulo de venta?				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	10	20,0	20,0
	De acuerdo	27	54,0	54,0
	Totalmente de acuerdo	13	26,0	26,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 10, existe un 26% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 13 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado

que los intereses percibidos en las transacciones son satisfactorios para la empresa. Por otro lado, existe un 54% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 27 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que los intereses percibidos en las transacciones son satisfactorios para la empresa. Al respecto; existe un 20% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 10 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos menciona los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Tabla 11

Frecuencia y porcentaje del indicador de grado de confiabilidad - Ítem 4

¿Estás de acuerdo en que mejoro la gestión de módulo de venta en sus emisiones de comprobantes a corto plazo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	9	18,0	18,0
	De acuerdo	23	46,0	46,0
	Totalmente de acuerdo	18	36,0	36,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 11, existe un 36% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 18 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado que se mejoró en la gestión de módulo de venta sus emisiones de corto plazo en la empresa. Por otro lado, existe un 46% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 23 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que se

mejoró en la gestión de módulo de venta sus emisiones de corto plazo en la empresa. Al respecto; existe un 18% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 9 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Fiabilidad del sistema de ventas, indicador de grado de calidad de respuesta

Podemos validar la primera dimensión fiabilidad del sistema de ventas, donde se realizó los resultados descriptivos del tercer indicador grado de calidad de respuesta que contiene ítem 5 e ítem 6. Por ello, se procede visualizar en la tabla 12 al 13, los datos de los encuestados de los colaboradores de la empresa distribuidora, que nos refleja en la tabla el rendimiento de ítems: nivel alto (totalmente de acuerdo), nivel medio (de acuerdo) y nivel bajo (Inferencial).

Tabla 12

Frecuencia y porcentaje del indicador de grado de calidad de respuesta - ítem 5

¿Estás de acuerdo en que se mejoró el desempeño de los procesos efectuado por el Sistema Integrado en la empresa?				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	7	14,0	14,0
	De acuerdo	25	50,0	50,0
	Totalmente de acuerdo	18	36,0	36,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 12, existe un 36% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 18 encuestados indican que

están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado que se mejoró el desempeño de los procesos efectuados por integración en la empresa. Por otro lado, existe un 50% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 25 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que se mejoró el desempeño de los procesos efectuados por integración en la empresa. Al respecto; existe un 14% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 7 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Tabla 13

Frecuencia y porcentaje del indicador de grado de calidad de respuesta - ítem 6

¿Estás de acuerdo en que se mejoró el grado de satisfacción que brinda los procesos de la gestión de facturación?				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	6	12,0	12,0
	De acuerdo	19	38,0	38,0
	Totalmente de acuerdo	25	50,0	50,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 13, existe un 50% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 25 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado que se mejoró el grado de satisfacción que brinda las transacciones de la gestión de facturación en la organización. Por otro lado, existe un 38% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 19

encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que se mejoró el grado de satisfacción que brinda las transacciones de la gestión de facturación en la organización. Al respecto; existe un 12% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 6 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Flexibilidad del sistema de ventas, indicador de respuesta de producto

Podemos validar la segunda dimensión flexibilidad del sistema de ventas, donde se realizó los resultados descriptivos del primer indicador, respuesta del producto que contiene ítem 7 e ítem 8. Por ello, se procede visualizar en la tabla 14 al 15, los datos de los encuestados de los colaboradores de la empresa distribuidora, que nos refleja en la tabla el rendimiento de ítems: nivel alto (totalmente de acuerdo), nivel medio (de acuerdo) y nivel bajo (Inferencial).

Tabla 14

Frecuencia y porcentaje del indicador de respuesta de producto – ítem 7

¿Estás de acuerdo en que los manuales de las funcionalidades del sistema son muy claros en sus explicaciones en los procesos de las emisiones de comprobantes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	7	14,0	14,0
	De acuerdo	30	60,0	60,0
	Totalmente de acuerdo	13	26,0	26,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 14, existe un 26% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 13 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado

indican que los manuales se encuentran bien definidos para manejar el sistema integrado al momento de realizar los procesos de facturación en la empresa. Por otro lado, existe un 60% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 30 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado indican que los manuales se encuentran bien definidos para manejar el sistema integrado al momento de los procesos de facturación en la empresa. Al respecto; existe un 14% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 7 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Tabla 15

Frecuencia y porcentaje del indicador de respuesta de producto – ítem 8

¿Estás de acuerdo en que las propuestas de mejoras en los procesos de producción de los comprobantes son eficientes en los módulos de ventas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	8	16,0	16,0
	De acuerdo	28	56,0	56,0
	Totalmente de acuerdo	14	28,0	28,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 15, existe un 28% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 14 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado indican que las propuestas de mejoras en los procesos de producción son favorables para la empresa. Por otro lado, existe un 56% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 28 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como

resultado indican que las propuestas de mejoras en los procesos de producción son favorables para la empresa. Al respecto; existe un 16% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 8 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Flexibilidad del sistema de ventas, indicador de necesidad de cliente

Podemos validar la segunda dimensión flexibilidad del sistema de ventas, donde se realizó los resultados descriptivos del segundo indicador necesidad del cliente que contiene ítem 9 e ítem 10. Por ello, se procede visualizar en la tabla 16 al 17, los datos de los encuestados de los colaboradores de la empresa distribuidora, que nos refleja en la tabla el rendimiento de ítems: nivel alto (totalmente de acuerdo), nivel medio (de acuerdo) y nivel bajo (Inferencial).

Tabla 16

Frecuencia y porcentaje del indicador necesidad de cliente – ítem 9

¿Estás de acuerdo que se mejoró el proceso estratégico en la atención e información en el módulo facturación?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido inferencial	4	8,0	8,0
De acuerdo	28	56,0	56,0
Totalmente de acuerdo	18	36,0	36,0
Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 16, existe un 36% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 18 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado

indican que las propuestas se han mejorado al momento de realizar los comprobantes en el módulo de ventas. Por otro lado, existe un 56% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 28 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado indican que las propuestas se han mejorado al momento de los comprobantes en el módulo de ventas. Al respecto; existe un 8% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 4 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Tabla 17

Frecuencia y porcentaje del indicador necesidad de cliente – ítem 10

¿Estás de acuerdo en que se mejoró en los procesos de elaboración de los comprobantes y cumplen con los regímenes informativos de SUNAT?			
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido inferencial	6	12,0	12,0
De acuerdo	17	34,0	34,0
Totalmente de acuerdo	27	54,0	54,0
Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 17, existe un 54% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 27 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado que se mejoró en los procesos de elaboración de los comprobantes y están cumplen con los regímenes informativos de SUNAT. Por otro lado, existe un 34% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 17 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que se mejoró en los procesos de elaboración

de los comprobantes y están cumplen con los regímenes informativos de SUNAT. Al respecto; existe un 12% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 6 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Flexibilidad del sistema de ventas, indicador constante metas propuesta

Podemos validar la segunda dimensión flexibilidad del sistema de ventas, donde se realizó los resultados descriptivos del tercer indicador, constante metas propuestas que contiene ítem 11 e ítem 12. Por ello, se procede visualizar en la tabla 18 al 19, los datos de los encuestados de los colaboradores de la empresa distribuidora, que nos refleja en la tabla el rendimiento de ítems: nivel alto (totalmente de acuerdo), nivel medio (de acuerdo) y nivel bajo (Inferencial).

Tabla 18

Frecuencia y porcentaje del indicador constante metas propuesta – ítem 11

¿Estás de acuerdo en que está cumpliendo los requerimientos propuestos en el módulo de venta en la empresa?				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	9	18,0	18,0
	De acuerdo	19	38,0	38,0
	Totalmente de acuerdo	22	44,0	44,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 18, existe un 44% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 22 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado que se está cumpliendo los requerimientos propuestas en el módulo de venta en la empresa. Por otro lado, existe un 38% con porcentaje válido de un total de 50

colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 19 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que se está cumpliendo los requerimientos propuestas en el módulo de venta en la empresa. Al respecto; existe un 18% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 9 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Tabla 19

Frecuencia y porcentaje del indicador constante metas propuesta – ítem 12

¿Estás de acuerdo que se mejoró en identificar las necesidades del módulo de venta y en la elaboración de sus metas propuestas en la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido inferencial	6	12,0	12,0
De acuerdo	30	60,0	60,0
Totalmente de acuerdo	14	28,0	28,0
Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 19, existe un 28% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 14 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado que se mejoró en identificar las necesidades del módulo de venta y en la elaboración de sus metas propuestas en la empresa. Por otro lado, existe un 60% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 30 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que se mejoró en identificar las necesidades del módulo de venta y en la elaboración de sus metas propuestas en la empresa. Al

respecto; existe un 12% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 6 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Navegabilidad del sistema indicador, localización de información

Podemos validar la tercera dimensión Navegabilidad del sistema de ventas, donde se realizó los resultados descriptivos del primer indicador, localización de información que contiene ítem 13 e ítem 14. Por ello, se procede visualizar en la tabla 20 al 21, los datos de los encuestados de los colaboradores de la empresa distribuidora, que nos refleja en la tabla el rendimiento de ítems: nivel alto (totalmente de acuerdo), nivel medio (de acuerdo) y nivel bajo (Inferencial).

Tabla 20

Frecuencia y porcentaje del indicador localización de información – ítem 13

¿Estás de acuerdo en que se mejoró el desarrollo de la elaboración de los comprobantes en el área de ventas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	6	12,0	12,0
	De acuerdo	24	48,0	48,0
	Totalmente de acuerdo	20	40,0	40,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 20, existe un 40% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 20 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado que se mejoró el desarrollo de la elaboración de los comprobantes en el área de ventas. Por otro lado, existe un 48% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 24 encuestados indican que

están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que se mejoró el desarrollo de la elaboración de los comprobantes en el área de ventas. Al respecto; existe un 12% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 6 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Tabla 21

Frecuencia y porcentaje del indicador localización de información – ítem 14

¿Estás de acuerdo que la navegación del sistema es más eficiente y favorable para la productividad de los comprobantes de ventas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	6	12,0	12,0
	De acuerdo	25	50,0	50,0
	Totalmente de acuerdo	19	38,0	38,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 21, existe un 38% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 19 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado que la mejoró en la navegación del sistema es más eficiente y favorable para la productividad de los comprobantes de ventas. Por otro lado, existe un 50% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 25 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que la mejoró en la navegación del sistema es más eficiente y favorable para la productividad de los comprobantes de ventas. Al respecto; existe un 12% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 6 encuestados indican que están en un nivel

bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Navegabilidad del sistema indicador, Identificar las rutas del sistema

Podemos validar la tercera dimensión Navegabilidad del sistema de ventas, donde se realizó los resultados descriptivos del segundo indicador, identificar las rutas del sistema que contiene ítem 15 y ítem 16. Por ello, se procede visualizar en la tabla 22 al 23, los datos de los encuestados de los colaboradores de la empresa distribuidora, que nos refleja en la tabla el rendimiento de ítems: nivel alto (totalmente de acuerdo), nivel medio (de acuerdo) y nivel bajo (Inferencial).

Tabla 22

Frecuencia y porcentaje del indicador identificar las rutas del sistema – ítem 15

¿Estás de acuerdo en que se mejoró el proceso de la accesibilidad de emitir los comprobantes aparezcan inmediato en la web de SUNAT?				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	8	16,0	16,0
	De acuerdo	24	48,0	48,0
	Totalmente de acuerdo	18	36,0	36,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 22, existe un 36% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 18 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo. Dando como resultado, se mejoró los procesos de las accesibilidades de emitir y validar los comprobantes en la web de SUNAT. Por otro lado, existe un 48% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 24 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo;

como resultado se mejoró el proceso de la accesibilidad de emitir los y validar los comprobantes en la web de SUNAT. Al respecto; existe un 16% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 8 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial. Dando como resultado, nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Tabla 23

Frecuencia y porcentaje del indicador identificar las rutas del sistema – ítem 16

¿Estás de acuerdo en que mejoró la capacidad de acceso en realizar los reportes y la fluidez de módulo de venta?				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	6	12,0	12,0
	De acuerdo	26	52,0	52,0
	Totalmente de acuerdo	18	36,0	36,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 23, existe un 36% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 18 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado que se mejoró la capacidad de acceso en los reportes y la fluidez de módulo de venta. Por otro lado, existe un 52% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 26 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que se mejoró la capacidad de acceso en los reportes y la fluidez de módulo de venta. Al respecto; existe un 12% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 6 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los

colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Navegabilidad del sistema indicador, criterio de enfoque del usuario

Podemos validar la tercera dimensión Navegabilidad del sistema de ventas, donde se realizó los resultados descriptivos del tercer indicador, criterio de enfoque del usuario que contiene ítem 17 e ítem 18. Por ello, se procede visualizar en la tabla 24 al 25, los datos de los encuestados de los colaboradores de la empresa distribuidora, que nos refleja en la tabla el rendimiento de ítems: nivel alto (totalmente de acuerdo), nivel medio (de acuerdo) y nivel bajo (Inferencial).

Tabla 24

Frecuencia y porcentaje del indicador criterio de enfoque del usuario – ítem 17

¿Estás de acuerdo en que se mejoró la navegación del sistema en el módulo de venta y el usuario puede usar con mayor agilidad?				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	8	16,0	16,0
	De acuerdo	22	44,0	44,0
	Totalmente de acuerdo	20	40,0	40,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 24, existe un 40% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 20 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado que se mejoró la navegación del sistema en el módulo de venta y el usuario puede utilizarlo con mayor agilidad. Por otro lado, existe un 44% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 22 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que se mejoró la navegación del sistema en el módulo de venta y el usuario puede utilizarlo con mayor agilidad. Al respecto; existe un 16% con

porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 8 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Tabla 25

Frecuencia y porcentaje del indicador criterio de enfoque del usuario – ítem 18

¿Estás de acuerdo que se mejoró el manejo del sistema de módulo de venta en la realización del flujo de facturación?				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	inferencial	5	10,0	10,0
	De acuerdo	27	54,0	54,0
	Totalmente de acuerdo	18	36,0	36,0
	Total	50	100,0	100,0

Nota: Tabla de datos anexo N° 5

Interpretación:

De acuerdo con la tabla 25, existe un 36% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 18 encuestados indican que están en un nivel alto, siendo llamado totalmente de acuerdo; dando como resultado que se mejoró el manejo del sistema de módulo de venta en la realización del flujo de facturación. Por otro lado, existe un 54% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, se evidenció que 27 encuestados indican que están en un nivel medio, siendo llamado de acuerdo; dando como resultado que se mejoró el manejo del sistema de módulo de venta en la realización del flujo de facturación. Al respecto; existe un 10% con porcentaje válido de un total de 50 colaboradores indagados; es decir, evidencio que 5 encuestados indican que están en un nivel bajo, siendo llamado Inferencial; dando como resultado que nos mencionó que los colaboradores están conforme con los procesos de las transacciones de la empresa.

Resumen del Análisis explicativo de la variable gestión del módulo de ventas

Tabla 26

Frecuencia y porcentaje general de la variable gestión del módulo de venta

Niveles	V_GMV		FISV		FESV		NV	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Bajo	14	28.0	10	20.0	7	14.0	6	12.0
Medio	25	50.0	26	52.0	30	60.0	24	48.0
Alto	11	22.0	14	28.0	13	26.0	20	40.0
Total	50	100.0	50	100.0	50	100.0	50	100.0

Nota: SPSS Statics v25

Interpretación:

En efecto, la tabla 26, describe que más de 25%, del total de individuos de la muestra han presentado, el nivel medio de la gestión de módulo de ventas, por el cual, en 14% representa a los participantes que demuestran bajo nivel en esta variable. En cuanto a la dimensión fiabilidad del sistema, se sabe que más del 14% la desarrolla en alto nivel. Por otro lado, casi un cuarto del total de la muestra (10%), presenta bajo nivel. Es decir, que presenta poco no confían mucho con el sistema integrado y sus preocupaciones por escasas respecto a esta área. En cuanto a la dimensión flexibilidad del sistema, se describe a más del 30% con nivel medio, más del 13% con nivel alto y más de 7% en bajo nivel. Este último grupo de trabajadores son aquellos que prestan poco interés en aprender el funcionamiento del sistema integrado porque es probable que no tengan definidos sus propios aprendizajes en poder realizar los procesos de facturación.

Análisis explicativo de la variable efectividad del proceso de facturación

Tabla 27

Frecuencia y porcentaje general efectividad del proceso de facturación

Niveles	V_EPF		EF		EFI	
	F	%	F	%	F	%
Bajo	8	16.0	7	14.0	3	6
Medio	28	56.0	20	40.0	23	46
Alto	14	28.0	23	46.0	24	48
Total	50	100.0	50	100.0	50	100

Nota: SPSS Statics v25

Interpretación:

En efecto, la tabla 27, describe que más de 20% del total de individuos de la muestra han presentado, nivel medio de la Eficiencia del proceso de facturación, así también, más del 8% representa a los participantes que demuestran bajo nivel en esta variable. En cuanto a la dimensión eficacia del sistema, se sabe que más del 23% la desarrolla en alto nivel. Por otro lado, casi un cuarto del total de la muestra (7%), presenta bajo nivel. Es decir, que presenta poco no se adecuan con los procesos de la integración en esta área. En cuanto a la dimensión Eficiencia del sistema, se describe a más del 23% con nivel medio, más del 24% con nivel alto y más de 3% en bajo nivel. Este último grupo de trabajadores son aquellos que prestan poco interés en aprender el funcionamiento del sistema integrado porque es probable que no tengan definidos sus propios aprendizajes en poder realizar los procesos de facturación.

4.2 Análisis de normalidad

Hipótesis:

Hi = Los datos no presentan ajuste a la distribución normal

Ho = Los datos presentan ajuste a la distribución normal

Regla de decisión:

P-valor < 0,05: elegir hipótesis alterna.

p-valor > 0,05: elegir hipótesis nula.

Tabla 28

Índices Kolmogórov-Smirnov de las variables y dimensiones para el estudio correlacional causal

		VD	Dimensión de la Variable gestión del módulo de ventas (GMV)			VI
		V2_EPF	D1_FISV	D2_FESV	D3_NV	V1_GMV
N		50	50	50	50	50
Parámetros normales ^a	Media	4.12	4.00	4.00	4.32	4.24
	Desviación estándar	0.659	0.670	0.728	0.741	0.657
Máximas diferencias extremas	Absoluto	0.292	0.280	0.240	0.301	0.283
	Positivo	0.292	0.280	0.240	0.187	0.283
	Negativo	-0.268	-0.280	-0.240	-0.301	-0.237
Estadístico de prueba		0.292	0.280	0.240	0.301	0.283
Sig. asintótica(bilateral)		,000 ^c	,000 ^c	,000 ^c	,000 ^c	,000 ^c

Nota: SPSS Statics v25

Interpretación:

De tabla 28, se denota que, el uso de la prueba Kolmogórov-Smirnov, se asume en razón de incluir a más de 30 sujetos en el marco muestral de la investigación ($n > 100$). Por lo tanto, se analizan los resultados decisivos para demostrar el ajuste de los datos a la normal en las variables y dimensiones de análisis. Para el estudio, se

encuentra que las variables efectividad del proceso de facturación presentan significancias menores al p-valor establecido en cada caso ($p < 0,05$), así también se han encontrado significancias semejantes en las dimensiones de la gestión de módulo de ventas (FISV, FESV y NV). Por eso, se puede deducir que los datos no se ajustan a la normalidad planteada como hipótesis alterna (H_1), por lo que se corroboró que los datos debían analizarse con una prueba no paramétrica para datos ordinales, siendo esta la regresión logística ordinal.

4.3 Resultados inferenciales

4.3.1. Contraste general

Ajuste del modelo

Hipótesis:

H_1 = El modelo planteado no es adecuado únicamente con la constante

H_0 = El modelo planteado es adecuado incluyendo solo a la constante

Regla de decisión:

P-valor $> 0,05$: Aceptación H_0 .

p-valor $< 0,05$: Aceptación H_1 .

Tabla 29

Determinación del ajuste de la fiabilidad del sistema de ventas, flexibilidad del sistema de ventas y navegabilidad del sistema

Modelo	Criterios de ajuste de modelo	Pruebas de la razón de verosimilitud		
	Logaritmo de la verosimilitud -2	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Sólo intersección	103.611			
Final	0.000	103.611	48	0.000

Nota: SPSS Statics v25

Interpretación:

En tabla 29, se ha encontrado valor mayor a 100, en el modelo Chi-cuadrado, el cual ha resultado significativo con p-valor, menor al planteado como regla de decisión ($X^2 = 103,6$; $p < 0,05$). Puesto que, esta razón se puede decidir rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna de investigación como resultado de este contraste: El modelo planteado no es adecuado únicamente con la constante. Ello quiere decir que el modelo planteado solo es adecuado si se incluyen las dos variables para analizar influencias sumadas a la constante, propias de una regresión logística. Esto también sustenta que el modelo se cumpla en todos los análisis específicos del estudio.

4.3.2. Bondad de ajuste de datos

Hipótesis:

Hi = El modelo planteado de variables independientes no se ajusta adecuadamente a los datos obtenidos

Ho = El modelo planteado de variables independientes se ajusta adecuadamente a los datos obtenidos.

Regla de decisión:

p-valor > 0,05: Aceptación Ho.

p-valor < 0,05: Aceptación Hi.

Tabla 30

Determinación de independencia de la variable gestión de módulo de ventas sistema

	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Pearson	13.311	18	.204
Desviación	10.611	18	.294

Nota: SPSS Statics v25

Interpretación:

La tabla 30, demuestra valores de correlación Chi-cuadrado de Pearson no significativas ($X^2 = 13,3$; $p > 0,05$); como inclusión de las variables independientes en el modelo de causalidad general. A su vez, la desviación presenta similares características para la estructura de influencias formuladas con las variables independientes gestión de módulo de ventas. Puesto que, se rechaza la hipótesis alterna (H_i) y se acepta la hipótesis nula (H_o): El modelo planteado de variables independientes se ajusta adecuadamente a los datos obtenidos. En este sentido, se puede aducir que las variables independientes analizadas ejercen su causalidad sin ser co-variables o variables dependientes entre sí.

4.3.3. Contraste de regresión de variable

Hipótesis:

H_i = La gestión del módulo de ventas impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022.

H_o = La gestión del módulo de ventas no impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022.

Regla de decisión:

$0 \geq R^2 \geq 1$: Aceptación de H_o .

$0 \leq R^2 \leq 1$: Aceptación de H_i .

Tabla 31

Coficiente Pseudo R cuadrado de la gestión de módulo de ventas

Cox y Snell	,738
Nagelkerke	0,964
McFadden	0,720

Nota: SPSS Statics v25

Interpretación:

En tabla 31, Logra aducir que, los valores Pseudo R cuadrado, se encuentran entre 0 y 1, Puesto que el valor central Nagelkerke, demuestra la influencia de las variables independientes sobre la variable dependiente ($N = 0,96$), por lo que se asume la significancia de esta influencia en este análisis, rechazando la hipótesis nula de investigación, con evidencia suficiente para aceptar la hipótesis alterna planteada: La gestión del módulo de ventas impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022. Esta influencia explica el 96% del total de esta influencia entre las variables analizadas.

Tabla 32

Estimación de parámetros de la gestión de módulo de ventas

	Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	95% de intervalo de confianza	
						Límite inferior	Límite superior
[VAR_GMV=1]	18.354	1.384	22.763	1	0.000	11.055	5.848
[VAR_GMV=2]	24.014	2.926	4.363	1	0.000	5.992	2.363
[VAR_GMV=3]	15.200	1.459	30.564	1	0.000	8.669	2.949
[VAR_EPF=1]	33.831	0.903	18.654	1	0.000	9.677	2.13
[VAR_EPF=2]	7.387	1.169	29.958	1	0.000	5.096	.763

Nota: SPSS Statics v25

Interpretación:

El análisis de parámetros de variables (tabla 32), se ha encontrado, valores significativos de riesgo del nivel bajo (1), gestión de módulo de venta y aparición de nivel malo en el aprendizaje colaborativo (1) ($W = 22.763$; $p < 0,05$). En cuanto al nivel moderado (2) en la variable independientes, también generan riesgo de

aparición del nivel regular en la efectividad de proceso de facturación (2), siendo este significativo ($W = 4.363$; $p < 0,05$). En este sentido, también se deducen significancias esperadas en el riesgo de aparición del alto nivel (3) de la variable gestión de módulo de ventas (2) provocando buen nivel en la variable efectividad de proceso de facturación (2) ($p < 0,05$). Por lo tanto, se asume la significancia de estos datos, influye que el análisis rechaza la hipótesis nula de investigación con la evidencia suficiente para aceptar la hipótesis alterna planteada: La gestión del módulo de ventas impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022.

4.3.4. Contraste de la hipótesis específico 1

Hipótesis:

H_i^1 = La fiabilidad impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación.

H_o^1 = La fiabilidad no impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación.

Regla de decisión:

$0 \geq R^2 \geq 1$: Aceptación de H_o^1 .

$0 \leq R^2 \leq 1$: Aceptación de H_i^1 .

Tabla 33

Coefficiente Pseudo R cuadrado de la gestión de módulo de ventas en la fiabilidad de sistemas de venta

Cox y Snell	0,874
Nagelkerke	0.790
McFadden	0.670

Nota: SPSS Statics v25

Interpretación

La tabla 33, evidencia los índices Pseudo R cuadrado entre los valores 1 y 0 (N = 0,790). Dice que, en la prueba de Nagelkerke, se encuentra que el 79%, del total del modelo planteado explica la influencia de las variables independientes sobre la dependiente. Puesto que, se rechaza la hipótesis nula (H_0^1) y se acepta la hipótesis alterna (H_1^1) de investigación: La gestión de módulo de ventas si influyen en la dimensión fiabilidad de sistema en los colaboradores de una empresa distribuidora, Lima 2022.

Tabla 34

Estimación de parámetros de la gestión de módulo de ventas en la fiabilidad del sistema de ventas

		Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	95% de intervalo de confianza para Exp(B)	
							Límite inferior	Límite superior
Umbral	[D1_GC=1]	18.019	.532	40.804	1	.000	9.167	7.333
	[D1_GC=2]	21.484	.724	31.496	1	.000	16.755	17.112
	[D1_GC=3]	12.868	1.061	7.310	1	.000	4.947	0.789
Ubicación	[VAR_EPF=1]	5.788	.632	13.667	1	.000	16.755	37.112
	[VAR_EPF=2]	14.797	.771	8.630	1	.000	16.755	27.112

Nota: SPSS Statics v25

Interpretación:

La tabla 34, refleja que la existencia de valores de bajo nivel (1), en la variable gestión de módulo de ventas, siendo esto un riesgo significativo para la aparición de valores de nivel malo (1), en la dimensión Fiabilidad de sistema de ventas ($W = 40,804$; $p < 0,05$). Por otro lado, se describe la existencia de nivel regular en la variable gestión de ventas, provocando nivel regular (3) en la dimensión fiabilidad de sistema de ventas, de forma significativa ($W = 7,310$; $p < 0,05$). Finalmente, se sustenta contundentemente con suficiente evidencia estadística, que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna de investigación: La gestión de

módulo de ventas si influyen en la dimensión fiabilidad de sistema en los colaboradores de una empresa distribuidora, Lima 2022.

4.3.5. Contraste de la hipótesis específico 2

Hipótesis:

H_i^2 = La flexibilidad impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación

H_o^2 = La flexibilidad no impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación.

Regla de decisión:

$0 \geq R^2 \geq 1$: Aceptación de H_o^2 .

$0 \leq R^2 \leq 1$: Aceptación de H_i^2 .

Tabla 35

Coeficiente Pseudo R cuadrado de la gestión de módulo de ventas en la flexibilidad de sistemas de venta

Cox y Snell	0.822
Nagelkerke	0.959
McFadden	0.886

Nota: SPSS Statics v25

Interpretación:

En tabla 35, se puede observar, un valor de Nagelkerke entre 1 y 0 en la prueba de R cuadrado ($N = 0,95$), por lo cual, esta evidencia aporta en la decisión del rechazo de la hipótesis nula (H_o^2) y la aceptación de la hipótesis alterna (H_i^2): La flexibilidad si impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación. Por otro lado, se acepta que el modelo se encuentra explicado por el 95% del total analizado,

siendo que esta influencia explica el poder de su causalidad sobre la responsabilidad individual hallada en la muestra.

Tabla 36

Estimación de parámetros de la gestión de módulo de ventas en la flexibilidad del sistema de ventas

		Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	95% de intervalo de confianza para Exp(B)	
							Límite inferior	Límite superior
Umbral	[D2_FESV=1]	7.255	1.071	44.014	1	0.000	9.208	5.008
	[D2_FESV=2]	18.932	0.714	21.484	1	0.000	4.710	1.910
	[D2_FESV=3]	.908	1.258	14.388	1	0.000	7.236	2.306
Ubicación	[VAR_EPF=1]	8.250	0.851	22.215	1	0.000	4.778	1.972
	[VAR_EPF=2]	42.984	0.801	6.430	1	0.000	.824	0.490

Nota: SPSS Statics v25

Interpretación:

Donde los parámetros hallados (tabla 36), existe riesgo de aparición, bajo nivel de la gestión de módulo de venta (1), sobre el nivel malo, de la dimensión flexibilidad de sistema de ventas (1) ($W = 44,014$; $p < 0,05$). Por el cual, el modo ocurre con el nivel medio de la gestión de módulo de ventas (2) sobre el nivel regular (2) de la flexibilidad del sistema de ventas ($W = 21,484$; $p < 0,05$). En cuanto al alto nivel de la gestión de módulo de ventas (3), es significativo el riesgo de obtener buen nivel (3) en la dimensión Flexibilidad de sistema de ventas ($p < 0,05$). De hecho, se evidencia que se rechazó la hipótesis nula y la aceptación de la hipótesis alterna: La flexibilidad si impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación.

4.2.6 Contraste de la hipótesis específico 3

Hipótesis:

H_i^3 = La navegabilidad impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación

H_o^3 = La navegabilidad no impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación.

Regla de decisión:

$0 \geq R^2 \geq 1$: Aceptación de H_o^3 .

$0 \leq R^2 \leq 1$: Aceptación de H_i^3 .

Tabla 37

Coficiente Pseudo R cuadrado de la gestión de módulo de ventas en la navegabilidad del sistema

Cox y Snell	0.629
Nagelkerke	0.708
McFadden	0.452

Nota: SPSS Statics v25

Interpretación:

En la tabla 37, se observa que, el valor de Nagelkerke se encuentra entre 1 y 0 ($N = 0,70$), por lo que, se rechaza la hipótesis nula (H_o^3) y se acepta la hipótesis alterna (H_i^3), de investigación: La navegabilidad si impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación. Donde el modelo causal o de influencia explica el 70% del total entre las variables independientes y la variable dependiente.

Tabla 38

Estimación de parámetros de la gestión de módulo de ventas en la flexibilidad del sistema de ventas

		Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	95% de intervalo de confianza	
							Límite inferior	Límite superior
Umbral								
	[D3_NV=1]	6.735	2.839	60.616	1	0.000	16.765	13.843
	[D3_NV=2]	13.982	0.923	16.486	1	0.000	22.935	1.024
	[D3_NV=3]	24.574	1.487	6.773	1	0.000	14.895	0.689
Ubicación								
	[VAR_EPF=1]	7.752	0.568	19.946	1	0.000	33.476	21.356
	[VAR_EPF=2]	11.850	0.815	3.364	1	0.000	.919	10.097

Nota: SPSS Statics v25

Interpretación:

En tabla 38, se pueden aducir, valores significativos de la gestión de módulo de ventas (1), de la dimensión navegabilidad de sistema, siendo este significativo ($W = 6,773$; $p < 0,05$), por el cual, no existe riesgo de que la influencia del bajo nivel de la efectividad de proceso de facturación se incluya en los parámetros analizados ($p > 0,05$). En cuanto al nivel medio de la gestión de módulo de ventas (2), existe riesgo significativo de que aparezca nivel regular en la dimensión navegabilidad (2) ($W = 16,486$; $p < 0,05$). Se asumen valores significativos reportados por la prueba estadística en el nivel alto (3) de las variables independientes como riesgos en el nivel bueno (3) de la dimensión navegabilidad del sistema ($p < 0,05$). Por lo tanto, se ha visualizado que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna de investigación: La navegabilidad si impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación.

V. DISCUSIÓN

A continuación, los efectos conseguidos en la investigación, se observa una indagación de mejoramiento favorable, al respecto, del impacto de la gestión del módulo-ventas en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, lima 2022. Del análisis de los estadígrafos aplicados se concluye que la variable independiente tiene un efecto directo hacia la variable dependiente. Por el cual se examinaron cada una de las variables con sus respectivas dimensiones; la gestión de módulo de ventas: con sus dimensiones: fiabilidad del sistema de ventas, flexibilidad del sistema de venta y navegabilidad del sistema, y la efectividad de proceso de facturación: con sus dimensiones: eficiencia y eficacia.

Con relación del objetivo general, se confirma que se acepta la hipótesis de la investigación, la gestión del módulo de ventas impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022. A nivel descriptivo, en la tabla 26 fueron los resultados presentados donde existen un 50% válido de un total 50 encuestados indagados; es decir que ha evidenciado 25 encuestados indican que están en un nivel medio, Dando como resultado que se mejoró el manejo del sistema del módulo de venta en la empresa, 36% válido de total 50 porcientos encuestados indagados; es decir que ha evidenciado 18 encuestados indican que están en un nivel medio. Al respecto, aseguran que totalmente están conforme con los resultados que fueron en su mejora significativamente en la efectividad del de los procesos de los comprobantes. Por lo tanto, en la parte inferencial en la tabla 31, se evidencia lo aplicado en la hipótesis nula (H_0) que no impacta, aplicando el estadístico: Coeficiente Pseudo R cuadrado, observamos que se encuentran entre 0 y 1, asimismo, se tomó en cuenta el valor central Nagelkerke, donde se demuestra la influencia de las variables independientes sobre la variable dependiente $N=0.96$, de esta manera se rechaza la hipótesis nula(H_0) y se acepta la hipótesis alterna(H_1), hay un 96% de influencia de las variables analizadas. Al respecto, todo ello coincide con Saldariaga (2017), donde sus análisis fue mejorar los procesos de venta en la distribución en una empresa de ventas directa a través de la implementación donde fue 40% que consideran el mejoramiento del sistema en sus áreas de compras, ventas y

almacén dando con éxitos en las hipótesis el impacto de manera positiva con 5% de mejoramiento a través de la agregación del sistema ERP, donde discuto que si se hubiera enfocado a una sola área se observaría que el impacto del mejoramiento del sistema ERP en sus procesos de facturación serían mayor 96% que muestra mi investigación. Teniendo una similitud a la investigación, difiere parcialmente Salvador (2017), en sus análisis fue mejorar la integración de los procesos de la empresa Tecmaquind SAC 2016, donde fue a haber ya implementado el ERP en la empresa, se ven cambios favorables en las áreas de procesos del 67% de insatisfacción de los clientes se redujo a un 0% con la implementación, pérdida de documentos de un 50% se redujo a un 0%, la utilización de materia prima almacenada aumento de un 40% a un 67%, el cumplimiento de orden de producción llego de un 33% a un 100%. Entre otras mejoras; por el cual, se puede discutir que se ha mejorado favorablemente, donde se semeja con los resultados de mi investigación. Con esto, corrobora con la teoría Zouine y Fenies (2014) nos indica que, los análisis resaltan cuando el sistema ERP se implementa en la organización, que nos explica cada factor crítico para mejorarlo y para cumplir el objetivo establecido de la entidad. También consiste teoría de secundaria con Lopez (2016) nos señala que, el sistema forma parte del manejo que permite automatizar, los procesos llevando usar las herramientas donde el usuario puede manipular, donde pueda realizar las transacciones de forma sencilla y transversal. Se puede contrastar los aspectos que permitirán al usuario facilitar las diversas funciones del sistema integrado.

Con relación al objetivo específico 1 se comprueba que se acepta la hipótesis de la investigación, así que se rechaza la hipótesis nula(H_0^1) y se acepta la hipótesis alterna(H_1^1) de investigación: La gestión de módulo de ventas si influyen en la dimensión fiabilidad de sistema en los colaboradores de una empresa distribuidora, Lima 2022. A nivel descriptivo fueron los resultados consolidados que son: tabla 8 al 13; donde se realizó los resultados más relevantes; la tabla 26, donde fueron los resultados presentados existen un 52% válido, de un total 50 encuestados indagados, es decir, que hay evidencia 26 encuestados, donde indican tiene un nivel medio. Dando como resultado que fiabilidad impacta significativamente en los procesos de facturación, teniendo las probabilidades de

suministros de los servicios correctamente tal como lo espera el usuario, donde el 28% se validó el total 50 encuestados indagados; es decir, que ha evidenciado 14 encuestados indican que están en un nivel alto. Al respecto, aseguran que totalmente están conforme con los resultados que fueron en su mejora significativamente en la efectividad del de los procesos de los comprobantes. Por lo tanto, en la parte inferencial en la tabla 33, se evidencian lo aplicado en la Pseudo R cuadrado entre los valores 1 y 0 ($N = 0,790$). Es así que en la prueba de Nagelkerke se encuentra que el 79 % del total del modelo planteado se explica la influencia de las variables independientes sobre la dependiente. Es así que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna de investigación: La gestión de módulo de ventas si influyen en la dimensión fiabilidad de sistema en los colaboradores de una empresa distribuidora, Lima 2022. De acuerdo que, todo ello coincide con Zouine y Pierre (2014) que estos análisis resaltan cuando el sistema ERP se implementa en la organización, que nos explica cada factor crítico para mejorarlo y para cumplir el objetivo establecido de la entidad, donde se obtuvo el 95% de la hipótesis general del impacto de mejoramiento de venta en su fiabilidad de los años 2014 a 2019 teniendo una similitud a la investigación, difiere parcialmente con Alzate (2017), que refleja un diagnóstico que se alinea en el proceso de mejora del sistema de facturación, demostró el 85% de la hipótesis general obteniendo el mejoramiento de impacto de la calidad de la gestión de venta teniendo la similitud a la indagación. Asimismo, difiere parcialmente con el trabajo de Dizzett (2017) donde nos señala que, cada factor es importante para poder mejorar el rendimiento de estos procesos de facturación, dando como resultado el 90% de la hipótesis general donde mejoro el impacto de la comunicación de las áreas de ventas, teniendo la fiabilidad de mayor aporte en la alta dirección. Con este corrobora con la teoría de Quispe y Padilla (2017), para lograr estos beneficios de ventajas son necesarios la fiabilidad del sistema de ERP que nos permite evaluar y gestionar los recursos para incrementar la productividad en la organización.

Con relación al objetivo específico 2 se comprueba que se acepta la hipótesis de la investigación, así que se rechazó de la hipótesis nula(H_0^2) y la aceptación de la hipótesis alterna(H_1^2): La flexibilidad si impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación. A nivel descriptivo fueron los resultados

consolidados que son: tabla 14 al 19, donde se realizó los resultados se muestra en la tabla 26, dando más relevantes que son representados un 40% válido, de un total 50 encuestados indagados, es decir, que hay evidencia 20 encuestados, donde indican tiene un nivel medio. Dando que esto hará posible canalizar los posibles fallos y errores de flexibilidad del sistema, donde los empleados tienen acceso a los datos que maneja el sistema; 26% se validó, de total 50 encuestados indagados; es decir, que ha evidenciado 13 encuestados indican que están en un nivel alto. Al respecto, aseguran que totalmente están conforme con los resultados que fueron obtenidos en la flexibilidad del impacto significativamente en la efectividad del de los procesos de los comprobantes. Por lo tanto, en la parte inferencial en la tabla 35, se puede observar un valor de Nagelkerke entre 1 y 0 en la prueba de R cuadrado ($N = 0,95$), por lo cual, esta evidencia aporta en la decisión del rechazo de la hipótesis nula (H_0) y la aceptación de la hipótesis alterna (H_1): La flexibilidad si impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación. Por otro lado, se acepta que el modelo se encuentra explicado por el 95 % del total analizado, siendo que esta influencia explica el poder de su causalidad sobre la responsabilidad individual hallada en la muestra. Todo ello coincide, con Cortez (2020) nos indicaron que, consisten en un análisis en el proceso de atención, donde se tuvo un incremento de mejora en la flexibilidad de sistema de venta del 90% en la hipótesis general, permitiendo una adecuada gestión de compra y capacitación de los empleados para adaptarse en el sistema teniendo la similitud a la indagación. Por ende, se difiere parcialmente con el trabajo de Cabanillas y Romero (2020) nos indicaron que, son procesos de emisión de orden de compra o comprobante que son flexible y navegable donde es fiable para los procesos de ventas, dando como resultado 75% de la hipótesis general fueron que se mejoró el proceso de ventas, compras, almacén y la comunicación, brindada para los empleados y clientes, dando que la flexibilidad son procesos del sistema que han tenido similitud en la investigación. Por el cual, se difiere parcialmente con La Rosa y Huamán (2019) afirma que, la efectividad de facturación en el software ERP permitirá dotar a la empresa en la infraestructura de la aplicación y tecnología, para enfrentar el desafío de estandarización de prácticas, transformación y simplifica los procesos de negocios, satisfaciendo objetivos de eficiencia, productividad y reducción de costos 20% aumentando la flexibilidad del sistema a

65% capacitando a los trabajadores para que se adapten con el sistema para un buen funcionamiento de manejo del sistema integrado, donde tiene una similitud a la indagación. Con esto corrobora con la teoría de Ramírez (2021) afirma que, una transacción tiene un valor agregado donde aumenta los procesos de ventas, el tiempo efectivo donde formaliza la creación de los documentos de cobro, transacción, entrega y elaboración de la factura. Estos procesos son previos y obligatorios para que información sea más factible al momento de gestionar el proceso de facturación, el cual integra, que integra todas las gestiones involucradas de forma directa o indirecta, donde ayuda en la gestión de diversas operaciones internas de la empresa y nos permiten automatizar la mayoría de las actividades comerciales, y operativos de la empresa.

Con relación específico objetivo 3 se confirma que se acepta la hipótesis de la investigación, la navegabilidad impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación. A nivel descriptivo fueron los resultados consolidados que son: tabla 20 al 25, donde se realizó los resultados se muestra en la tabla 26, dando más relevantes que son representados un 48% válido, de un total 24 encuestados indagados, es decir que hay evidencia 24 encuestados, donde indican un nivel alto. Dando que estos trabajadores tienen diferentes funcionalidades para manejar la navegabilidad del sistema integrado al momento de los procesos de facturación; del 40% válido, de un total, 50 porcientos encuestados indagados; es decir, que han evidenciado 20 encuestados indican que están en un nivel medio. Al respecto, los trabajadores tienen diferentes funcionalidades para manejar la navegabilidad del sistema integrado. Por lo tanto, en la parte inferencial en la tabla 37, se observa que el valor de Nagelkerke se encuentra entre 1 y 0 ($N = 0,70$), por lo que se rechaza la hipótesis nula(H_0^3) y se acepta la hipótesis alterna(H_i^3) de investigación: La navegabilidad si impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación. Se puede aducir que el modelo causal o de influencia explica el 70% del total entre las variables independientes y la variable dependiente. Todo ello coincide con Saldarriaga (2017), propone para mejorar la navegabilidad del sistema en el área, distribución y despacho en la facturación del sistema, que estos rendimientos de sus funcionalidades del software ERP han dado una fluidez de enviados de datos y desempeño de los procesos, obteniendo el control del tiempo

real de los servicios en la empresa durante el manejo del sistema, donde obtuvo 87.1% a 95%, de la hipótesis general, del impacto de mejoramiento de gestión de venta en la navegabilidad, monitoreo del sistema y registro de pedidos de venta teniendo una similitud a la investigación. Asimismo, difiere parcialmente con Cabanillas y Romero (2020) nos indica que, son procesos de emisión de orden de compra o comprobante que es navegable donde es fiable para los procesos de ventas, dando como resultado 75% de la hipótesis general que tuvo un impacto positivo en el proceso de ventas, compras, almacén y la comunicación de manuales precisos que dan información brindada para los empleados y clientes que mejoro la flexibilidad del proceso del sistema teniendo una similitud a la investigación. Con este corrobora con la teoría, de Lopez (2016) nos señala que, la navegabilidad del sistema forma parte del manejo de las herramientas donde el usuario puede desplazarse por todos los componentes de la web, de una forma más rápida y ágil, además de poderse contrastar para certificar su coherencia en los aspectos que permitirán al usuario navegar a través de las diversas funciones del sistema.

VI. CONCLUSIONES

- PRIMERA:** En conclusión, se determinó el grado del impacto de la gestión del módulo ventas en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022. Los resultados se encuentran en la tabla 31; asimismo, los valores Pseudo R cuadrado, se encuentran entre 0 y 1, entonces el valor central Nagelkerke $N=0.964$ demuestra una influencia del 96%. Se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna. Se obtuvo una planificación en la organización en el área ventas que mejoro en la facturación. Se obtuvo una planificación en la organización en el área ventas que mejoro en el proceso de facturación del sistema.
- SEGUNDA:** Se determinó el grado de la fiabilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación, los resultados, se encuentra en la tabla 33, refleja índices entre 1 y 0 ($N=0.790$), el valor de Nagelkerke es del 79%, donde, nos muestra la influencia de las variables independiente en la dimensión dependiente, rechazando la hipótesis nula y aceptando la hipótesis alterna. Al respecto, se dio la importancia en la organización en el servicio al cliente y la comunicación en el área de una manera más fiable.
- TERCERA:** Se determinó el grado de la flexibilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación, el resultado entre 1 y 0 en la prueba de R cuadrado ($N=0.96$), el valor de Nagelkerke es el 96%, donde, nos muestra su influencia explicando el poder de su casualidad, sé rechaza la hipótesis nula y se acepta alterna. En la organización agilizo sus procesos, aumento la eficiencia y redujo los costos.

CUARTA: Se determinó el grado de la navegabilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación, Notamos los resultados estadísticos inferenciales en la tabla 37, el valor de Nagelkerke se encuentra entre 1 y 0 ($N=0.708$), hay una influencia del 70%, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Al respecto, se dio la importancia en la organización en los controles de facturaciones, administraciones de inventario y fluidez de comunicaciones de las áreas.

VII. RECOMENDACIONES

- PRIMERA:** Dado que, el objetivo general de grado del impacto de la gestión de módulo de ventas en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022. Se recomienda al jefe de operaciones capacitar más a sus colaboradores con charlas informativas de proceso de gestión de ventas y proceso de facturación se conocerá, una buena atención de servicio brindado. Asimismo, se facilitará a optimizar los procesos y los recursos donde se tomará buenas decisiones, y trazabilidad en la empresa.
- SEGUNDA:** Referente al objetivo específico 1, el grado de la fiabilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación, el cual tuvo un análisis mejorado significativamente del 79%, se recomienda al jefe de área debe tener una contraseña que permite visualizar los flujos del módulo de venta, donde podrá controlar y supervisar a sus trabajadores.
- TERCERA:** Respecto del objetivo específico 2, el grado de la flexibilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación, el cual tuvo un análisis de mejorar significativamente del 96%, se recomienda al jefe de operaciones en asignar personales específicos en el proceso de facturación, donde se lograron controlar las actividades de las de las transacciones de los procesos de facturación.
- CUARTA:** Respecto del objetivo específico 3, grado de la navegabilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación, el cual tuvo un análisis de mejorar significativamente del 70%, se recomienda al jefe de operaciones debe asegurar de que el sistema integrado sea compatible con cualquier equipo donde tendrá que validar los datos informáticos que se almacenarán en la nube y estará disponible en el tiempo real.

REFERENCIAS

- Alzate Mosquera, J. L. (2017). Propuesta de Mejoramiento en el Area de Compras de la empresa Construccion, Reingenieria, Producción. (C.R.P). S.A.S. *Universidad Autonoma de Occidente*. Santiga de cali: <https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/9520/T07189.pdf;jsessionid=643A1270DFA10C44F3CF6E1496EC9412?sequence=1>.
- Arias Jesús, Villasís Miguel y Miranda María. (2016). The research protocol III. Study population. *Revista Alergia Mexico*, 201 - 206(2), 63. doi: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=486755023011>
- Arribasplata Mark y Becerra Novoa. (2018). Impacto de la Implementación de una Solución Web para la Integración de los Procesos Logísticos de Compra, Venta y Almacén en Medianas Empresas del Sector Comercio - Cajamarca. *Repositorio de biblioteca UPAGU*. Cajamarca - Peru: Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo. Obtenido de <http://repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/732>
- Bertalanffy, L. v. (1968). *Teorías General de los Sistemas*. Mexico: <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/Teoria-General-de-los-Sistemas.pdf>.
- Bertoglio, O. (1993). *Introducción a la Teoría General de Sistemas*. Mexico: Editorial Limusa 1991 <https://www.cienciared.com.ar/ra/usr/37/451/119.pdf>.
- Boal, J. (2016). Practices dealing with process automation and advanced control. *revista de investigacion de Universidad Pontifica Comillas*, <https://1library.co/auth/v1/login>.
- Botella, I. (22 de enero de 2019). *5 claves para una optimización eficiente en los procesos y recursos de tu empresa*. Obtenido de Inforges: <https://www.inforges.es/post/5-claves-optimizacion-procesos-recursos-empresa>
- Cabanillas Cotrina Jean y Romero Rojas Marilyn. (2020). Impacto de la Implementación de un ERP en los procesos de Ventas, Almacén, Compras y Relación con los Clientes de la Ferretería “SANTA CRUZ”, en la ciudad de

Cajamarca, en el Año 2019. *Repositorio Institucional UPN*. Cajamarca - Perú: Universidad Privada del Norte. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/24809>

Calatayud Paco y Melody Pilar. (2015). Propuesta de mejora en el control y gestión de los inventarios mediante el sistema de planificación de recursos empresariales (ERP). *Repositorio de UNSA*. Lima: <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/2176>.

Cathalifaud Arnold y Osorio Francisco. (1998). Introduction to the basic concepts of the General Theory of Systems. *Cinta de Moebio*, <http://www.facso.uchile.cl/publicaciones/moebio/03/frprinci.htm>.

Chavez, T. (2022). Selection Dde an ERP from Financial Optics for SMEs Case: Durallanta S.A. *Revista Polo del Conocimiento*, <https://www.polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/3820/html>.

Cortez Carrillo, J. (2020). Implementación de mejoras en la gestión de compras de una universidad privada. *Universidad de Piura*. Piura: <https://pirhua.udep.edu.pe/handle/11042/4955>.

Díaz Alexys, G. J. (2005). Implantation of a System ERP in an Organization. *Revista de investigación de Sistemas e Informática*, 3(1815-0268), 34-37. doi: <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/sistem/article/view/3475>

Diaz Herrera, C. (2017). Qualitative research and thematic content analysis. Intellectual orientation of Universum journal. *Revista general de Informacion y Documentacion*, <http://dx.doi.org/10.5209/RGID.60813>.

Dizzett, G. (2017). Implementación de un sistema ERP como soporte en la toma de decisiones para IPS Amesco. *Universidad de Cartagena. Colombia*. Cartagena: <https://repositorio.unicartagena.edu.co/handle/11227/5930>.

Enter.Co. (21 de Abril de 2017). *Por qué un ERP puede hacer tu empresa más productiva y eficiente*. Obtenido de Co, E. (2017, abril 21). Por qué un ERP

puede hacer tu empresa más productiva y eficiente. ENTER.CO.
<https://www.enter.co/guias/gestion-empresarial/por-que-un-erp-puede-hacer-de-tu-empresa-mas-productiva-y-eficiente/>

Escudero Carlos y Cortez Liliana. (2018). *Técnicas de métodos cualitativos para investigar científica*. Machala - Ecuador:
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14207/1/Cap.1-Introducci%C3%B3n%20a%20la%20investigaci%C3%B3n%20cient%C3%ADfica.pdf>.

García Jesús, Cazallo Ana, Barragan Camilo, Mercado María, Olarte Lucy y Meza Víctor. (2019). Indicators of Efficiency and Efficiency in the management of materials procurement in companies of the construction sector of the Department of Atlántico, Colombia. *revistas Espacios*,
<http://www.revistaespacios.com/a19v40n22/19402216.html>.

González, Lina y Ramírez, Angie. (2018). Implementación de un software tipo ERP en la empresa de servicios logísticos Transfenix Logistics. *Universidad Piloto de Colombia*. bogota:
<http://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/5579>.

Gutiérrez, M. (2014). *Propuesta de Diseño Modular para la Configuración de un Entorno Virtual de Enseñanza-Aprendizaje con Tutoría Inteligente Prototipo DECANO*. Mexico D.F.: <https://core.ac.uk/download/pdf/128733558.pdf>.

Hedenstrand, A. (2020). The Intelligent Enterprise Resource Planning System from a Business Perspective. *University Karlstad*. Suecia: <http://www.diva-portal.se/smash/get/diva2:1451142/FULLTEXT01.pdf>.

Hernández Arturo, Indacochea Blanca, Moreno Luis, Placencia Barbara, Quimis Alex, y Ramos Marcos. (2018). *Metodología de la Investigación Científica*. Mexico D.F.: <https://www.3ciencias.com/libros/libro/metodologia-la-investigacion-cientifica/>.

Hernández Roberto, Fernandez Carlos y Baptista Pilar. (2014). *Metodología de la Investigación sexta edición*. Mexico: <https://nodo.ugto.mx/wp->

content/uploads/2017/03/Metodologia-de-la-
Investigacion.pdf?msclkid=5fa7d329d0a111ecba44508f8115364b.

Hernández, C. E. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Revista Alerta*.
Revista Alerta, <https://alerta.salud.gob.sv/wp-content/uploads/2019/04/Revista-ALERTA-An%CC%83o-2019-Vol.-2-N-1-vf-75-79.pdf>.

Hernández-Sampieri, R. & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. MC Graw Hill Education. doi:
<https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>

Humberto Ñaupas Paitán, Elías Mejía Mejía, Eliana Novoa Ramírez y Alberto Villagómez Pauca. (2018). *Metodología de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis*. FreeLibros. doi:
<https://fdiazca.files.wordpress.com/2020/06/046.-mastertesis-metodologicc81a-de-la-investigaciocc81n-cuantitativa-cualitativa-y-redacciocc81n-de-la-tesis-4ed-humberto-ncc83aupas-paitacc81n-2014.pdf>

Ingenima, B. (22 de octubre de 2013). *¿Bye Business By Design? By ERP - SAP*.
Obtenido de Evaluado ERP.com: <https://www.evaluandoerp.com/bye-business-by-design-by-sap/>

Iñiguez Pedro, Medel Roberto, Ávila Jorge y Salinas Eileen. (2017). Quantitative methods, qualitative methods or combination of research: an approach in the social sciences. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*,
<https://www.redalyc.org/pdf/2631/263153520009.pdf>.

La Rosa Asenjo, Cynthia y Huamán Condezo, Marco. (2019). Caso Constructora Montalvo: Modernizando en Negocio con la Implementación de un ERP Mundial. *universidad de Piura*. Piura:
https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4422/MDE_1982.pdf?sequence=4&isAllowed=y.

Llanes Perdigon Rudibel y Pérez Pino María. (2022). Holistic analysis of the social impact of electronic business in Latin America, from 2014 of 2019. *Revista*

de *Tecnología y Sociedad*, 10, 18. doi:
<http://dx.doi.org/10.32870/PK.a10n18.459>

- Lopez, A. (2016). Repositorio de Web Services que permitan la gestión del módulo Sales distribution en SAP. *Escola Politecnica Superior*, <https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/83148/Mem%c3%b2ria.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- López, R. (2019). Propuesta de un Modelo de Aprendizaje Organizacional basado en la Gestión del Conocimiento y los Sistemas de Información para la empresa Consultora del caso de estudio el cual le permita adaptarse a los cambios que la ia trae para las ERP. Bogotá 2019. *Universidad Autónoma de Bucaramanga*. bogota - Colombia: https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/13282/2019_Tesis_Cristian_David_Lopez_Rangel.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Lopez, S. (2 de mayo de 2016). *La teoria de la automatizacion*. Obtenido de Blogger: http://topologiamatematicasrelacional.blogspot.com/2016/05/teoria-de-la-automatizacion_2.html
- Malpica Rodriguez, M. (2017). Metodología de implementación de un ERP. Caso: software libre en la gestión del proceso de ventas en una PYME de la ciudad de Cajamarca, Perú. *Universidad de Piura*. Piura: Pirhua <https://pirhua.udep.edu.pe/handle/11042/2775>.
- MARIO, T. T. (2006). *El Proceso de la investigacion cientifica*. Mexico: Limusa.
- Morí, J. C. (2019). Los Sistemas ERP y la Gestión Integral de las empresas Comerciales en la provincia de Huaura. *Universidad Nacional Jose Faustino Sanchez Carrión*. Huacho: <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/2757/MORI%20LOPEZ%20JUAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Müller Anton y Syed Tasmia. (2021). Overcoming ERP implementation challenges with communication. *University of Boras*. Suecia: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1608610/FULLTEXT01.pdf>.

- Murillo, J. (2004). A comprehensive framework for improving SAP ERP efficiency. *revista Mexicana de investigacion educativa*, <https://www.redalyc.org/pdf/140/14002104.pdf>.
- Navalón, M. (2011). Análisis de los módulos del ERP de una empresa de construcción. *revista de investigacion de la universidad politecnica de valencia*, <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/11089/memoria.pdf;sequence=1>.
- Ñaupas Humberto, Mejia Elias, Novoa Eliana y Villagomez alberto. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. Mexico: <https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=VzOjDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=Metodolog%C3%ADa+de+la+investigaci%C3%B3n+cuantitativa-cualitativa+y+redacci%C3%B3n+de+la+tesis&ots=RWKv9M78XY&sig=OrILHwH0s1icnKqaf9oPZxKH-Ds#v=onepage&q=Metodolog%C3%ADa%20de%20>
- Oltra, R. (2012). *Sistemas Integrados de Gestion Empresarial.Evolucion historico y Tendencia de Futuro*. Valencia: <https://docplayer.es/562459-Sistemas-integrados-de-gestion-empresarial-evolucion-historica-y-tendencias-de-futuro.html>.
- Osorio, P. (2022). Components of internal control as a measurement instrument and its influence with the efficiency and effectiveness of the treasury area of the Provincial Municipality of Santa, 2017. *revista ciencia y tecnologia*, <https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/PGM/article/download/4340/4792>.
- Otzen y Manterola. (2017). Sampling Techniques on a Population Study. *International Journal Of Morphology*, <http://dx.doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037> .
- Paz, G. B. (2017). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Grupo Editorial. doi: http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf

- Quispe, Ana y Padilla, Mario. (2017). Los Recursos empresariales de las pequeñas y medianas empresas Comerciales (Pymes) de la Ciudad de Ambato. *revista ciencia digital*, <https://cienciadigital.org/revistacienciadigital2/index.php/CienciaDigital/articulo/view/59>.
- Ramírez, P. (04 de noviembre de 2021). *CÓMO MEJORAR LA EFICIENCIA DE LOS PROCESOS DE GESTIÓN*. Obtenido de DATADEC: <https://www.datadec.es/blog/como-mejorar-eficiencia-de-procesos-de-gestion>
- Ramón Sebastián, Acle Mena, Norma Angélica, Santiesteban López, Sandra Herrera y Abigail Claudio Morales. (2016). Evaluación de la calidad en el servicio a través del modelo SERVQUAL en los museos de la ciudad de Puebla, México. *Revista Interamericana de Ambiente y Turismo - RIAT*, 2(8), 16. doi: <https://riat.atalca.cl/index.php/test/article/view/342>
- Recalde Maria, Paez Juan Carlos, Yopez José y Maritza Andrade. (2017). Los modelos de gestión administrativa de las pequeñas y medianas empresa en la ciudad de Quito. *observatorio de la economía latinoamericana*, <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/22613/1/Los%20modelos%20de%20gesti%C3%B3n%20administrativa%20de%20las%20peque%C3%B1as%20y%20medianas%20empresas%20en%20la%20ciudad%20de%20Quito.pdf>.
- Riasco Sandra y Arias Victor. (2016). Analysis of organizational impact on the process of implementation of ERP Information Systems - Case Study. *revista de Dora*, 12, 284 - 302. doi: <https://doi.org/10.18041/entramado.2016v12n1.23127>
- Risco, Á. A. (20 de febrero de 2020). *Clasificación de las investigaciones*. Obtenido de Repositorio ULima: <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/10818>
- Rodriguez Tomas y Bartual Lourdes. (2015). Impact of cultural factors on attitude toward using ERP systems in public hospitals. *Spanish accounting review*,

18(127 - 137), 30. doi:
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=359741634002>

Saldarriaga, R. (2017). Mejora de los procesos de ventas y distribución en una empresa de venta directa a través de la implementación de un ERP. *Universidad Nacional Mayor de San Marcos*. Lima: <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/20.500.12672/7097?show=full>.

Salvador, G. C. (2017). Mejora de la integración de los procesos de la empresa Tecmaquind SAC 2016 a través de la implementación de un ERP. *Universidad Privada del norte*. Lima: <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/12437>.

Soauza, J. A. (2021). Sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) y su influencia en los procesos de negocio de empresas distribuidoras de productos de consumo masivo en Lima Metropolitana en el 2019. *revista de investigacion UNMSM*, 24(15), <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/idata/article/view/19831>. doi: <https://dx.doi.org/10.15381/idata.v24i1.19831>

Vanderstraeten, R. (2019). Systems everywhere? *Systems Research and Behavioral Science*, <https://doi.org/10.1002/sres.2596262>.

Zouine Abdesamad y Fenies Pierre. (2014). The Critical Success Factors Of The ERP System Project: A Meta-Analysis Methodology. *The Journal of Applied Business Research*, v30, 30. doi: <https://doi.org/10.19030/jabr.v30i5.8796>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

TÍTULO: Impacto de la gestión del módulo de ventas en la efectividad del proceso de facturación de productos de automatización industrial de una empresa distribuidoras, Lima 2022 AUTOR: Alberto Lizardo Morales Garro						
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E DIMENSIONES			
<p>Problema principal: ¿Cuál es el impacto de la gestión del módulo de ventas en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidoras, Lima 2022?</p> <p>Problemas específicos: a) ¿Cuál es la fiabilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación? b) ¿Cuál es la flexibilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación?</p>	<p>Objetivo principal: Determinar el grado del impacto de la gestión del módulo de ventas en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022</p> <p>Objetivos específicos: a) Determinar el grado de la fiabilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación b) Determina el grado de la flexibilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación</p>	<p>Hipótesis principal: La gestión del módulo de ventas impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación de una empresa distribuidora, Lima 2022.</p> <p>Hipótesis específicas: a) La fiabilidad impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación. b) La flexibilidad impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación</p>	<p>Variable Independiente: Gestión del módulo de ventas</p>			
			Dimensiones			
			Fiabilidad del sistema de venta			<ul style="list-style-type: none"> -Grado de confianza -Grado de interés comunicación -Grado de calidad de respuesta
			Flexibilidad del sistema de venta			<ul style="list-style-type: none"> -Resultado de proceso - Variedad de cambio - Frecuencia de cambio
			Navegabilidad del sistema			<ul style="list-style-type: none"> - Localización de información - Identificar las rutas del sistema - Criterio de enfoque del usuario

TÍTULO: Impacto de la gestión del módulo de ventas en la efectividad del proceso de facturación de productos de automatización industrial de una empresa distribuidoras, Lima 2022

AUTOR: Alberto Lizardo Morales Garro

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E DIMENSIONES						
<p>c) ¿Cuál es la navegabilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación?</p>	<p>c) Determina el grado de la navegabilidad del sistema de ventas en la efectividad del proceso de facturación</p>	<p>c)La navegabilidad impacta significativamente en la efectividad del proceso de facturación</p>	<p>Variable dependiente: Efectividad del proceso de facturación</p> <table border="1" data-bbox="1532 472 1989 679"> <thead> <tr> <th data-bbox="1532 472 1733 517">Dimensiones</th> <th data-bbox="1733 472 1989 517">Unidad de medidas</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="1532 517 1733 580">eficacia</td> <td data-bbox="1733 517 1989 580">- Resultado propuestos -Resultado alcanzado</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1532 580 1733 679">eficiencia</td> <td data-bbox="1733 580 1989 679">-Tiempo de entrega -Tiempo (optimización del proceso productivo)</td> </tr> </tbody> </table>	Dimensiones	Unidad de medidas	eficacia	- Resultado propuestos -Resultado alcanzado	eficiencia	-Tiempo de entrega -Tiempo (optimización del proceso productivo)
Dimensiones	Unidad de medidas								
eficacia	- Resultado propuestos -Resultado alcanzado								
eficiencia	-Tiempo de entrega -Tiempo (optimización del proceso productivo)								

Metodología

TIPO Y DISEÑO	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	ESTADÍSTICA POR UTILIZAR
<p>Tipo: Básica</p> <p>Diseño: No experimental correlacional - causal</p> <p>Corte: transversal</p> <p>Alcance: Explicativo</p>	<p>Población: 50 Colaboradores</p> <p>Tamaño de muestra: 50 Colaboradores</p> <p>Muestreo: no probabilístico</p>	<p>Técnicas: Encuesta</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p>	<p>Descriptiva: Para el análisis descriptivo se utilizará Microsoft Excel y paquete estadístico SPSS, para poder recolectar la data y se pueda generar de manera descriptiva y gráfica para analizar e interpretar los resultados.</p> <p>Inferencial: Se realizará la prueba de Kolmogorov, no encontrar normalidad se por el cual, se utilizará los métodos no paramétricos con coeficientes de regresión logística ordinal para determinar el grado de causalidad o correlación entre la variable independiente y la variable dependiente</p>

Anexo 2: Matriz de operacionalización de variables

TÍTULO: Impacto de la Gestión del Módulo-ventas en la Efectividad del Proceso de Facturación de una Empresa Distribuidora, Lima 2022 AUTOR: Alberto Lizardo Morales Garro					
Definiciones de las variables	Dimensiones	Indicador	N°	Ítem (Preguntas)	Notas del Ítem
Variable N° 1: Gestión del Módulo de ventas Según Saldarriaga (2017) afirma que, la transacción de ventas en la relación de los registros donde se puede distribuir con la fiabilidad del sistema siendo flexible y se observa el control de la disponibilidad de los productos mediante el control del stock comprometido las dimensiones de fiabilidad, flexibilidad y navegable para mejorar la eficiencia del servicio. Según Malpica (2017) afirma que, todos los procesos son relacionados con las ventas incluyendo las actividades comerciales de presupuestos, gestión de pedidos, gestión de facturación, traspaso automático entre documento y creación automatizada de documento	Fiabilidad del sistema de venta	Grado de confianza	1	¿Estás de acuerdo en que mejoró el grado de fiabilidad en las emisiones de los comprobantes en cada punto de ventas?	Ramón (2016)
			2	¿Estás de acuerdo en que mejoró el sistema de ventas en los procesos de las emisiones de los comprobantes?	
		Grado de interés de comunicación	3	¿Estás de acuerdo con el interés percibido en las transacciones son satisfactorias para la empresa en el módulo de venta?	
			4	¿Estás de acuerdo en que se mejoró la gestión de módulo de venta en sus emisiones de comprobantes a corto plazo?	
		Grado de calidad de respuesta	5	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el desempeño de los procesos efectuado por el Sistema Integrado en la empresa?	
			6	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el grado de satisfacción que brinda los procesos de la gestión de facturación?	
	Flexibilidad del sistema de ventas	Resultado de producto	7	¿Estás de acuerdo en que los manuales de las funcionalidades del sistema son muy claros en sus explicaciones en los procesos de las emisiones de comprobantes?	Morí (2019)
			8	¿Estás de acuerdo en que las propuestas de mejoras en los procesos de producción de los comprobantes son eficientes en los módulos de ventas?	
		Necesidad de cliente	9	¿Estás de acuerdo que se mejoró el proceso estratégico en la atención e información en el módulo facturación?	
			10	¿Estás de acuerdo en que se mejoró en los procesos de elaboración de los comprobantes y cumplen con los regímenes informativos de SUNAT?	

TÍTULO: Impacto de la Gestión del Módulo-ventas en la Efectividad del Proceso de Facturación de una Empresa Distribuidora, Lima 2022

AUTOR: Alberto Lizardo Morales Garro

Definiciones de las variables	Dimensiones	Indicador	N°	Ítem (Preguntas)	Notas del Ítem
		Constante metas propuestas	11	¿Estás de acuerdo en que está cumpliendo los requerimientos propuestos en el módulo de venta en la empresa?	Ingenima (2013)
			12	¿Estás de acuerdo que se mejoró en identificar las necesidades del módulo de venta y en la elaboración de sus metas propuestas en la empresa?	
	Navegabilidad de usuario	Localización de información	13	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el desarrollo de la elaboración de los comprobantes en el área de ventas?	
			14	¿Estás de acuerdo que la navegación del sistema es más eficiente y favorable para la productividad de los comprobantes de ventas?	
		Identificar las rutas del sistema	15	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el proceso de la accesibilidad de emitir los comprobantes aparezcan inmediato en la web de SUNAT?	
			16	¿Estás de acuerdo en que mejoró la capacidad de acceso en realizar los reportes y la fluidez de módulo de venta?	
		Criterio de enfoque del usuario	17	¿Estás de acuerdo en que se mejoró la navegación del sistema en el módulo de venta y el usuario puede usar con mayor agilidad?	
			18	¿Estás de acuerdo que se mejoró el manejo del sistema de módulo de venta en la realización del flujo de facturación?	
Variable N° 2: Efectividad del Proceso de Facturación de Productos Ramírez (2021) afirma que, una transacción tiene un valor agregado donde aumenta los procesos de ventas el tiempo efectivo donde formaliza la	eficiencia	Resultados propuestos	19	¿Está de acuerdo que se ha tenido en cuenta los cambios sobre los controles internos, incluyendo la posible alteración de los procedimientos de supervisión en el impacto del Sistema de módulo de venta?	García et al. (2019)
			20	¿Estás de acuerdo que los procesos de rendimiento de flujo de la facturación tienen mejor rendimiento al momento ser elaborado?	

TÍTULO: Impacto de la Gestión del Módulo-ventas en la Efectividad del Proceso de Facturación de una Empresa Distribuidora, Lima 2022

AUTOR: Alberto Lizardo Morales Garro

Definiciones de las variables	Dimensiones	Indicador	N°	Ítem (Preguntas)	Notas del Ítem
creación de los documentos de cobro, transacción, entrega y elaboración de la factura. Esto proceso son previos y obligatorios para que información sea más factible al momento de gestionar el proceso de facturación, el cual integra, que integra todas las gestiones involucradas de forma directa o indirecta, donde ayuda en la gestión de diversas operaciones internas de la empresa y nos permiten automatizar la mayoría de las actividades comerciales relacionadas con los aspectos operativos de la empresa. Centralizando y facilitando la información de todas las áreas		Resultado alcanzado	21	¿Está de acuerdo que existen elementos dentro de los procedimientos normales de la organización que pudieran dar el nivel de apoyo necesario para su supervisión?	
			22	¿Estás de acuerdo que los resultados del alcance son favorables para la empresa?	
	Eficacia	Tiempo de entrega	23	¿Está de acuerdo que tiempo de entrega del reporte al área contable son más factible al momento de elaborador	Osorio (2018)
			24	¿Estás de acuerdo el tipo de reporte durándote el tiempo de entrega se ha reducido favorablemente durante el sistema integrado?	
		Tiempo (optimización del proceso productivo)	25	¿Está de acuerdo en que se mejoró el reabastecimiento de los productos al momento ser entregado al rubro de los proveedores?	
			26	¿Estás de acuerdo en que mejor el desarrollo de los procesos estándar en la planificación de las entregas de cada proceso de la facturación?	

Anexo 3: Instrumento de Recolección de Datos

Encuesta de la variable gestión del módulo de ventas del sistema ERP

Fecha: _____

Sexo: Femenino [] Masculino []

Instrucciones: Marque con un aspa la respuesta que crea conveniente teniendo en consideración el puntaje que corresponda de acuerdo al siguiente ejemplo: Totalmente en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), inferencial (3) De acuerdo (4) y Totalmente de acuerdo (5).

N°	Sobre el módulo de Venta	valoración				
		1	2	3	4	5
1	¿Estás de acuerdo en que mejoró el grado de fiabilidad en las emisiones de los comprobantes en cada punto de ventas?					
2	¿Estás de acuerdo en que mejoró el sistema de ventas en los procesos de las emisiones de los comprobantes?					
3	¿Estás de acuerdo con el interés percibido en las transacciones son satisfactorias para la empresa en el módulo de venta?					
4	¿Estás de acuerdo en que se mejoró la gestión de módulo de venta en sus emisiones de comprobantes a corto plazo?					
5	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el desempeño de los procesos efectuado por el Sistema Integrado en la empresa?					
6	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el grado de satisfacción que brinda los procesos de la gestión de facturación?					
7	¿Estás de acuerdo en que los manuales de las funcionalidades del sistema son muy claros en sus explicaciones en los procesos de las emisiones de comprobantes?					
8	¿Estás de acuerdo en que las propuestas de mejoras en los procesos de producción de los comprobantes son eficientes en los módulos de ventas?					

9	¿Estás de acuerdo que se mejoró el proceso estratégico en la atención e información en el módulo facturación?					
10	¿Estás de acuerdo en que se mejoró en los procesos de elaboración de los comprobantes y cumplen con los regímenes informativos de SUNAT?					
11	¿Estás de acuerdo en que está cumpliendo los requerimientos propuestos en el módulo de venta en la empresa?					
12	¿Estás de acuerdo que se mejoró en identificar las necesidades del módulo de venta y en la elaboración de sus metas propuestas en la empresa?					
13	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el desarrollo de la elaboración de los comprobantes en el área de ventas?					
14	¿Estás de acuerdo que la navegación del sistema es más eficiente y favorable para la productividad de los comprobantes de ventas?					
15	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el proceso de la accesibilidad de emitir los comprobantes aparezcan inmediato en la web de SUNAT?					
16	¿Estás de acuerdo en que mejoró la capacidad de acceso en realizar los reportes y la fluidez de módulo de venta?					
17	¿Estás de acuerdo en que se mejoró la navegación del sistema en el módulo de venta y el usuario puede usar con mayor agilidad?					
18	¿Estás de acuerdo que se mejoró el manejo del sistema de módulo de venta en la realización del flujo de facturación?					
Sobre la eficiencia de proceso de facturación						
19	¿Está de acuerdo que se ha tenido en cuenta los cambios sobre los controles internos, incluyendo la posible alteración de los procedimientos de supervisión en el impacto del Sistema de módulo de venta?					

20	¿Estás de acuerdo que los procesos de rendimiento de flujo de la facturación tienen mejor rendimiento al momento ser elaborado?					
21	¿Está de acuerdo que existen elementos dentro de los procedimientos normales de la organización que pudieran dar el nivel de apoyo necesario para su supervisión?					
22	¿Estás de acuerdo que los resultados del alcance son favorables para la empresa?					
23	¿Está de acuerdo que tiempo de entrega del reporte al área contable son más factible al momento de elaborador?					
24	¿Estás de acuerdo el tipo de reporte durándote el tiempo de entrega se ha reducido favorablemente durante el sistema integrado?					
25	¿Está de acuerdo en que se mejoró el reabastecimiento de los productos al momento ser entregado al rubro de los proveedores?					
26	¿Estás de acuerdo en que mejor el desarrollo de los procesos estándar en la planificación de las entregas de cada proceso de la facturación?					

Anexo 4 CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE de Recolección de Datos

Validad del Experto N° 1

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Dimensión 1: Fiabilidad del Sistema de Venta							
1	Estás de acuerdo sobre el grado de confiabilidad que se obtuvo en la integración ha mejorado en las emisiones de los comprobantes en cada punto de ventas	X		X		X		
2	Estás de acuerdo con la confiabilidad de datos que graba en el sistema ERP, al momento de realizar los procesos de la emisión de los comprobantes de ventas	X		X		X		
3	Estás de acuerdo el interés percibido de la empresa en transacciones son satisfactorias en el módulo de venta	X		X		X		
4	Estás de acuerdo que en la gestión de módulo de venta las misiones de corto plazo se están cumpliendo al momento de realizar las emisiones de los comprobantes	X		X		X		
5	Estás de acuerdo que el proceso del impacto en gestión de módulo de venta, mediante en el desempeño de los procesos del ERP, generaría una mayor utilidad para la empresa y satisfacción al cliente al momento de emitir su comprobante al momento	X		X		X		
	Dimensión 2: Flexibilidad del sistema de ventas	Si	No	Si	No	Si	No	
6	Estás de acuerdo que contamos con los protocolos de trabajo estandarizados para poder realizar diferentes comprobantes para un mismo cliente siendo factible para tu empresa	X		X		X		
7	Estás de acuerdo con el requerimiento del impacto de la gestión de módulo de ventas tenga la integración estandarizada para emitir los comprobantes de ventas	X		X		X		
8	Estás de acuerdo con el volumen de ventas aumento en utilizando las herramientas de los procesos del Sistema establecido de la emisión de sus comprobantes	X		X		X		
9	Estás de acuerdo que el proceso las herramientas de la calidad de información del manual ERP son entendible para realizar el manejo del módulo de ventas	X		X		X		
10	Estás de acuerdo con los documentos emitidos cumplen con los procesos informático para ser evaluado por SUNAT	X		X		X		
11	Estás de acuerdo con el impacto de la mejora del sistema es favorable en el módulo de ventas al momento de fijar los plazos de un requerimiento	X		X		X		
12	Estás de acuerdo al impacto de implementación del mejoramiento de la eficiencia es favorable en la productividad del desarrollo de los comprobantes de ventas	X		X		X		
13	Estás de acuerdo que los aspectos del Sistema de ERP están cumpliendo con los objetivos de crecimiento en las ventas de alcance	X		X		X		
	Dimensión 3:Navegabilidad del sistema de ventas	Si	No	Si	No	Si	No	
14	Estás de acuerdo que la navegación del módulo de ventas es fácil de entender los procesos de facturación	X		X		X		

15	Estás de acuerdo con el impacto de mejora del sistema es favorable en el módulo de ventas al momento de fijar los plazos de un requerimiento	X		X		X	
16	Estás de acuerdo con el impacto de implementación del mejoramiento de la eficiencia es favorable en la productividad del desarrollo de los comprobantes de ventas	X		X		X	
17	Estás de acuerdo que existe predisposición de documentos emitidos por el Sistema ERP por medio de los trabajadores al momento de realizar la búsqueda por la web de SUNAT	X		X		X	
18	Estás de acuerdo que la identificación de oportunidad, autocontrol, confianza en sí mismo es adecuado en la elaboración de comprobantes en el uso del Sistema	X		X		X	
19	Estás de acuerdo con la capacidad del sistema es accesible para realizar reporte de los documentos pagado por ellos se envía al área correspondiente	X		X		X	
20	Estás de acuerdo con la capacidad del sistema es accesible para realizar reporte de los documentos pagado por ellos se envía al área correspondiente	X		X		X	
21	Estás de acuerdo con que seguridad se siente UD en el momento de realizar los procesos de emisiones de los comprobantes en el módulo de ventas	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA _____

✓ Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Lezama Gonzales Pedro Martin DNI: 09656793

Especialidad del validador: Dr. MEng. Ingeniero de Sistemas.....

3 de junio del 2022



Firma del Experto Informante

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Registrado por SUNEDU

GRADUADO	GRADO O TÍTULO	INSTITUCIÓN
LEZAMA GONZALES, PEDRO MARTIN DNI 09656793	INGENIERO DE SISTEMAS INGENIERIA DE SISTEMAS Fecha de diploma: 14/02/2012 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ S.A.C. <i>PERU</i>
LEZAMA GONZALES, PEDRO MARTIN DNI 09656793	MAESTRO EN INGENIERIA DE SISTEMAS CON MENCION EN GESTION DE TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION Fecha de diploma: 04/12/14 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL <i>PERU</i>
LEZAMA GONZALES, PEDRO MARTIN DNI 09656793	BACHILLER EN CIENCIAS CON MENCION EN INGENIERIA DE SISTEMAS Fecha de diploma: 31/08/11 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 27/08/2007 Fecha egreso: 14/06/2011	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ S.A.C. <i>PERU</i>
LEZAMA GONZALES, PEDRO MARTIN DNI 09656793	DOCTOR EN INGENIERIA DE SISTEMAS Fecha de diploma: 08/09/17 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 19/08/2013 Fecha egreso: 22/12/2015	UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL <i>PERU</i>

Validad del Experto N° 2

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: GESTIÓN DEL MÓDULO DE VENTAS

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Dimensión 1: Fiabilidad del sistema de ventas								
1	¿Estás de acuerdo en que mejoró el grado de fiabilidad en las emisiones de los comprobantes en cada punto de ventas?	X		X		X		
2	¿Estás de acuerdo en que mejoró el sistema de ventas en los procesos de las emisiones de los comprobantes?	X		X		X		
3	¿Estás de acuerdo con el interés percibido en las transacciones son satisfactorias para la empresa en el módulo de venta?	X		X		X		
4	¿Estás de acuerdo en que se mejoró la gestión de módulo de venta en sus emisiones de comprobantes a corto plazo?	X		X		X		
5	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el desempeño de los procesos efectuado por el Sistema Integrado en la empresa?	X		X		X		
6	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el grado de satisfacción que brinda los procesos de la gestión de facturación?	X		X		X		
Dimensión 2: Flexibilidad del sistema de ventas								
7	¿Estás de acuerdo en que los manuales de las funcionalidades del sistema son muy claros en sus explicaciones en los procesos de las emisiones de comprobantes?	X		X		X		
8	¿Estás de acuerdo en que las propuestas de mejoras en los procesos de producción de los comprobantes son eficientes en los módulos de ventas?	X		X		X		
9	¿Estás de acuerdo que se mejoró el proceso estratégico en la atención e información en el módulo facturación?	X		X		X		
10	¿Estás de acuerdo en que se mejoró en los procesos de elaboración de los comprobantes y cumplen con los regímenes informativos de SUNAT?	X		X		X		
11	¿Estás de acuerdo en que está cumpliendo los requerimientos propuestos en el módulo de venta en la empresa?	X		X		X		
12	¿Estás de acuerdo que se mejoró en identificar las necesidades del módulo de venta y en la elaboración de sus metas propuestas en la empresa?	X		X		X		

Dimensión 3: Navegabilidad del sistema de ventas		Si	No	Si	No	Si	No
13	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el desarrollo de la elaboración de los comprobantes en el área de ventas?	X		X		X	
14	¿Estás de acuerdo que la navegación del sistema es más eficiente y favorable para la productividad de los comprobantes de ventas?	X		X		X	
15	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el proceso de la accesibilidad de emitir los comprobantes aparezcan inmediato en la web de SUNAT?	X		X		X	
16	¿Estás de acuerdo en que mejoró la capacidad de acceso en realizar los reportes y la fluidez de módulo de venta?	X		X		X	
17	¿Estás de acuerdo en que se mejoró la navegación del sistema en el módulo de venta y el usuario puede usar con mayor agilidad?	X		X		X	
18	¿Estás de acuerdo que se mejoró el manejo del sistema de módulo de venta en la realización del flujo de facturación?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia _____

✓ Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador CORONEL CASTILLO ERIC GUSTAVO DNI: 06914897
 Especialidad del validador: INGENIERO ELECTRÓNICO – MAESTRIA EN INGENIERÍA DE SISTEMAS - TEMATICO
 3 de mayo del 2022

- ¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



 Firma del Experto Informante

Registrado por SUNEDU

REGISTRO NACIONAL DE Aplicativo Guía		
GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES		
GRADUADO	GRADO O TÍTULO	INSTITUCIÓN
CORONEL CASTILLO, ERIC GUSTAVO DNI 06914897	BACHILLER EN CIENCIAS INGENIERIA ELECTRONICA Fecha de diploma: 12/06/1998 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA <i>PERU</i>
CORONEL CASTILLO, ERIC GUSTAVO DNI 06914897	MAGISTER EN EDUCACION MENCION EN DOCENCIA Y GESTION EDUCATIVA Fecha de diploma: 17/09/2013 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO <i>PERU</i>
CORONEL CASTILLO, ERIC GUSTAVO DNI 06914897	TITULO PROFESIONAL DE INGENIERO ELECTRONICO Fecha de diploma: 05/01/09 Modalidad de estudios: PRESENCIAL	UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA <i>PERU</i>
CORONEL CASTILLO, ERIC GUSTAVO DNI 06914897	MAESTRO EN INGENIERÍA DE SISTEMAS CON MENCIÓN EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Fecha de diploma: 19/07/21 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 02/09/2019 Fecha egreso: 17/01/2021	UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C. <i>PERU</i>

Validad del Experto N° 3

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE: GESTIÓN DEL MÓDULO DE VENTAS

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
Dimensión 1: Fiabilidad del sistema de venta								
1	¿Estás de acuerdo en que mejoró el grado de fiabilidad en las emisiones de los comprobantes en cada punto de ventas?	X		X		X		
2	¿Estás de acuerdo en que mejoró el sistema de ventas en los procesos de las emisiones de los comprobantes?	X		X		X		
3	¿Estás de acuerdo con el interés percibido en las transacciones son satisfactorias para la empresa en el módulo de venta?	X		X		X		
4	¿Estás de acuerdo en que se mejoró la gestión de módulo de venta en sus emisiones de comprobantes a corto plazo?	X		X		X		
5	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el desempeño de los procesos efectuado por el Sistema Integrado en la empresa?	X		X		X		
6	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el grado de satisfacción que brinda los procesos de la gestión de facturación?	X		X		X		
Dimensión 2: Flexibilidad del Sistema de Ventas								
7	¿Estás de acuerdo en que los manuales de las funcionalidades del sistema son muy claros en sus explicaciones en los procesos de las emisiones de comprobantes?	X		X		X		
8	¿Estás de acuerdo en que las propuestas de mejoras en los procesos de producción de los comprobantes son eficientes en los módulos de ventas?	X		X		X		
9	¿Estás de acuerdo que se mejoró el proceso estratégico en la atención e información en el módulo facturación?	X		X		X		
10	¿Estás de acuerdo en que se mejoró en los procesos de elaboración de los comprobantes y cumplen con los regímenes informativos de SUNAT?	X		X		X		
11	¿Estás de acuerdo en que está cumpliendo los requerimientos propuestos en el módulo de venta en la empresa?	X		X		X		
12	¿Estás de acuerdo que se mejoró en identificar las necesidades del módulo de venta y en la elaboración de sus metas propuestas en la empresa?	X		X		X		

Dimensión 3: Navegabilidad del Sistema de ventas		Si	No	Si	No	Si	No
13	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el desarrollo de la elaboración de los comprobantes en el área de ventas?	X		X		X	
14	¿Estás de acuerdo que la navegación del sistema es más eficiente y favorable para la productividad de los comprobantes de ventas?	X		X		X	
15	¿Estás de acuerdo en que se mejoró el proceso de la accesibilidad de emitir los comprobantes aparezcan inmediato en la web de SUNAT?	X		X		X	
16	¿Estás de acuerdo en que mejoró la capacidad de acceso en realizar los reportes y la fluidez de módulo de venta?	X		X		X	
17	¿Estás de acuerdo en que se mejoró la navegación del sistema en el módulo de venta y el usuario puede usar con mayor agilidad?	X		X		X	
18	¿Estás de acuerdo que se mejoró el manejo del sistema de módulo de venta en la realización del flujo de facturación?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia _____

✓ Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador ROBERTO JUAN TEJADA RUIZ DNI: 17930425

Especialidad del validador: ingeniero industrial - maestría en educación -metodólogo

3.de mayo del 2022.

Ms. Roberto Juan Tejada Ruiz
INGENIERO INDUSTRIAL - C.I.P. 242352

Firma del Experto Informante

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Registrado por SUNEDU

REGISTRO NACIONAL DE

GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES

Aplicativo

Guía

Resultado

GRADUADO	GRADO O TÍTULO	INSTITUCIÓN
TEJADA RUIZ, ROBERTO JUAN DNI 17930425	BACHILLER EN INGENIERIA INDUSTRIAL Fecha de diploma: Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO <i>PERU</i>
TEJADA RUIZ, ROBERTO JUAN DNI 17930425	INGENIERO INDUSTRIAL Fecha de diploma: Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO <i>PERU</i>
TEJADA RUIZ, ROBERTO JUAN DNI 17930425	MAESTRO EN CIENCIAS DE LA EDUCACION CON MENCION EN GERENCIA EDUCATIVA ESTRATEGICA Fecha de diploma: 02/06/20 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 26/01/2004 Fecha egreso: 05/05/2006	UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUÍZ GALLO <i>PERU</i>

Anexo 5

Base de datos

Matriz de puntuaciones de la gestión de módulo de ventas y efectividad de proceso de facturación en una empresa distribuidora, 2022

Encuestado	Gestión de módulo de ventas																		Efectividad de proceso de facturación							
	Fiabilidad del sistema de ventas						flexibilidad de sistema de ventas						Navegabilidad del sistema						Eficiencia del sistema			Eficacia del sistema				
	I 1	I 2	I 3	I 4	I 5	I 6	I 7	I 8	I 9	I 10	I 11	I 12	I 13	I 14	I 15	I 16	I 17	I 18	I 19	I 20	I 21	I 22	I 23	I 24	I 25	I 26
SUJETO 1	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4
SUJETO 2	4	4	4	5	5	3	5	4	3	3	3	4	3	5	5	3	3	4	4	5	5	4	3	3	5	5
SUJETO 3	3	4	3	3	5	5	3	3	4	5	3	3	5	4	5	3	4	4	3	5	3	3	5	3	5	3
SUJETO 4	3	4	3	3	3	5	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	3	4	4	4	4	4	5	5	4	5
SUJETO 5	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	3	5	5	4	4	3	5	3	4	5	5	4	5	3	5	4
SUJETO 6	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	5	3	4	5	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4
SUJETO 7	4	3	3	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4
SUJETO 8	4	3	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4
SUJETO 9	4	3	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5
SUJETO 10	3	4	3	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	3	5	4	4
SUJETO 11	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4
SUJETO 12	4	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4
SUJETO 13	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5
SUJETO 14	4	5	3	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	5	4
SUJETO 15	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4
SUJETO 16	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	4
SUJETO 17	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4
SUJETO 18	5	3	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
SUJETO 19	5	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	4	5	5	5
SUJETO 20	3	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5

Encuestado	Gestión de módulo de ventas																		Efectividad de proceso de facturación							
	Fiabilidad del sistema de ventas						flexibilidad de sistema de ventas						Navegabilidad del sistema						Eficiencia del sistema				Eficacia del sistema			
	I 1	I 2	I 3	I 4	I 5	I 6	I 7	I 8	I 9	I 10	I 11	I 12	I 13	I 14	I 15	I 16	I 17	I 18	I 19	I 20	I 21	I 22	I 23	I 24	I 25	I 26
SUJETO 21	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4
SUJETO 22	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4
SUJETO 23	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4
SUJETO 24	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	5
SUJETO 25	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4
SUJETO 26	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	5	4	5	3	4	4	4	5	3
SUJETO 27	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	5	3	4	3	3	3	3	4	3
SUJETO 28	5	4	5	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	5	4	4	3	4	4	4	4	5
SUJETO 29	3	3	5	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	5	4	3	3	4	5	5
SUJETO 30	3	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	3	4	4	5	5	3	4
SUJETO 31	5	3	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	3	3	4	5	4	3
SUJETO 32	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	5
SUJETO 33	4	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	3	5	5	4	4	3
SUJETO 34	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3
SUJETO 35	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	3
SUJETO 36	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4
SUJETO 37	3	4	4	4	3	4	4	3	5	4	4	4	5	4	5	5	3	5	3	3	4	3	4	5	3	4
SUJETO 38	3	3	4	3	4	4	4	4	3	5	4	3	5	5	5	3	5	5	4	5	4	3	4	3	5	4
SUJETO 39	3	5	4	4	4	3	4	3	3	5	4	4	3	3	3	4	4	4	3	5	4	3	3	4	5	3
SUJETO 40	3	3	4	3	5	5	3	4	3	5	5	4	3	4	3	5	4	3	4	3	3	4	5	5	3	3

Encuestado	Gestión de módulo de ventas																	Efectividad de proceso de facturación								
	Fiabilidad del sistema de ventas						flexibilidad de sistema de ventas						Navegabilidad del sistema					Eficiencia del sistema				Eficacia del sistema				
	I 1	I 2	I 3	I 4	I 5	I 6	I 7	I 8	I 9	I 10	I 11	I 12	I 13	I 14	I 15	I 16	I 17	I 18	I 19	I 20	I 21	I 22	I 23	I 24	I 25	I 26
SUJETO 41	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	5	3	3	5	5	4	4	3	3	3	4	5	3	4
SUJETO 42	5	4	3	5	3	4	3	4	5	3	3	3	3	5	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3
SUJETO 43	4	3	5	5	4	5	4	4	4	5	5	4	4	3	4	4	4	3	4	5	4	4	5	4	5	5
SUJETO 44	5	3	3	3	3	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4
SUJETO 45	4	3	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4
SUJETO 46	5	4	3	3	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	3	4	5	4	5	4
SUJETO 47	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	3	5	5	4	4
SUJETO 48	4	3	5	3	5	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5
SUJETO 49	3	5	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	3	4	5	5
SUJETO 50	4	4	4	5	4	4	3	3	4	5	3	4	5	5	3	4	5	3	3	5	3	3	4	4	5	4

Anexo 6

Certificado de autorización de la empresa distribuidora

Dectronic

AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

Señor (a):

Alberto Lizardo Morales Garro

En mi calidad de cargo analista administrativa, área Administración de empresa (DECTRONIC, gestión de módulo de ventas), visto la solicitud para realizar su trabajo de investigación titulado "Impacto de la Gestión del Módulo-ventas en la Efectividad del Proceso de Facturación de una Empresa Distribuidora, Lima 2022" de su Universidad Cesar Vallejo, luego una evaluación, se resuelve:

Aceptar que se realice el trabajo de investigación, en nuestra empresa Dectronic EIRL, Lima; Área de Ventas. Desde el 18 junio 2022 hasta el 18 de julio 2022. Para que obtengas su recolección de datos al respeto a los principios éticos de toda investigación científica.

Nota: Para difundir o publicar los resultados de un trabajo de su investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio

Lima 04 De Julio, 2022



Jennyfer Bernardo Huayta

DNI :71318312

Anexo 7: Validación y confiabilidad de los instrumentos

Niveles de confiabilidad

Valores	Nivel
De -1 a 0	No es confiable
De 0,01 a 0,49	Baja Confiable
De 0,5 a 0,75	Moderada Confiabilidad
De 0,76 a 0,89	Fuerte Confiabilidad
De 0,9 a 1	Alta confiabilidad

Nota: Fuente de (Ruiz, 2013)

Gestión de módulo de ventas

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	50	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	50	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,807	,807	18

Nota: Fuente SPSS v25

Efectividad de proceso de facturación

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	50	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	50	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,696	,695	8

Nota: Fuente SPSS v25

Anexo 8: Matriz a de problemas a nivel local – organización

