**Antio-Market**

Servicio nacional de aprendizaje

centro de electricidad, electrónica y telecomunicaciones

**Programación de Software**

**Equipo de Desarrollo:**

Elián Eduardo Ibarra Contreras

Juan Diego Rodríguez Rueda

Alan Darién Prada Fierro

Presentado a:

Edwin Albeiro Ramos Villamil

Documento Plan de Proyecto

Bogotá, Colombia

2023

Versión 3.1. Marzo de 2023

**TABLA DE CONTENIDO**

[1. FICHAS TÉCNICAS DEL PROYECTO 3](#_Toc413857943)

[2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 4](#_Toc413857944)

[3. OBJETIVOS 4](#_Toc413857945)

[3.1 Objetivo General – Propósito 4](#_Toc413857946)

[3.2 Objetivos Específicos 4](#_Toc413857947)

[4. JUSTIFICACIÓN 4](#_Toc413857948)

[5. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD 4](#_Toc413857949)

[5.1 Factibilidad Técnica 4](#_Toc413857950)

[5.2 Factibilidad Económica y Financiera (Fase 2) 4](#_Toc413857951)

[5.3 Factibilidad Legal y Ética 4](#_Toc413857952)

[6. ANTECEDENTES 5](#_Toc413857953)

[7. MARCO DE REFERENCIA 5](#_Toc413857954)

[8. DIAGRAMA DE PROCESOS 5](#_Toc413857955)

[9. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES 5](#_Toc413857956)

[10. PRESUPUESTO DEL PROYECTO (Fase 2) 6](#_Toc413857957)

[11. RESULTADOS, ALCANCES E IMPACTOS ESPERADOS 7](#_Toc413857958)

[12. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 7](#_Toc413857959)

[13. RESUMEN HOJAS DE VIDA 7](#_Toc413857960)

[14. BIBLIOGRAFIA 7](#_Toc413857961)

# FICHAS TÉCNICAS DEL PROYECTO

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Informaciòn del Proyecto** | | | | | |
| **Título del proyecto** | | Antio-Market | | | |
| **Entidad beneficiaria** | | La Antioqueño | | | |
| **Entidad ejecutora** | | SENA | | | |
| **Otras instituciones participantes** | | NO APLICA | | | |
| **Duración del proyecto (Meses)** | | 18 MESES | | | |
| **Costo Total del proyecto** | | APLICA PARA FASE II | | | |
| **Lugar de ejecución del proyecto** | **Ciudad** | | Bogotá | **Departamento** | Cundinamarca |
| **Palabras Clave / Keywords** | | | | | |
| * Programación * Software * Sistematización * Mejora * Ventas * Proyecto * Base de datos * Lenguaje de programación. | | | | | |
| **Abstract (Máx 10 Líneas)** | | | | | |
| Our project is based on automation of the processes: inventory control, sales and billing. We found that the administrator and proprietor of small business use a notebook to organize all this processes, and she don´t know how to use tools like Excel to register all of this, we want to develop and create a website and an app for have all sales statistics, and inventories tables that can automatically create the facture for the client, and save the registrator for the administrator in the data base. | | | | | |
| **Objetivo General** | | | | | |
| Desarrollar para la empresa Antio-Market un sistema (base de datos) automatizado para el control de ventas, inventarios y facturación. | | | | | |
| **Objetivos Específicos** | | | | | |
| * Permitir al cliente comprar mediante medios digitales tales como: Página web, aplicación; con acceso a servicio domicilio. * Sistema que permita al dueño y/o administrador ver sus estadísticas de ventas, inventarios, facturación, registros de compra y venta y el control del flujo de caja. * Generación de valor del pedido para el cliente. * Generación de factura para el cliente y el área encargada. * Claridad del pedido tanto para el cliente como para Antio-Market | | | | | |
| **Justificación** | | | | | |
| Generando los diferentes diagramas de los procesos que posee la empresa Antio-Market se identifica los aspectos y procesos a mejorar, comprobando que a través de sus practicas tradicionales, no se están cumpliendo con aspectos básicos pero importantes en su día a día, tales como control de inventarios, ventas y facturación; por tal razón se decide realizar el desarrollo de un programa de software que brinde el apoyo necesario a los procesos a mejorar. | | | | | |

# PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

De acuerdo a la investigación realizada en el establecimiento Antio-Market se identificó una proyección de crecimiento en el transcurso de 5 años iniciando desde este mismo año; frente a esto se evidencia a través del diagrama de procesos realizado por parte de nosotros como estudiantes del SENA, diferentes problemas por metodologías que se utilizan en los procesos, algunas de estas son físicas y manuales, como sus inventarios. Estas metodologías han generado diferentes inconvenientes en el proceso del establecimiento generando pérdidas económicas, de personal y de tiempo, por esta razón se decide realizar el programa de software para intervenir y mejorar sus procesos, en este programa se busca poder abarcar y llegar a mayor clientela para contribuir con su expansión y crecimiento. Cabe recalcar que esta esta información se recopilo de diferentes herramientas de información como: encuestas, entrevistas y acompañamiento de los procesos en el establecimiento.

# OBJETIVOS

## Objetivo General – Propósito

Desarrollar para la empresa Antio-Market un sistema (base de datos) automatizado para el control de ventas, inventarios y facturación.

## Objetivos Específicos

* Permitir al cliente comprar mediante medios digitales tales como: Página web, aplicación; con acceso a servicio domicilio.
* Sistema que permita al dueño y/o administrador ver sus estadísticas de ventas, inventarios, facturación, registros de compra y venta y el control del flujo de caja.
* Generación de valor del pedido para el cliente.
* Generación de factura para el cliente y el área encargada.
* Claridad del pedido tanto para el cliente como para Antio-Market

# JUSTIFICACIÓN

Generando los diferentes diagramas de los procesos que posee la empresa Antio-Market se identifica los aspectos y procesos a mejorar, comprobando que a través de sus practicas tradicionales, no se están cumpliendo con aspectos básicos pero importantes en su día a día, tales como control de inventarios, ventas y facturación; por tal razón se decide realizar el desarrollo de un programa de software que brinde el apoyo necesario a los procesos a mejorar.

# ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

## Factibilidad Técnica

Desarrollo de nuevas herramientas aportando al mercado tecnológico y nacional el cual no ha sido muy trabajado en el país, tan bien brindar desarrollo a diferentes empresas que cuenten con las necesidades tecnológicas a mejorar en sus procesos de actividades.

## Factibilidad Económica y Financiera (Fase 2)

Ampliación de mercado y clientela, permitiendo el acceso a mayor número de personas; dando a conocer un poco más de la actividad económica de la empresa, generando mayores ingresos y permitiendo un desarrollo más actualizado a los estándares pedidos de la clientela.

## Factibilidad Legal y Ética

Oportunidad de acceso a la población en general en el área digital, conociendo e indagando de sus herramientas y funciones; además de generar un campo laboral en la rama tecnológica en diferentes establecimientos que no contaban con esta área.

# ANTECEDENTES

Aqui se puede hacer una descripción de la situación actual del proceso y del contexto en que se desarrolla. Explicación mas específica del problema, sus causas y sus consecuencias.

Igualmente información sobre sistemas de información similares existentes en el mercado.

# MARCO DE REFERENCIA

1. Presupuesto económico para desarrollar el Programa de Software/ Apoyo y asesoría en etapas del programa a través de los instructores del SENA formulando propuestas a los inconvenientes económicos.
2. Errores en el desarrollo del programa/ desarrollo de una metodología que permita realizar las pruebas suficientes para lograr el funcionamiento del programa.
3. Inconvenientes al adaptar el programa al proceso productivo de la empresa/ Dialogar con los clientes informando cuales son los aspecto del Programa y su manejo y uso a través de los manuales.

# DIAGRAMA DE PROCESOS

[Diagrama de Procesos](../diagramas_uml/diagrama_procesos/Diagrama%20de%20Procesos%20Antio-Market.bpm)

# CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

[Cronograma de Actividades](3_cronograma_actividades.xlsx)

# PRESUPUESTO DEL PROYECTO (Fase 2)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Presupuesto y Fuentes de Financiación (miles de pesos)**  ***Todos los cuadros de presupuesto del proyecto deben estar diligenciados y totalizados*** | | | | | | |
| **RUBROS** | | **EJECUTORES** | | **ENTIDAD BENEFICIARIA** | | **TOTAL** |
| **Efectivo** | **Especie** |
| **Efectivo** | **Especie** |
| **PERSONAL** | |  |  |  |  |  |
| **EQUIPOS1,3** | **COMPRA** |  |  |  |  |  |
| **ARRIENDO** |  |  |  |  |  |
| **USO** |  |  |  |  |  |
| **MATERIALES E INSUMOS** | |  |  |  |  |  |
| **SERVICIOS TÉCNICOS\*** | |  |  |  |  |  |
| **CAPACITACIÓN** | |  |  |  |  |  |
| **VIAJES** | |  |  |  |  |  |
| **SOFTWARE** | |  |  |  |  |  |
| **BIBLIOGRAFÍA** | **SUSCRIPCIONES** |  |  |  |  |  |
| **LIBROS** |  |  |  |  |  |
| **OTROS (DISCRIMINAR)** | |  |  |  |  |  |
| **TOTAL** | |  |  |  |  |  |

Tabla 1: Tabla de Presupuesto del Proyecto

# RESULTADOS, ALCANCES E IMPACTOS ESPERADOS

Los Impactos son los efectos que se esperan se den sobre los diferentes actores benefiarios del proyecto. Pueden ser de diferentes tipos: sociales (mejoramiento del bienestar o la calidad de vida), técnicos (mejoramiento de procesos), económicos (incremento en ongresos, decremento de los costos) ambientales (conservación de los recursos naturales)

Los resultados son los logros observables (mesurables) del proyecto ya sean materiales o cualitativos.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Alcance** | **Impacto** |
| **No.** | **Resultado** |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Tabla 2: Matriz de Resultados Vs. Alcances e Impactos esperados

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

# RESUMEN HOJAS DE VIDA

|  |  |
| --- | --- |
| **RESUMEN**  **HOJA DE VIDA** | **<*Espacio para Foto...>*** |
| **Nombres y Apellidos:** |  |
| **Identificación No.** |  |
| **Fecha de Nacimiento** |  |
| **Email:** |  |
| **Descripción del Cargo Actual:** |  |
| **Estudios Realizados:** |  |
| **Perfil Profesional:** |  |
|  | |

Tabla 3: RESUMEN HOJA DE VIDA <Nombre y Apellidos>

# BIBLIOGRAFIA

* [# REF]. <Apellidos, Nombre autor 1><Apellidos, Nombre autor 2>. “Nombre de Libro” - <Editorial> <Número de Páginas> ISBN <Número>.
* [# REF]. <Apellidos, Nombre autor 1><Apellidos, Nombre autor 2>. “Nombre de Libro” - <Editorial> <Número de Páginas> ISBN <Número>.
* [# REF]. <Apellidos, Nombre autor 1><Apellidos, Nombre autor 2>. “Nombre de Libro” - <Editorial> <Número de Páginas> ISBN <Número>.