



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

**SISTEMA INFORMÁTICO EN EL PROCESO DE
COMERCIALIZACIÓN DEL ÁREA DE VENTAS DE LA
EMPRESA RESELEC EIRL**

TESIS PROFESIONAL

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
INGENIERO DE SISTEMAS**

AUTOR:

Br. YALAN SORIA, VICTOR HUGO

ASESOR:

ING. BRAVO BALDEÓN, PERCY

LIMA – PERÚ

2012

DEDICATORIA

A mi Madre:

Por brindarme su apoyo y comprensión durante toda mi vida universitaria y enseñarme lo que es responsabilidad y sacrificio.

A mi Padre:

Por enseñarme día a día con su labor y trabajo que todo lo que uno puede sacrificar, al final tiene su recompensa. Gracias por ser buen padre.

A mi Hermano:

Por ser ejemplo de entrega total, por su dedicación y amor a la patria, por enseñarme con el ejemplo.

A mi familia:

Por ser motivo de lucha y deseo de superación, simplemente gracias por existir (Marleny, Andrés, Claudia y Alex)

Victor Hugo, Yalan Soria

AGRADECIMIENTOS

A todas las personas que participaron en el desarrollo de la presente investigación con su paciencia y seriedad para con la empresa y al apoyo de mis asesores el Ing. Percy Bravo Baldeon e Ing. Virgilio Tito Chura.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realizó para optar el título profesional de Ingeniero de Sistemas, en la Universidad Cesar Vallejo, sede Lima Norte, 2012; con el objetivo de desarrollar un sistema informático organizado de elementos dirigidos a recoger, procesar, almacenar y distribuir información de manera que pueda ser utilizada por las personas adecuadas con el fin de mejorar sus procesos.

En ese contexto, el presente trabajo de investigación abarcó la implementación de un Sistema Informático en la gestión comercial dentro de la empresa RESELEC EIRL, insertada en el rubro industrial, dedicada a la fabricación, reparación y mantenimiento de equipos eléctricos.

El problema principal encontrado fue la pérdida de tiempo tanto, en el registro y elaboración de reportes de ventas. Consecuentemente, se hizo necesario el análisis, desarrollo e implementación de tal Sistema Informático mencionado anteriormente, para la determinación de la influencia que tuvo este, en el proceso de comercialización del área de ventas.

El objetivo principal fue demostrar la reducción de tiempo del proceso de comercialización en el área de ventas a través de los diferentes módulos que soportan el sistema informático desarrollado, incidiendo en la búsqueda de información referente a los antecedentes que sirvieron de sustento para comprobar el aporte de dicho sistema como herramienta de ayuda en el mencionado proceso.

En tal sentido, se empleó la Metodología RUP, la cual permite analizar de manera iterativa todas las fases de la implementación y posterior testeado y documentación del sistema a implementar, y se utilizó como herramienta case el software Rational Rose Enterprise 7.0 para la elaboración de los diferentes diagramas del proceso de modelamiento.

Como lenguaje de programación se optó por Microsoft Visual.NET reléase 2010, y como gestor de base de datos a Microsoft SQL Server 2008, debido a la robustez de su arquitectura.

Como muestra de estudio se obtuvo a los 7 procesos que componen al proceso de comercialización en la mencionada empresa. El tipo de investigación fue aplicativo y el tipo de estudio fue experimental deductivo con un diseño pre-experimental.

Posterior a la implementación del sistema de informático se observó que el tiempo de registro de cotizaciones disminuyó en 84,12% respecto a los 19 minutos antes del sistema, y el tiempo de generación de reportes, disminuyó 20,57 minutos, ya que antes de la implementación el tiempo promedio era de 22:00 minutos y después de esta era de 1:03 minutos.

Finalmente se concluyó que un Sistema Informático reduce el tiempo del proceso de comercialización del Área de ventas en la empresa RESELEC E.I.R.L.

PALABRAS CLAVE

COTIZACIONES – SISTEMA INFORMÁTICO.

ABSTRACT

This research was conducted to choose the professional title of Systems Engineer, Cesar Vallejo University, North Lima headquarters, 2012, with the aim of developing a computer system organized elements aimed to collect, process, store and distribute information so that it can be used by the appropriate people to carry out their activities effectively and efficiently.

In that context, this research work included the implementation of a Management System Registration Business within the company RESELEC EIRL, inserted in the industrial sector, dedicated to the manufacture, repair and maintenance of electrical equipment.

The main problem encountered was the loss of time both in recording and reporting of sales. Consequently, it became necessary to the analysis, development and implementation of such a computer system mentioned above, to determine the influence that this was in the process of marketing the sales area.

The main objective was to demonstrate the reduction of time in the marketing process in the area of sales through the different modules that support the system developed, focusing on the search for information on the background that served as support to check the contribution of this system as an aid in that process.

In this regard, RUP methodology was used, which iteratively to analyze all phases of the implementation and further testing and documentation system to be implemented, and used as a tool case the Rational Rose Enterprise 7.0 software for the development of different process modeling diagrams.

As programming language we chose Microsoft Visual.NET Release 2010, and as manager database to Microsoft SQL Server 2008, due to its robust architecture.

As the study sample was obtained at 7 procesos that make the process of commercialization in that company. The research was application and type of deductive experimental study was pre-experimental design.

Following the implementation of the computer system showed that the time of registration of contributions decreased in 84.12% over the 19 minutes before the system, and report generation time, decreased 20.57 minutes, as before Average implementation time was 22:00 minutes and after this was 1:03 minutes.

Finally it was concluded that Computer System improves the process of marketing the area of sales in the company RESELEC EIRL.

KEY WORDS

RECORD TIME QUOTES - COMPUTER SYSTEM.