



**CREACIÓN DE UN PORTAL WEB PARA LA VENTA DE PRODUCTOS
MARROQUINEROS EN EL SECTOR DE SAN ANDRESITO LOCAL TODO
CUEROS EN SAN JUAN DE PASTO 2016**

**ROBY DIAZ JORGE ANDRES
GUERRA CUTIVA JHORDAN CAMILO**

PROHIBIDA SU COPIA

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DE NARIÑO
FACULTAD DE INGENIERÍA
PROGRAMA DE TECNOLOGÍA EN SISTEMAS
SAN JUAN DE PASTO
2016**



**CREACIÓN DE UN PORTAL WEB PARA LA VENTA DE PRODUCTOS
MARROQUINEROS EN EL SECTOR DE SAN ANDRESITO LOCAL TODO
CUEROS EN SAN JUAN DE PASTO 2016**

**ROBY DIAZ JORGE ANDRES
GUERRA CUTIVA JHORDAN CAMILO**

Trabajo para optar el Título como Tecnólogo en Sistemas

**Asesor
ALVARO MARTINEZ
Ing. de Sistemas**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DE NARIÑO
FACULTAD DE INGENIERÍA
PROGRAMA DE TECNOLOGÍA EN SISTEMAS
SAN JUAN DE PASTO
2016**



NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del Presidente del Jurado

Firma Jurado

Firma Jurado

San Juan de Pasto, Mayo 13 de 2016



AGRADECIMIENTOS

Quiero empezar agradeciendo a Dios por brindarme la suficiente sabiduría y conocimiento, para culminar mis sueños de ser un profesional.

A mi madre Silvia Cutiva y mi padre William Eduardo Guerra por todo el apoyo que me brindaron, por los consejos que cada día me impulsan a ser mejor persona y mejor profesional.

A mis hermanos Lina Marcela Guerra y Cristian Eduardo Guerra por estar en los momentos más difíciles de mi vida y enseñarme que una sonrisa es curar de todas las tristezas.

Si algo me enseñó esta carrera es que existen personas valiosas, compañeros que no se olvidan como Elvis Anderson Díaz, Leidy Alejandra Pérez, Jorge Andrés Roby, José Miguel Erazo, David Fernando Alquedan, Javier Burbano compañeros de promoción, valió la pena luchar juntos por una meta, me siento feliz por haber compartido con personas tan valiosas como ustedes, les doy las gracias por su apoyo y afecto.

A mi compañero de tesis Jorge Andrés Díaz porque en todo este tiempo asido más que un amigo mi hermano por sus consejos y regaños que me enseñaron que la vida es una sola y debemos vivirla de la manera más des complicada posible pero con mucha responsabilidad para el que el día de mañana estemos orgullosos de lo que somos.

A la universidad, por persistir en fomentar la educación como pilar para un futuro próspero.

A todos mis familiares y amigos por su apoyo que confiaron y creyeron en mí.

JHORDAN CAMILO GUERRA



DEDICATORIA

¡A DIOS:

Por darme la vida y la oportunidad de formarme como profesional de igual forma darme la confianza para destruir cada obstáculo que se me presenta en el diario vivir.

Madre, hermano, familiares y amigos por ser tan luchadores, siempre llevándome por el camino del bien y enseñándome valores que me hacen la persona que soy.

“Gracias por confiar en mí”

PROHIBIDA SU COPIA

JHORDAN CAMILO GUERRA



AGRADECIMIENTOS

Dooy gracias a Dios por brindarme toda la fuerza y la voluntad de poder terminar todas mis metas propuestas en esta carrera, de igual manera la sabiduría para culminar con éxito el proyecto y de igual manera cada etapa que se presentó en mi carrera.

A mi madre Mary luz Díaz por darme la fuerza de seguir adelante y de ayudarme a levantar por cada caída que se me presento en el transcurso de mi carrera gracias madre por tus palabras de aliento y por apoyarme incondicionalmente.

A mi padre Carlos Enríquez por sus buenos consejos y su motivación para seguir en mi carrera

JORGE ANDRES ROBY



DEDICATORIA

• A mi hermana Katherine Benavides Díaz por su ayuda incondicional por sus grandes palabras que cada día me ayudaron con cada etapa del transcurso de mi carrera, por su forma de escucharme cuando tenía algún problema que al final de cuentas lo solucione gracias a ti hermana querida.

• A mi hermano Luis Carlos Enríquez que me dio fuerza y motivación que me ayudaron con la culminación de mis semestres de igual manera me escucho y supo comprender los diferentes problemas que tenía gracias por estar en las buenas y en las malas

• A mi compañero de tesis Jhordan Camilo Guerra por la paciencia y la comprensión que me tubo para desarrollar este proyecto que en a final de cuentas no fue sencillo pero con la ayuda de dios pudimos culminar con éxito gracias compañero por su apoyo y su interés por culminar esta etapa que al final de cuentas es un gran logo para nuestra vida.

• A la Universidad por su colaboración y brindarnos su apoyo.

• A mis familiares por confiar en mí y darme su apoyo durante todo el trascurso de mi carrera

JORGE ANDRES ROBY DIAZ



CONTENIDO

	Pág.
PRESENTACION DEL R.A.E	
INTRODUCCIÓN	26
1. TÍTULO	27
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	28
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	29
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	31
2.3 JUSTIFICACIÓN	31
3. OBJETIVOS	32
3.1 OBJETIVO GENERAL	32
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	33
4. MARCO REFERENCIAL	33
4.1 MARCO CONTEXTUAL	33
4.2 MARCO LEGAL	36
4.3 MARCO TEORICO	39
4.4 MARCO CONCEPTUAL	50
5. ASPECTO METODOLÓGICOS	54
5.1 LINEA DE INVESTIGACION	54
5.2 ENFOQUE	55
5.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN	55
5.4 MÉTODO	55
5.5 POBLACIÓN Y MUESTRA	55



6. DESARROLLO DEL PROYECTO	57
6.1 DIAGNÓSTICO	57
6.3 DIAGRAMA CASOS DE USO	62
6.4 ESTRUCTURA DE LA BASE DE DATOS.	70
BIBLIOGRAFÍA	83
CIBERGRAFÍA	84

PROHIBIDA SU COPIA



LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Municipio de San Juan De Pasto.	34
Figura 2. Corporación Universitaria Autónoma de Nariño.	35
Figura 3. Herramienta de tipo tecnológico.	57
Figura 4. Necesario un portal web.	58
Figura 5. Mejorar la calidad económica.	59
Figura 6. Implementación de Herramientas administrativas.	60
Figura 7. Tener ayuda tecnológica.	61
Figura 8. Diagrama de casos de uso numero N.1 administrador	62
Figura 9. Diagrama de casos de uso numero N.2 usuario.	63
Figura 10. Diagrama de casos de uso numero N.3 General	63
Figura 11. Modelo relacional	72
Figura 12. Modelo relacional	73
Figura 13. Propuesta de diseño (Inicio).	74
Figura 14. Propuesta de diseño (tienda).	75
Figura 15. Propuesta de diseño (Atención al Cliente).	76
Figura 16. Propuesta de diseño (Carrito de compras).	77
Figura 17. Diseño de final (página principal.)	78
Figura 18. Diseño final (página de categorías).	79



Figura 19. Diseño final (página de compras).	80
Figura 20. Diseño final (página de carrito de compra).	81
Figura 21. Diseño final (página de contacto).	82
Figura 22. Partes de la página principal (Manual)	97
Figura 23. Menú principal (Manual)	98
Figura 24. Página Principal (Manual).	98
Figura 25. Opción Quienes somos (Manual).	99
Figura 26. Misión (Manual).	99
Figura 27. Visión (Manual).	99
Figura 28. Opción tienda (Manual).	100
Figura 29. Tienda Portal (Manual).	101
Figura 30. Tienda portal Productos (Manual).	102
Figura 31. detalle producto (Manual).	103
Figura 32. Foto del producto. (Manual).	103
Figura 33. compras. (Manual).	104
Figura 34. compras detalle (Manual).	104
Figura 35. detalle factura. (Manual).	105
Figura 36. Figura carrito (Manual).	105
Figura 37. Factura pedido (Manual).	106



Figura 38. factura pedido (Manual).	106
Figura 39. Contáctenos (Manual).	107
Figura 40. Contáctenos Detalle (Manual).	107
Figura 41. Acceso (Manual).	108
Figura 42. Acceso registrar (Manual).	108
Figura 43. Conectar Administrador (Manual).	109
Figura 44. Página principal Administrador (Manual).	109
Figura 45. módulo virtueMart Administrador (Manual).	110
Figura 46. Panel de Control Administrador (Manual).	111
Figura 47. Categoría de producto Administrador (Manual).	111
Figura 48. Categoría de productos Administrador Ingresar (Manual).	112
Figura 49. Categoría de Productos Administrar Subir Foto (Manual).	112
Figura 50. Producto Administrador (Manual).	113
Figura 51. Producto Nuevo Administrador (Manual).	113
Figura 52. Descripción de Productos Administrador (Manual).	114
Figura 53. Cantidad De Productos administrador (Manual).	114
Figura 54. Subir Foto De Producto Administrador (Manual).	115
Figura 55. Guardar Producto Administrador (Manual).	115
Figura 56. Pedido Administrador (Manual).	116
Figura 57. Compradores Administrador (Manual).	116



Figura 58. Método Pago Administrador (Manual).	117
Figura 59. Opciones Pedido Administrador (Manual).	117

PROHIBIDA SU COPIA



LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Información general	34

PROHIBIDA SU COPIA



LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Técnica de recolección de información	56
Cuadro 2. Asamblea con empleados	56
Cuadro 3. Encuesta con distribuidores	56
Cuadro 4. Escenario de Gestión de cambios y mejoras “Administrador”.	64
Cuadro 5. Escenario de Gestión de actividades “Administrador”.	65
Cuadro 6. Escenario de Gestión de programación “Administrador”.	65
Cuadro 7. Escenario de Gestión errores “Administrador”.	66
Cuadro 8. Escenario de cambiar estado “Administrador”.	66
Cuadro 9. Escenario de añadir al carrito de compras “Usuario”.	67
Cuadro 10. Escenario de Eliminar carrito de compras “Usuario”.	68
Cuadro 11. Escenario de modificar cantidad “Usuario”.	68
Cuadro 12. Escenario de login usuario “Usuario”.	69
Cuadro 13. Escenario de finalizar pedido “Usuario”.	69



LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexos 1. Encuestas.	88
Anexos 2. Formato de entrevista dueño.	90
Anexos 3. Formato de entrevista administrador.	92
Anexos 4. Manual De Usuario.	94

PROHIBIDA SU COPIA



RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN – (R.A.E)

PROGRAMA: Tecnología en Sistemas

FECHA DE ELABORACIÓN DEL RAE: Marzo 2016

AUTORES: ROBY DIAZ, Jorge Andrés y GUERRA CUTIVA, Jhordán camilo

ASESOR: MARTINEZ, Álvaro Alexander.

TÍTULO: CREACIÓN DE UN PORTAL WEB PARA LA VENTA DE PRODUCTOS MARROQUINEROS EN EL SECTOR DE SAN ANDRESITO LOCAL TODO CUEROS EN SAN JUAN DE PASTO 2016

PALABRAS CLAVES:

Base de datos: Una base de datos es un conjunto de datos pertenecientes a un mismo contexto y almacenados sistemáticamente para su posterior uso. Actualmente, y debido al desarrollo tecnológico de campos como la informática y la electrónica, la mayoría de las bases de datos están en formato digital, siendo este un componente electrónico, y por ende se ha desarrollado y se ofrece un amplio rango de soluciones al problema del almacenamiento de datos.

MySQL (My Structured Query Language): El sistema de gestión de bases de datos SQL Open Source más popular, lo desarrolla, distribuye y soporta MySQL AB. MySQL AB es una compañía comercial, fundada por los desarrolladores de MySQL

Cliente servidor: La arquitectura cliente-servidor es un modelo de aplicación distribuida en el que las tareas se reparten entre los proveedores de recursos o servicios, llamados servidores, y los demandantes, llamados clientes. Un cliente realiza peticiones a otro programa, el servidor, quien le da respuesta.

CSS (Cascading Style Sheets): El termino CSS hace referencia a la especificación aprobada por el consorcio para la normalización de estilos en documentos web, así como al propio lenguaje CSS para definir y crear esos estilos.

JavaScript: JavaScript es un lenguaje de programación que se utiliza principalmente para crear páginas web dinámicas.

JQuery: JQuery es una biblioteca JavaScript rápido, pequeño y rico en funciones. Hace las cosas como HTML recorrido y manipulación de documentos, manejo de eventos, animación, y Ajax mucho más simple con una API fácil de usar que funciona a través de una multitud de navegadores.



Lenguaje de programación: Un lenguaje de programación es un lenguaje diseñado para describir el conjunto de acciones consecutivas que un equipo debe ejecutar. Por lo tanto, un lenguaje de programación es un modo práctico para que los seres humanos puedan dar instrucciones a un equipo.

Portal web: Un portal de web es un sitio web que ofrece al usuario, de forma fácil e integrada, el acceso a una serie de recursos y de servicios relacionados a un mismo tema. Incluye: enlaces, buscadores, foros, documentos, aplicaciones, compra electrónica, etc. Principalmente un portal web está dirigido a resolver necesidades de información específica de un tema en particular.

PHP (Hypertext Preprocessor): Es un lenguaje de programación de uso general de código del lado del servidor originalmente diseñado para el desarrollo web de contenido dinámico. Fue uno de los primeros lenguajes de programación del lado del servidor que se podían incorporar directamente en el documento HTML en lugar de llamar a un archivo externo que procese los datos.

Sistemas de navegación: Cuando hablamos de sistemas de navegación en internet nos estamos refiriendo, claro está, a los vínculos que nos permiten pasar de una página a otra, de un documento a otro, descargar programas, utilidades, etc., o acceder al correo electrónico. Los vínculos son la razón de ser y esencia de internet. Sin embargo se conocerán nuevas técnicas que permitan mejorar el aspecto de los enlaces, siempre añadiendo al objetivo primario que es aprender a aprovechar la especificación CSS 2.

Sistema de información: Un sistema de información es un conjunto de elementos interrelacionados con el propósito de prestar atención a las demandas de información de una organización, para elevar el nivel de conocimientos que permitan un mejor apoyo a la toma de decisiones y desarrollo de acciones.

Software: El software representa toda la parte inmaterial o intangible que hace funcionar a un ordenador para que realice una serie de tareas específicas, coloquialmente conocidos como programas el software engloba a toda la información digital que hace al conjunto de elementos físicos y materiales que componen el computador trabajar de manera inteligente.

Software libre: la definición de software libre estipula los criterios que se tienen que cumplir para que un programa sea considerado libre. De vez en cuando modificamos esta definición para clarificarla o para resolver problemas sobre cuestiones delicadas. El software libre promueve libertades a los usuarios (tanto individualmente como en forma colectiva) controlan el programa y lo que este hace. Cuando los usuarios no controlan el programa, decimos que dicho programa no es libre, o que es privativo.



HTML5 (HyperText Markup Language versión 5): No es una nueva versión del antiguo lenguaje de etiquetas, ni siquiera una mejora de esta ya antigua tecnología, sino un nuevo concepto para la construcción de sitios web y aplicaciones en una era que combina dispositivos móviles, computación en la nube y trabajos en red. Todo comenzó mucho tiempo atrás con una simple versión de HTML propuesta para crear la estructura básica de páginas web, organizar su contenido y compartir información.

MARROQUINERIA: Es la arte de trabajar en cuero de acuerdo a las tendencias de las modas que conlleva a varios procesos de diseño, fabricación y producción, esta industria de artículos de piel consta de: Bolsos, Calzado, Carteras, Billeteras.

Marketing: Marketing es un sistema total de actividades mercantiles, encaminada a planear, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que satisfacen las necesidades de los consumidores potenciales.

Diseño Web: Es una actividad que consiste en la planificación, diseño implementación de sitios web no es simplemente el diseño convencional ya que se abarca en diferentes diseños gráficos, diseño de interfaz y experiencia de usuario.

Comercio Electrónico: El comercio electrónico es conocido como e-commerce, consiste en la compra y venta de productos o de servicios a través de medios electrónicos.

Cuero: Proviene de una capa de tejido que recubre a los animales y que tiene propiedades de resistencia y flexibilidad bastante apropiadas para su posterior manipulación. La capa de piel es separada del cuerpo de los animales, se elimina el pelo o la lana, salvo en los casos en que se quiera conservar esta cobertura pilosa en el resultado final y posteriormente es sometida a un proceso de curtido. El cuero se emplea como material primario para otras elaboraciones.

DESCRIPCIÓN:

Con base en la información obtenida y las bases de datos recolectadas en el sector de san Andresito local “todo Cuero” en San Juan De Pasto se realizó un estudio y análisis cuyo resultado demostró la importancia de diseñar e implementar un sistema de información que mejore y permita al administrador y dueño de local mejores ingresos que permitan crecer como empresa y pueda extenderse en todo Colombia y pueda ser un exportador universal

La falta de información e interés por expandirse como empresa y conocer nuevas tendencias de la tecnología es el principal problema que presenta dicho local afectando así sus incrementos económicos y la desaparición de la empresa “Todo Cuero”.



Por ende se busca mejorar el estado de resultados y mejorar sus ingresos para un mejor beneficio que pueda ayudarles a expandirse y crecer como empresa

CONTENIDO:

la investigación está conformada por un título que aborda todo lo relacionado con el desarrollo de la investigación y que además delimita el objeto de estudio ya establecido el título le sigue el planteamiento del problema y de este surge la descripción del mismo; basado en una narración de los hechos que intervienen en la investigación a nivel universal a nivel nacional y el más importante de todos a nivel local, donde se hace una descripción teniendo en cuenta el lugar seleccionado y que se realiza en forma puntual de acuerdo a la información recolectada previamente. Se realiza la formulación de dicho problema que simplemente es un interrogante que surge del título del trabajo de investigación, que al final de ello quedara resuelto y se realizara una justificación que son unas de las razones por lo cual se hace necesario el desarrollo de la investigación y se realiza a nivel industrial para buscar beneficios que adquiera en investigador para una mejor calidad de vida para el propietario y dueño del local “Todo Cuero” que son las fuentes de investigación y que contribuyen en el proceso y contenido del proyecto.

METODOLOGÍA:

Para esta investigación la población seleccionada fueron los funcionarios del local “Todo Cuero” en San Juan De Pasto. Los métodos de recolección de información que se utilizaron fueron la entrevista y la encuesta, a fin de adquirir información que ofrezca una mayor descripción de los hechos que se pretenden analizar.

Línea de investigación: Este proyecto de grado se rige por la línea social que “articula la investigación y el contexto enfatiza en todo aquello proceso investigativo que involucran la participación de la comunidad y se concretiza en acciones de proyecto social” el proyecto que se desarrollará se realizará a favor de la empresa “Todo Cueros” en San Juan de Pasto para que ejerza un mayor control sobre los manejos que realizara para así poder evaluar el control y desempeño del personal que elabora en la empresa y brindar un servicio cada día mejor a toda la comunidad en general.

Enfoque: Se basa en el enfoque “holístico” que investiga poblaciones en su contexto propio destacando la importancia de los procesos que determinan el lugar y la personalidad que se ve influenciada por el entorno en el que se desarrolla, debido a que se permite entender el grupo de estudio desde sus vivencias y experiencias. Además, se direcciona hacia el pensamiento de composición total frente a un concepto o situación, por lo que se define como el tratamiento de un tema que implica todos sus componentes, con sus relaciones apreciables desde los sentidos e indudables.



Método: La investigación está basada en los modelos analítico descriptivo, siendo este la base para la observación de los problemas existentes en el contexto de la investigación, comprobación de la existencia de los mismos a través de técnicas de recolección de información, análisis de lo encontrado y así finalmente la creación de una propuesta de intervención como solución y mecanismo de transformación de los procedimientos manuales de manejo y administración de la información que pasan de ser rudimentarios a la utilización de un sistema más eficiente.

Tipo de investigación: Para la elaboración de este trabajo, es necesario determinar el paradigma bajo el cual se registrará la investigación, siendo la “investigación descriptiva” la más adecuada por ser esta la que permite describir los diferentes procesos investigativos que van desde la detección de una problemática encontrada en la empresa “Todo Cuero” hasta la elaboración de una propuesta de manejo eficiente de los procesos a través de la tecnología moderna.

De manera que el proyecto abarca dos fases muy importantes, que son el análisis y la descripción del medio estudiado, debido a que primero se seleccionan las características fundamentales del problema planteado, para luego estudiarlas y obtener un resultado con el fin de establecer un sistema de información que se adapte a las necesidades del medio explorado y que principalmente satisfaga estas necesidades, es decir, que tenga las características primordiales que permitan solucionar las falencias encontradas, a partir de lo observado.

TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para la elaboración de esta investigación se utilizó como técnica la encuesta a través de la cual se buscaba determinar aspectos que iban a ser relevantes en el proceso investigativo como es el de la situación real en cuanto a tecnologías con que se cuenta en esta empresa, además, nos permitió identificar problemática existente al interior de dicha empresa.

RESUMEN

La empresa de cueros “Todo Cuero” había manejado los procesos administrativos desde lo rudimentario desde hace ya mucho tiempo, esto había generado algunos inconvenientes al interior de la misma y la exponía de seguir así a la desaparición en un mediano plazo, ante esto el grupo de investigadores decidieron contribuir desde sus conocimientos para analizar la situación existente, comprobar y analizar la problemática real y finalmente realizar una propuesta donde se utilice los recursos tecnológicos modernos como herramienta para solucionar los problemas encontrados.

De manera que para alcanzar los objetivos planeados en la empresa “Todo Cuero” se estructuraron una serie de pasos a seguir que llevaban al desarrollo de un portal



web de venta de productos para dicha empresa que ayudará a obtener mejores resultados dentro de la comercialización de estos artículos en cuero.

CONCLUSIONES

La aplicación adecuada de los procesos investigativos han permitido reconocer la situación real de la empresa estudiada, en términos de procesos y manejo de recursos tecnológicos.

La fundamentación teórica permitió reconocer aspectos que eran necesarios para la elaboración e implementación del portal web para la empresa “Todo Cuero”.

Esta investigación proporcionara grandes beneficios y ayudará a mejorar el estado de resultados de la empresa todo cuero.

El diseño y aplicación del portal web en la empresa "Todo Cuero" ha permitido mejorar los procesos de manejo y comercialización de los artículos que esta ofrece.

RECOMENDACIONES

Es pertinente que se realice continuamente estudios sobre el estado de la empresa en cuanto a sus procesos de manejo de los recursos tecnológicos.

Es necesario que se realice estudios continuos de nuevas herramientas tecnológicas que van saliendo al mercado para implementarlas al interior de la empresa.

Se debe realizar seguimiento y evaluación y actualización permanente al portal creado para la empresa “Todo Cuero”.

Las personas que laboran en el local “Todo Cuero” deben continuar en el proceso de capacitación para el manejo del sitio web.

BIBLIOGRAFÍA

CANET LOBERA, Francisco Revista Marroquinería Española empresa dedicada a la comercialización de productos en cuero en España empresa multinacional, El atractivo lujo asiático marroquinerero Prensa técnica, S.A, Febrero del 2012.



M.G, Claramunt. Diseño e implementación de un portal web para la empresa FUIBOL S.L. Lleida, España: l'autor, 2008.

Feria de Madrid, 1997, *Catalogo Oficial de Iberpiel / Marroquinería*, Madrid. España, Feria de Madrid, 1997.

RALPH G, Schulz. 2009, *Diseño con CSS*, Mexico D.F, Mexico, © 2009 Alfaomega Grupo Editor, S.A.de C.V.

LA NUEVA ERA DEL COMERCIO ELECTRONICO, Las TIC al servicio de la gestión empresarial. Primera edición. España 2005.p.8.

CIBERGRAFÍA

ALCALDIA DE PASTO, Disponible en: <http://www.pasto.gov.co> (13.05.15,03:40pm).

RÉGIMEN LEGAL DE BOGOTÁ D.C, Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/> (13.05.15,03:50pm).

REGIMEN LEGAL DE BOGOTA D.C Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/> (13.05.15,03:54pm).

REGIMEN LEGAL DE BOGOTA D.C Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/>(13.05.15,04:02pm).

ALCALDIA DE BOGOTA disponible en <http://www.alcaldiabogota.gov.co> (13.05.15,04:10pm).

ALCALDIA DE BOGOTA disponible en <http://www.alcaldiabogota.gov.co/>(13.05.15,04:17pm).

FOTONOSTRA disponible en <http://www.fotonostra.com/digital/paginasweb.htm>(13.05.15,04:25pm).

INTRODUCCIÓN A JAVASCRIPT Disponible en: http://librosweb.es/javascript/capitulo_1.html(14.05.15,02:30pm).

JQUERY Disponible en: <http://jquery.com/>(14.05.15,02:37pm).

LENGUAJES DE PROGRAMACIÓN Disponible en: <http://es.kioskea.net/contents/304-lenguaje-de-programacion> (14.05.15,02:50pm).

JQUERY Disponible en: <http://learn.jquery.com/ajax/>(14.05.15,03:10pm).



NEO.LCC.UMA.ES Disponible en: <http://neo.lcc.uma.es/evirtual/cdd/tutorial/aplicacion/cliente-servidor.html>(14.05.15,03:23pm).

BUYTO.ES Disponible en: <http://www.buyto.es/general-diseno-web/que-es-un-portal-web> (15.05.15,04:31pm).

PHP Disponible en: <http://php.net/>(15.05.15,04:34pm).

MARIAPINTO.ES Disponible en: http://www.mariapinto.es/e-coms/bases_datos.htm. (15.05.15,04:46pm).

QUEES.INFO disponible en <http://www.quees.info/que-es-software.html>(15.05.15,04:31pm).

GSYC Disponible en: <http://gsync.escet.urjc.es/~grex/sobre-libre/definicion-software-libre.html>(15.05.15,04:56pm).

GSYC Disponible en: <http://gsync.escet.urjc.es/~grex/sobre-libre/definicion-software-libre.html>(15.05.15,07:31pm).

GSYC Disponible en: <http://gsync.escet.urjc.es/~grex/sobre-libre/definicion-software-libre.html>(15.05.15,09:31pm).

MARKETING, Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/marketing/100.HTM>(04.04.16,06:36pm).

TIPOS DE PORTALES WEB, Disponible en:<http://www.telepieza.com/wordpress/2008/01/29/los-diferentes-tipos-de-portales-que-existen-en-internet/> (05.04.16,09:17pm).

COMERCIO ELECTRONICO, Disponible en: https://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_electr%C3%B3nico (05.04.16,09:17pm).

BASE DE DATOS, Disponible en: https://es.wikipedia.org/wiki/Base_de_datos (05.04.16,09:17pm).

CUENTA BANCARIA, Disponible en: <http://www.finanzasparatodos.es/es/productosyservicios/productosbancariosoperativos/cuentabancaria.html> (05.04.16,09:17pm).

PSE, Disponible en: <https://ui.pse.com.co/ui/> (05.04.16,09:17pm).



PROVEEDOR DE SERVICIOS ELECTRONICOS, Disponible en:
<http://www.avisortech.com/proveedor-de-servicios-electronicos.htm>
(05.04.16,09:17pm).

CUERO, Disponible en: <https://es.wikipedia.org/wiki/Cuero> (06.04.16,05:15pm)

MAESTROS DE LA WEB, Disponible en: <http://www.maestrosdelweb.com/que-son-las-bases-de-datos/>.

ESEPESTUDIO. Disponible en: <http://www.espestudio.com/noticias/que-es-mysql>

HERRAMIENTAS WEB PARA LA ENSEÑANZA DE PROTOCOCOS DE COMUNICACIÓN, Disponible en:
<http://neo.lcc.uma.es/evirtual/cdd/tutorial/aplicacion/cliente-servidor.html>.

APR, Disponible en:
http://www.aprenderaprogramar.com/index.php?option=com_content&id=546:que-es-y-para-que-sirve-el-lenguaje-css-cascading-style-sheets-hojas-de-estilo&Itemid=163

MAESTROS DE LA WEB, Disponible en: <http://www.maestrosdelweb.com/que-es-javascript/>

DESARROLLO WEB.COM, Disponible en:
<http://www.desarrolloweb.com/manuales/manual-jquery.html>.

ECURED, Disponible en:
http://www.ecured.cu/Lenguaje_de_Programaci%C3%B3n.

BUYTO, Disponible en: <http://www.buyto.es/general-diseno-web/que-es-un-portal-web>.

PHP, Disponible en: <http://php.net/manual/es/intro-what-is.php>

BE QUICK OR BEAD, Disponible en:
<https://bequickbedead.wordpress.com/2013/03/14/%C2%BFque-es-un-sistema-de-navegacion/>



GERENCIE.COM,
informacion.html.

Disponible

en: [http://www.gerencie.com/sistemas-de-](http://www.gerencie.com/sistemas-de-informacion.html)

PROHIBIDA SU COPIA

INTRODUCCIÓN

El presente estudio buscó como objeto a creación de un portal web para la comercialización de productos marroquinos en la empresa “Todo Cuero” de la



ciudad de San Juan de Pasto, debido a que se pudo comprobar que ellos venían manejándolo de una manera rudimentaria.

Para esto se estructuraron seis capítulos dentro del proceso de investigación que permitieron el desarrollo del mismo.

Para el primer capítulo se presenta el título de la investigación en términos de creación de un portal que daría solución a la problemática encontrada; el capítulo dos aborda el planteamiento del problema donde se pudo comprobar que en la empresa se venían utilizando mecanismos rudimentarios para el manejo y comercialización de los productos.

Posteriormente se presenta la justificación donde se demuestra la importancia y necesidad de la realización de esta investigación para la empresa estudiada; También se crean unos objetivos reales y alcanzables que pretendían contribuir con la empresa desde el perfil de los sistemas tecnológicos.

Para el capítulo cuatro se presentan los marcos que orientan la investigación, así es que se estructura el contexto de la empresa, los aspectos legales que amparan la investigación, los diferentes conceptos de los autores que manejan los procesos tecnológicos, la metodología de investigación que le da bases técnicas al estudio como también el marco de conceptos que son importantes.

En el capítulo seis se estructura la propuesta de intervención donde se especifican el diagnóstico, diagrama de uso, la base de datos y el diseño web final que permitió dar solución a la problemática encontrada.

Finalmente se incluyen las conclusiones y recomendaciones que se han generado a través de la investigación realizada.

Todos estos momentos investigativos trabajados permitieron la realización de un proceso donde los investigadores han puesto en práctica todo lo aprendido en su carrera para satisfacción propia y de la comunidad en general.

1. TÍTULO



CREACIÓN DE UN PORTAL WEB PARA LA VENTA DE PRODUCTOS MARROQUINEROS EN SAN ANDRESITO LOCAL TODO CUEROS EN SAN JUAN DE PASTO 2016.

PROHIBIDA SU COPIA

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA



2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Los productos marroquineros en Colombia tienen un alto grado de aceptación a nivel internacional, teniendo en cuenta que Estados Unidos, México, Venezuela, Ecuador, Canadá, Costa Rica, Perú son países que compran artículos colombianos debido a que esta industria elabora productos variados, de buena calidad, con diseños novedosos y coloridos. Esto le ha permitido ser reconocido en el mundo y contar con la salida de los productos a pesar de que no exista una estructura de exportación moderna en el marco de las herramientas tecnológicas.

Es así como gracias al trabajo e ingenio de la marroquinería de Colombia, este ha logrado abrirse paso en los mercados internacionales siendo unos de los países con mayor producción de artículos de marroquinería; Sin embargo, la industria del cuero destina solo el 50% de su producción a Europa, Estados Unidos, Canadá, zonas del Caribe y Oceanía. El resto lo utiliza en el mercado interno, según afirma el presidente de la Asociación de Manufactureros del Cuero, “que ningún industrial de este sector se dedica exclusivamente a exportar sus pieles o artículos, le interesa y le es fiel al mercado nacional, pues no desconoce que gracias a este consumo se protege de factores como la caída de precios en el exterior y de las medidas proteccionistas de los países importadores”¹.

Al hacer un análisis general que permita determinar el nivel de comercialización de Nariño con respecto al resto del país se encontró que:

“el sector de cuero, calzado y marroquinería agrupa alrededor de 13.000 empresas en el eslabón de transformación e insumos en Colombia y 15.000 en la comercialización, que se distribuyen en 28 de los 32 departamentos del país como es, Bogotá con un 50%, Antioquia y eje cafetero con un 11%, Santander con el 12% dejando a otros departamentos como Nariño, atlántico con el 15%”²

Lo que indica que Nariño a pesar de contar con las condiciones para ser pionero en cuanto a producción y venta del cuero y materiales laborados con este, no se ubica en buena posición a nivel nacional.

Por otra parte se debe resaltar que la industria de las curtiembres se desarrolló inicialmente en Cundinamarca y se extendió desde 1950 a Nariño, Quindío, Risaralda, Antioquia, Atlántico, valle del cauca, Tolima, Bolívar, Santander y Huila;

¹Disponible en internet:<Mario Hernández Presidente, <http://www.semana.com/especiales/articulo/industria-del-cuero/6760-3>>, (citado 2015-09-01).

²Disponible en internet: < Plan de negocios del sector https://www.ptp.com.co/documentos/PLAN%20DE%20NEGOCIOS%20CUERO%20CALZADO%20Y%20MARROQUINER%C3%8DA_VF.pdf >, (citado 2015-09-01).



teniendo una buena acogida en la región durante el periodo de 1970 donde se empezó a implementar artículos de cuero que abarcó grandes ganancias en la cultura nariñense y que su gran acogida ha permanecido hasta el día de hoy con artículos que promueven la comercialización en diferentes ciudades del país. De manera que, dejar, que lo logrado en cuanto a reconocimiento a nivel nacional se mantenga en simples felicitaciones por la calidad, representa una gran problemática, sobre todo porque actualmente los grandes mercados se mueven gracias a la implementación de herramientas tecnológicas que le permitan llegar a los mercados nacionales e internacionales en mayor volumen de ventas. Pues, uno de los mayores problemas en Nariño lo genera el que no se aspire a alcanzar grandes mercados.

Con respecto a la fábrica “Todo Cueros” de la ciudad de San Juan de Pasto, se encontró que sufre la misma problemática de Colombia y Nariño que se conforma con los mercados locales.

Cabe resaltar que por su ubicación el comercio, se vale de la venta de productos de los visitantes extranjeros debido a que los artículos de la región son más atractivos por su alta calidad en diseños, sus buenos acabados y variedad de artículos novedosos y coloridos, que llaman la atención de los visitantes, en su mayoría, del país vecino Ecuador, dejando el mercado regional bien situado.

Por otra parte, la venta de estos productos a visitantes extranjeros no son ventas internacionales sino son ventas locales por que no son realizadas desde servicios “online”.

La empresa lleva 8 años posicionándose como una de las mejores del sur del país, sin embargo a nivel nacional solo es conocida por su calidad y nunca se ha interesado en buscar mercados internacionales todo porque no han tenido la experiencia de conocer las ventajas del comercio electrónico.

Ante lo expuesto anteriormente se puede reconocer algunas causas que están originando esta problemática.

La primera de ella es que en Colombia las aplicaciones orientadas a la web han generado gran impacto en el desarrollo y crecimiento de las empresas, ya que con ellos los negocios se pueden empezar a exportar, dando al país más oportunidades de trabajo y mostrando los productos propios de la región. Muchas empresas no hacen uso de ellas y prefieren conformarse con lo rudimentario, este es el caso de la empresa objeto de estudio.



De manera que la no utilización de las herramientas tecnológicas no les ha permitido innovar en cuanto a estudio de mercados, publicidad y ventas que son la base del crecimiento de una empresa.

En la fábrica “Todo Cueros” consideran que no es necesario el cambio, que esto genera altos costos y que no cuentan con la capacitación para realizarlo. Por esto, se podría decir que otra problemática es la falta de conocimientos tecnológicos que influye en el poco interés por parte de los propietarios que desacredita la buena función que puede tener una herramienta tecnológica en el crecimiento económico de la empresa y del gremio.

Uno de los riesgos que tiene la empresa “Todo Cuero” es desaparecer por la falta de acogida de las tecnologías debido a que otras empresas ya empiezan a ver oportunidades nuevas de negocio y que lograrían ampliar su staff de productos y sus clientes. Esto es una causa negativa para la empresa ya que sus ventas no se ven favorecidas a tal punto que tiene el riesgo de no ampliar su mercado a nivel nacional e internacional.

2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo crear un portal para la venta de productos marroquineros en el sector de San andresito local “Todo Cuero” en San Juan De Pasto 2016?

2.3 JUSTIFICACIÓN

Teniendo en cuenta que el marketing digital, es la aplicación de las estrategias de comercialización electrónica llevadas a cabo en los medios digitales. Todas las técnicas del mundo off-line son imitadas y traducidas a un nuevo mundo, el mundo online. De manera que en el ámbito digital aparecen nuevas herramientas que favorecen las empresas como la inmediatez, las nuevas redes que surgen día a día, y la posibilidad de mediciones reales de cada una de las estrategias empleadas.

El éxito de una empresa dedicada al e-commerce radica en varios factores. Uno de ellos es satisfacer al cliente al momento de adquirir un producto o servicio. De manera que la empresa “Todo Cueros”, para obtener mejores resultados en la comercialización de sus productos requiere el uso de un portal que le haga posible beneficiarse del mundo online como es el B2C (Business-to-Consumer): Empresas que venden al público en general, donde se maneja ampliamente la información del producto en cada eje como la distribución, venta, compra, marketing y suministro del mismo.



Como se indicó anteriormente la empresa a estudiar se ha conformado con mantener mercados locales y manejar el negocio de manera rudimentaria lo que la pone en riesgo de desaparecer a mediano o largo plazo, por lo tanto es necesario que se inicie en un proceso de reestructuración que les permita conocer y manejar herramientas tecnológicas que le garanticen la comercialización electrónica a la vez que lo acerquen al cliente para conocer sus demandas, mejorar costos en beneficio de la clientela y que lo conduzcan a ser competitivo en el mercado local, nacional e internacional.

La realización del portal permitirá ofrecer un catálogo de productos de cada una de las líneas que la empresa produce, categorizado y de fácil consulta. Una sección donde el cliente puede obtener información detallada del producto durante las 24 horas del día y a su vez poderlo comprar en línea a través de alguno de los métodos actuales de compra online, siendo este un sistema seguro, que permita generar confianza en los compradores, un espacio donde la empresa pública noticias y eventos relacionados con el gremio y de igual forma un sistema que le permita obtener estadísticas, reportes y a su vez le ayude a tomar decisiones que beneficien a sus clientes.

Además, la aplicación de la comercialización electrónica le va a contribuir a la empresa en la captura directa e inmediata de clientes potenciales, no solo locales sino del resto del país y del exterior como también le permitirá fidelizar clientes con los que cuenta actualmente, asegurándole permanencia a mediano y largo plazo.

El portal va acompañado de nuevas estrategias generadas por el comercio electrónico y que va hacer de provecho para la empresa Todo Cuero, logrando implementar ideas innovadoras de mercado de manera continua.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL



Diseñar y crear un portal web para la venta de productos marroquinos en el sector de San Andresito Local “Todo Cuero” en San Juan de Pasto 2016.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Determinar el estado actual de la empresa por medio de información (encuestas) en cuanto al manejo de la venta y comercialización de sus productos.

Detallar la información obtenida para estructurar el desarrollo del portal web.

Desarrollar el portal web y hacer pruebas de funcionamiento.

Implementar el portal web del local “Todo Cuero” sector san Andresito San Juan De Pasto.

PROHIBIDA SU COPIA

4. MARCO REFERENCIAL

4.1 MARCO CONTEXTUAL

El desarrollo de la investigación se llevó a cabo en San Juan de Pasto es ciudad capital del departamento de Nariño en el sur de Colombia.

Figura 1. Municipio de San Juan De Pasto.



Fuente: INGEOMINAS, disponible en <http://www.sgc.gov.co/>

El municipio está situado en el suroccidente de Colombia, en medio de la Cordillera de los Andes en el macizo montañoso denominado nudo de los Pastos y la ciudad está situada en el denominado Valle de Atriz, al pie del volcán Galeras y está muy cercana a la línea del Ecuador. El territorio municipal en total tiene 1.181 km² de superficie de la cual el área urbana es de 26.4 km².³

Debido a que la ciudad está en un valle interandino a una altitud de 2.527 msnm y se encuentra al pie del volcán Galeras, la nubosidad es bastante alta. La precipitación varía en todo el municipio, siendo moderada (cerca a 800 mm) en la cabecera municipal, perteneciente a la Región Andina y media en el Lago Guamuez o Laguna de la Cocha, conectada fuertemente con la Región Amazónica. La temperatura promedio anual es de 13,3 °C, la visibilidad es de 10 km y la humedad es de 60% a 88%.

Tabla 1. Información general

País	Colombia
Departamento	Nariño
Región	Andina
NIT	8912800003
Código DANE	52001
Ubicación	Latitud 1°12'52.48"N Longitud 77°16'41.22"O

³ ALCALDIA DE PASTO, Disponible en: <http://www.pasto.gov.co>.16.Septiembre.2015.(3:00pm).



Temperatura	12° C
Altitud	2.527 msnm
Superficie	1.181 km ²
Gentilicio	pastuso(a), pástense
Fundación	24 de Junio de 1539

Fuente: ALCALDIA DE PASTO. Disponible en: <http://www.pasto.gov.co/>

“El aspecto cultural de la ciudad está enmarcado en el carnaval de negros y blancos, el barniz de Pasto, arquitectura religiosa de diferentes estilos, museos, bibliotecas y centros educativos. El teatro Imperial de la Universidad de Nariño es un sitio de interés de los atractivos culturales de la Ciudad que da fe de la cultura regional”⁴. Cabe destacar que el continuo crecimiento de San Juan de Pasto se debe esencialmente a la demanda de los turistas acogidos durante cualquier temporada del año, principalmente durante el carnaval de negros y blancos.

Los principales museos son el Museo del oro del Banco de la República, el Museo Taminango de Artes y Tradiciones Populares de Nariño, el museo Juan Lorenzo Lucero (Casa Mariana) y el museo Taller Alfonso Zambrano. Igualmente existe un museo del carnaval de negros y blancos, en donde se exhiben las figuras de algunas carrozas ganadoras del primer premio.

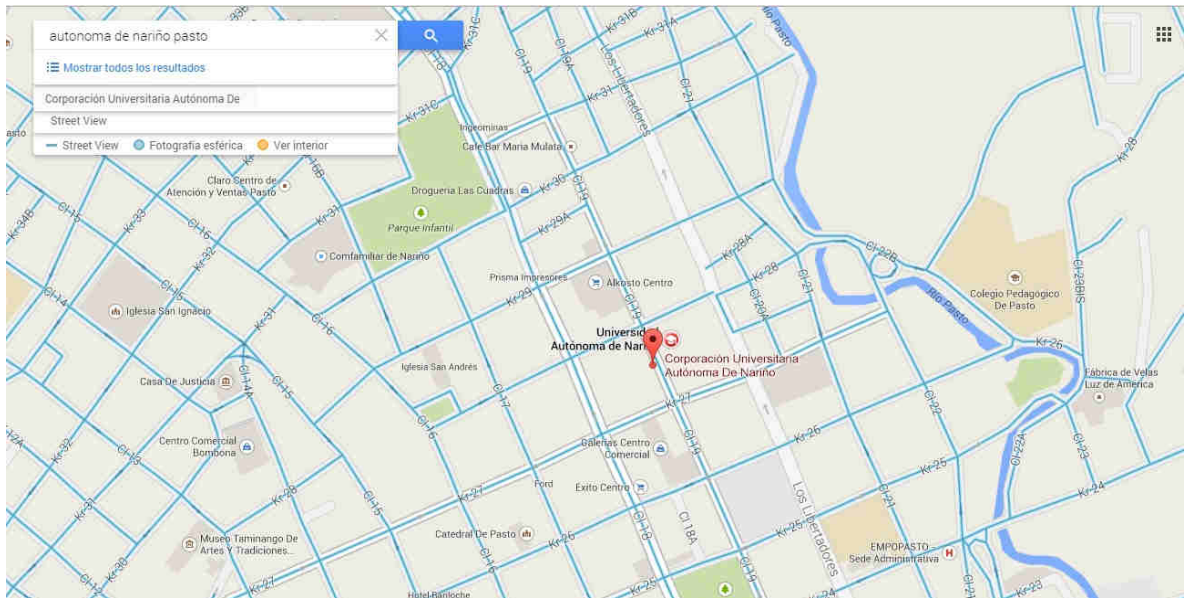
El contexto específico se encuentra en la Corporación Universitaria Autónoma de Nariño Carrera 28 No. 19-24 - Tel. 723 05 08 - 723 54 52 - 722 60 20 Pasto (Nariño) Colombia. “Inicia sus labores académicas hace 31 años ofreciendo a la comunidad estudiantil más necesitada del sur-occidente colombiano espacios educativos con una sólida información integral a nivel tecnológico, con el fin de capacitar y formar tecnólogos que la región necesita ayudando así a resolver problemas sociales, económicos y culturales que afecten a los contextos”⁵.

En sus inicios la institución se preocupó por contribuir al desarrollo de la región dando acceso a la educación de personas con bajos recursos; ofreciendo participación al mejoramiento de la calidad de vida, tanto personal como comunitaria, de igual manera esta institución ofreció carreras tecnológicas que incentivaron a participar de este desarrollo.

Figura 2 Corporación Universitaria Autónoma de Nariño

⁴ ALCALDIA DE PASTO, Disponible en: <http://www.pasto.gov.co/>(16.09.2015,3:25pm).

⁵ CORPORACION UNIVERSITARIA AUTONOMA DE NARIÑO, Plan de Desarrollo Institucional 2004 del Ministerio de Educación Nacional, p. 8.



Fuente: Google Maps, <https://www.google.es/maps/>

4.2 MARCO LEGAL

LEY 23 DE 1982 sobre derechos de autor

Artículo 2.

Los derechos de autor recaen sobre las obras científicas literarias y artísticas las cuales se comprenden todas las creaciones del espíritu en el campo científico, literario y artístico, cualquiera que sea el modo o forma de expresión y cualquiera que sea su destinación, tales como: los libros, folletos y otros escritos; las conferencias, alocuciones, sermones y otras obras de la misma naturaleza; las obras dramáticas o dramático-musicales; las obras coreográficas y las pantomimas; las composiciones musicales con letra o sin ella⁶.

Toda persona que desarrolle proyectos tales como literarios, científicos y artísticos; y cualquiera sea la forma de darla a conocer tiene derechos de autor porque el resultado es de su propia investigación.

Artículo 11. “De acuerdo al artículo 35 de la Constitución Nacional será protegida la propiedad literaria y artística como propiedad transferible, por el tiempo de la vida del autor y ochenta años más, mediante las formalidades que prescriba la Ley. Ofrece la misma garantía a los propietarios de obras publicadas en países de lengua española, siempre que la nación respectiva consigne en su legislación

⁶ RÉGIMEN LEGAL DE BOGOTÁ D.C, Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/> (16.09.2015,4:00 pm).



el principio de la reciprocidad, sin que haya necesidad de celebrar al efecto convenidos internacionales”⁷.

Esta Ley protege a las obras y producciones de los ciudadanos colombianos, de los extranjeros domiciliados en el país, y las obras de extranjeros publicadas por primera vez en el país. Los extranjeros con domicilio en el exterior gozarán de protección de esta Ley en la medida que las convenciones internacionales, a las cuales Colombia está adherida o cuando sus leyes nacionales aseguren reciprocidad efectiva a los colombianos.

LEY ESTATUTARIA 1266 DE 2008

Disposiciones generales del hábeas data y manejo de la información contenida en bases de datos.

Artículo 1: “La presente ley tiene por objeto desarrollar el derecho constitucional que tienen todas las personas a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bancos de datos, y los demás derechos, libertades y garantías constitucionales relacionadas con la recolección, tratamiento y circulación de datos personales a que se refiere el artículo 15 de la Constitución Política”⁸. El derecho a la información establecido en el artículo 20 de la Constitución Política, particularmente en relación con la información financiera y crediticia, comercial, de servicios y la proveniente de terceros países.

Artículo 4: Principios de la administración de datos. En el desarrollo, interpretación y aplicación de la presente ley, se tendrán en cuenta, de manera armónica e integral, los principios que a continuación se establecen:

a) Principio de veracidad o calidad de los registros o datos. La información contenida en los bancos de datos debe ser veraz, completa, exacta, actualizada, comprobable y comprensible. Se prohíbe el registro y divulgación de datos parciales, incompletos, fraccionados o que induzcan a error;

b) Principio de finalidad. La administración de datos personales debe obedecer a una finalidad legítima de acuerdo con la Constitución y la ley. La finalidad debe informársele al titular de la información previa o concomitantemente con el otorgamiento de la autorización, cuando ella sea necesaria o en general siempre que el titular solicite información al respecto⁹.

Los datos personales, salvo la información pública, no podrán ser accesibles por Internet o por otros medios de divulgación o comunicación masiva, salvo que el

⁷ Ibíd.

⁸REGIMEN LEGAL DE BOGOTA D.C Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/> (16.09.2015,4:10 pm).

⁹ Ibíd.



acceso sea técnicamente controlable para brindar un conocimiento restringido sólo a los titulares o los usuarios autorizados conforme a la presente ley.

Artículo 5. Circulación de información.

La información personal recolectada o suministrada de conformidad con lo dispuesto en la ley a los operadores que haga parte del banco de datos que administra, podrá ser entregada de manera verbal, escrita, o puesta a disposición de las siguientes personas y en los siguientes términos:

- a) A los titulares, a las personas debidamente autorizadas por estos y a sus causahabientes mediante el procedimiento de consulta previsto en la presente ley.
- b) A los usuarios de la información, dentro de los parámetros de la presente ley.
- c) A cualquier autoridad judicial, previa orden judicial.
- d) A las entidades públicas del poder ejecutivo, cuando el conocimiento de dicha información corresponda directamente al cumplimiento de alguna de sus funciones.
- e) A los órganos de control y demás dependencias de investigación disciplinaria, fiscal, o administrativa, cuando la información sea necesaria para el desarrollo de una investigación en curso.
- f) A otros operadores de datos, cuando se cuente con autorización del titular, o cuando sin ser necesaria la autorización del titular el banco de datos de destino tenga la misma finalidad o una finalidad que comprenda la que tiene el operador que entrega los datos. Si el receptor de la información fuere un banco de datos extranjero, la entrega sin autorización del titular sólo podrá realizarse dejando constancia escrita de la entrega de la información y previa verificación por parte del operador de que las leyes del país respectivo o el receptor otorgan garantías suficientes para la protección de los derechos del titular¹⁰.

Ley no. 1273 "por medio de la cual se modifica el código penal, "de la protección de la información y de los datos".

Artículo 269A. Acceso abusivo a un sistema informático.

"El que, sin autorización o por fuera de lo acordado, acceda en todo o en parte a un sistema informático protegido o no con una medida de seguridad, o se mantenga dentro del mismo en contra de la voluntad de quien tenga el legítimo derecho a excluirlo, incurrirá en pena de prisión de cuarenta y ocho (48) a noventa y seis (96) meses y en multa de 100 a 1.000 salarios mínimos legales mensuales vigentes"¹¹.

Ninguna persona puede acceder a los sistemas informáticos porque la información y los datos son de carácter privado ya que tienen información confidencial propia de las empresas.

Artículo 269D. Daño informático.

¹⁰REGIMEN LEGAL DE BOGOTA D.C Disponible en: [http://www.alcaldiabogota.gov.co/\(16.09.2015,4:30 pm\)](http://www.alcaldiabogota.gov.co/(16.09.2015,4:30 pm))

¹¹ALCALDIA DE BOGOTA disponible en [http://www.alcaldiabogota.gov.co\(24.10.2015 5:30 pm\)](http://www.alcaldiabogota.gov.co(24.10.2015 5:30 pm))



“El que, sin estar facultado para ello, destruya, dañe, borre, deteriore, altere o suprima datos informáticos, o un sistema de tratamiento de información o sus partes o componentes lógicos, incurrirá en pena de prisión de cuarenta y ocho (48) a noventa y seis (96) meses y en multa de 100 a 1000 salarios mínimos legales mensuales vigentes”¹².

Los daños informáticos quedan regulados en el Código penal y se dan una serie de normas dirigidas a castigar aquellas conductas que se dirijan a destruir o deteriorar el patrimonio de un tercero, sin ánimo de apropiación, sino más bien de expropiación, cuyo interés radica en privar al propietario de dicho patrimonio.

Artículo 269F. Violación de datos personales.

“El que, sin estar facultado para ello, con provecho propio o de un tercero, obtenga, compile, sustraiga, ofrezca, venda, intercambie, envíe, compre, intercepte, divulgue, modifique o emplee códigos personales, datos personales contenidos en ficheros, archivos, bases de datos o medios semejantes, incurrirá en pena de prisión de cuarenta y ocho (48) a noventa y seis (96) meses y en multa de 100 a 1000 salarios mínimos legales mensuales vigentes”¹³.

Esta conducta debe ser mirada de manera detallada en relación con la ley 1266 y con el proyecto de ley en revisión de la Corte Constitucional con el fin de determinar el bien jurídico tutelado, los ingredientes normativos, los deberes de los sujetos con deberes de protección de los garantes de los bienes tutelados y la punibilidad establecida.

4.3 MARCO TEORICO

Para la realización del marco teórico se realizó el análisis de aspectos teóricos que presentan algunos autores en las temáticas específicas de estudio. Estos referentes permitieron darle soporte a la investigación.

4.3.1 Portal Web: Un portal web es sitio en internet que ofrece al usuario gran comodidad a una serie de recursos y servicios mejorando la calidad de vida.

“Un portal de web es un sitio web que ofrece al usuario, de forma fácil e integrada, el acceso a una serie de recursos y de servicios relacionados a un mismo tema. Incluye: enlaces, buscadores, foros, documentos, aplicaciones, compra electrónica, etc. Principalmente un portal web está dirigido a resolver necesidades de información específica de un tema en particular”¹⁴.

Un Portal es el punto de entrada a Internet donde se organizan y concentran los contenidos del propietario del mismo. El objetivo principal del Portal es ayudar a los usuarios a encontrar lo que necesitan sin salir del mismo fidelizándoles e incentivándoles a utilizarlo de forma continuada.

¹²ALCALDIA DE BOGOTA disponible en <http://www.alcaldiabogota.gov.co>(11.10.2015 5:40 pm)

¹³ Ibíd.

¹⁴BUYTO.ES Disponible en: <http://www.buyto.es/general-diseno-web/que-es-un-portal-web>(16.10.2015 8:10 pm)



Actualmente existes diferentes tipos de portales web como los son:

4.3.1.1 Portales Horizontales: Es un portal de carácter general orientado a todo tipo de usuario, ofreciendo contenidos que son demandados por el público. Incluye servicios como comunidades virtuales, chat, e-mail, espacio web gratuito, grupos de discusión, noticias, información, buscadores.

Son portales para usuarios no muy experimentados en el mundo de Internet, de esa forma le das todas sus necesidades en un solo sitio teniéndolos cautivos.

Pero tengo que indicar que estos sitios quedan ya muy pocos, la tendencia es a desaparecer por no compensar los ingresos vía publicidad con la financiación del sitio.

4.3.1.2 Portales Especializados: Cada vez son más los usuarios que demandan un sitio más especialista a nivel de experiencia o profesional, los portales horizontales y verticales no les llenan por tener contenidos demasiados generales o superficiales para ellos.

4.3.1.3 Portales Verticales: Es una Website que provee de información y servicios a un sector en particular, con contenidos concretos y centrados en un tema.

Las ventajas al dedicarse a un único sector son:

La información de calidad centrada al profesional o usuario.

Anunciantes por conocer a la audiencia del portal.

4.3.1.4 Portales Corporativos: Proveen de información de la empresa a los empleados con acceso a web públicas o de otros sectores de portales verticales.

Incluyen ayudas internas para buscar documentación, personalizar el portal para diferentes grupos de usuarios.

En definitiva son una prolongación de la intranet de las empresas, donde se potencia el acceso a la información de la organización, contacto con clientes y proveedores, material de trabajo a sus trabajadores. Se cuida mucho el tipo de información a presentar en función del tipo de usuario que la solicita por ser muchas veces confidencial.

4.3.1.5 Portales Móviles: Son sitios que permiten la conexión de los usuarios tanto desde Internet como de un teléfono móvil o PDA.

Dichos portales se están abriendo camino a nivel de empresas para realizar negocios ofreciendo productos o servicios a los usuarios.



En la actualidad no existen muchos portales móviles, pero con la cantidad de móviles existentes será uno de los modelos que crezca en la red durante estos años.

Otro aspecto importante que se analizó es la base de datos que es fundamental en la creación de portales.

4.3.2 Base De Datos: Una base de datos es un “almacén” que permite guardar grandes cantidades de información de forma organizada para que luego podamos encontrar y utilizar fácilmente.

De igual manera se dice que “Una base de datos es un conjunto de datos pertenecientes a un mismo contexto y almacenados sistemáticamente para su posterior uso”¹⁵.

Actualmente, y debido al desarrollo tecnológico de campos como la informática y la electrónica, la mayoría de las bases de datos están en formato digital, siendo este un componente electrónico, y por ende se ha desarrollado y se ofrece un amplio rango de soluciones al problema del almacenamiento de datos.

Las principales características de una base de datos son:

Independencia lógica y física de los datos.

Redundancia mínima.

Acceso concurrente por parte de múltiples usuarios.

Integridad de los datos.

Consultas complejas optimizadas.

Seguridad de acceso y auditoría.

Respaldo y recuperación.

Acceso a través de lenguajes de programación estándar.

4.3.2.1 Sistema de Gestión de Base de Datos (SGBD): Los Sistemas de Gestión de Base de Datos (en inglés DataBase Management System) son un tipo de software muy específico, dedicado a servir de interfaz entre la base de datos, el usuario y las aplicaciones que la utilizan. Se compone de un lenguaje de definición de datos, de un lenguaje de manipulación de datos y de un lenguaje de consulta.

¹⁵MARIAPINTO.ES Disponible en: http://www.mariapinto.es/e-coms/bases_datos.htm(16.10.2015,9:30 pm).



4.3.2.2 Seguridad En Base De Datos: La seguridad de la base de datos es la protección de la base de datos frente a usuarios no autorizados, protegiendo la información que en estas se guardan.

4.3.2.3 Tipos De Base De Datos: Entre los diferentes tipos de base de datos, podemos encontrar los siguientes:

Mysql: es una base de datos con licencia GPL basada en un servidor. Se caracteriza por su rapidez. No es recomendable usar para grandes volúmenes de datos.

PostgreSql y Oracle: Son sistemas de base de datos poderosos. Administra muy bien grandes cantidades de datos, y suelen ser utilizadas en intranets y sistemas de gran calibre.

Access: Es una base de datos desarrollada por Microsoft. Esta base de datos, debe ser creada bajo el programa access, el cual crea un archivo .mdb con la estructura ya explicada.

Microsoft SQL Server: es una base de datos más potente que access desarrollada por Microsoft. Se utiliza para manejar grandes volúmenes de informaciones.

La visualización en el navegador es fundamental en la creación del portal web por eso es importante realizar un estudio de este.

4.3.3 Diseño Web: Es la construcción de documentos para su visualización en diferentes navegadores de igual forma en diferentes dispositivos de salida.

Es una actividad que consiste en la planificación, diseño implementación de sitios web no es simplemente el diseño convencional ya que se abarca en diferentes diseños gráficos, diseño de interfaz y experiencia de usuario.

Para el diseño de páginas web debemos tener en cuenta tres etapas:

El diseño visual de la información que se desea editar. En esta etapa se trabaja distribuyendo el texto, los gráficos, los vínculos a otros documentos y otros objetos multimedia que se consideren pertinentes. Es importante que antes de 'escribir' la página web se realice un boceto o prediseño. Esto facilitará tener un orden claro sobre el diseño estructura y relación jerárquica de las páginas del sitio web.

Para esto, y fundamentalmente para manejar los vínculos entre documentos, se creó el lenguaje de marcación de hipertexto o HTML. Los enlaces que aparecen subrayados en este documento y otros de Wikipedia son ejemplos de hipertexto, puesto que al pulsar sobre ellos conducen a otras páginas con información



relacionada. La importancia de la estructura y arborescencia web radica en que los usuarios no siempre entran por la página principal o inicial y en ese caso el sitio debe darle la respuesta a lo que busca rápido, además permitirle navegar por el sitio.

Posicionamiento en buscadores o SEO. Ésta consiste en optimizar la estructura del contenido para mejorar la posición en que aparece la página en determinada búsqueda. Etapa no gustosa por los diseñadores gráficos, porque a diferencia del texto, aún para el año 2014 no se pueden tener nuevos resultados en los buscadores con sitios muy gráficos.

También es importante el proceso de comercialización del producto estudiado, por esto analizar lo que dicen los autores sobre marketing fue importante en el proceso de investigación.

4.3.4 Marketing: Marketing que hace relación al uso de sistemas digitales, tanto en Internet como fuera de Internet.

Marketing es un sistema total de actividades mercantiles, encaminada a planear, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que satisfacen las necesidades de los consumidores potenciales.

El marketing digital engloba publicidad, comunicación y relaciones públicas. Es decir, abarca todo tipo de técnicas y estrategias de comunicación sobre cualquier tema, producto, servicio o marca (empresarial o personal) en cualquiera de los medios existentes, como son internet (ordenadores), telefonía móvil (móviles o tabletas), televisión digital o consolas de videojuegos.

Las dos características que diferencian al marketing digital del tradicional son:

4.3.4.1. Personalización: Ante la necesidad del usuario de obtener información cada vez más personalizada, las nuevas técnicas de marketing permiten que cada internauta reciba o se le sugiera automáticamente información sobre aquello en lo que está interesado y que previamente ha buscado o definido entre sus preferencias. De esta manera, es más fácil conseguir un mayor ratio de conversión (no necesariamente una venta) en el mundo online, que en el mundo tradicional.

4.3.4.2. Masivo: Por mucho menos dinero que en el marketing offline se puede llegar a un gran número de usuarios que forman parte de tu público objetivo. Por lo



tanto, las inversiones estarán mejor definidas y el ratio de conversión será también mayor por esta razón.

4.3.4.3. Flujo: viene definido desde el concepto de lo multiplataforma o transversal. El usuario se tiene que sentir atraído por la interactividad que genera el sitio para captar la atención y no lo abandone en la primera página.

4.3.4.4. Funcionalidad: la navegabilidad tiene que ser intuitiva y fácil para el usuario; de esta manera, prevenimos que abandone la página por haberse perdido. Se debe aplicar la norma “KISS” (Keep It Simple Stupid). Así, la usabilidad y la perdurabilidad (AIDA) cobran especial relevancia en este concepto.

4.3.4.5. Feedback (retroalimentación): debe haber una interactividad con el internauta para construir una relación con éste. La percepción que recibe y la consecuente reputación que se consigue son la clave para conseguir confianza y una bidireccionalidad; para ello, sed humildes, humanos, transparentes y sinceros.

4.3.4.6. Fidelización: una vez que habéis entablado una relación con el internauta, no le dejéis escapar. Tenéis que buscar un compromiso y proporcionarle temas de interés para él. Cautívale.

Además la creación de la página web es una forma de comercio actúa que se realiza de manera electrónica por lo cual se hicieron algunas investigaciones sobre lo que los autores piensan al respecto.

4.3.5 Comercio Electrónico: El comercio electrónico es conocido como e-commerce, consiste en la compra y venta de productos o de servicios a través de medios electrónicos.

El comercio electrónico, también conocido como e-commerce (electrónica commerce en inglés) o bien negocios por Internet o negocios online, consiste en la compra y venta de productos o de servicios a través de medios electrónicos, tales como Internet y otras redes informáticas. Originalmente el término se aplicaba a la realización de transacciones mediante medios electrónicos tales como el Intercambio electrónico de datos.

4.3.5.1. Ventajas De Comercio Electrónico:

Para las Empresas

El comercio electrónico realizado entre empresas es llamado en inglés business-to-business o B2B. El B2B puede estar abierto a cualquiera que esté interesado (como



el intercambio de mercancías o materias primas), o estar limitado a participantes específicos pre-calificados (mercado electrónico privado). Algunas de sus virtudes son:

Mejoras en la distribución: La Web ofrece a ciertos tipos de proveedores (industria del libro, servicios de información, productos digitales) la posibilidad de participar en un mercado interactivo, en el que los costos de distribución o ventas tienden a cero, como por ejemplo en la industria del software, en la que los productos pueden entregarse de inmediato, reduciendo de manera progresiva la necesidad de intermediarios.

Comunicaciones comerciales por vía electrónica: Actualmente, la mayoría de las empresas utiliza la Web para informar a los clientes sobre la compañía, aparte de sus productos o servicios, tanto mediante comunicaciones internas como con otras empresas y clientes; esto facilita las relaciones comerciales, así como el soporte al cliente, ya que al estar disponible las 24 horas del día, las empresas pueden fidelizar a sus clientes mediante un diálogo asincrónico que sucede a la conveniencia de ambas partes.

Beneficios operacionales: El uso empresarial de la Web reduce errores, tiempo y sobre costos en el tratamiento de la información. Los proveedores disminuyen sus costos al acceder de manera interactiva a las bases de datos de oportunidades de ofertas, enviar éstas por el mismo medio, y por último, revisar de igual forma las concesiones; además, se facilita la creación de mercados y segmentos nuevos, el incremento en la generación de ventajas en las ventas, la mayor facilidad para entrar en mercados nuevos, especialmente en los geográficamente remotos, y alcanzarlos con mayor rapidez.

Facilidad para fidelizar clientes: Mediante la aplicación de protocolos y estrategias de comunicación efectivas que le permitan al usuario final del portal web de la compañía plantear inquietudes, levantar requerimientos o simplemente hacer comentarios con relación a los productos o servicios de la misma, y si y solo si estos comentarios son debidamente procesados se puede crear un elemento importante para lograr la fidelización de los clientes, y en consecuencia aumentar la re-compra de productos y servicios, así como también la ampliación del rango de cobertura en el mercado.



Para los Usuarios: La utilización de las compras electrónicas por internet le otorgan a los usuarios ciertas ventajas:

Encontrar un producto a menor costo. Tiene más oportunidades de navegar y encontrar un producto que más se adapte a su economía.

Realizar mejor negociación con el vendedor. Existen tiendas virtuales que permiten el regateo con el vendedor, dándoles más beneficios económicos al comprador por lograr obtener a menor costo el producto deseado, o en su defecto el vendedor le ofrece regalías al comprador.

Genera comodidad en la adquisición del bien o producto. El comprador desde la comodidad de su hogar o trabajo puede comprar y adquirir el producto deseado, sin necesidad de trasladarse a otro sitio.

Finalmente como el producto a comercializar es el cuero se decidió organizar alguna información sobre este tema.

4.3.6 Manejo De Cueros: El correcto manejo de las pieles exóticas desde su proceso mismo en criaderos, ganaderías y la elaboración cuidadosa y bien lograda de los productos finales nos permiten ofrecer un amplia gama de manufacturas en piel, donde una vez más el diseño es nuestro principal factor diferenciador. Donde países como Brasil, Guatemala, Perú, Rusia, china, Canadá, México compiten por ser pioneros en la elaboración de los mejores productos y poderlos importar a otros países dejando así buenas ganancias de este mercado marroquinería para sus empresas.

La producción de cuero en Colombia se ha transformado junto con otros productos de nuestra región como es el petróleo, algodón, madera. Cualquier turista que visita nuestro país considera que los productos de cuero Colombiano (marroquinería y otros), es el regalo o recuerdo con mejor grado de aceptación entre la sociedad, Es así como gracias al trabajo e ingenio de la marroquinería de Colombia, este ha logrado abrirse paso en los mercados internacionales siendo unos de los países con mayor producción de artículos de marroquinería, “La actividad manufacturera ha sido seleccionada por el gobierno nacional como uno de los mejores productos prioritarios”¹⁶

¹⁶SEMANA, Disponible en:< <http://www.semana.com/especiales/articulo/industria-del-cuero/6760-3>>, 2015.Diciembre.06.(03:30pm)



Al hacer un análisis general que permita determinar el nivel de comercialización de Nariño con respecto al resto del país se encontró que “el sector de cuero, calzado y marroquinería agrupa alrededor de 13.000 empresas en el eslabón de transformación e insumos en Colombia y 15.000 en la comercialización, que se distribuyen en 28 de los 32 departamentos del país como es, Bogotá con un 50%, Antioquia y eje cafetero con un 11%, Santander con el 12% dejando a otros departamentos como Nariño, atlántico con el 15%”¹⁷

Lo que indica que Nariño a pesar de contar con las condiciones para ser pionero en cuanto a producción y venta del cuero y materiales laborados con este, no se ubica en buena posición a nivel nacional.

Con respecto a la fábrica “Todo Cueros” de la ciudad de San Juan de Pasto, se encontró que sufre con el mismo problema de grandes, medianas y pequeñas empresas de Colombia y Nariño que se conforma con los mercados locales y no buscan abrirse más en mercados nacionales e internacionales de la marroquinería y sus productos.

4.3.7 Cuenta Bancaria:

Una cuenta bancaria es un contrato financiero con una entidad bancaria en virtud del cual se registran el balance y los subsiguientes movimientos de dinero del cliente.

Estas cuentas son depósitos de dinero que sirven de “soporte operativo” para centralizar operaciones bancarias habituales: ingresos, pagos, domiciliaciones de recibos, transferencias, retiradas de dinero mediante cajeros automáticos, amortizaciones de los préstamos recibidos, aportaciones a los planes de pensiones, contratación de otros servicios financieros, etc. En la práctica, los dos son depósitos “a la vista”, lo que significa que su titular puede sacar su dinero en parte o en su totalidad en cualquier momento.

4.3.7.1. Características:

Liquidez Total: Como ya hemos dicho, se pueden hacer ingresos y retirar el saldo de dinero a su favor en cualquier momento, sin penalización. No obstante, en la práctica es recomendable avisar con antelación si quiere retirar una cantidad importante en efectivo para que la puedan tener preparada.

¹⁷NEGOCIOS CUERO, Disponible en: https://www.ptp.com.co/documentos/PLAN%20DE%20NEGOCIOS%20CUERO%20CALZADO%20Y%20MARROQUINER%C3%8DA_VF.pdf, 2015.Septiembre.01.(04:00pm).



Sencillez y pocos requisitos de apertura.

Posibilidad de tarjetas de débito y/o crédito asociadas a la cuenta.

Posibilidad de domiciliar nóminas y pagos (recibos de luz, teléfono, alquiler, etc.), sacar dinero de cajeros y realizar transferencias.

Remuneración Escasa o Nula. Se trata de un producto operativo y no de ahorro. A pesar de su nombre, la mayoría de las libretas de ahorro tienen un funcionamiento casi igual al de las cuentas corrientes. Pueden pagar un poquito más de interés, pero siguen siendo productos operativos, es decir, pensados más para la gestión del dinero en el día a día. No son los productos más adecuados para el ahorro a largo plazo.

Nota: Nos referimos aquí a las cuentas corrientes y libretas de ahorro ordinarias. Existen en el mercado cuentas a la vista especial, diseñada para el ahorro y con características diferentes, como la cuenta de ahorro vivienda o cuentas de ahorro a la vista de alta remuneración. Veremos estas cuentas especiales en la sección sobre “productos de ahorro-inversión”.

Suelen Cobrarse Comisiones De Administración y Mantenimiento. También se pueden cobrar comisiones por transferencias, por utilizar cajeros que no pertenecen a la misma entidad, por descubiertos en cuenta, etc. No es habitual cobrar comisiones por consultas de saldos, ni por movimientos realizados en la misma entidad. Muchas libretas y cuentas dirigidas a niños y jóvenes basan su atractivo en la ausencia de comisiones.

4.3.7.2. Titulares: La persona a cuyo nombre está abierta la cuenta se llama “titular”. Las cuentas corrientes o libretas pueden ser individuales (abierta a nombre de una sola persona) o abiertas a nombre de dos o más personas. En este último caso, pueden ser a su vez:

Mancomunada o Conjunta: se necesita la firma de todos los titulares para autorizar cualquier acto (cancelación, firma de cheques, disposición del saldo, envío de transferencias, autorización de representantes, etc.).

Solidaria o Indistinta: cualquier de los titulares está facultado para ejercer los derechos mencionados, inherentes al contrato.

También es posible autorizar a otra persona para que pueda actuar en nombre y representación del titular, realizando ingresos y retirando dinero, etc.



Para formalizar la apertura de la cuenta, es necesaria la firma de un contrato escrito en el que se reflejen las condiciones y las obligaciones y derechos que deben cumplir ambas partes.

4.3.7.3. Fiscalidad: Los intereses recibidos se consideran rendimientos de capital mobiliario y tributan en el Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Se integran en la base imponible del ahorro que, para los ejercicios 2012-2013, tributa por tramos en función de su importe total:

Los primeros 6.000 € al 19%.

Desde 6.000,01 € hasta 24.000 € al 25%.

Desde 24.000,01 en adelante al 27%.

Además, en el momento de recibir los intereses, el importe íntegro está sujeto a una retención del 21%. Los gastos de mantenimiento y las comisiones cobradas NO son deducibles.

4.3.7.4. Ventajas: La principal ventaja de una cuenta bancaria es la comodidad que ofrece y el acceso a los servicios relacionados (transferencias, banca online, cajeros automáticos...) para la gestión de sus ingresos y pagos, junto con la posibilidad de disponer del dinero cuando haga falta. Recibirá información detallada de todos sus gastos, ingresos y saldos a través de extractos de cuenta o la puesta al día de la libreta, lo que facilita la gestión del presupuesto familiar.

4.3.7.5. Inconvenientes: Como inconveniente recordamos que las cuentas corrientes y libretas de ahorro ordinarias son muy poco rentables. Debido al efecto de la inflación su dinero puede perder valor con el tiempo.

4.3.8 (Proveedor De Servicios Electrónicos) PSE:

Realiza los pagos de forma más eficiente y segura, da confiabilidad al usuario.

PSE es un sistema centralizado y estandarizado que permite a las personas ofrecer al usuario la posibilidad de realizar pagos en línea, accedendo sus recursos desde la entidad financiera donde los tiene.

PSE es un servicio de ACH COLOMBIA S.A quien es miembro de la Asociación Nacional de cámaras de compensación Automatizadas de estados unidos conocida como entidad que rige los procedimientos normas y formatos de los ACH en ese país, donde el sistema ACH existe hace más de 25 años.

4.3.8.1. Quiénes Componen el Sistema PSE:



Usuarios: son personas naturales o jurídicas que poseen una cuenta en una entidad financiera y que adquieren productos y/o servicios a través de Internet ofrecidos por empresas.

Empresas: son compañías que a través de su web site (sitio en Internet) ofrecen productos y/o servicios y requieren la opción para que el usuario haga su pago en línea. Desde su web site, las empresas envían y reciben información hacia y desde el sistema **PSE**.

Es responsabilidad de las empresas calcular el valor de las transacciones, puesto que dentro del proceso de pago no es posible cambiar el monto liquidado. Es indispensable que las empresas actualicen permanentemente sus sitios en Internet, los catálogos de productos, y/o servicios y los trámites a realizar.

4.3.8.2. Ventajas PSE (Proveedor de Servicios Electrónicos): A continuación de las ventajas que el sistema PSE ofrece a los usuarios se presentan a continuación:

Facilidad y oportunidad para realizar los pagos.

Seguridad para poder realizar pagos desde la entidad financiera de su preferencia.

Comodidad al no tener que movilizarse, ni hacer filas para efectuar un pago.

Atención 24 horas al día, 7 días a la semana, todos los días del año.

Confirmación en línea de la transacción.

Mayor control del tiempo y el dinero.

4.4 MARCO CONCEPTUAL

Base de datos: Una base de datos es un conjunto de datos pertenecientes a un mismo contexto y almacenados sistemáticamente para su posterior uso. Actualmente, y debido al desarrollo tecnológico de campos como la informática y la electrónica, la mayoría de las bases de datos están en formato digital, siendo este un componente electrónico, y por ende se ha desarrollado y se ofrece un amplio rango de soluciones al problema del almacenamiento de datos¹⁸ Es un conjunto de datos almacenados para luego poderlos utilizar.

¹⁸MAESTROS DE LA WEB, Disponible en: <http://www.maestrosdelweb.com/que-son-las-bases-de-datos/>. 11.Mayo.2016.(01:00 pm).



Mysql (My Structured Query Language): “El sistema de gestión de bases de datos SQL Open Source más popular, lo desarrolla, distribuye y soporta Mysql AB. Mysql AB es una compañía comercial, fundada por los desarrolladores de Mysql”¹⁹ MySQL es un sistema de administración de bases de datos.

Cliente servidor: “La arquitectura cliente-servidor es un modelo de aplicación distribuida en el que las tareas se reparten entre los proveedores de recursos o servicios, llamados servidores, y los demandantes, llamados clientes. Un cliente realiza peticiones a otro programa, el servidor, quien le da respuesta”²⁰ Un servidor es una aplicación que ofrece un servicio a usuarios de Internet; un cliente es el que pide ese servicio.

CSS (Cascading Style Sheets): “El termino CSS hace referencia a la especificación aprobada por el consorcio para la normalización de estilos en documentos web, así como al propio lenguaje CSS para definir y crear esos estilos”²¹ Es un lenguaje de hojas de estilos creado para controlar el aspecto o presentación de los documentos electrónicos definidos con HTML y XHTML.

JavaScript: “Javascript es un lenguaje que puede ser utilizado por profesionales y para quienes se inician en el desarrollo y diseño de sitios web. No requiere de compilación ya que el lenguaje funciona del lado del cliente”²² JavaScript es un lenguaje de programación que se utiliza principalmente para crear páginas web dinámicas

JQuery: “jQuery es uno de los complementos más esenciales para el desarrollo web, usado en millones de sitios en toda la web, ya que nos facilita mucho el desarrollo de aplicaciones enriquecidas del lado del cliente, en Javascript, compatibles con todos los navegadores”²³ JQuery es una biblioteca JavaScript rápido, pequeño y rico en funciones. Hace las cosas como HTML recorrido y manipulación de documentos, manejo de eventos, animación, y Ajax mucho más simple con una API fácil de usar que funciona a través de una multitud de navegadores.

¹⁹ESEPESTUDIO. Disponible en: <http://www.espestudio.com/noticias/que-es-mysql>. 11.Mayo.2016.(01:17pm).

²⁰HERRAMIENTAS WEB PARA LA ENSEÑANZA DE PROTOCOCOS DE COMUNICACIÓN, Disponible en: <http://neo.lcc.uma.es/evirtual/cdd/tutorial/aplicacion/cliente-servidor.html>. 11.Mayo.2016.(01:21pm).

²¹APR, Disponible en: http://www.aprenderaprogramar.com/index.php?option=com_content&id=546:que-es-y-para-que-sirve-el-lenguaje-css-cascading-style-sheets-hojas-de-estilo&Itemid=163. 11.Mayo.2016.(01:25pm).

²²MAESTROS DE LA WEB, Disponible en: <http://www.maestrosdelweb.com/que-es-javascript/>. 11.Mayo.2016.(01:28pm).

²³DESARROLLO WEB.COM, Disponible en: <http://www.desarrolloweb.com/manuales/manual-jquery.html>. 11.Mayo.2016.(01:28pm).



Lenguaje de programación: “En informática, cualquier lenguaje artificial que puede utilizarse para definir una secuencia de instrucciones para su procesamiento por un ordenador o computadora”²⁴ Un lenguaje de programación es un modo práctico para que los seres humanos puedan dar instrucciones a un equipo.

Portal web: “Un Portal es el punto de entrada a Internet donde se organizan y concentran los contenidos del propietario del mismo”²⁵ Un portal de web es un sitio web que ofrece al usuario, una serie de recursos y de servicios relacionados a un mismo tema.

PHP (Hypertext Preprocessor): “Es un lenguaje de código abierto muy popular especialmente adecuado para el desarrollo web y que puede ser incrustado en HTML.”²⁶ Es un lenguaje de programación de uso general de código del lado del servidor originalmente diseñado para el desarrollo web de contenido dinámico.

Sistemas de navegación: “Son los elementos de una interfaz que permiten la navegación por las distintas secciones, categorías y páginas de las que se compone el web. Se trata de la manera en que se presenta la información utilizando para ello elementos tales como textos, gráficos, etc. y que facilitan que los usuarios nos movamos por el sitio web”²⁷ Cuando hablamos de sistemas de navegación en internet nos estamos refiriendo, a los vínculos que nos permiten pasar de una página a otra, de un documento a otro, descargar programas, utilidades, etc.

Sistema de información: “puede definirse como un conjunto de componentes interrelacionados que permiten capturar, procesar, almacenar y distribuir la información para apoyar la toma de decisiones y el control en una institución”²⁸ Un sistema de información es un conjunto de elementos interrelacionados con el propósito de prestar atención a las demandas de información de una organización, para elevar el nivel de conocimientos que permitan un mejor apoyo a la toma de decisiones y desarrollo de acciones.

Software: “Software es un término informático que hace referencia a un programa o conjunto de programas de cómputo que incluye datos, procedimientos y pautas

²⁴ECURED, Disponible en: http://www.ecured.cu/Lenguaje_de_Programaci%C3%B3n. 11.Mayo.2016.(01:28pm).

²⁵BUYTO, Disponible en: <http://www.buyto.es/general-diseno-web/que-es-un-portal-web>. 11.Mayo.2016.(01:28pm).

²⁶ PHP, Disponible en: <http://php.net/manual/es/intro-what-is.php>. 11.Mayo.2016.(01:28pm).

²⁷ BE QUICK OR BEAD, Disponible en: <https://bequickbedead.wordpress.com/2011/03/14/%C2%BFque-es-un-sistema-de-navegacion/>. 11.Mayo.2016.(01:28pm).

²⁸GERENCIE.COM, Disponible en: <http://www.gerencie.com/sistemas-de-informacion.html>. 11.Mayo.2016.(01:51pm).



que permiten realizar distintas tareas en un sistema informático.”²⁹ El software representa toda la parte inmaterial o intangible que hace funcionar a un ordenador para que realice una serie de tareas específicas, coloquialmente conocidos como programas el software engloba a toda la información digital que hace al conjunto de elementos físicos y materiales que componen el computador trabajar de manera inteligente.

Software libre: “Software Libre se refiere a la libertad de los usuarios para ejecutar, copiar, distribuir, estudiar, cambiar y mejorar el software.”³⁰ El software libre promueve libertades a los usuarios (tanto individualmente como en forma colectiva) controlan el programa y lo que este hace. Cuando los usuarios no controlan el programa, decimos que dicho programa no es libre, o que es privativo.

HTML5 (HyperText Markup Language versión 5): HTML5 es un lenguaje Markup (de hecho, las siglas de HTML significan Hyper Text Markup Language) usado para estructurar y presentar el contenido para la web. Es uno de los aspectos fundamentales para el funcionamiento de los sitios, pero no es el primero. Es de hecho la quinta revisión del estándar que fue creado en 1990. A fines del año pasado, la W3C la recomendó para transformarse en el estándar a ser usado en el desarrollo de proyectos venideros. Por así decirlo, qué es HTML5 está relacionado también con la entrada en decadencia del viejo estándar HTML 4, que se combinaba con otros lenguajes para producir los sitios que podemos ver hoy en día. Con HTML5, tenemos otras posibilidades para explotar usando menos recursos. Con HTML5, también entra en desuso el formato XHTML, dado que ya no sería necesaria su implementación³¹ Es lenguaje de programación para construir páginas web utilizadas etiquetas.

MARROQUINERIA: “Es la arte de trabajar en cuero de acuerdo a las tendencias de las modas que conlleva a varios procesos de diseño, fabricación y producción, esta industria de artículos de piel consta de: Bolsos, Calzado, Carteras, Billeteras”³² Marroquinería es el arte de hacer artículos en cuero.

Marketing: “Marketing es un sistema total de actividades mercantiles, encaminada a planear, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que satisfacen las necesidades de los consumidores potenciales”³³ Marketing es el conjunto de actividades destinadas a lograr, con beneficio, la satisfacción del consumidor mediante un producto o servicio.

²⁹SIGNIFICADOS, Disponible en: <http://www.significados.com/software/>. 11.Mayo.2016.(01:55pm).

³⁰HISPA LINUX, Disponible en: <http://hispalinux.es/SoftwareLibre>. 11.Mayo.2016.(01:57pm).

³¹HIPERTEXTUAL, Disponible en.: <http://hipertextual.com/archivo/2013/05/entendiendo-html5-guia-para-principiantes/>. 11.Mayo.2016.(02:01pm).

³²MARROQUINERIA, Disponible en: <http://gdaprendiz11.blogspot.com.co/2011/10/que-es-marroquineria.html>. 11.Mayo.2016.(02:01pm).

³³¿QUÉ ES EL MARKETING?, Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/marketing/100.HTM>. 11.Mayo.2016.(02:08pm).



Diseño Web: “se refiere a la actividad que consiste en estructurar los elementos gráficos de un sitio web para expresar estéticamente la identidad visual de una compañía u organización.”³⁴ Es una actividad que consiste en la planificación, diseño implementación de sitios web.

Comercio Electrónico: “Se refiere al uso de un medio electrónico para realizar transacciones comerciales. La mayoría de las veces hace referencia a la venta de productos por Internet, pero el término comercio electrónico también abarca mecanismos de compra por Internet (de empresa a empresa).”³⁵ El comercio electrónico es conocido como e-commerce, consiste en la compra y venta de productos o de servicios a través de medios electrónicos.

Cuero: “El cuero es un material que se extrae de la piel de algunos animales como vacas, toros, ovejas, etcétera, y que es utilizado para fabricar ropa de abrigo, algunos tipos de zapatos y otros objetos para adorno o uso práctico (cinturones, llaveros, billeteras)”³⁶ Proviene de una capa de tejido que recubre a los animales y que tiene propiedades de resistencia y flexibilidad bastante apropiadas para su posterior manipulación.

5. ASPECTO METODOLÓGICOS

5.1 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación. Se inscribe en la línea Social y Tecnológica de la CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DE NARIÑO, lo cual “Articula la investigación y el contexto, enfatiza en todos aquellos procesos investigativos que involucran la participación de la comunidad y se concretiza en acciones de proyección social”³⁷. Construir nuevos métodos que ayuden a mejorar significativamente los problemas basándose en la forma de cómo cada uno de las

³⁴WEBMASTERING-DISEÑO WEB, Disponible en: <http://es.ccm.net/contents/781-webmastering-diseno-web>. 11.Mayo.2016.(02:11pm).

³⁵CCM, Disponible en: <http://es.ccm.net/contents/201-introduccion-al-comercio-electronico-e-commerce>. 11.Mayo.2016.(02:11pm).

³⁶PROFESOR EN LINEA, Disponible en: <http://www.profesorenlinea.cl/primysgdo/educaciontecnologica/materiales/cuero.html>. 11.Mayo.2016.(02:16pm).

³⁷CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DE NARIÑO-CIDAE LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN 2007.



personas comparta un poco del conocimiento adquirido durante su estudio y experiencia.

Este proyecto de grado se rige por la línea social que “articula la investigación y el contexto enfatiza en todo aquello proceso investigativo que involucran la participación de la comunidad y se concretiza en acciones de proyecto social” el proyecto que se desarrollará se realizará a favor de la empresa “Todo Cuero” en San Juan de Pasto para que ejerza un mayor control sobre los manejos que realizara para así poder evaluar el control y desempeño del personal que elabora en la empresa y brindar un servicio cada día mejor a toda la comunidad en general.

5.2 ENFOQUE

Se basa en el enfoque holístico, debido a que se permite entender el entorno en el que se desarrolla el proyecto. Además se direcciona bajo el pensamiento de composición total frente a un concepto o situación, por lo que se define como el tratamiento de un tema que implica todos sus componentes, con sus relaciones intangibles por cinco sentidos, pero indudables.

5.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Para la elaboración de este trabajo, es necesario determinar el paradigma bajo el cual se regirá la investigación, siendo la “investigación descriptiva” la más adecuada.

El proyecto abarca dos fases muy importantes, que son el análisis y la descripción del medio estudiado, debido a que primero se seleccionan las características fundamentales del problema planteado, para luego estudiarlas y obtener un resultado con el fin de establecer un sistema de información que se adapte a las necesidades del medio explorado y que principalmente satisfaga estas necesidades, es decir, que tenga las características primordiales que permitan solucionar las falencias encontradas, a partir de lo observado.

5.4 MÉTODO

La investigación está basada en los modelos analítico y descriptivo, siendo este la base para la observación de los problemas existentes en el contexto de la investigación y así crear posibles soluciones que satisfagan el problema, transformando los procedimientos manuales de manejo y administración de la información en un sistema más eficiente.

5.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

5.5.1 Población



Se toma como base parte de los empleados del local todo cueros: 6 empleados, también comerciantes: 2 comerciantes y distribuidores: 2 distribuidores en San Juan De Pasto.

5.5.2 Muestra

Para la muestra de este proyecto se tomó diez empleados de forma aleatoria así: 5 hombres y 5 mujeres del local “Todo Cueros” en San Juan De Pasto y se las tendrá en cuenta para determinar la muestra.

5.6 INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

La recolección de información está desarrollada de la siguiente manera:

Cuadro 1. Técnica de recolección de información

Fuente	Oficina de Gestión Humana en el Local “Todo Cueros”.
Objetivo	Recolección de información sobre las necesidades y conveniencias del desarrollo de este sistema.
Instrumento	Entrevista.

Fuente: Esta investigación

Cuadro 2. Asamblea con empleados

Fuente	Oficina de Gestión Humana en el Local “Todo Cueros”.
Objetivo	Obtener información en cuanto a la comercialización y producción de trabajos en cuero.
Instrumento	Reunión.

Fuente: Esta investigación

Cuadro 3. Encuesta con distribuidores

Fuente	Grupo de comerciantes con conocimientos en marroquinería y producción.
Objetivo	Recolectar información por parte de los comerciantes que trabajan en la distribución de marroquinería en pasto.
Instrumento	Encuesta.

Fuente: Esta investigación

Cuadro 4 Encuesta a la comunidad

Fuente	Personas que conocen el local y sus productos.
Objetivo	Recolectar información por parte de la comunidad en San Juan De Pasto.



Instrumento	Encuesta.
--------------------	-----------

Fuente: Esta investigación

6. DESARROLLO DEL PROYECTO

6.1 DIAGNÓSTICO

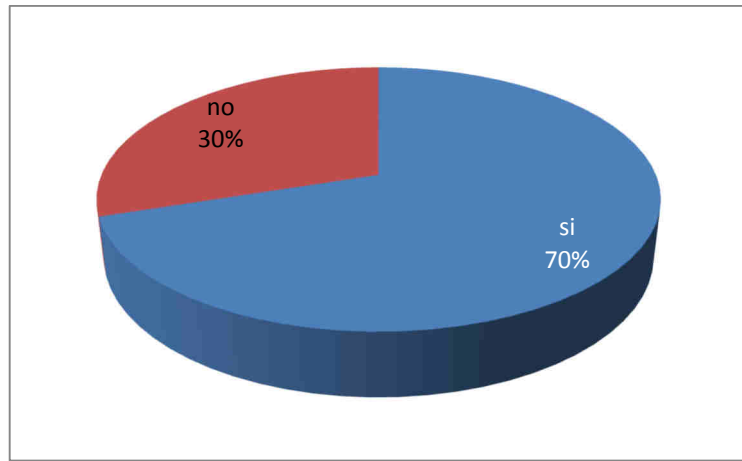
Para la elaboración de este diagnóstico se elaboró entrevistas y encuestas dirigidas a los empleados y administrador de local todos cueros.

A continuación se referencian los resultados de este diagnóstico.

6.1.1 Resultados, Análisis e Interpretación de las encuestas.

- 1) ¿Para usted es necesario herramientas de tipo tecnológico para crecer como empresa?

Figura 3 Herramienta de tipo tecnológico.

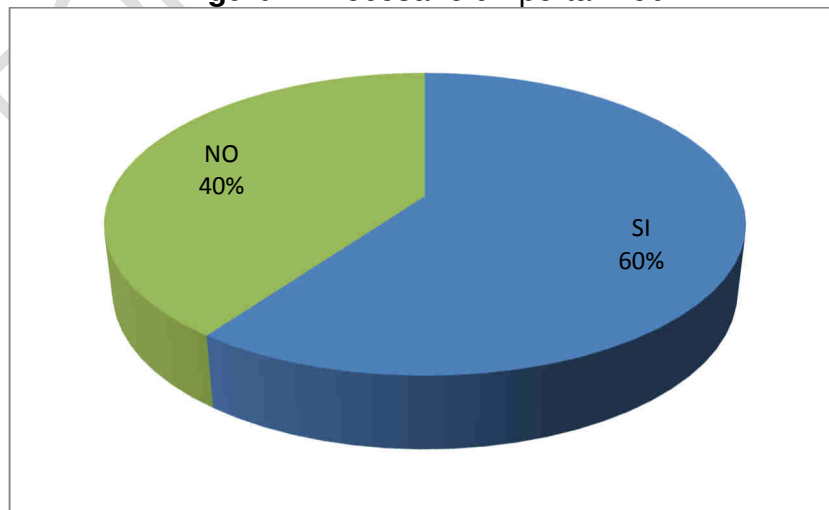


Fuente: Esta investigación

El 70% que equivale a 7 personas respondió positivamente la pregunta de la encuesta ya que para los trabajadores es de vital importancia tener herramientas tecnológicas para poder crecer como empresa para una mejor administración, dejando así un 30% que equivale a 3 personas que dicen que el para poder crecer como empresa no es necesario el uso de herramientas tecnológicas.

2) ¿Cree Usted que es necesario un portal web para su empresa “Todo Cuero”?

Figura 4 Necesario un portal web.



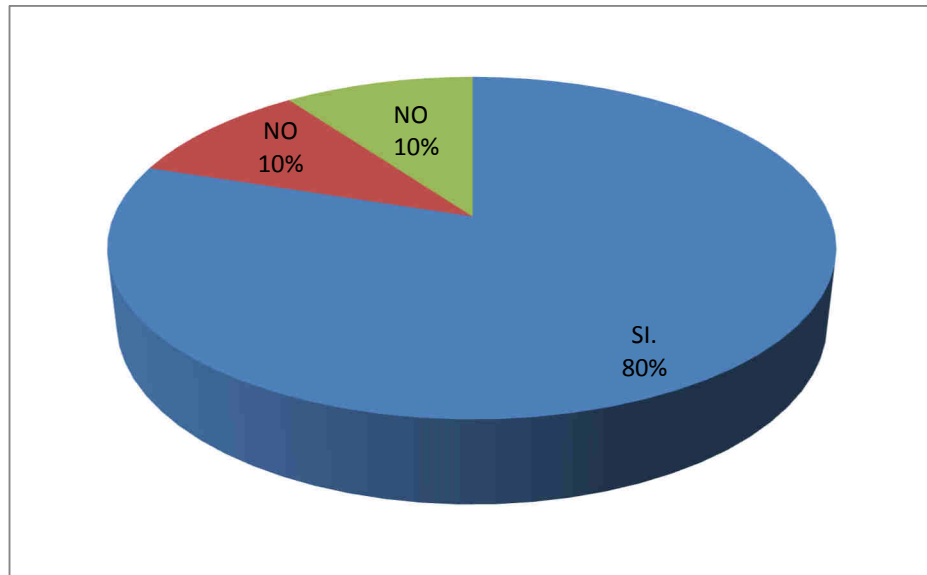


Fuente: Esta investigación

El 60% respondió que si es necesario un portal web para mejorar la calidad de la empresa y poder obtener mejores resultados económicos garantizando la estabilidad y rentabilidad del local “todo cuero” y un 40% igual a 4 personas dijeron que no porque sus conocimientos respecto al manejo y manipulación de un portal web son escasas y se vuelven tediosas para los empleados que no están conformes con esta herramienta web.

3) ¿Cree usted que el contenido que tendrá el portal web mejorara la calidad económica de la empresa “Todo Cuero”?

Figura 5 Mejorar la calidad económica.

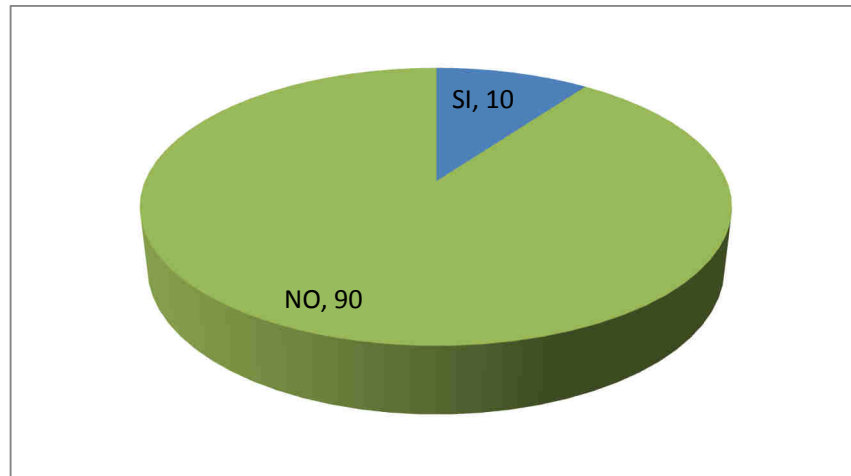


Fuente: Esta investigación

El 80% si cree que le portal web mejoraría la situación económica de la empresa por que la mayor parte del comercio se mueve atreves de las redes informáticas, debido a que la tecnología ha tenido una gran acogida por la sociedad mejorándoles la calidad de vida frente a compras de artículos para su necesidad, dejando así un 20% que equivale a dos sola persona que dicen que lo que va plasmado en el portal es lo mismo que hacerlo rudimentariamente.

- 4) ¿En los últimos 6 meses le han hecho propuestas en la implantación de alguna herramienta tecnológica?

Figura 6 Implementación de Herramientas administrativas.

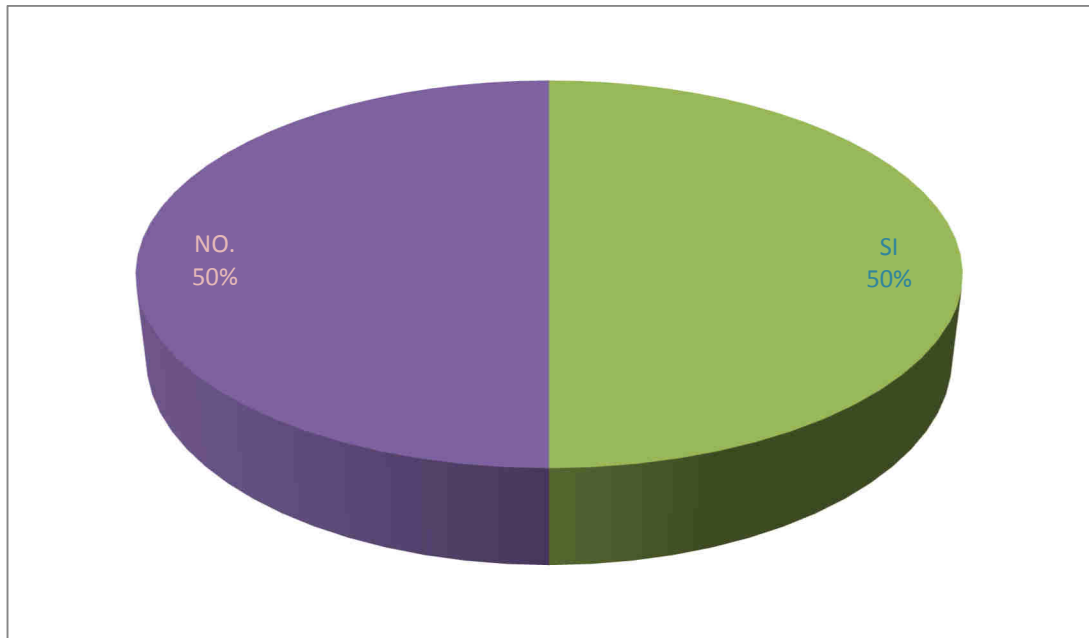


Fuente: Esta investigación

El 90% No, llego a la conclusión que no les han hecho propuestas para implementar herramientas administrativas por falta de conocimiento ya que el desinterés por parte de los empleados desenfoca la ganas de conocer nuevas tendencias tecnológicas y el 10% Si muestra un interés por conocer nuevas herramientas que ayudan y mejoran el estado administrativo del local “todo cuero”

5) ¿Desea tener otras ayudas tecnológicas para su empresa?

Figura 7 Tener ayuda tecnológica.



Fuente: Esta investigación

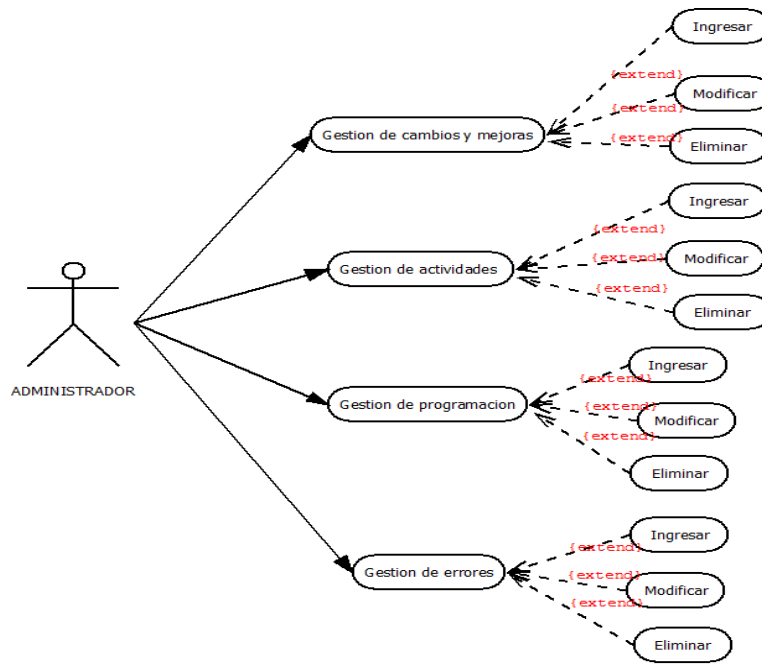
El 50% Si, siendo 5 de los empleados desean tener nuevas ayudas tecnológicas para poder crecer más como empresa y poder obtener mejores resultados tanto financieros como aumento de clientes que ayudara a extenderse y poder tener otros centros de cadena que ayudaran a crecer como una gran empresa nariñense y el 50% no desea implementar herramientas por el simple hecho de invertir más dinero por su falta de conocimiento tecnológico.

6.2 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

En esta etapa se logró recolectar información, de diferentes portales web para la distribución y comercialización de trabajos en cuero con el fin de buscar un amplio análisis y mejor conclusiones para el desarrollo del portal con el fin de obtener ideas y acciones nuevas y novedosas que satisfagan al usuario y consumidor.

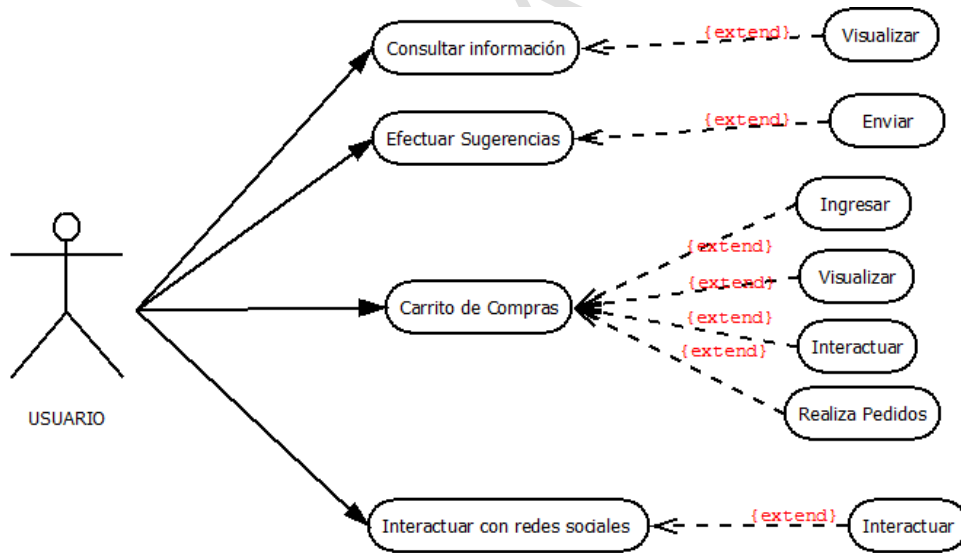
6.3 DIAGRAMA CASOS DE USO

Figura 8. Diagrama de casos de uso numero N.1 administrador



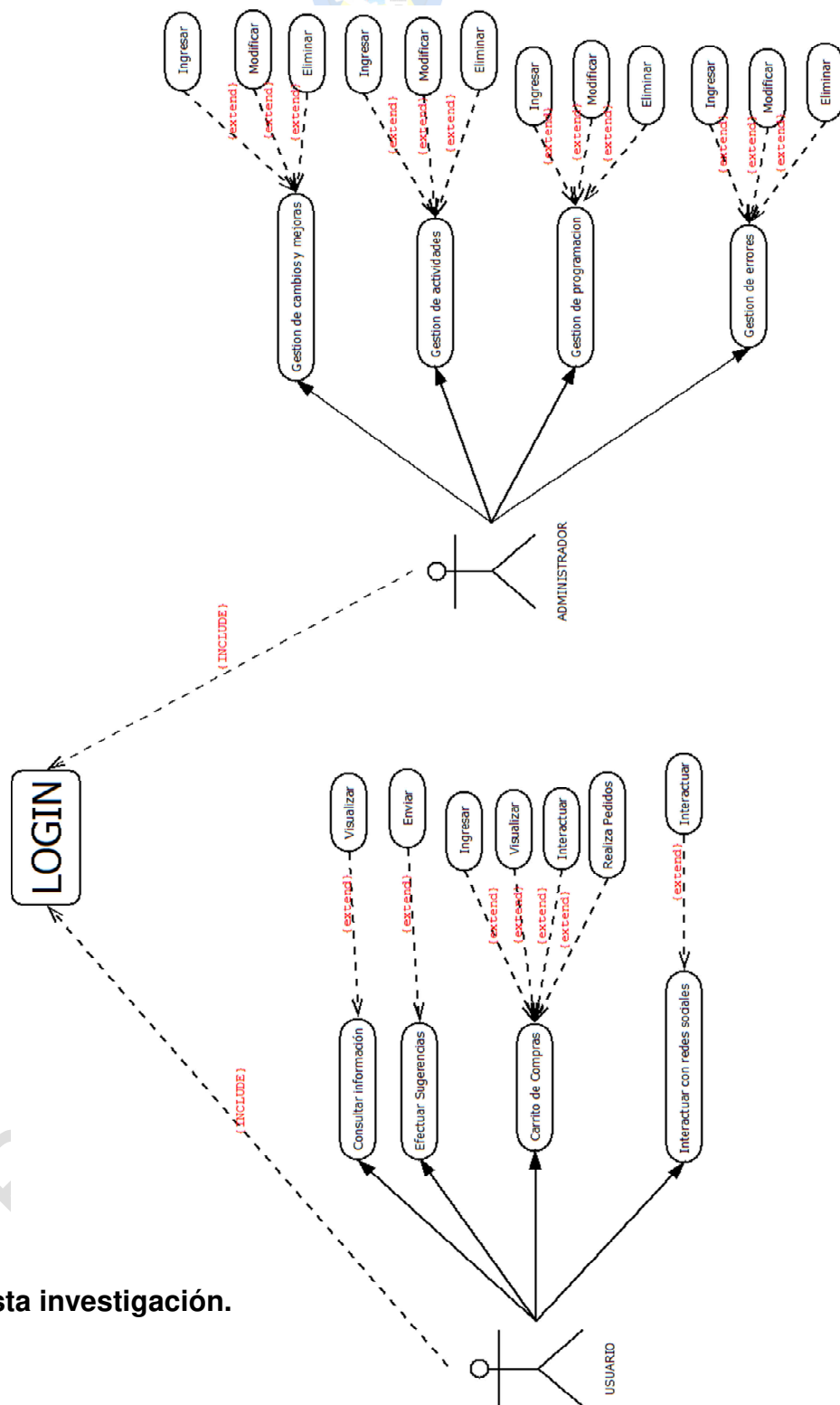
Fuente: este investigación.

Figura 9. Diagrama de casos de uso numero N.2 usuario.



Fuente: esta investigación.

Figura 10. Diagrama de casos de uso numero N.3 General



Fuente: esta investigación.

6.3.1 ESCENARIOS DE CASOS DE USOS:

Cuadro 5. Escenario de Gestión de cambios y mejoras “Administrador”.



Caso de Uso: Gestión de cambios y mejoras	
Actor:	Administrador
Función:	Permite hacer cambios y mejorar al Portal
Descripción:	El administrador puede ingresar, actualizar y eliminar cualquier información
Referencias:	R1: Informe de estadísticas R2: Informe de mejoras. R3: Informe general del funcionamiento.

Fuente: esta investigación.

Cuadro 6. Escenario de Gestión de actividades “Administrador”.

Caso de Uso: Gestión de Actividades	
Actor:	Administrador
Función:	Permite visualizar publicidad y recibir sugerencias de parte de los usuarios
Descripción:	El administrador puede ingresar, actualizar y eliminar cualquier tipo de información ya sea del usuario o del administrador.
Referencias:	R4: Manejo de publicidad. R5: Manejo de sugerencias.

Fuente: esta investigación.

Cuadro 7. Escenario de Gestión de programación “Administrador”.



Fuente: esta investigación.

Caso de Uso: Gestión de programación	
Actor:	Administrador
Función:	Permite realizar ciertas actividades programadas.
Descripción:	El administrador puede ingresar, actualizar y eliminar cualquier tipo de operación con respecto a la ejecución.
Referencias:	R6: Ejecución de transmisiones. R7: Ejecución de eventos

Cuadro 8. Escenario de Gestión errores “Administrador”.

Caso de Uso: Gestión de errores	
Actor:	Administrador
Función:	Permite el control de errores
Descripción:	El administrador puede ingresar, actualizar y eliminar cualquier tipo de información para mantener el portal en mejores condiciones
Referencias:	R8: Efectuar soluciones R9: Verificación R10: Mejorar modulo

Fuente: esta investigación.

Cuadro 9. Escenario de cambiar estado “Administrador”.



Caso de Uso: Cambiar de estado	
Actor:	Administrador
Función:	Cambiar el estado del pedido.
Descripción:	El administrador modifica el estado de los pedidos
Referencias:	R11: Cambiar estado del pedido. R12: Modifica la información del pedido. R13: Actualizar la información del pedido.

Fuente: esta investigación.

Cuadro 10. Escenario de añadir al carrito de compras “Usuario”.

Caso de Uso: Añadir al carrito de compras	
Actor:	Usuario
Función:	El usuario añade un producto al carrito.
Descripción:	Cualquier usuario podrá añadir el producto de la Tienda Virtual que desee al carrito siempre y cuando este registrado
Referencias:	R1: El sistema busca en la base de datos las características del Producto. R2: El sistema comprueba que el producto se encuentre en el carrito de compras. R3: Si no se encuentra, se añade el artículo nuevo al carrito.

Fuente: esta investigación.



Cuadro 11. Escenario de Eliminar carrito de compras “Usuario”.

Caso de Uso:		Eliminar al carrito de compras
Actor:	Usuario	
Función:	El usuario elimina un producto al carrito de compras.	
Descripción:	Cualquier usuario podrá eliminar un producto del carrito de compras en el momento que desee.	
Referencias:	R4: Busca en el carrito de compras el identificador de los productos marcados. R5: Elimina del carrito de compras los productos seleccionados. R6: Actualiza los totales del carrito.	

Fuente: esta investigación.

Cuadro 12. Escenario de modificar cantidad “Usuario”.

Caso de Uso:		Modificar cantidad
Actor:	Usuario	
Función:	El usuario modifica la cantidad de un producto añadido al carrito de compras.	
Descripción:	Cualquier usuario podrá modificar la cantidad de un producto que desee adquirir, pero anteriormente el producto debió ser añadido.	
Referencias:	R7: Modifica la cantidad de los artículos a los que su cantidad es diferente a la anterior. R8: Si la cantidad nueva es cero, el sistema elimina el artículo del carrito de compras. R9: Actualiza los totales del carrito.	

Fuente: esta investigación.



Cuadro 13. Escenario de login usuario “Usuario”.

Caso de Uso:	Login usuario
Actor:	Usuario
Función:	El usuario se conecta a la Tienda Virtual.
Descripción:	El usuario inicia sesión con su E-mail y clave a la Tienda Virtual.
Referencias:	R10: solicita los datos a través de un formulario. R11: recoge los datos del formulario. R12: comprueba que dichos datos se encuentren en la base de datos. R13: El sistema inicia sesión con el usuario en cuestión.

Fuente: esta investigación.

Cuadro 14. Escenario de finalizar pedido “Usuario”.

Caso de Uso:	Finalizar pedido
Actor:	Usuario
Función:	El usuario finaliza su compra.
Descripción:	El usuario finaliza su pedido y se almacena en la base de datos.
Referencias:	R14:El sistema informa al usuario mediante un mensaje la confirmación del pedido. R15: El sistema envía una copia al correo del cliente.

Fuente: Esta investigación.



6.4 ESTRUCTURA DE LA BASE DE DATOS.

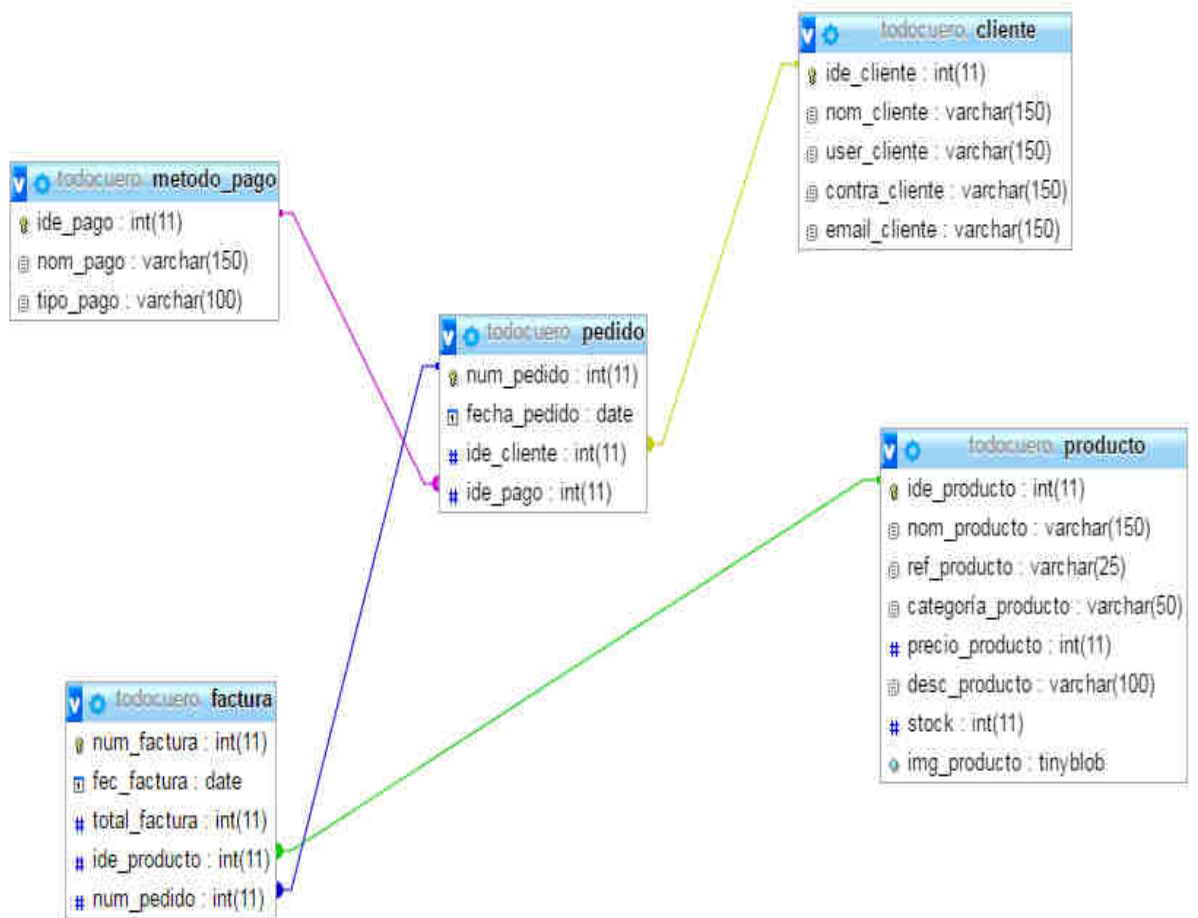
```
CREATE TABLE pedido (  
  num_pedido int AUTO_INCREMENT not null PRIMARY KEY,  
  fecha_pedido date not null,  
  ide_cliente int not null,  
  ide_pago int not null,  
  FOREIGN key (ide_cliente) REFERENCES cliente(ide_cliente),  
  FOREIGN key (ide_pago) REFERENCES metodo_pago (ide_pago)  
)  
  
CREATE TABLE cliente(  
  ide_cliente int AUTO_INCREMENT not null PRIMARY KEY,  
  nom_cliente varchar(150) not null,  
  user_cliente varchar(150) not null,  
  contra_cliente varchar(150) not null,  
  email_cliente varchar(150) not null  
)  
  
CREATE TABLE producto (  
  ide_producto int AUTO_INCREMENT not null PRIMARY KEY,  
  nom_producto varchar(150) not null,  
  ref_producto varchar(25)not null,  
  categoría_producto varchar(50)not null,  
  precio_producto int not null,  
  desc_producto varchar(100) not null,
```



```
stock int not null,  
img_producto blob(1)not null )  
CREATE TABLE metodo_pago (  
ide_pago int AUTO_INCREMENT not null PRIMARY KEY,  
nom_pago varchar(150) not null,  
tipo_pago varchar(100) not null  
)  
CREATE TABLE factura (  
num_factura int AUTO_INCREMENT not null PRIMARY KEY,  
fec_factura date not null,  
total_factura int not null,  
ide_producto int not null,  
num_pedido int not null,  
FOREIGN key (ide_producto) REFERENCES producto(ide_producto),  
FOREIGN key (num_pedido) REFERENCES pedido (num_pedido)  
)
```

6.4.1 MODELO RELACIONAL

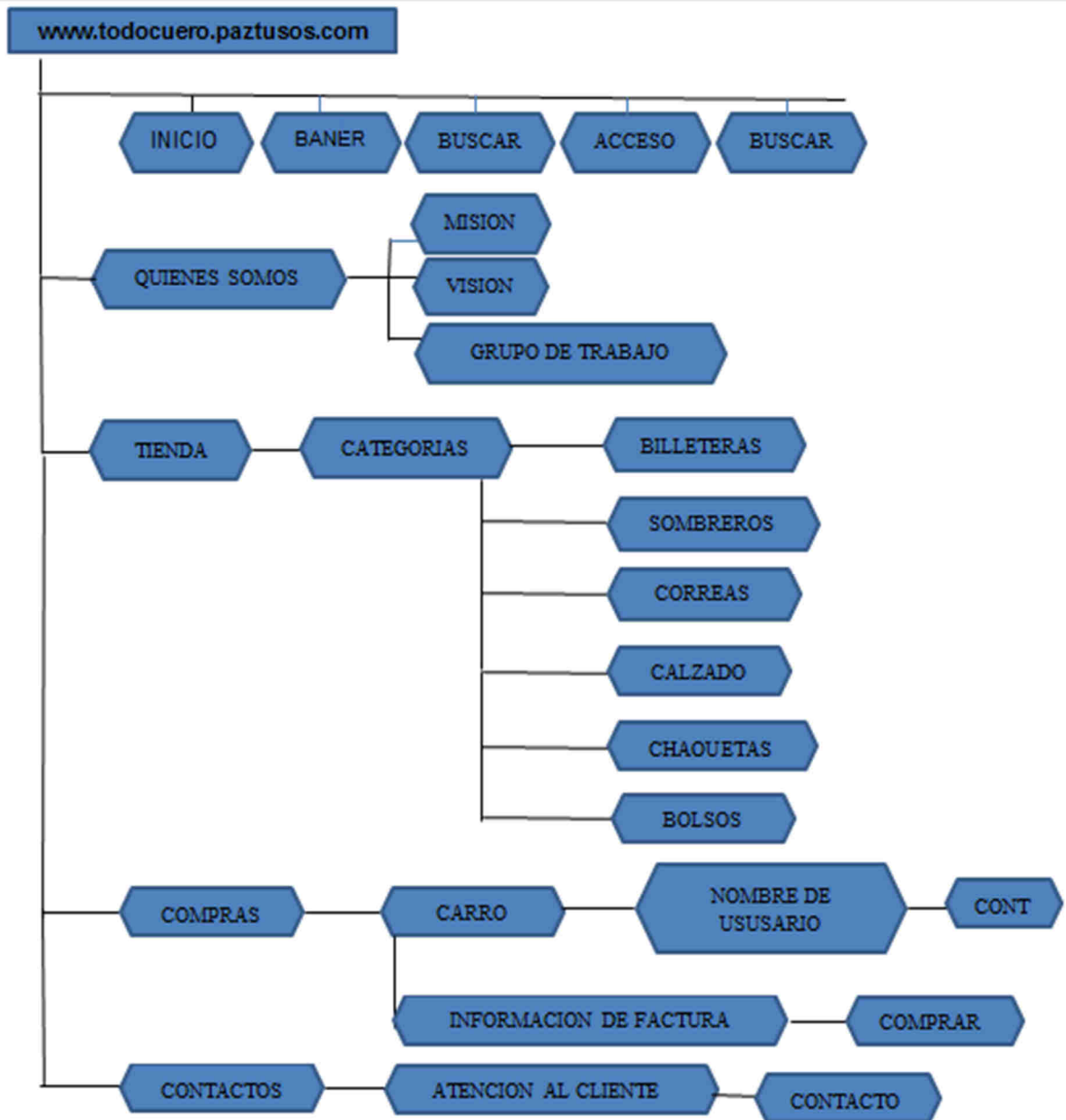
Figura 11. Modelo relacional



Fuente: Esta investigación.

6.5 MAPA WEB DEL PORTAL

Figura 12. Modelo relacional

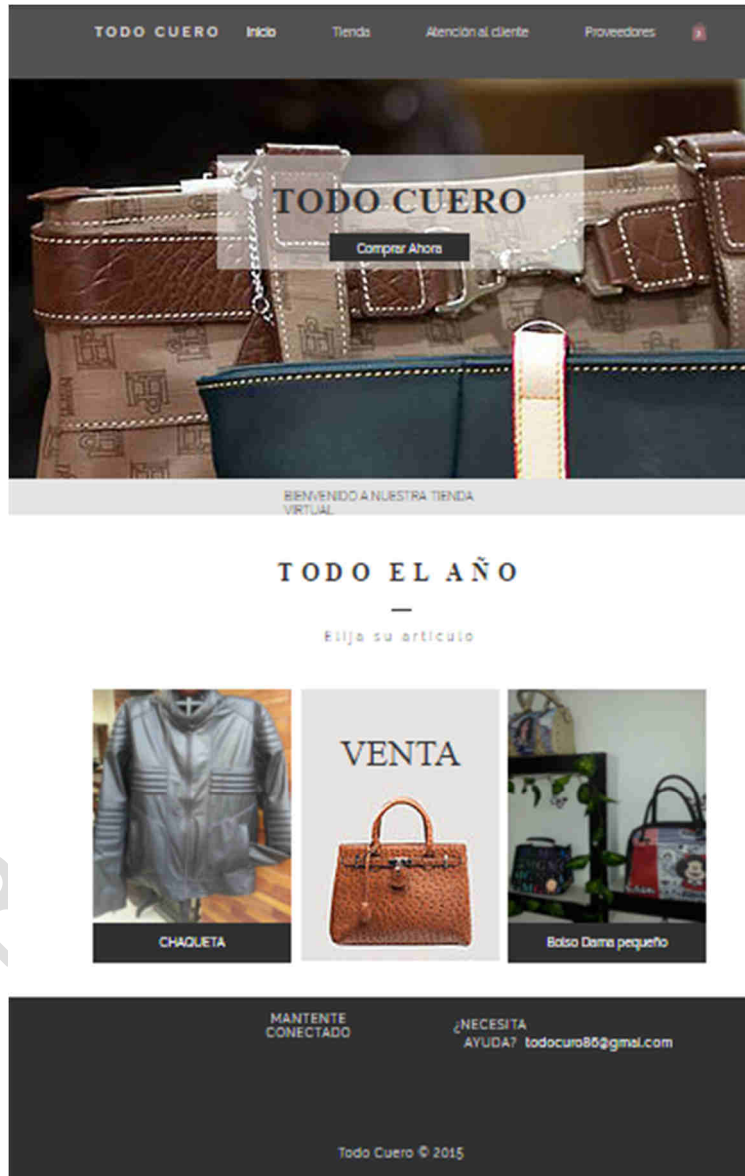


Fuente: esta investigación.

6.6 INTERFAZ DEL PORTAL WEB

6.6.1 se realizó la presentación de la propuesta del portal web, el cual fue revisado por la administradora y empleados del local “Todo Cuero”. Después de cumplir con los pasos de esta investigación se toma la decisión de una nueva propuesta de diseño más agradable y de fácil manejo.

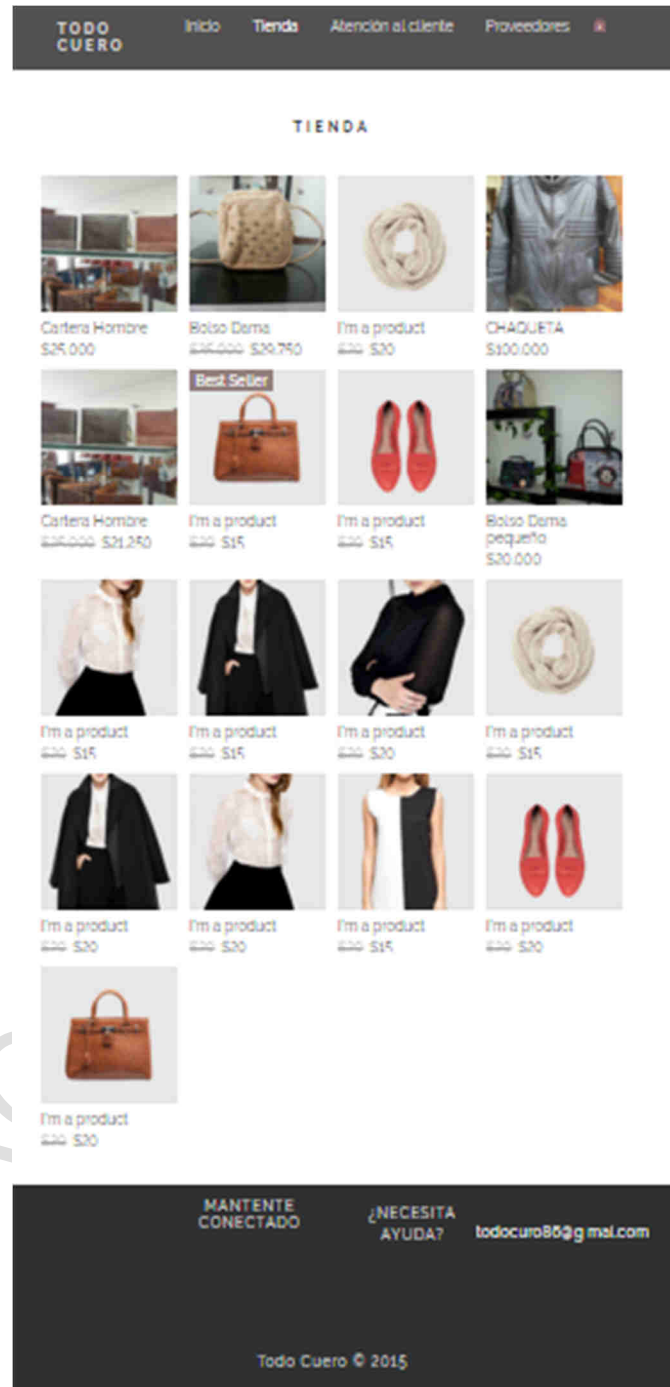
Figura 13. Propuesta de diseño (Inicio).



Fuente: esta investigación.



Figura 14. Propuesta de diseño (tienda).



Fuente: esta investigación.



Figura 15. Propuesta de diseño (Atención al Cliente).

TODO CUERO Inicio Tienda **Atención al cliente** Proveedores

ATENCION AL CLIENTE

Dejenos llegar sus inquietudes nosotros los atenderemos con gusto.

Para cualquier pregunta o preocupación ? Siempre estamos listos para ayudar!

Llamos al
316-648-8358
o enviar un correo electrónico a:
todocuero86@gmail.com

Nombre
Email
Asunto
Mensaje

Enviar

Nuestra Empresa

MISSION Somos una empresa comercializadora de artículos de cuero de alta calidad para el mercado nacional, precios competitivos, soportados con un personal competente, una excelente prestación de servicio con calidad y calidez humana, siendo nuestro principal objetivo la satisfacción de nuestros clientes.	VISION En el 2016 seremos reconocidos como una de las mejores empresas nacionales en (mercadológica) venta de productos de cuero por la calidad, el diseño y la variedad de nuestros productos buscando apertura de nuevos mercados.
--	--

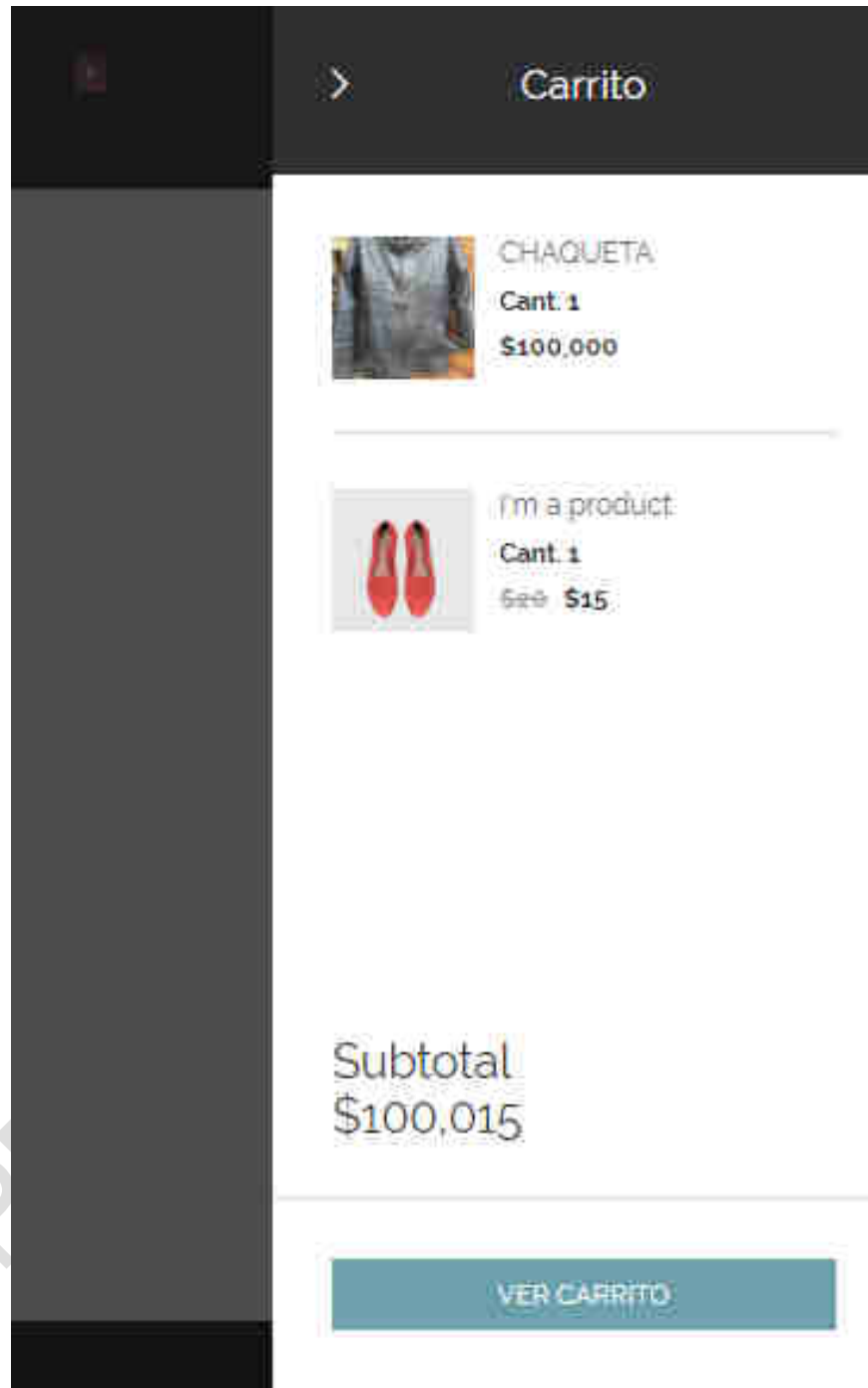
MANTENTE CONECTADO ¿NECESITA AYUDA? todocuero86@gmail.com

Todo Cuero © 2015

Fuente: esta investigación.



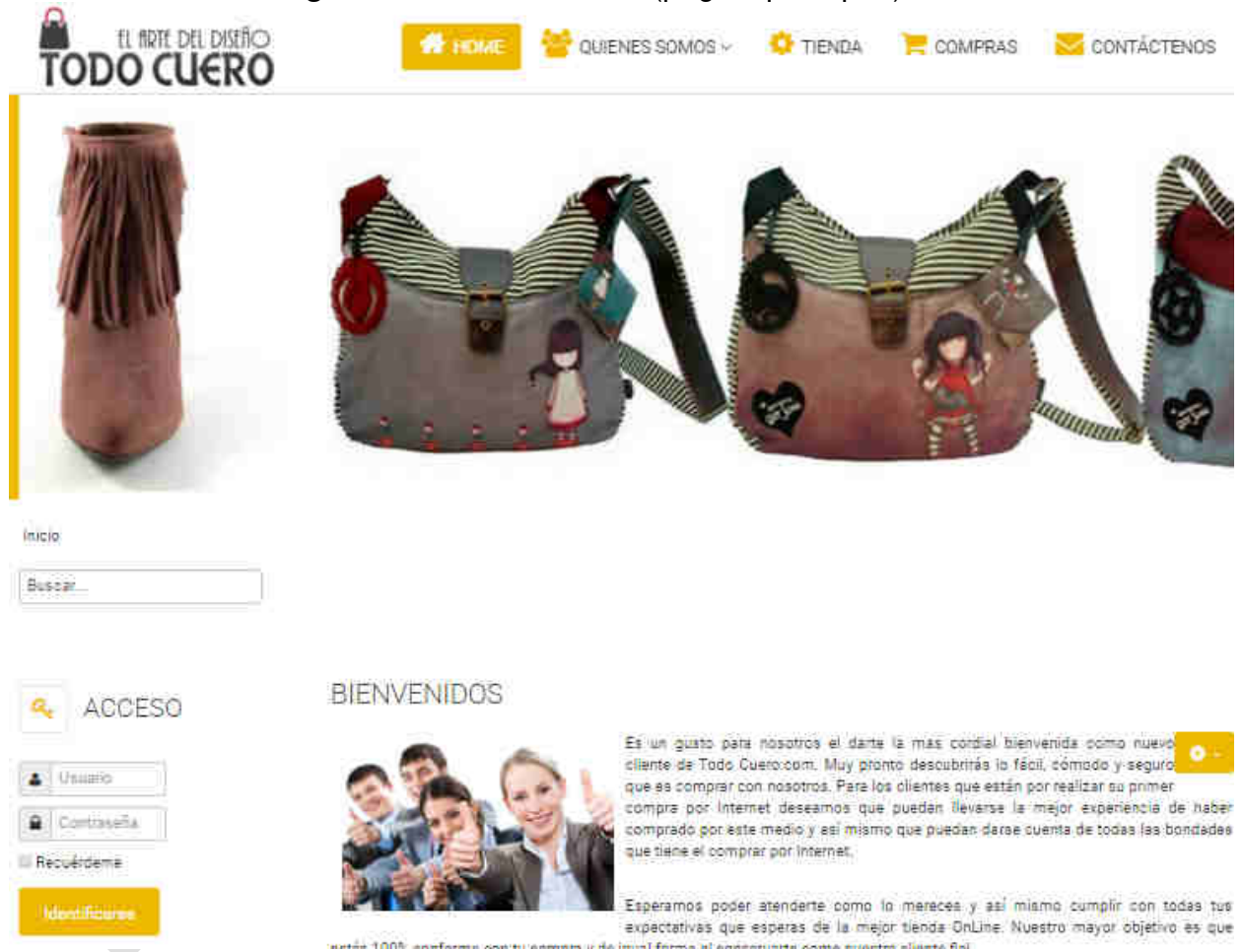
Figura 16. Propuesta de diseño (Carrito de compras)



Fuente: esta investigación.

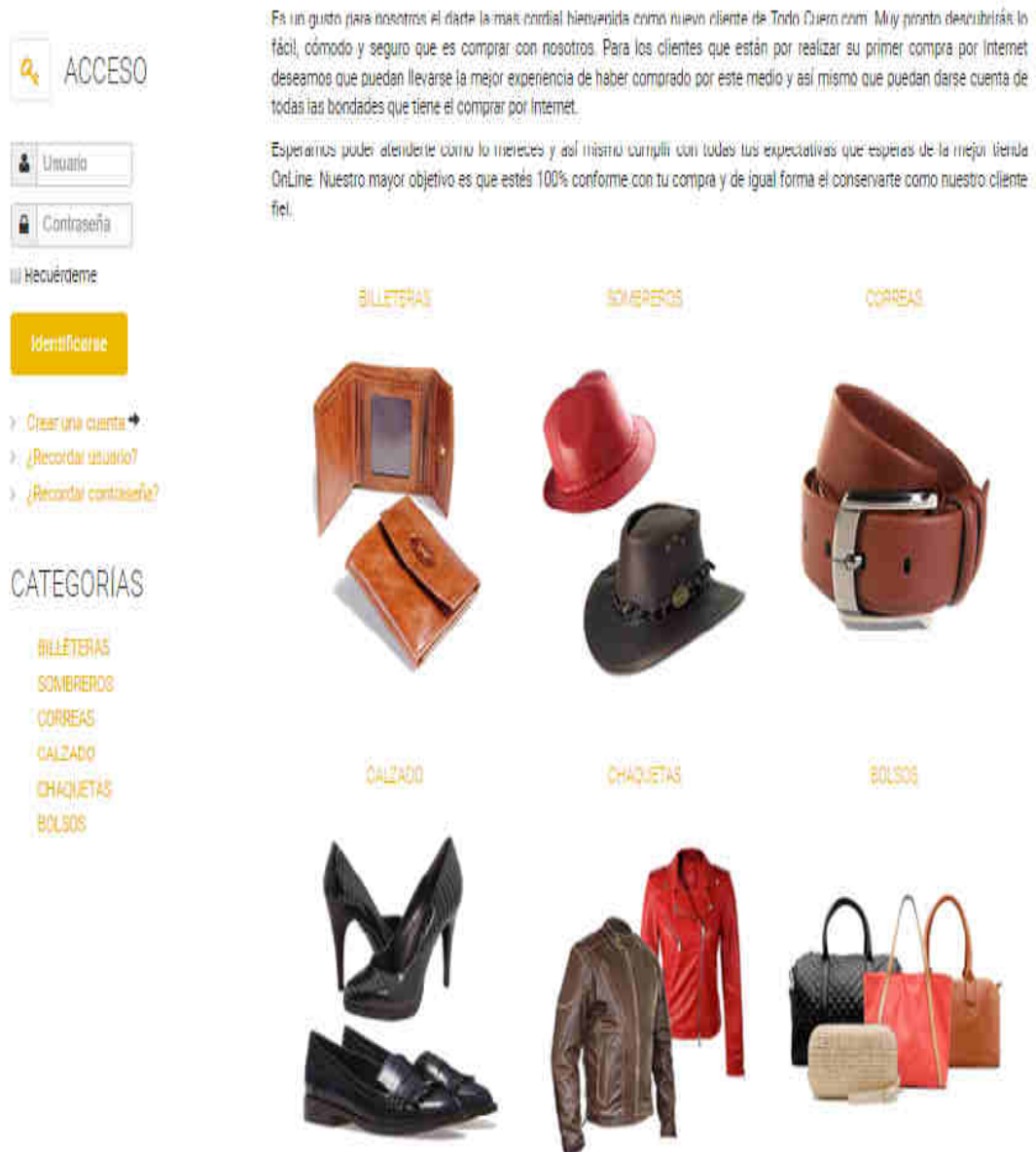
6.6.2 El diseño web que se presenta en las siguientes figuras fue la decisión final tomada por la administradora y empleados del local “Todo Cuero” debido a su color y más atractivo al público.

Figura 17. Diseño de final (página principal.)



Fuente: Esta investigación.

Figura 18. Diseño final (página de categorías).



Fuente: Esta investigación.

Figura 19. Diseño final (página de compras).

The screenshot shows the 'TIENDA' (Store) page for 'BILLETERAS' (Wallets). The header includes the logo 'EL ARTE DEL DISEÑO TODO CUERO' and navigation links: HOME, QUIENES SOMOS, TIENDA, COMPRAS, and CONTACTENOS. The breadcrumb trail is 'Inicio >> Tienda >> BILLETERAS'. A search bar is present. On the left, there is an 'ACCESO' (Access) section with fields for 'Usuario' and 'Contraseña', a 'Recuérdeme' checkbox, and an 'Identificarse' button. Below this are links for 'Crear una cuenta', '¿Recordar usuario?', and '¿Recordar contraseña?'. A 'CATEGORÍAS' (Categories) list includes BILLETERAS, SOMBREROS, CORREAS, CALZADO, CHAQUETAS, and BOLSOS. The main content area shows three wallet products:

- BILLETERA CAFÉ - HOMBRE**: Billetera para hombre dos colores - café y negro. Precio base para variación: 35.000,00 \$; Precio de venta: 35.000,00 \$; Precio de venta sin impuestos: 35.000,00 \$.
- BILLETERA NEGRA - HOMBRE**: Billetera negra para hombre. Precio base para variación: 32.000,00 \$; Precio de venta: 32.000,00 \$; Precio de venta sin impuestos: 32.000,00 \$.
- BILLETERA CAFÉ - DAMA**: Billetera café para dama. Precio base para variación: 40.000,00 \$; Precio de venta: 40.000,00 \$; Precio de venta sin impuestos: 40.000,00 \$.

Each product card includes a star rating, a quantity selector (set to 1), an 'Añadir al carro' button, and a 'Detalles de producto' link. The top right of the product grid shows 'Ordenar por' (set to 'Ordenar +'), 'Fabricante' (set to 'Seleccionar fabricante'), and 'Resultados 1 - 3 de 3'.

Fuente: Esta investigación.

Figura 20. Diseño final (página de carrito de compra).

ACCESO

Usuario

Contraseña

Recuérdeme

Identificarse

[Crear una cuenta →](#)

[¿Recordar usuario?](#)

[¿Recordar contraseña?](#)

CARRRO

[Continuar comprando](#)

Si ya está registrado, por favor identifíquese aquí

Nombre de usuario Recuérdeme

[¿Olvidó su usuario?](#) [¿Olvidó su contraseña?](#)


Información de facturación **Enviar a**

Nombre	Ref.	Precio	Cantidad	Impuestos	Descuento	Total
Precio del producto calculado						
Ingrese su código de cupón <input type="text"/>		<input type="button" value="Guardar"/>				
<p>MÉTODO DE ENVÍO SELECCIONADO</p> <p>No se seleccionó método de envío Finalizar paso 2.</p> <p>O CAMBIAR EL MÉTODO DE ENVÍO SELECCIONADO</p> <p>LO SENTIMOS, NO HAY MÉTODO DE ENVÍO <input type="button" value="Guardar"/></p> <p>DEFINIDO EN SU DIRECCIÓN. POR FAVOR, CONTACTE CON NOSOTROS.</p>						
				Total:	0,00 \$	0,00 \$

Fuente: Esta investigación.



Figura 21. Diseño final (página de contacto).

 ACCESO

Recuérdeme

[» Crear una cuenta →](#)

[» ¿Recordar usuario?](#)

[» ¿Recordar contraseña?](#)

ATENCIÓN AL CLIENTE

CONTACTO

FORMULARIO DE CONTACTO

Enviar un correo electrónico. Todos los campos con un asterisco () son obligatorios.*


Nombre *

Correo electrónico *

Asunto *

Mensaje *

Envíeme una copia

Captcha * 

Fuente: Esta investigación.



BIBLIOGRAFÍA

CANET LOBERA, Francisco Revista Marroquinería Española empresa dedicada a la comercialización de productos en cuero en España empresa multinacional, El atractivo lujo asiático marroquinerero Prensa técnica, S.A, Febrero del 2012.

M.G, Claramunt. Diseño e implementación de un portal web para la empresa FUIBOL S.L. Lleida, España: l'autor, 2008.

Feria de Madrid, 1997, *Catalogo Oficial de Iberpiel / Marroquineria*, Madrid. España, Feria de Madrid, 1997.

RALPH G, Schulz. 2009, *Diseño con CSS*, Mexico D.F, Mexico, © 2009 Alfaomega Grupo Editor, S.A.de C.V.

LA NUEVA ERA DEL COMERCIO ELECTRONICO, Las TIC al servicio de la gestión empresarial. Primera edición. España 2005.p.8.



CIBERGRAFÍA

ALCALDIA DE PASTO, Disponible en: <http://www.pasto.gov.co> (13.05.15,03:40pm).

RÉGIMEN LEGAL DE BOGOTÁ D.C, Disponible en:
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/> (13.05.15,03:50pm).

REGIMEN LEGAL DE BOGOTA D.C Disponible en:
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/> (13.05.15,03:54pm).

REGIMEN LEGAL DE BOGOTA D.C Disponible en:
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/>(13.05.15,04:02pm).

ALCALDIA DE BOGOTA disponible en <http://www.alcaldiabogota.gov.co>
(13.05.15,04:10pm).

ALCALDIA DE BOGOTA disponible en
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/>(13.05.15,04:17pm).

FOTONOSTRA disponible en
<http://www.fotonostra.com/digital/paginasweb.htm>(13.05.15,04:25pm).

INTRODUCCIÓN A JAVASCRIPT Disponible en:
http://librosweb.es/javascript/capitulo_1.html(14.05.15,02:30pm).

JQUERY Disponible en: <http://jquery.com/>(14.05.15,02:37pm).

LENGUAJES DE PROGRAMACIÓN Disponible en:
<http://es.kioskea.net/contents/304-lenguajes-de-programacion> (14.05.15,02:50pm).

JQUERY Disponible en: <http://learn.jquery.com/ajax/>(14.05.15,03:10pm).

NEO.LCC.UMA.ES Disponible en:
<http://neo.lcc.uma.es/evirtual/cdd/tutorial/aplicacion/cliente-servidor.html>(14.05.15,03:23pm).

BUYTO.ES Disponible en: <http://www.buyto.es/general-diseno-web/que-es-un-portal-web> (15.05.15,04:31pm).

PHP, Disponible en: <http://php.net/>(15.05.15,04:34pm).



MARIAPINTO.ES, Disponible en: http://www.mariapinto.es/e-coms/bases_datos.htm. (15.05.15,04:46pm).

QUEES.INFO, disponible en <http://www.quees.info/que-es-software.html>(15.05.15,04:31pm).

GSYC, Disponible en: <http://gsync.escet.urjc.es/~grex/sobre-libre/definicion-software-libre.html>(15.05.15,04:56pm).

GSYC, Disponible en: <http://gsync.escet.urjc.es/~grex/sobre-libre/definicion-software-libre.html>(15.05.15,07:31pm).

GSYC, Disponible en: <http://gsync.escet.urjc.es/~grex/sobre-libre/definicion-software-libre.html>(15.05.15,09:31pm).

MARKETING, Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/marketing/100.HTM>(04.04.16,06:36pm).

TIPOS DE PORTALES WEB, Disponible en:<http://www.telepieza.com/wordpress/2008/01/29/los-diferentes-tipos-de-portales-que-existen-en-internet/> (05.04.16,09:17pm).

COMERCIO ELECTRONICO, Disponible en: https://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_electr%C3%B3nico (05.04.16,09:17pm).

BASE DE DATOS, Disponible en: https://es.wikipedia.org/wiki/Base_de_datos (05.04.16,09:17pm).

CUENTA BANCARIA, Disponible en: <http://www.finanzasparatodos.es/es/productosyservicios/productosbancariosoperativos/cuentabancaria.html> (05.04.16,09:17pm).

PSE, Disponible en: <https://ui.pse.com.co/ui/> (05.04.16,09:17pm).

PROVEEDOR DE SERVICIOS ELECTRONICOS, Disponible en: <http://www.avisortech.com/proveedor-de-servicios-electronicos.htm> (05.04.16,09:17pm).

CUERO, Disponible en: <https://es.wikipedia.org/wiki/Cuero> (06.04.16,05:15pm)

MAESTROS DE LA WEB, Disponible en: <http://www.maestrosdelweb.com/que-son-las-bases-de-datos/>.

ESEPESTUDIO. Disponible en: <http://www.espestudio.com/noticias/que-es-mysql>



HERRAMIENTAS WEB PARA LA ENSEÑANZA DE PROTOLOCOS DE COMUNICACIÓN, Disponible en: <http://neo.lcc.uma.es/evirtual/cdd/tutorial/aplicacion/cliente-servidor.html>.

APR, Disponible en: http://www.aprenderaprogramar.com/index.php?option=com_content&id=546:que-es-y-para-que-sirve-el-lenguaje-css-cascading-style-sheets-hojas-de-estilo&Itemid=163

MAESTROS DE LA WEB, Disponible en: <http://www.maestrosdelweb.com/que-es-javascript/>

DESARROLLO WEB.COM, Disponible en: <http://www.desarrolloweb.com/manuales/manual-jquery.html>.

ECURED, Disponible en: http://www.ecured.cu/Lenguaje_de_Programaci%C3%B3n.

BUYTO, Disponible en: <http://www.buyto.es/general-diseno-web/que-es-un-portal-web>.

PHP, Disponible en: <http://php.net/manual/es/intro-what-is.php>

BE QUICK OR BEAD, Disponible en: <https://bequickbedead.wordpress.com/2011/03/14/%C2%BFque-es-un-sistema-de-navegacion/>

GERENCIE.COM, Disponible en: <http://www.gerencie.com/sistemas-de-informacion.html>.



ANEXOS

PROHIBIDA SU COPIA



ANEXOS A

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTONOMA DE NARIÑO FACULTAD DE INGENIERIA DE SISTEMAS PROGRAMA DE TECNOLOGÍA EN SISTEMAS Encuesta a trabajadores

OBJETIVO: Recolectar información que permita reconocer el estado real de la empresa “Todo Cueros” en cuanto a

Anexos 1. Encuestas.

OBJETIVO: Se pretende conocer las dudas y problemáticas para tener una buena productividad y buscar soluciones que beneficien al local “Todo Cuero” en cuanto al manejo de la venta y comercialización de los productos.

Encuesta tipo analítica

Marca con una X

- 1) ¿Para usted es necesario herramientas de tipo tecnológico para crecer como empresa?

SI ____

NO ____

¿Confía usted en la tecnología?

SI ____

NO ____

¿POR QUÉ?

- 2) ¿Cree usted que es necesario un portal web para su empresa “Todo Cuero”?



SI ____

NO ____

- 3) ¿Cree usted que el contenido que tendrá el portal web mejorara la calidad económica de la empresa “Todo Cueros”?

SI ____

NO ____

¿POR QUÉ?

- 4) ¿En los últimos 6 meses le han hecho a ustedes propuestas en la implantación de alguna herramienta tecnológica?

SI ____

NO ____

- 5) ¿Desea tener otras ayudas tecnológías para su empresa?

SI ____

NO ____

- 6) ¿Qué lo motivaría a ustedes para implementar un portal web en su negocio?

a- Generar mayores ingresos ____

b- Tener una mejor administración ____

c- Dar a conocer su negocio ____



Anexos 2 FORMATO DE ENTREVISTA DUEÑO

CORPORACION UNIVERSITARIA AUTONOMA DE NARIÑO FACULTAD DE INGENIERIA PROGRAMA DE TECNOLOGIA EN SISTEMAS

ENTREVISTA:	02
FECHA ENTREVISTA:	25-NOVIEMBRE-2015
ENTREVISTADO:	PABLO URBANO
ENTREVISTADOR:	JHORDAN GUERRA -JORGE ROBY
LUGAR:	LOCAL "TODO CUERO"
MEDIO:	PERSONAL
DURACION:	30M

OBJETIVO: se hace la entrevista al dueño y administrador del local "Todo Cuero" para conocer las ideas que llevara el portal para su creación.

PRESENTACION: Señor Pablo Urbano la entrevista es para saber que le gustaría que lleve el portal y de igual forma conocer que tanto tiene el local.

1. ¿Qué colores cree deberían estar en el aspecto visual del portal?

PABLO URBANO: primero que todo pienso que el portal debe tener colores que hagan referencia de nuestra región, también que no deben ser muy oscuro ya que opacarían el portal los colores que me gustaría que tenga son: (AMARILLO, VERDE BLANCO, CAFE).

2. ¿Qué productos estarán visibles en el portal web?

PABLO URBANO: LOS PRODUSTOS QUE MAS SE VENDEN SON Carteras, bolsos para dama y caballero, Correas, Chaquetas hombre y mujer, Zapatos, Billeteras.

3. ¿Desea implementar archivos multimedia en el portal?

PABLO URBANO: no ya que por ser una empresa pequeña no tenemos videos que puedan demostrar lo que hacemos me gustaría que más adelante si lo podamos incluir.



4. **¿Es necesario que el portal cuente con registro de usuarios?**

PABLO URBANO: claro ya que por medio del correo podemos ver cuantos clientes están interesados en nuestros servicios y de igual manera poder interactuar con ellos, resolviendo dudas o tomando pedidos.

5. **¿Desea que los artículos que fabrican se visualicen en la página de inicio?**

PABLO URBANO: claro ya que son los que fabricamos y los clientes pueden ver el articulo buscan sin necesidad de dar muchas vueltas.

6. **¿Desea que el portal tenga categorías de artículos?**

PABLO URBANO: si es muy bueno que los productos están categorizados y los clientes buscan lo que quieren en un solo lugar.

7. **¿Le gustaría que los productos se visualicen más grandes con darles un clic?**

PABLO URBANO: si sería mucho mejor además da mejor presencia del portal y mejor para el cliente.

8. **¿Cuentan con algún correo para el local “Todo Cuero”?**

PABLO URBANO: no ya que la fábrica no tenía nada que ver con la tecnología todas las compras y dudas las hacemos presencial.

9. **¿Le gustaría que el portal envíe una copia de la factura al correo del cliente?**

PABLO URBANO: si sería muy bueno porque el cliente tiene la factura de los artículos que compro y los puede confirmar a la hora de recibir el producto.



Anexos 3 FORMATO DE ENTREVISTA ADMINISTRADOR

**CORPORACION UNIVERSITARIA AUTONOMA DE NARIÑO
FACULTAD DE INGENIERIA
PROGRAMA DE TECNOLOGIA EN SISTEMAS**

ENTREVISTA:	02
FECHA ENTREVISTA:	25-NOVIEMBRE-2015
ENTREVISTADO:	MARCELA FERNANDA URBANO
ENTREVISTADOR:	JHORDAN GUERRA -JORGE ROBY
LUGAR:	LOCAL "TODO CUERO"
MEDIO:	PERSONAL
DURACION:	30M

1. ¿Qué colores cree deberían estar en el aspecto visual del portal?

MARCELA URBANO: Para mi pensar y administradora del local me gustaría unos colores no muy fuertes que atraigan al usuario y que su visita al portal sea agradable en este caso me gustaría un color amarillo y un fondo no muy colorido podría ser un blanco.

2. ¿Qué productos estarán visibles en el portal web?

MARCELA URBANO: Me gustaría que se visualicen productos como chaquetas billeteras correas zapatos sombreros ya que son productos q salen mucho en mi empresa y quiero q por medio del portal las ventas incrementen mucho más.

3. ¿Desea implementar archivos multimedia en el portal?

MARCELA URBANO: No porque según mi criterio obstruye al cliente y no permite que logre su cometido en este caso es la venta de los productos.

4. ¿Es necesario que el portal cuente con registro de usuarios?

MARCELA URBANO: Es muy necesario porque podemos saber con qué tipo de clientes contamos y no solo eso sino que también podemos tener datos importantes que servirían para hacer negocios de alto valor.



5. **¿Desea que los artículos que fabrican se visualicen en la página de inicio?**

MARCELA URBANO: me parece algo novedoso que atrae al cliente por tal motivo me parece que es necesario implementar ese sistema en el portal para que puedan saber que producto ofrezco.

6. **¿Desea que el portal tenga categorías de artículos?**

MARCELA URBANO: Es necesario que este categorizado por que el cliente sabrá que productos fabrico y como es la calidad de mis productos

7. **¿Le gustaría que los productos se visualicen más grandes con darles un clic?**

MARCELA URBANO: Creo que sería muy adecuado porque se visualiza mejor el producto y el cliente sabría con qué está tratando y como es el articulo a ofrecer.

8. **¿Cuentan con algún correo para el local “Todo Cuero”?**

MARCELA URBANO: De momento no pero sería fiable crear uno para estar modernizados.

9. **¿Le gustaría que el portal envía una copia de la factura al correo del cliente?**

MARCELA URBANO: Por supuesto. Es de suma importancia que el cliente sepa que compra realizo y como efectuó su pago.

Conclusión Entrevistas Realizadas



Posee diferentes falencias que no ayudan a crecer ni expandir su comercio, principalmente por la falta de herramientas tecnológicas que impiden el conocimiento de sus productos a las demás comunidades y ciudades de Colombia. Por ende, se llegó a la conclusión de implementar un portal web para la venta de productos marroquinos del local “Todo Cuero” que encarecidamente el señor Pablo Urbano dueño del local, quien, aprobó toda ayuda que nosotros les podamos brindar de igual manera ofreció ayudarnos en todo tipo de necesidades que nosotros necesitáramos para así lograr con éxito nuestro cometido de igual manera contamos con la ayuda de Marcela Calderón encargada de la administración que nos facilitó información de gran ayuda para la creación del portal como datos de sus artículos sus ventas sus falencias en general y otros datos de suma importancia. Gracias a esta información y reuniones se pudo lograr con éxito el diseño y la creación de la página web.

Anexos 4 Manual De Usuario.



Manual de usuario del portal web "Todo Cuero"2016

Autores:
Jhordan Camilo Guerra
Jorge Andrés Roby



**CORPORACION UNIVERSITARIA AUTONOMA DE NARIÑO
FACULTAD DE INGENERIA**



PROGRAMA DE TECNOLOGIA EN SISTEMAS

MANUAL DE USUARIO DEL PORTAL WEB “TODO CUERO”2016

INTRODUCCION

Es importante destacar que el portal web “Todo Cuero” está elaborado de tal manera que los usuarios que lo visite, puedan encontrar la información de manera detallada y precisa. El Sitio fue diseñado para que el usuario pueda interactuar de una forma más sencilla, realizando búsquedas eficientes dentro del mismo.

Como apoyo al manejo del portal fue diseñado este manual, el cual, brindará al usuario ubicación especial y explicará el modo de empleo de los diferentes componentes y secciones del Sitio.

OBJETIVOS

Objetivo General:

Brindar una descripción clara y detallada sobre el funcionamiento, y los diferentes tipos de búsqueda de información dentro de la página web “Todo Cuero” y de igual manera guiar al manejo correcto del administrador.

Objetivo Específico:

Presentar los distintos tipos de páginas y componentes del Portal, con el propósito de reconocer la manera en la que se presenta la información.

Conceptos: Esta sección describe una serie de estándares utilizados en el Portal Web 2016, como nombres, barras de acceso, botones; de manera que cuando el usuario se encuentre con ellos sepa cómo utilizarlos de la manera correcta.

Página principal: Una vez que el usuario ingresa al Sitio Web, lo primero que observa es la página principal del Sitio. Esta es descrita a continuación:

Figura 22 Partes de la página principal (Manual)



Fuente: Esta investigación.

A continuación se explicara con detalle cada uno de los componentes del portal web "Todo Cuero".

MENU PRINCIPAL

Este menú permite al usuario ingresar a las diferentes opciones disponibles en el sitio web.

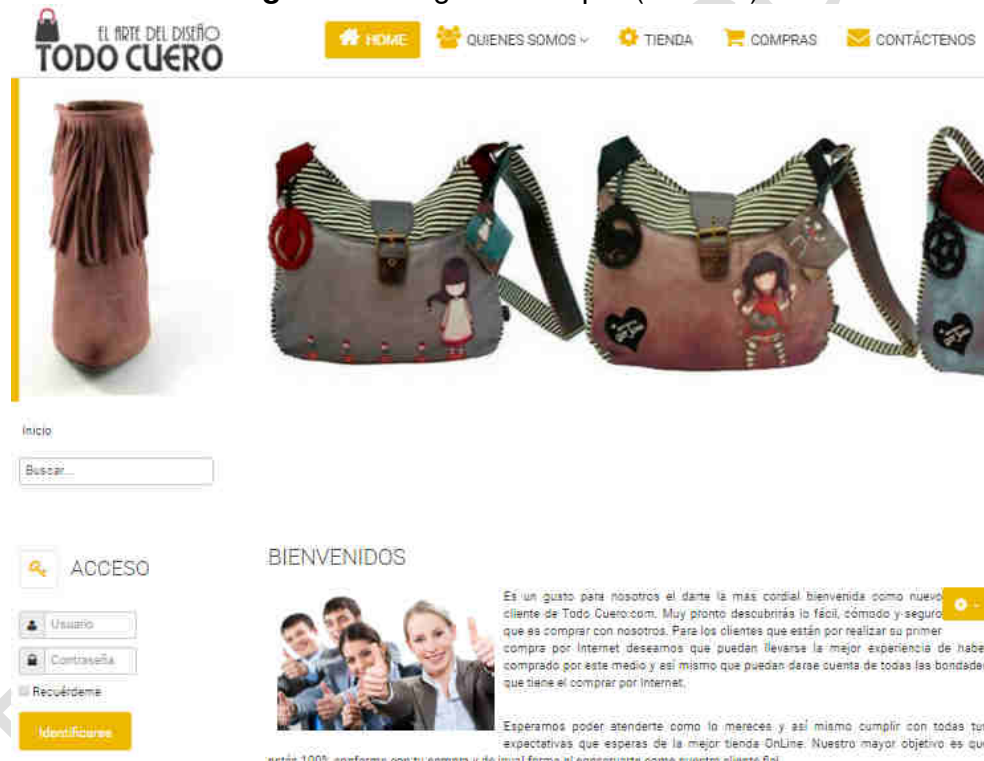
Figura 23. Menú principal (Manual)



Fuente: Esta investigación.

El submenú Home nos muestra la página principal del portal web.

Figura 24 Página Principal (Manual).



Fuente: Esta investigación.

El siguiente submenú nos muestra la opción de “Quienes Somos” y dentro de esta está visión y misión del local “Todo Cuero”.

Figura 25 Opción Quienes somos (Manual)



Fuente: Esta investigación.

Se visualiza la misión y visión del local “Todo Cuero”.

Figura 26 Misión (Manual).



Fuente: Esta investigación.

Figura 27 Visión (Manuel).



Inicio >> Quiénes Somos >> Visión

Buscar...

ACCESO

Usuario

Contraseña

Recuérdeme

Identificarse

VISION

En el 2016 seremos reconocidos como una de las mejores empresas marroquineras de la nación con venta de productos de cuero por la calidad, el diseño y la variedad de nuestros artículos, siempre en continua apertura de nuevos mercados.

Fuente: Esta investigación.

El siguiente submenú encontramos la opción de tienda

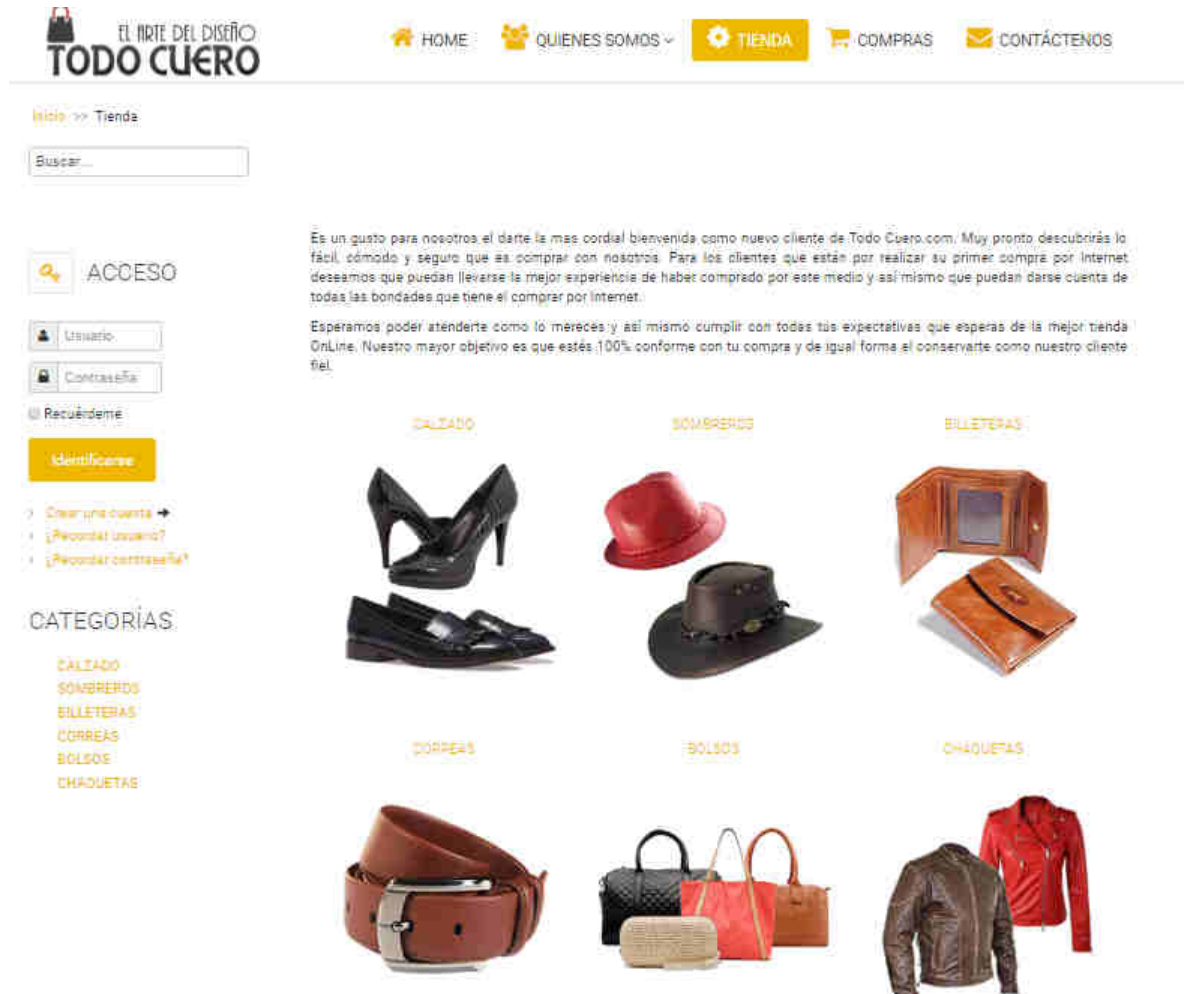
Figura 28 Opción tienda (Manuel).

TIENDA

Fuente: Esta Investigación.

Nos muestra los diferentes artículos que cuenta la empresa y los artículos están categorizados.

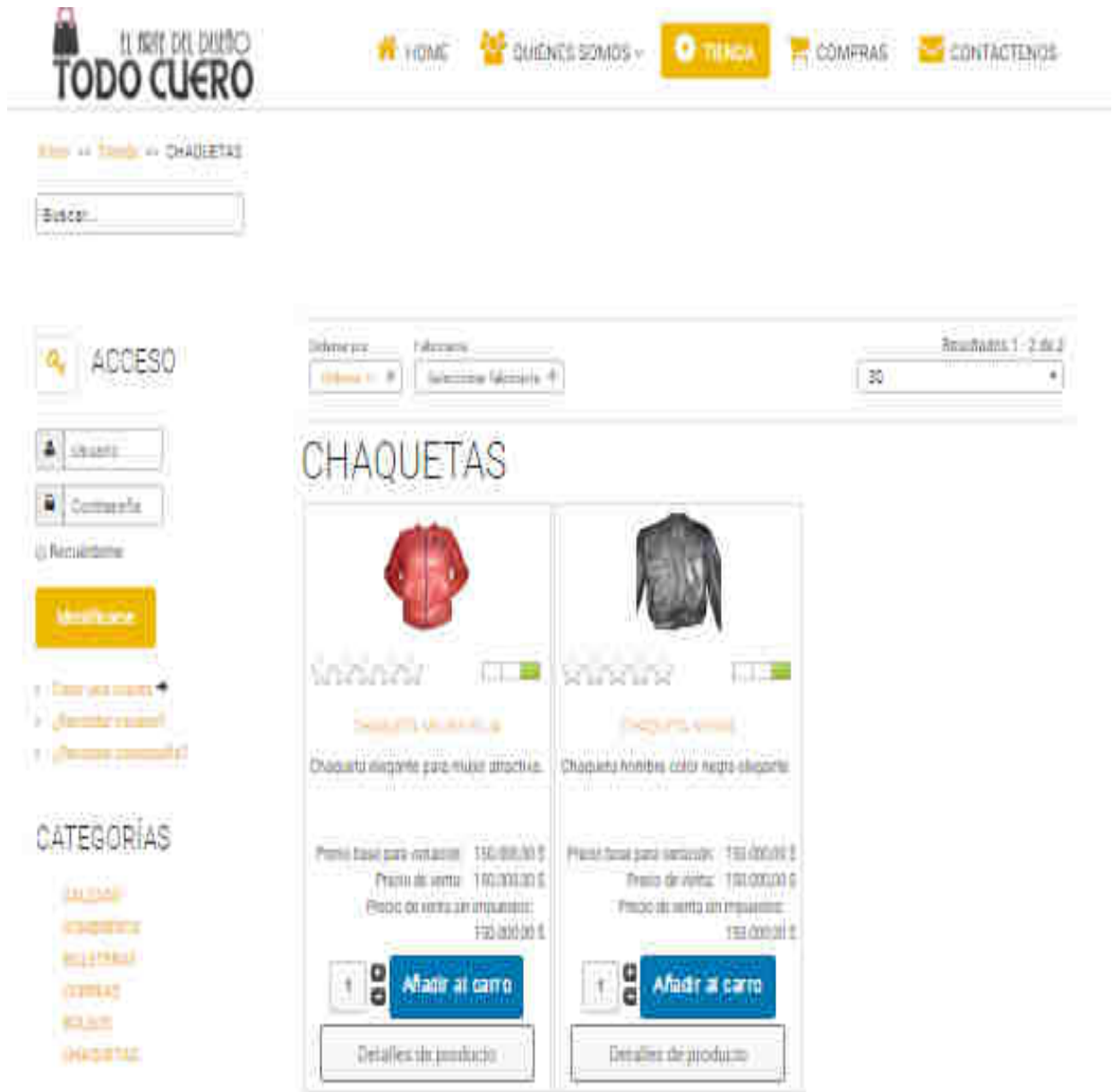
Figura 29 Tienda Portal (Manual).



Fuente: Esta Investigación.



Figura 30 Tienda portal Productos (Manual).



Fuente: Esta Investigación.

Dentro de los productos se puede observar con más detalle cada producto que ofrece la empresa y hacer la imagen más grande del artículo que usuario desea adquirir.

Figura 31 detalle producto (Manual).



Fuente: Esta Investigación

Figura 32 Foto del producto. (Manual).



Fuente: Esta Investigación.

El siguiente submenú esta la opción de compras para de usuario y de igual manera podemos ver el carrito de compras.

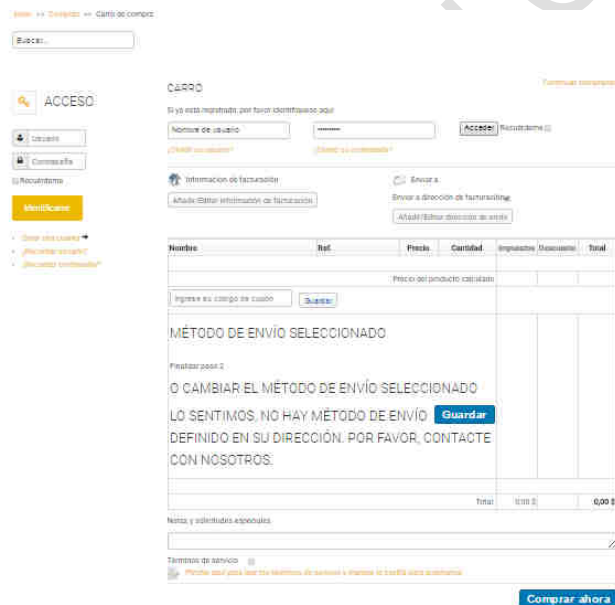
Figura 33 compras. (Manual).



Fuente: Esta Investigación

En esta sección se encuentra las condiciones para realizar la compra como método de pago método de envío nombre, referencia, precio, cantidad, impuestos, descuentos y total de los productos que el usuario adquiera.

Figura 34 compras detalle (Manual).



Nombre	Ref.	Precio	Cantidad	Impuesto	Asociado	Total
Precio del producto calculado						
Ingresar su cargo de envío						
MÉTODO DE ENVÍO SELECCIONADO						
Preferir por:						
O CAMBIAR EL MÉTODO DE ENVÍO SELECCIONADO						
LO SENTIMOS, NO HAY MÉTODO DE ENVÍO DEFINIDO EN SU DIRECCIÓN. POR FAVOR, CONTACTE CON NOSOTROS.						
						Total
						0,00 \$

Fuente: Esta Investigación.

A continuación el usuario llene los datos para detalle factura.

Figura 35 detalle factura. (Manual).

Fuente: Esta Investigación.

También podemos ver los artículos que el usuario compra y los puede acumular en el carrito de compras.

Figura 36 Figura carrito (Manual).

Nombre	Ref.	Precio	Cantidad	Impuestos	Descuento	Total
Billete Cafe - Hornos	bill-001	35.000,00 \$	1			35.000,00 \$
Billete Teiga - Hornos	bill-002	32.000,00 \$	1			32.000,00 \$
Precio del producto calculado						67.000,00 \$
MÉTODO DE ENVÍO SELECCIONADO						10.000,00 \$
MÉTODO DE PAGO SELECCIONADO						1.172,69 \$
Total:						78.172,69 \$

Fuente: Esta investigación.

Por último, y una vez hecha la compra el portal le muestra una factura con todos los productos que el usuario adquirió.

Figura 37 Factura pedido (Manual).



Fuente: Esta Investigación.

Factura del pedido realizado.

Figura 38 factura pedido (Manual).

INFORMACIÓN DEL PEDIDO

[Lista de pedidos](#)

N° de pedido Fecha del pedido Estado del pedido Última actualización Envío	HJZP010 05-05-2016 Confirmado por comprador 05-05-2016 correo Depósito Bancario Gracias por su compra, favor depositar la cantidad estipulada en la cuenta de ahorros Bancolombia No. 858-8765-354. Recuerde confirmar la transacción vía email, previo depósito Bancario. Gracias
Método de pago	Depósito Bancario
Nota del comprador Total	78.172,69 \$
Datos de facturación E-Mail Nombre Apellido Dirección 1 Dirección 2 Código postal Ciudad País Estado / Provincia / Región	jhordanguerra48@gmail.com jhordan camilo guerra emilio botero emilio botero 0001 pasto Colombia Nariño
Enviar A Nombre Apellido Dirección 1 Dirección 2 Código postal Ciudad País Estado / Provincia / Región	jhordan camilo guerra emilio botero emilio botero 0001 pasto Colombia Nariño

Artículos del pedido Historial de pedidos

Ref.	Producto	Estado de producto	PrecioCent.	Impuestos	Descuento	Total
bjl-001	Billetera Cafe - Hombre	Confirmado	35.000,00 \$	1 0,00 \$	0,00 \$	35.000,00 \$
bjl-002	Billetera Negro - Hombre	Confirmado	32.000,00 \$	1 0,00 \$	0,00 \$	32.000,00 \$
		por comprador				
		por comprador				
		Precio del producto calculado		0,00 \$	0,00 \$	67.000,00 \$
		Cargo por envío		0,00 \$		10.000,00 \$
		Cargo del pago		0,00 \$		1.172,69 \$
		Total		0,00 \$	0,00 \$	78.172,69 \$

Fuente: Esta Investigación

En la última opción del submenú, está opción el usuario se puede contactar con el local “Todo Cuero”.

Figura 39 Contáctenos (Manual).



Fuente: Esta Investigación.

El usuario debe ingresar todos los datos personales para poder realizar el contacto.

Figura 40 Contáctenos Detalle (Manual).

ATENCIÓN AL CLIENTE

CONTACTO

FORMULARIO DE CONTACTO

The screenshot shows a web interface for a contact form. At the top, there are navigation links for 'ATENCIÓN AL CLIENTE' and 'CONTACTO'. Below them is the title 'FORMULARIO DE CONTACTO'. The form itself is titled '¡Bienvenidos!' and includes a note '* Required field'. The fields are: 'Nombre *' (text input), 'Número telefónico *' (text input), 'Correo electrónico *' (text input), 'Asunto *' (text input), and 'Mensaje *' (text area). Below the message field, there is a checkbox for 'Envíame una copia (opcional)'. A 'Captcha' section contains a small image of a building and a text input field for the captcha. At the bottom right of the form is a yellow 'Enviar' button.

Fuente: Esta investigación.

En la parte izquierda tenemos la opción de login o acceso, esta opción es donde el usuario puede registrarse para poder hacer sus compras, y si no está registrado solo llenando algunos campos lo puede hacer de una forma sencilla, mandando un mensaje de verificación al correo del usuario.

Figura 41 Acceso (Manual).



ACCESO

Usuario

Contraseña

Recuérdeme

Identificarse

> [Crear una cuenta](#) →

> [¿Recordar usuario?](#)

> [¿Recordar contraseña?](#)

Fuente: Esta investigación.

Figura 42 Acceso registrar (Manual).



Registro de usuario

* Campo obligatorio

Nombre *

Usuario *

Contraseña *

Confirme la contraseña mínimo 8 caracteres *

Dirección de correo electrónico *

Confirme la dirección de correo electrónico *

Captcha *

1017

Introduzca el texto

Registrar Cancelar

Fuente: Esta Investigación.

ADMINISTRADOR

Para el buen manejo del portal el administrador debe ingresar usuario y contraseña para poder realizar cambios.

Figura 43 Conectar Administrador (Manual).

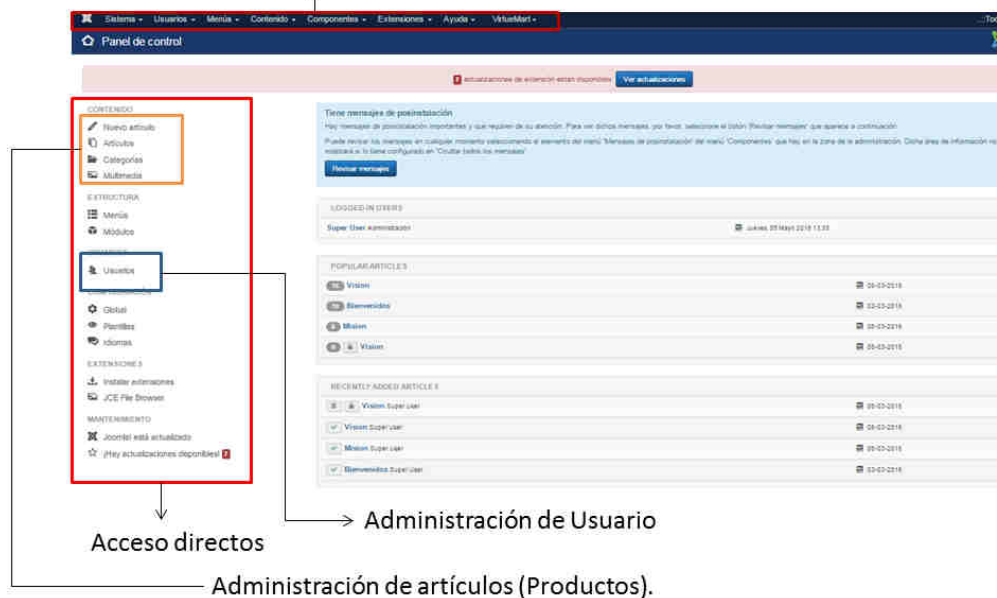


Fuente: Esta Investigación

Una vez el administrador ingrese se va a encontrar con la página principal del administrador en ella podrá realizar cambios al portal como subir imágenes cambiar precios colocar mensajes, mirar los usuarios que el portal tiene etc.

Figura 44 Página principal Administrador (Manual).

Barra principal



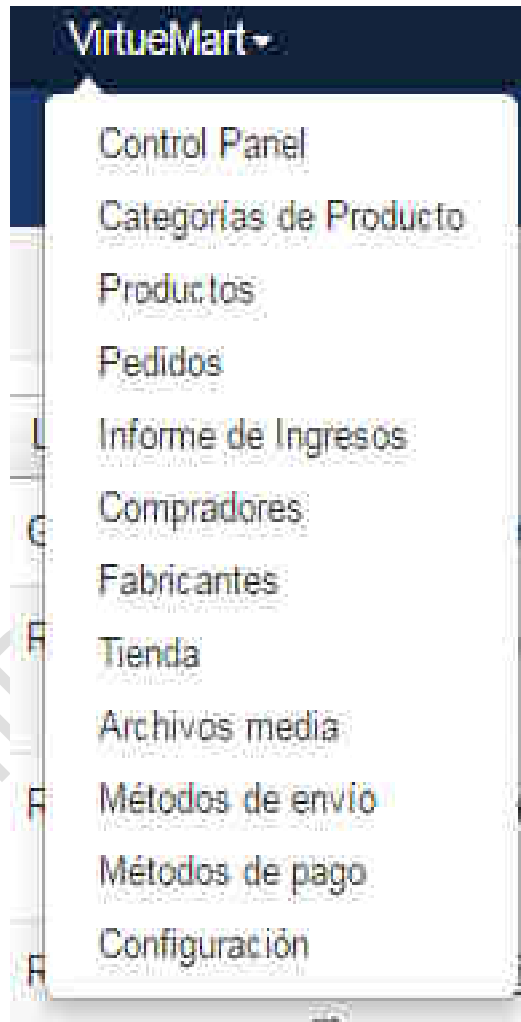
Fuente: Esta investigación.

Cuenta con una barra de menú de fácil manejo, a continuación vamos a mirar con más detalle las opciones para el manejo del portal web.

VIRTUEMART

Es un módulo que lo utiliza principalmente para tiendas online.

Figura 45 módulo virtueMart Administrador (Manual).



Fuente: Esta investigación.

PANEL DE CONTROL

En él nos da unas estadísticas de los pedidos que se han realizado en el mes. (Ejemplo martes 5 de abril a miércoles 4 de mayo 2016).

Figura 46 Panel de Control Administrador (Manual).

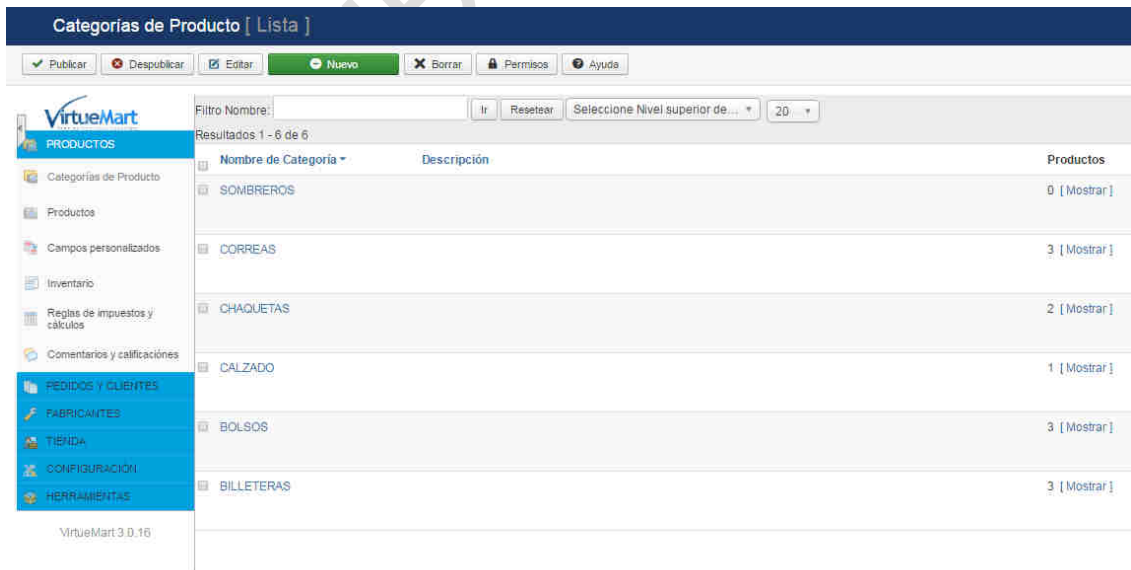


Fuente: Esta Investigación.

CATEGORIA DE PRODUCTOS

En esta opción el administrador podrá borrar, publicar, despublicar, editar o hacer una nueva categoría de productos.

Figura 47 Categoría de producto Administrador (Manual).

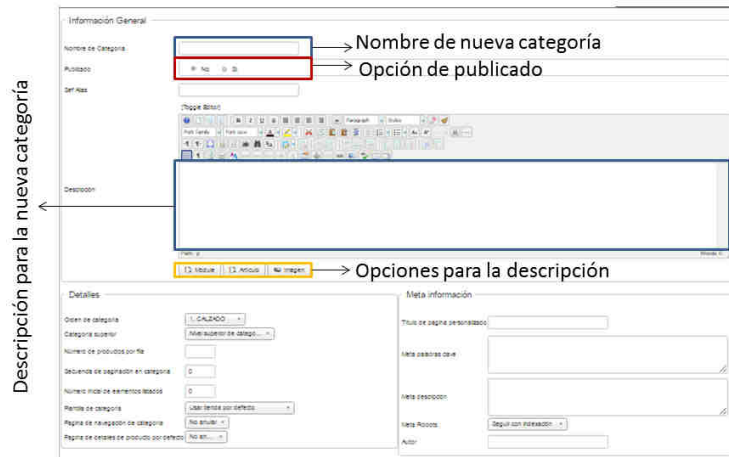


Nombre de Categoría	Descripción	Productos
SOMBREROS		0 [Mostrar]
CORREAS		3 [Mostrar]
CHAQUETAS		2 [Mostrar]
CALZADO		1 [Mostrar]
BOLSOS		3 [Mostrar]
BILLETERAS		3 [Mostrar]

Fuente: Esta Investigación.

Para poder ingresar una nueva categoría de producto.

Figura 48 Categoría de productos Administrador Ingresar (Manual).



Fuente: Esta Investigación.

Después de haber hecho los primeros pasos para agregar un nuevo producto escogemos la segunda opción de imágenes que está situada en la parte superior derecha y subimos la imagen para la nueva categoría de productos.

Figura 49 Categoría de Productos Administrar Subir Foto (Manual).



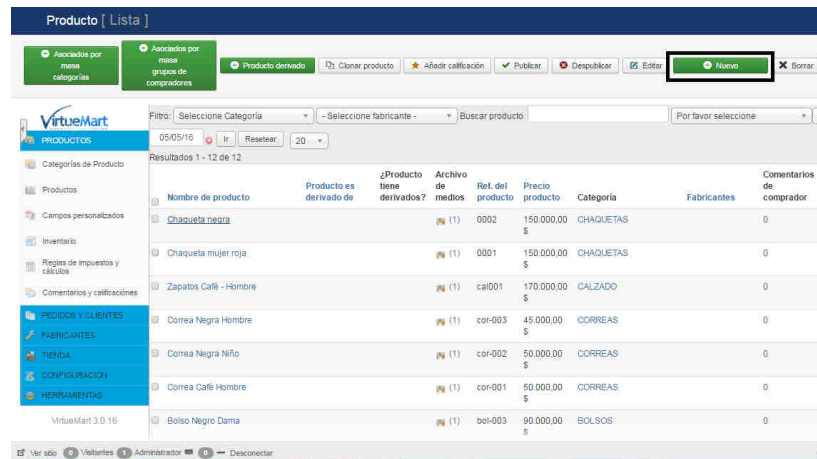
Fuente: Esta Investigación.

PRODUCTOS

En esta opción podemos subir un producto para que sea visualizado para los clientes del portal web.

Agregamos un nuevo producto.

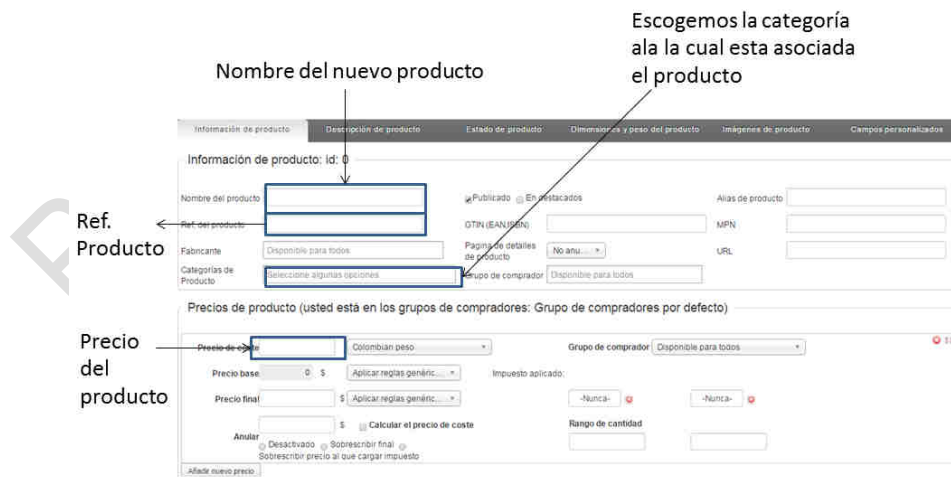
Figura 50 Producto Administrador (Manual).



Fuente: Esta Investigación.

Una vez tengamos los datos para agregar un nuevo producto solo llenamos los datos más importantes para el producto.

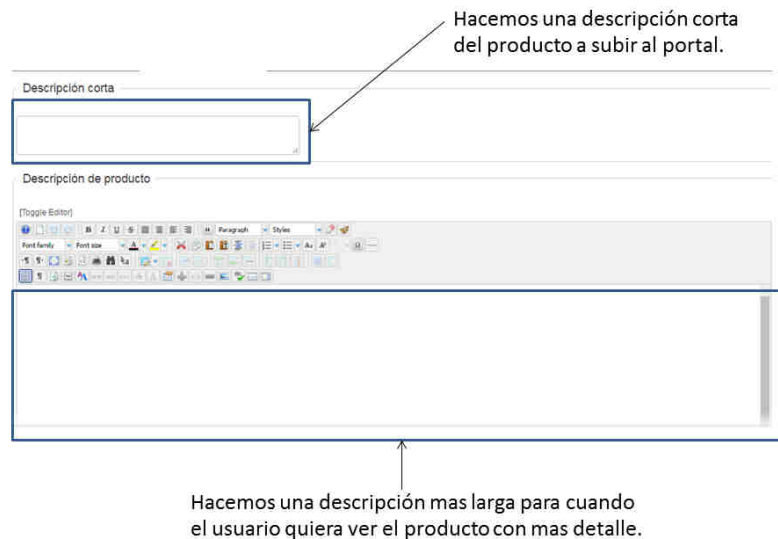
Figura 51 Producto Nuevo Administrador (Manual).



Fuente: Esta Investigación

Seguimos con la descripción para los productos del portal web.

Figura 52 Descripción de Productos Administrador (Manual).



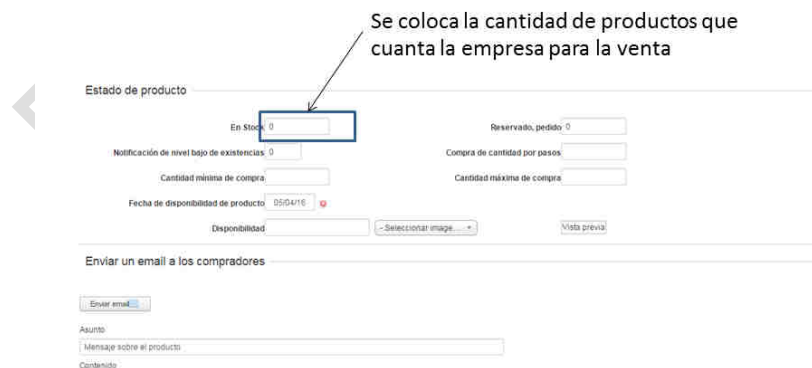
Hacemos una descripción corta del producto a subir al portal.

Hacemos una descripción mas larga para cuando el usuario quiera ver el producto con mas detalle.

Fuente: Esta Investigación.

A continuación vamos a colocar la cantidad de productos con los que cuenta la empresa así cuando ya no haya artículos nos dé una alerta para cambiar el estado o quitar el producto.

Figura 53 Cantidad De Productos administrador (Manual).



Se coloca la cantidad de productos que cuanta la empresa para la venta

Estado de producto

En Stock: 0

Reservado, pedido: 0

Notificación de nivel bajo de existencias: 0

Compra de cantidad por pasos:

Cantidad mínima de compra:

Cantidad máxima de compra:

Fecha de disponibilidad de producto: 05/04/16

Disponibilidad: - Seleccionar image... -

Vista previa

Enviar un email a los compradores

Enviar email:

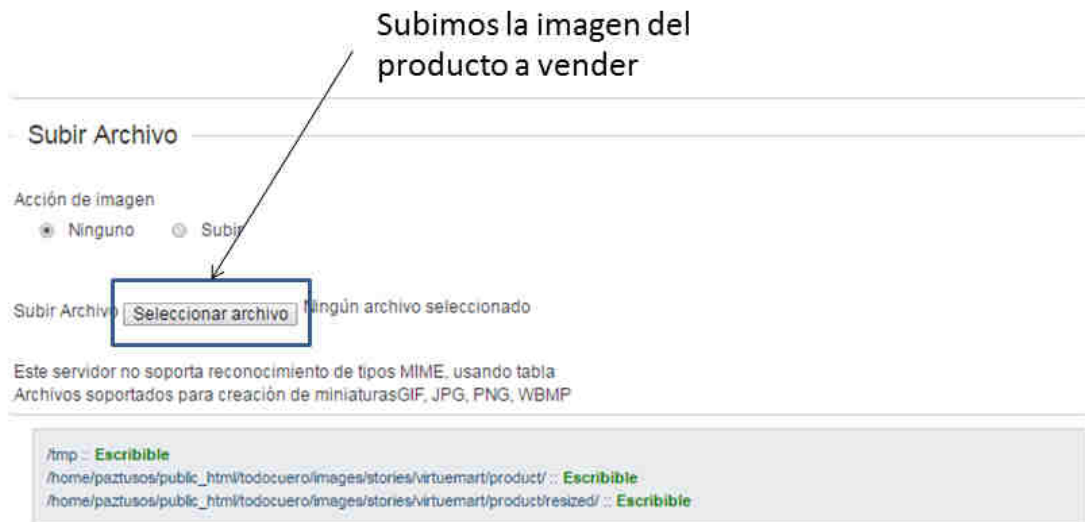
Asunto: Mensaje sobre el producto

Contenido:

Fuente: Esta Investigación.

Por último pasamos a subir la imagen del producto a vender.

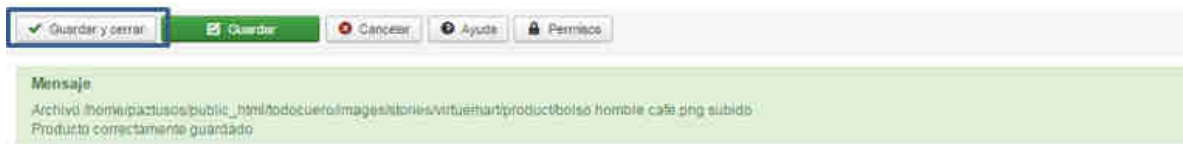
Figura 54 Subir Foto De Producto Administrador (Manual).



Fuente: Esta Investigación

Por último le damos la opción de guardar y cerrar.

Figura 55 Guardar Producto Administrador (Manual).



Fuente: Esta Investigación

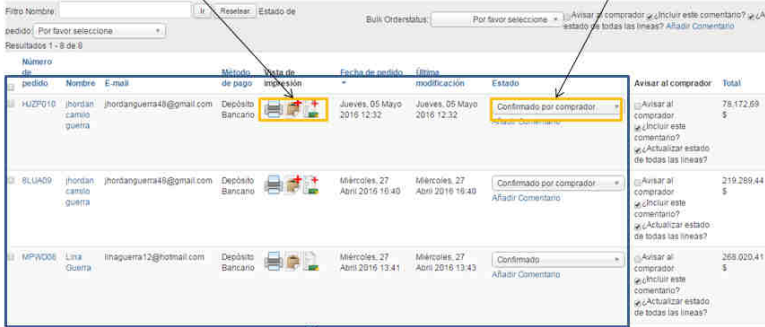
PEDIDOS

En esta opción podemos ver los pedidos realizados por los usuarios, y ver la factura de cada cliente. También se puede ver número de pedido, el correo, método de pago que utilizo, fecha de pedido que lo realizo y el estado del pedido que ya es modificado por el administrador.

Figura 56 Pedido Administrador (Manual).

Opciones de factura

Esta opción la confirma el administrador.



Datos del usuario

Número de pedido	Nombre	E-mail	Método de pago	Fecha de pedido	Fecha de modificación	Estado	Avisar al comprador	Total
1427010	Jhordan Camilo Guerra	jhordanguerra48@gmail.com	Depósito Bancario	Jueves, 05 Mayo 2016 12:32	Jueves, 05 Mayo 2016 12:32	Confirmado por comprador	<input type="checkbox"/> Avisar al comprador <input type="checkbox"/> Incluir este comentario? <input type="checkbox"/> Actualizar estado de todas las líneas?	78.172,69 \$
8151409	Jhordan Camilo Guerra	jhordanguerra48@gmail.com	Depósito Bancario	Miércoles, 27 Abril 2016 16:43	Miércoles, 27 Abril 2016 16:43	Confirmado por comprador	<input type="checkbox"/> Avisar al comprador <input type="checkbox"/> Incluir este comentario? <input type="checkbox"/> Actualizar estado de todas las líneas?	219.289,44 \$
1471008	Lina Guerra	linaguerra12@hotmail.com	Depósito Bancario	Miércoles, 27 Abril 2016 13:41	Miércoles, 27 Abril 2016 13:43	Confirmado	<input type="checkbox"/> Avisar al comprador <input type="checkbox"/> Incluir este comentario? <input type="checkbox"/> Actualizar estado de todas las líneas?	288.020,41 \$

Fuente: Esta Investigación.

COMPRADORES

Se puede observar a todos clientes que hicieron la compra a través de este portal.

Figura 57 Compradores Administrador (Manual).

Filtro: solo Joomla! ir Resetear

Resultados 1 - 6 de 6:

Nombre de Usuario	Nombre mostrado	E-mail	Grupo de compradores	Id
jhordan	camilo	jhordanguerra48@gmail.com	Grupo de compradores por defecto	100
Lina	Lina	linaguerra12@hotmail.com	Grupo de compradores por defecto	100
mmunoz	Marcial Muñoz	marckm@gmail.com	Grupo de compradores por defecto	100
aleja	leidy	leidyalepez@gmail.com	Grupo de compradores por defecto	100
yacosta	Yamid Acosta	ingyamidacosta@gmail.com	Grupo de compradores por defecto	996
admtdocucero	Super User	todocucero86@gmail.com	Grupo de compradores por defecto	989

Fuente: Esta Investigación.

METODO DE PAGO

En esta opción se puede modificar el método de pago que tiene que hacer el usuario y también añadir un nuevo método de pago.

Figura 58 Método Pago Administrador (Manual).



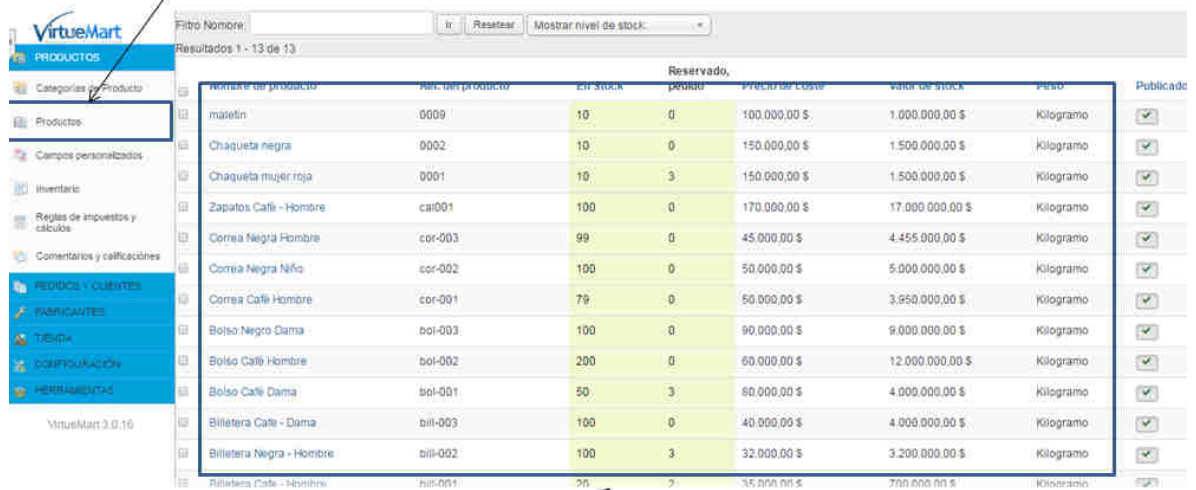
Nombre de método de pago	Descripción del pago	Grupo de compradores	Forma de pago	Lista de pedidos	Publicado	Id
Depósito Bancario			standard	0	<input checked="" type="checkbox"/>	1
PayPal			paypal	0	<input checked="" type="checkbox"/>	2

Fuente: Esta Investigación.

Por último se tiene la opción de inventario en esta se pude ver el total de los artículos que tiene el portal y de esta forma se hace un análisis de la cantidad de productos que se han vendido.

Figura 59 Opciones Pedido Administrador (Manual).

Nos da la opción de ver el inventario de la empresa.



Nombre de producto	Ref. del producto	En Stock	Reservado, productos	Precio de Costo	Valor de Stock	Peso	Publicado
máelin	0009	10	0	100.000,00 \$	1.000.000,00 \$	Kilogramo	<input checked="" type="checkbox"/>
Chaqueta negra	0002	10	0	150.000,00 \$	1.500.000,00 \$	Kilogramo	<input checked="" type="checkbox"/>
Chaqueta mujer roja	0001	10	3	150.000,00 \$	1.500.000,00 \$	Kilogramo	<input checked="" type="checkbox"/>
Zapatos Café - Hombre	cai001	100	0	170.000,00 \$	17.000.000,00 \$	Kilogramo	<input checked="" type="checkbox"/>
Correa Negra Hombre	cor-003	99	0	45.000,00 \$	4.455.000,00 \$	Kilogramo	<input checked="" type="checkbox"/>
Correa Negra Niño	cor-002	100	0	50.000,00 \$	5.000.000,00 \$	Kilogramo	<input checked="" type="checkbox"/>
Correa Café Hombre	cor-001	79	0	50.000,00 \$	3.950.000,00 \$	Kilogramo	<input checked="" type="checkbox"/>
Bolso Negro Dama	bol-003	100	0	90.000,00 \$	9.000.000,00 \$	Kilogramo	<input checked="" type="checkbox"/>
Bolso Café Hombre	bol-002	200	0	60.000,00 \$	12.000.000,00 \$	Kilogramo	<input checked="" type="checkbox"/>
Bolso Café Dama	bol-001	50	3	80.000,00 \$	4.000.000,00 \$	Kilogramo	<input checked="" type="checkbox"/>
Billetera Café - Dama	bill-003	100	0	40.000,00 \$	4.000.000,00 \$	Kilogramo	<input checked="" type="checkbox"/>
Billetera Negra - Hombre	bill-002	100	3	32.000,00 \$	3.200.000,00 \$	Kilogramo	<input checked="" type="checkbox"/>
Billetera Café - Hombre	bill-001	99	3	35.000,00 \$	7.000.000,00 \$	Kilogramo	<input checked="" type="checkbox"/>

Productos de la empresa

Fuente: Esta Investigación.