|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FACULTAD DE INGENIERIA** |  |

**SISTEMAS DE INFORMACION**

**ESTRUCTURA DEL INFORME Y AVANCE DEL PROYECTO**

**Objetivo General**

Visitar y realizar investigación a una empresa para conocer su dinámica organizacional para identificar conceptos aprendidos en la clase e identificar problemas u oportunidades para proyectos informáticos de los Sistemas de Información Gerencial a nivel ERP o CRM.

**Descripción**

**Generales:** Este se realiza en equipo, y los miembros del equipo deben trabajar en conjunto durante toda la investigación e implementación de la propuesta de un proyecto informático de un Sistema Información Gerencial para una empresa enfocado en un ERP o CRM. La evaluación del proyecto tiene en una rúbrica por medio la cual se evaluará la documentación, las presentaciones orales y el comportamiento global del equipo, y ello configura una nota global de equipo. La nota final de cada estudiante es esta nota de equipo, junto con un porcentaje de nota individual asignado por el maestro.

**CAPITULO #1**

1. Historia de la Empresa.
2. Rol de la Empresa.
3. Visión.
4. Misión.
5. Estrategia del negocio de la Empresa: ORIGEN DE LA EMPRESA

* Genérica:
* Enfoque en el nicho de mercado.
* Soporte:
* Fusión.
* Adquisición.

1. Organigrama de la Empresa (capitulo #1 Sistemas de Información Gerencial).
2. Tipo de Sistema de Información.
3. Enunciado del problema.
4. Preguntas de la Investigación. Sampieri 5ta. Edición
5. Objetivos de la Investigación:

* General.
* Específicos (van de acuerdo a las preguntas de la investigación).

1. Justificación del Problema.
2. Diagrama de Contexto.
3. Descripción general de los Módulos. Kendall & Kendall
4. Descripción específica del módulo escogido.
5. Preguntas de la entrevista para la formulación de la investigación enfocada en el área de mercado de la empresa para su Sistema de Información.

**CAPITULO #2**

1. Tendencias de Recursos Tecnológicos (capitulo #5, 6, 7, 8 Sistemas de Información Gerencial):

* Software:
* Propietario
* OpenSource
* Computación en la nube:
* Tipos de Arquitecturas:
* Propietario
* Opensource
* Selección del servicio

1. Sistemas ERP o CRM (capitulo #2 Sistemas de Información Gerencial (Propietario u Opensource))
2. Modelo de las Fuerzas Competitivas de Michael Porter.
3. Valor agregado (Michael Porter).

**CAPITULO #3**

1. Selección del servicio para la implementación del Sistema ERP o CRM (capitulo #9, 11, 13, 14 Sistemas de Información Gerencial):

* Tipos de Software más usados, enfocado en el nicho de mercado
* Selección de la capa de servicio

1. Sistema ERP o CRM, enfocado en el nicho de mercado:

* Tipos de software propietario u opensource ERP o CRM
* Selección del sistema ERP o CRM
* Ventajas del propietario u opensource ERP o CRM
* Implementación del ERP o CRM
* Tiempo de implementación en la ejecución de un ERP o CRM

1. Aplicabilidad:

* Propuesta del software ERP o CRM como herramienta alojada en la nube.
* Procedimiento para la implementación del software ERP o CRM:
* Definir actividades
* Desarrollar cronograma actividades para implementación del software ERP o CRM
* Proposición del plan de adquisiciones:
* Planificación de adquisiciones
* Requerimientos de hardware y software para el manejo del sistema ERP o CRM como herramienta alojada en la nube.
* Requerimientos para los usuarios
* Presupuesto:
* Presupuesto general
* Presupuesto de infraestructura como servicios en la nube:
* Características iguales.
* Presupuesto del software ERP o CRM:
* Características iguales.
* Elección del ERP o CRM para la empresa.

**CONCLUSIONES**

(Van de acuerdo a los objetivos específicos)

**BIBLIOGRAFIA**

**ANEXOS**

1. Preguntas de las entrevistas (llenas).
2. Diagramas.
3. Figuras.