

USS



UNIVERSIDAD
SEÑOR DE SIPÁN

**FACULTAD DE INGENIERÍA, ARQUITECTURA Y
URBANISMO**

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

**“SISTEMA DE SOPORTE A DECISIONES USANDO
DATAWAREHOUSE Y DATAMINING EN UNA EMPRESA
DE TRANSPORTES TERRESTRE.”**

TESISTAS:

JESSICA MARGARITA PÉREZ SECLÉN

JEANNETH MERCEDES TORRES VÁSQUEZ

ASESOR:

ING. FRANKLIN GUERRERO CAMPOS

PIMENTEL – PERU

2013

RESUMEN

En el marco de la gestión para la toma de decisiones, se ha planteado el desarrollo de un Sistema de Soporte a Decisiones usando Datawarehouse y Datamining en la Empresa “Transportes Chiclayo”, con la finalidad de brindar una herramienta que permita al usuario tener acceso a información integrada, precisa y confiable.

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, la metodología de Ralph Kimball, para la construcción del Datamart de Ventas, y la metodología CRISP-DM para la aplicación de minería de datos orientada al pronóstico de ventas.

ABSTRACT

In the part of the action for making decision, it has planed the development of a Decision Support System using Datawarehouse and Datamining in the enterprise “Transportes Chiclayo”, with the purpose to give a tool that allows the user to have access to integrated, specified and reliable information.

With technics and instruments of collection dates like observation, the interview and the questionnaire, it got to identify the essentials process inside the enterprise; taking as base for the investigation the sales process, as source of historic information to consult and key element to create a datamining model that allows to make forecast to short and medium time.

It develops two of the most important methodologies in business intelligent, the Ralph Kimball methodology, to construct the sales Datamart, and the CRISP- DM methodology, to apply datamining oriented to sales forecast.