



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
PROCESO DE TITULACIÓN
DICIEMBRE 2022 – ABRIL 2023
EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA
PRUEBA PRÁCTICA
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO(A) EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN

TEMA:

**ESTUDIO DE LA INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA DE SOPORTE AL
COMERCIO ELECTRÓNICO EN LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE LA PARROQUIA
SAN JUAN**

EGRESADA(O):

MERCEDES SAMANTHA AVILES MADOR

TUTOR:

ING. HUGO JAVIER GUERRERO TORRES.

AÑO 2023

CONTENIDO

RESUMEN	1
ABSTRACT	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
JUSTIFICACIÓN	4
OBJETIVOS	5
OBJETIVO GENERAL:	5
OBJETIVO ESPECÍFICO:	5
LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	6
MARCO CONCEPTUAL	6
MARCO METODOLÓGICO	18
MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	18
TECNICA APLICADA	18
RESULTADOS	20
DISCUSION DE RESULTADOS	21
CONCLUSIONES	22
RECOMENDACIONES	23
BIBLIOGRAFÍA	24
ANEXOS	26

RESUMEN

La infraestructura tecnológica de soporte al comercio electrónico es de gran importancia para los productores agrícolas de la parroquia de San Juan porque les permite ampliar su clientela y aumentar la eficiencia en la gestión de pedidos, pagos y entregas. Con las plataformas de comercio electrónico, los productores pueden llegar a una audiencia más amplia y diversa, lo que les permite ingresar a nuevos mercados tanto a nivel nacional como internacional.

Además, la tecnología puede mejorar la comunicación con los clientes para que puedan comprender mejor sus necesidades y entregar productos y servicios que satisfagan sus expectativas. Asimismo, puede mejorar la trazabilidad de los productos, lo cual es eficaz para los consumidores que buscan alimentos más sanos y seguros. En general, la infraestructura tecnológica que soporta el comercio electrónico puede mejorar la competitividad y rentabilidad de los productores agropecuarios de la Parroquia San Juan, contribuyendo al desarrollo sostenible del sector agrícola.

Palabras clave: Infraestructura tecnológica, comercio electrónico, productores agrícolas, Infraestructura.

ABSTRACT

The technological infrastructure to support electronic commerce is of great importance for agricultural producers in the parish of San Juan because it allows them to expand their clientele and increase efficiency in the management of orders, payments and deliveries. With e-commerce platforms, producers can reach a larger and more diverse audience, allowing them to enter new markets both nationally and internationally.

Furthermore, technology can improve communication with customers so that they can better understand their needs and deliver products and services that meet their expectations. It can also improve product traceability, which is effective for consumers looking for healthier and safer food. In general, the technological infrastructure that supports electronic commerce can improve the competitiveness and profitability of the agricultural producers of the San Juan Parish, contributing to the sustainable development of the agricultural sector.

Keywords: technological infrastructure, electronic commerce, agricultural producers, infrastructure.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los pequeños y grandes productores agrícolas de la parroquia San Juan son la mayoría campesinos que se destacan en la agricultura, muchos de ellos se encargan de transportarse a diferentes empresas para distribuir su propio producto.

Los productores agrícolas al desconocer el comercio electrónico estarían perdiendo ventas de sus productos directamente a los consumidores a través de la web. Esto significa que tendrían menos posibilidades de expandir su negocio, no tendrían acceso a una audiencia más amplia, no podrían optimizar el precio de sus productos para aumentar sus ganancias y estarían limitados a los canales de venta tradicionales. Esto significa que tendrían que depender de los intermediarios para vender sus productos y estarían expuestos a un mayor riesgo de sufrir pérdidas. Además, no podrían obtener una retroalimentación inmediata de sus clientes para mejorar y adaptar sus productos para satisfacer mejor las necesidades del mercado. Muchos agrícolas no están familiarizados con los aspectos técnicos o comerciales del comercio electrónico, y el aprendizaje de estas habilidades puede ser un desafío para ellos.

La infraestructura tecnológica de soporte al comercio electrónico en los productores agrícolas incluye una variedad de herramientas y servicios para facilitar la gestión de la cadena de suministro, la comunicación con los clientes y la venta de productos en línea. Sin embargo, los productores de agricultura pueden utilizar el comercio electrónico para aumentar los ingresos de sus negocios, expandir sus mercados de ventas. Esto se debe a que los agricultores pueden tener acceso a una variedad de compradores potenciales y a una mayor visibilidad de sus productos, lo que les ayuda a obtener mejores precios.

Llegando a este punto, se plantea la siguiente pregunta ¿De qué manera influye la infraestructura tecnológica en el comercio electrónico en los agricultores?

JUSTIFICACIÓN

La industria agrícola en la Parroquia San Juan del cantón Pueblo viejo tiene una gran importancia económica, es una fuente importante de empleo y producción de alimentos. Sin embargo, muchos productores agrícolas en la zona enfrentan desafíos en la comercialización de sus productos, es decir dependen principalmente de los canales de venta tradicionales y tienen poco conocimiento sobre el comercio electrónico. Por este motivo muchos productores, están perdiendo oportunidades para expandir sus negocios y aumentar sus ganancias.

El comercio electrónico ha demostrado ser una herramienta efectiva para mejorar la comercialización de productos y servicios. Aunque muchos productores y agricultores que desean vender sus productos de manera directa estarían interesados en utilizar la tecnología para mejorar sus procesos de venta. Sin embargo, también es importante reconocer que no todos tienen acceso a ella, ya sea por falta de recursos económicos, conocimientos técnicos o infraestructura adecuada. Es importante investigar la infraestructura tecnológica de soporte al comercio electrónico que existe para los productores agrícolas en la Parroquia San Juan, con el fin de comprender las herramientas y servicios disponibles para mejorar la gestión de la cadena de suministro, la comunicación con los clientes y la venta de productos en línea.

Es importante identificar las oportunidades de mejorar la comercialización de productos agrícolas y las herramientas de servicios tecnológicos disponibles para los productores agrícolas, evaluar su eficacia en términos de mejorar el acceso a mercados y aumentar los ingresos de los productores agrícolas.

Mediante el uso del comercio electrónico ayudará a mejorar la comercialización de los productos agrícolas y permitirá a los productores aprovechar las oportunidades de venta en línea,

contribuyendo así al desarrollo sostenible y la mejora de la calidad de vida de los productores agrícolas.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Determinar el estado de la infraestructura tecnológica de soporte al comercio electrónico en los productores agrícolas de la parroquia San Juan.

OBJETIVO ESPECÍFICO:

- Identificar el impacto de la infraestructura tecnológica en el sector agrícola de la parroquia San Juan.
- Analizar los principales beneficios de infraestructura tecnológica utilizadas en el comercio electrónico para el sector agrícola de la parroquia San Juan.
- Conocer las recomendaciones específicas para mejorar la infraestructura tecnológica al comercio electrónico en el sector agrícola, teniendo en cuenta las necesidades y expectativas de los productores en la parroquia San Juan.

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Este caso de estudio tiene como título "Estudio de la infraestructura tecnológica de soporte al comercio electrónico en los productores agrícolas de la parroquia San Juan"

REDES Y TECNOLOGÍA INTELIGENTE DE SOFTWARE Y HARDWARE el trabajo se realizará en las direcciones identificada en la línea de investigación "Sistemas de información y comunicación, emprendimiento e innovación" está directamente relacionada con el tema de estudio de la infraestructura tecnológica de soporte al comercio electrónico. El uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) resulta fundamental para que los productores agrícolas de la parroquia San Juan puedan expandir sus negocios y llegar a nuevos clientes mediante la venta en línea.

Además, los productores agrícolas necesitan ser emprendedores e innovadores para adaptarse a los cambios tecnológicos y mejorar sus negocios. Es importante que estén dispuestos a utilizar nuevas tecnologías y estrategias de venta en línea para aumentar la visibilidad y rentabilidad de sus productos. La infraestructura tecnológica que soporta el comercio electrónico les puede proporcionar información útil para lograrlo y así mejorar sus habilidades empresariales e innovadoras.

El estudio de la infraestructura tecnológica para el comercio electrónico en los productores agrícolas de la Parroquia San Juan está relacionado con la sub línea de la carrera de Redes y Tecnologías Inteligentes de Software y Hardware debido a que implica la integración de diferentes componentes de hardware y software para mejorar el proceso de comercialización de los productos agrícolas. Como se ha señalado, la implementación de soluciones tecnológicas e innovadoras mejora la eficiencia en la administración y la promoción de los productos agrícolas son dos aspectos clave en la comercialización de los mismos.

MARCO CONCEPTUAL

Según Chengwei (2021) el comercio electrónico es el proceso de compra y venta de productos de forma electrónica, por ejemplo, aplicaciones móviles e Internet. El comercio electrónico se refiere a la venta en línea, compras en línea y las transacciones electrónicas.

Existen diferentes modelos de comercio electrónico, tales como:

B2B (business to business): venta de productos y servicios entre empresas.

B2C (business to consumer): venta de productos y servicios de una empresa a consumidores finales.

C2C (consumer to consumer): venta de productos y servicios entre consumidores.

C2B (consumer to business): venta de productos y servicios por parte de los consumidores a las empresas.

B2G (business to government): venta de productos y servicios de una empresa al gobierno.

El e-commerce, o comercio electrónico, se refiere a una modalidad de transacciones comerciales que involucra la compra y venta de productos o servicios por medio de redes informáticas e internet. Gracias a la concentración del uso del internet el comercio creció vertiginosamente en el mundo haciendo que muchas empresas y emprendedores tuvieran ganancias. (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2019)

Los antecedentes del comercio electrónico se remontan en los años 60 cuando aparece el intercambio de datos electrónico (EDI). Esta innovación permitió a las empresas transmitir información financiera electrónicamente, dando lugar a las compras, las facturas y la realización

de transacciones. De este modo, muchas empresas pudieron implantar un mecanismo de comercio electrónico, mejorando su competitividad e incrementando los beneficios obtenidos por parte del negocio. (app web, 2020)

Las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) representan una fuente de grandes expectativas en el impulso del desarrollo agrícola.

La agricultura es un sector importante de la economía, ya que proporciona ingresos económicos y alimentos para las personas. Los principales procesos que pueden contribuir a la viabilidad del sector agropecuario y generar ingresos económicos para quienes dependen de él son:

- **Mayor acceso a los mercados:** Facilita el contacto entre fabricantes y proveedores y mejorar el flujo de información sobre las condiciones del mercado y los requisitos de exportación, una estrategia efectiva podría ser implementar un enfoque de marketing y ventas en línea.
- **Incremento de la eficiencia en la producción:** Para mejorar la productividad agrícola es importante mejorar el acceso a la información, utilizar métodos de producción eficientes y desarrollar modelos predictivos. También es útil elevar el estatus social a través de las TIC y utilizar sensores en los sistemas de riego para analizar las necesidades de agua de cada planta.
- **Empoderamiento político e inclusión social:** En definitiva, el acceso a información precisa y actualizada sobre derechos territoriales y propiedad de la tierra, así como el uso de las TIC, pueden mejorar significativamente el poder de negociación de los agricultores y las comunidades rurales. Esto les permite tomar decisiones más informadas y organizarse

de manera más efectiva, lo que puede ayudarles a proteger sus derechos y mejorar su situación económica y social en general. (nandrade, "utn", 2021)

La infraestructura de comercio electrónico es digital y consta de componentes de hardware y software.

Hardware

La infraestructura de hardware puede incluir varios elementos de entrada y salida. Cada uno de estos elementos cumple una función específica y es esencial para el correcto funcionamiento de un sistema informático.

- **Servidores:** Son computadoras diseñadas específicamente para manejar los requisitos de procesamiento y almacenamiento de datos de una infraestructura.
- **Proxy:** En una infraestructura de comercio electrónico permite ocultar la dirección IP real del cliente y proporcionar una capa adicional de seguridad para las transacciones en línea.
- **Equilibradores de carga:** Son esenciales para garantizar que los sitios web de compras en línea y otras aplicaciones de comercio electrónico funcionen correctamente y brinden una experiencia de usuario fluida.
- **Cortafuegos:** Pueden ser utilizados para proteger los servidores de comercio electrónico y los sistemas de pago en línea de posibles ataques y fraudes.
- **Dispositivos de cifrado:** Son herramientas de seguridad que se utilizan para proteger información sensible o confidencial mediante la conversión de los datos en un formato que sólo puede ser descifrado por personas autorizadas con una clave de descifrado adecuada.

- **Unidad de Respuesta de Voz Interactiva:** Es un sistema automatizado que utiliza tecnología de síntesis de voz para interactuar con los usuarios que llaman a una empresa o organización.

Software

Desde la perspectiva del software, la infraestructura puede incluir varias partes, como:

- **Sistema de gestión de contenido:** Permite la creación, publicación, gestión y organización de contenidos en una página web, incluyendo el comercio electrónico.
- **Análisis web:** Se refiere a la recopilación y el análisis de datos de tráfico en sitios web, se utilizan diversas herramientas de software para obtener información sobre los visitantes.
- **Las interfaces de programación de aplicaciones (API) :** Proporcionan puntos de acceso que los desarrolladores de software pueden utilizar para integrar las capacidades de la infraestructura de comercio electrónico en sus propias ofertas.
- **Servidores de base:** Se encargan de almacenar, organizar y administrar los datos de los clientes y las transacciones comerciales.
- **Middleware:** Se refiere a un conjunto de herramientas de software que se utilizan para integrar diferentes componentes de una infraestructura de comercio electrónico. (Ricardo, 2020)

Ventajas y desventaja del comercio electrónico

Ventajas	Desventajas
Permite llegar a una audiencia global	Requiere una inversión inicial significativa
Las tiendas en línea están abiertas las 24 horas, los 7 días de la semana	Puede haber problemas con la entrega y el envío
Reduce los costos operativos	Los clientes no pueden ver o tocar los productos antes de comprarlos
Ofrece una amplia variedad de productos y servicios	Puede haber problemas de seguridad y privacidad
Facilita la recopilación de información del cliente para análisis de marketing	Puede haber problemas de confianza y credibilidad en línea
Permite una mayor personalización y segmentación del marketing	Puede haber problemas de competencia y saturación del mercado en línea
Permite la automatización de procesos y la integración con sistemas de gestión empresarial	Puede haber problemas con el soporte al cliente en línea
Permite un seguimiento más preciso del inventario y de la gestión del stock	Puede haber problemas de compatibilidad y conectividad con otros sistemas

Tabla 1 elaborada por el autor

Las tecnologías en el sector agrícola han mostrado algunos de los beneficios al utilizar la tecnología en la agricultura:

- Sus herramientas y servicios inteligentes que pueden ayudar en el desarrollo de una agricultura sostenible y eficiente.
- La gestión de las parcelas agrícolas se basa en la observación, medición y acción para hacer frente a la variabilidad tanto dentro como entre los cultivos.
- La adopción de tecnologías agrodigitales está impulsando la productividad agrícola al mejorar la gestión de los cultivos.
- Permiten el análisis individualizado de las explotaciones en el cual es fundamental para su crecimiento ya que permite identificar los puntos fuertes y débiles de cada una y así poder tomar decisiones.
- Puede mantener el control de cultivos, detectar escasez de fertilizantes y agua, identificar enfermedades y plagas, monitorear áreas de fumigación, adquirir imágenes de alta resolución y conocer las propiedades del suelo.
- Ahorran costos y mejoran la utilización de los recursos al ayudar a proteger el medio ambiente, mejorando los rendimientos económicos para los agricultores y otras ocupaciones asociadas con el sector.
- Es posible obtener información detallada sobre el estado de ciertos cultivos.
- Logran trabajar de manera individual en cada planta, lo que implica un enfoque más detallado y específico en el manejo y gestión de los cultivos. Este enfoque individualizado probablemente se logra a través de herramientas de monitoreo.

- Mejorar la calidad y el precio de los productos.
- Optimiza las explotaciones agrícolas, gracias al conocimiento preciso que puede proporcionar a los agricultores y productores. En particular, la tecnología puede ser utilizada para monitorear de forma permanente en diferentes aspectos del cultivo, lo que permite obtener información detallada sobre el estado del cultivo y del suelo. (conapa, 2020)

La innovación en el comercio electrónico se refiere al desarrollo de nuevas formas de hacer negocios en línea, utilizando tecnologías y estrategias innovadoras para mejorar la experiencia del usuario, eficiencia en la gestión de la cadena de suministro y la competitividad empresarial. La innovación en el comercio electrónico puede manifestarse en diferentes formas, como la creación de nuevas plataformas de comercio electrónico, la incorporación de tecnologías inteligentes como la inteligencia artificial y el aprendizaje automático, el diseño de estrategias de marketing digital personalizadas y la implementación de soluciones de pago en línea seguras y eficientes.

Comercio tradicional se refiere a la compraventa de productos y servicios que se realiza en entornos físicos, como tiendas, mercados y otros establecimientos. Estas transacciones requieren una interacción directa entre los vendedores y los compradores, lo que permite que los compradores puedan abastecer sus necesidades de manera rápida y eficiente.

Comercio tradicional y el comercio electrónico

Figura 1.

Figura 1 Comparación entre el comercio tradicional y el comercio electrónico

Comercio Tradicional	Vs	Ecommerce
Gran dependencia de la información del intercambio de persona a persona.		El intercambio de información se hace fácil a través de canales de comunicación electrónica con muy poca dependencia del intercambio de información de persona a persona.
Las transacciones están hechas de manera manual, se requiere intervención para cada comunicación o transacción.		Se pueden hacer comunicaciones o transacciones de forma automática. Todo el proceso es completamente automatizado.
La comunicación de los negocios depende de habilidades individuales		En el comercio electrónico no hay intervención humana.
Falta de disponibilidad en noches, fines de semana y feriados, el comercio tradicional depende fuertemente de la comunicación personal.		Los sitios web de comercio electrónico proporcionan al usuario una plataforma donde está toda la información disponible en un solo lugar durante las 24 horas, los 7 días de la semana.
No hay una plataforma uniforme para la información a compartir, ya que depende en gran medida de la comunicación personal.		El comercio electrónico proporciona una plataforma uniforme de información que se presenta de la misma forma a cada cliente

Fuente: <https://addonmall.com/comercio-tradicional-vs-ecommerce/>

Los productores agrícolas deben estar al tanto del comercio electrónico y de las tendencias digitales para poder expandir su mercado y llegar a un público más amplio. El comercio electrónico es una forma de venta de productos y servicios a través de internet plataformas de venta en línea, tiendas virtuales, mercados en línea, redes sociales, entre otros y puede ser una herramienta muy útil para los productores agrícolas. Además, pueden utilizar estas plataformas para promocionar sus productos, publicar información sobre sus prácticas de producción y de sostenibilidad, y mantener una relación cercana con sus clientes.

Las industrias primarias incluyen actividades económicas que los humanos emprenden para extraer recursos de la naturaleza. (Gromé., 2023).

El sector económico incluye todas las actividades relacionadas con la extracción de recursos naturales. Se encarga de proveer a la población de alimentos y materias prima.. (Diferenciador, 2021)

Se refiere a la producción de alimentos y materias primas a partir del cultivo de plantas. Es el primer eslabón de la cadena productiva de la agricultura, ya que se encarga de la extracción de los recursos naturales de la tierra. El sector primario en la agricultura comprende actividades como la preparación del suelo, la siembra, la cosecha y la producción de alimentos y materias primas como frutas, verduras, legumbres, entre otros.

Es una actividad muy importante para la economía de los países, ya que proporciona alimentos necesarios para la industria alimentaria y otros sectores económicos. Además, la agricultura es una fuente de empleo para muchas personas, tanto en zonas rurales como urbanas.

En la actualidad, los productores agrícolas a nivel mundial se ven obligados a afrontar un futuro incierto tras haber enfrentado con valentía las consecuencias del COVID-19 en sus actividades productivas. (Bernal, 2020)

La situación actual de los productores puede variar dependiendo del sector y de la región en la que se encuentran. Sin embargo, en el contexto global, hay ciertas tendencias y desafíos que afectan a los productores en general. Uno de los desafíos más importantes que enfrentan los productores en la actualidad es la competencia. La globalización y la apertura de los mercados internacionales han llevado a una mayor competencia en los precios y la calidad de los productos,

lo que puede hacer que los productores locales se vean obligados a reducir sus precios o mejorar la calidad de sus productos para competir.

En la actualidad los productores agrícolas de la parroquia San Juan venden sus productos directamente al consumidor, sin la intervención de ningún intermediario. Esta forma de vender sus productos se ha practicado durante mucho tiempo hasta la actualidad, debido a que mucho de ellos no tiene el conocimiento sobre el comercio electrónico.

Otro desafío importante es la tecnología. Las automatizaciones están transformando la forma en que se producen los bienes, lo que puede tener un impacto en el empleo y la rentabilidad de los productores. Además, la pandemia de COVID-19 ha afectado significativamente a los productores en todo el mundo. La interrupción de las cadenas de suministro, las restricciones a la movilidad y la caída de la demanda han tenido un impacto significativo en la producción y la rentabilidad de muchos productores.

El comercio electrónico en el sector agrícola se refiere a la adopción de tecnologías de comercio electrónico por parte de productores agrícolas y empresas de alimentos para mejorar la eficiencia de los procesos de producción y comercialización permite a los agricultores vender sus productos directamente al consumidor final, sin la necesidad de intermediarios, lo que aumenta su rentabilidad y les permite ofrecer productos frescos y de alta calidad a precios competitivos.

Los agricultores utilizan el comercio electrónico como una forma de integrar al mundo de la digitalización, esta iniciativa contribuirá a mantener vigentes las alternativas de comercialización en el ámbito agrícola, permitiendo a los productores vender sus productos a una audiencia global. (Smattcom, 2020)

Esto les permite expandir su mercado y llegar a clientes potenciales de lo contrario, su acceso a los productos resultaría limitado o nulo. También les ayuda a mejorar su rentabilidad al reducir los costos de distribución. Además, les permite ofrecer a sus clientes una experiencia de compra segura y fácil de usar. Esto aumenta la satisfacción de los clientes y les ayuda a mantener su negocio a largo plazo. Esta infraestructura debe abarcar la seguridad de la información, la interoperabilidad entre los sistemas, el almacenamiento de datos, la capacidad de procesar pagos y la protección de los datos personales de los usuarios. La infraestructura debe estar diseñada para ser escalable, segura y fácil de usar para los usuarios finales.

MARCO METODOLÓGICO

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

En el presente estudio de caso, el método exploratorio nos permite indagar como los productores agrícolas de la parroquia San Juan manejan las tecnologías para el comercio electrónico y dar recomendaciones de cómo mejorar la infraestructura para un mejor soporte al comercio electrónico. Además de eso, con la finalidad de describir el estado actual de la infraestructura tecnológica que poseen los agricultores de la parroquia San Juan para vender en línea sus productos agrícolas se aplicó el método descriptivo.

TECNICA APLICADA

El instrumento usado para el estudio de caso es la entrevista, que consta en una serie de preguntas que permitieron obtener información importante de productores agrícolas, sobre sus conocimientos y experiencias con la tecnología de comercio electrónico. En virtud de ello, se considera la entrevista como la técnica más adecuada para recopilar información importante.

PREGUNTAS:

¿Piensa Ud. que el comercio tradicional se vio afectado por la pandemia de COVID 19?

¿Ha considerado alguna vez la posibilidad de vender sus productos en línea?

¿Cree Ud. que con el uso de la infraestructura tecnología de soporte al comercio electrónico aumentaría las ventas de su negocio agrícola?

¿Considera que el comercio electrónico en un futuro sustituirá completamente al comercio tradicional en la venta de productos agrícolas?

¿Qué dudas o preocupaciones tienes sobre el uso de la tecnología en el comercio de productos agrícolas?

RESULTADOS

En la primera pregunta: **¿Piensa Ud. que el comercio tradicional se vio afectado por la pandemia de COVID 19?** Los entrevistados concuerdan exponiendo que su negocio tuvo una gran baja en ventas, debido a la pandemia del 2020.

En la segunda pregunta: **¿Ha considerado alguna vez la posibilidad de vender sus productos en línea?** Hubo un acuerdo de opinión, manifestando en la idea de alguna vez vender sus productos en línea.

En la tercera pregunta: **¿Cree Ud. que con el uso de una infraestructura tecnología de soporte al comercio electrónico aumentaría las ventas de su negocio agrícola?** Las opiniones en esta interrogante fueron compartidas, declarando que de esta manera tendría su negocio mayor alcance y visibilidad.

En la cuarta pregunta: **¿Considera que el comercio electrónico en un futuro sustituirá completamente al comercio tradicional en la venta de productos agrícolas?** Hay consenso de que el comercio tradicional cada vez está más en declive. Además de las desventajas de los costos de infraestructura de local y demás.

En la quinta pregunta: **¿Qué dudas o preocupaciones tienes sobre el uso de la tecnología en el comercio de productos agrícolas?** Expresaron en esta interrogante, la principal duda es la de los costos y el tiempo que tomara cambiarse de un proceso a otro.

DISCUSION DE RESULTADOS

Gracias los resultados obtenidos de entrevista dirigidas a los productores agrícolas de la parroquia San Juan se pudo constar que los cinco productores entrevistados dieron a conocer que su negocio tuvo una gran baja en ventas, debido a la pandemia del 2020.

Mediante la entrevista aplicada podemos comprobar que los productores agrícolas manifestaron que podrían considerar vender sus productos en línea.

Los cinco productores agrícolas entrevistados consideran que el uso de las infraestructuras de soporte al comercio electrónico tendría su negocio mayor alcance y visibilidad.

Los entrevistados consideran que debido a los costos de infraestructura de local y otros factores cada vez menos personas eligen comprar productos y servicios en tiendas físicas en lugar de comprarlos en línea. Esto se debe a que los costos de los productos y servicios en línea generalmente son menores y también porque el comercio electrónico ofrece una mayor comodidad.

Según la entrevista realizada a los productores agrícolas de la parroquia San Juan, expresaron que su principal preocupación es el costo y el tiempo que tomara cambiarse de un proceso a otro no poseer ningún conocimiento sobre lo que es el comercio electrónico, debido a que no tienen una orientación adecuada o falta de conocimiento, falta de tiempo o falta de recursos.

CONCLUSIONES

El comercio tradicional es el proceso de vender el bienes y servicios cara a cara en un espacio físico los productores agrícolas de la parroquia San Juan han utilizado durante mucho tiempo esta manera de vender sus productos.

Efectivamente, la venta de productos en línea es una manera de garantizar ganancia y llegar a más audiencia.

Se puede comprobar que la infraestructura de soporte al comercio electrónico es importante en el sector agrícola ya que de esta manera los productores pueden tener mayor alcance y visibilidad en su negocio.

El comercio electrónico se está convirtiendo en una alternativa cada vez más popular a las compras en tiendas físicas debido a su conveniencia y precios más bajos. Esto significa que en la actualidad las personas han adoptado estrategias de vender en línea para generar oportunidades considerando seriamente la posibilidad de establecer una presencia en línea para poder competir en el mercado actual.

Los productores agrícolas de la parroquia San Juan están interesados en explorar nuevas técnicas y procesos para mejorar su producción, pero tienen preocupaciones legítimas sobre los costos y el tiempo que tomará implementar estos cambios. Esto sugiere que es importante proporcionar a los productores agrícolas información y recursos necesarios que les permitan evaluar los costos y beneficios de las nuevas técnicas y procesos, así como ayudarles a desarrollar un plan de implementación que minimice el impacto en sus operaciones actuales, con el fin de facilitar la transición a procesos más eficientes y sostenibles en el largo plazo.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a los productores agrícolas de la parroquia San Juan poder explorar la posibilidad de establecer una presencia en línea para vender sus productos. Esto les permitiría llegar a una audiencia más amplia y expandir su mercado, al tiempo que les brinda la oportunidad de ofrecer una experiencia de compra más conveniente para sus clientes.

Se recomienda indagar más sobre las distintas formas de vender en línea, conocer sobre sus beneficios ya así poder optar por una que sea de mejor conveniencia.

Los productores deben profundizar y conocer sobre el comercio electrónico para facilitar la manera que como vender en línea.

Indagar sobre las estrategias de vender en línea y como llegar a más audiencia para así aumentar ingresos y ser más productivo.

Contar con capacitaciones adecuadas para explorar nuevas técnicas para así mejorar la producción, tener claro sobre el costo y tiempo que se debe tener a la hora de implementar cambios en ventas en líneas.

BIBLIOGRAFÍA

app web. (26 de 11 de 2020). *APP WEB SOFTWARE*. Obtenido de APP WEB SOFTWARE :

<https://www.appandweb.es/blog/historia-comercio-electronico/>

Bernal, M. (30 de 06 de 2020). *Qué le espera al agro de Ecuador después de la pandemia*.

Obtenido de EL PRODUCTOR : <https://elproductor.com/2020/06/que-le-espera-al-agro-de-ecuador-despues-de-la-pandemia/>

Chengwei, Z. (2021). *El comercio electrónico global y su influencia sobre el desarrollo*

económico [Tesis de grado, Universidad Politecnica de Cartagena]. Repositorio Digital Crai.

conapa. (25 de 09 de 2020). *conapa*. Obtenido de conapa: [https://conapa.es/beneficios-de-](https://conapa.es/beneficios-de-utilizar-la-tecnologia-en-la-agricultura/)

[utilizar-la-tecnologia-en-la-agricultura/](https://conapa.es/beneficios-de-utilizar-la-tecnologia-en-la-agricultura/)

Diferenciador. (13 de 09 de 2021). *Diferenciador*. Obtenido de Diferenciador:

<https://www.diferenciador.com/sector-primario-secundario-y-terciario/>

Gromé., M. G. (3 de MARZO de 2023). *Aprender es fácil con un PROFESOR*. Obtenido de

Sector primario, secundario y terciario: <https://www.unprofesor.com/ciencias-sociales/sector-primario-secundario-y-terciario-ejemplos-2445.html>

Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (05 de 07 de 2019).

Comercio electrónico, una oportunidad para el desarrollo de negocios a través de la web. Obtenido de Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información : elecomunicaciones.gob.ec/comercio-electronico-una-oportunidad-para-el-desarrollo-de-negocios-a-traves-de-la-web/

nandrade. (24 de 09 de 2021). "utn". Obtenido de "utn":

<https://agropecuaria.utn.edu.ec/?p=1450#>

nandrade. (24 de 09 de 2021). *Universidad Técnica del Norte* . Obtenido de LAS TIC –

HERRAMIENTAS DE APOYO A LA AGRICULTURA:

<https://agropecuaria.utn.edu.ec/?p=1450>

Ricardo, R. (12 de 11 de 2020). *estudyando*. Obtenido de estudyando:

<https://estudyando.com/infraestructura-de-comercio-electronico-planificacion-y-gestion/>

Smattcom. (23 de 07 de 2020). *Smattcom*. Obtenido de Smattcom:

<https://smattcom.com/blog/cepal-fao-crecimiento-en-plataformas-de-comercio-electronico-agricola>

ANEXOS

RESPUESTA DEL ENTREVISTADO NUMERO 1

¿Piensa Ud. que el comercio tradicional se vio afectado por la pandemia de COVID 19?

Sí, la pandemia de COVID-19 ha afectado el comercio tradicional de manera significativa. Muchos negocios han tenido que cerrar sus puertas o limitar su capacidad de operación debido a las medidas de distanciamiento social.

¿Ha considerado alguna vez la posibilidad de vender sus productos en línea?

Sí, he considerado la posibilidad de vender mis productos en línea. De hecho, en los últimos tiempos, he estado explorando diferentes plataformas de comercio electrónico para ampliar mi alcance y llegar a nuevos clientes. Creo que vender en línea puede ser una excelente manera de diversificar mi negocio y aumentar mis ventas.

¿Cree Ud. que con el uso de la infraestructura tecnología de soporte al comercio electrónico aumentaría las ventas de su negocio agrícola?

Absolutamente, creo que el uso de la infraestructura tecnológica de soporte al comercio electrónico puede ser una gran ventaja para mi negocio agrícola.

¿Considera que el comercio electrónico en un futuro sustituirá completamente al comercio tradicional en la venta de productos agrícolas?

Sí, es una manera fácil de llegar más audiencia y generar más ingresos

¿Qué dudas o preocupaciones tienes sobre el uso de la tecnología en el comercio de productos agrícolas?

Una de mis principales preocupaciones sobre el uso de la tecnología en el comercio de productos agrícolas es la seguridad. Como productor agrícola, es importante proteger mi información financiera y la de mis clientes.

RESPUESTA DEL ENTREVISTADO NUMERO 2

¿Piensa Ud. que el comercio tradicional se vio afectado por la pandemia de COVID 19?

Sí, definitivamente el comercio tradicional se vio afectado por la pandemia de COVID-19. Nuestro negocio cerró temporalmente y los consumidores se volcaron más hacia las compras en línea.

¿Ha considerado alguna vez la posibilidad de vender sus productos en línea?

Sí, he considerado la posibilidad de vender mis productos en línea. En estos tiempos modernos, creo que es importante adaptarse a las tendencias del mercado y ofrecer opciones de compra en línea para llegar a más clientes.

¿Cree Ud. que con el uso de la infraestructura tecnología de soporte al comercio electrónico aumentaría las ventas de su negocio agrícola?

Si, Al llegar a un público más amplio a través de la venta en línea, podemos aumentar la visibilidad y la accesibilidad de nuestros productos.

¿Considera que el comercio electrónico en un futuro sustituirá completamente al comercio tradicional en la venta de productos agrícolas?

Si, el comercio electrónico es una opción cada vez más popular y efectiva, que además permite al cliente comprar sin tener que acercarse a un negocio en físico.

¿Qué dudas o preocupaciones tienes sobre el uso de la tecnología en el comercio de productos agrícolas?

Me preocupa que los consumidores puedan ser engañados por los vendedores fraudulentos en línea. Y así generar desconfianza en futuros clientes potenciales.

RESPUESTA DEL ENTREVISADO NUMERO 3

¿Piensa Ud. que el comercio tradicional se vio afectado por la pandemia de COVID 19?

Sí, la disminución en el tráfico de personas y el cierre de tiendas físicas ha tenido un impacto negativo en las ventas de productos agrícolas.

¿Ha considerado alguna vez la posibilidad de vender sus productos en línea?

Si, pienso que es una alternativa interesante para llegar a más clientes y diversificar mi canal de ventas.

¿Cree Ud. que con el uso de la infraestructura tecnología de soporte al comercio electrónico aumentaría las ventas de su negocio agrícola?

Si, creo que el uso de la infraestructura tecnológica de soporte al comercio electrónico podría aumentar las ventas de mi negocio agrícola.

¿Considera que el comercio electrónico en un futuro sustituirá completamente al comercio tradicional en la venta de productos agrícolas?

Si, el comercio electrónico ha ganado popularidad y permite vender de manera más eficiente un producto.

¿Qué dudas o preocupaciones tienes sobre el uso de la tecnología en el comercio de productos agrícolas?

Me preocupa cómo mantener la calidad y frescura de mis productos durante el proceso de entrega en línea.

RESPUESTA DEL ENTREVISADO NUMERO 4

¿Piensa Ud. que el comercio tradicional se vio afectado por la pandemia de COVID 19?

Sí, ha habido una disminución en la demanda de algunos productos debido a la restricción de movimiento

¿Ha considerado alguna vez la posibilidad de vender sus productos en línea?

Si, creo que el comercio electrónico es una excelente manera de aumentar las ventas y promocionar mis productos agrícolas.

¿Cree Ud. que con el uso de la infraestructura tecnología de soporte al comercio electrónico aumentaría las ventas de su negocio agrícola?

Si, me permitiría llegar a un público más grande y diverso.

¿Considera que el comercio electrónico en un futuro sustituirá completamente al comercio tradicional en la venta de productos agrícolas?

Si, el comercio electrónico es una excelente manera de llegar a una audiencia más amplia y diversa.

¿Qué dudas o preocupaciones tienes sobre el uso de la tecnología en el comercio de productos agrícolas?

Me preocupa el costo de implementar y mantener la infraestructura tecnológica necesaria.

RESPUESTA DEL ENTREVISTADO NUMERO 5

¿Piensa Ud. que el comercio tradicional se vio afectado por la pandemia de COVID 19?

Sí, debido a que muchos clientes no podían salir de sus hogares debido a las restricciones de movimiento, lo que limitaba el número de personas que podían visitar mis tiendas físicas.

¿Ha considerado alguna vez la posibilidad de vender sus productos en línea?

Si, la pandemia me hizo darme cuenta de la importancia de tener una presencia en línea para llegar a más clientes y mantener mi negocio en marcha.

¿Cree Ud. que con el uso de la infraestructura tecnológica de soporte al comercio electrónico aumentaría las ventas de su negocio agrícola?

Si, creo que el uso de la infraestructura tecnológica de soporte al comercio electrónico me permitirá ser capaz de llegar a un público más amplio a través de plataformas en línea.

¿Considera que el comercio electrónico en un futuro sustituirá completamente al comercio tradicional en la venta de productos agrícolas?

Si, el comercio electrónico es una tendencia en crecimiento.

¿Qué dudas o preocupaciones tienes sobre el uso de la tecnología en el comercio de productos agrícolas?

Asegurarme de que mis productos lleguen a tiempo y en buen estado a los clientes es esencial para mantener la confianza del cliente y la reputación de mi negocio.