

## **“Ventas de alimentos no perecibles basados en web service”**

Autores: Andrés Enrique Arias Rocafuerte, Gina Jeaneth Franco Sancan.  
Coautor: Gustavo H. Galio Molina, Master en Sistemas de Información Gerencial, ESPOL  
Facultad de Ingeniería en Electricidad y Computación  
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)  
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral  
Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador  
gjfranco@espol.edu.ec; aarias@espol.edu.ec  
ggalio@espol.edu.ec dggalio@hotmail.com

### **Resumen**

*Internet nos ofrece una serie de sitios en los cuales se puede realizar compras, sin embargo, no muchos se dedican a la comercialización de productos alimenticios con entrega a domicilio, específicamente en la ciudad de Guayaquil. En la ciudad existen tiendas, que poseen página web, pero no se pueden realizar compras de productos de consumo diario en línea, por lo que la persona interesada en adquirir un producto se ve obligado a moverse físicamente hasta el local más cercano de la misma, dedicando a esta actividad tiempo y movilización. Esta forma tradicional de compra de productos afecta el estilo de vida de muchas familias en donde los responsables del reabastecimiento de los alimentos no disponen del tiempo suficiente en que se requiere para cumplir esta actividad.*

*Un nicho de mercado, donde los miembros de una familia tienen un poder adquisitivo superior al promedio, prefieren dedicar su tiempo libre a actividades que sean de su agrado; la necesidad detectada en este mercado y que se desea satisfacer, es la compra de alimentos mediante un sitio web con servicio de entrega a domicilio, de manera inicial a los hogares de la clase alta y media de los sectores de Alborada y Sauces en el norte de Guayaquil. [www.despensafacil.com](http://www.despensafacil.com) proveerá de una interfaz amigable para el usuario que gracias a su herramienta de búsqueda de productos permitirá agilizar la creación de sus pedidos, inclusive contará con la funcionalidad de volver a comprar los productos de pedidos que ha realizado previamente el usuario. Adicionalmente el usuario estará informado en todo momento sobre el estado de su pedido, desde que realiza la compra, cuando se envía y realiza la entrega de los productos, además de suscribirse a boletines en los cuales se les hará conocer promociones ofertadas en el Sitio Web por vía email. Para ayudar al cliente en su compra se muestran recomendaciones de productos que otros usuarios compraron relacionados al producto que el usuario está observando.*

*Despensafacil.com contará en su página principal con secciones orientadas a la publicidad que generarán un ingreso extra sobre la actividad principal del Sitio; tendrá secciones destinadas a los productos en oferta, productos nuevos, así también una sección de contáctenos para atender sugerencias o comentarios de los clientes, una sección para la suscripción de boletines de promociones, para despejar las principales dudas de los usuarios se tiene la sección de Información, donde existe un enlace de Preguntas Frecuentes. Mediante la herramienta administrativa se tendrá la ayuda para realizar estrategias para aumentar las ventas, dado que se tendrá información de los clientes que compran más, los productos más vendidos, los menos vendidos, se pueden enviar boletines de promociones para incentivar la compra.*

**Palabras Claves:** Sitio Web, venta de Alimentos web, despensafacil, tienda online, venta alimentos on line  
[www.despensafacil.com](http://www.despensafacil.com)

### **Abstract**

*Internet offers a number of sites where you can make purchases; however, not many are engaged in the marketing of food products delivery, specifically in the city of Guayaquil. In the city there are stores that have a webpage, but you can make purchases of everyday products online, so that anyone interested in purchasing a product is forced to physically move to the nearest local thereof, time devoted to this activity and mobilization. This traditional way of purchasing products affects the lifestyle of many families where those responsible for the replenishment of food does not have enough time that is required to accomplish this task.*

*A niche market where family members have an above-average purchasing power , prefer to spend their free time to activities that are to your liking , the need identified in this market and you want to meet , is the purchase of food by a website with home delivery service , so initial households in the middle and upper class sectors and Saucos Alborada in northern Guayaquil. [www.despensafacil.com](http://www.despensafacil.com) provide a user friendly interface thanks to its product search tool will streamline the creation of their orders, including functionality will repurchase products previously made orders that use . Additionally the user will be informed at all times about the status of your order , after you make the purchase, when submitting and delivering products, and subscribe to newsletters where they will meet promotions offered on the website via email . To help customer purchase product recommendations are displayed to other users related to purchase product that the user is watching.*

*Despensafacil.com count on your home page with sections oriented advertising that will generate extra income on the activity of the Site , will have sections for discount products , new products , and also a section for us to receive suggestions or comments customers, a section for subscription promotions bulletins , to clear the main concerns of the users have the information section , where a link Frequently Questions. Through the administrative tool will help to implement strategies to increase sales, since they will be notified of the customers who buy more , the best sellers , the less sellers , you can send newsletters to encourage the purchase promotions.*

**Keywords:** Website, web sales of Food, despensafacil, online store, sell online food [www.despensafacil.com](http://www.despensafacil.com)

## 1. Introducción

La industria de la alimentación tiene una larga historia en el mundo entero, se conoce que desde los inicios de la humanidad los seres humanos han tenido la necesidad de alimentarse. A través de la historia, se puede ver que la comercialización de alimentos de primera necesidad ha sido una forma de generar un negocio sostenible y es de esperar que lo siga siendo.

Este proyecto nace de la idea de proveer al mercado local productos alimenticios de consumo diario, ayudando al mercado potencial a obtener sus alimentos sin tener que salir de sus hogares.

Mediante el sitio web se ofrecerán diferentes servicios a la comunidad, tales como promociones, tarjetas de regalo que podrían ser utilizadas por empresas para sus empleados, agregar productos que se desean comprar en una lista de deseos los cuales podrán ser adquiridos posteriormente.

### Problemática

Internet nos ofrece una serie de sitios en los cuales se puede realizar compras, sin embargo, no muchos se dedican a la comercialización de productos alimenticios con entrega a domicilio, específicamente en la ciudad de Guayaquil.

En la ciudad existen numerosas tiendas, que si bien es cierto, poseen una página web, en ellas no se pueden realizar compras de productos de consumo diario en línea, por lo que la persona interesada en adquirir un producto se ve obligada a moverse físicamente hasta el local más cercano de la misma, dedicando a esta actividad tiempo y movilización. Esta forma tradicional de compra de productos afecta el estilo de vida de muchas familias en donde los responsables del reabastecimiento de los alimentos no disponen del tiempo suficiente en que se requiere para cumplir esta actividad.

## 2. Estudio de Mercado

Se ha decidido incursionar en un nicho de mercado, donde por lo general, los miembros de una familia tienen un poder adquisitivo superior al promedio. Este tipo de consumidores prefieren dedicar su tiempo libre a otras actividades que sean de su agrado; la necesidad detectada en este mercado y que se desea satisfacer, es la compra de alimentos mediante un sitio web con servicio de

entrega a domicilio, de manera inicial a los hogares de la clase alta y media de los sectores de Alborada y Sauces en el norte de Guayaquil.

### Mercado Potencial

El mercado potencial son aquellas personas de la ciudad de Guayaquil que tengan acceso a Internet, que tengan conocimientos de canales electrónicos y cuya ubicación geográfica este dentro del área de cobertura, y nos permitan cubrir tiempos de entregas oportunas.

El servicio brindado está dirigido a personas que por sus diversas actividades no disponen del tiempo necesario para desarrollar tareas secundarias, pero que no dejan de ser importantes como la compra de alimentos. También existe el mercado que preferiría realizar la compra de sus alimentos desde la comodidad de su hogar.

### Análisis FODA

Fortalezas:

- El sitio web ofrecerá en su catálogo una gran variedad de víveres, artículos y productos de consumo masivo y dispondrá de las principales marcas. De esta manera el consumidor podrá encontrar en este supermercado casi cualquier artículo o producto de su interés.
- Facilidad y comodidad para realizar la compra de productos, satisfaciendo así las necesidades detectadas inicialmente en el mercado.
- Ofrecer Calidad y eficiencia en la entrega del pedido.
- Se garantizara la confidencialidad de los datos personales de los clientes, así como que el servidor en el que se almacenaran y trataran dichos datos gozara de las medidas de seguridad necesarias para evitar el acceso a datos por parte de terceros no autorizados.

Debilidades

- La presencia de otras cadenas de supermercados que podrían ofertar la compra de productos y artículos de consumo masivo a través de internet.
- Además de los competidores directos que ofrecen un similar servicio, existe una gran cantidad de establecimientos físicos donde se pueden adquirir los distintos artículos de consumo, que aunque no dispongan de un servicio en línea, como el de

mercadofacil.com pueden ser un competidor a tener en cuenta.

- Necesidad de crear una imagen, generar un prestigio y darse a conocer entre los futuros clientes.
- Necesidad de disponer de un local donde almacenar los productos que se comercializarán. Necesidad también de disponer de un servicio de transporte para efectuar las entregas de domicilio y de controlar su correcto funcionamiento, ya que este será de una gran importancia a la hora de conseguir el éxito en el mercado.

### Oportunidades

- Aprovechar el crecimiento constante que experimenta el uso de Internet.
- El consumidor final valora cada vez más el ahorro de tiempo y la comodidad que supone poder realizar la compra sin tener que desplazarse al supermercado.
- El aumento del número de familias en las que ambos miembros de la pareja trabajan, con lo que no existe una persona encargada de las labores del hogar como realizar la compra, es decir, cada vez se dispone de menos tiempo para realizar la compra.

### Amenazas

- Aunque el comercio electrónico de alimentos es un sector en continuo crecimiento, todavía existe mucha gente con desconfianza en comprar por internet, prefiriendo realizar la compra personalmente en su establecimiento físico habitual.
- Posibilidad de entrada de nuevos competidores.
- El envejecimiento de la población puede suponer una amenaza, ya que las personas mayores suelen tener aversión a la tecnología y ser más preventivos a la hora de comprar por internet.

## 3. Análisis Técnico

Para poner en funcionamiento este proyecto se necesitaría lo siguiente:

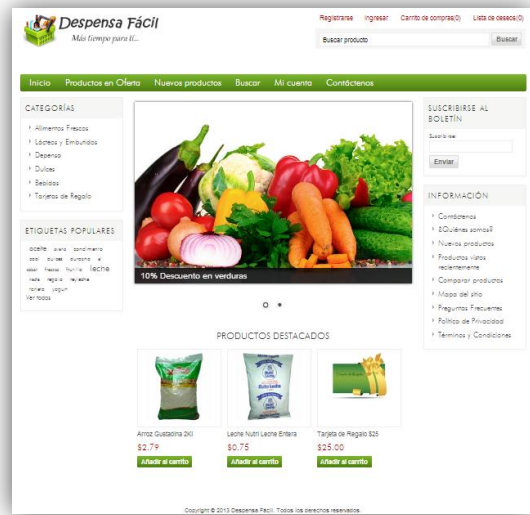
- Un Servidor de Hosting Compartido para el alojamiento del Sitio.
- Un PC con un procesador Intel desde 1 Ghz, memoria RAM 2 GB o superior, disco duro 60 Gb de espacio mínimo y con tarjeta de red que soporte TCP/IP para el diseño y desarrollo del aplicativo Web.

Para el desarrollo del sitio web se necesitaría las siguientes herramientas:

- Microsoft Visual Studio 2012.
- Lenguaje de programación: ASP.NET MVC4 con C#.
- Microsoft Sql Server 2008

## Diseño de Páginas

A continuación se presenta el diseño de la página de Inicio del Sitio Web Despensa Fácil.



## 4. Análisis Financiero

### Inversión Inicial

La inversión inicial de este proyecto asciende a la cantidad de \$3,063, los cuales se distribuirán de la siguiente forma: Equipo de Cómputo \$636, Equipo de Oficina \$1290, Muebles y enseres \$215, Gastos de Constitución \$700 y Útiles de Oficina \$222.

Con este valor se podría poner en marcha el proyecto, incluido el alquiler de un local para almacenar los alimentos necesarios para la venta.

### Ingresos

Los ingresos dependerán de 3 pilares fundamentales los cuales manejados de una manera adecuada permitirán a DespensaFacil.com obtener fondos para ampliar sus servicios y optimizar los ya existentes, estos pilares son: Venta de alimentos, Envío de alimentos y Publicidad en el sitio web.

En cuanto a la venta de alimentos se tiene una proyección de 26 pedidos diarios, que darían como

resultado de los ingresos como comisión por ventas anuales de \$ 5,616 anuales. Sobre estos pedidos la entrega a domicilio generaría \$ 28,080 anuales.

La estructura del Sitio Web proporciona espacios dedicados a la publicidad los cuales permitirán generar ingresos de \$600 anuales, basándose en un promedio de 5 clientes por mes. Una vez DespensaFacil.com obtenga mayor reconocimiento en el mercado los ingresos por publicidad podrán ser mayores de manera mensual.

### **VAN, TIR y Periodo de Recuperación**

En el presente proyecto, el análisis Costo – Beneficio se lo realizó en una proyección de dos años. En esta sección se especifica que realizando una inversión total de \$ 4,500.67, se puede obtener un VAN de \$ 6,159.76 con lo cual se puede determinar que es un proyecto viable.

El tiempo de recuperación de la inversión sería de 10 meses, tiempo que se considera factible para la implementación del proyecto, ya que el retorno de la inversión se encuentra por debajo del año de actividades, más aún que no se cuenta con competidores directos en la actividad propuesta. Para reafirmar la rentabilidad del proyecto el análisis realizado arroja una TIR de 89%, esto hace aún más atractiva la inversión que necesita el proyecto para poder ser puesto en marcha.

### **5. Conclusiones**

Debido a la necesidad de toda sociedad de alimentarse, la venta de productos alimenticios es un negocio que tiene acogida, y debido también al aumento de uso de internet en el país, este proyecto ofrecerá un servicio diferenciado con negocios similares de venta de productos. En donde los clientes se beneficiaran al no tener que pasar horas seleccionando productos y realizando filas para cancelar las mismas; con cual tendrá más tiempo para realizar otras actividades.

De acuerdo al análisis financiero realizado, los ingresos del primer año cubrirán la inversión inicial realizada, con lo cual se puede concluir que el proyecto es rentable y sostenible. En este estudio financiero se evidencio un VAN de \$ 6,159.76 y TIR de 89%, con lo cual se puede decir que el proyecto es viable. Estos datos brindan una

expectativa de que el proyecto tiene posibilidades de crearse y sostenerse.

Se espera que en el transcurso de los próximos 5 años, se tenga una demanda de 300 pedidos con lo cual se posicionaría en el mercado debido a cada vez las personas tienen más actividades que realizar y el sitio ayudaría a optimizar el tiempo de los futuros clientes.

### **6. Recomendaciones**

Dado que los productos a ofertar son indispensables para la alimentación, y debido al crecimiento del uso de internet, se recomienda se invierta en este proyecto. Al inicio del negocio se recomienda el uso de canales gratis del estado, así como también el uso de redes sociales para darse a conocer.

Como recomendaciones se puede decir que en base al estudio realizado en este documento, los beneficios de este proyecto son buenos, sostenibles, y para mantenerse en el mercado podría implementar lo siguiente:

- Implementar SSL en el dominio del sitio web para que los datos de las compras sean transmitidos de forma segura.
- Trabajar en SEO para el sitio web.
- Abrir cuentas en redes sociales para promocionar el Sitio Web.
- Crear blog de recetas, que incluyan los productos que se ofertan el DespensaFacil.com como parte de los ingredientes.
- Tener un chat en línea para responder de forma inmediata a las dudas de los clientes.
- Implementar más formas de pago para así dar más facilidades a los clientes.
- Realizar un servicio post-venta para recoger sugerencias o comentarios de los clientes, con el fin de mejorar el servicio brindado.
- Integración con sistemas financieros para así verificar datos de clientes y obtener una base de consumidores confiable.

### **Referencias Bibliográficas**

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (s.f.). Obtenido de [http://www.inec.gob.ec/sitio\\_tics/presentacion.pdf](http://www.inec.gob.ec/sitio_tics/presentacion.pdf)
- Mejores Practicas .Net. (s.f.). Obtenido de <http://www.canaldenegocio.com/docs/MejoresPracticasDotNet.pdf>

Secretaría Nacional de Comunicación. (s.f.).  
Obtenido de  
<http://www.comunicacion.gob.ec/>  
Secretaría Nacional de Comunicación. (2 de Enero  
de 2013). Obtenido de  
[http://www.comunicacion.gob.ec/el-92-  
de-los-hogares-ecuatorianos-podran-  
cubrir-la-canasta-basica/](http://www.comunicacion.gob.ec/el-92-de-los-hogares-ecuatorianos-podran-cubrir-la-canasta-basica/)  
Superintendencia de Compañías. (10 de 05 de  
2013). Obtenido de  
[http://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercia  
s/descargas/ss/LEY\\_DE\\_COMPANIAS.  
pdf](http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/LEY_DE_COMPANIAS.pdf)

TIA. (s.f.). Obtenido de <http://www.tia.com.ec>  
Wikipedia. (s.f.). Obtenido de  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Cadena\\_de\\_  
valor](http://es.wikipedia.org/wiki/Cadena_de_valor)  
Wikipedia. (s.f.). Obtenido de  
[http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1  
lisis\\_DAFO](http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO)  
Wikipedia. (s.f.). Obtenido de  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Estilo\\_de\\_pr  
ogramaci%C3%B3n](http://es.wikipedia.org/wiki/Estilo_de_programaci%C3%B3n)

Gustavo Galio Molina, MSIG  
Director del Proyecto, Co-Autor