



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA DE INGENIERÍA DE SISTEMAS**

**SISTEMA INFORMÁTICO DE GESTIÓN COMERCIAL Y SU
INFLUENCIA EN EL PROCESO DE VENTAS DE AUTOGAS
JIREH S.A.C**

TESIS PROFESIONAL

PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

INGENIERO DE SISTEMAS

AUTOR:

Br. VIDAL REYES, EDWARD

ASESOR:

ING. VILLAR CHÁVEZ EDGAR ALFONSO

LIMA – PERÚ

2011

Dedicatoria:

A la memoria de mi padre y maestro EDUARDO VIDAL GAMBINI, a mi madre ARLITA REYES FERRÉ, a mis compañeros y futuros colegas, amigos que estuvieron ahí de una u otra manera a lo largo de este ciclo de vida y que son parte de mi familia.

Agradecimientos:

A mis padres por darme la vida y las enseñanzas que me convirtieron en quien soy ahora, a mis amigos y compañeros de la Universidad César Vallejo que ya son parte de mi familia, a los docentes por su ardua labor y apoyo en el transcurso de mi carrera.

RESUMEN

La presente tesis plantea la implementación de un Sistema Informático de Gestión Comercial aplicado al proceso de ventas de la institución Autogas Jireh S.A.C

La situación institucional previa a la aplicación del sistema presentaba deficiencias en cuanto al manejo de tiempo de registro de ventas y se producía además diversos tipos de errores en el proceso.

El objetivo del estudio es determinar la influencia del Sistema Informático de Gestión Comercial en el proceso de ventas, específicamente evaluando los indicadores: Tiempo empleado en el registro de ventas, así como también, el número de errores del proceso de ventas.

Así pues, el Sistema Informático desarrollado con la metodología RUP, lenguaje de programación PHP y motor de base de datos MYSQL posee la funcionalidad de automatizar las tareas diarias del personal, así como el control de los ingresos – egresos de la organización, cotización y facturación de ventas.

Para efectuar la investigación y cumplir los objetivos planteados se empleó la investigación aplicada y el diseño de estudio pre experimental donde se tomó una muestra de 68 procesos de venta para ser utilizados como objetos de estudio, utilizando la prueba Z para la validación de las hipótesis propuestas mediante la comparación de los datos obtenidos para cada indicador.

Finalmente se obtuvo que el tiempo empleado en el registro de ventas utilizando el Sistema Informático de Gestión Comercial mejora en un 82% respecto del tiempo empleado con el método tradicional que alcanza una media de 09:38 minutos mientras que la media del tiempo utilizando el sistema es de 01:37 minutos. Así mismo el número de errores utilizando el método tradicional alcanzó las 70 unidades en comparación del número de errores utilizando el Sistema Informático de Gestión Comercial que alcanza las 7 unidades demostrando así la disminución de errores en el proceso y en consecuencia la influencia positiva del Sistema Informático de Gestión Comercial en el proceso de ventas de Autogas Jireh.

Palabras claves: Sistema Informático de Gestión Comercial, proceso de ventas, proceso racional unificado, procesos, registro, número de errores, eficiencia.

ABSTRACT

This thesis presents the implementation of a Business Management Information System applied to the sales process of the institution Autogas Jireh SAC

The institutional situation prior to the implementation of the system was deficient in terms of managing time sales record and produced various sizes of errors in the process.

The aim of this study is to determine the influence of Commercial Management Information System in the sales process, specifically evaluating the indicators: Time spent in record sales, as well as the number of errors in the sales process.

Thus, the system developed with the RUP, PHP programming language and database engine MYSQL has the functionality to automate the daily tasks of staff as well as control of revenues - expenses of the organization, quotation and billing of sales.

To conduct research and meet objectives was used applied research and experimental study design pre where a sample of 68 sales processes to be used as objects of study, using the Z test for the validation of the hypotheses proposed by comparing the data obtained for each indicator.

Finally it was found that the time spent in recording sales using the Sales Management Information System improves by 82% over the time spent with the traditional method achieves an average of 9:38 minutes while the average time using the system is 1:37 minutes. Also the number of errors using the traditional method reached 70 units versus the number of errors using the Business Management Information System that reaches 7 units, demonstrating the reduction of errors in the process and hence the positive influence of Information System Business Management in the sales process Autogas Jireh.

Keywords: Business Management Information System, sales process, rational unified process, processes, registration, reliability and efficiency.