

**FACULTAD DE INFORMÁTICA Y CIENCIAS APLICADAS**

**ESCUELA DE INFORMATICA**

**PRE ESPECIALIDAD:**

GESTIÓN DE UNA PLATAFORMA EMPRESARIAL DE DATOS MEDIANTE ORACLE 18C - INTEROPERABILIDAD

****

**TEMA:**

Propuesta de integración de servicios en la gestión de ventas en la empresa Policomerce S.A de C.V.

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:**

Henry Isaías Quevedo Cisneros

Edwin Alexander Gonzales Nolasco

Danilo Alfonzo Sagastume Alvarenga

**PARA OPTAR AL GRADO DE:**

INGENIERÍA EN SISTEMAS Y COMPUTACIÓN

17 DICIEMBRE, 2019

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTRO AMÉRICA

[Capítulo I - DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN 5](#_Toc26992292)

[1.1 Objetivos 5](#_Toc26992293)

[1.1.1 Objetivo general 5](#_Toc26992294)

[1.1.2 Objetivos específicos 5](#_Toc26992295)

[1.2 Alcances y limitantes 6](#_Toc26992296)

[1.1.1 Alcances 6](#_Toc26992297)

[1.1.2 Limitantes 7](#_Toc26992298)

[1.3 Descripción del problema 8](#_Toc26992299)

[1.4 Justificación 9](#_Toc26992300)

[1.5 Cronograma de actividades 10](#_Toc26992301)

[Capítulo II - MARCO TEÓRICO 11](#_Toc26992302)

[2.1 Descripción de la empresa 11](#_Toc26992304)

[2.2 Descripción de las tecnologías, metodologías, a utilizar en el proyecto 12](#_Toc26992305)

[2.2.1 Metodología Descriptivas 12](#_Toc26992314)

[ANEXOS 14](#_Toc26992315)

[REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 15](#_Toc26992316)

**INTRODUCCIÓN**

El sector de las microempresas en nuestro país está evolucionando de una manera exponencial debido a los Sistemas de Información (SI) y en la manera en que estos manejan procesos de una manera más eficiente con las nuevas posibilidades que los SI traen consigo abren un sin fin de posibilidades para manejar los negocios desde las grandes empresas hasta las pequeñas,

La presente tesis titulada PROPUESTA DE INTEGRACION DE SERVICIOS EN LA GESTION DE VENTAS EN LA EMPRESA POLICOMERCE S.A DE C.V. se enfoca en la construcción de un SI para un negocio pequeño el cual tiene procesos desfasados y poco eficientes, los procesos que se manejan son de ventas de artículos por pedidos, todo lo relacionado con publicidad, tazas, camisas entre otros, lo cual lo convierte en un negocio de gestión y control de muchos procesos, y el cual es el candidato perfecto para un SI transaccional.

Las personas que trabajan en la pequeña empresa tienden a desperdiciar mucho tiempo en procesos como lo son los ingresos monetarios que se generan al día, semana o mes, la comunicación con proveedores de materiales para manufactura lo cual hace que pierdan clientes por entregas tardías al no tener control sobre sus materiales y tiempo.

Los sistemas de información presentan soluciones factibles a esos procesos agilizando la comunicación con sus proveedores, tener la información guardada en bases de datos y actualizadas en tiempo real a través de la nube y así tener un mejor control de cuando se necesitan materiales para los pedidos y cuando informar a un cliente si un artículo está disponible o no, la cantidad mínima que se puede realizar debido a que sus ventas no son individuales si no que por mayor a la misma vez les da facilidades a los clientes de poder visitar su sitio web y así ahorrarse tiempo al hacer pedidos y saber cuándo hacerlos también de tener una visualización del tipo de artículos que tienen en la venta en sus catálogos, sin duda esto convierte a un empresa en una más competente en la era digital que vivimos hoy día atrayendo más clientes y dándoles más satisfacción. En este trabajo de investigación se pretende abordar no solamente el desarrollo de un sistema de transacción como ya existen muchos si no que a la misma vez integrarle características nuevas como lo son la interoperabilidad la cual nos permite no depender de una arquitectura debido a que las responsabilidades de sus servicios o procesos se separan de su implementación haciendo el proyecto más escalable

En el primer capítulo, se abordan la formulación de problema como se pretende desarrollar según el tipo de procesos con los que la empresa trabaja; también se definen los objetivos, justificación y delimitaciones de la investigación.

{añadir información del capitulo 2}

# - DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

## Objetivos

### Objetivo general

Desarrollar un sistema interoperable de comunicación entre diversas plataformas para el comercio y manejo de ventas y procesos dentro de la empresa Policomerce.

(se tiene que arreglar tiene que ir mas conforme con la descripción del problema y la introducción)

### Objetivos específicos

* Desarrollar diversos softwares los cuales tengan comunicación y consultas de información de manera concisa y precisa. Con esto se pretende un correcto orden y almacenamiento de datos de la información que se manejara dentro de la empresa.
* Ayudar a una entidad pequeña de carácter microempresa para poder llevar la mayoría de sus procesos a ser tratados de manera digital.
* Innovar la calidad y los procesos manejados dentro de la empresa, para un mayor orden y seguridad de la información. Con esto se pretende que se manejen los procesos que son manejados de manera manual a procesos que sean controlados y procesados por las nuevas tecnologías.
* Hacer uso de las herramientas de carácter tecnológico como lo son IDES de programación, DBAS y APIS para el desarrollo del sistema propuesto.

(los objetivos específicos solo son 3 ó 4, revisarlos y definirlos en base a cosas puntuales de nuestro proyecto, situaciones que resuelva nuestro sistema)

## Alcances y limitantes

### Alcances

Con la realización el presente trabajo se dará una solución la empresa POLYCOMERCE S.A. SV para el crecimiento y mejora de la rentabilidad por medio de la Interoperabilidad, haciendo uso de la Tecnología. Aplicando las diferentes técnicas y/o procesos de desarrollo para un sistema de información aplicado a las diferentes áreas de la organización.

Teniendo presente que el proceso de Interoperabilidad abarca los diferentes procesos, en lo cual se estará desarrollando para la automatización.

Dentro de los procesos de la organización que generan una mayor rentabilidad tenemos el de ventas, con lo cual tener un inventario sin anomalías nos lleva a tener un mejor servicio a los clientes y poder sobresalir de la competencia, por los productos de buena calidad y entregas inmediatas de lo que el cliente solicita dando una solución rápida y efectiva. En el proceso de ventas que cada uno de los clientes pueda hacer sus pedidos por medio de las plataformas (páginas web, o app móvil) lo cual ahorría a la organización contratar personal para que pueda promocionar los productos y servicios que ofrece y ser una de las organizaciones reconocidas a nivel nacional y/o internacional por productos y servicios de buena calidad.

La competencia está haciendo uso de las tecnologías de la información para dar a conocer su conjunto de servicios, para lo cual, a la organización, es hacer uso a corto o mediano plazo de las diferentes plataformas tecnológicas, siendo una inversión, en el manejo de los procesos automatizados que generan rentabilidad a la organización. Enfocando cada uno de ellos y que sea muy eficiente al momento de que los colaboradores estén en el proceso de una determinada tarea.

(según el documento tiene que ir acordes a los objetivos y tiene que ser evidenciables, se tienen que hacer una lista de Alcances)

### Limitantes

(según el documento tiene que ir acordes a los objetivos y tiene que ser evidenciables, se tienen que hacer una lista de limitantes)

## Descripción del problema

La empresa **POLICOMERCE** **S.A. C.V.** es una de las mini empresas que cuentan con una variedad de servicios que se ofrecen a venta por mayor, como los son la serigrafía, bordados, diseños personalizados, sublimado y rotulación entre otros, sin embargo no cuentan con un sistema de gestión y control que promocione sus servicios, por lo cual en un mercado tan competitivo se les hace cada vez más difícil mantenerse a flote en comparación de sus competidores que utilizan sistemas o software de control de su inventario y ofrecen sus servicios en línea, en este aspecto se aborda no solo la problemática de crear un sistema que promocione sus artículos y servicios si no que a la misma vez crear un sistema que sea más eficientes que el de sus competidores por medio de la **interoperabilidad**, En este sentido nuestro proyecto se basa en darle una solución a su problema de control y gestión de sus productos y brindarles un sistema escalable con potencial para ellos expandirse a través del país y que sus clientes sientan la confianza que están utilizando un sistema seguro que les dé garantías de recibir sus productos y a la misma ves que sus datos no sean expuestos.

POLICOMERCE S.A. C.V. Se ve en la necesidad de tener un diseño web y un sistema interoperable, que les permita a todos sus empleados poder mandar la información y se procese de forma independiente a través de un sistema de información sin importar la arquitectura o lenguaje de programación que se utilice.

A través de protocolos universales de intercambio de datos se desea realizar servicios que permitan exponer sus servicios y mandar la información a una base de datos ORACLE, y que procesen estos servicios de manera confiable para los clientes.

El problema que se intenta abordar erradica en que los datos se manejan a lápiz y papel, lo cual hace ineficiente muchos de sus procesos, y consumen perdidas en la empresa en tiempo y monetarias, al mismo tiempo por entregas tardías pierden clientes

Otro proceso que se intenta resolver es el de evitar visitar directamente a sus proveedores para que les brinden materiales en sus sucursales lo cual es tiempo que se puede invertir en producción.

Las formas de pagos también son una situación que se enfrenta en la empresa ya que se trabaja para diferentes instituciones como los call center, alcaldías, universidades y otros, muchas instituciones se tardan en sus pagos solo pagan cierto porcentaje y luego se quedan a la espera del siguiente pago, también hay algunas que ofrecen finiquitos que hacen complicado recibir la retribución, en este aspecto una forma de pago en la plataforma como paypal facilitaría un poco de esta problemática.

## Justificación

El presente de la era tecnológica es una realidad, es por eso que las empresas tanto grandes como pequeñas se ven en el desafío de tener que agilizar procesos, manejar información de manera precisa y rápida, es por eso que se propone desarrollar un sistema el cual se vea envuelto en las nuevas tendencias para la solución de los problemas o simplemente agilizar todo aquello que conlleve tiempos innecesarios o procesos obsoletos.

Teniendo en cuenta lo anterior se puede decir que la tecnología no es un lujo ni algo costoso, sino algo necesario que vino para resolver muchos de los problemas que surgen en el día a día. La única manera de lograr todo eso es reinventándose y adaptándose.

Es así como se propone construir un sistema el cual lleve a cabo procesos engorrosos los cuales las personas están más que cansados de realizar de manera presencial, la cual a veces se vuelve un poco difícil por la disponibilidad de tiempo de estas.

Entonces se puede decir que lo que se pretende realizar es, beneficiar a todas aquellas personas las cuales no disponen de ese tiempo para que puedan conocer y realizar transacciones de manera virtual para así poder desarrollar sus procesos sin contratiempos ni procesos que llevan demasiado trabajo.

También se dice que este sistema no solo se desarrollara para beneficios de clientes sino también para todas aquellas personas que son las encargadas actualmente de desarrollar todos aquellos procesos que sean difíciles, se pretende que los empleadores de estos procesos agilicen su labor y puedan brindar un mejor servicio a las personas(clientes). (mejorar con base a la descripción, limitantes y alcances del proyecto, )

## Cronograma de actividades

# - MARCO TEÓRICO



## Descripción de la empresa

## Descripción de las tecnologías, metodologías, a utilizar en el proyecto



### Metodología Descriptivas

Dentro del proceso de investigación, para dar una solución pertinente a la problemática que actualmente ocurre en la organización, se optó por la metodología Descriptiva, con lo cual nos proporciona las técnicas para tener una mejor perspectiva de cómo abordar dicho evento por medio de las descripciones de los fenómenos que con llevan a ejecutar dicho inconveniente a la organización, evaluando cada una de las partes involucradas.

Teniendo presente que esta metodología es una de las cuales describe cada uno de los fenómenos de una manera muy puntual y concreta, para ver qué factores están ocasionando dicho evento y este generando un desbalance en la organización, que ocasione perdidas y un mal servicio a los clientes, dentro de la recopilación de la información se conversó con las personas involucradas de las áreas afectadas para tener una mejor perspectiva acerca de los acontecimientos, que hace que los colaboradores de la organización no puedan dar una solución pertinente a la demanda que la organización tiene.

Para poder obtener la información se usaron las diferentes técnicas que se describen a continuación, con las cuales recopilamos los diferentes escenarios, de cómo el dueño de la empresa tiene la necesidad de poder tener un SI.

1. **Entrevista dueños**: en esta técnica se tuvo una reunión con los dueños, para que expusieran la necesidad que ellos tenían acerca del fenómeno que estaba ocurriendo, lo cual les genera costos, tiempo, transporte al momento de visitar y promover los productos y servicios que la organización ofrece a todo el público en general.
2. **Conocimiento de la organización**: obtener el giro de la organización a que se dedica cuáles son su producto servicios que ofrece al público.
3. **Encuesta**: en la cual por medio de lo expuesto en la entrevista se recopilo información, en lo cual fue transformada para formular preguntas para conocer más a fondo de la problemática y delimitar la información proporcionada y obtener una idea más puntual acerca del fenómeno y cómo podemos dar una solución.
4. **Visita a la organización**: dentro del proceso de recopilar la información necesaria se hizo una cita para poder visitar las instalaciones y poder conocer como son los diferentes procesos en los cuales está involucrada la problemática.
5. **Entrevista encargados de áreas**: a cada área involucrada en el evento que afecta a la organización para tener una mejor perspectiva de como los colaboradores que desarrollan las tareas para generar rentabilidad y los servicios ofrecidos, involucrando a cada uno de ellos en el proceso de solución del evento por son los que tiene una mejor visión de cómo es cada uno de las etapas.
6. **Video conferencia**: por medio de las conferencias se involucran los dueños como los colaboradores, para poder resolver dudas de los procesos o retroalimentar porque se está haciendo dicha reunión y la problemática que afecta.
7. **Tabulación de datos**: validación de la información no solo por medio de la recopilación de campos, investigaciones por medio de internet para poder comprender más cada uno de los procesos.
8. **Proyecciones**: en este punto se evalúa cada uno de los puntos obtenidos en las diferentes etapas y se exponen los resultados y datos, de cómo podemos dar una solución al evento.

Evaluando cada uno de los puntos detallados, recopilando la información necesaria para conocer cada uno de los puntos y dar la solución más pertinente a la organización, que genere rentabilidad y mejore sus servicios de mejor calidad para que puedan ser adquiridos por los clientes, y tener una mayor demanda con la adquisición del SI (sistema de información) para pedidos y promoción de toda la gama que ofrece al público en general, por medios de las tecnologías hacer que la organización tenga muchos más expansión no solo a nivel nacional.

La metodología ayuda a poder conocer de una manera más explícita y descriptiva cada, uno de los fenómenos que están involucrados en el eventos o problemática que afecta a una organización, lo cual se apega a la realidad para dar una solución de manera eficiente y eficaz para la organización.

# ANEXOS

# REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(En formato APA “sólo la bibliografía”)