



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INNFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

JUNIO 2021 - NOVIEMBRE 2021

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA
PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE INGENIERO(A) EN
SISTEMAS

TEMA:

ANÁLISIS DE VIABILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NUEVAS
TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS PARA LA VENTA EN EL ALMACÉN “MARÚN”
SUCURSAL BABAHOYO Y GUAYAQUIL

EGRESADO:

CADENA CASTRO FELIX EMANUEL

TUTOR:

ING. BELTRAN MORA MAROLA NARCISA

AÑO 2021

RESUMEN

En este caso de estudio se explica acerca del análisis de viabilidad para la implementación de nuevas técnicas y tecnologías para la venta de productos en el Almacén “Marún”, haciendo que pueda establecer ventaja ante la competencia, de tal manera que puede ser una ventaja competitiva. A su vez también a dar mejora en el Almacén, mediante el estudio de viabilidad, se dará paso a la obtención de datos los cuales pueden ser primordiales para dicho proyecto, teniendo en cuenta que dichos datos van a dar transparencia a la optimización del proceso en cuanto a la comercialización o a la venta se refiere.

En el estudio de Viabilidad, las viabilidades a utilizarse son: la viabilidad técnica, la viabilidad operativa, la viabilidad económica y la viabilidad jurídica, cada una de ellas dan un punto de vista diferente a la calidad del proyecto en sí, ya que al momento de la implementación de equipos u materiales a utilizar que se necesitará, cuáles son los equipos a utilizar, cuánto costara los equipos u materiales de los mismos y la infraestructura del almacén en donde implementarlas.

En la viabilidad económica, los ingresos anuales del Almacén Marún se estiman aumenten un porcentaje favorable al implementar las nuevas técnicas y tecnologías dentro de la infraestructura del Almacén.

Las metodologías a utilizarse en el proyecto son: Explicativa e Inductiva, lo cual en el proyecto da a la proyección en la búsqueda y establecimiento de las causas y hechos, por los cuales puede implementarse las nuevas técnicas y tecnologías, así como también da una explicación clara y concisa del mismo.

Palabras claves: Viabilidad, Almacén, Técnicas, Tecnologías

SUMMARY

In this case study, it is explained about the feasibility analysis for the implementation of new techniques and technologies for the sale of products in the “Marún” Warehouse, making it possible to establish an advantage over the competition, in such a way that it can be a competitive advantage. At the same time also to improve the Warehouse, through the feasibility study, will give way to obtaining data which may be essential for said project, taking into account that said data will give transparency to the optimization of the process in as far as marketing or sale is concerned.

In the Feasibility study, the feasibility to be used are: technical feasibility, operational feasibility, economic feasibility and legal feasibility, each of them give a different point of view to the quality of the project itself, since at the moment of the implementation of equipment or materials to be used that will be needed, what equipment to use, how much the equipment or materials will cost and the warehouse infrastructure where to implement them.

In economic viability, the annual income of the Marún Warehouse is estimated to increase a favorable percentage when implementing new techniques and technologies within the Warehouse infrastructure.

The methodologies to be used in the project are: Explanatory and Inductive, which in the project gives projection in the search and establishment of causes and facts, by which new techniques and technologies can be implemented, as well as gives an explanation clear and concise of it.

Keywords: Feasibility, Warehouse, Techniques, Technologies

INTRODUCCIÓN

El presente caso de estudio se refiere al análisis de viabilidad para la implementación de las nuevas técnicas y tecnologías para la venta en el Almacén “Marún” sucursal Babahoyo y Guayaquil, el cual se basa en la introducción de equipos u herramientas para aumentar la comercialización de sus productos por medio del comercio digital.

La investigación tiene como objetivo analizar la viabilidad para la implementación de técnicas y tecnologías para la venta de productos en el almacén Marún sucursal Babahoyo y Guayaquil, mediante el planteamiento de alternativas e innovación en el negocio, el proyecto sea viable al momento de su ejecución.

La característica principal de este proyecto, es observar el porcentaje estimado de ingresos que puede obtener el almacén mediante el comercio digital y cuán viable puede ser para el almacén, el implementar los equipos u herramientas, el estudio de caso va a utilizar los siguientes métodos de investigación: Descriptiva, Inductiva (usando la metodología de campo) e Instrumentos de recolección de datos. Trata de analizar a profundidad los problemas que tiene el almacén de una manera y buscar una explicación clara y concisa de lo que va a tratarse este proyecto.

La línea de investigación a utilizarse en el proyecto es la de Sistemas de información y comunicación, emprendimiento e innovación, basada en la sub línea Redes y tecnologías inteligentes de software y hardware.

DESARROLLO

El negocio “Almacén Marún”, es un negocio ubicado en la calle “*Gral. Barona*” de la ciudad de Babahoyo y en la ciudad de Guayaquil en la dirección “*Centro Comercial Albocentro, Alborada Rodolfo Baquerizo Nazur Centro*”, *Guayaquil 090501*”, este establecimiento se dedica a la compra y ventas de telas por medio de pedidos y por medio de presencial.

Lleva más de 30 años de funcionamiento en el mercado, tanto en la sucursal de Babahoyo, como en la sucursal de Guayaquil, la misma que cuenta con un personal capacitado, tanto en las diferentes áreas laborales, ya sea esta el área contable, el área de bodega, etc. Este almacén cuenta con mas de 35 empleados trabajando por turnos.

A su vez cuenta con una gran cantidad de proveedores los cuales permiten proveer una gran cantidad de telas para su comercialización. Cada área se encarga de algo específico, contando al personal de asistencia al cliente, el cual es el que le da la información de las telas, las cuales el cliente desea observar o comprar.

La comercialización que desarrolla el almacén “Marún” le provee ingresos los cuales son muy beneficiosos para el negocio, pues venden grandes cantidades de telas. Así como también de confección de ropa, pues no solo se han dedicados a la venta de telas, si no que a su vez han implementado la confección de prendas ya sean estos vestidos, camisas, blusas, etc. Los cuales pueden ser tanto al gusto del personal que las confecciona o al pedido del cliente.

La principal problemática, es que algunos productos que no se llegan a comercializar de la manera en que el Almacén piensa proyectar, pues llega a ser más difícil vender dichos productos con paso del tiempo.

La investigación tiene como objetivo analizar la viabilidad para la implementación de técnicas y tecnologías para la venta de productos en el almacén Marún sucursal Babahoyo y Guayaquil, mediante el planteamiento de alternativas e innovación en el negocio, el proyecto sea viable al momento de su ejecución.

El estudio de viabilidad a ejercerse en el Almacén Marún es el de nuevas técnicas y tecnologías, se estima que pueda implementarse estas técnicas en una gran medida, por medio de un análisis FODA, el cual dará a conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, las cuales puede ser influenciadas en lo que al proyecto llegara a ejecutarse.

| | |
|---|--|
| <p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distribución de los recursos con más eficiencia • Capacitación del personal u trabajadores. | <p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mejoramiento de los estándares en cuanto a las ventas de refiriense. • Maquinas o tecnologías con una mejor probabilidad de comercializar los productos. |
| <p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Retardo en la información que se pueda procesas para ser entregada para el usuario. • La poca información de los datos del producto para la visualización del cliente. | <p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dificultad al momento de actualizar las tecnologías implementadas • Dejar la manipulación en manos de personas inexpertas. • Perdida de los datos de productos u información del mismo. |

Para implementarse estas tecnologías se deben hacer estudios de viabilidades los cuales son:

- La Viabilidad Técnica
- La Viabilidad Económica
- La Viabilidad Operativa
- La Viabilidad Jurídica

El estudio de caso va a utilizar los siguientes métodos de investigación: Descriptiva, Inductiva (usando la metodología de campo) e Instrumentos de recolección de datos. Lo que busca o establece las causas y hechos, por los cuales puede implementarse las nuevas técnicas y tecnologías en el Almacén. Pues refiriéndose a que “los objetivos se focalizan mediante la justificación de los hechos, de las condiciones que manifiestan y de la relación que pudiera existir.” (Sánchez, 2020)

Mediante el método inductivo se darán paso a los que son las encuestas, en si también refiriéndose al instrumento de investigación a utilizar, “en si la investigación trata de la búsqueda y recolección de datos y las razones por la cual el proyecto debe o no implementarse.” (Godínez, 2013)

En el instrumento investigativo que se aplicó en este caso las encuestas, se obtuvieron resultados favorables en gran mayoría de los clientes, están de acuerdo tanto con la implantación de los equipos, así como también las técnicas y métodos. Pues esto les dará más beneficios en cuanto a las compras que adquirirán, por la eficiencia con la que contarán mediante los nuevos equipos.

Viabilidad Técnica

En cuanto a la viabilidad técnicas, son los equipos y características que pueden utilizarse para dar credibilidad a las nuevas técnicas y tecnología, las cuales deben encargarse de detallar la información de los productos.

Tabla 1

Equipos de hardware y Software que deben implementarse para el proyecto

| EQUIPOS HARDWARE | |
|------------------------------|---|
| <i>Tipos</i> | <i>Modelo</i> |
| Dispositivos móviles | Tablet, teléfono móvil |
| dispositivos computacionales | laptop, computadora de escritorio, Pantallas |

| SOFTWARE | |
|--|-------------------------|
| Versión (dispositivos móviles) | Android 7.0 en adelante |
| Versión (dispositivos computacionales) | Windows 10 |

Elaborador por: Felix Cadena

Estos complementos y materiales pueden llevar a que la viabilidad en cuanto a la técnica, pues los equipos puestos en las tablas con los más viables para implementarse nuevas técnicas, así como también nuevas tecnologías.

DISPOSITIVOS MÓVILES

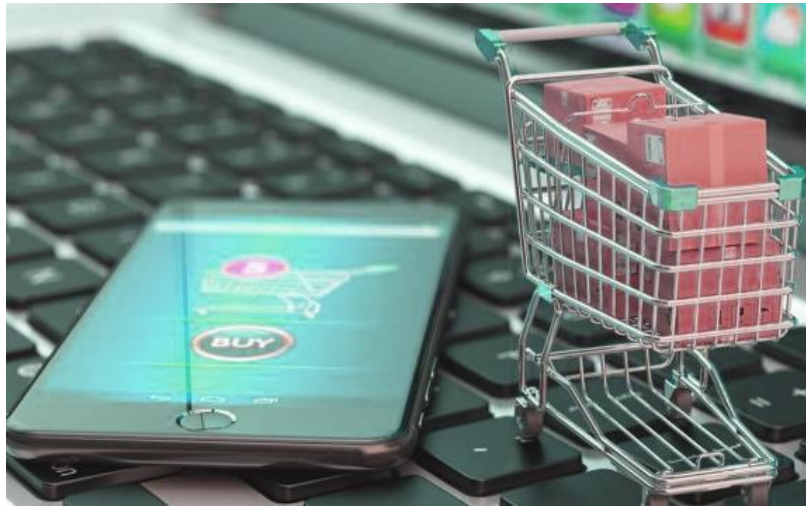


Figura 1: Imagen de lo que se trata la comercialización digital. **Fuente:** (webmaster , 2017)

Estos Dispositivos móviles pueden utilizarse para que los usuarios puedan comprar por medio de una aplicación que el negocio desee comprar u adquirir por medio de empresas de desarrollo de aplicaciones.

Interpretando estos resultados (Gonzales, Salcines, & Ramirez, 2018) sugiere que “Los dispositivos móviles, tanto como smartphone y tablets, son principales impulsores de un cambio en la manera de relacionarse entre los seres humanos, tanto como las organizaciones las últimas décadas”

Características

- Accesibilidad de los datos a tiempo real
- Incrementa la productividad del negocio
- Ahorros en costos de operación y tiempo
- Accesibilidad en almacenamiento de Nube
- Permite que la interacción de los usuarios sea más confortante

Cada una de estas características, pueden dar a entenderse como beneficios que el negocio obtendrá con la implementación de los dispositivos móviles dentro del establecimiento. A través de estos dispositivos móviles, los usuarios también podrán comprar sin tener que revisar todo el establecimiento, solo observando por medio de la pantalla el artículo o tela de su conveniencia, podrán: Observar, ver la información y comprar, es decir, que el usuario al ya decidirse por un artículo o producto ya sea para observar u la obtención del mismo, un encargado de personal del establecimiento, le llegara con el artículo seleccionado en la pantalla del dispositivo digital.

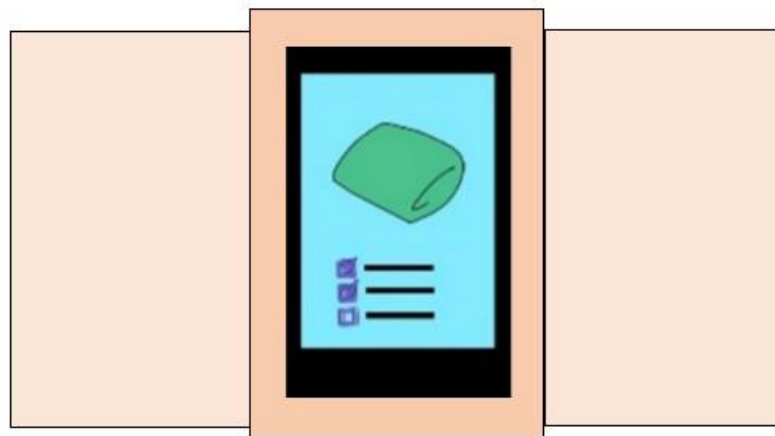


Figura 2: Visualización de Table digitalizadora de artículos **Fuente;** Felix Cadena “Autor”

Esta manera pudiese ser muy eficiente para los usuarios, los cuales, no tengan tiempo de observar los productos de manera física, a su vez es muy conveniente ya que esto al hacerse posible no solo no abra aglomeraciones de usuarios, sino que las sería una manera más rápida para el mismo encontrar el producto de una manera más rápida. Otras técnicas que puede implementarse en el almacén que estén compuesta dentro de los dispositivos móviles serían: El catálogo digital y el código QR.

Catalogo Digital

En si el proceso a ejecutarse en sencillo, pues un catálogo nos es más que un conjunto de información concreta y concisa de los productos que se desea vender o comprar donde se afirma que “es una herramienta de gestionamiento de información de producto que se convierte en algo imprescindible en la fabricación y distribuidores de los materiales.” (Telematel, 2018).

Características destacadas

- Permitir la accesibilidad de la información que quieran adquirir es más eficiente
- Ofrece más almacenamiento de datos u información.
- Puede trabajar con cualquier tipo de datos, no solo los alfanuméricos.

Código QR

Esto puede permitirle al usuario una extensión en cuanto a el producto se refiriese pues el código QR escaneara el producto y los visualizara por medio del dispositivo móvil el cual enviar esos datos u información pues los interpretaría “como códigos bidimensionales blanco y negros que permite el almacenamiento de la información electrónica, pueden usarse, entre otras cosas, en si para descargas de aplicaciones, entre otras cosas.” (Rodríguez del Pino, Miranda Villalón, Olmos Hurtado, & Ordozgoiti de la Rica, 2020)

Características destacadas

- Permitir la accesibilidad de la información que quieran adquirir es más eficiente
- Ofrece más almacenamiento de datos u información.

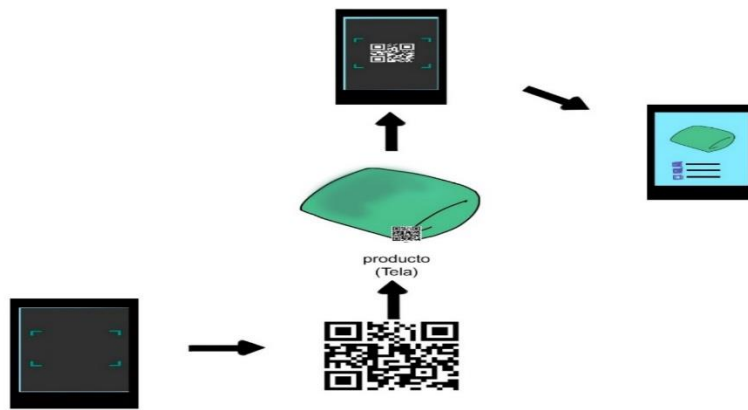


Figura 3: proceso de una QR con un Producto del Almacén. **Fuente:** Felix Cadena “Autor”

Viabilidad Operativa

La viabilidad operativa puede aplicarse en el funcionamiento de cada material a implementarse en el Almacén Marún, puede estimarse que un 80% de la funcionabilidad del negocio, estará activa sin ningún problema. En la siguiente tabla puede observarse los porcentajes de cada material en la funcionabilidad de negocio, en cuanto a la implementación.

Tabla 2

Porcentajes de funcionabilidad de los equipos, mediante una tabla.

| Funcionabilidad En Porcentaje | |
|--------------------------------------|-----|
| Dispositivos móviles | 40% |
| Dispositivos computacionales | 40% |
| Puntos de claves | 20% |

Elaborador por: Felix Cadena

En si el 80% se debe dividir en 2 dispositivos diferentes, mientras el 20% son los detalles del posicionamiento de los equipos, los cuales deben introducirse en puntos clave del Almacén Marún para que los usuarios u compradores tengas puntos establecidos, ya

sea este para visualizar los productos en si las telas, como para cómpralas. Es decir que el 80% son los dispositivos ya completamente funcionales, mientras los puntos clave son el número de lugares en donde se pudiese implementar estos equipos.

Pues en si la infraestructura del Almacén es apta para introducir estos equipos, pues tiene puntos o lugares establecidos en donde estos equipos pueden funcionar sin ningún problema, esto se refiere a que “es muy fundamental para su crecimiento exponencial de las herramientas y las tecnologías de comunicación digital avanzadas.” (Bricio Samaniego, Calle Mejía, & Zambrano Paladines, 2018)

Viabilidad Jurídica

El almacén tendrá estrictas normas, en cuanto a los equipos (dispositivos móviles y computarizados), pues estos nos tienen constancia con ninguna licencia en específico, pero en sí, los equipos son dadas por proveedores u empresas ajenas a el almacén, por lo que tendrán que abstenerse a derechos de autor u derechos reservados, tanto en las materias como en la programación del mismo.

Es decir que los programas u equipos que se pudiesen adquirir son netamente derechos de la empresa proveedoras, solo el Almacén los utiliza como un medio de comercio. En cuantos a los dispositivos móviles y computacionales son netamente pertenecientes a la empresa, pues los ha adquirido por medio de Algún Método De Compra.

Viabilidad Económica

Al tratarse de la viabilidad económica se deberá saber los costos y equipos, los cuales darán cavidad al servicio en el Almacén Marún

Tabla 3

Balance económico con la descripción de todos los dispositivos y el precio respectivo.

| Balance Económico | |
|---|----------------|
| <i>Dispositivos</i> | <i>Precio</i> |
| 2 teléfono Móvil o Tablet (Samsung, Xiaomi, Huawei) | \$250 cada uno |
| Monitor Táctil 12 pulgadas | \$550 |
| 1 computador de escritorios 8va Generación | \$950 |

Elaborador por: Felix Cadena

| Software | |
|---|---------------|
| <i>Aplicaciones Y S. O</i> | <i>Precio</i> |
| Servicio de Aplicación “Catalogo Digital” | \$350 |
| Windows 10 | \$200 |
| Códigos QR | \$40 |

Elaborador por: Felix Cadena

Esto nos da un total de \$2000, los dispositivos, en cuanto el Software seria \$ 590, dando un total de \$2500 para implementarse estas técnicas mediante a estos equipos. En

cuanto al software, se basa en la licencia de Windows el cual es el único que tiene licencias mensuales que se deben obtener por métodos de pago.

Según un estimado, los ingresos mensuales del Almacén Marún son \$23.000 al mes, por lo cual anualmente el total es de \$276.000. Pero cuando se implementan las nuevas tecnologías y técnicas se estiman que ingresos del Almacén pueden elevarse a un 3% más. Por lo tanto, se muestra un beneficio en los ingresos del Almacén Marún, mediante la siguiente tabla:

Tabla 4: Tabla de viabilidad proyectada anualmente

| | 1 año | 2 años | 3 años | 4 años | 5 años |
|---|--------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|
| Ingresos Anuales | \$ 276.000 | \$ 552.000 | \$ 828.000 | \$ 1'040.000 | \$ 1'380.000 |
| Ingresos del 3% (nuevas tecnologías) | \$ 8.280 | \$ 16.560 | \$ 24.840 | \$ 31.200 | \$ 41.400 |
| Total | \$ 284.280 | \$ 568.560 | \$ 852.840 | \$ 1.071.200 | \$ 1.421.400 |

Elaborado por: Felix Cadena

En conclusión, de la viabilidad se puede determinar resultados totalmente favorables para la ejecución del proyecto. Cumpliendo en si casi todos los requerimientos. Esta tabla está basada solo en los ingresos que el almacén produce anualmente, en cuando a las pérdidas y egresos de los mismo se llevan a cabo mediante otra tabla donde se establecen estos gastos.

Interpretando estos resultados (smdigital, 2017) sugiere que “en la actualidad de las principales tecnologías y prácticas del mercadeo digital para el ofrecimiento a la

comunidad, una visión clara de las oportunidades y amenazas que representa el entorno digital.”

Es decir que, al entrar a la digitalización, el almacén “Marún” tendrá beneficios los cuales pueden llegar a que los ingresos como la demanda de productos aumenten. Para que “su crecimiento sea exponencial mediante las herramientas y las tecnologías de comunicación digital.” (Bricio Samaniego, Calle Mejía, & Zambrano Paladines, 2018)

Por lo tanto, el Almacén “Marún”, analiza la posibilidad de que estos equipos y técnicas se aplique mediante estos resultados dados del instrumento de investigación y en las viabilidades empleadas.

CONCLUSIÓN

Mediante este estudio de viabilidad se llegó a la conclusión que las técnicas y las nuevas tecnologías en el ámbito laboral son muy importantes, pues estas abarcan un sin número de probabilidades de mejoras, así como también dio a conocerse lo viable que es la implementación de equipos tecnológicos los cuales pueden ser un arma competitiva para los demás negocios

Con este estudio se indica lo viable implementar la nuevas técnicas y tecnologías, los ingresos del almacén “Marún” se provee o se puede esperar que suba un estimado de 3%, por lo tanto, es un beneficio muy notorio para dicho almacén.

Según los resultados que se obtuvieron mediante las encuestas que se realizaron dentro del Almacén como a algunos usuarios que se acercaron a observar los productos o comprar alguno, se puede llegar a la conclusión que un 73% de las personas, mediante los porcentajes tabulados y obtenidos, el Almacén Marún puede implementar dichas nuevas técnicas y tecnologías para el beneficio del negocio.

ANEXOS

TEMA: Análisis de viabilidad para la implementación de nuevas técnicas y tecnologías de ventas de productos en el almacén Marún sucursal Babahoyo y Guayaquil

Dirigido a: Los empleados y usuarios que están concurrentemente en el Almacén Marún

Objetivo: Analizar y comprobar si es viable el implementar nuevas técnicas y tecnologías de ventas

1. ¿Usted tiene alguno conocimiento acerca del mercado digital?

Si

No

2. ¿El Almacén Marún cuenta con algún catalogo vía digital donde se pueda observar y comprar los productos?

Si

No

3. ¿Usted cree que el almacén Marún necesite de nuevas tecnologías para aumentar su comercialización en sus productos?

Si

No

4. El Almacén Marún tiene algún método de compras online y pedidos online

Si

No

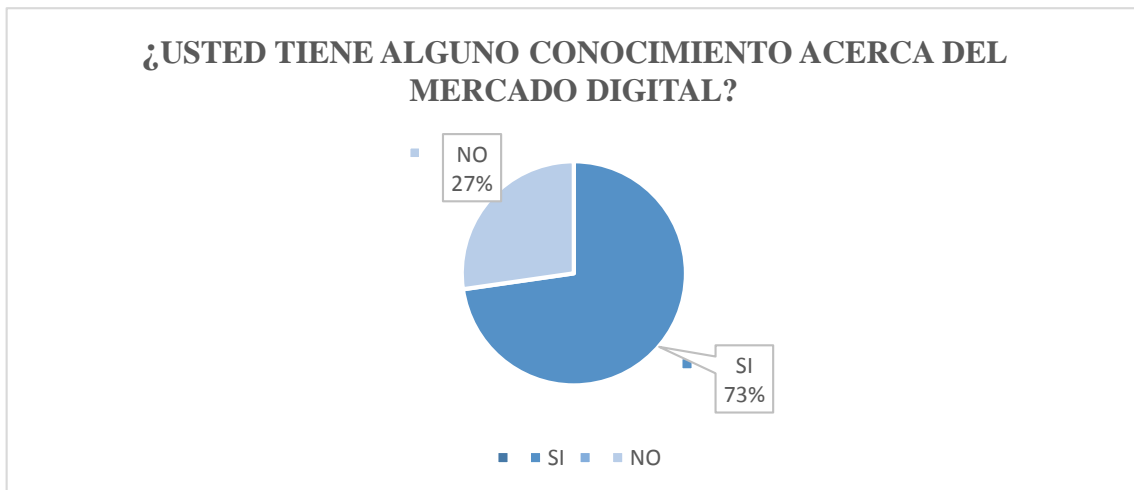
Talvez

5. ¿Usted cree que la implementación de estos equipos traerá beneficios en el futuro para el Almacén Marún?

Si

No

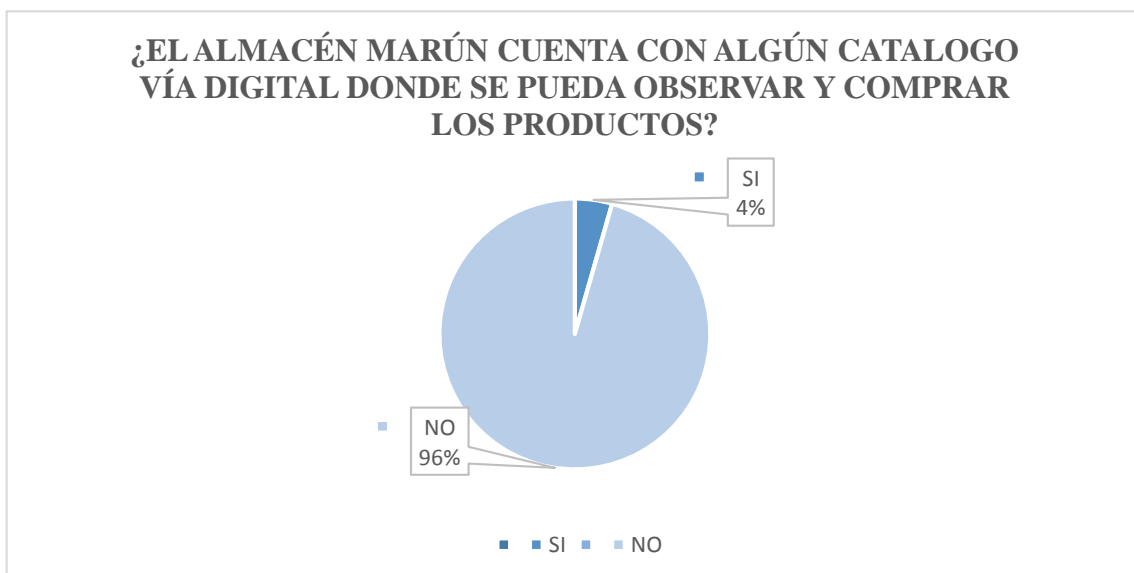
PREGUNTA 1



Análisis:

Como resultado, se observa que el 73% de las personas encuestadas si tienen el conocimiento acerca del mercado digital, mientras 27% no tendrían dicho conocimiento, por lo tanto, es una ventaja para el almacén optar por la implementación de nuevas técnicas y tecnologías.

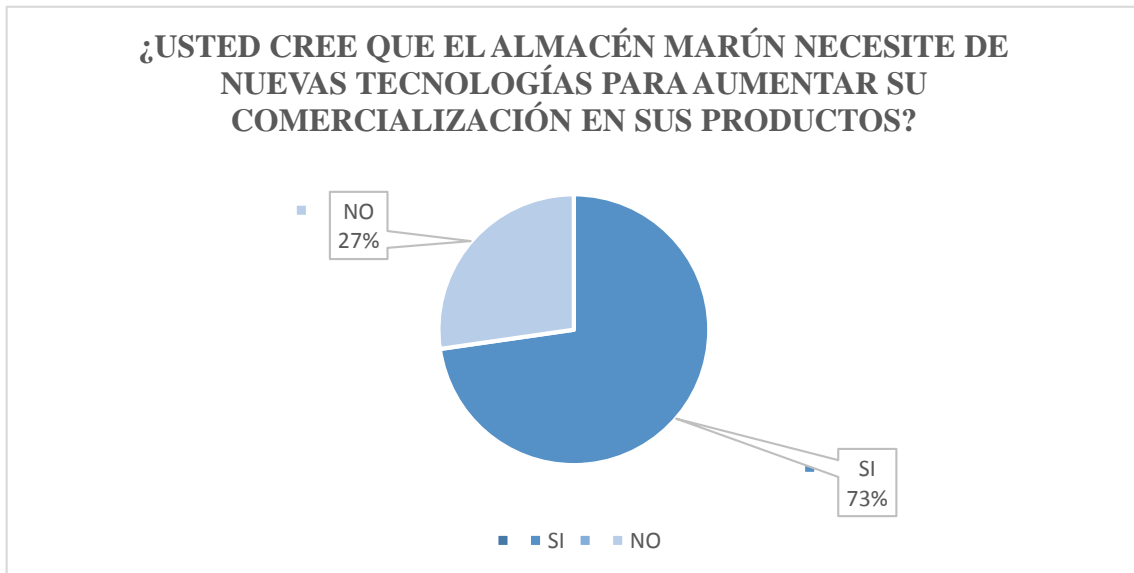
PREGUNTA 2



Análisis:

Como resultado, se observa que el 96% de las personas encuestadas afirman que no tienen donde observar los productos y comprarlos por algún medio digital, mientras 4% dicen que, si tienen un catálogo digital, cuando en realidad no es así.

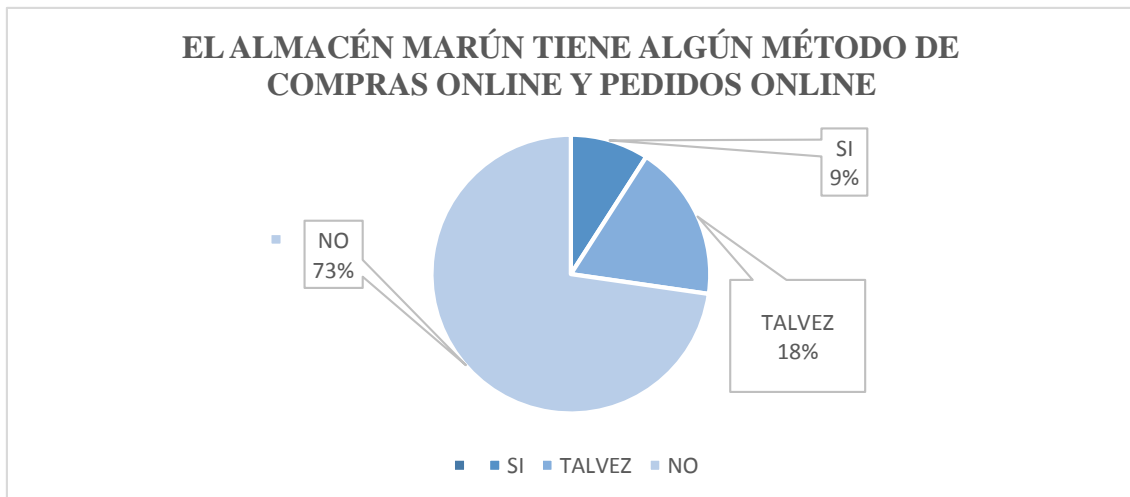
PREGUNTA 3



Análisis:

Como resultado, se observa que el 73% de las personas encuestadas afirman que el almacén Marún puede tener beneficios en ventas al momento de comercializar sus productos.

PREGUNTA 4

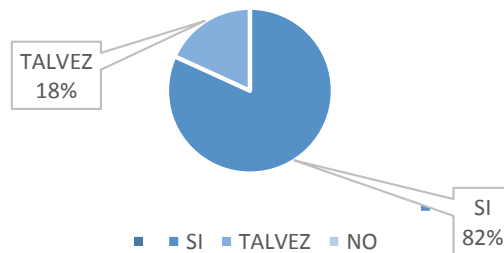


Análisis:

Como resultado, se observa que el 73% de las personas encuestadas afirman que el almacén Marún no cuenta con comprar y pedidos de manera online. Es decir que no tienen una fuente de compra y venta por el medio digital.

PREGUNTA 5

¿USTED CREE QUE LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTOS EQUIPOS TRAERÁ BENEFICIOS EN EL FUTURO PARA EL ALMACÉN MARÚN?



Análisis:

Como resultado, se observa que el 82% de las personas encuestadas visualizan que pudiese ser beneficioso implementar estos equipos en el almacén Marún, para que pueda tener mayores ingresos en cuanto a sus ventas





UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACION, FINANZAS E INFORMATICA
DECANATO

Babahoyo, agosto 27 de 2021
D-FAFI-UTB-064-UT-2021

Señor
José Marín Salto
ALMACENES MARÚN
En su despacho.-

De mis consideraciones:

La Universidad Técnica de Babahoyo y la Facultad de Administración, Finanzas e Informática (FAFI), con la finalidad de formar profesionales altamente capacitados busca prestigiosas Empresas e Instituciones Públicas y Privadas en las cuales nuestros futuros profesionales tengan la oportunidad de afianzar sus conocimientos.

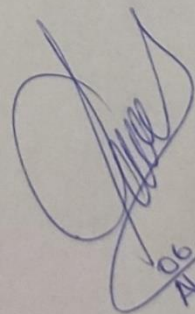
El Señor **CADENA CASTRO FELIX EMANUEL**, con cédula de identidad No. **1207486679**, Estudiante de la Carrera de Ingeniería en Sistemas, matriculado en el proceso de titulación en el periodo Junio 2021 – Octubre 2021, trabajo de titulación modalidad Estudio de Caso para la obtención del grado académico profesional universitario de tercer nivel como **INGENIERO EN SISTEMAS**. El Estudio de Caso: **ANÁLISIS DE VIABILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE NUEVAS TÉCNICAS Y TECNOLOGÍAS DE VENTAS DE PRODUCTOS EN EL ALMACÉN MARÚN SUCURSAL BABAHOYO Y GUAYAQUIL**.

En virtud de lo antes manifestado, solicito a usted, si es posible se sirva autorizar el permiso respectivo para que se realice el estudio de caso en la institución de su acertada dirección.

Atentamente,


Ing. Gina Carrasco Echeverria, MAE
DECANA DE LA FAFI




amb
Almacén Marín Bodega
06-09-2021
Almacén Marín Bodega

JOSE MARUN SALTOS

GENERAL BARONA 414 Y ABDON CALDERON
TELEFAX. 8 09) 2730-040
BABAHOYO - ECUADOR

Babahoyo, 07 Septiembre 2021

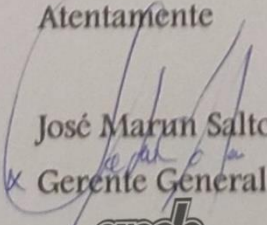
Yo, JOSE CECILIO MARUN SALTO, Gerente General De Almacén
Marun Babahoyo-Guayaquil.

CERTIFICO

Al señor: Félix Emanuel Cadena Castro, con numero de cedula
1207486679, Estudiante de la Universidad Técnica de
Babahoyo, Carrera de Ingeniería en Sistema. Con número de
matrícula EST-UTB-14838, Le autorizo que realice el Estudio de
Caso con Tema: ANALISIS DE VIABILIDAD PARA LA
IMPLEMENTACION DE NUEVAS TECNICAS Y TECNOLOGIAS
DE VENTAS DE PRODUCTOS EN EL ALMACEN MARUN
SUCURSAL BABAHOYO - GUAYAQUIL.

Se extiende el presente certificado al interesado, para los fines
que estime conveniente.

Atentamente


José Marun Salto
Gerente General

amb
Almacén Marún Bodega

BIBLIOGRAFÍA

- Astudillo, G. (10 de marzo de 2021). *El comercio electrónico de Ecuador tiene una estrategia para ejecutar en el 2021*. Obtenido de El comercio: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/comercio-electronico-ecuador-estrategia-negocios.html>
- Bricio Samaniego, K., Calle Mejía, J., & Zambrano Paladines, M. (2018). *EL MARKETING DIGITAL COMO HERRAMIENTA EN EL DESEMPEÑO LABORAL EN EL ENTORNO ECUATORIANO: ESTUDIO DE CASO DE LOS EGRESADOS DE LA UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico. (9 de febrero de 2021). *En 2021, el comercio electrónico mantendrá un crecimiento sostenido en Ecuador*. Obtenido de ekosnegocios: <https://www.ekosnegocios.com/articulo/en-2021-el-comercio-electronico-mantendra-un-crecimiento-sostenido-en-ecuador>
- Delgado, A. (2016). *Digitalízate: Cómo digitalizar tu empresa*. Catalunya: Libros de Cabecera.
- Fundación Telefónica. (2015). *Economía española en la era digital Balance y Tendencias. TELOS 100: La era digital: balance y tendencias*, 162.
- Godínez, V. L. (2013). *Métodos, técnicas e instrumentos de investigación*. Obtenido de decimobenedikta2019: https://decimobenedikta2019.webnode.com.co/_files/200000019-221b523164/Metodos_tecnicas_e_instrumentos_de_inves.pdf
- Gómez Díaz, M. d., & Gonzales Garcia, M. A. (2021). *Dinamización del punto de venta 2.ª edición 2021*. Madrid: Editorial Paraninfo.
- Gonzales, N., Salcines, I., & Ramirez, A. (2018). *DISPOSITIVOS MÓVILES - SMARTPHONE & TABLETS- Y COMUNICACION EN FAMILIA*. Madrid: prisma.
- J. M., & de Vicuña Ancín, S. (2016). *Crear una empresa en la práctica*. Madrid: ESIC.
- Rodríguez del Pino, D., Miranda Villalón, J. A., Olmos Hurtado, A., & Ordozgoiti de la Rica, R. (2020). *Publicidad online las claves del éxito en Internet*. Madrid: ESIC.
- Sánchez, Y. R. (2020). *Metodología de la investigación*. Ciudad de Mexico: Klik.
- smdigital. (2017). *smdigital*. Obtenido de Resumen tendencias digitales 2017: <https://smdigital.com.co/blog/>
- Telematel. (12 de julio de 2018). *El catálogo digital*. Obtenido de telematel: <https://www.telematel.com/blog/que-es-el-catalogo-digital/>
- twneel. (24 de Mayo de 2021). *Cómo crear un chatbot para escanear productos en el supermercado*. Obtenido de twneel: https://www.twneel.com/es/homepage_es/about/
- webmaster . (12 de Noviembre de 2017). *El Comercio Electrónico en Ecuador* . Obtenido de orienteseguros: <https://negocios.orienteseguros.com/comercio-electronico-en-ecuador/>