



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**PERIODO DICIEMBRE 2022 - MAYO 2023**

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA**

**PRUEBA PRÁCTICA**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN SISTEMAS**

**TEMA:**

**ANÁLISIS PARA EL DESARROLLO DE UN SISTEMA DE CONTROL DE VENTA DE MARISCOS GUILLERMO PERTENECIENTE A LA CIUDAD DE BABAHOYO.**

**EGRESADO:**

**ALEX JOEL TENORIO BAZAN**

**TUTOR:**

**ING. FREDDY JORDAN**

**AÑO:**

**2023**

## RESUMEN

Los negocios deben estar siempre preparadas y atentas a los cambios en el entorno, ya que éstos pueden afectarles negativamente si no actúan y se adaptan. En la actualidad, vivimos en una era de consumismo, donde siempre hay personas con necesidades de adquirir productos, ya sea porque les gustan o porque los necesitan. Por lo tanto, es fundamental que tanto las grandes como las pequeñas empresas estén en capacidad de satisfacer esas necesidades, y de ser necesario, hacer cambios para seguir adelante en el mercado. La integración de los conocimientos adquiridos en la investigación permitirá identificar las áreas de mejora en el proceso de venta de mariscos, así como las oportunidades de innovación y la implementación de un sistema de control que permita una gestión más eficiente y efectiva del negocio. En la síntesis de la investigación, se presentarán los resultados obtenidos y se discutirán las implicaciones de los mismos. Además, se propondrán recomendaciones para la implementación del sistema de control de venta de mariscos, con el objetivo de mejorar la gestión y aumentar la rentabilidad del negocio. Para llevar a cabo este análisis, se utilizarán diversos métodos para recopilar y analizar información, como entrevistas con el propietario y encuesta a los trabajadores y clientes, observación directa del proceso de venta, análisis de documentos y registros de ventas, entre otros. A través de estos métodos, se podrá obtener información detallada sobre el funcionamiento del negocio y los procesos de venta de mariscos. El objetivo de la investigación es identificar los problemas y oportunidades de mejora en el proceso de venta de mariscos en el negocio Guillermo, con el fin de implementar un sistema de control que permita una gestión más eficiente y efectiva del negocio, mejorando así su rentabilidad y posicionamiento en el mercado.

**Palabras Claves:** Sistema de Gestión, Ventas, Gestión eficiente y efectiva del negocio.

## ABSTRACT

Businesses must always be prepared and attentive to changes in the environment, as these can negatively affect them if they do not act and adapt. Nowadays, we live in an era of consumerism, where there are always people with needs to acquire products, either because they like them or because they need them. Therefore, it is essential that both large and small companies are able to meet these needs, and if necessary, make changes to move forward in the market. The integration of the knowledge acquired in the research will make it possible to identify areas for improvement in the seafood sales process, as well as opportunities for innovation and the implementation of a control system that will allow for more efficient and effective management of the business. In the synthesis of the research, the results obtained will be presented and their implications will be discussed. In addition, recommendations will be proposed for the implementation of the seafood sales control system, with the objective of improving management and increasing the profitability of the business. To carry out this analysis, various methods will be used to collect and analyze information, such as interviews with the owner and surveys of workers and customers, direct observation of the sales process, analysis of documents and sales records, among others. Through these methods, it will be possible to obtain detailed information on the operation of the business and the seafood sales processes. The objective of the research is to identify the problems and opportunities for improvement in the process of selling seafood in the Guillermo business, in order to implement a control system that allows a more efficient and effective management of the business, thus improving its profitability and positioning in the market.

**Key words:** Management system, Sales, Efficient and effective business management.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como propósito realizar un “análisis para el desarrollo de un sistema de control de venta de mariscos Guillermo perteneciente a la ciudad de Babahoyo”. Para llevar a cabo este análisis, se utilizarán diversos métodos para recopilar y analizar información, como entrevistas con el propietario y encuesta a los trabajadores y clientes, observación directa del proceso de venta, análisis de documentos y registros de ventas, entre otros. A través de estos métodos, se podrá obtener información detallada sobre el funcionamiento del negocio y los procesos de venta de mariscos.

La integración de los conocimientos adquiridos en la investigación permitirá identificar las áreas de mejora en el proceso de venta de mariscos, así como las oportunidades de innovación y la implementación de un sistema de control que permita una gestión más eficiente y efectiva del negocio. En la síntesis de la investigación, se presentarán los resultados obtenidos y se discutirán las implicaciones de los mismos. Además, se propondrán recomendaciones para la implementación del sistema de control de venta de mariscos, con el objetivo de mejorar la gestión y aumentar la rentabilidad del negocio.

Se plantearán preguntas de reflexión que permitan a los lectores analizar y comprender la importancia de un sistema de control de venta de mariscos en un negocio como el de Guillermo, así como la relevancia de la implementación de mejoras y la innovación en el proceso de venta. Las preguntas son: ¿Cómo crees que la implementación de un sistema de control de venta de mariscos en el negocio Guillermo podría mejorar la experiencia del cliente y aumentar la fidelización de los mismos? ¿Cuál crees que sería el impacto de la implementación de mejoras en el proceso de venta de mariscos en el negocio Guillermo, no solo en términos de rentabilidad, sino también en la calidad de vida y desarrollo de la comunidad local?

El objetivo de la investigación es identificar los problemas y oportunidades de mejora en el proceso de venta de mariscos en el negocio Guillermo, con el fin de implementar un sistema de control que permita una gestión más eficiente y efectiva del negocio, mejorando así su rentabilidad y posicionamiento en el mercado.

La implementación de un sistema de control de venta de mariscos Guillermo se relaciona con la línea de investigación “Sistemas de información y comunicación, emprendimiento e innovación” y la sublínea “Redes y tecnologías inteligentes de software y hardware” debido a la utilización de tecnologías y herramientas de software y hardware para mejorar la gestión y el control del proceso de venta de mariscos, generando nuevas oportunidades de negocio y aumentando la competitividad de la empresa.

## **DESARROLLO**

El local comercial de mariscos Guillermo se encuentra ubicado en las calles Juan x Marcos y Vargas Machuca entre la H, de la ciudad de Babahoyo, cuyo propietario es el Sr. Tenorio Unapucha Ángel Guillermo, con el número de RUC #1202789861000, cuya actividad económica es la venta de mariscos al por mayor y menor en la ciudad. Ofrece una amplia gama de productos a sus clientes para expandir su negocio y aumentar su base de clientes leales.

En este estudio de caso, la problemática radica en el área de ventas, ya que es el punto de encuentro con los clientes, donde la falta de comunicación conduce a una falta de control y genera las principales causas de los problemas encontrados en el negocio. Estos problemas incluyen la falta de conocimiento del nivel de satisfacción de los clientes, el desconocimiento del total de productos vendidos diariamente, la falta de habilidades informáticas, la falta de conocimiento sobre los productos disponibles, la falta de facturación de algunos productos vendidos, la ausencia de control sobre los productos perecederos y pérdidas económicas.

En sus comienzos, el negocio de venta de mariscos de Guillermo no presentaba estos problemas que se han mencionado debido a que era un pequeño establecimiento. Sin embargo, con el paso del tiempo, ha evolucionado hasta convertirse en una microempresa que necesita adquirir un sistema en línea para mejorar su control y seguimiento de las ventas diarias.

Actualmente el comercial de marisco Guillermo ofrece una amplia gama de productos a sus clientes para expandir su negocio y aumentar su base de clientes leales. Por lo que es crucial adoptar nuevas herramientas que permitan a la microempresa competir con los grandes comercios de mariscos. Por esta razón, se ha decidido implementar un sistema web que les brinde un mayor

control y gestión administrativa. La finalidad de este proceso es reducir los errores que se producen al realizar ventas de forma manual, lo que garantiza una mejora en la calidad de atención al cliente y un aumento en los ingresos económicos.

Para dar soporte al caso de estudio en cuestión, se presenta una conceptualización de los temas relevantes citados por diversos autores en relación al trabajo.

Según Rivera (2019), las pequeñas empresas en crecimiento deben estar preparadas para adaptarse a los cambios tecnológicos y a la globalización. Esto implica que las empresas busquen nuevos nichos de mercado para vender sus productos o servicios, satisfaciendo las necesidades de sus clientes y utilizando estrategias y recursos que estén a su disposición.

El objetivo de la investigación es identificar los problemas y oportunidades de mejora en el proceso de venta de mariscos en el negocio Guillermo, con el fin de implementar un sistema de control que permita una gestión más eficiente y efectiva del negocio, mejorando así su rentabilidad y posicionamiento en el mercado.

El seguimiento de las ventas es una de las partes cruciales del proceso de ventas, sin embargo, a menudo se minimiza o se olvida. Para generar mayores ingresos y satisfacción del cliente en el futuro, es fundamental establecer relaciones duraderas con ellos. Según Huilcapi (2020), para lograr este objetivo, es necesario realizar un seguimiento constante de las ventas, ya que esto permite a los vendedores descubrir nuevos nichos de mercado en función de las nuevas necesidades de los clientes.

Como se ha mencionado anteriormente, el seguimiento de las ventas es de gran importancia, ya que permite responder preguntas, confirmar ventas y garantizar una transacción y entrega efectiva de los productos. Estos procesos verifican que se cumplan satisfactoriamente para que los productos sean entregados y cobrados, lo que mejora la calidad del servicio del negocio.

La viabilidad de un negocio depende en gran medida de sus ventas, ya que los ingresos se generan a partir de ellas. Por esta razón, es crucial llevar un control adecuado de las ventas de la empresa. Las ventas son esenciales para el desarrollo empresarial, y en particular, para que las empresas puedan surgir en el mundo de los negocios. En términos sencillos, sin ventas no habrá ingresos, y sin ingresos no habrá organización.

Según Kotter (2023) “En la actualidad, las empresas deben revisar su dirección cada cierto tiempo y ajustar sus operaciones para adaptarse a los contextos cambiantes, de lo contrario, pueden enfrentarse a una situación peligrosa”.

Los negocios deben estar siempre preparadas y atentas a los cambios en el entorno, ya que éstos pueden afectarles negativamente si no actúan y se adaptan. En la actualidad, vivimos en una era de consumismo, donde siempre hay personas con necesidades de adquirir productos, ya sea porque les gustan o porque los necesitan. Por lo tanto, es fundamental que tanto las grandes como las pequeñas empresas estén en capacidad de satisfacer esas necesidades, y de ser necesario, hacer cambios para seguir adelante en el mercado.

Para el autor Pau Ferri (2020), la conectividad global proporcionada por Internet ofrece una oportunidad a los microempresarios de aumentar sus ventas y llegar a más clientes en cualquier parte del mundo mediante el uso de dispositivos electrónicos que tengan acceso a la red.

Según las palabras de Cañizares (2021), los servidores web son plataformas digitales que contienen archivos y protocolos que permiten la distribución global de información a través de Internet. Además, estos servidores no solo dan soporte a páginas web, sino que también se utilizan para almacenamiento, juegos y aplicaciones empresariales, debido al creciente uso que se les está dando gracias a los avances tecnológicos.

La implementación de herramientas tecnológicas, como un sistema web de control y

seguimiento, permite a negocios como el Comercial Guillermo expandir su alcance más allá del comercio tradicional y mejorar tanto la experiencia de los consumidores como de los vendedores.

De acuerdo con Laza (2022), para competir en el mercado, es necesario contar con estrategias de ventas flexibles y evolutivas de manera constante. No es suficiente ofrecer un buen producto a un buen precio para asegurar la lealtad del consumidor, sino también brindar un servicio de calidad y actualizar las herramientas necesarias para ofrecerlo de manera efectiva.

Según Mariño (2019), los aplicativos de sistemas web son una de las bases tecnológicas importantes en las empresas modernas, ya que su desarrollo e implementación permite mejorar la eficacia y eficiencia. La implementación de esta plataforma no solo beneficia a los procesos internos, sino que también mejora el alcance comercial y funcional de la empresa.

Así mismo para Hernández (2019), la implementación de aplicaciones web ha sido exitosa, especialmente para las Pymes, ya que necesitan integrar la tecnología en sus estrategias empresariales para competir y ser más productivas. Además, la implementación de estas aplicaciones también aumenta la eficiencia en sus actividades, lo que contribuye al crecimiento económico del país.

Para Carvajal M, Ormeño A, & Sanz S, definen la venta como:

La venta es el producto de diversas actividades divididas en varias etapas. Para ser un vendedor profesional, se requiere seguir una técnica enfocada en el cliente, con una estructura de trabajo flexible y propia que permita al vendedor mantener una perspectiva clara de su posición en el proceso y facilite su progreso hacia la meta.

(2021, pág. 57).

Según lo mencionado por Grijalbo (2020), “un sistema de gestión se refiere a un conjunto de elementos de una empresa que se relacionan entre sí con el fin de establecer políticas y

objetivos, y definir los procesos necesarios para alcanzar dichos objetivos” (p. 10).

En el comercial de marisco Guillermo la implementación de un sistema de gestión efectivo y eficiente es especialmente importante para las ventas de mariscos, ya que se trata de un negocio en el que se requiere un control y seguimiento rigurosos de la calidad de los productos, el inventario y la logística de distribución.

Para CEUPE (2021), define la gestión de ventas como “el conjunto de acciones que incluyen la fijación de objetivos de venta, la evaluación del proceso y plan de acción, la planificación y asignación de recursos para apoyar el negocio” (p. 15). Quiere decir, se trata de un enfoque metodológico para la gestión y mejora continua del proceso de ventas de una empresa.

Según Castillo (2021), afirmar que un sistema de ventas tiene la función de determinar y definir el mercado objetivo al cual se dirige un producto o servicio, con el fin de implementar una distribución coherente y adecuada que pueda ser ofrecida a los clientes o usuarios, de acuerdo a lo citado en el texto.

En el caso del Comercial de Marisco Guillermo, la implementación de un sistema de gestión de ventas puede ayudar a estandarizar los procesos en áreas involucradas, como el departamento de ventas, recursos humanos y contabilidad. La comunicación y colaboración efectiva entre estas áreas puede permitir una mejor optimización de los esfuerzos y procesos en la organización para alcanzar las metas establecidas tanto por los departamentos como por la empresa en su conjunto.

En este estudio se empleó la metodología cuantitativa, con la observación directa como técnica de investigación y la entrevista al propietario de la tienda de mariscos “Guillermo” como herramienta. A través de esta entrevista se descubrió que no se llevaba un control adecuado de las ventas, ya que no se facturaban todos los productos, lo que resultaba en inconsistencias y pérdidas

de productos. Además, se realizaron encuestas a los empleados y clientes del establecimiento para obtener opiniones y determinar la viabilidad de la implementación de un sistema de control de ventas de mariscos.

Antes de llevar a la implantación del sistema de control, se lleva a cabo un examen del espacio comercial para determinar si es viable, lo cual se conoce como evaluación de factibilidad, con el objetivo de alcanzar todas las metas establecidas. A continuación, se enumeran los diferentes tipos de factibilidad:

- Factibilidad técnica
- Factibilidad de operativa
- Factibilidad económica

### **Factibilidad Técnica**

El análisis de factibilidad técnica de este proyecto implica la identificación de los requisitos necesarios para lograr una eficacia óptima en las actividades realizadas. Según Zarate (2021), La factibilidad también se refiere a si se tienen las herramientas necesarias para llevar a cabo el proyecto. A continuación se presenta una comparación de los diferentes lenguajes de programación y bases de datos disponibles para elegir:

*Tabla 1. Características de los distintos lenguajes de programación.*

<b>LENGUAJE</b>	<b>PARADIGMA</b>	<b>FUNCIÓN</b>	<b>SISTEMA OPERATIVO</b>	<b>LICENCIA</b>
<b>JAVA</b>	Orientado a objetos, imperativo	“Java tiene la capacidad de ser multiplataforma, lo que significa que puede funcionar en la mayoría de sistemas operativos y dispositivos, utilizando una única base de	Multiplataforma	Community Process GNU GPL / Java

		código.”		
<b>PHP</b>	Este lenguaje de programación es considerado multiparadigma, lo que significa que permite la programación utilizando diferentes enfoques tales como el imperativo, funcional, orientado a objetos, procedural y reflexivo.	“Este lenguaje de programación es beneficioso para la creación de páginas web y también facilita el desarrollo de aplicaciones complejas con contenido dinámico con una curva de aprendizaje relativamente baja. Además, es de código abierto.”	Unix-like, Windows	Licencia PHP
<b>VISUAL STUDIO</b>	Orientado a objetos	Este lenguaje de programación permite a los desarrolladores crear servicios, aplicaciones y sitios web en cualquier entorno que sea compatible con la plataforma .NET.”	GNU/Linux, Windows, macOS	Propietaria
<b>PYTHON</b>	Orientado a objetos, funcional, procedural	Desarrollo de aplicaciones de ciencia de datos, inteligencia artificial, web y automatización	Multiplataforma	Gratis y de código abierto

*Elaborado por el autor.*

*Tabla 2. Características de las Bases de Datos.*

<b>SGBD</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>	<b>LICENCIA</b>	<b>PLATAFORMA</b>
<b>PostgreSQL</b>	Sistema de gestión de bases de datos relacional	Licencia BSD	Multiplataforma

<b>Microsoft SQL Server.</b>	Sistema de gestión de bases de datos relacional	Licencia propietaria	Windows
<b>SQL Server</b>	Sistema de gestión de bases de datos relacional	Licencia propietaria	Windows
<b>IBM DB2</b>	Sistema de gestión de bases de datos relacional	Licencia propietaria	Multiplataforma
<b>Oracle</b>	Sistema de gestión de bases de datos relacional	Licencia propietaria	Multiplataforma
<b>MySQL</b>	Sistema de gestión de bases de datos relacional	Licencia GPL	Multiplataforma
<b>Redis</b>	Base de datos en memoria y clave-valor	Licencia BSD	Multiplataforma
<b>MongoDB</b>	Base de datos NoSQL orientada a documentos	Licencia propietaria	Multiplataforma
<b>Elasticsearch</b>	Motor de búsqueda y análisis de datos	Licencia Apache	Multiplataforma

---

*Elaborado por el autor.*

La elección de la base de datos adecuada depende en gran medida de las necesidades y requisitos específicos del proyecto. Todas las bases de datos tienen sus ventajas y desventajas, y no hay una "mejor" base de datos en términos absolutos.

Dicho esto, para un usuario con poca experiencia en bases de datos, puede ser recomendable utilizar una base de datos de código abierto como MySQL o PostgreSQL, ya que

suelen tener una comunidad activa que proporciona mucha documentación, tutoriales y soporte en línea. Además, ambas bases de datos son relativamente fáciles de instalar y configurar.

En general, es importante tener en cuenta factores como la escalabilidad, la seguridad, el rendimiento y la capacidad de integración con otras herramientas y tecnologías al elegir una base de datos para un proyecto.

### Herramienta de software para crear el sistema web.

Tabla 3. Características de las herramienta de software para desarrollar el sistema web.

DESCRIPCIÓN	SOFTWARES	LICENSE
<b>PLATAFORMA</b>	Php	Licencia php
<b>MODELADO</b>	SketchUp, Blender	SketchUp: Propietaria, multiplataforma
<b>BASE DE DATOS</b>	MySQL, MongoDB,	MySQL: Libre, multiplataforma
	PostgreSQL	MongoDB: Libre, multiplataforma
<b>EDITOR DE IMÁGENES</b>	GIMP	Windows, macOS
	Adobe Photoshop	Adobe Photoshop: Propietaria.
<b>EDITOR DE CÓDIGO</b>	Visual Studio Code,	Visual Studio Code: Libre, multiplataforma
	Sublime Text	Sublime Text: Propietaria, multiplataforma

*Elaborado por el autor.*

### Funcionalidad del software

Tabla 4. Funcionalidad del software.

<b>CATEGORIA</b>	<b>LICENCIA</b>
<b>GOOGLE CHROME</b>	<b>FREWARE</b>
<b>MOZILLA FIREFOX</b>	<b>MPL, GNU GPL O GNU LGPL</b>
<b>ADOBE READER</b>	<b>ADOBE EULA</b>
<b>INTERNET EXPLORER</b>	<b>FREWARE Y MICROSOFT CLUF</b>
<b>HOSTING</b>	<b>PAGADO</b>

*Elaborado por el autor.*

### **Componentes de hardware necesarios para el desarrollo del sistema web**

Tabla 5. Componentes de hardware.

<b>HARDWARE</b>	<b>DESCRIPCION</b>
<b>TARJETA GRAFICA</b>	Se recomienda una tarjeta gráfica potente y de alta capacidad para manejar gráficos intensivos y aplicaciones de diseño.
<b>PROCESADOR</b>	Intel COREi7, i5, i3 / AMD
<b>CONEXIÓN A INTERNET</b>	NETLIFE
<b>DISCO DURO</b>	1T
<b>MEMORIA RAM</b>	4 GB
<b>MONITOR</b>	HP
<b>TECLADO</b>	GeeK
<b>MOUSE</b>	LG

*Elaborado por el autor.*

Se ha constatado que el negocio de mariscos Guillermo no dispone actualmente de un

sistema web, por lo que se considera viable implementar uno que asegure un correcto funcionamiento. Se ha determinado que es necesario un sistema de control y seguimiento de ventas en el establecimiento, pero en la visita realizada se ha comprobado que no se dispone de las herramientas básicas necesarias para llevar a cabo su implementación.

### **Factibilidad Operativa**

Para Piguave G, Bustamante C, Espinoza L (2022), La factibilidad operativa se enfoca en determinar si es posible operar el proyecto utilizando los recursos disponibles en el local comercial. Esto implica buscar la disponibilidad adecuada del lugar y el momento oportuno para que el proyecto pueda ser implementado con éxito y dar lugar a los resultados esperados.

La factibilidad operativa se refiere a todos los recursos que son necesarios para el desarrollo de un sistema. Es un análisis que se lleva a cabo para determinar si los recursos que se van a contratar para operar el sistema son viables o no.

*Tabla 6. Desarrolladores del sistema.*

<b>CANTIDAD</b>	<b>CARGO</b>	<b>FUNCIÓN</b>
2	Programador	Es el encargado de desarrollar y mantener el código del software
1	Diseñador	Se encarga de crear y diseñar la interfaz gráfica del software con un entorno amigable.

*Elaborado por el autor.*

*Tabla 7. Tipos de Usuarios.*

<b>ROL</b>	<b>TIPO DE USUARIO</b>	<b>FUNCIONES</b>
Propietario	Administrador	El administrador puede generar reportes, supervisar y administrar el negocio
Cajero	Usuario	Realizar ventas y manejar el dinero.

*Elaborado por el autor.*

### **Factibilidad Económica**

Según Arias (2020), La factibilidad económica es una iniciativa para solucionar un problema o satisfacer una necesidad práctica. Es esencial que se realice una investigación que demuestre la viabilidad o posibilidad de llevar a cabo esta iniciativa. La factibilidad económica se refiere a la identificación y resolución de limitaciones en la adquisición de recursos, y es considerada una de las etapas cruciales en el análisis de factibilidad.

*Tabla 8. Costos de los equipos.*

<b>HARDWARE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>EQUIPOS DE COMPUTO</b>	1	\$678,97	678,97
<b>LECTOR DE CODIGOS DE BARRA SOBRE MESA</b>	1	\$339,99	\$339,99
<b>IMPRESORA EPSON</b>	1	\$350,00	\$350,00
<b>COSTO TOTAL DE HARDWARE</b>			\$1368,96

*Elaborado por el autor.*

Tabla 9. Gasto de recursos humanos requeridos.

<b>PERSONAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>PROGRAMADOR DEL SISTEMA</b>	2	\$1200,00	\$1200,00
<b>DISEÑADOR DEL SISTEMA</b>	1	\$450,00	\$450,00
<b>COSTO TOTAL DE PERSONAL</b>			<b>\$1650,00</b>

*Elaborado por el autor.*

Tabla 10. Costo de recursos para el sistema.

<b>RECURSOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>HOSTING Y DOMINIO</b>	1	\$99,99	\$99,99
<b>CAPACITACION DEL PERSONAL</b>	2	\$120,00	\$240,00
<b>COSTO TOTAL DE RECURSOS</b>			<b>\$339,99</b>

*Elaborado por el autor.*

### Costo total de implementación del sistema

Tabla 11. Gasto total de implementación.

<b>PAGOS</b>	
<b>CARGOS</b>	<b>COSTOS INDIVIDUALES</b>
<b>PERSONAL</b>	\$1368,96
<b>HARDWARE</b>	\$1650,00
<b>RECURSOS</b>	\$339,99

---

**TOTAL****\$3358,95**

---

*Elaborado por el autor.*

Tras analizar la viabilidad del proyecto, se concluyó que la compañía dispone de los recursos financieros necesarios para poner en marcha el sistema de gestión de ventas por internet, debido a que el negocio posee una amplia variedad de productos y genera un flujo de efectivo significativo. El dueño del negocio de mariscos, Guillermo, considera que esta inversión será beneficiosa a largo plazo, ya que permitirá reducir los tiempos de espera de los clientes al generar facturas automáticamente, especialmente en los pedidos en línea que están en tendencia en la actualidad, y también permitirá una mejor gestión y control de las ventas.

La implementación de un sistema de control de venta de mariscos para el negocio de Guillermo en la ciudad de Babahoyo puede resultar beneficioso por diversas razones. En primer lugar, un sistema de este tipo permitiría llevar un registro detallado de las ventas y los ingresos generados, lo que ayudaría al dueño del negocio a tomar decisiones informadas en relación con la gestión de su empresa.

Además, un sistema de control de ventas también puede mejorar la eficiencia operativa del negocio al reducir los errores humanos y facilitar la identificación de problemas en tiempo real. Asimismo, puede mejorar la precisión en la gestión de inventarios y la toma de decisiones en cuanto a la compra y reposición de mercancías.

Por otro lado, un sistema de control de ventas puede también mejorar la experiencia del cliente, al permitir un proceso de compra más rápido y seguro. Los clientes podrían sentirse más cómodos y confiados al comprar mariscos en un negocio que utiliza tecnología moderna para gestionar sus ventas.

## CONCLUSIONES

En conclusión, la falta de facturación de todos los productos, el desconocimiento del total de productos vendidos a diario, el mal control del stock de productos disponibles, y la realización manual del control y seguimiento de ventas están generando problemas en la administración del comercial, lo que puede resultar en pérdidas económicas y una mala atención al cliente. La implementación de un sistema web para el control y seguimiento de ventas con pedidos en línea sería una solución efectiva y viable económicamente, ya que mejoraría el control de las ventas y el servicio al cliente.

Los resultados del análisis de factibilidad permitieron determinar lo siguiente: la factibilidad operativa evaluó la capacidad del personal encargado de operar el software; la factibilidad técnica evaluó si el local comercial contaba con los recursos tecnológicos necesarios para instalar el sistema web; y finalmente, la factibilidad económica concluyó que el local comercial de marisco Guillermo dispone de los recursos financieros necesarios para llevar a cabo la implementación del sistema web.

La implementación del sistema web en la local de mariscos de Guillermo permitirá un control y seguimiento adecuado, lo que hará que la tienda sea más eficiente en todas sus operaciones. Además, esto generará mayores ganancias, reducirá las pérdidas y permitirá un registro correcto de los productos, mejorando así la calidad del servicio ofrecido a los clientes.

También se puede observar que el personal del Comercial necesita mejorar su conocimiento sobre los precios de los productos, ya que un tercio de ellos no los conoce. La implementación de un sistema web ayudaría a solucionar este problema, así como también permitiría un mejor control de las ventas y productos despachados, y la generación de reportes.

## BIBLIOGRAFÍA

- Anivarro Castillo. (2021). *Sistema de Ventas Caso Microbol: Memoria Academica Laboral*. Universidad Mayor San Andres.
- Arias F. (2020). *El Proyecto de Investigación*. Colombia: Episteme.
- Cañizares G. (2021). *Instalación y configuración del software*. Elearning S.L.
- Carvajal M, O. A. (2021). *Atención al cliente*. BOOKET.
- CEUPE. (2021). *Sistemas de Gestion de Ventas*.
- Grijalbo F. (2020). *Determinación y comunicación del Sistema de Gestión*. UF1944.
- Hernandez E. (2019). *10 pasos para generar ventas con pymes*. AUSTRAL.
- Huilcapi M. (2020). *Pasos para incrementar tus ventas*.  
<https://es.slideshare.net/rafaezarate1/factibilidad-de-proyecto>.
- Kotter, J. P. (30 de 3 de 2023). *La organización del futuro: un nuevo modelo para un mundo acelerado*. <https://www.bbvaopenmind.com/articulos/la-organizacion-del-futuro-un-nuevo-modelo-para-un-mundo-de-cambio-acelerado/>
- Laza A. (2022). *¿Como vender de forma online?* . Scielo.
- Mariño C. (22 de 10 de 2019). *aplicacion web o de escritorio para tu negocio*.  
<https://www.vender.com/blog/aplicacion-web-o-de-escritorio-para-tu-negocio/>
- Pau Ferri Aracil. (23 de 11 de 2020). *Cómo vender con éxito por Internet: Guía paso a paso para crear y promocionar tu tienda online*. . Profit Editorial.
- Pihuave G, B. C. (2022). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD OPERATIVA PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACTIVIDADES EXTRAESCOLAR PARA ESTUDIANTES DE PRIMARIA Y SECUNDARIA EN CANTÓN GUAYAQUIL*. Universidad Tecnológica ECOTEC. . <https://www.eumed.net/rev/atlante/2015/02/estudio-factibilidad.pdf>
- Rivera B. (2019). *Estrategias de ventas para vender mas y mejor*. Person.
- Zarate M. (2021). *Factibilidad de los proyectos*. DEUSTO.  
<https://es.archivos.net/rafaelmartinezzarate1/factibilidad-de-proyecto>

## **Anexo 1: Preguntas Realizadas en la Entrevista al dueño del Comercial de Marisco Guillermo**

### **1. FACTURAN TODOS LOS PRODUCTOS QUE VENDEN**

No, solo cuando los clientes nos piden factura.

#### **Análisis:**

El no facturar todos los productos causa desconocimiento de las ventas que se generan a diario.

### **2. CONOCE EL TOTAL DE LOS PRODUCTOS QUE VENDEN A DIARIO**

No, porque no tenemos el registro de todos los productos que se venden.

#### **Análisis:**

Esto es causado por no facturar todos los productos que se venden en el comercial, además de la mala administración que tienen ocasionando pérdidas económicas porque no se optimiza su rendimiento.

### **3. CONOCE EL STOCK DE PRODUCTOS DISPONIBLES PARA LA VENTA**

Exactamente no, el que tiene conocimiento es el encargado de bodega, para realizar las compras se las realiza a conforme van disminuyendo los productos en las perchas, pero igual se consulta al bodeguero para saber si hay disponibilidad de productos.

#### **Análisis:**

En el comercial están llevando un mal control en la mercadería ya que deberían de tener un registro donde puedan consultar la cantidad de productos que tengan en disponibilidad, ya que el inventario manual genera problemas produciendo que se sobre abastezca o se desabastezca de productos.

#### **4. COMO REALIZA EL CONTROL Y SEGUIMIENTO DE VENTAS**

De manera manual es decir en hojas.

##### **Análisis:**

La realización de esta ocasiona pérdida de tiempo, perdida de información, deberían de implementar un sistema que realice estos procesos de manera automatizada sin tener que perder tiempo.

#### **5. LE GUSTARIA IMPLEMENTAR UN SISTEMA WEB PARA EL CONTROL Y SEGUIMIENTO DE VENTAS CON PEDIDOS EN LINEA**

Sí, ya que lo que nos explico es bastante interesante.

##### **Análisis:**

Con la implementación del sistema tendrán un mejor control y seguimiento en sus ventas realizando los procesos de manera rápida y eficaz, además de contar con un mejor servicio para sus clientes mejorando el aspecto del comercial y de la competencia. Además, tendrán almacenada toda la información de los productos en la base de datos en línea.

#### **6. CONSIDERA UD QUE CUENTA CON LOS RECURSOS ECONOMICOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA**

Sí, ya que este sistema beneficiara mucho a nuestros clientes.

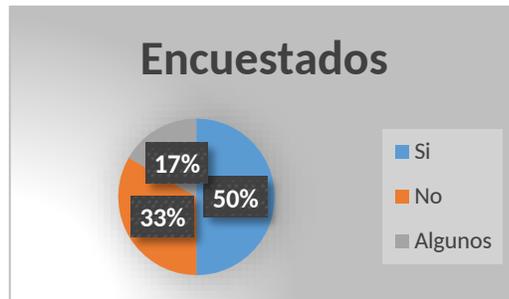
##### **Análisis:**

En base a los resultados resulta que si es viable económicamente para su implementación y más aun con la aceptación que tiene de parte del dueño será un proyecto muy satisfactorio.

## Anexo 2: Preguntas Realizadas en la Encuesta a los empleados del Comercial de Marisco Guillermo

### 1. CONOCE UD TODOS LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS QUE SE VENDEN EN EL COMERCIAL

Si	3
No	2
Algunos	1
Total	6

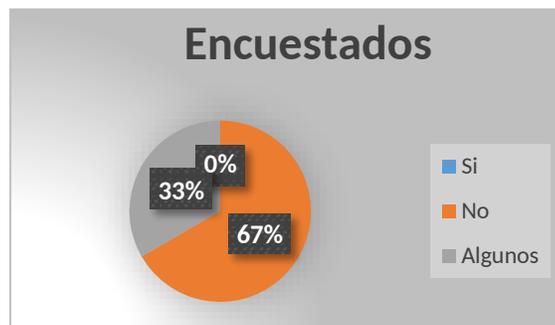


#### Análisis de Interpretación:

Se puede observar que del personal del Comercial el 50% de los empleados si conocen el precio de los productos que se venden en el comercial, mientras que el 33% de ellos no los conoce generando mal imagen del comerciar ya que todos deberían de saberlos y el 17% solo conoce algunos, pero con el uso del sistema no necesitarán saber los precios ya que estarán registrados en el sistema.

### 2. FACTURAN TODOS LOS PRODUCTOS QUE SE VENDEN EN EL COMERCIAL

Si	0
No	4
Algunos	2
Total	6



#### Análisis de Interpretación:

El 67% de los empleados mencionaron que si les gustaría que se implemente un sistema web ya que facilitaría la realización de las ventas, mientras que el 33% menciona que tal vez, porque con su implementación se les facilitaría su trabajo ya que no tendrán el trabajo de aprenderse todos los precios de los productos ya que se encontraran registrados en

el sistema, también será de mucha utilidad para el dueño del comercial porque podrá conocer el total de sus ventas, conocer el stock de los productos y podrá generar reportes de sus ventas.

### 3. POSEE CONOCIMIENTOS BÁSICOS DE INFORMÁTICO

<b>Si</b>	<b>3</b>
<b>No</b>	<b>2</b>
<b>Poco</b>	<b>1</b>
<b>Total</b>	<b>6</b>



#### Análisis de Interpretación:

El 50% de los empleados mencionaron que, si poseen conocimientos informáticos para poder manejar el sistema, mientras que el 33% mencionó lo contrario pero que si se les da una capacitación están dispuestos a aprender y el 17% posee un poco de conocimiento informático porque no tienen un nivel educativo medio, pero están dispuesto a aprender para poder hacer uso del sistema ya que así mejorara la atención al cliente y tendrán mayor ventaja competitiva entre los demás comerciales.

### 4. LES GUSTARÍA QUE SE IMPLEMENTE UN SISTEMA WEB PARA EL CONTROL Y SEGUIMIENTO DE VENTAS CON PEDIDOS EN LÍNEA

<b>Si</b>	<b>4</b>
<b>No</b>	<b>0</b>
<b>Tal vez</b>	<b>2</b>
<b>Total</b>	<b>6</b>



### **Análisis de Interpretación:**

El 67% de los empleados mencionaron que si les gustaría que se implemente un sistema web ya que facilitaría la realización de las ventas, mientras que el 33% menciona que tal vez, porque con su implementación se les facilitaría su trabajo ya que no tendrán el trabajo de aprenderse todos los precios de los productos ya que se encontrarán registrados en el sistema, también será de mucha utilidad para el dueño del comercial porque podrá conocer el total de sus ventas, conocer el stock de los productos y podrá generar reportes de sus ventas.

### Anexo 3: Encuesta a clientes del comercial de marisco Guillermo

1. ¿Les gustaría que el comercial tenga un sitio web mediante el cual puedan realizar sus compras?

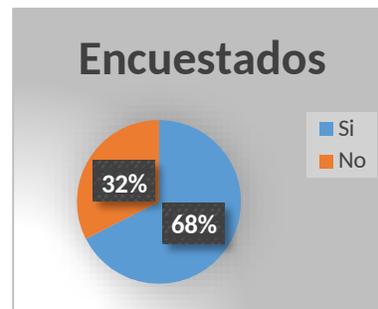
Si	300
No	80
Total	380



**Interpretación:** Según lo clientes del comercial Guillermo que fueron encuestados el **79%** respondió que si le gustaría que el comercial cuente con un sitio web para realizar sus compras ya que será más accesible para ellos, mientras que el **21%** menciono que no está de acuerdo.

2. ¿Está de acuerdo que el comercial cuente con servicio a domicilio?

Si	250
No	120
Total	380

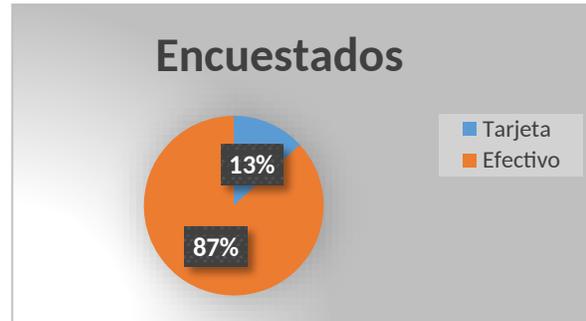


**Interpretación:**

El **68%** de los clientes si están de acuerdo que exista un servicio a domicilio ya que les ahorra tiempo al momento de adquirir un producto y además ahora que existe la pandemia del Covid-19 ellos prefieren quedarse en sus hogares para evitar el contacto con otras personas protegiéndose su salud y el **32%** no está de acuerdo ya que no cuentan con acceso a internet para poder acceder al sitio web.

### 3. ¿Qué método de pago le parece más seguro?

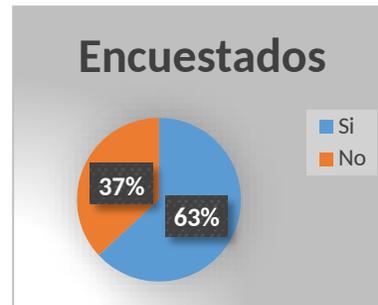
Tarjeta	50
Efectivo	330
Total	380



**Interpretación:** El 13% de los clientes contestó que el pago sería mediante la tarjeta mientras que el 87% prefiere en efectivo ya que no cuentan con una tarjeta y además aseguran que este método es más seguro, prefieren cancelar a la persona encargada de llevar el pedido.

### 4. ¿Posee conocimientos sobre las compras en línea?

Si	240
No	140
Total	380



**Interpretación:** El 63% de los clientes encuestados si poseen conocimientos sobre las compras en línea ya que hoy en día las personas en su gran mayoría cuentan con un dispositivo móvil con acceso a internet, mientras que el 37% no conocen este método de compras, porque no cuentan con telefonía móvil.

**SRI**

Número de serie

Razón social:

**TENORIO UNAPUCHA ANGEL GUILLERMO**

Identificación:

1202789861001

Fecha y hora de declaración:

08/03/2023 a las 13:04:22

**Detalle de las obligaciones pagadas**

Período fiscal:

AÑO 2022

Impuesto:

1011 - DECLARACIÓN DE  
PERSONAS NATURALES

Tipo de declaración:

ORIGINAL

**Declaración sin valor a pagar**





# caso de estudio

caso de estudio

2%  
Similitudes



5% Texto entre comillas  
< 1% similitudes entre comillas  
< 1% Idioma no reconocido

Nombre del documento: TRABAJOFIN(INTRO,DES,CONC,BIBLIO).docx  
ID del documento: c180efbd88d3dc0c4b222e9f9ec0f945bbae5bfb  
Tamaño del documento original: 70,76 ko  
Autores: ALEX JOEL TENORIO BAZAN, ALEX JOEL TENORIO BAZAN

Depositante: ALEX JOEL TENORIO BAZAN  
Fecha de depósito: 31/3/2023  
Tipo de carga: url\_submission  
fecha de fin de análisis: 31/3/2023

Número de palabras: 3900  
Número de caracteres: 25.919

Ubicación de las similitudes en el documento:



## Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	<a href="http://dspace.utb.edu.ec">dspace.utb.edu.ec</a>   Análisis de factibilidad de un sistema web que permita el contr... <a href="http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/8734/3/E-UTB-FAFI-SIST-000143.pdf.txt">http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/8734/3/E-UTB-FAFI-SIST-000143.pdf.txt</a>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (25 palabras)
2	<a href="https://www.eumed.net">www.eumed.net</a> <a href="https://www.eumed.net/rev/atlante/2015/02/estudio-factibilidad.pdf">https://www.eumed.net/rev/atlante/2015/02/estudio-factibilidad.pdf</a>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (16 palabras)
3	MORAN TORRES WILLIAMS ALEXANDER.docx   MORAN TORRES WILLIAMS A... #453caa El documento proviene de mi grupo	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (13 palabras)
4	<a href="http://dspace.utb.edu.ec">dspace.utb.edu.ec</a>   Análisis de factibilidad de un sistema web que permita el contr... <a href="http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/9491/3/E-UTB-FAFI-SIST-000206.pdf.txt">http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/9491/3/E-UTB-FAFI-SIST-000206.pdf.txt</a>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (17 palabras)
5	<a href="https://books.google.com">books.google.com</a>   Cómo vender con éxito por Internet: Guía paso a paso para crea... <a href="https://books.google.com/books/about/Cómo_vender_con_éxito_por_Internet.html?id=xYUOBAAQBAJ">https://books.google.com/books/about/Cómo_vender_con_éxito_por_Internet.html?id=xYUOBAAQBAJ</a>	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (16 palabras)

**Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas)** Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

- <https://es.slideshare.net/rafaeazarate1/factibilidad-de-proyecto>
- <https://www.vender.com/blog/aplicacion-web-o-de-escritorio-para-tu-negocio/>
- <https://es.archivos.net/rafaelmartinezarate1/factibilidad-de-proyecto>

Act  
Ve a

