

AÑO:	2022 - 2023	PERIODO:	PAO - I
MATERIA:	CCPG1058 SISTEMAS DE INFORMACIÓN APLICADOS A LOGÍSTICA	PROFESOR:	Edison Del Rosario
EVALUACIÓN:	2da Evaluación	FECHA:	31/Agosto/2022

COMPROMISO DE HONOR

Yo,, al firmar este compromiso, reconozco que el presente examen está diseñado para ser resuelto de manera individual, que puedo un computador asignado, un lápiz o esferográfico; que sólo puedo comunicarme con la persona responsable de la recepción del examen; y, cualquier instrumento de comunicación que hubiere traído, debo apagarlo y depositarlo en la parte anterior del aula, junto con cualquier otro material que se encuentre acompañándolo. No debo además, consultar libros, notas, ni apuntes adicionales a los que se entreguen en esta evaluación. Los temas debo desarrollarlos de manera ordenada.

Firmo al pie del presente compromiso, como constancia de haber leído y aceptado la declaración anterior.

"Como estudiante de ESPOL me comprometo a combatir la mediocridad y actuar con honestidad, por eso no copio ni dejo copiar".

FIRMA: NÚMERO DE MATRÍCULA: PARALELO:

Instrucciones generales. Con el propósito de facilitar la evaluación y su posterior revisión, escriba sus respuestas numeradas, en orden. Utilice al menos un párrafo escrito en forma objetiva, con oraciones completas y claras, indicando el punto principal de su respuesta y luego su descripción acorde con los conceptos usados en material del curso. Puede usar un gráfico o esquema complementario a su descripción. En caso de posponer una respuesta, se recomienda dejar espacio suficiente para responderla luego.

Caso: OLX Autos crece durante el primer semestre 2022 y cierra operaciones en Ecuador y Perú. Desde su llegada a Colombia en 2018[1], OLX Autos transforma la dinámica de compra, venta y financiación de vehículos usados, brindándole al cliente un proceso transparente, simple y ágil. La empresa ofrece una experiencia multicanal enfocada en tres pilares: tecnología, infraestructura y servicio. A inicios del 2022 tenía presencia en 13 países del continente.

El modelo de negocio se basa en un sistema de **compra virtual** muy sencillo y seguro, orientado a quienes deseen vender su auto. Para el proceso se debe acceder a su sitio web para llenar un formulario con lo que se dispone de información relevante, como una valoración preliminar del vehículo. La valoración se obtiene a través de estudios de mercado y consultas a diversas fuentes y referentes, para garantizar un valor justo. Luego de la revisión en línea, posteriormente agenda una la cita sin costo para la revisión física en cualquiera de los centros de servicio disponibles, con lo que puede se realizar una oferta formal. La compañía procede a realizar los trámites y papeleos correspondientes, para luego desembolsar el monto acordado con el cliente dentro de las 24 horas posteriores. En caso de que el auto registre pagos pendientes por impuestos, créditos o multas, OLX Autos asume el costo de los mismos y el trámite respectivo.

Para el caso de la **venta de vehículos**, la compañía inicialmente optó por implementar una plataforma de subasta digital dirigida a los concesionarios de autos usados, estrategia que les ha permitido a más de 700 aliados en toda Colombia y adquirir los autos en línea, con acceso a reportes previos de inspección y al historial del vehículo. Por otro lado, OLX Autos añadió un nuevo canal de ventas directas al cliente final, a través de salas de exhibición de autos, que favorecen a la marca para ampliar su capacidad de negocio y presencia en el país. En Colombia, durante el 2021 la compañía reportó un crecimiento del 72%, con más de 25.000 transacciones de compra y venta.

En Argentina [2] OLX Autos es un caso de éxito para la región, ya que a raíz de la pandemia en tan solo 10 días la empresa logró digitalizar el total de la operatoria y seguir comprando vehículos de manera 100% online, creciendo un 115% las compras de vehículos en tan solo un año. Sin embargo en Agosto del 2022, OLX Ecuador anunció que su empresa OLX Autos cerró sus operaciones en Ecuador. El anuncio se puede leer a través de su página web, donde indica que el proceso de cierre tomará sesenta días, pero que un equipo de la empresa estará disponible para consultas de socios y clientes de la firma. El cierre también se hace en Perú, en busca de fortalecer su posicionamiento en los mercados de Argentina, Chile, Colombia y México, cuatro países que la compañía considera claves en Latinoamérica.

Referencias:

- [1] OLX Autos supera las 25.000 transacciones en el país(Colombia). 1-febrero-2022. Autocosmos. <https://noticias.autocosmos.com.co/2022/02/01/olx-autos-supera-las-25000-transacciones-en-el-pais>
- [2] OLX Autos revela las claves de su éxito en Argentina y "exporta" su modelo al resto de la región (Argentina) 29-11-2021. iProUp. <https://www.iproup.com/finanzas/27807-olx-autos-replica-el-modelo-argentino-en-otros-paises>
- [3] OLX Autos revoluciona la experiencia de compra de autos seminuevos (Mexico). 4-febrero-2022. ImagenRadio. <https://www.youtube.com/watch?v=i9MQSc7w8Ec>
- [4] OLX Autos cierra sus operaciones en Ecuador y Perú. 30-agosto-2022. El universo.com <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/olx-autos-cierra-sus-operaciones-en-ecuador-nota/>
- [5] OLX Autos cierra sus operaciones en Ecuador y Perú. 30-agosto-2022. <https://www.americaeconomia.com/negocios-empresas/olx-auto>
- [6] OLX sitio oficial. <https://www.olx.com.ec/>
- [7] No paran las denuncias por avivatos que estafan a través de OLX. 26 de mayo 2015. El tiempo.com <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-15833276>

1. Componente sobre el Sistema de Información

En cada pregunta, desarrolle al menos un párrafo completo, oraciones completas *justificando su respuesta* acorde a los conceptos de las unidades revisadas del curso.

- 1.1. Realice la descripción conceptualizada de un proceso del caso presentado, establezca las partes como referencia para la sección de base de datos. Indique su enfoque general de desarrollo compra o venta de vehículos.
- 1.2. Clasifique el proceso presentado desde el punto de vista gerencial, complementando su respuesta con la clasificación de aplicación empresarial (MIS, DSS, ESS, KMS, etc)
- 1.3. Analice si lo descrito en el numeral 1.1, lo consideraría como e-commerce, e-bussiness o e-government
- 1.4. Establezca las relaciones que se forman en el proceso entre las partes que intervienen descritas en el numeral 1.1. Considere realizar las relaciones para la verificación de datos en cada operación comercial realizada.
- 1.5. ¿Qué tipo de pregunta gerencial realizaría con los datos registrados del negocio para mejorar el desempeño del proceso? Algún tipo de consulta que ayude a sustentar lo decrito en Colombia y Argentina. Describa e indique la formas, valores o listados que se debería disponer para analizar lo propuesto.
- 1.6. En el caso presentado, realice un breve análisis de los aspectos éticos y responsabilidad que aparecen y los retos estratégicos con los que puede hacerle frente. Puede abordar algunos aspectos como los mostrados en la referencia [7]
- 1.7. Presente sus observaciones sobre cómo la administración de la información sería si no se usa una base de datos.
- 1.8. Compare el caso de OLX según la descripción regional con lo anunciado para Ecuador y Perú, presente sus hipótesis y justificaciones al respecto que podrían tener relación con el sistema de información. Referencia [5]

2. Componente sobre base de datos para subir en aulavirtual

Desarrolle una base de datos (en Ms Access) que implemente la parte básica del proceso descrito en el componente teórico, para lo cual se requiere:

- 2.1. Diseñe las tablas a usar en la base de datos, acorde a las partes que intervienen. Adjunte la imagen del diseño para dos de las tablas.
- 2.2. Realice un esquema de relaciones de base datos: Tablas, campos, claves, relaciones. Muestre las partes donde se requiere integridad referencial, donde se registra las "transacciones", las relaciones entre ellas. Adjunte imagen.
- 2.3. Desarrolle una consulta sobre los tópicos descritos en el componente teórico, numeral 1.6.
- 2.4. Elabore al menos un formulario para el ingreso y manejo de datos de una tabla. Haga uso de cuadros combinados donde sea necesario.
- 2.5. Implemente donde sea necesario un formulario que permita registrar una transacción de compra y/o venta dentro del proceso de manejo del vehículo. Use operaciones de consulta, búsqueda de datos que permitan realizar al menos uno de los procesos de recepción, revisión del estado, verificación de datos, publicación hacia patios de venta o cliente final Incluya las operaciones necesarias dentro de instrucciones de código, consultas, etc.

Rúbrica: pregunta 1.5 y 1.8 (10 puntos). otras preguntas 1.x (5 puntos c/u), , preguntas 2.1, 2.2, 2.4 y 2.5 (10 puntos c/u) pregunta 2.3(5 puntos)