

**PROGRAMA NACIONAL DE FORMACIÓN EN INFORMÁTICA**

**(PNFI)**



**PROPUESTA PARA EL PROYECTO SOCIO TECNOLOGICO II CARÚPANO EDO. SUCRE**

Asesor Metodológico:

Ing. Bracey Carrero

Participantes:

Miguel Malavé C.I:26.422.406

Oel Fernández C.I:19.708.706

Carlos Rodríguez C.I:25.097.217

**Sección I15**

**Octubre 2016**

La realidad educativa venezolana plantea un proceso renovador, que conlleva a la interactividad y transformación propia del participante, para obtener un aprendizaje significativo, que integre los saberes, valores, actitudes, habilidades y destrezas.

Los Proyectos Socio Tecnológicos son estrategias de aprendizaje que permite la construcción del conocimiento a partir del aprender haciendo, donde se propicia el reconocimiento en principio por el propio participante de sus conocimientos, habilidades y destrezas, que luego debe desarrollar a partir del proyecto, convirtiéndose en crecimiento personal y confianza en su proceso formativo y del rol profesional a desempeñar.

Para el desarrollo del proyecto Socio Tecnológico II se propone como tema la elaboración de un sistema administrativo web con integración de una plataforma e-commerce para la empresa “Representaciones Jemaro.C.A.”, la cual ha sido aceptada por la gerencia de la empresa y han mostrado disposición a financiarla.

A continuación se presenta un resumen de las visitas realizadas a la empresa “Representaciones Jemaro.C.A.”.

7/10/2016. Se realizo la primera visita a “Representaciones Jemaro.C.A”, en la cual fuimos atendidos por el Sr. Jesús M. Rojas, Director de la empresa. En esta visita se presento el grupo de proyecto y se planteo la posibilidad de realizar el proyecto en su empresa. Esta visita finalizo con una solicitud por parte del Sr. Rojas de entregar por escrito para el día 10/10/2016 un resumen de la propuesta donde se detallaran lo beneficios que obtendría la empresa con el desarrollo del proyecto.

10/10/2016. Se procedió a entregar la propuesta por escrito la cual fue revisada y se procedió a responder las dudas al respecto, en esta visita se percibió mucho interés hacia el proyecto. Se finalizo acordando que se revisaría mas afondo la propuesta y se daría una respuesta lo más pronto posible.

14/10/2016. Nos informaron la aceptación del proyecto.

17/10/2016. Se procedió a retirar la carta formal de aprobación del proyecto y se acordó el día 24/10/2016 para discutir los temas relacionados con el presupuesto, las fechas de entrega y lineamientos a seguir.

A continuación se anexa la propuesta entregada a la empresa y la carta de aprobación.



**PROGRAMA NACIONAL DE FORMACIÓN EN INFORMÁTICA**

**(PNFI)**



**PROPUESTA DE DESARROLLO DE SOFTWARE PARA LA EMPRESA “REPRESENTACIONES JEMARO.CA” CARÚPANO EDO. SUCRE**

Asesor Metodológico:

Ing. Bracey Carreño

Participantes:

Miguel Malavé C.I:26.422.406

Oel Fernández C.I:19.708.706

Carlos Rodríguez C.I:25.097.217

**Sección I15**

**Octubre 2016**



*Estimado Sr. Jesús M. Rojas:*

Nos dirigimos a Usted para presentarle una propuesta para el desarrollo de un software que impulsar el crecimiento de su empresa.

En el dossier adjunto podrá encontrar toda la información para que pueda valorarla con su equipo de trabajo, pero permítanos que estas líneas le avance algunos puntos de interés:

* Actualmente la buena presentación al público tiene un gran impacto en las empresas, repercutiendo en importantes incrementos en sus ventas.
* La implementación de una plataforma e-commerce expande los límites físicos y abre paso a un nuevo mercado sin fronteras.
* Se pueden reducir en aproximadamente un 15% los costes operativos con la utilización de un buen sistema administrativo.

En el documento se explican y comentan de forma exhaustiva estos y otros aspectos que consideramos pueden ser muy interesantes para su empresa.

Si desea comentar cualquier aspecto del dossier no dude en contactarnos.

*Sin otro particular, reciba un saludo.  
Miguel Malavé*

*Oel Fernández*

*Carlos Rodríguez*

**Propuesta**

En la actualidad la apertura de muchas empresas al mundo digital ha provocado un cambio drástico en el modo de gestionar estas compañías así como en su forma de relacionarse con los clientes. Por ello, las empresas tienen la necesidad de aplicar las innovaciones tecnológicas que permitan mejorar su modelo de negocio en un mercado que es cada día más competitivo. Son varias las ventajas que supone implementar innovaciones tecnológicas en las empresas:

Las innovaciones tecnológicas reportan beneficios a las empresas, ya que gracias a ellas se reducen significativamente los costes operativos y se racionaliza el proceso de producción y control de manera más óptima. Estas innovaciones tecnológicas implican una automatización de ciertas actividades y por tanto, los equipos de profesionales pueden centralizar todos sus esfuerzos en desarrollar las estrategias necesarias para alcanzar sus objetivos y organizarse para solucionar problemas específicos.

Así mismo En un mercado globalizado donde las empresas tienen que renovarse continuamente aplicando nuevas estrategias de negocio, la innovación tecnológica es un requisito imprescindible para obtener una ventaja competitiva a la vez que se agrega valor a la firma. Estas permiten que también las PYMES y no solo las grandes compañías puedan competir a nivel global. La Red se está extendiendo a múltiples dispositivos y no solo a los móviles, también a todo tipo de objetos. Estamos en la era del Internet de las cosas donde las empresas deben desarrollar nuevos modelos de negocio basados en innovaciones tecnológicas para expandirse y ofrecer los mejores servicios a sus consumidores.

El comercio electrónico (e-commerce) es el proceso mediante el cual dos o más partes realizan una transacción de negocios a través de una computadora y una red de acceso.

A nivel mundial, las cifras ya reflejan el **enorme potencial** de hacer negocios a través de internet. Según el sitio Internet Live Stats, en promedio 40 por ciento de la población mundial cuenta con una conexión a internet. Pero, ¿qué significa todo esto para tu negocio? De manera simple, se puede decir que contar con una página web para promocionar su producto o servicio convertirá a su negocio en una tienda virtual, disponible y abierta los 365 días del año, las 24 horas del día. Además, le permitirá formar una cartera de clientes que, incluso, podrían encontrarse del otro lado del planeta.

En Estados Unidos, empresas como Amazon.com (la mayor librería en línea del mundo) o Dell Computers han hecho del e-commerce una realidad: en 2013, la primera reportó ingresos por más de 74 mil millones de dólares y, según Forbes, en 2014 la segunda reportó ingresos por más de 57 mil millones de dólares.

Nuestro equipo de trabajo propone el desarrollo de un software que integrara un sistema administrativo web, que permitirá llevar el control del inventario y de las ventas de la empresa, con una plataforma e-commerce, para abrir las puertas a la venta y marketing de productos en línea.

