

**“AÑO DEL DIALOGO Y LA RECONCILIACIÓN NACIONAL”**

**Facultad de Sistemas e Informática**

**VI CICLO**

**Análisis y Diseño de Sistemas de Información**

**Petrlik Azabache Ivan Carlo**

**“Desarrollo e implementación de un sistema de información para el proceso de ventas de la empresa Minería, pesca y comunicaciones electronic SAC”**

**Realizado por:**

Corcino Campos, Edinson

Huamán Ruíz, Henry

Ponce Avilés, Sebastián

Ramos Martínez, Julio

José

**Lima, Noviembre 2018**

**Capítulo I**

* 1. **Planteamiento del problema**

El constante uso del comercio electrónico, que en adelante llamaremos eCommerce, en 2017 alcanzó cerca del 25% de la población mundial y la mitad de los usuarios que compran a través de Internet lo hacen a través de Smartphones. Para Latinoamérica la cultura de comprar por Internet es la nueva tendencia en la actualidad, haciendo la comparación con la de los mercados de América del Norte, Europa Occidental y Asia. Los principales mercados en términos de eCommerce son Brasil, México y Argentina.

En relación al eCommerce peruano, tiene en la actualidad un crecimiento importante en el sector, han aumentado sus cifras en las ventas y se pronostica mejoras según la empresa International Data Corporation. Según la empresa Go Digital más del 76% de compradores limeños planean gastar su capital en compras online durante este año. La confiabilidad en los trámites del eCommerce en nuestra localidad es cada vez más aceptable por los niveles óptimos de certificaciones en la pasarela de pagos online.

Para la empresa Minería, Pesca y Comunicaciones SAC, que en adelante llamaremos MPCELECTRONIC, el comercio electrónico es dominado por la competencia. MPCELECTRONIC es una empresa dedicada a la compra y venta de productos electrónicos, las ventas son al por menor con clientes frecuentes y de oportunidad dentro y fuera de Lima. Un problema es que se desea ofrecer promociones y enviar información de nuevos productos, además de ampliar el mercado a diferentes compradores en otras ciudades.