



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**SISTEMA INFORMÁTICO PARA EL CONTROL DE VENTAS EN LA
EMPRESA TRANSPORTES Y CONSIGNACIONES ROMI'S E.I.R.L.**

TESIS PROFESIONAL

PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

INGENIERO DE SISTEMAS

AUTOR:

Br. LUIS ANTONIO CARBAJAL HIDALGO

ASESOR:

Mg. EMIGDIO ANTONIO ALFARO PAREDES

LIMA – PERÚ

2012

DEDICATORIA

A mi Madre:

Por brindarme su apoyo incondicional, animándome a seguir adelante y afrontar todos los retos que me depara la vida.

A mi Padre:

Por brindarme su apoyo y comprensión durante toda la investigación, por ser un gran padre que me recomendó la carrera de elección.

A mi Hermano:

Por ser un gran hermano, un gran amigo, quien me acompaña y apoya en todo momento.

Luis Antonio Carbajal Hidalgo

Agradecimientos

Un agradecimiento especial al Ing. Emigdio Alfaro Paredes y al Ing. Armando Fermín Pérez quienes me apoyaron durante toda esta investigación, y a todos los demás quienes me brindaron el apoyo para realizar esta investigación.

RESUMEN

La investigación comprendió el desarrollo, implementación y evaluación de un sistema informático en el control de ventas de la empresa Transportes y Consignaciones ROMI'S E.I.R.L. La metodología de investigación que se utilizó fue cuantitativa y el tipo de estudio fue aplicado con un diseño de investigación pre-experimental.

El objetivo principal de la investigación fue determinar el grado de influencia de un sistema informático en el control de ventas de la empresa Transportes y Consignaciones ROMI'S E.I.R.L. La población de estudio estuvo compuesta por 190 transacciones de registro y consulta de los servicios vendidos en 1 mes. La muestra incluyó 67 ventas registradas y 60 ventas consultadas, y el muestreo fue estratificado. Para la recolección de datos se utilizó instrumentos como las fichas de observación y el cronómetro, la técnica que se utilizó fue la observación. Para la validación de la hipótesis se utilizó el método estadístico de la distribución normal "Z", ya que esta prueba es utilizada para diferencia de medias, cuando los datos recopilados son normales y la muestra obtenida es mayor a 30.

Se planteó el desarrollo de un sistema informático que mejore el control de ventas el cual está conformado por dos dimensiones: el análisis de ventas y el análisis de costos. A su vez, se utilizó para su diseño la metodología RUP por ser la que sugiere la empresa. Para su desarrollo se utilizó el lenguaje de programación Visual Basic .NET y el sistema gestor de base de datos SQL Server 2008.

La implantación del sistema informático dio como resultado lo siguiente: se logró disminuir el tiempo de registro de servicios vendidos en un 50.92% que equivale a 249.71 segundos (4.16 minutos) en promedio, de igual manera, se logró disminuir el tiempo de consulta de servicios vendidos en un 64.41% que equivale a 236.80 segundos (3.94 minutos) en promedio. El estudio demostró que el uso del sistema informático mejoró el control de ventas de la empresa Transportes y Consignaciones ROMI'S E.I.R.L.

Esta investigación se compone de 4 capítulos y de la siguiente forma; en el capítulo I, se presentó el problema de investigación, que está compuesto por el planteamiento y la formulación del problema. También se hizo anuncio de la justificación, la limitación, los antecedentes y los objetivos de la investigación. En el capítulo II, se detalló el marco teórico y conceptual con toda la información y definiciones sobre las variables de investigación, la metodología y los conceptos utilizados. En el capítulo III, se presentó el marco metodológico, aquí se formuló una hipótesis general y dos específicas, se definió de manera conceptual y operacional las variables, se detalló el tipo de estudio con su diseño de investigación, y se presentó el desarrollo de la metodología utilizada, también se presentó la muestra a partir de la población, por último se definió el método de investigación, así como las técnicas de procesamiento y análisis de los datos. En el capítulo IV, se presentaron los resultados. En el capítulo V, se dio a conocer las conclusiones y recomendaciones para futuras investigaciones. Además, se adjuntó la bibliografía y los anexos.

PALABRAS CLAVE: CONTROL DE VENTAS – ANÁLISIS DE VENTAS – ANÁLISIS DE COSTOS – METODOLOGÍA RUP.

ABSTRACT

The research included the development, implementation and evaluation of a computer system in the sales control of the company Transport and Consignment ROMI'S E.I.R.L. The research methodology used was quantitative and the type of study design was applied with a pre-design of experimental research.

The main objective of this study was to determine the degree of influence of a computer system in the sales control of the company Transport and Consignment ROMI'S E.I.R.L. The study population consisted of 190 transactions for recording and accessing of services sold in 1 month. The sample included 67 registered and 60 sales sales consulted, and the sample was stratified. For data collection instruments used as observation forms and a stopwatch, a technique used was the observation. To validate the hypothesis we used the statistical method of the normal distribution "Z", as this test is used to mean difference when the data collected are normal and the sample is greater than 30.

Posed the development of a computer system that better control of sales which consists of two dimensions: sales analysis and cost analysis. In turn, was used to design the RUP for being suggested by the company. For development we used the programming language Visual Basic. NET and the system manager database SQL Server 2008.

The implementation of the computer system resulted in the following: it was possible to decrease the time of registration services sold in a 50.92% which equates to 249.71 seconds (4.16 minutes) on average, similarly, are able to reduce the query time service sold in a 64.41% which is equivalent to 236.80 seconds (3.94 minutes) on average. The study showed that use of the computer system improved control of the company sales and Consignment ROMI'S Transport EIRL

This research consists of 4 chapters, as follows; in Chapter I, presented the research problem, which is composed of the approach and the formulation of the problem. It was also announced justification, limitation, the background and research objectives. In Chapter II, detailed the theoretical and conceptual framework with all the information and definitions of research variables, the methodology and concepts used. In Chapter III, the methodological framework presented here is hypothesized general and two specific, defined in a conceptual and operational variables, the type of detailed study research design and presented the development of methodology, also presented the sample from the population, finally defined the research method and processing techniques and data analysis. In Chapter IV, presented the results. In Chapter V, was released the findings and recommendations for future research. In addition, the bibliography and attached annexes.

KEY WORDS: SALES CONTROL – SALES ANALYSIS – COST ANALYSIS – RUP METHODOLOGY.