



FACULTAD DE INGENIERÍA

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
INGENIERÍA DE SISTEMAS E INFORMÁTICA**

TESIS

**DISEÑO DE UN SISTEMA DE INFORMACIÓN
GERENCIAL PARA APOYAR LA TOMA DE DECISIONES
E INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN EMPRESAS
COMERCIALIZADORAS DE EQUIPOS MÉDICOS**

CASO: GAMEL SRL

**Para optar Título Profesional de
INGENIERO DE SISTEMAS E INFORMÁTICA**

Autores:

**Bach. JOSÉ LUIS AGUILAR VARGAS
Bach. OMAR DAVID QUISPE FRANCIA**

Lima – Perú – 2015

RESUMEN

El presente proyecto se realizó en las áreas de ventas y compras de la empresa Gamel S.R.L, la cual es una compañía dedicada a la venta de consumibles médicos de alta rotación para los servicios de rayos x a nivel nacional. En la actualidad, la empresa presenta una disminución en sus ventas anuales, ya que no cuenta con una solución que le brinde información relevante en tiempo real, y que a su vez le permita a la alta dirección hacer planificaciones a futuro y definir estrategias de negocio de forma más efectiva y en menor tiempo con la finalidad de incrementar la rentabilidad de la empresa. La empresa no tiene objetivos estratégicos adecuadamente definidos. Ni el impacto en la empresa, una mala gestión de la información y los procesos de la empresa no están mapeados adecuadamente.

El presente estudio está delimitado en las áreas de ventas y compras de la empresa GAMEL, donde se realizará la implementación y puesta en producción de la solución de un sistema de información gerencial. Se evaluaron tres alternativas de solución: Implementación de un Sistema de Información Gerencial acorde a las necesidades de la empresa, que brinde información integrada y jerarquizada la cual será presentada a través de reportes flexibles en la web, de tal manera que se pueda encontrar información relevante para llevar a cabo planificaciones y proyecciones a futuro de forma más efectiva y en menor tiempo, aumentando la rentabilidad de la empresa. Implementar un CRM, basado en la relación con los clientes, ya que es un modelo de gestión de toda la organización basado en la satisfacción del cliente y orientación al mercado, ventas y marketing. Implementar un ERP que integre las áreas de negocio de la organización permitiendo optimizar tiempo y recursos en los procesos comerciales y administrativas que son el entorno del core de negocio

Luego del análisis, se eligió la primera alternativa (Implementar un sistema de información gerencial), la empresa contará con un sistema que le brindará información integrada y jerarquizada a través de reportes dinámicos que permitirán a la gerencia tomar decisiones y llevar a cabo estrategias de mercado, incrementando la rentabilidad de la empresa. Luego de la implementación del proyecto, en el primer año las ventas incrementaran en un 14.35%, con la implementación del Sistema de Información Gerencial, la empresa llegaría a su objetivo de aumentar su rentabilidad hasta un 0.25.

Palabras clave: Sistema de Información Gerencial, ERP, CRM.