



FACULTAD DE INGENIERÍA, ARQUITECTURA Y URBANISMO

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

**“DESARROLLO DE UN SISTEMA DE SOPORTE DE
DECISIONES PARA LA EMPRESA PROCOM S.A.C
UTILIZANDO MINERIA DE DATOS”**

AUTOR:

MARIA CRISTINA ANGELES NECIOSUP

ASESOR:

ING. OMAR SANCHEZ SAAVEDRA

PIMENTEL – PERU

2015

RESUMEN

Para la realización de la toma de decisiones, se ha planteado la implementación del desarrollo de un software para la toma de decisiones utilizando minería de datos y así poder optimizar los procesos en la Gestión de ventas, en la empresa PROCOMS.A.C de la ciudad de Pimentel, mediante su información histórica de ventas, de modo que se brinde al personal involucrado una herramienta que contribuya al logro de mejores estrategias de negocio, mediante pronósticos de ventas basados en algoritmos de minería de datos.

A través de técnicas e instrumentos de recolección de datos como la observación, la entrevista y el cuestionario, se lograron identificar los principales procesos dentro de la Empresa; tomando como base para la investigación el proceso de ventas, como fuente de información histórica a consultar, y, como elemento clave para la creación de un modelo de minería de datos que permita realizar pronósticos a corto y mediano plazo.

Se desarrollan dos de las metodologías más importantes en el campo de la Inteligencia de Negocios, que son la metodología CRISP-DM y Metodología XP ,para la aplicación de minería de datos orientada al pronóstico de ventas y para el Software.

PALABRAS CLAVE

Inteligencia de negocios, minería de datos y toma de decisiones

ABSTRACT

For the realization of the decision making, implementation has been proposed for the development of software for decision making using data mining and thus to optimize the processes in the management of sales, the company PROCOMS.AC City Pimentel , using historical sales information , so it is provided to staff involved a tool to help achieve better business strategies by sales forecasts based on data mining algorithms .

Through techniques and data collection instruments such as observation, interview and questionnaire , were able identify the main processes within the Company , based on research for the sales process as a source of historical information on request, and , as a key element for creating a data mining model that allows forecasting the short and medium term.

Two of the most important methodologies developed in the field of Business Intelligence , which are the CRISP- DM methodology and XP methodology for mining application oriented sales forecast data and to the Software ..

KEY WORDS

Business Intelligence, data mining and capture of decisions.