



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

“Datamart para la evaluación de las ventas en el área comercial de la
corporación Furukawa”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
INGENIERO DE SISTEMAS**

AUTOR:

Leiva Ramos, Christian Alexander

ASESOR:

Mg. Chumpe Agosto, Juan Brues Lee

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistemas de Información y Comunicaciones

LIMA – PERÚ

2018

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a):

LEIVA RAMOS CHRISTIAN ALEXANDER

cuyo título es:

DATAMART PARA LA EVALUACIÓN DE LAS VENTAS EN EL ÁREA COMERCIAL DE LA CORPORACIÓN FURUKAWA

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: **14** (números) **CATORCE**(letras).

Lima, Lunes 3 de Diciembre del 2018



.....
PRESIDENTE
Dr. FLORES MASIAS EDWARD JOSE



.....
SECRETARIO
Mgtr. GALVEZ TAPIA ORLEANS MOISES



.....
VOCAL
Mgtr. CHUMPE AGESTO JUAN BRUES LEE

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

DEDICATORIA

A mi madre por el apoyo incondicional, y la dedicación que tuvo constantemente conmigo y brindarme grandes consejos.

A Dios por mantenerme encaminado correctamente y aprender a tomar buenas decisiones en el transcurso de mi vida.

AGRADECIMIENTO

A mi hermosa familia, a Dios, y sobre todo a mi querida madre, quien estuvo a mi lado siempre aconsejándome y apoyándome para lograr mis objetivos planteados desde inicios de mi etapa universitaria.

A todas las personas que confiaron en mí y mi capacidad de poder lograr mis objetivos.

A mis compañeros del trabajo por darme las facilidades de poder llevar a cabo un proyecto en mejora de la corporación.

A mi asesor que me orientó y ayudó a mejorar mi trabajo de investigación, para obtener como resultado un buen proyecto de investigación de Tesis.

Declaración de Autenticidad

Yo Christian Alexander Leiva Ramos identificado con DNI N° 73641231, con el efecto de poder cumplir con las disposiciones dadas por la institución Educativa, consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos en la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ingeniería, Escuela de Ingeniería de Sistemas, declaro bajo juramento que la documentación que acompaña dicho documento es veraz y autentica.

Asimismo, declaro bajo juramento que todos los datos brindados en el presente documento son auténticos y veraces.

En ese sentido asumo toda la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento y omisión de documentos por lo cual me someto a las normas de la Universidad Cesar Vallejo.

Lima, 03 de Diciembre de 2018



Leiva Ramos Christian Alexander
Tesista

Presentación

Señores miembros del jurado:

Cumpliendo con las normas del Reglamento de Grados y Títulos de Pregrado de la Universidad Cesar Vallejo para la experiencia curricular de Metodología de la Investigación científica, presento el trabajo de investigación preexperimental denominado: “Datamart para la evaluación de las ventas en el área comercial de la corporación Furukawa”

La investigación, su propósito fundamental: determinar de que manera influye un Datamart en el proceso de la evaluación de las ventas en la corporación Furukawa.

La presenta investigación está dividida en siete capítulos:

En el primer capítulo se explica el planteamiento del problema; donde se encuentran la formulación del problema, los objetivos, la hipótesis, la justificación, los trabajos previos y la fundamentación científica. En el segundo capítulo, que contiene el método sobre la investigación en la que se desarrolla el trabajo de campo de la variable de estudio, diseño, población y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos y los métodos de análisis. En el tercer capítulo trata de la discusión del trabajo de estudio. En el quinto capítulo se construye las conclusiones, en el sexto capítulo las recomendaciones y finalmente en el séptimo capítulo están las referencias bibliográficas.

Señores miembros del jurado espero que esta investigación sea evaluada y merezca su aprobación.

ÍNDICE

Carátula	
Páginas del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
Resumen	xi
Abstract	xii
Realidad problemática	2
Trabajos previos	5
Teorías relacionadas al tema	10
Formulación del problema	20
Justificación del estudio	20
Hipótesis	22
Objetivos	22
Método	23
Tipo de investigación	24

Diseño de investigación	25
Variables y operacionalización	26
Población, muestra y muestreo	28
Técnicas e instrumentos de recolección de datos	29
Método de análisis de datos	33
Aspectos éticos	34
Análisis descriptivo	37
Análisis inferencial	39
Prueba de hipótesis	43
Discusión	50
Conclusiones	52
Recomendaciones	54
Referencias bibliográficas	56
Anexos	60

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Juicio de Expertos, criterios	13
Tabla 2 Resumen de criterio de expertos	14
Tabla 3 Operacionalización de variables	27
Tabla 4 Cuadro de expertos, instrumento de evaluación	30
Tabla 5 Niveles de confiabilidad	32

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Gráfico del Nivel de Eficacia	04
Figura 2 Gráfico de Crecimiento de Ventas	05
Figura 3 Fórmula de ganancia	10
Figura 4 Fórmula de Eficacia	11
Figura 5 Arquitectura de un Datamart	12
Figura 6 Fase 1 de Hefesto	15
Figura 7 Fase 2 de Hefesto	16
Figura 8 Fase 3 de Hefesto	17
Figura 9 Fase 4 de Hefesto	18
Figura 10 Diseño preexperimental	25
Figura 11 Fórmula para hallar la muestra	28
Figura 12 Fórmula de coeficiente relación	32

Resumen

La presente tesis detalla el desarrollo de un Datamart para el proceso de evaluación de las ventas en el área comercial de la corporación Furukawa, debido a que la situación de la organización presentaba deficiencias en cuanto al nivel de eficacia y crecimiento de ventas. El objetivo de esta investigación fue determinar la influencia de un Datamart en el proceso de la evaluación de las ventas en la corporación Furukawa.

Para ello, se describe previamente aspectos teóricos de lo que es el proceso de evaluación de las ventas, así como las metodologías que se utilizaron para el desarrollo del Datamart. Para el desarrollo del Datamart, se empleó la metodología Hefesto, por ser la que más se acomodaba a las necesidades y etapas del proyecto, además por ser rápida en tiempo de entrega, así no genero incomodidades al cambio de los usuarios.

El tipo de investigación es aplicada, el diseño de investigación es Preexperimental y el enfoque es cuantitativo. La población se determinó a 1752 documentos generados por la venta agrupados en 26 fichas de registro. El tamaño de la muestra estuvo conformado por 315, estratificados por días. Por tal motivo la muestra quedó confirmada en 26 fichas de registro. El muestreo aleatorio probabilístico simple. La técnica de recolección de datos fue el fichaje y el instrumento de la ficha de registro, los cuales fueron validados por expertos.

La implementación del Datamart permitió que el nivel de eficacia incrementara del 89% al 93%, del mismo modo, se incrementó el crecimiento de ventas de -0.01% al 13%. Los resultados mencionados anteriormente, permitieron llegar a la conclusión que el Datamart mejora el proceso de evaluación de las ventas en la corporación Furukawa.

Palabras claves: Datamart, ventas y evaluación

Abstract


This thesis details the development of a Datamart for the process of evaluation of sales in the commercial area of the Furukawa corporation, because the situation of the organization presented deficiencies in terms of the level of efficiency and sales growth. The objective of this research was to determine the influence of a Datamart in the process of evaluating sales in the Furukawa corporation.

In order to do so, theoretical aspects of what the sales evaluation process is, as well as the methodologies used to develop the Datamart, are previously described. For the development of the Datamart, the Hephaestus methodology was used, since it was the one that best suited the needs and stages of the project, as well as being fast in time of delivery, so it did not generate inconveniences to the users' change.

The type of research is applied, the research design is Pre-experimental and the approach is quantitative. The population was determined at 1752 documents generated by the sale grouped in 26 record cards. The sample size was made up of 315, stratified by days. For this reason, the sample was confirmed in 28 record cards. Simple random probabilistic sampling. The technique of data collection was the signing and the instrument of the registration form, which were validated by experts.

The implementation of Datamart allowed the level of effectiveness to increase from 89% to 93%, in the same way, sales growth increased from -0.01% to 13%. The results mentioned above, allowed to reach the conclusion that the Datamart improves the process of evaluation of sales in the Furukawa corporation.

Keywords: Datamart, sales and evaluation

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---	---

Yo, Mgtr. PÉREZ FARFÁN IVÁN MARTIN, docente de la Facultad de Ingeniería y Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas de la Universidad César Vallejo Lima Norte, revisor de la tesis titulada:

"DATAMART PARA LA EVALUACIÓN DE LAS VENTAS EN EL ÁREA COMERCIAL DE LA CORPORACIÓN FURUKAWA"

del estudiante LEIVA RAMOS CHRISTIAN ALEXANDER, constato que la investigación tiene un índice de similitud del *27* % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Cesar Vallejo.

Los Olivos, 17 de Mayo del 2019




Mgtr. PÉREZ FARFÁN IVÁN MARTIN

Docente Asesor de Tesis

DNI: *08647541*.....