

---

**IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN A LOS PROCESOS DE VENTAS,  
CONTROL DE STOCK, ARQUEOS DE CAJA Y ALMACENAMIENTO DE DATOS DE LA EMPRESA  
DISTRIBUIDORA-HP, AÑO 2023**

**CURSO: Sistemas de Información II**

**BEJAS, MATÍAS - [bejasmatias@gmail.com](mailto:bejasmatias@gmail.com)**

**IBAÑEZ, VALENTINA NAHIR - [valentinibanez20@gmail.com](mailto:valentinibanez20@gmail.com)**

**MALDONADO, MICAELA AGOSTINA - [micaelamaldonado99@gmail.com](mailto:micaelamaldonado99@gmail.com)**

**PASCUALE, ANTONELLA - [anto.pascuale@gmail.com](mailto:anto.pascuale@gmail.com)**

**SANDOVAL, MYRIAM ELIZABETH - [melizsand127@gmail.com](mailto:melizsand127@gmail.com)**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUCUMÁN - FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**DOCENTE: MULKI, ESTEBAN**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Resumen .....	2
Introducción .....	3
Situación Problemática .....	4
Preguntas de Investigación .....	5
Objetivo General .....	5
Objetivos Específicos .....	5
Marco Metodológico .....	8
Marco Teórico .....	9
1. ESTRATEGIA Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN .....	9
2. CÓMPUTO EN NUBE .....	10
3. E-COMMERCE .....	11
4. MODELOS DE NEGOCIOS EN INTERNET .....	13
Aplicación .....	15
1. ESTRATEGIA Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN .....	15
2. CÓMPUTO EN NUBE .....	17
3. E-COMMERCE .....	19
4. MODELOS DE NEGOCIOS EN INTERNET .....	21
Recomendaciones .....	23
1. TANGO GESTIÓN .....	23
2. DROPBOX .....	23
3. TIENDA NUBE .....	24
Conclusión .....	26
Referencias .....	27

---

### Resumen

El presente proyecto analiza los procesos de ventas, control de stock, arqueo de caja y almacenamiento de datos de la empresa “Distribuidora-HP”. Tiene como finalidad analizar el impacto obtenido por una optimización en los procesos de ventas, control de stock, arqueos de caja y almacenamiento de datos de la empresa, realizada a través de la implementación de un Sistema de Información, de un sistema de Cómputo en Nube, además del incremento en la facturación por ventas por medio de una propuesta de negocios basada en E-Commerce. Con la investigación se puede concluir que al aplicar las propuestas se logra agilizar los procesos de ventas, control de stock y control de flujos de caja, obteniendo así una mayor cantidad de ventas y mejoras en el control de stock y en el arqueo de caja, minimizando el tiempo en que se realizan los mismos, además de evitar la pérdida de información gracias al almacenamiento compartido en el servidor de la Nube.

**Palabras Clave:** Ventas – Stock – Caja – Optimizar – Procesos

## Introducción

Distribuidora-HP es una empresa que surge en el año 2013, cuya actividad principal es la venta mayorista de fiambres y quesos, además de ser representante de una marca de quesos en todo el Norte Argentino. Actualmente posee clientes en Tucumán, Santiago del Estero (en Termas de Río Hondo) y Salta.

Se encuentra estructurada en los siguientes departamentos: Gerencia, Administración, Expedición, Ventas y Cobranzas. En cuanto a su Contabilidad, ésta se encuentra tercerizada. El sector de Ventas está compuesto por 7 vendedores, con zonas asignadas para cada uno (Lules, Concepción, Capital, Yerba Buena, Banda del Río Salí y Alderetes, Tafí del Valle y Termas de Río Hondo).

Debido al avance de la tecnología, consideramos la relevancia de nuestro proyecto, ya que el Sistema de Información que actualmente emplea Distribuidora-HP no contribuye a facilitar a sus empleados en el proceso de facturación y el control de stock y flujo de caja que realiza la Gerencia semanalmente. Allí radica tanto la importancia como las razones que nos llevaron a realizar este proyecto.

Para llevar a cabo este proyecto, hemos observado el caso bajo el análisis de las siguientes unidades del programa de la Materia Sistemas de Información II:

- Unidad Nº 1: Estrategia y Sistemas de Información
- Unidad Nº 2: Cómputo en Nube
- Unidad Nº 6: E-Commerce
- Unidad Nº 7: Modelos de Negocios en Internet

Para este proyecto, iniciaremos indicando la forma de llevar a cabo los procesos por la empresa, qué dificultades surgen de los mismos y cuál es su relación con las unidades indicadas anteriormente. Continuaremos señalando los objetivos generales y específicos del proyecto y qué metodologías se tomaron para la investigación, para finalmente dar una solución al problema, con las



---

recomendaciones a ser aplicadas para que el Sistema sea completamente funcional, y la conclusión sobre el proyecto.

### **Situación Problemática**

La industria de los fiambres y los quesos, por los efectos de la Pandemia por COVID en Argentina que se extendió desde marzo de 2020 hasta marzo de 2021, ha reducido sus ventas considerablemente, lo cual llevó a muchas empresas pequeñas a la quiebra. Con el fin del aislamiento preventivo, aquellas empresas que no alcanzaron la situación indicada anteriormente comenzaron a retomar sus actividades y recuperar su facturación por ventas, pero, hasta la actualidad no han logrado recuperar el nivel que tuvieron en el período anterior a la Pandemia.

En este contexto se encuentra la empresa “Distribuidora-HP”, que ha logrado subsistir en dicho período y recuperarse parcialmente de esa situación económica y social que vivió el país. Por esta razón es que hemos realizado el presente proyecto, brindando mejoras a los procesos de Ventas, Control de Stock, Arqueos de Caja y Almacenamiento de Datos, los cuales se realizan por medios manuales y con muy poca intervención de la Tecnología de la Información, lo que produce pérdida de documentación y, en el caso de las ventas, doble facturación y erratas.

De acuerdo a lo expresado anteriormente, podemos observar los siguientes problemas:

1. No cuentan con un sistema integrado en toda la empresa, ya que el que poseen sólo se utiliza para Cuentas Corrientes y Remito.
2. No realizan un adecuado Control de Stock.
3. La preparación de los pedidos se hace totalmente a mano, lo que lleva a un gran margen de error.
4. Se realiza una doble facturación, ya que el sistema actual sólo emite Remitos offline, los cuales luego deben ser transcriptos a la página web de AFIP como Factura “A”.
5. La totalidad de archivos se encuentran sólo en las computadoras de la empresa, por lo que si ocurre un siniestro, dicha información se perderá.

---

Concluyendo con la explicación anterior, se abordará el trabajo integrando:

- Un Sistema de Información que evite la doble facturación y mejore el Control de Stock y el Arqueo de Caja por medio de un aplicativo que cumpla tales fines.
- Un servidor en la Nube para acceso compartido de los empleados que permita el almacenamiento de información, lo que evita la pérdida de la misma.
- El desarrollo de una actividad relacionada basada en E-Commerce, para incrementar las ventas, y que será además analizada como un Modelo de Negocios en Internet.

### **Preguntas de Investigación**

- ¿Cómo podemos mejorar el proceso de Ventas e incrementar el total facturado por “Distribuidora-HP”?
- ¿De qué manera se puede mejorar el Control de Stock de “Distribuidora-HP”?
- ¿Qué método se puede usar para mejorar los controles por Arqueo de Caja realizados por la gerencia de “Distribuidora-HP”?
- ¿Cómo se puede evitar la pérdida de documentación digital importante en la empresa “Distribuidora-HP”?

### **Objetivo General**

Identificar de qué manera la implementación de un Sistema de Información, un servidor de almacenamiento en la Nube y de una página web puede incrementar el total facturado por ventas y mejorar los procesos de Ventas, Control de Stock, Arqueo de Caja y Almacenamiento de Datos de la empresa “Distribuidora-HP” en el año 2023.

### **Objetivos Específicos**

- Implementación de un Sistema de Información, llamado Tango Gestión, para mejorar los procesos de Ventas, Control de Stock y Arqueos de Caja de la empresa “Distribuidora-HP”.
- Aplicación de un Sistema de Cómputo en Nube, Dropbox, para el almacenamiento de datos y uso compartido, mejorando los canales de comunicación entre los empleados de la empresa.
- Creación e implementación de una página web a partir del aplicativo Tienda Nube, para amplificar el total facturado por ventas a través de la apertura de un nuevo segmento de mercado.

---

### **Marco Metodológico**

Para llevar a cabo el proyecto, hemos empleado un enfoque cualitativo a través de una metodología de investigación-acción, basado en la colaboración de participantes para abordar problemas o desafíos en un contexto práctico. Por lo cual, para realizar las propuestas planteadas, hemos utilizado las siguientes herramientas:

- El Modelo de Cadena de Valor de Michael Porter.
- El Modelo de Negocios de Canvas.

Además, se llevaron a cabo las siguientes actividades:

- Entrevistas al personal, para identificar los procesos.
- Observaciones, para identificar los problemas asociados a los procesos.
- Comparaciones, para obtener la solución a los problemas que se adapte a las especificaciones de la empresa.

## Marco Teórico

Debido a la amplitud del trabajo, hemos decidido indicar el Marco Teórico según las unidades a tratar, en el orden en que fueron indicadas en el apartado “Introducción”.

### 1. ESTRATEGIA Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN<sup>1</sup>

- a. **Aplicación del Sistema:** “La transición tecnológica requiere cambios en cuanto a quién posee y controla la información, quién tiene el derecho de acceder a ella y actualizarla y quién toma las decisiones sobre quién, dónde y cómo.”
- b. **Impactos Económicos:** “Desde el punto de vista de la economía, la Tecnología de la Información cambia tanto los costos relativos del capital como los de la información.”
- c. **Impactos Organizacionales:** “Puesto que los sistemas de información cambian de manera potencial la estructura de una organización, su cultura, sus procesos de negocios y su estrategia, a menudo hay una resistencia considerable a estos sistemas al momento de introducirlos.”
- d. **Modelo de la Cadena de Valor:** “Resalta las actividades específicas en las empresas donde se pueden aplicar mejor las estrategias competitivas y donde es más probable que los sistemas de información tengan un impacto estratégico.”
  - i. **Actividades Primarias:** “Se relacionan en su mayor parte con la producción y distribución de los productos y servicios de la empresa, los cuales crean valor para el cliente.”
  - ii. **Actividades de Apoyo:** “Hacen posible la entrega de las actividades primarias y consisten en la infraestructura de la organización, recursos humanos, tecnología y abastecimiento.”

## 2. CÓMPUTO EN NUBE<sup>2</sup>

- a. **Definición de la Nube:** “La nube en sí misma es un conjunto de hardware y software, almacenamiento, servicios e interfaces que facilitan la entrada de información como un servicio. Los servicios de la nube incluyen el software, infraestructura y almacenamiento en Internet, bien como componentes independientes o como una plataforma completa, basada en la demanda del usuario.”
- b. **Modelos de Despliegue:** “Se refieren a la posición y administración de la infraestructura de la nube:
  - i. **Nube Privada:** Provee en forma exclusiva a una única organización.
  - ii. **Nube Pública:** La infraestructura es operada por un proveedor que ofrece servicios al público en general.
  - iii. **Nube Híbrida:** Es una combinación de dos o más nubes individuales que pueden ser a su vez propias, comunitarias o públicas.
  - iv. **Nube Comunitaria:** Es aquella que ha sido organizada para servir a una función o propósito común de una comunidad de consumidores.”
- c. **Modelos de Servicio:** “Se refieren a los tipos específicos de servicios a los que se puede acceder en una plataforma de computación en la nube:
  - i. **Software como Servicio (SaaS):** Al usuario se le ofrece la capacidad de que las aplicaciones que su proveedor le suministra corran en una infraestructura, siendo dichas aplicaciones accesibles a través de una interfaz del cliente tal como un navegador web o una interfaz de programa.
  - ii. **Plataforma como Servicio (PaaS):** Al usuario se le permite desplegar aplicaciones propias creadas utilizando lenguajes y herramientas de programación soportadas por el proveedor.

- iii. **Infraestructura como Servicio (IaaS):** El proveedor ofrece al usuario recursos como capacidad de procesamiento, de almacenamiento, comunicaciones y otros recursos de computación donde el consumidor es capaz de desplegar software específico que puede incluir sistemas operativos y aplicaciones.”

### 3. E-COMMERCE<sup>3</sup>

- a. **Definición:** “Se refiere al uso de Internet y Web para realizar transacciones de negocios. Dicho de una manera más formal, trata sobre las transacciones comerciales con capacidad digital entre organizaciones e individuos.”
- b. **Modelos de Negocios de E-Commerce:** “Utilizan Internet para agregar un valor adicional a los productos y servicios existentes, o para proveer la base de nuevos productos y servicios:
  - i. **Portal:** Son puertas de entrada a Internet; a menudo se definen como los sitios que los usuarios establecen como su página de inicio.
  - ii. **E-Tailer:** es similar a la típica tienda convencional con escaparates, excepto que los clientes sólo necesitan conectarse a Internet para verificar su inventario y colocar un pedido.
  - iii. **Proveedor de Contenido:** distribuye contenido de información, como video digital, música, fotos, texto y obras de arte, a través de Web.
  - iv. **Agente de Transacciones:** Son los sitios que procesan las transacciones para los consumidores, que por lo general se manejan en persona, por teléfono o por correo.
  - v. **Creadores de Mercado:** Construyen un entorno digital en el cual se pueden reunir compradores y vendedores, mostrar productos, buscar productos y establecer precios.
  - vi. **Proveedor de Servicios:** Ofrecen servicios en línea.

- vii. **Proveedores Comunitarios:** Son sitios que crean un entorno digital en línea, donde las personas con intereses similares pueden realizar transacciones compartir intereses, fotografías, videos; comunicarse con personas que compartan las mismas ideas; recibir información relacionada con sus intereses, e incluso desarrollar fantasías al adoptar personalidades en línea, conocidas como avatars.”
- c. **Modelos de Ingresos del E-Commerce:** “Describe cómo va a obtener ingresos, generar utilidades y producir un rendimiento superior sobre la inversión:
- i. **Modelo de Ingresos por Publicidad:** Un sitio Web genera ingresos al atraer una gran audiencia de visitantes que pueden estar expuestos a anuncios publicitarios.
  - ii. **Modelo de Ingresos por Ventas:** Las compañías obtienen sus ingresos a través de la venta de productos, información o servicios a los clientes.
  - iii. **Modelo de Ingresos por Suscripción:** Un sitio Web que ofrece contenido o servicios cobra una cuota de suscripción por el acceso a una parte o a todos sus ofrecimientos en forma continua.
  - iv. **Modelo de Ingresos Gratuito/Freemium:** Las empresas ofrecen contenido o servicios básicos sin costo, y cobran una prima por las características avanzadas o especiales.
  - v. **Modelos de Ingresos por Cuota por Transacción:** Una compañía recibe una cuota por permitir o ejecutar una transacción.
  - vi. **Modelos de Ingresos por Afiliados:** Los sitios Web envían visitantes a otros sitios Web a cambio de una cuota por referencia o un porcentaje de los ingresos por cualesquier ventas resultantes.”

#### 4. MODELOS DE NEGOCIOS EN INTERNET<sup>4</sup>

- 
- a. **Definición:** “Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor. La mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos:
- i. **Segmentos de Mercado:** Se definen los diferentes grupos de personas o entidades a los que se dirige una empresa.
  - ii. **Propuestas de Valor:** Se describe el conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico.
  - iii. **Canales:** Se explica el modo en que una empresa se comunica con los diferentes segmentos de mercado para llegar a ellos y proporcionarles una propuesta de valor.
  - iv. **Relaciones con los Clientes:** Se describen los diferentes tipos de relaciones que establece una empresa con determinados segmentos de mercado.
  - v. **Fuentes de Ingresos:** Se refiere al flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado.
  - vi. **Recursos Clave:** Se describen los activos más importantes para que un modelo de negocio funcione.
  - vii. **Actividades Clave:** Se describen las acciones más importantes que debe emprender una empresa para que su modelo de negocio funcione.
  - viii. **Asociaciones Clave:** Se describe la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio.
  - ix. **Estructura de Costos:** Se describen todos los costes que implica la puesta en marcha de un modelo de negocio.”

## Aplicación

Siguiendo los temas explicados en el Marco Teórico precedente, se procederá a explicar las soluciones propuestas para la empresa “Distribuidora-HP”.

### 1. ESTRATEGIA Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Para llevar a cabo la mejora en los procesos de Ventas, Control de Stock y Arqueo de Caja, decidimos implementar un sistema de gestión, en el cual se encuentren todos los datos incluidos y en base a nuestras averiguaciones creemos que el más conveniente sería Tango Gestión, ya que brinda los siguientes beneficios:

- a. Carga de stock en forma rápida.
- b. Se puede establecer un mínimo de unidades de cada artículo, por lo que el sistema va a notificar cuando determinado artículo esté llegando a su límite para su correspondiente reposición.
- c. La facturación se vincula con la de AFIP inmediatamente, por lo tanto ya no será necesaria la facturación doble, sino que después de confeccionar los remitos, el sistema la realiza y se envía automáticamente al cliente.
- d. Los movimientos, tanto de compras como de ventas se cargan automáticamente a los libros contables, en base a su respaldo de comprobantes los cuales se encuentran en el sistema. Por lo tanto, por más que sea tercerizado el sector de contabilidad, el estudio contable puede acceder al Tango de la empresa y desde allí obtener los datos del mes con sus respectivos comprobantes.
- e. Las cuentas corrientes las gestiona el mismo sistema a través de la condición de venta que el encargado de configurarlo le establece al momento de la facturación, por lo tanto día a día este genera un informe con las cobranzas a realizar en dicha fecha.

- f. En cuanto a los arqueos de caja también se los puede realizar por medio del sistema, gestiona tanto los ingresos como los egresos y realiza el proceso para que el empleado controle si realmente es lo que existe en caja al finalizar el día.
- g. Tiene disponibilidad con TIENDA NUBE, por lo cual la venta minorista decidimos realizarla a través de ella.

Con la implementación del sistema agilizamos el tiempo empleado en diferentes actividades. Se reducen errores, se deja de lado el trabajo a mano en cuánto al traspaso de datos en diferentes espacios y de una plataforma a otra. Evita la confusión al leer o tipear algún dato. A través del sistema, todos los empleados pueden tener acceso a los papeles contables y toda la información en todo momento por más de no tenerla físicamente (si bien hay que contar de todas formas con los papeles físicos) agiliza el acceso a los datos requeridos.

#### **I. Cambios en la organización**

Introducir un nuevo sistema es un cambio significativo para la rutina del negocio y para las personas que forman parte del mismo.

- a. **Impactos económicos:** hacer uso del sistema genera gastos en cuánto a implementación y configuración pero a la vez genera mayores ingresos de ventas que complementan los mismos, debido a ello consideramos que la inversión es de gran utilidad para poder crecer como empresa y abarcar mayor clientela.
- b. **Impactos organizacionales:** consideramos que esta nueva propuesta de trabajo es de fácil adaptación para los empleados que harán uso del mismo, solo necesitarán ser enseñados de su funcionamiento y del manejo que requiere. Probablemente no se resistan al cambio porque es una herramienta que facilitará su trabajo y la metodología con la que cuenta la distribuidora y esto permitirá la implementación del sistema no genere controversias ya que es eficiente para todos.

## II. Modelo de la Cadena de Valor

Con respecto al modelo de cadena de valor que contribuye a la creación y entrega de valor al cliente, el sistema propuesto se relaciona y modifica asertivamente las actividades primarias como:

- a. Logística Interna: ayuda en la gestión de inventarios y el control de almacenes mejorando su eficiencia.
- b. Operaciones: facilita la gestión de procesos.
- c. Logística Externa: contribuye al seguimiento y administración de los envíos y entregas según pedidos.

Y las actividades de apoyo ya que es un sistema integrado que proporciona información de la rutina diaria de la distribuidora, disminuyendo falencias en distintos aspectos de su funcionamiento y contribuyendo así a la creación y entrega de valor al cliente.

### 2. CÓMPUTO EN NUBE

Decidimos elegir DROPBOX entre las opciones preexistentes para solucionar diferentes problemas del almacenamiento de datos con los que cuenta la distribuidora, consideramos que es un servicio de almacenamiento en la nube que posibilitará guardar y sincronizar archivos y carpetas en línea. Nos permitirá gestionar los archivos de la distribuidora que incluirá no solo documentos de Word, hojas de cálculo de Excel, PDF's de facturas sino que puede darnos otras ventajas tales como:

- a. **Almacenamiento seguro:** Dropbox permite cargar archivos y carpetas en sus servidores en la nube encontrándose seguros, lo que indica que los mismos estarán respaldados y además protegidos contra cualquier incidente tales como pérdidas, daños o robos de hardware.
- b. **Sincronización:** Lo que va a permitir que si modificamos un archivo en un dispositivo, los cambios se reflejarán en todos los dispositivos. Evitando la necesidad de enviar versiones actualizadas por correo electrónico.

- 
- c. **Colaboración eficiente:** Dropbox facilitará el trabajo en equipo permitiendo a los miembros de Distribuidora HP compartir todos los archivos y documentos, también editarlos en forma simultánea. Lo que mejorará la comunicación entre los empleados.
  - d. **Acceso desde cualquier lugar:** Como se almacena en la nube, podrán acceder a los archivos de Dropbox desde cualquier dispositivo con conexión a internet, algo que dará flexibilidad para trabajar desde la oficina o en casa.
  - e. **Versionado de archivos:** Dropbox mantiene el historial de versiones de los archivos, entonces en caso de errores o cambios no deseados podrán recuperar versiones anteriores.
  - f. **Búsqueda rápida:** Pueden buscar y encontrar archivos que deseen rápidamente desde la cuenta Dropbox, lo que ahorrará tiempo facilitando la gestión de documentos.
  - g. **Compartir en forma segura:** Compartir enlaces de los archivos los mismos siendo seguros y también establecer ciertos permisos para controlar quién puede ver o editar cada documento.
  - h. **Integración con aplicaciones:** Dropbox se puede integrar con una gran variedad de aplicaciones de productividad.
  - i. **Escalabilidad:** A medida de que Distribuidora HP crezca Dropbox te permite aumentar la capacidad de almacenamiento según las nuevas necesidades que surjan de ese crecimiento.
  - j. **Soporte técnico:** Dropbox ofrece soporte técnico para ayudarte con problemas o preguntas relacionadas con el servicio.
- I. **Modelo de Despliegue:** Dropbox es un servicio de almacenamiento en la nube pública. Esto significa que proporciona espacio de almacenamiento en servidores de la empresa para usuarios de todo el mundo, y los datos se almacenan en servidores propiedad de Dropbox.

Los usuarios pueden cargar sus archivos en la plataforma y acceder a ellos desde cualquier dispositivo con acceso a Internet. También existen opciones de privacidad y seguridad para controlar quién puede acceder a los archivos almacenados en Dropbox.

**II. Modelo de Servicios:** Dropbox se clasifica como un servicio de software como servicio (SaaS, por sus siglas en inglés). Esto significa que es una aplicación de software que se ofrece a través de Internet como un servicio, en lugar de requerir que los usuarios instalen y mantengan software en sus propios dispositivos. Los usuarios pueden acceder a Dropbox a través de un navegador web o aplicaciones móviles, lo que les permite almacenar, sincronizar y compartir archivos de manera conveniente en la nube. Es un ejemplo común de un servicio SaaS de almacenamiento en la nube.

### **3. E-COMMERCE**

Consideramos que la distribuidora HP tiene una oportunidad de negocio que podría traer grandes beneficios, se trata de la de venta de fiambres y quesos "minorista" realizado a través de la creación de una página web en Tienda Nube.

Tienda Nube es una plataforma de comercio electrónico que permite a las empresas crear y administrar tiendas en línea. Con ella configuraremos nuestra propia tienda virtual, personalizamos su diseño, agregaremos los productos (quesos y fiambres), administramos los pagos en línea, el inventario y los pedidos. Es una herramienta especialmente útil para aquellos que desean comenzar un negocio en línea o expandir su presencia en el comercio electrónico.

Proporciona los siguientes beneficios:

- a. Es fácil de usar: los empleados o cualquier persona que la maneje podrá crear y administrar la tienda en línea fácilmente.
- b. Se puede personalizar al gusto de la empresa y adaptarla a ella lo que te permite crear una tienda en línea única y atractiva.

c. La plataforma es segura y ahorra preocupaciones relacionadas con servidores y amenazas en línea.

d. Tienda Nube ofrece integraciones con varias herramientas de pago, consideramos que una opción favorable en nuestro día de hoy sería un agregador (mercado pago).

e. La integración de Mercado Pago en Tienda Nube puede mejorar la experiencia de compra de nuestros clientes, brindar opciones de pago flexibles y ofrecer seguridad tanto para los compradores como para los vendedores. Además, puede simplificar la gestión de pagos y proporcionar información valiosa sobre tus transacciones. En el caso de que en un futuro tanto las ventas como el crecimiento de la empresa aumenten en gran medida, incorporaremos un facilitador.

f. A partir de ahora se podrá vender a través de internet y se pueden incorporar las redes sociales para tener mayor visibilidad.

g. La distribuidora contará con un seguimiento y análisis de las ventas, lo que ayuda a tomar mejores decisiones.

h. Se la puede manejar a través de los celulares, lo que es esencial en cuanto a rapidez y practicidad.

La implementación de una venta minorista en una distribuidora de fiambres y quesos mayorista puede servir para varios propósitos beneficiosos:

**a. Mayores ingresos:** agregar una venta minorista puede ampliar las fuentes de ingresos de la distribuidora, lo que puede ser especialmente útil en momentos de cambios económicos o estacionales.

**b. Aumento de la visibilidad de marca:** tener una presencia minorista puede ayudar a aumentar el reconocimiento de la marca de la distribuidora, lo que puede ser beneficioso para sus operaciones mayoristas.

**c. Captación de nuevos clientes:** La venta minorista puede atraer a clientes que de otro modo no comprarían al por mayor, lo que amplía la base de clientes potenciales.

**d. Reducción de inventario:** La venta minorista puede ayudar a la distribuidora a gestionar su inventario al vender productos que de otra manera podrían quedarse almacenados durante mucho tiempo.

**e. Mayor crecimiento y mayor alcance:** brindará a la empresa la posibilidad de tener mayor reconocimiento en el mercado.

Es importante saber gestionar cuidadosamente la implementación de la venta minorista para evitar conflictos con los clientes mayoristas existentes y garantizar que ambas operaciones sean rentables y se complementen entre sí. La estrategia precisa dependerá de los objetivos y las circunstancias específicas de la distribuidora.

**I. Modelo de Negocios:** A través de Tienda Nube se pretende crear un modelo de negocio E-tailer, el cual involucra la venta de productos a través de una plataforma de comercio electrónico, en la que los clientes pueden visitar, comparar, seleccionar y comprar quesos y fiambres de diferentes tipos.

**II. Modelo de Ingresos:** Este modelo de negocio posee un modelo de ingresos por ventas, es aquel en que las empresas obtienen sus ingresos a través de las ventas de productos o servicios, en este caso serán los quesos y fiambres.

#### **4. MODELOS DE NEGOCIOS EN INTERNET**

La oportunidad de negocios planteada anteriormente puede ser analizada por medio del Modelo de Negocios de Canvas. Es una herramienta útil para planificar el negocio minorista de fiambres y quesos.

##### **I. Módulos del Modelo de Negocios:**

- 
- a. Segmentos de clientes:** ¿quiénes serán nuestros clientes? Deseamos y vamos a trabajar con particulares, es decir familias, consumidores finales.
- b. Propuesta de valor:** La propuesta de valor de la distribuidora de quesos y fiambres minorista, se caracteriza por:
- i. Variedad de productos: se ofrecen diferentes tipos de quesos y fiambres, que incluyen distintos sabores y texturas.
  - ii. Garantiza la frescura y la alta calidad de los productos a un precio accesible para satisfacer las expectativas de los clientes.
  - iii. Conveniencia: contamos con un servicio de entrega eficiente y oportuna para que los clientes no tengan que desplazarse para adquirir estos productos si es que no lo desean. También vamos a proporcionarles una venta minorista a un precio mucho más accesible del que pueden encontrar en súper o almacenes ya que cuentan con mercadería directa desde fábricas.
  - iv. Asesoramiento: proporciona conocimiento y recomendaciones sobre las combinaciones de quesos y fiambres.
- c. Canales de distribución:** Llegaremos a nuestros clientes de forma directa y a través de canales propios, como ventas en internet y entrega de pedidos personalizada.
- d. Relaciones con los clientes:** Contaremos con una atención personalizada y servicio en línea para nuestros clientes, dónde se brindará información y opiniones acerca de los productos a los interesados en comprar y luego también se atenderá la entrega y la post venta.
- e. Fuentes de ingresos:** nuestra mayor fuente de ingreso serán las ventas, las estrategias de precios serán basadas en promociones, descuentos por cantidad, días específicos de oferta, etc.

- 
- f. **Recursos clave:** La distribuidora ya cuenta con espacio de almacenamiento, equipo de refrigeración para los quesos y fiambres, proveedores de las materias primas necesarias, etc. Se necesitará invertir en mayor cantidad de materia prima y los empleados que cargaban los pedidos a mano en la venta mayorista, ahora se ocuparan de esta labor debido a la implementación del sistema.
- g. **Actividades claves:** se van a enumerar las tareas esenciales, diferenciándose con las ventas mayoristas (como la adquisición de productos y la administración de qué cantidad se utilizará en ambos modelos de ventas) así como la gestión del inventario y la atención al cliente.
- h. **Asociaciones clave:** contamos con proveedores de confianza de hace mucho años, con los que trabajamos sin inconvenientes.
- i. **Estructura de costos:**
- i. Costos de producción.
  - ii. Gastos de insumos.
  - iii. Costos de entrega de pedidos.
  - iv. Gastos varios.
  - v. Costos de marketing y publicidad.
  - vi. Costos operativos y de las herramientas en línea.

## Recomendaciones

Para la indicación de las recomendaciones consideramos que se deben hacer según el sistema que se va a implementar.

### I. SISTEMA TANGO GESTIÓN

Creemos que la manera más organizada de implementar el sistema en la distribuidora sería configurarlo de acuerdo a las tareas que queremos realizar en él y luego capacitar a los empleados sobre su funcionamiento, poniéndolos a prueba del mismo durante un tiempo y usándolo en paralelo con el método manual que era con el que estaban acostumbrados, hasta asegurar que se adapten a la nueva dinámica y que puedan trabajar solo con el Tango. Posteriormente se realizarán seguimientos de su uso y análisis de las mejoras que nos brinde el mismo.

### II. DROPBOX

- a. En primer lugar, se identificarán las necesidades específicas de la empresa, como la cantidad de almacenamiento requerida, los usuarios que lo utilizarán y los tipos de archivos que se compartirán y almacenarán.
- b. El plan de Dropbox elegido no es el gratuito (a pesar de que los archivos no tienen demasiado peso) sino el pago porque pretendemos que se pueda acceder desde cualquier dispositivo y ese es el que nos lo permite.
- c. A continuación se creará la cuenta y se configurarán los usuarios de los empleados que lo utilizarán, junto a los permisos y accesos adecuados.
- d. Luego se van a transferir los archivos y datos existentes que hoy en día se encuentran en las computadoras de la distribuidora.
- e. Para su utilización se procederá a capacitar a los empleados sobre cómo utilizar este nuevo software de manera efectiva y asegurando su comprensión para que esta nueva dinámica de trabajo resulte exitosa.

f. Consideramos supervisar las cuentas de los usuarios y los recursos compartidos para verificar que el trabajo se esté realizando adecuadamente, con seguimientos de por medio.

g. También pretendemos realizar evaluaciones periódicas para asegurarnos de que se cumplan los objetivos por los cuáles implementamos Dropbox y las soluciones a las deficiencias con las que la empresa contaba anteriormente, se vean reflejadas.

### III. TIENDA NUBE

Se necesita tener en cuenta lo siguiente a la hora de implementar el servicio de ventas minoristas:

a. **Administración de catálogo:** se ofrecerán los productos en forma detallada, informando de sus características, precios, marca, peso, etc.

b. **Facilidad de carrito:** el cliente podrá agregar, editar y eliminar productos, ver la imagen de los mismos y su disponibilidad.

c. **Procesamiento de pedidos:** se podrá manejar pedidos, confirmar compras, rastrear el estado de los envíos y proporcionar a los clientes información de seguimiento.

d. **Medios de pago:**

- Tarjetas de crédito y débito.
- Transferencias bancarias.
- Pagos en efectivo.

e. Una gestión logística eficiente es esencial para garantizar que los productos lleguen a los clientes de manera oportuna y en condiciones óptimas, lo que a su vez contribuye a la satisfacción del cliente y al éxito de la tienda en línea.

f. **Opciones de envío:**

- Entrega por logística propia: al recibir notificaciones de los pedidos, los mismos serán preparados y enviados en las camionetas de repartos con las que cuenta la distribuidora a cada uno de los clientes que realizaron su compra.
- Retiro en puntos de ventas: los clientes tendrán la posibilidad de configurar la compra a través de la tienda pero con la opción de retirarlos en el lugar donde se encuentra la distribuidora.

La logística también se relaciona con la gestión de devoluciones de productos. Tienda Nube brinda ayuda en este proceso, lo que es esencial para mantener a los clientes satisfechos si es que no están conformes con los productos al recibirlos.

Por otro lado, brinda la opción de realizar un seguimiento de los pedidos y mantener a los clientes informados sobre el estado de sus entregas y con respecto a tienda nube puede ayudarte a proporcionar esta información a los mismos.

**g. Atención al cliente:** posibilidad de brindar atención a los clientes a través de canales como correo electrónico.

---

## Conclusiones

Tango Gestión puede contribuir a optimizar y mejorar varias actividades de la cadena de valor de una empresa. En cuanto a las estrategias competitivas consideramos que es un gran avance para la empresa para equiparar a los demás integrantes del rubro, debido a que contaba con métodos antiguos y la competencia en su mayoría ya está actualizada con los avances tecnológicos. Con el correr del tiempo creemos que puede posicionarse en un mejor lugar en el mercado y hacer frente a los grandes ya que nuestras propuestas son una iniciativa de cambio, con el objetivo de que perdure una dinámica de adaptación a los nuevos recursos tecnológicos que se presentan en la actualidad y que aumentan con el correr del tiempo.

Tienda Nube se clasifica como un "Software como Servicio": ofrece un servicio en línea donde los usuarios no necesitan instalar ningún software en sus propios servidores ni preocuparse por la infraestructura tecnológica, ya que Tienda Nube se encarga del alojamiento web y de proporcionar las herramientas necesarias para gestionar una tienda en línea.

Dropbox es una herramienta que ayudará a mejorar la eficiencia, la colaboración y también la seguridad de la gestión de archivos de Distribuidora HP, lo que va a contribuir con un mejor funcionamiento de la empresa en diferentes aspectos.

---

## Referencias

- <sup>1</sup> Laudon y Laudon, **Sistemas de Información Gerencial**, 14<sup>º</sup> Edición - Capítulo 3.
- <sup>2</sup> Luis Joyanes Aguilar (2015), **Sistemas de Información en la Empresa**, 1<sup>º</sup> Edición, Alfa Omega Grupo Editor, México - Capítulo 7.
- <sup>3</sup> Laudon y Laudon, **Sistemas de Información Gerencial**, 14<sup>º</sup> Edición - Capítulo 10.
- <sup>4</sup> Alexander Oster Walder, Yves Pigneur (2016), **Generación de Modelos de Negocios**, 15<sup>º</sup> Edición, Deusto, España – Lienzo.