

# “Comercialización de Productos Artesanales Basados en Aplicaciones Cliente Servidor”

Autores: Silvia Mariela Castillo Ortega, Yuly Diana López González,  
Coautor: Gustavo H. Galio Molina, Master en Sistemas de Información Gerencial, ESPOL  
Facultad de Ingeniería en Electricidad y Computación  
Escuela Superior Politécnica del Litoral  
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral  
Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador  
ydlopez@espol.edu.ec, scastill@espol.edu.ec  
ggalio@espol.edu.ec; drggalio@hotmail.com

## Resumen

*La empresa AESA (Artesanías Ecuatorianas Sociedad Anónima), tiene como objetivo fundamental la comercialización de los productos que elaboran los pequeños y medianos artesanos que conforman las PYMIS en la ciudad de Guayaquil, de manera inicial; y, del resto del país, conforme la demanda se incrementa. La Industria artesanal del Ecuador se ha convertido en una fuente de ingresos considerable para los artesanos que viven de la elaboración y producción de artesanías.*

*El avance y desarrollo tecnológico han incrementado a niveles asombrosos los intercambios de información, ampliando nuevas formas de publicidad para dar a conocer diversos productos en el mercado de una forma más innovadora. La creación de un catálogo virtual se ha considerado la manera más productiva y enmarcada en un concepto global, porque permitirá a los visitantes del portal incrementar la interactividad con el usuario, mejorar la adaptación a la identidad de la empresa, y una mayor relación calidad precio.*

*La compañía surge como una necesidad de trabajar directamente con las comunidades de artesanos del Ecuador, contribuyendo a la comercialización de sus productos, para lo cual este portal representará para los artesanos una nueva forma de promocionar sus productos, explotando las múltiples ventallas que tiene la tecnología, y al mismo tiempo mejorando su nivel de ingresos, proporcionando una mejor calidad de vida a su familia.*

**Palabras Claves:** Ecuador, artesanías, madera, tagua, tela, barro, cuero, hierro. Incluya aquí las palabras claves que tienen relación con el contenido o enfoque de su artículo.

## Abstract

*The company AESA (Ecuadorian Handicrafts corporation), main purpose is the marketing of products made craftsmen small and medium sized companies that make up the city of Guayaquil, so initial and the rest of the country, as demand increases. The Cottage Industry of Ecuador has become a significant revenue source for artisans living in the development and production of crafts.*

*The technological advancement and staggering levels have increased exchanges of information, expanding new forms of advertising to raise awareness of various products in the market for a more innovative. Creating a virtual catalog has been considered the most productive way forward in a global concept, because it will allow portal visitors to increase interactivity with the user, improving adaptation to the identity of the company, and greater value for money.*

*The company as a need to work directly with the artisan communities of Ecuador, contributing to the marketing of their products, for which this website for artisans represent a new way to promote their products, exploiting the multiple ventallas that technology has, and at the same time improving their income, providing a better quality of life for his family.*

**Keywords:** Ecuador, handicrafts, wood, tagua, cloth, clay, leather, iron. Include here the keywords that are related to the content or focus of your article.

# 1. La Empresa y su Producto

## 1.1 Introducción

La Industria artesanal del Ecuador se ha convertido en una fuente de ingresos considerable para los artesanos de nuestro País, que vive de la elaboración y producción de artesanías.

Muchas de las limitaciones que afronta este sector micro empresarial, se enfoca en el poco o nulo apoyo recibido, para el mejoramiento de la producción y comercialización de sus productos, ya que no cuentan con las facilidades para el servicio y la atención a sus clientes, lo que hace imposible que se obtengan suficientes ingresos por la venta de sus artesanías.

El avance y desarrollo tecnológico han incrementado a niveles asombrosos los intercambios de información, ampliando nuevas formas de publicidad para dar a conocer diversos productos en el mercado de una forma más innovadora. La creación de un catálogo virtual se ha considera la manera más productiva y enmarcada en un concepto global, porque permitirá a los visitantes del portal incrementar la interactividad con el usuario, mejorar la adaptación a la identidad de la empresa, y una mayor relación calidad precio.

## 1.4 Alcance del Proyecto

- Proponer a los artesanos ecuatorianos, la aplicación de estrategias innovadoras de comercialización de productos artesanales a través del Portal Web.
- Permitir gestionar un catálogo de productos online realizando el seguimiento de sus transacciones
- Recibir pedidos solicitados por la web, verificar el stock para un producto.
- Obtener una lista global de productos más vendidos, y un proceso seguro del pago por Internet.
- Contar con una aplicación para facilitar el comercio electrónico.

## 1.2 Objetivo general

Ofertar productos artesanales utilizando un catálogo on-line a través de un portal vertical con entrega local y pagos en línea.

## 1.3 Objetivos específicos

- Alcanzar un 10% del mercado local en la venta de productos artesanales

- Incrementar las visitas a nuestro Portal en un 20% anual.
- Evaluar la marca de los productos artesanales competidores en el mercado
- Evaluar el nivel de satisfacción de los clientes para potenciar la cartera de clientes, para buscar posicionar la marca en el mercado
- Motivar al menos al 10% de los usuarios a realizar sus compras online.
- Contribuir al mercado artesanal del Ecuador,
- para rescatar la identidad cultural promocionando sus productos en el portal.

## 1.5 Antecedentes

Existen algunos portales web dedicados a las ventas de artesanías; que exponen artesanías a nivel internacional. Los artesanos ecuatorianos, no han explotado este mercado, en relación a lo que exponen otros países, por lo que los productos artesanales no disponen de una difusión que permite un posicionamiento agresivo y permanente para otorgar la información necesaria para satisfacer las necesidades de los consumidores potenciales en función a los beneficios que ofrece la artesanía ecuatoriana.

## 1.6 Justificación

La empresa surge de la necesidad de que los artesanos ecuatorianos cuenten con un proceso de comercialización de sus artesanías que les facilite la colocación completa de sus productos en el mercado, y esto les permita incrementar sus ventas y posicionarse dentro del mercado. La globalización exige a las pequeñas empresas actualizar sus canales de distribución para que no sean eliminados del mercado. Por consiguiente, el interés de este proyecto se plantea con el propósito de crear un Portal Web con enfoque a la comercialización de artesanías en una tienda on-line.

## 1.7 Problemática

En la actualidad, el sector micro empresarial artesanal representa un gran aporte cultural para el país, sin embargo hemos identificado que la comunidad artesanal vive una problemática enfocada directamente a la falta de apoyo que viven los artesanos para comercializar sus productos en el mercado, debido a que su gestión de venta se limita a la venta directa y no comúnmente usan como medios: la tecnología (data fast), y el emarketing que usa el internet con la finalidad de contactarse con los potenciales clientes, para para promocionar y difundir sus productos y servicios. De acuerdo a lo antes expuesto los artesanos ecuatorianos llevan una reducida gestión de atención eficiente a los clientes, lo que implica que la venta de artesanías se haya vuelto

una actividad comercial poco rentable para este sector, que en su gran mayoría desarrolla esta actividad para brindar el sustento a su familia.

## 1.8 Solución Propuesta

La Solución Propuesta se enfoca en el desarrollo de un portal web vertical, mediante el cual se propone realizar la venta de artesanías por medio de catálogos on-line, el mismo que estará especializado en ofrecer información y servicios para un determinado sector productivo, y exclusivamente dirigido a los usuarios que requieren información dentro de un tema específico, constituyendo de esta forma un portal que se presentará como una herramienta más completa, robusta, económica y flexible que el tradicional catálogo impreso y la venta directa que se lleva en la actualidad.

## 1.9 Misión

Ofrecer productos artesanales ecuatorianos con excelente relación calidad precio al mercado local, elaborado por personal calificado, con amplia experiencia y protección del medio ambiente, a través de un portal vertical, que permitirá dar a conocer sus productos artesanales.

## 1.10 Visión

Estar entre las cien primeras tiendas On-Line a nivel global, en ofrecer variedad de productos artesanales de la mejor calidad con presencia en el país.

## 2. Análisis del Mercado

### 2.1 Introducción

El aspecto más importante a la hora de iniciar un nuevo negocio debería ser la identificación del mercado que se pretende atender, además de la cuantificación del mismo, por lo tanto se trata de conocer quiénes son nuestros potenciales clientes y qué cantidad de productos van a demandar o comprar.

Los artesanos del Ecuador son emprendedores, conocedores de los productos que fabrican y hábiles comerciantes, sin embargo no todos han incursionado en el uso de la tecnología como herramienta de comercialización, de modo que buscamos ser la solución para maximizar la comercialización del arte ecuatoriano.

### 2.2 Composición del Mercado

La composición del mercado está representada por todos los consumidores o compradores potenciales de un producto determinado. Todos los involucrados de este mercado deberán poseer tres características: deseo, renta y posibilidad de acceder al producto ofertado.<sup>1</sup>

Nuestro segmento de mercado es: mercado primario: Mercados artesanales de Guayaquil y mercado secundario: Otros artesanos independientes, aunque los mismos no formen parte del gremio de artesanos del Ecuador.

### 2.3 Análisis de Fuerzas Competitivas

El análisis de fuerzas competitivas consagró un modelo para estudiar la correlación de fuerzas en un sector empresarial. En este contexto, el término industria representa un determinado sector empresarial, y puede emplearse para referirse también al sector de servicios.

El modelo se presenta de forma gráfica y recopila las fuerzas que actúan entre los agentes que operan en un sector: competidores establecidos, sus proveedores, sus clientes actuales y potenciales, nuevos entrantes (competidores que llegan al mercado) y sustitutos (productos distintos pero que cumplen una función similar o eliminan las necesidades atendidas actualmente).<sup>3</sup>

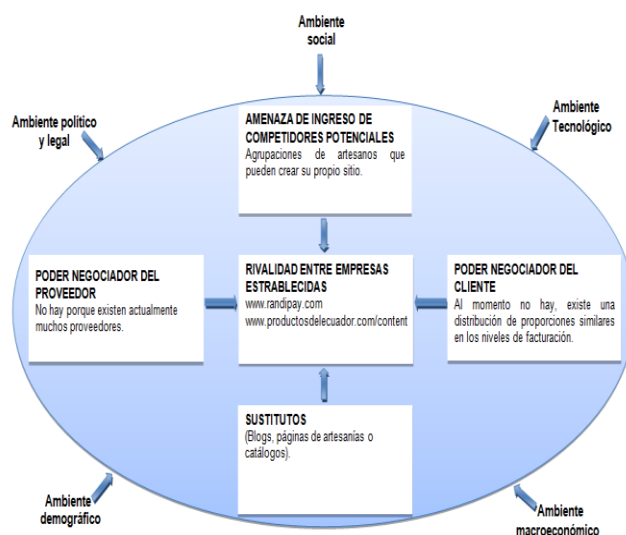


Figura 1 Modelo de las cinco fuerzas de M.Porter

## 3. Estudio Técnico

### 3.4. Contenido del Portal AESA



Figura 2 Contenido del Portal AESA

### 3.4.3 Estructura del Diseño Lógico de AESA

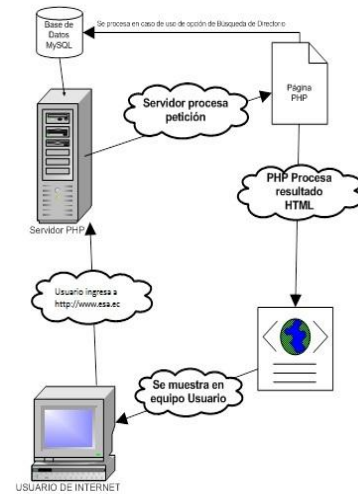


Figura 5 Estructura del Diseño Lógico de AESA

### 3.4.1 Esquema de Navegabilidad de PRESTASHOP



Figura 3 Esquema de Navegabilidad de PRESTASHOP

### 3.4.4 Páginas principales del sitio web

#### Pantalla de Inicio AESA

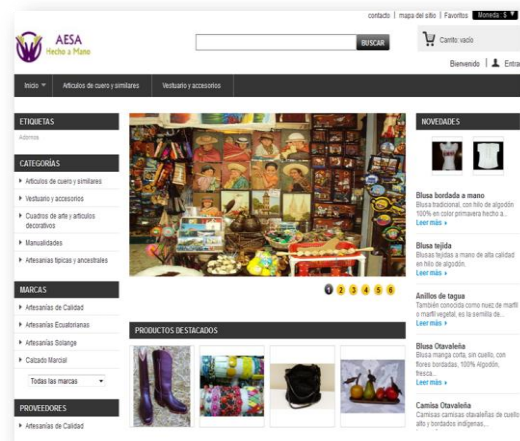


Figura 6 Pantalla de Inicio AESA

### 3.4.2 Estructura del Diseño Conceptual de AESA

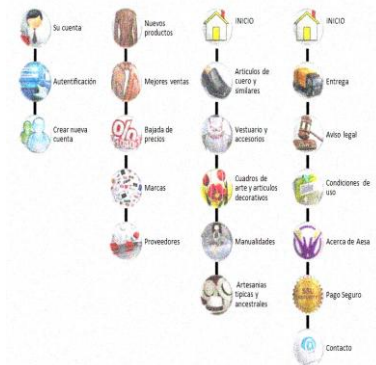


Figura 4 Estructura del Diseño Conceptual de AESA

## 4. Análisis Administrativo, Legal y Social

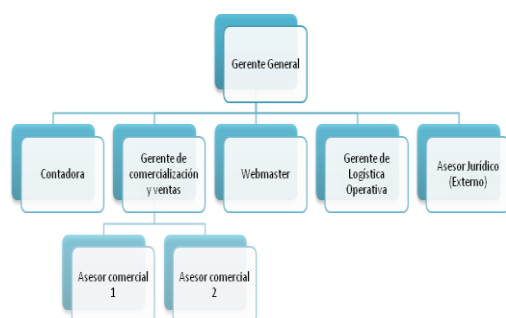
### 4.1 Análisis Administrativo

El Análisis administrativo tiene como finalidad principal determinar las estructuras organizacionales, y las políticas de administración del equipo de trabajo que deberán tener los perfiles de este grupo emprendedor y su participación en la gestión del desarrollo del Portal.

### 4.1.1 Organización

Al emprender las actividades Artesanías Ecuatorianas Sociedad Anónima, "AESAs" está conformada por 8 socios que conforman la junta directiva, siendo los accionistas mayoritarios las LSI Silvia Castillo y Yuly López.

El organigrama de la empresa será el que se muestra a continuación:



**Figura 7 Organigrama de AESA**

### 4.2 Análisis Legal

Artesanías Ecuatorianas S.A., se enfocó en los servicios de productos, bienes o servicios artesanales de los clientes, para la publicación de la información requerida, los cuales contrataron nuestro servicio. Los clientes son personas naturales o jurídicas.

### 4.3 Análisis Social

El aporte de este proyecto, es de beneficio para el desarrollo del mercado artesanal, ya que la elaboración de artesanías es la actividad económica más importante para muchas familias, las cuales se dedican a la elaboración de las artesanías con un escaso capital de trabajo, poca tecnología empleada para su comercialización y sin apoyo institucional ni protección legal.

Gran parte de la comunidad artesanal no posee los conocimientos necesarios para situar su propia página web o su blog en el universo de Internet. Además, los usuarios que buscan un producto artesanal se sienten más cómodos en una plataforma que le da varias opciones del producto que busca. Es por esta razón que los artesanos ecuatorianos, utilizarán nuestra plataforma como un medio para exponer sus productos, teniendo con ella una ventaja evidente, sus productos tendrán más posibilidades de ser encontrados y vistos por mayor cantidad de compradores potenciales.

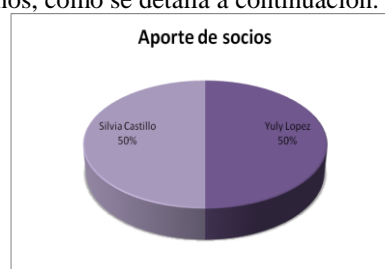
## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 Introducción

El estudio financiero será empleado para determinar la viabilidad de la inversión y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores (Estudio Técnico y de Mercado) y elaborar resultados que apoyen la toma de decisiones referente a las actividades de inversión.

#### 5.1.1 Capital de Trabajo

El capital de trabajo está financiado por el aporte de los socios que aportan con \$9,000.00 dólares americanos, como se detalla a continuación:



**Figura 8 Aporte Capital de Socios**

#### 5.1.2 Inversión Inicial

INVERSIÓN			
Equipos de Computación	Unidad	Valor U.	Total
Computadoras portatil	2	\$ 1,300.00	\$ 2,600.00
Impresora de Inyeccion	1	\$ 35.00	\$ 35.00
Regulador	1	\$ 0.00	\$ 0.00
UPS	2	\$ 35.00	\$ 70.00
Switch	1	\$ 30.00	\$ 30.00
Tarjetas Wireless Lan	2	\$ 37.00	\$ 74.00
Instalación WLAN	1	\$ 0.00	\$ 0.00
Computadores Desktop	2	\$ 550.00	\$ 1,100.00
Muebles y Enseres	Unidad	Valor U.	Total
Sillas	5	\$ 27.00	\$ 135.00
Escritorios	5	\$ 50.00	\$ 250.00
Archivadores	2	\$ 30.00	\$ 60.00
Equipos de Oficina	Unidad	Valor U.	Total
Teléfono	3	\$ 70.00	\$ 210.00
Desarrollo del sitio	Unidad	Valor U.	Total
Dominio	1	\$ 18.52	\$ 18.52
Hosting (Ecuahosting)	1	\$ 708.00	\$ 708.00
Patente del Logotipo	1	\$ 100.00	\$ 100.00
Patente del Sitio Web	1	\$ 100.00	\$ 100.00
WeBMASTER	1	\$ 1,530.00	\$ 1,530.00
Google Adwords	1	\$ 38.00	\$ 38.00
Enlace Internet	1	\$ 33.48	\$ 33.48
175 Kbps. Cable Modem	1	\$ 33.48	\$ 33.48
Papelería y Gastos Varios	1	\$ 50.00	\$ 50.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 7,142.00</b>

**Tabla 1 Inversión Inicial**

#### 5.1.3 Proyección de ingresos por comisiones de ventas AESA

Valor Ingreso por Comisiones de Ventas AESA			
	Año 1	Año 2	Año 3
	\$ 1,120.00	\$ 1,209.60	\$ 1,330.56
	\$ 840.00	\$ 907.20	\$ 997.92
	\$ 1,720.00	\$ 1,857.60	\$ 2,043.36
	\$ 700.00	\$ 756.00	\$ 831.60
	\$ 1,600.00	\$ 1,728.00	\$ 1,900.80
<b>Total</b>	<b>\$ 5,980.00</b>	<b>\$ 6,458.40</b>	<b>\$ 7,104.24</b>

**Tabla 2 Proyección de ingresos por comisiones de ventas AESA**

### 5.1.4 Presupuesto de Ingresos

Año	Ingresos
1	\$ 5,980.00
2	\$ 6,458.40
3	\$ 7,104.24

**Tabla 3 Presupuesto de Ingresos**

## 5.2. Análisis Financiero

### 5.2.1 Indicadores financieros

#### Valor Actual Neto

V.A.N.	\$ 9,478.94
--------	-------------

Tiempo de recuperación en meses  
14 meses 9 días

#### Tasa Interna de Retorno

T.I.R.	71%
--------	-----

## 6. CONCLUSIONES

Este proyecto permitió conocer la importancia que tiene en la actualidad el internet y la tecnología, y los numerosos beneficios que se le puede brindar, como el del comercio electrónico. La utilización de la tecnología representa un importante papel en la competencia para lograr mayor cantidad de clientes, y

al mismo tiempo conseguir agilidad en los procesos de venta.

El proyecto AESA (Artesanías Ecuatorianas Sociedad Anónima), con los recursos necesarios y la adecuada implementación de estrategias es un proyecto atractivo y rentable, ya que impulsa el crecimiento comercial y económico mostrando las riquezas de nuestro bello Ecuador a través del ciberespacio.

## 7. RECOMENDACIONES

Los diferentes portales están en constante mejora y cuentan con alianzas estratégicas con diferentes sitios de internet que no se deben dejar escapar e inclusive implementar a medida que el usuario así lo requiera. Brindarle más criterios de búsqueda y ofrecerles información relevante, publicar temas de interés; es la clave para mantenerse en el primer lugar de esta actividad.

## AGRADECIMIENTOS

Agradezco profundamente a Dios por darme la vida, y la salud y poder sentir el logro tan especial de haber cumplido uno de mis sueños más grandes, a mi madre, la mujer que me ha apoyado todo estos años, y que ha permanecido a mi lado en cada momento de mi vida, y a mi director de tesis que me brindó sus conocimientos y experiencia en el desarrollo de esta tesis.

## ANEXOS

## BIBLIOGRAFIA

- [1] Kotler P. (2010), Dirección de Marketing: Análisis, planificación, gestión y control, McGraw-Hill.
- [2] Galio G. (2010), Estudios de Mercado, E-Book.
- [3] Porter, M. (2007), E. Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis Industrias y Competencia, Editorial Campus
- [4] Galio G. (2010), Unidad 02 modelos de negocio por internet, E-Book.
- [5] Porter, M. (2007), Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis Industrias y Competencia, Editorial Campus.
- [6] Laudon. J. (2008), Sistemas de información gerencial. Administración de empresa digital. México: Pearson Educación.