

**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO**

**CEUTEC**

**FACULTAD DE INGENIERÍA**

**PROYECTO DE GRADUACIÓN**

**SISTEMA DE GESTIÓN ONLINE PARA MERCADITO**

**SUSTENTADO POR:**

**Christian Alessandro Portillo Uclés 31811452**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE LICENCIATURA EN INGENIERÍA EN  
INFORMÁTICA**

**TEGUCIGALPA**

**HONDURAS, C.A.**

**Octubre, 2022**

**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO**

**CEUTEC**

**INGENIERÍA EN INFORMÁTICA**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR**

**MARLON ANTONIO BREVÉ REYES**

**SECRETARIO GENERAL**

**ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**VICERRECTORA ACADÉMICA CEUTEC**

**DINA ELIZABETH VENTURA DÍAZ**

**DIRECTORA ACADÉMICA CEUTEC**

**IRIS GABRIELA GONZALES ORTEGA**

**TEGUCIGALPA, M.D.C**

**HONDURAS, C.A.**

**Octubre,2022**

**SISTEMA DE GESTIÓN ONLINE PARA MERCADITO**

**TRABAJO PRESENTADO EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS  
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE:**

**INGENIERÍA EN INFORMÁTICA**

**ASESOR:**

**ING. RAFAEL ARMANDO CERRATO CRUZ**

**TERNA EXAMINADORA:**

**ING. OSMAN OMAR MEJIA FIGUEROA**

**ING. JOSÉ ALBERTO MARTINEZ CACERES**

**ING FANNY CAROLINA FIGUEROA FLORES**

**TEGUCIGALPA, M.D.C.**

**HONDURAS, C.A.**

**Abril, 2023**

# **DERECHOS DE AUTOR**

© Copyright 2023  
CHRISTIAN ALESSANDRO PORTILLO UCLES

Todos los derechos son reservados

## **DEDICATORIA**

Agradezco y dedico a mi familia maravillosa, los cuales han creído en mí siempre, dándome un incondicional apoyo además de darme un ejemplo de superación, humildad y sacrificio, enseñándome en el proceso a valorar todo lo que tengo. A todos ellos dedico este trabajo, porque estos han fomentado en mí, el deseo de superación y de triunfo en la vida por lo que han contribuido en la consecución de este gran logro. Espero contar con ellos siempre y con su valioso e incondicional apoyo.

**Christian Alessandro Portillo Uclés**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a mis padres y familiares, quienes son mi fuente de apoyo constante e incondicional en toda mi vida. A mis hermanos que me han apoyado y alentado para salir adelante. A mis compañeros y amigos, quienes con su ayuda y esfuerzo fueron pieza clave para la culminación de este proyecto.

**Christian Alessandro Portillo Uclés**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto se origina con la finalidad de dar a conocer la problemática de un mercadito que no cuenta con un sistema informático y las ventajas de contar con una aplicación web que permita la administración del negocio de manera rápida y eficaz, donde la organización y la planificación son pilares fundamentales para una correcta administración debido a que estas es de suma importancia.

Las diferentes gestiones administrativas que existen dentro de un mercadito se deben de realizar de manera correcta para el adecuado funcionamiento del mercadito debido a que una administración ágil y eficiente permite al cliente encontrar una experiencia la cual le haga volver al negocio.

Una vez que se implementa el sistema el administrados debe de proporcionar labores a los empleados los cuales poseerán acceso desde los dispositivos designados, facilitando la comunicación entre administrador y empleados creando una fiabilidad entre ambas entidades, tomando los elementos que se presentan, podemos entender que debido a los sistemas informáticos que muchos negocios poseen, los procesos dentro de los mismos se ven afectados por las vulnerabilidades que puedan llegar a tener dentro del área administrativa, por la aplicación incorrecta de protocolos o por procesos pocos eficientes, por lo que después de la aplicación de diversos métodos de investigación podemos observar cómo se llega a implementar mejoras dentro de los procesos teniendo como foco las tecnologías innovadoras.

Palabras clave: Proceso, Innovador, Administración, Mercadito, Ágil.

## **ABSTRACT**

This project originates with the purpose of making known the problems of a small market that does not have a computer system and the advantages of having a web application that allows the administration of the business quickly and efficiently, where the organization and planning are fundamental pillars for a correct administration because these are of utmost importance.

The different administrative steps that exist within a marketplace must be done correctly for the proper functioning of the marketplace because an agile and efficient administration allows the customer to find an experience which makes him return to the business.

Once the system is implemented the administrator must provide work to employees who will have access from designated devices, facilitating communication between administrator and employees creating a reliability between both entities, taking the elements that are presented, we can understand that due to the computer systems that many businesses have, the processes within them are affected by the vulnerabilities that they may have within the administrative area, by the incorrect application of protocols or by inefficient processes, so after the application of various research methods we can see how to implement improvements within the processes with a focus on innovative technologies.

Keywords: Process, Innovative, Management, Marketplace, Agile.

## TABLA DE CONTENIDO

I.	INTRODUCCIÓN.....	1
II.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	2
2.1	Antecedentes.....	2
2.2	Enunciado / Definición del Problema .....	3
2.3	Preguntas de Investigación.....	4
2.4	Hipótesis y/o Variables de Investigación.....	4
2.5	Justificación.....	5
III.	OBJETIVOS .....	6
3.1	Objetivo General.....	6
3.2	Objetivos Específicos.....	6
IV.	MARCO TEÓRICO .....	7
4.1	Historia de la integración Económica centroamericana. ....	7
4.2	LEY DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.....	9
4.3	Ventajas del uso de páginas web en pequeñas y medianas empresas .....	13
4.4	Como administrar un mercadito .....	17
4.5	Procesos Administrativos de una pequeña empresa .....	19
4.5.1	Proceso de Planeación.....	19
4.5.2	Características de la planeación.....	20
4.5.3	Elementos de la planeación .....	20
4.5.4	Importancia de la planeación.....	21
4.5.5	Proceso de Organización administrativa.....	21
4.5.6	Proceso de Dirección Administrativa. ....	23

4.5.7	Estilos de dirección administrativa.....	24
4.5.8	Proceso de control.....	24
4.5.9	Proceso de Contratación.....	25
4.5.9.1	Etapas del proceso de reclutamiento.....	25
4.5.9.2	Importancia del proceso de contratación.....	26
4.6	Beneficios de tener una página web para un negocio pequeño .....	27
V.	METODOLOGÍA / proceso.....	28
5.1	Enfoque y Métodos .....	28
5.2	Población y Muestra.....	29
5.2.1	Población.....	29
5.2.2	Muestra.....	30
5.2.2.1	Como calcular una muestra .....	30
5.3	Unidad de Análisis y Respuesta .....	31
5.4	Técnicas e Instrumentos Aplicados .....	32
5.4.1	La Entrevista.....	32
5.4.2	Encuesta .....	33
5.5	Fuentes de Información.....	33
5.5.1	Fuentes Primarias.....	33
5.5.2	Fuentes Secundarias.....	33
5.6	Cronología del Trabajo.....	35
VI.	RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	37
6.1	La Entrevista.....	37
VII.	CONCLUSIONES.....	52
VIII.	RECOMENDACIONES.....	53

IX.	APLICABILIDAD .....	54
9.1	MANUAL TÉCNICO .....	54
9.1.1	Propósito.....	54
9.1.2	Alcance.....	54
9.1.2.1	Herramientas a Utilizar .....	55
9.1.3	Documentos de Referencia.....	58
9.1.3.1	ley de facturación del SAR.....	58
9.1.3.2	Calidad del servicio al cliente.....	58
9.1.4	Definiciones Importantes .....	59
9.1.4.1	Conceptos Generales.....	59
9.1.5	Descripción de Módulos .....	60
9.1.6	Diccionario de Datos.....	60
9.1.6.1	Modelo entidad-relación .....	60
9.1.6.2	Distribución física y lógica de base de datos.....	71
9.1.6.3	Tablas y vistas .....	71
9.1.7	Políticas de Respaldo .....	82
9.1.7.1	Archivos .....	82
9.1.8	Instalación y Configuración .....	82
9.1.8.1	Requisitos generales pre-instalación.....	82
9.1.8.2	Detalles del proceso de instalación.....	83
9.1.8.3	Lista de contactos técnicos. ....	86
9.2	MANUAL DE USUARIO .....	87
	BIBLIOGRAFÍA .....	110
	ANEXOS.....	115

A.1. Instrumentos Utilizados en la Investigación.....	115
A.2. Factibilidad del Proyecto.....	118
A.2.1 Técnica.....	118
A.2.2 Operativa.....	121
A.2.3 Económica .....	121
A.3. Lista de Requerimientos del Sistema .....	124
A.4. OWASP .....	131

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla V 1 Unidad de Análisis y Respuesta .....	31
Tabla VI 1. ¿A que rango de edad pertenece? .....	37
Tabla VI 2 ¿Con qué género te identificas? .....	38
Tabla VI 3 ¿Con qué frecuencia entra en contacto con sus proveedores? .....	39
Tabla VI 4 En general, ¿Qué tan satisfecho esta con el manejo de datos en su negocio? .....	40
Tabla VI 5 ¿Qué tipo de productos son más vendidos en su negocio? .....	41
Tabla VI 6 ¿Cuál es el horario más concurrido de atención en su negocio? .....	42
Tabla VI 7 ¿Considera que hoy en día los mercaditos son un negocio lucrativo? .....	43
Tabla VI 8 ¿Cuántos años lleva trabajando como dueño de mercadito? (o cuanto lleva el negocio abierto).....	44
Tabla VI 9 ¿para usted es relevante tener un historial de compras? .....	45
Tabla VI 10 ¿Estaría dispuesto a implementar un servicio de delivery? .....	46
Tabla VI 11 ¿Le gustaría implementar un nuevo medio de comunicación con la clientela? ....	47
Tabla VI 12¿qué tipo de medio de comunicación le gustaría implementar con la clientela?....	48
Tabla VI 13 ¿Cuáles cree que son las deficiencias en cuanto a la administración en su negocio? .....	49
Tabla VI 14 ¿Que expectativas tiene al implementar un sistema web en su negocio? .....	50

Tabla VI 15 ¿Siente que en su comunidad los mercaditos llegan a abastecer las necesidades de la clientela? .....	51
Tabla VI 17 Modelo entidad-relación .....	60
A.2.1 1 Descripción de Hardware .....	118
A.2.1 2 Descripción de software .....	119
A.2.1 3 Descripción de Redes .....	119
A.2.1 4 Descripción de usuarios .....	120
A.2.1 5 Descripción de Dominio .....	121
A.2.3 1 Descripción económica Hardware .....	121
A.2.3 2 Descripción Económica de Software .....	122
A.2.3 3 Descripción Económica de Redes .....	122
A.2.3 5 Descripción económica de dominio .....	123
A.2.3 6 Resumen de inversión .....	123
A.1 1 Entrevista .....	115

Tabla VII 1 Clientes .....71

Tabla VII 2 Empleados .....72

Tabla VII 3 Proveedor.....73

Tabla VII 4 Cargo .....74

Tabla VII 5 Marca.....74

Tabla VII 6 Inventario Mercado .....75

Tabla VII 7 Roles.....75

Tabla VII 8 Jornada Laboral.....76

Tabla VII 9 Forma de pago .....76

Tabla VII 10 Pedidos .....77

Tabla VII 11 Factura Compra.....77

Tabla VII 12 Bitacora.....78

Tabla VII 13 Detalle factura.....78

Tabla VII 14 Factura .....79

Tabla VII 15 Productos .....79

Tabla VII 16 Tipo de Productos .....80

Tabla VII 17 Pedidos .....81

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura V.2. Cronograma del trabajo realizado .....	35
figura VI 1 modelo entidad-relación .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
figura VI 2 módulo de inicio de sesión .....	61
figura VI 3 Módulo de empleado .....	62
figura VI 4 módulo de clientes .....	63
figura VI 5 módulo de articulo .....	64
figura VI 6 módulo de detalle de compra .....	65
figura VI 7 módulo de inventario .....	66
figura VI 8 módulo de roles .....	67
figura VI 9 módulo de historial de compra .....	68
figura VI 10 módulo de reportes .....	69
figura VI 11 módulo de ofertas .....	70
Figura VII 1 Cronograma Fase 2 .....	36

## GLOSARIO

### C

#### Comercio

Es una **actividad económica** del sector terciario **que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios** entre diversas personas o naciones. El término también es referido al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos. (Definista, s. f.)

### G

#### Gestión

Es la acción y el efecto de **gestionar y administrar**. De una forma más específica, una gestión es una **diligencia**, entendida como un **trámite** necesario para conseguir algo o resolver un asunto, habitualmente de **carácter administrativo** o que conlleva documentación. (*Significados.com*, s. f.)

### O

#### Optimización

hace referencia a la acción y efecto de optimizar. En términos generales, se refiere a la capacidad de hacer o resolver alguna cosa de la manera más eficiente posible y, en el mejor de los casos, utilizando la menor cantidad de recursos. (*Significados.com*, s. f.)

## S

## Servicio

Es un programa informático que proporciona servicios a otros programas informáticos (y sus usuarios) en el mismo equipo de cómputo o en otros. La computadora en la que se ejecuta un programa de servidor también se conoce con frecuencia como un servidor. (Rouse, s. f.)

## Sistema virtual

es un sistema donde todas las aplicaciones y datos están centralizados y los usuarios acceder a datos a través de los nodos conectados a estos lugares central también conocidos como servidores virtuales. (*Ubiquitous.com*, s. f.)

## Software

es un término informático que hace referencia a un programa o **conjunto de programas** de cómputo, así como datos, procedimientos y pautas que permiten realizar distintas tareas en un sistema informático. (*Significados.com*, s. f.)

## P

## Pulpería

Una pulpería era un establecimiento comercial de venta al menudeo de artículos de todo tipo (entre ellos, comestibles, bebidas, herramientas y ropa), ubicado en el campo o en la ciudad y en general montado con un capital modesto. (José Muzlera, 2022)

## U

## Ultraje

Acción y efecto de ultrajar. (ASALE & RAE, s. f.)

## I. INTRODUCCIÓN

“La optimización de procesos es la disciplina que se encarga de adaptar los procesos para optimizar sus parámetros, pero sin infringir sus límites.” (Sydle, 2021),

De esta manera llegando a establecer estrategias para la mejora de calidad de servicios orientados a clientes, de esta manera aumentando la productividad por parte de los empleados y aumentando la satisfacción de los clientes.

Para el presente trabajo se tiene como principal objetivo el identificar los beneficios que un mercadito puede tener al contar con una web app para lo cual se han determinado a lo largo del plazo de las presentes fases, asimismo proporcionar un informe detallando los costos, los usos y relaciones entre variables.

En función de obtener resultados específicos, investigando el uso del tiempo en relación las aplicaciones posibles, donde el interés de esta investigación reside en conocer cómo mejorar tanto en tiempo como en calidad de servicio al cliente.

## II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 2.1 Antecedentes

Primeramente, para la explicación del sistema de gestión online para mercado se debe de presentar una serie de antecedentes para explicar él porque es necesario un sistema de gestión para un mercado. Partiendo de la explicación de que es un sistema de gestión comercial el cual sirve para controlar las ventas, el inventario. Los pedidos, la relación con la clientela y la generación de ofertas, entre otras cosas. Este tipo de sistemas es ideal para la innovación en un sector el cual aún hoy en día se mantiene una gestión mediante medios físicos los cuales pueden llegar a ser confusos y fácilmente adulterados.

Pensando en este caso el uso por parte de cualquier comercio familiar o tienda pequeña de la cual necesite de un sistema de gestión, ya que es una manera necesaria de manejo de datos hoy en día pasando de tener datos físicos a datos digitales para un uso rápido y fácil, además de tener muchas ventajas en cuanto a la rapidez de respuesta.

Entre las ventajas del uso de un software de este tipo estarían la sencillas de adquisición, facilidad de uso, la resolución de tareas específicas teniendo en cuenta la experiencia de usuario en cuanto al sistema, la seguridad del software, interfaz amigable e intuitiva, la compatibilidad con varias plataformas.

Ciertamente, la gestión de activos contables a través de un software garantiza una mayor eficiencia en la ejecución de tareas y el uso de esta tecnología puede reducir costos operativos hasta en un 50 %, haciendo que las funciones administrativas sean digitalizadas en su mayoría. Además, **la contabilidad digital garantiza un extra de seguridad y respaldo**, que es de especial utilidad cuando se emplean altos volúmenes de información.

Por eso en esta clase de sistemas es tan importante contar con el adecuado software para cada negocio, debido a que es mejor encontrar una solución que se adapte mejor a las características y necesidades de nuestro negocio en concreto.

## **2.2 Enunciado / Definición del Problema**

Un gran problema para un mercado o una empresa familiar surge en el momento en que es necesario llevar a cabo este negocio, por lo que la falta de conocimiento sobre la correcta gestión y la gestión eficiente y rápida es una prueba de la inconveniencia en la ejecución diaria de un proceso iterativo. Como tal, se manejan formas de gestión obsoletas, lo que da como resultado procesos de gestión ineficientes con mantenimiento de registros que consumen mucho tiempo, acumulaciones de trabajo y la necesidad y la necesidad de mejorar. Se incurrirá en costos adicionales para rectificar esta situación.

Hoy en día este tipo de negocio requiere un sistema de gestión que pueda controlar funciones básicas. Por lo tanto, las herramientas que habilitan esta función brindan a los compradores potenciales una forma de ver su potencial de compra.

### **2.3 Preguntas de Investigación**

- ¿Qué impacto tendrá un sistema de gestión virtual y qué ventajas puede aportar a los mercados más pequeños?
- ¿Cuáles son las ventajas de un sistema con entorno web para mercados pequeños?
- ¿Quiénes son las personas encargadas en monitoria toda la parte operativa de un mercadito?
- ¿Este sistema me ayudará a aumentar las ventas y administrar el inventario?
- ¿Cuáles son las áreas críticas, para que la administración de un mercadito pueda mejorar?
- ¿Qué proceso de facturación sigue Mercadito?

### **2.4 Hipótesis y/o Variables de Investigación**

La mala gestión en los mercados pequeños y las tiendas familiares da como resultado una baja variedad de productos, largos tiempos de espera, poca información disponible sobre los productos, mala gestión de pedidos y gestión de inventario.

La implementación de un sistema virtual con ambiente web mejora los procesos de administración y gestión y permite mejoras incrementales en la funcionalidad para pequeñas tiendas o negocios familiares.

## 2.5 Justificación

La buena administración es necesaria y fundamental para que el funcionamiento, crecimiento y gestión de un negocio sea exitoso por lo que el administrador del mercadito tiene un papel fundamental debido a que este necesita estar capacitado para organizar, controlar y distribuir los procesos, teniendo como objetivo que pueda estar familiarizado con este sistema tanto con la información de los productos como sus precios, empleados, proveedores y facturación.

Este proyecto surge debido a la necesidad de muchos mercaditos o tiendas familiares los cuales de momento no tienen un sistema que les permita realizar una buena administración y gestión dando a que se incrementen los problemas terminando por afectar tanto al personal como a la administración del negocio por lo que significaría una pérdida en ganancias y en tiempo.

Por lo que el propósito del proyecto es crear un software el cual con un entorno web permita al beneficiario obtener un programa el cual le permita optimizar los procesos de administración de empleados, proveedores, facturación, bitácora dentro del sistema, facturación y teniendo un sistema de dashboards el cual le permita ver en detalle las ganancias obtenidas, productos más vendidos y proveedores.

### **III. OBJETIVOS**

#### **3.1 Objetivo General**

Identificar procesos y procedimientos de control para la correcta gestión y funcionamiento de los mercaditos con el objetivo de diseñar un sistema tipo almacén que permita la gestión de datos y la calidad del servicio.

#### **3.2 Objetivos Específicos**

- Identificar y definir posibles alternativas para solucionar problemas priorizando la gestión de productos, empleados, clientes, proveedores e inventario.
- Comprender los factores que limitan la facilidad dentro de los procedimientos administrativos de un mercadito.
- Evaluar posibles pasos para la mejora continua e implementarlos en línea con el mercado.
- Investigar el funcionamiento y la metodología para la facturación, inventariado, proveedores, clientes, empleados y productos.
- Analizar los factores económicos para la implementación del sistema dentro de un mercadito.
- Estudiar los beneficios de un sistema web dentro de un mercadito.

## **IV. MARCO TEÓRICO**

### **4.1 Historia de la integración Económica centroamericana.**

El *Ministerio de Comercio Exterior* (s. f.) Menciona que: El Tratado General de Integración Económica Centroamericana entró en vigencia el 4 de junio de 1961 para Guatemala, El Salvador y Nicaragua; el 27 de abril de 1962 para Honduras y el 23 de setiembre de 1963 para Costa Rica Ley N°3150 del 29 de julio de 1963.

En la década de los años sesenta Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua decidieron conformar el Mercado Común Centroamericano (MCCA), cuyo objetivo principal era unificar las economías e impulsar en forma conjunta el desarrollo de Centroamérica, para mejorar las condiciones de vida de sus habitantes.

Posteriormente, la década de los noventa, representó para el proceso de la integración centroamericana una etapa de transformación, con la firma -el 13 de diciembre de 1991- del Protocolo de Tegucigalpa a la Carta

de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA), por los Estados de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, instrumento que constituye el marco jurídico y el establecimiento de un ordenamiento institucional, con la entrada en funcionamiento, el 10 de febrero de 1993, del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA).

Los esfuerzos de los países centroamericanos han continuado con el fin de alcanzar la integración centroamericana, se manifiestan, con la suscripción el 29 de octubre de 1993 del Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala), que establece el compromiso de constituir una Unión Aduanera, la cual se alcanzará de manera gradual y progresiva, sobre la base de un plan de acción y la conformación de grupos de trabajo.

Henández, Dubón (s. f.) mencionan que:

El comercio intracentroamericano medido por las exportaciones continúa representando una porción significativa del comercio total, alcanzando un valor de US\$6,403 millones a finales de 2008, equivalente al 29% de las exportaciones totales de la región, ligeramente por encima del valor promedio observado en los últimos cinco años, de 27.7%.

Las exportaciones en su conjunto mantuvieron la tendencia creciente que se ha venido apreciando a partir de la recuperación del comercio regional, desde principios de la década de los 90's, cuando las exportaciones totalizaron alrededor de US\$1,500 millones; el nivel de exportaciones de 2008, US\$6,403 millones, representa un crecimiento de más de US\$770 millones respecto del nivel de 2007 y un gran salto desde el momento de la recuperación del comercio regional (aunque con una tasa de crecimiento de 14%, inferior a la observada en el 2007).

## **4.2 LEY DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

En *Decreto-145-2018.pdf* (s. f.) menciona:

ARTÍCULO 1.- La presente Ley tiene por objeto el impulso a la micro y pequeña empresa, por medio de incentivos que promuevan el crecimiento económico, a través de la generación de nuevas oportunidades de empleo, el bienestar, desarrollo y realización de la persona humana; así como una oportunidad para ratificar la capacidad de emprendimiento y determinación de los hondureños.

ARTÍCULO 3.- Son beneficiarios de la presente Ley, las micro y pequeñas empresas que se constituyan, o aquellas que hayan venido operando informalmente y se formalicen, cumpliendo con lo señalado en la presente Ley, en un plazo de doce (12) meses contados a partir de la entrada en vigencia del presente Decreto.

ARTÍCULO 4.- Los comerciantes formalizados al amparo de la presente Ley, o aquellos que se acojan a sus beneficios, deben obtener un certificado especial generado por medio del portal “MI EMPRESA EN LINEA” autorizado por la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico, pudiendo delegar esta función en terceros. El certificado tiene vigencia de un plazo máximo de doce (12) meses y que sustituye por ese período, los permisos de operación extendidos por las municipalidades. En el mismo documento de constitución o formalización debe declararse la voluntad de sujetarse al régimen de la presente Ley.

En este período, los beneficiarios de la presente Ley, deben tramitar sus permisos y licencias nacionales y municipales correspondientes para su operación, con el apercibimiento de que si no lo hiciera no debe gozar de los beneficios otorgados por la presente Ley. Es entendido que durante este período de tiempo los daños o perjuicios que pudiesen ocurrir de cualquier índole causados por la operación de una micro y pequeña empresa deben ser responsabilidad del beneficiario de la presente Ley.

ARTÍCULO 6.- Los comerciantes, que se constituyan formalmente e inscriban en cualquier Registro Público de Comercio y Cámara de Comercio del país, indistintamente de su capital social fundacional y que sean considerados como una micro o pequeña empresa, deben estar exentas del Impuesto Personal y del Impuesto Sobre Industria, Comercio y Servicios de las Municipalidades.

ARTÍCULO 7.- Los beneficiarios de la presente Ley durante un período de tres (3) años, mismo que podrá ser prorrogable por dos (2) años a solicitud de la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico, deben estar exentos del pago por concepto de tasas registrales relacionadas con el acto de constitución de la empresa, tasas municipales, cobro por cargos para la emisión de actos administrativos, licencias u otros conceptos necesarios para su operación, que deban realizarse a instituciones públicas, además de los beneficios descritos en los Artículos 5 y 6 de la presente Ley.

ARTÍCULO 8.- No gozan de los incentivos de la presente Ley, los servicios brindados por profesionales independientes y las Actividades Económicas Terciarias reguladas por el Estado de Honduras. Los profesionales independientes tales como: médicos, odontólogos, abogados, contadores públicos, estarán exentos de pagos y de cualquier tipo de tasa, en el trámite de licencias sanitarias y permisos de operación en las municipalidades.

ARTÍCULO 11.- De conformidad con el Código Tributario, la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas, por sí o con el auxilio de la Administración Tributaria y de la Administración Aduanera, deben velar por el buen uso y cumplimiento de los fines contenidos en la presente Ley. En caso de comprobarse datos e información falsa o inexacta, abusos en los beneficios fiscales otorgados, se debe proceder de conformidad con lo establecido en el mismo Código.

ARTÍCULO 15.- La Secretaría de Estado en el Despacho Finanzas en coordinación con la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico y el Servicio de Administración de Rentas (SAR), debe emitir el Reglamento de la presente Ley, en un plazo no mayor a treinta (30) días después de su entrada en vigencia.

ARTÍCULO 21.-Autorizar al Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) en su condición de Fiduciario del Fideicomiso de Administración e Inversión suscrito con el Banco Central de Honduras (BCH) para que pueda, a través del mercado secundario, negociar la venta con descuento de instrumentos financieros que bajo la modalidad de bonos de la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas se tengan invertidos con fondos de Fideicomiso del Banco Central de Honduras (BCH). ARTÍCULO 22.- El presente Decreto entrará

en vigencia a partir del día de su publicación en el Diario Oficial “La Gaceta”. Dado en la Ciudad de Tegucigalpa, municipio del Distrito Central, en el Salón de Sesiones del Congreso Nacional, a los siete días del mes de noviembre del dos mil dieciocho.

En *Honduras.com* (s. f.) se menciona que: Requisitos y pasos que debes seguir para aperturar un negocio serían los siguientes Compatibilidad aprobada por la Gerencia de Control de la Constitución, También puede ser una de la Gerencia del Centro Histórico de Alcaldía Municipal del Distrito Central, Llenar formulario de declaración jurada de Industria Comercio y Servicio ICS, es el F-01, Fotocopia de Escritura Pública de Constitución si es una sociedad o comerciante individual.

Debe estar inscrito en el registro mercantil y en la Cámara de comercio e industria correspondiente, Fotocopia de RTN numérico si es una sociedad, Fotocopia de Identidad y RTN para comerciante individual, Fotocopia de tarjeta de identidad del representante legal de la empresa o propietario del negocio., Copia de Solvencia Municipal del representante legal de la empresa o propietario del negocio.

Una carta de poder autenticada y fotocopia de identidad y/o carne del Colegio de Abogados de Honduras, Autorización en caso de ser empleado de la empresa, y la misma quedara únicamente para los efectos de presentar Declaraciones Juradas o retirar el Permiso de Operación.

### **4.3 Ventajas del uso de páginas web en pequeñas y medianas empresas**

Partiendo de las ventajas que una aplicación web puede ofrecerle a una empresa dando un margen de ganancia, pero también dando requisitos y necesidades a cubrir para disponer de una página web por lo que se presentaran las siguientes ventajas que pueden dar una aplicación web para un mercadito.

“en el mundo actual, muchas empresas generan credibilidad y obtienen clientes a través de las redes sociales, a menudo de forma gratuita. ¿Por qué necesitarías una página web? La verdadera pregunta es por qué no. Hay docenas de ventajas de tener una página web para las pequeñas empresas”. (zyro, s. f.)

En zyro (s. f.) se menciona que las páginas web se ven profesionales y creíbles, Tener una web profesional que esté cuidadosamente diseñada y llena de contenido interesante es una de las grandes ventajas de tener una página web, ya que genera credibilidad como pequeña empresa.

Los clientes esperan que todas las empresas tengan una web, Además de darle credibilidad a tu negocio y una ventaja profesional, una web puede demostrar a los clientes potenciales que tu empresa realmente existe. Además, que esto ayudará a los clientes potenciales a conectarse con tu empresa mediante un correo electrónico comercial o un número de teléfono, además de que puedes compartir la ubicación de tu oficina.

Las webs son asequibles y fáciles de hacer, Puedes utilizar creadores, necesitas una web simple para pequeñas empresas o una tienda online, Una web segura que aparece en los motores de búsqueda gracias a un certificado SSL gratuito, páginas compatibles con SEO y alojamiento integrado que cuenta con un tiempo de actividad del 99,9%.

Personalización completa gracias a un editor intuitivo de arrastrar y soltar, un montón de plantilla web gratis creadas por diseñadores y herramientas de inteligencia artificial para ayudar a crear logo gratis y copies, además de editar imágenes.

Puedes atraer nuevos clientes, Una web facilita que los nuevos clientes encuentren tu pequeña empresa de forma orgánica como parte de una búsqueda en Google, o incluso intencionalmente a través de una referencia. Utilizar análisis avanzados para recopilar datos y mejorar tu resultado de SEO.

Puedes dirigirte a los clientes estratégicamente, La tasa de rebote, que mide la rapidez con la que los visitantes abandonan una página. La cantidad de visitantes únicos, es decir, personas que solo han visto tu web una vez. Las impresiones (o visitas a la página) que obtiene cada página de la web.

Es más fácil mostrar tus productos y servicios, puedes utilizar el diseño de tu web único para mostrar tus productos o servicios exactamente como mejor te parezca. Utilizando imágenes de alta calidad y funcionalidades inteligentes, como presentaciones de diapositivas o un folleto digital, Compartir información comercial que te haga destacar entre la multitud, como credenciales de sostenibilidad, menús de alérgenos o detalles sobre tus ubicaciones físicas.

Las páginas web te permiten competir con marcas más importantes, Las pequeñas empresas a menudo tienen mucho que ofrecer a los clientes sobre las marcas más grandes, como servicios más personalizados, Al agregar tu dirección al pie de página de tu web y crear una página de Google My Business, cuando alguien busque servicios o productos particulares cerca de la ubicación de tu marca, tu web aparecerá.

Las páginas web permiten un alcance global, Puede parecer abrumador imaginar que tu negocio es visible en un escenario global, pero en realidad, tienes el potencial de cambiar completamente el juego. Las pequeñas empresas necesitan un flujo constante de clientes que les ayude a crecer o prosperar.

Las ventas online crecen continuamente, Permitir que los clientes utilicen varios métodos de pago, desde tarjetas de crédito hasta PayPal y Stripe, para que sea más probable que completen una compra. Ayudar a administrar el inventario y calcular el impuesto sobre las ventas, entre otros elementos esenciales de logística. Los creadores de páginas web como Zyro tendrán estas herramientas integradas en el backend de la tienda.

Tu empresa siempre está disponible para los clientes, Una de las grandes ventajas de tener una página web es que te permite mantener tu negocio online 24/7 en todo el mundo. Instala un chatbot con procesamiento de lenguaje natural para ser el primero en responder a cualquier pregunta o queja inmediata. Mantén tu página de contacto actualizada y fácil de navegar.

Puedes mostrar tus reviews, A diferencia de otros mensajes de marketing que se pagan, las reviews mejoran la prueba social de tu negocio, es decir, influyen en otras personas para que compren lo que vendes. Integra calificaciones de sitios de reseñas como Trustpilot en tu web para aumentar la credibilidad de tu empresa.

Mantén las críticas genuinas, ya que escribir tus propios testimonios es deshonesto y bastante inútil. Si tu negocio no vale la pena, la gente se dará cuenta de todos modos. Muestra reviews en la página principal de tu web. Si has trabajado duro para obtener comentarios positivos de los clientes o de la prensa, demuéstalo.

Ayuda a los clientes a encontrarte a través de la integración de Google Maps, Puedes insertar un mapa de Google que indique la ubicación de tu empresa en la página de contacto de tu web y ayudar a las personas a encontrarte de una manera intuitiva. Tienes una tienda física; incluso si tu pequeña empresa tiene un puñado de tiendas minoristas, puedes insertar mapas para todas.

Tu empresa organiza eventos: si tienes actividades en persona, como seminarios o firmas de libros, anima a las personas a que te visiten. Los usuarios no están familiarizados con el vecindario en el que reside tu empresa.

#### 4.4 Como administrar un mercadito

*gastronomicainternacional.com* (s. f.) menciona que: hablemos primero de las cuatro fases del proceso administrativo, Planeación, En esta etapa se establecen los objetivos organizacionales, la misión, visión, políticas, procedimientos, programas y presupuestos generales.

Organización, Aquí buscamos saber: ¿quiénes lo harán?, ¿cómo lo harán? y ¿con qué recursos? En esta etapa se estructura la empresa, se divide en áreas o ramas, dando forma a su organigrama.

Dirección, Pretende ejecutar las acciones de manera eficiente, influyendo en el personal para que se cumplan los objetivos. Comprende conceptos como delegación, comunicación, motivación, liderazgo y relaciones humanas.

Control, Pretende retroalimentar continuamente al sistema con base en la medición y evaluación de las actividades realizadas, es decir, saber si se han logrado los objetivos y cuáles son los cambios que hay que hacer para lograrlos.

Ya sea para emprender, o llevar las riendas de un negocio ya existente, es esencial llevar a cabo procesos estructurados que te permitan identificar la rentabilidad real de cada línea de productos o servicios, esto te podrá asegurar poner atención en incrementar tus utilidades, eliminando procesos esas cosas que definitivamente terminen estancando tus resultados.

A continuación, encontrarás esos tips que te podrán ayudar a administrar tu emprendimiento o mejorar tus procesos en la compañía, Puntos de venta, Siempre hay que pensar que el mundo de los negocios se trata de invertir, así que no consideres como un gasto buscar puntos de venta, sino como una inversión.

Utiliza el apoyo de herramientas externas que ayuden a administrarte mejor, esto no solo le dará una imagen más profesional a tu negocio, sino que también te ahorrará mucho tiempo y esfuerzo para la administración de tus procesos y utilidades

Lleva siempre un registro, Registra todo en una computadora que cuente con un software que te permita llevar la administración de tu negocio. Con ayuda de la tecnología también podrás generar tus reportes de venta y te será mucho más fácil manejar los datos para la declaración de impuestos. Si no tienes para invertir en algo así, entonces usa lápiz y papel y hazlo a la antigua, aunque recuerda optimizar tu tiempo para invertirlo en áreas que requieren de toda tu atención, y evalúa el costo/oportunidad de contratar un software que te ayude versus invertir cientos de horas en labores operativas.

Realiza inventarios, Realiza un inventario físico de tu almacén. Muchas veces los emprendedores nuevos omiten los inventarios y no le dan importancia, pero es vital para el negocio. Para empezar, debes organizar el negocio, clasificando y agrupando la mercancía, luego la das de alta en el sistema.

No olvides la organización, En ocasiones te encontrarás con productos que no tienen éxito y pasan desapercibidos causando pérdidas. Para que esto no suceda organiza tu negocio por productos y trata cada departamento como si fuera una unidad independiente, así cada uno tendrá sus ingresos, gastos y utilidad.

Lleva un control, Haciendo un corte y reporte diario podrás tomar el control de tu negocio. Lo más importante es que sepas cuánto dinero entra y sale de tu negocio para que no agarres demás y lleves a tu negocio a la quiebra.

## **4.5 Procesos Administrativos de una pequeña empresa**

### **4.5.1 Proceso de Planeación.**

Maxima (s. f.) menciona que: La planeación administrativa consiste en elaborar estrategias que guíen el accionar de la organización para cumplir sus metas. El objetivo final de una empresa suele ser generar ganancias y la planificación administrativa le permite diseñar diversas estrategias para llegar a ese objetivo final de la manera más eficiente.

Los principios más importantes de la planeación administrativa son Unidad. Es el deber de toda empresa para que la planeación resulte adecuada. Cada área debe guiar sus estrategias según el plan general. Racionalidad. Es la habilidad de planificar en base a criterios lógicos y reales, que representen planes de acción posibles.

Precisión. Es el nivel de fidelidad que adquiere la planeación general para que cada área de la empresa guíe sus esfuerzos de la manera esperada. Compromiso. Es la aceptación y ejecución

de la planeación que debe seguir cada área de la organización. Flexibilidad. Es la capacidad de adaptarse a los cambios, lo que hace posible la permanencia de la empresa en el tiempo.

#### **4.5.2 Características de la planeación**

La planeación administrativa se caracteriza por: La unidad. Las estrategias que implementa cada área de una empresa se deben realizar conforme a los lineamientos de un plan general. La penetrabilidad. La planeación estratégica recae tanto en los niveles jerárquicos como en los responsables ejecutivos.

La continuidad. La planeación de estrategias es una actividad constante, necesaria para mantener a la organización en funcionamiento. La precisión. Los planes de acción deben ser claros y concretos, para reducir la posibilidad de errores. Establecer los objetivos. Es el primer paso. Se dejan en claro los objetivos de la empresa en su conjunto y de cada área en particular, es decir, se establece lo que se va a hacer.

Establecer planes de acción. Es el segundo paso. Se plantea, de manera lógica y realista, cómo se van a cumplir con los objetivos. Establecer estrategias alternativas. Es el tercer paso. Se analizan caminos alternativos con el fin de aprovechar oportunidades o anticiparse a posibles problemas. Análisis de la planeación. Es el paso final. Se analiza la efectividad de la planeación una vez cumplido el plazo de acción estipulado.

#### **4.5.3 Elementos de la planeación**

Los elementos de la planeación administrativa son los datos e información sobre la empresa que harán posible el desarrollo de un plan de acción. La misión. Es la finalidad para la que fue

creada la organización. La visión. Es la situación a largo plazo en la que se quiere ubicar a la organización.

Los objetivos. Son los fines más específicos que la visión, aunque también pueden ser a largo plazo. Las estrategias. Son las acciones y métodos que permiten canalizar esfuerzos y recursos para cumplir los objetivos.

Las políticas. Son las normativas y decisiones que orientar el trabajo de cada área de la organización. Los recursos. Son todos los recursos que conforman a la organización, tanto humanos como materiales e infraestructura.

#### **4.5.4 Importancia de la planeación.**

La importancia de la planeación administrativa de la empresa consiste en que le permite crear estrategias eficientes para guiarla hacia el cumplimiento de sus objetivos. Una adecuada planeación administrativa facilita la toma de decisiones sobre los recursos (humanos y materiales), las políticas y las actividades que debe adoptar la organización.

#### **4.5.5 Proceso de Organización administrativa.**

En concepto.de (s. f.) se menciona que: a organización administrativa es el conjunto de métodos y procedimientos puestos en práctica para ordenar, controlar y dirigir una empresa. Toda empresa u organización posee un patrón o un orden propio, que guía sus procesos productivos y es responsable de su margen de eficiencia o efectividad.

O sea, existen formas de organización administrativa más eficaces que otras, pero toda organización posee una estructura organizacional que define sus jerarquías, sus procesos y sus flujos.

quickbooks.intuit.com (s. f.) Menciona que: Para empezar la organización de la administración, pero para entrar a la práctica tienes que responder a las siguientes preguntas (y escribirlas en un documento formal): ¿Cómo deben diseñarse las tareas y los puestos? De aquí saldrán los organigramas. ¿Qué métodos y procedimientos se deben usar? Puede que un diagrama de flujo sea lo ideal, ¿Quiénes son las personas idóneas para ocuparlos? ¿Cuál es el diseño del trabajo?

Para seguir, supongamos que decides organizar tu administración como formal y funcional. Para plasmar lo anterior en un organigrama, tienes que saber qué tipo se ajusta mejor a lo que quieres describir.

Raúl Cortez Egusquiza, académico y profesional de la administración empresarial identifica tres estructuras: Simple: “No tienen divisiones ni categorías de producto. Los usan empresas que recién empiezan”, describe el experto.

Funcional: La especialización de los empleados y el área a la que pertenecen es más clara.  
Multidivisional: Se implementa cuando la empresa tiene muchas categorías de productos y cada uno necesita su propia área de marketing, operaciones, finanzas, etc.

Al definir el organigrama y las características de cada puesto, toma en cuenta que los cargos que concentran cierta autoridad deben contar con ciertas características, dice Pacheco, una de las

más importantes es la del liderazgo, el cual debe darle a la persona la capacidad de impartir un orden y que esta sea cumplida.

#### **4.5.6 Proceso de Dirección Administrativa.**

*gestiopolis.com* (s. f.) menciona que: La dirección en la administración, es la aplicación de los conocimientos en la toma de decisiones; para la discusión de este papel se debe saber cómo es el comportamiento de la gente, como individuo y como grupo para de manera apropiada alcanzar los objetivos de una organización.

Importancia, Pone en marcha todos los lineamientos establecidos durante la planeación y la organización. A través de ella se logran las formas de conducta más deseables en los miembros de la estructura organizacional.

Motivación, Es la disposición de emplear grandes niveles de esfuerzo para alcanzar las metas de la organización a condición de que la capacidad del esfuerzo satisfaga alguna necesidad individual.

La motivación es la labor más importante de la dirección, a la vez que la más compleja, pues a través de ella se logra la ejecución del trabajo tendiente a la obtención de los objetivos, de acuerdo con los estándares o patrones esperados.

#### **4.5.7 Estilos de dirección administrativa.**

Estilo Autocrático: El jefe impone las normas y sus criterios, sin consultar con sus subordinados. Es el jefe quien diseña, planifica y asigna el trabajo. Estilo Paternalista: Establece una actitud protectora con los subordinados, interesándose por sus problemas. No obstante, es el jefe el que toma las decisiones y ejerce la máxima autoridad.

Estilo Laissez faire: El jefe no interviene en las decisiones, no motiva, no da instrucciones de trabajo, deja libertad de actuación a los empleados, los cuales realizan libremente su trabajo, tomando sus propias decisiones.

Estilo Democrático: El directivo mantiene un equilibrio entre autoridad (dando orientaciones y marcando pautas) y la libertad de los empleados, que participan en la toma de decisiones.

Estilo Burocrático: La organización establece una estructura jerárquica, con normas, pautas de actuación rígidas, de manera que todo se debe desarrollar conforme a las mismas.

Estilo Institucional: El directivo se adapta a la situación de trabajo. Es un buen comunicador, tolerante, con confianza en sus colaboradores que procura fomentar la participación y sabe recompensar el trabajo realizado.

#### **4.5.8 Proceso de control**

Hernández (s. f.) menciona que: El control en el proceso administrativo es la evaluación y medición de la ejecución de los planes, con el fin de detectar y prevenir desviaciones para establecer las medidas correctivas necesarias.

Las organizaciones deben tener control administrativo para garantizar su correcto funcionamiento y eficiencia. Alcanzar esto les permitirá incrementar ganancias, reducir costos y ofrecer un mejor producto o servicio a sus clientes.

Existen tres tipos de control administrativo: control preventivo, que se realiza antes de aplicar alguna acción, su función es garantizar que ésta se pueda llevar a cabo sin correr algún riesgo, se debe verificar que todos los recursos necesarios estén disponibles teniendo en cuenta los costos que deberán asumirse.

Al establecer un sistema de control se requiere que el personal clave comprenda y esté de acuerdo con su aplicación, que se establezca en relación con los objetivos y que se evalúe su efectividad para eliminar lo que no sirve, simplificarlo o combinarlo para perfeccionarlo.

#### **4.5.9 Proceso de Contratación.**

En [euroinnova.edu.es](http://euroinnova.edu.es) (s. f.) se menciona: La contratación de personal es una de las tareas más demandantes y complicadas del departamento de recursos humanos de una empresa. Se requiere de buen ojo para dar con la persona que se necesita. Quédate y descubre que consideraciones son importantes durante el proceso de selección de personal de una empresa.

##### **4.5.9.1 Etapas del proceso de reclutamiento.**

Si pretendes conocer qué es el proceso de contratación debes tener un buen manejo de cada etapa. A continuación, te enumeramos cada fase del proceso: Definir el perfil del puesto. Para ello se detallan con claridad las funciones del cargo, herramientas a usar, horario de trabajo y conocimientos técnicos imprescindibles.

Elegir al mejor aspirante. Se pueden emplear distintos métodos y medios, sin embargo, puedes considerar los siguientes aspectos: Cubrir el puesto de trabajo con un miembro de la empresa. Considerar las recomendaciones de los empleados de confianza. Publicar la oferta en medios de comunicación.

Aplicar técnicas de preselección y selección. Se trata de emplear herramientas como test psicotécnicos, pruebas de valoración de los conocimientos, entrevista personal y dinámicas de grupo para comprobar la idoneidad del candidato, sus aptitudes y competencias

Tomar la decisión. Puede complicarse el panorama si son varios los candidatos que cumplen con los requisitos. Algo que puede ayudar es realizar un baremo de puntuación.

Contratación. En esta parte se procede a la firma de los documentos de contratación para legalizar el proceso. El contrato debe reflejar los datos del trabajador y la empresa, el cargo a desempeñar, tipo de contrato, duración, salario y beneficios económicos.

#### 4.5.9.2 Importancia del proceso de contratación.

Es tal la importancia de saber qué es el proceso de contratación, que el destino de la empresa depende de ello. Por tal motivo no se debe tomar a la ligera ningún aspecto del reclutamiento del personal.

## 4.6 Beneficios de tener una página web para un negocio pequeño

(1MIB, 2020) menciona que:

En esta época en la que la tecnología digital e Internet han influido en la forma en que vivimos y trabajamos, es sorprendente saber que pocos propietarios de pequeñas empresas tienen un sitio web.

Mejora la Credibilidad empresarial, Una forma sencilla de ver un sitio web es verlo como si fuera tu dirección comercial online. Aquí es donde tus clientes y asociados van a encontrarlo en Internet.

“La página de inicio” identifica la propuesta de valor de tu marca, la página “Acerca de nosotros” les dice a los visitantes todo sobre tu negocio y la página “Contáctenos” les informa a todos cómo ponerse en contacto contigo.

Mejora tu presencia online, Si tu pequeña empresa no tiene un sitio web, estará socavando su capacidad para generar ingresos. Y no cualquier sitio web; sino un sitio web con capacidad de respuesta móvil, al que se puede acceder mediante dispositivos móviles como teléfonos inteligentes y tabletas. Estadísticamente, el 65% del tráfico online proviene de dispositivos móviles.

Construye una relación sólida con su mercado, **Educa al mercado de tu negocio.** Utiliza la regla 80-20; El 80% de su contenido debe ser útil o relevante para las necesidades de su audiencia, mientras que el 20% debe educarlos sobre tu negocio.

## V. METODOLOGÍA / PROCESO

### 5.1 Enfoque y Métodos

Según *Hernández, Fernández y Baptista* (s. f.) el enfoque cuantitativo está basado obras como las de Auguste Comte y Émile Durkheim. La investigación cuantitativa considera que el conocimiento debe ser objetivo, y que este se genera a partir de un proceso deductivo en el que, a través de la medición numérica y el análisis estadístico inferencial, se prueban hipótesis previamente formuladas.

#### Método de investigación no experimental

Según *questionpro.com* (2018) La investigación no experimental es el tipo de investigación que carece de una variable independiente. En cambio, el investigador observa el contexto en el que se desarrolla el fenómeno y lo analiza para para obtener información.

A diferencia de la investigación experimental, donde las variables se mantienen constantes, la investigación no experimental se realiza cuando, durante el estudio, el investigador no puede controlar, manipular o alterar a los sujetos, sino que se basa en la interpretación o las observaciones para llegar a una conclusión.

#### Características de la investigación no experimental

- La mayoría de los estudios se basan en sucesos que ocurrieron anteriormente y se analizan posteriormente.
- En este método no se realizan experimentos controlados por razones como la ética o moral.

- No se crean muestras de estudio, al contrario, las muestras o participantes ya existen y se desenvuelven en su medio.
- El investigador no interviene directamente en el entorno de la muestra.
- Este método estudia los fenómenos exactamente cómo ocurrieron.

En este caso se utilizó la investigación no experimental teniendo en cuenta que este tipo de investigación se basa en sucesos pasados por lo que gracias a esto nos permitirá analizar la información recolectada, facilitando la investigación y recolección de datos ya que no es necesario que nosotros como investigadores llegemos a intervenir con la muestra por parte del encuestado y gracias a que este método estudia los fenómenos como ocurrieron a exactitud nos permite tomar de mejor manera la opinión de los encuestados.

## **5.2 Población y Muestra.**

### **5.2.1 Población**

Para esta investigación la población fue de la ciudad de Tegucigalpa, Francisco Morazán, tomando en consideración a los dueños de mercaditos y pulperías dentro de las áreas de la Col. los girasoles y la Col. 21 de octubre siendo un total de 25 dueños de mercadito/pulpería correspondiente al año 2023.

López (2004) Menciona que la población Es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación. "El universo o población puede estar constituido por personas, animales, registros médicos, los nacimientos, las muestras de laboratorio, los accidentes viales entre otros".

## 5.2.2 Muestra

“la muestra es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra como fórmulas, lógica y otros que se verá más adelante. La muestra es una parte representativa de la población.” López (2004)

### 5.2.2.1 Como calcular una muestra

Formula muestra Finita

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

- n= Tamaño de muestra buscado
- N= Tamaño de población o universo
- Z=nivel de confianza
- e= error de estimación máximo aceptado
- p=probabilidad de que ocurra el evento estudiado
- q= probabilidad de que no ocurra el evento estudiado

según *QuestionPro* (s. f.) que es el grado de certeza (o probabilidad) expresado en porcentaje con el que se pretende realizar la estimación de un parámetro a través de un estadístico muestral. El nivel de confianza más efectivo y utilizado es 95%.

El nivel de confianza se expresa en forma de porcentaje (por ejemplo, un nivel de confianza del 95%). Significa que, si se repite un experimento o una encuesta una y otra vez, el 95 por ciento

de las veces sus resultados coincidirán con los que se obtienen de una población, es decir, tendrás estadísticas sólidas.

La muestra se calculó en base a los datos obtenidos dentro de las zonas de la col. Los girasoles y la col. 21 de octubre dentro de la ciudad de Tegucigalpa, Honduras, dentro de las cuales se aplicaron un mínimo de 23 entrevistas con dueños de mercadito/pulpería.

### 5.3 Unidad de Análisis y Respuesta

**Tabla V 1 Unidad de Análisis y Respuesta**

Unidad de Análisis	Respuesta
¿Cuáles son las áreas críticas en cuanto a la administración de un mercadito?	La buena atención al cliente, el manejo de pedidos precisos, la administración de proveedores y el buen manejo de inventario por parte del administrador.
¿Quién es el encargado de la parte administrativa del mercadito?	Este le corresponde al dueño del mercadito, pero en caso de que este mismo no se encuentre debe de tener a alguien de confianza para este puesto.
¿Qué factores son decisivos en caso de una mala administración de un mercadito?	En este caso un mal manejo de planificación, una mala organización, un mal control y una mala dirección por parte del administrador.

Unidad de Análisis	Respuesta
¿Qué importancia tiene la implementación de tecnologías para optimizar procesos dentro de un mercadito?	Es fundamental debido a que gracias a estas tecnologías se puede dar una mejora significativa dentro de las funciones del mercadito dando así una agilidad en cuanto a procesos largos como ser pedidos o administración de inventario.

Fuente: Elaboración Propia

## 5.4 Técnicas e Instrumentos Aplicados

### 5.4.1 La Entrevista

Según Díaz-Bravo et al. (2013) La entrevista es una técnica de gran utilidad en la investigación cualitativa para recabar datos; se define como una conversación que se propone un fin determinado distinto al simple hecho de conversar. Es un instrumento técnico que adopta la forma de un diálogo coloquial. Canales la define como “la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio, a fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto”.

En esta investigación se utilizó para la obtención de información de primera mano de un dueño de un mercadito con el fin de identificar las necesidades relacionadas con la realización de procedimientos manuales los cuales requieran demasiado tiempo por parte de los empleados con el fin de introducir un sistema para una mayor productividad y que de esta manera se pueda acelerar la atención al cliente.

### **5.4.2 Encuesta**

Según *qualtrix.com* (s. f.) Las encuestas son un método de recolección de datos a partir de un muestreo de personas, a menudo con el objetivo de generalizar los resultados para un segmento de población más grande. Constituyen una fuente de información e insights fundamentales para comercios, medios de comunicación, organismos gubernamentales, educadores y cualquiera que forme parte de la economía de la información.

En esta investigación la encuesta se utilizó para obtener información de primera mano por parte de una población encuestada con el fin de identificar las necesidades relacionadas con la administración de un mercadito, para que de esta manera se pueda crear una interfase que les supla las necesidades.

## **5.5 Fuentes de Información**

### **5.5.1 Fuentes Primarias**

Según Lugo (s. f.) Las fuentes primarias son objetos, imágenes o documentos creados en un momento histórico que proporciona una mirada personal a un evento o periodo de tiempo. Generalmente, las fuentes primarias no proporcionan explícita o detalladamente su propósito. Por este particular son una llave maestra en la investigación.

En esta investigación se utilizaron de fuentes primarias periódicos, revistas digitales, informes de tesis, documentos investigativos y páginas web con temática sobre administración e investigación.

### **5.5.2 Fuentes Secundarias**

Según Rodríguez (s. f.) El contenido de una fuente secundaria alude a una fuente primaria. El autor o la autora expone, explica o interpreta información producida por alguien

más. Secundarias son aquellas fuentes que “permiten conocer hechos o fenómenos a partir de documentos o datos recopilados por otros”.

En esta investigación se utilizaron de fuentes secundarias blogs personales de especialistas, artículos digitales de revistas web, sitios web de investigación y paginas gubernamentales.

## 5.6 Cronología del Trabajo

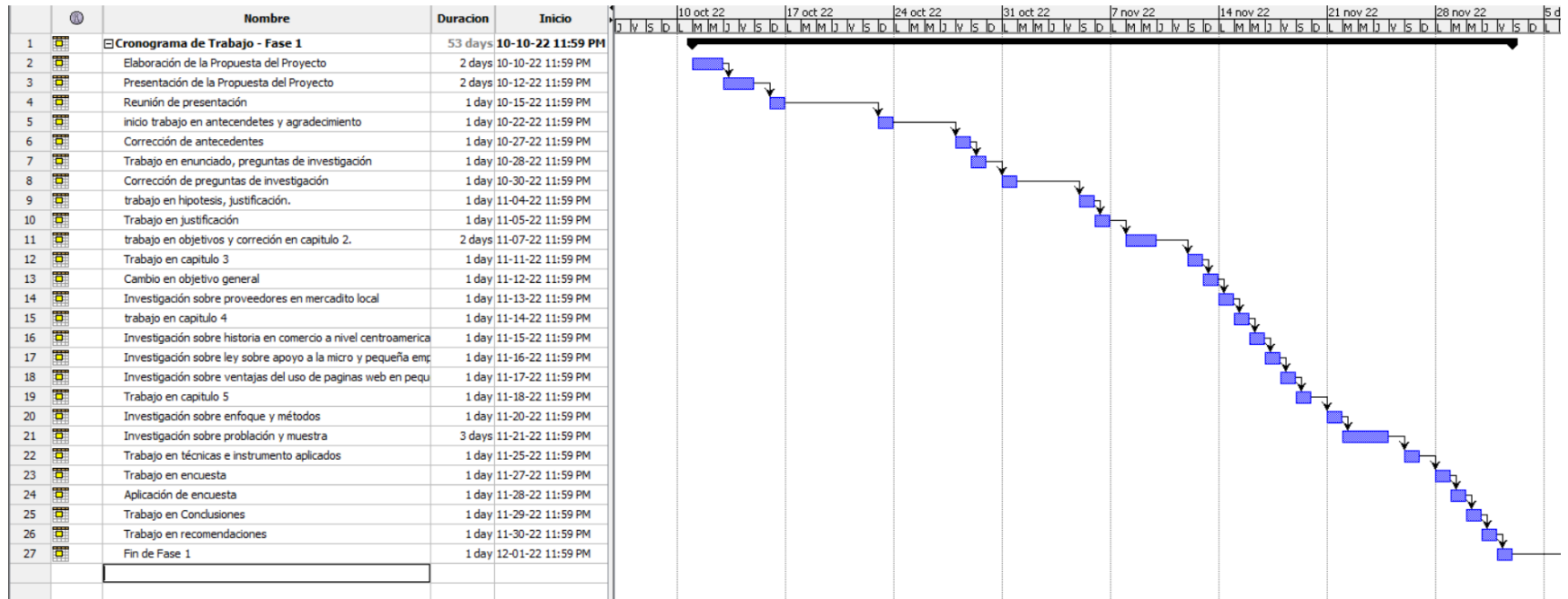


Figura V.1. Cronograma del trabajo realizado

Fuente: Elaboración Propia

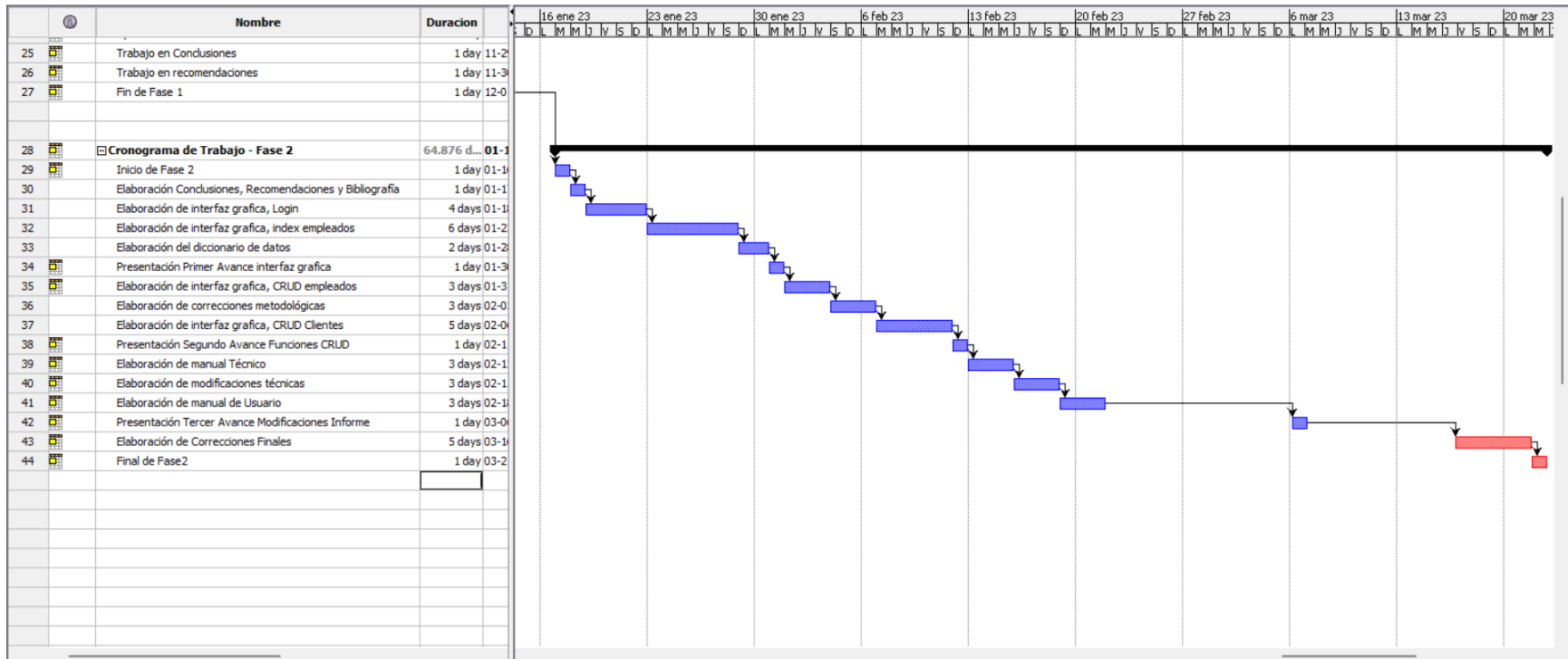


Figura VII 1 Cronograma Fase 2

Fuente: Elaboración Propia

## VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS

### 6.1 La Entrevista

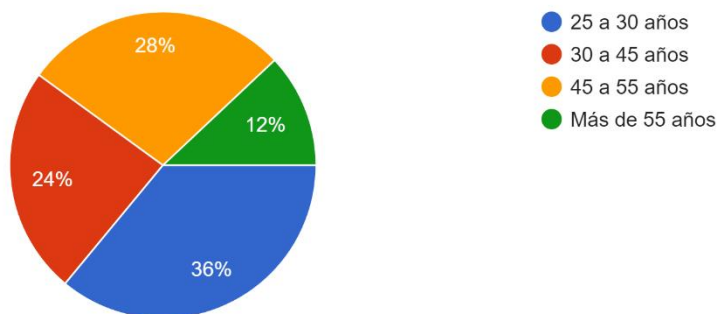
**Tabla VI 1. ¿A que rango de edad pertenece?**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
25 a 30 años	9	36%
30 a 45 años	6	24%
45 a 55 años	7	28%
Más de 55 años	3	12%

*Fuente: Elaboración propia*

¿A que rango de edad pertenece?

25 respuestas



Análisis: En su mayoría los entrevistados fueron personas de entre 25 a 30 años los cuales decidieron emprender con un mercadito o pulpería en su zonal local, es necesario tener en cuenta la edad debido a que gracias a esta podemos observar si la persona tiende o no a acoplarse a cambios dentro de su negocio.

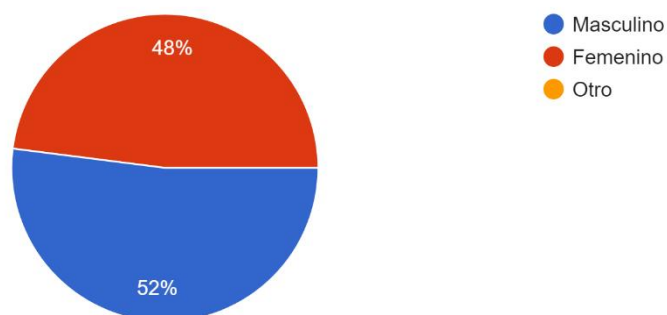
**Tabla VI 2 ¿Con qué género te identificas?**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
Masculino	13	52%
Femenino	12	48%
otros	0	0%

*Fuente: Elaboración propia*

¿Con qué género te identificas?

25 respuestas



Análisis: Los encuestados en su mayoría eran del sexo masculino por lo cual podemos observar en la gráfica permitiendo llegar a conocer más a la persona a cargo de esta manera tener una conversación más fluida conociéndola así permitiendo una facilidad de trabajo.

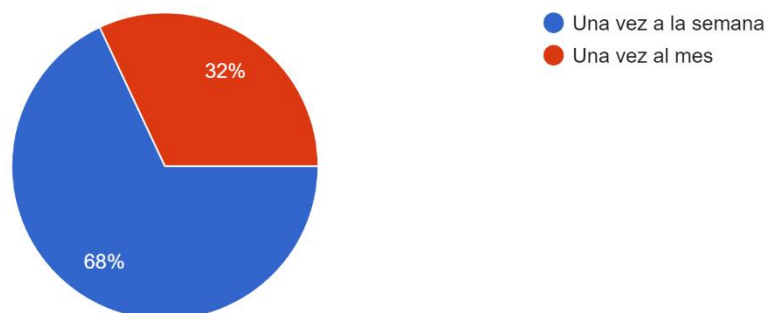
**Tabla VI 3 ¿Con qué frecuencia entra en contacto con sus proveedores?**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
Una vez a la semana	17	68%
Una vez al mes	8	32%

Fuente: *Elaboración propia*

¿Con qué frecuencia entra en contacto con sus proveedores?

25 respuestas



Análisis: Podemos observar que en la muestra la mayor parte de los encuestados van más de una vez por día a hacer compras siendo una mayoría, siguiendo con más de dos veces con un 28.6% con una vez siendo minoría 23.8% las personas que solo van una vez al día.

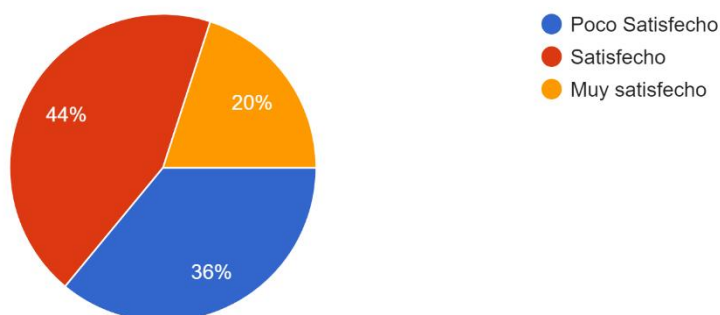
**Tabla VI 4 En general, ¿Qué tan satisfecho esta con él manejo de datos en su negocio?**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
Poco satisfecho	9	36%
Satisfecho	11	44%
Muy satisfecho	5	20%

*Fuente: Elaboración propia*

En general, ¿qué tan satisfecho esta con el manejo de datos en su negocio?

25 respuestas



Análisis: La mayoría de encuestados dicen estar satisfechos con la manera en la que administran su negocio, aunque seguido podemos observar que hay varios que no lo están debido a que esta administración puede mejorar implementando un sistema que agilice su administración.

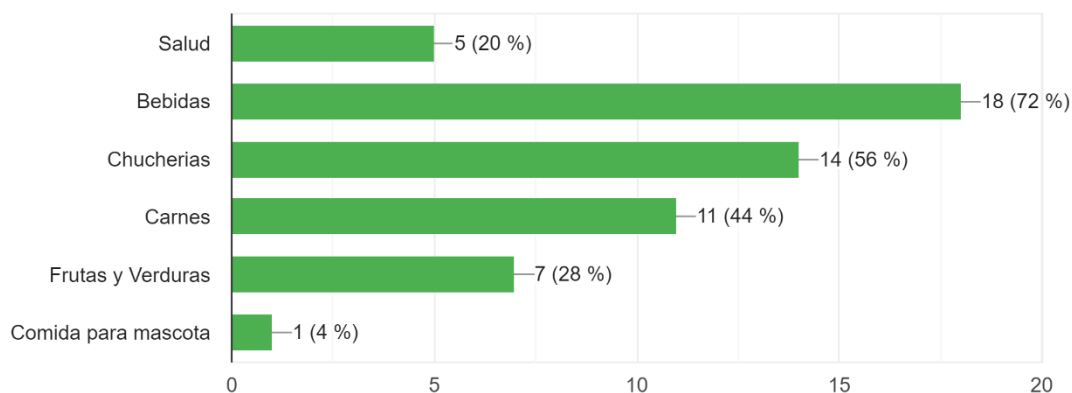
**Tabla VI 5 ¿Qué tipo de productos son más vendidos en su negocio?**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
Salud	5	20%
Bebidas	18	72%
Chucherías	14	56%
Carnes	11	44%
Frutas	7	28%
Otro	1	4%

*Fuente: Elaboración propia*

¿Qué tipo de productos son mas vendidos en su negocio?

25 respuestas



**Análisis:** Como podemos observar en su mayoría en la pulpería se compra de normal, ingredientes que no tengan después de comprar la despensa en el super o bebidas y chucherías en su mayoría por lo cual hay que tener en cuenta que dependerá de la ubicación y el abasto que de la tienda.

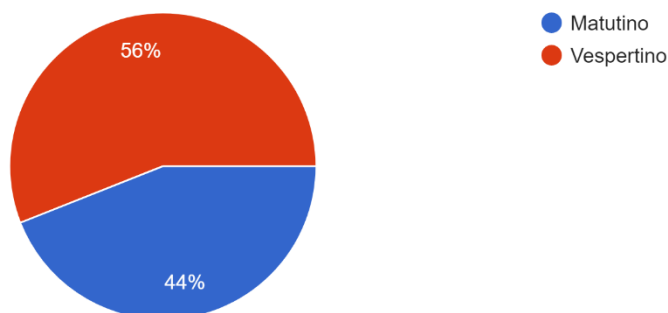
**Tabla VI 6 ¿Cuál es el horario más concurrido de atención en su negocio?**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
Matutino	14	56%
Vespertino	11	44%

Fuente: *Elaboración propia*

¿Cuál es el horario mas concurrido de atención en su negocio?

25 respuestas



Análisis: Podemos observar que en promedio las ventas son mejores en el horario vespertino el cual transcurre durante la tarde/noche por lo cual es importante tener en cuenta esto para el diseño del sistema donde el administrador debe de verificar si tiene suficientes empleados en ese turno para que de esta manera pueda cubrir su necesidad.

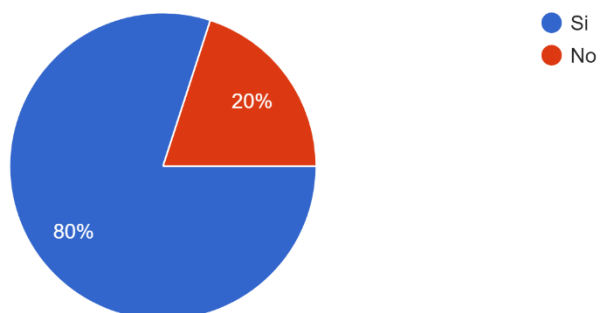
**Tabla VI 7 ¿Considera que hoy en día los mercaditos son un negocio lucrativo?**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
Si	20	80%
No	5	2%

Fuente: *Elaboración propia*

¿Considera que hoy en día los mercaditos son un negocio lucrativo?

25 respuestas



Análisis: Debemos de tener en cuenta lo que piensa la población debida a que si estos incursionan a un negocio propio tendrán la necesidad de un sistema propio por lo cual debemos de saber si los que ya están con su negocio demuestran que es un negocio prospero para que otras personas se animen a crear su propio negocio.

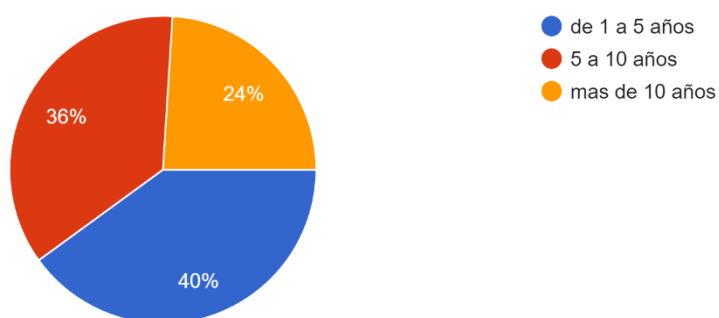
**Tabla VI 8 ¿Cuántos años lleva trabajando como dueño de mercadito? (o cuanto lleva el negocio abierto)**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
De 1 a 5 años	10	40%
De 5 a 10 años	9	36%
Más de 10 años	6	24%

*Fuente: Elaboración propia*

¿Cuántos años lleva trabajando como dueño de mercadito?( o cuanto lleva el negocio abierto)

25 respuestas



Análisis: Debemos de tener en cuenta que hay muchos mercaditos y pulperías los cuales son negocios familiares por lo cual el pensar implementar un sistema web dependerá de lo arraigado que este el negocio a no contar con uno debido a que mientras mayor sea el dueño o más tiempo tenga el negocio es un poco más complicado convencer a comprar un sistema web.

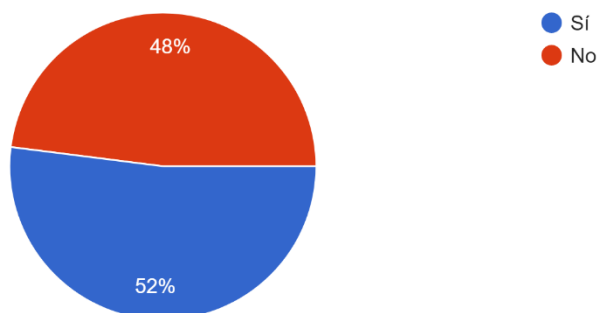
**Tabla VI 9 ¿para usted es relevante tener un historial de compras?**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
Si	13	52%
No	12	48%

Fuente: Elaboración propia

¿Su negocio cuenta con delivery?

25 respuestas



Análisis: Debido a varias apps como ser Hugo entre otros delivery varios mercaditos pequeños cuentan con su delivery por lo cual es de suma importancia si cuenta o no con uno debido a que si este cuenta con uno se debe de implementar una distribución con el sistema para agregar la opción.

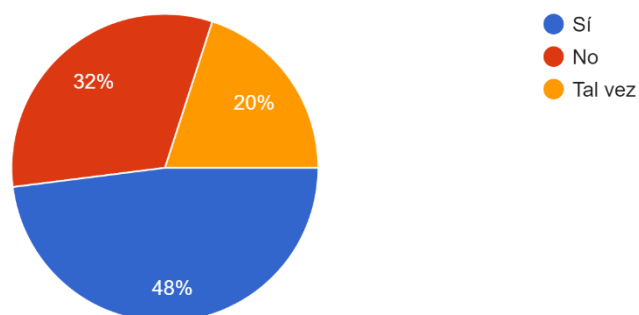
**Tabla VI 10 ¿Estaría dispuesto a implementar un servicio de delivery?**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
Si	12	90.5%
No	2	9.5%
Tal vez	5	20%

Fuente: *Elaboración propia*

¿Estaría dispuesto a implementar un servicio de delivery?

25 respuestas



Análisis: Podemos observar que en su mayoría la población encuestada dice que si estaría dispuesta a implementar un servicio de delivery implementando por lo cual es importante tener esta opinión por parte de la clientela.

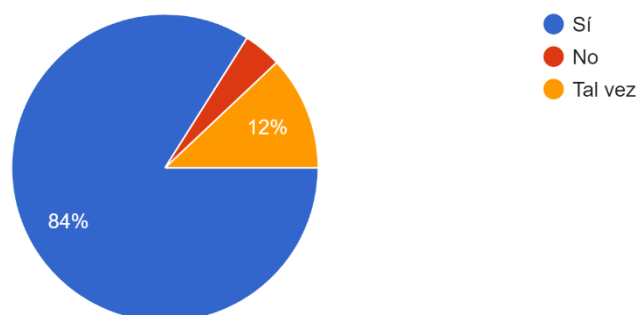
**Tabla VI 11 ¿Le gustaría implementar un nuevo medio de comunicación con la clientela?**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
Si	21	84%
No	1	4%
Tal vez	3	12%

*Fuente: Elaboración propia*

¿Le gustaría implementar un nuevo medio de comunicación con la clientela?

25 respuestas



**Análisis:** Podemos observar que los administradores de mercadito les gustaría implementar un nuevo medio de comunicación por lo cual es importante para que de esta manera puedan tener una retroalimentación constante por parte de la clientela.

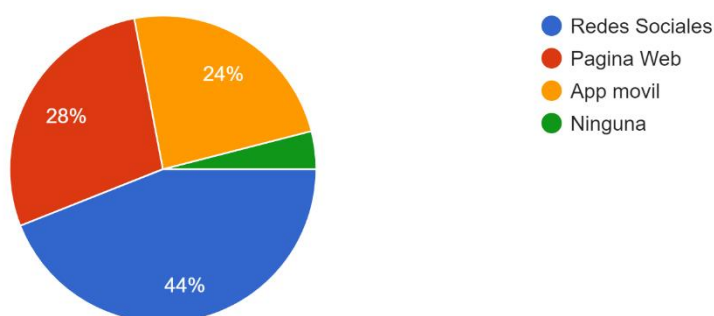
**Tabla VI 12** ¿qué tipo de medio de comunicación le gustaría implementar con la clientela?

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
Redes Sociales	11	44%
Página web	7	28%
App móvil	6	24%
Ninguna	1	4%

*Fuente: Elaboración propia*

¿qué tipo de medio de comunicación le gustaria implementar con la clientela?

25 respuestas



**Análisis:** En su mayoría los encuestados dijeron optar por las redes sociales como medio de comunicación para implementar por lo cual podemos observar que seguidamente se plantean varios con una página web debido a su tipo de necesidades o por el tipo de crecimiento que quieren para su negocio.

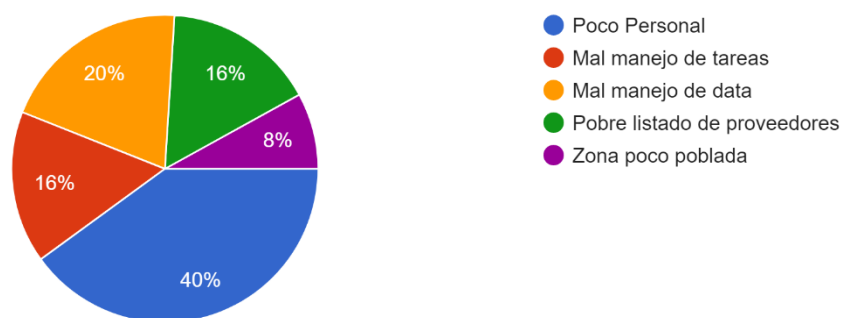
**Tabla VI 13 ¿Cuáles cree que son las deficiencias en cuanto a la administración en su negocio?**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
Poco personal	10	40%
Mal manejo de tareas	4	16%
Mal manejo de data	5	20%
Pobre listado de proveedores	4	16%
Zona poco poblada	2	8%

*Fuente: Elaboración propia*

¿Cuáles cree que son las deficiencias en cuanto a la administración en su negocio?

25 respuestas



Análisis: Según los encuestados su mayor problema es la falta de personal en sus negocios seguidamente de un mal manejo de tareas y de data por lo cual para ellos es importante una manera de manejar las tareas a realizar por parte del empleado y mal manejo de data por su parte por lo cual es una necesidad tener una solución.

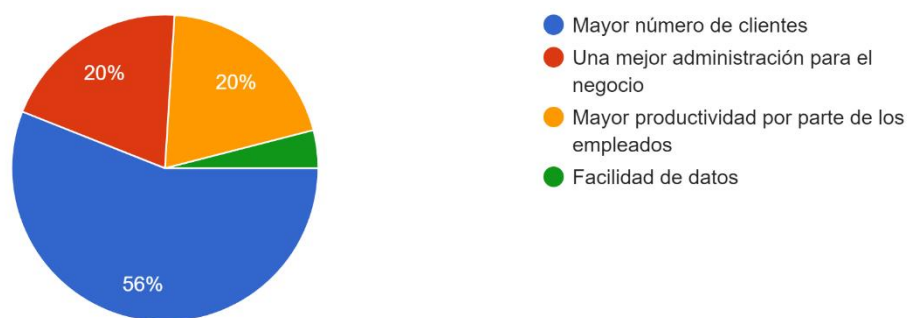
**Tabla VI 14 ¿Qué expectativas tiene al implementar un sistema web en su negocio?**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
Mayor número de clientes	14	56%
Una mejor administración para el negocio	5	20%
Mayor productividad por parte de los empleados	5	20%%
Facilidad de datos	1	4%

Fuente: Elaboración propia

¿Que expectativas tiene al implementar un sistema web en su negocio?

25 respuestas



Análisis: Podemos observar que las mayores expectativas al implementar un sistema web a algún negocio es el aumento de clientela por lo cual es importante el atraer a los clientes.

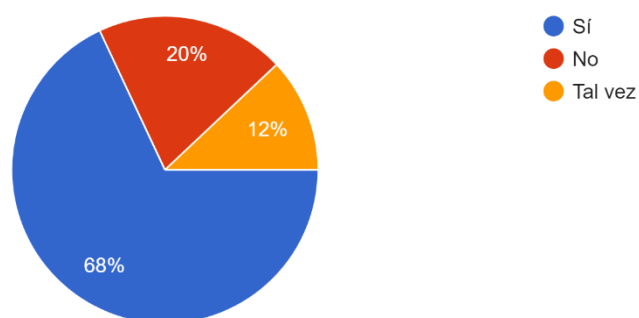
**Tabla VI 15 ¿Siente que en su comunidad los mercaditos llegan a abastecer las necesidades de la clientela?**

Descripción	No. De Casos	Porcentaje
Si	17	68%
No	5	20%
Tal vez	3	12%

*Fuente: Elaboración propia*

¿Siente que en su comunidad los mercaditos llegan a abastecer las necesidades de la clientela?

25 respuestas



Análisis: Según podemos observar es prioritario cubrir las necesidades de la clientela para que esta retorne por lo cual es importante el saber si esta está satisfecha todo desde el punto de vista del administrador de mercadito por lo cual este se tiende a mentalizar en abastecerse para tener cubiertas dichas necesidades por lo que este conoce en su mayor parte a la clientela.

## VII. CONCLUSIONES

- Según las encuestas y entrevistas realizadas, los mercaditos cuentan con deficiencias destacables en el manejo de información debido a su continuo uso de herramientas simples o herramientas físicas donde estas no cuentan con controles de seguridad además de los archivos sin un guardado con control haciendo que de esta manera se dude de la confidencialidad.
- Al momento de crear un pequeño negocio se debe de tener en cuenta tanto la administración como su funcionamiento con el propósito de optimizar sus procesos, por lo cual se deben de identificar los procesos y gestiones que se pueden mejorar, en este caso teniendo procesos fundamentales como administración de inventario, administración de proveedores, atención al cliente, etc.
- Las alternativas planteadas dentro del informe para la gestión y administración de un mercadito dan a conocer sus limitantes tanto en funciones legales como situaciones económicas permitiendo de esta manera llegar a dar una respuesta rápida y correcta en situaciones imprevistas, dando así apoyo para crear alternativas.
- El uso e implementación de una aplicación web es fundamental debido a que permite el acceso en tiempo a las funciones y procesos del mercadito, como ser la facturación, gestión de inventariado, gestión de proveedores, gestión de clientes, gestión de productos, dando como principal beneficio la optimización de procesos y permitiendo de esta manera una administración digital y gestiones ágiles.

## VIII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda que los empleados estén en constante capacitación en cuanto a los nuevos procesos administrativos y procesos de gestión para la web app. Teniendo a todo el equipo comprometido en cuanto al desarrollo de los objetivos establecidos buscando una productividad y calidad óptimas para que de esta manera se tenga una mejora en cuanto a la administración y satisfacción por parte de la clientela.
- Se recomienda que el administrador de la web app asigne tareas dentro de los registros y tenga un manejo total en cuanto a designación y revocación de cargos para una implementación de un plan de negocios óptimo y que cumpla los requisitos para asegurar la continuidad de negocio.
- Se recomienda que el dueño del mercadito esté en constantes capacitaciones para los nuevos procesos administrativos, procesos de gestión y procesos de actualización para el correcto uso de los mismos.

## **IX. APLICABILIDAD**

### **9.1 MANUAL TÉCNICO**

#### **9.1.1 Propósito**

El propósito del presente manual es de ofrecer una descripción sobre el funcionamiento y la estructura del sistema de gestión online para mercadito el cual permite optimizar procesos de gestión administrativa y gestión de procesos para un mercadito por lo tanto este manual permite a las personas usar el sistema considerando cualquier factor para que su utilización sea la más cómoda y fácil posible.

Debido a lo cual dentro del ciclo de vida del sistema se presenta la información pertinente para la documentación crucial para usuarios finales siendo un entregable obligatorio para un fácil y cómodo uso.

#### **9.1.2 Alcance**

El alcance de este manual es presentar todos los requerimientos necesarios para el correcto funcionamiento del sistema para gestión online para mercadito, presentando el cómo instalar, configurar y utilizar los softwares requeridos para la implementación además de presentar una manera de dar mantenimiento con el fin de que los administradores del sistema puedan dar soporte preventivo al sistema.

### 9.1.2.1 Herramientas a Utilizar

#### 9.1.2.1.1 MySQL

Según (Robledano, 2019)

MySQL es el sistema de gestión de bases de datos relacional más extendido en la actualidad al estar basada en código abierto. Desarrollado originalmente por MySQL AB, fue adquirida por Sun Microsystems en 2008 y esta su vez comprada por Oracle Corporation en 2010, la cual ya era dueña de un motor propio InnoDB para MySQL.

#### Ventajas de usar MySQL

Descritas las principales características de MySQL es fácil ver sus ventajas. MySQL es una opción razonable para ser usado en ámbito empresarial. Al estar basado en código abierto permite a pequeñas empresas y desarrolladores disponer de una solución fiable y estandarizada para sus aplicaciones. Por ejemplo, si se cuenta con un listado de clientes, una tienda online con un catálogo de productos o incluso una gran selección de contenidos multimedia disponible, MySQL ayuda a gestionarlo todo debida y ordenadamente.

#### 9.1.2.1.2 PHP

Según (De souza, 2020)

PHP es un lenguaje de programación para desarrollar aplicaciones y crear sitios web que conquista cada día más seguidores. Fácil de usar y en constante perfeccionamiento es una opción segura para aquellos que desean trabajar en proyectos calificados y sin complicaciones.

Esto significa que cualquiera puede hacer cambios en su estructura. En la práctica, esto representa dos cosas importantes:

1. es de código abierto, no hay restricciones de uso vinculadas a los derechos. El usuario puede usar PHP para programar en cualquier proyecto y comercializarlo sin problemas.
2. está en constante perfeccionamiento, gracias a una comunidad de desarrolladores proactiva y comprometida.

### 9.1.2.1.3 Bootstrap

Nos indica (rockcontent.com, 2020)

Bootstrap es un framework CSS desarrollado por Twitter en 2010, para estandarizar las herramientas de la compañía.

Inicialmente, se llamó Twitter Blueprint y, un poco más tarde, en 2011, se transformó en código abierto y su nombre cambió para Bootstrap. Desde entonces fue actualizado varias veces y ya se encuentra en la versión 4.4. El framework combina CSS y JavaScript para estilizar los elementos de una página HTML. Permite mucho más que, simplemente, cambiar el color de los botones y los enlaces.

### 9.1.2.1.4 HTML

Según (juandc, 2021)

HTML es un lenguaje de marcado. Esto significa que nos permite definir la estructura y contenido de nuestra página web usando etiquetas. Toda parte de una página web se traduce en etiquetas HTML. Si quieres añadir un párrafo, utilizas la etiqueta

### 9.1.2.1.5 CSS

Nos indica (Santos, s. f.)

CSS son las siglas en inglés para «hojas de estilo en cascada» (Cascading Style Sheets). Básicamente, es un lenguaje que maneja el diseño y presentación de las páginas web, es decir, cómo lucen cuando un usuario las visita. Funciona junto con el lenguaje HTML que se encarga del contenido básico de las páginas.

Se les denomina hojas de estilo «en cascada» porque puedes tener varias hojas y una de ellas con las propiedades heredadas (o «en cascada») de otras.

#### 9.1.2.1.6 Visual Estudio Code

Según (Flores, 2022)

es un editor de código fuente desarrollado por Microsoft. Es software libre y multiplataforma, está disponible para Windows, GNU/Linux y macOS. VS Code tiene una buena integración con Git, cuenta con soporte para depuración de código, y dispone de un sinnúmero de extensiones, que básicamente te da la posibilidad de escribir y ejecutar código en cualquier lenguaje de programación.

Para tener una idea de la popularidad de Visual Studio Code y la aceptación que ha tenido en el mundo de desarrollo, podemos consultar datos. Según una encuesta realizada por Stack Overflow a más de 80,000 desarrolladores en mayo del 2021, Visual Studio Code es el entorno de desarrollo más usado y con mucha diferencia, un 71.06%. En la siguiente ilustración, puedes ver el top 10.

#### 9.1.2.1.7 XAMPP

Nos indica (Jesus, 2022)

XAMPP es un servidor web local multiplataforma que permite la creación y prueba de páginas web u otros elementos de programación. Sin embargo, XAMPP integra una serie de herramientas que potencian y facilitan la experiencia al desarrollador.

Es decir, XAMPP en sí mismo no es un programa, sino un paquete de programas o software que contiene herramientas de gestión de base de datos.

Fue desarrollado por Apache Friends y su nombre es un acrónimo de cada una de las principales herramientas que contiene; esto nos sirve para hacernos una idea de cuáles son los principales programas que vienen en el paquete.

### 9.1.3 Documentos de Referencia

#### 9.1.3.1 ley de facturación del SAR

Nos indica (*www.sar.gob.hn*, s. f.)

Régimen de Facturación es un instrumento que establece las regulaciones a que están sujetos los Obligados Tributarios y facilitar el procedimiento de expedir Documentos Fiscales y demás actividades relacionadas al control de dichos documentos, incorporando a todos los sectores de la economía del país.

#### 9.1.3.2 Calidad del servicio al cliente

Según (*Zendesk*, 2022)

La calidad de servicio al cliente es la percepción que tiene una persona de la experiencia que ofrece tu empresa, basada en tu capacidad para satisfacer las necesidades del consumidor y superar sus expectativas en cada interacción.

##### 9.1.3.2.1 Tipos de calidad de servicio al cliente

- **Fiabilidad:** tiene que ver con la confianza que el cliente deposita en ti, basado en tu reputación, acciones previas, etc.
- **Capacidad de respuesta:** también conocido como responsividad, este tipo de calidad de servicio al cliente consiste en ofrecer tiempos de resolución cortos.
- **Empatía:** los clientes tienen problemas diferentes, que requieren de soluciones diferentes. Ser empático significa ponerse en el lugar del consumidor y ofrecerle una solución hecha a su medida.
- **Responsabilidad:** este tipo de calidad de servicio al cliente significa prestar la debida atención y tiempo a las necesidades, deseos y puntos de dolor del cliente.
- **Competencia:** es el tipo de calidad de servicio al cliente que tiene que ver con el nivel de profesionalismo y trabajo que una empresa brinda.
- **Consistencia:** el cliente espera un cierto grado de previsibilidad por parte de las empresas con que se relaciona.

- Seguridad: los consumidores buscan sentirse seguros con las compañías con las que se relacionan.

#### 9.1.3.2.2 Importancia de calidad de servicio

- Para retener consumidores, Según el Informe de Tendencias en CX 2022 de Zendesk, el 61% de los clientes se iría a la competencia tan solo con tener una mala experiencia.
- Para mantener el equilibrio financiero del negocio, ¿Sabías que el 80% de las ganancias de una empresa provienen del 20% de sus clientes leales? Esto sugiere que las estrategias para mejorar la calidad del servicio al cliente son fundamentales para mantener a tus compradores satisfechos, y, por consiguiente, mantener el equilibrio financiero de tu negocio.
- Para mejorar la reputación en el mercado, Un informe de Nielsen reveló que el 84% de los consumidores confía más en las marcas que han sido recomendadas por sus amigos, familiares o conocidos.

### 9.1.4 Definiciones Importantes

#### 9.1.4.1 Conceptos Generales

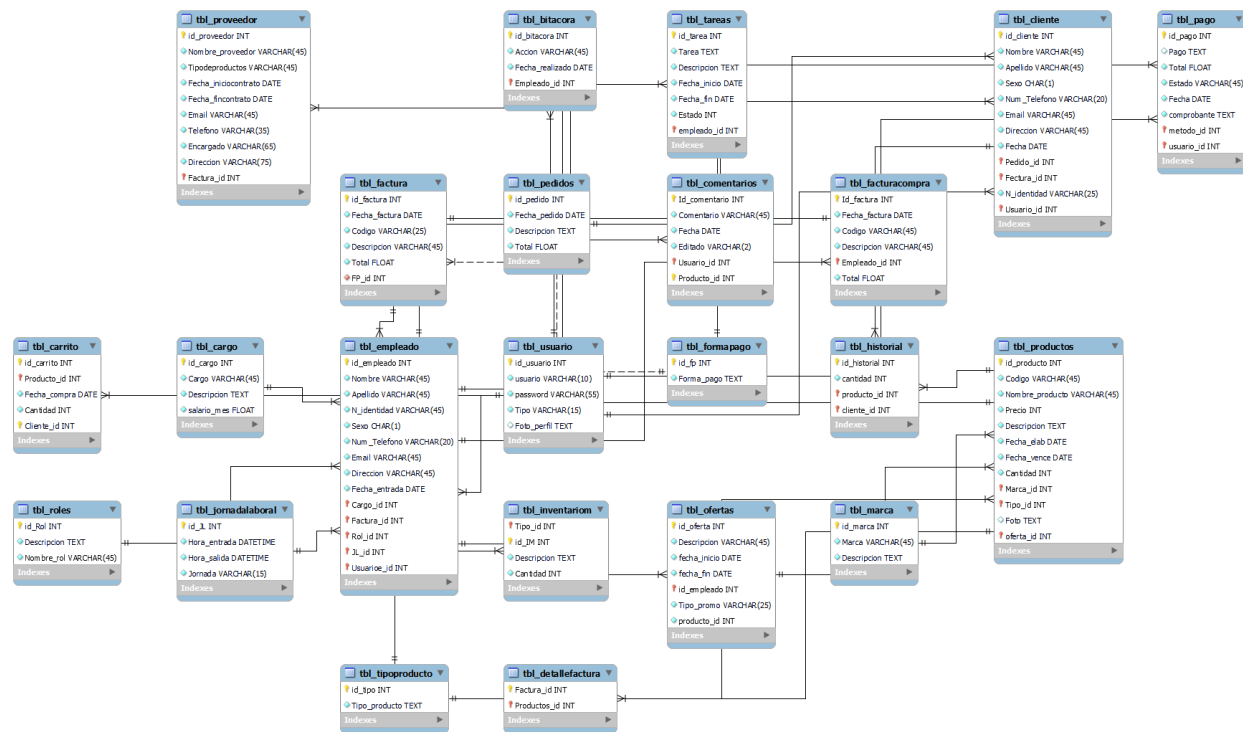
- Punto de Venta: Sistema que ayuda a los propietarios a automatizar tareas que intervienen en el proceso de ventas.
- Carrito de Compra: Artículos a comprar guardados para pago.
- Rol: Función que desempeña una persona.
- Producto: Aquello creado para satisfacer una necesidad.
- Software: Serie de instrucciones, datos o programas usados para ejecutar una o más tareas.

## 9.1.5 Descripción de Módulos

### 9.1.6 Diccionario de Datos

#### 9.1.6.1 Modelo entidad-relación

Tabla VI 16 Modelo entidad-relación

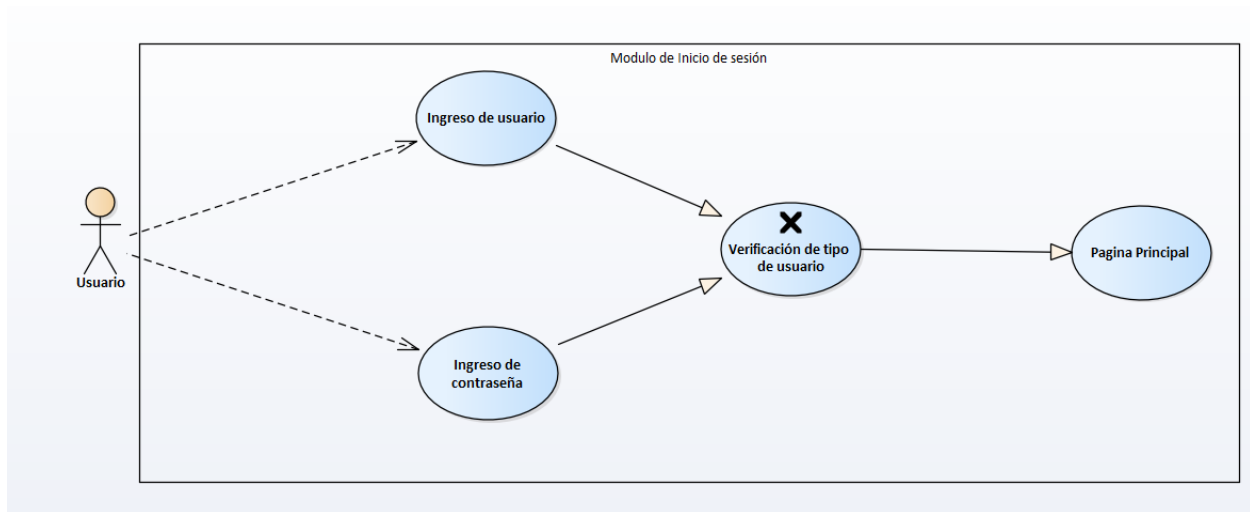


Fuente: Elaboración propia

### 9.1.6.1.1 Módulo de Inicio de sesión

En el siguiente modulo El usuario ingresa tanto nombre de usuario como contraseña para que seguidamente ingrese a la página principal correspondiente.

figura VI 1 módulo de inicio de sesión

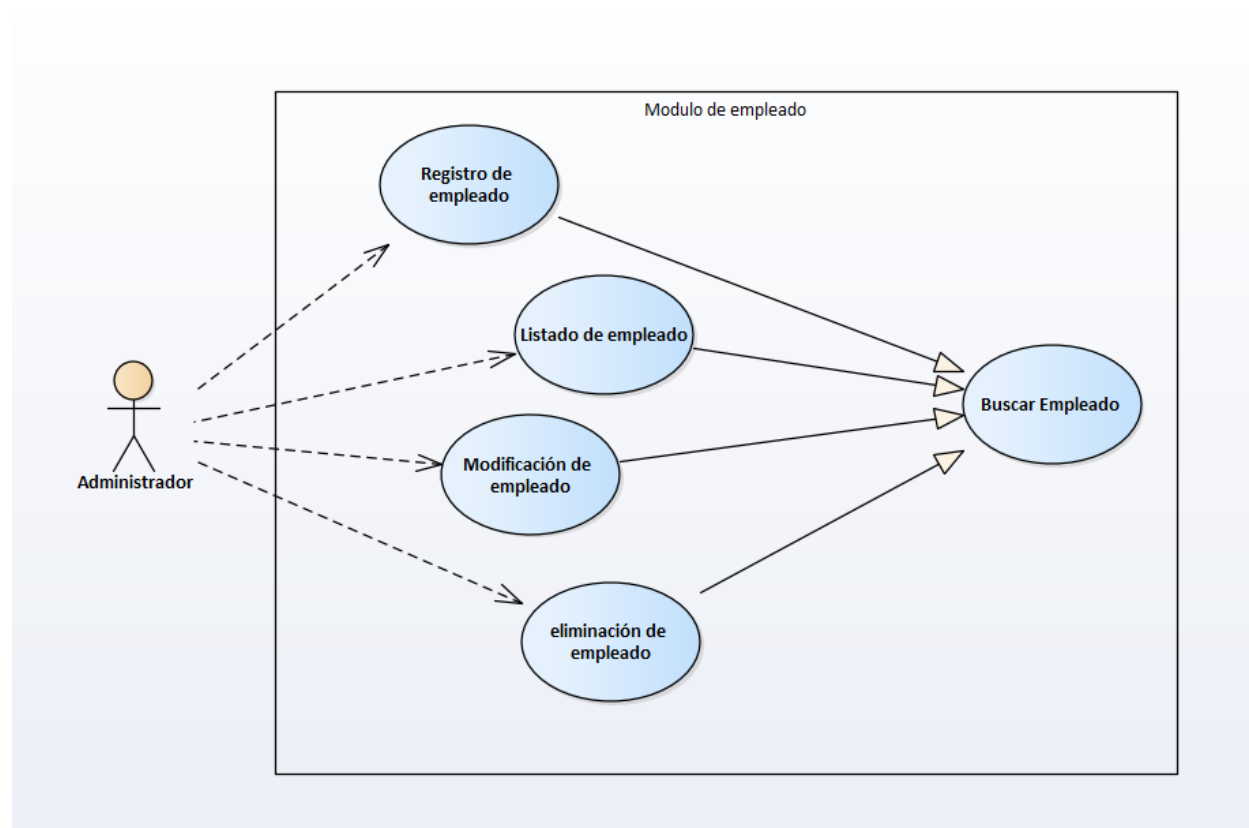


Fuente: Elaboración propia

### 9.1.6.1.2 Módulo de empleado

En el siguiente modulo el administrador podrá gestionar la información del usuario tipo empleado, además de que los usuarios de tipo empleado tendrán funciones propias.

figura VI 2Módulo de empleado

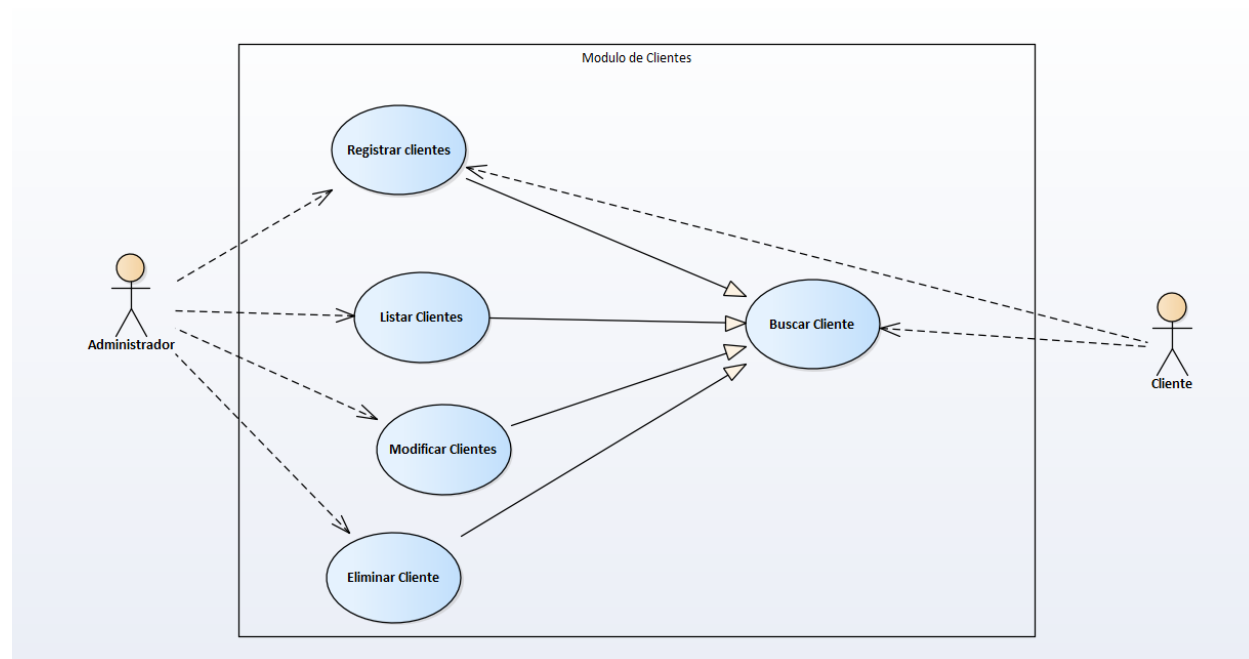


*Fuente: Elaboración propia*

### 9.1.6.1.3 Módulo de clientes

En este módulo el administrador puede realizar las operaciones de clientes y el usuario de tipo administrador es el cual puede crear nuevas funciones para los clientes mientras que el usuario cliente solo podrá visualizar.

figura VI 3 módulo de clientes

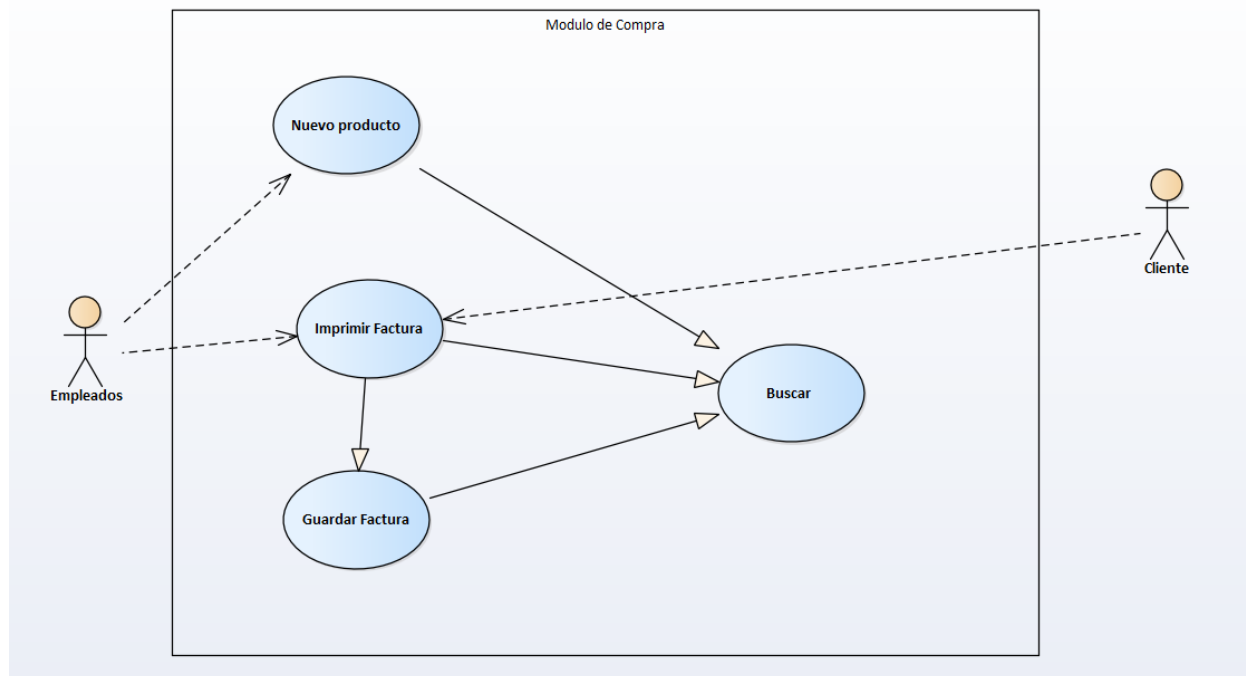


Fuente: Elaboración propia

#### 9.1.6.1.4 Módulo compra de artículo

En este módulo el empleado ingresará los productos además de que se creará la factura al mismo tiempo donde el usuario podrá recibir su factura.

figura VI 4 módulo de artículo

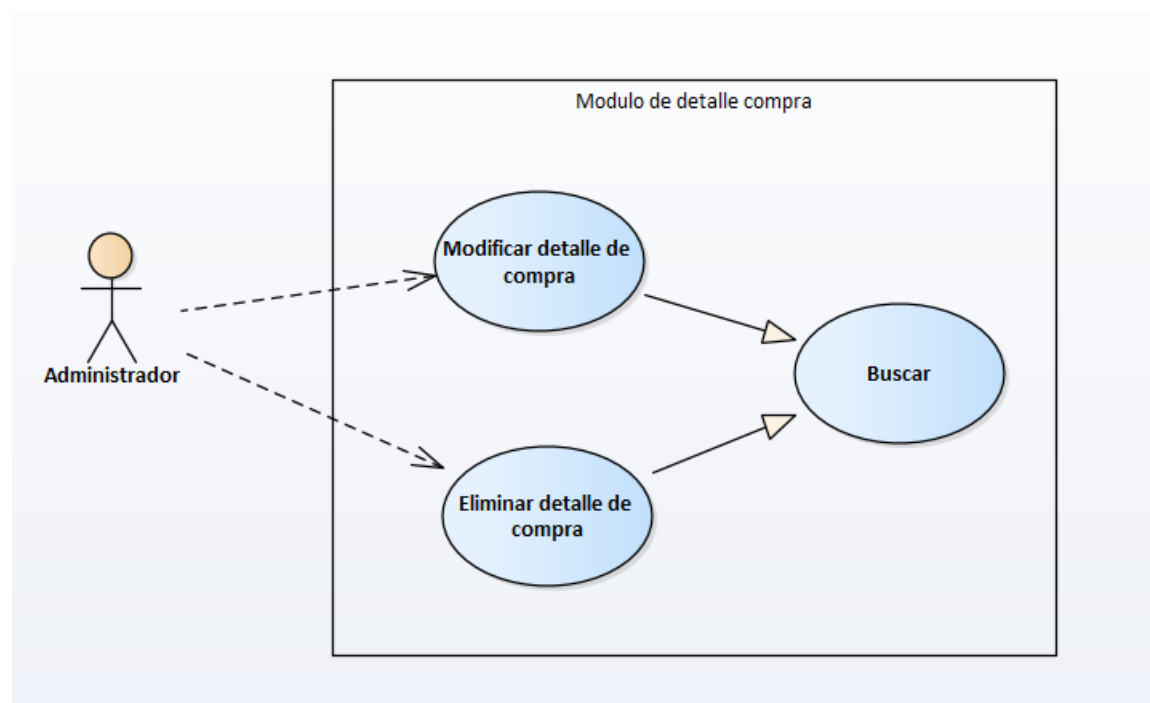


Fuente: Elaboración propia

### 9.1.6.1.5 Módulo de Detalle de compra

En este módulo se realiza las operaciones en detalle de facturas dentro de los procesos de compra/venta.

figura VI 5 módulo de detalle de compra

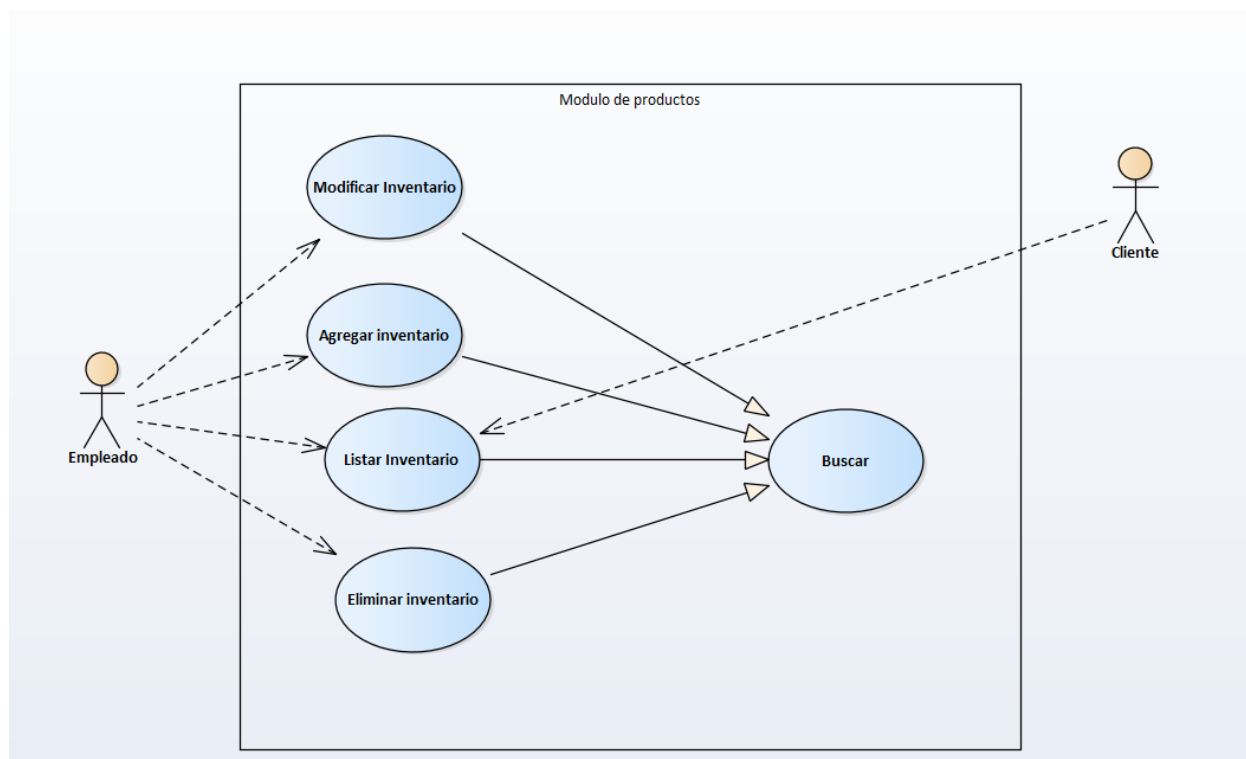


Fuente: Elaboración propia

### 9.1.6.1.6 Módulo de inventario

En este módulo se lista los productos que están en sistema con sus respectivas funciones

figura VI 6 módulo de inventario

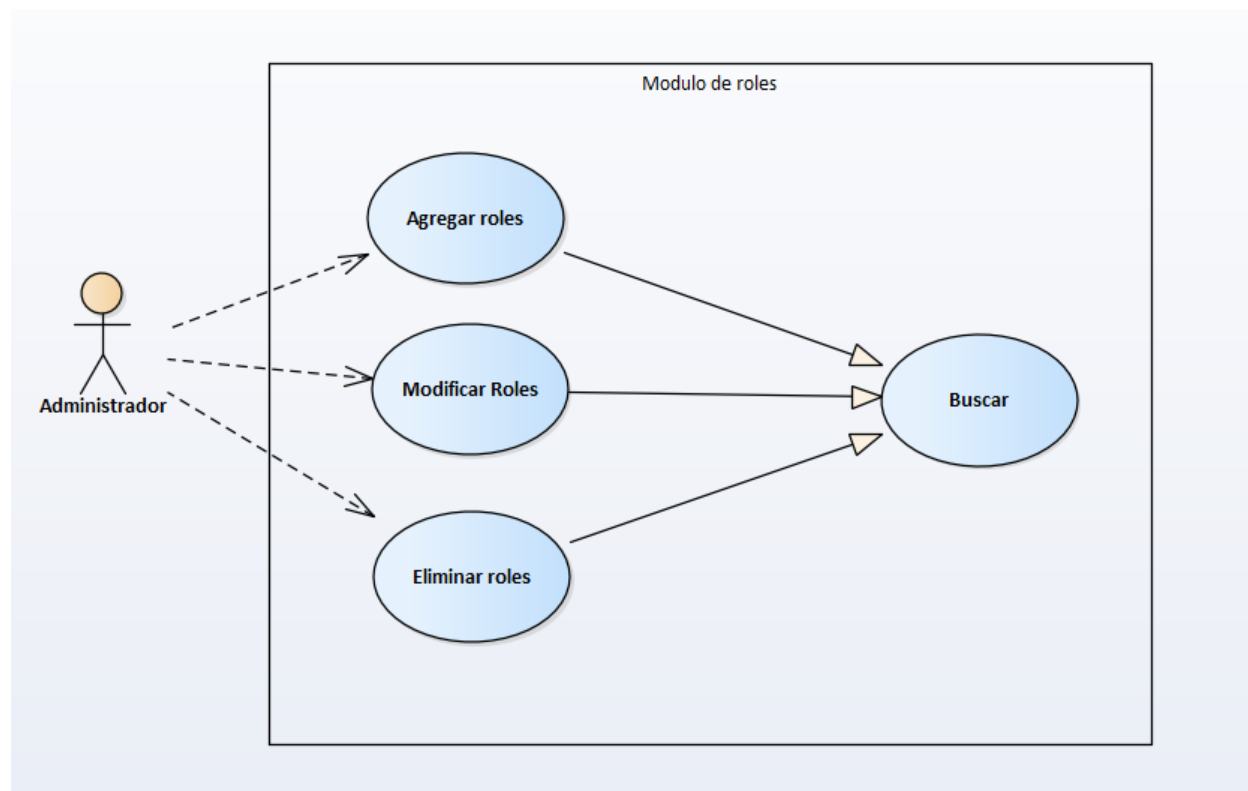


Fuente: Elaboración propia

### 9.1.6.1.7 Módulo de roles

En este módulo con los diferentes tipos de usuario donde el usuario de tipo administrador se encargará de las acciones de importancia además de asignar los roles.

figura VI 7 módulo de roles

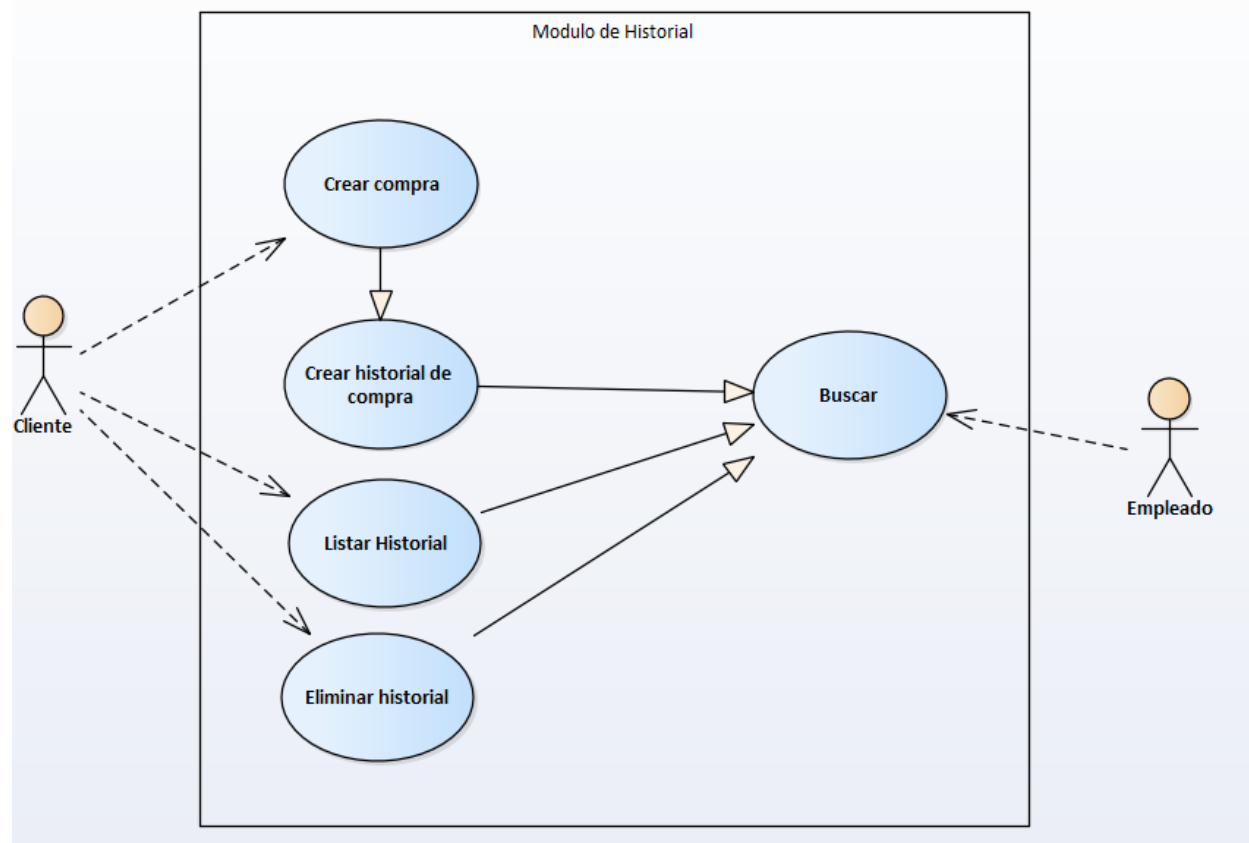


Fuente: Elaboración propia

### 9.1.6.1.8 Módulo de Historial de compras

En este módulo el usuario cliente creará el historial de compras al realizar una compra, donde el cliente podrá visualizar en detalle de sus compras. El usuario empleado podrá buscar el historial.

figura VI 8 módulo de historial de compra

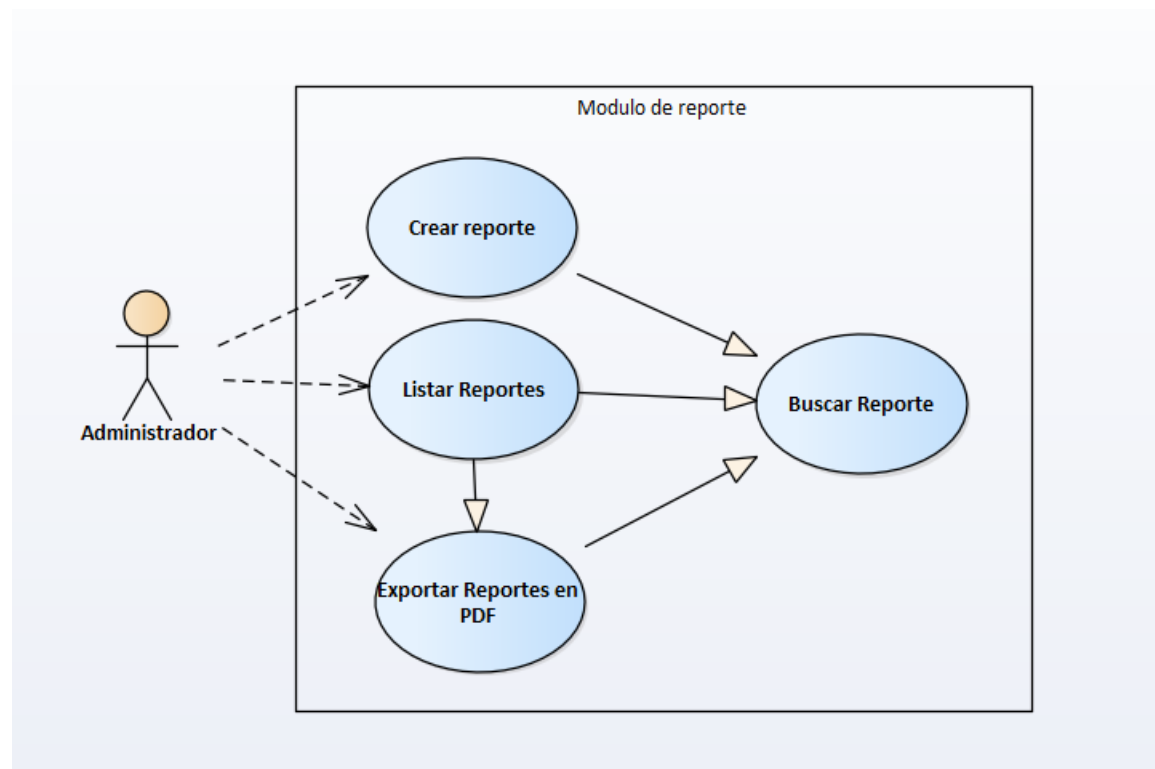


Fuente: Elaboración propia

### 9.1.6.1.9 Módulo de reportes

En este módulo El administrador puede generar reportes, listarlos y exportarlos en pdf

figura VI 9 módulo de reportes

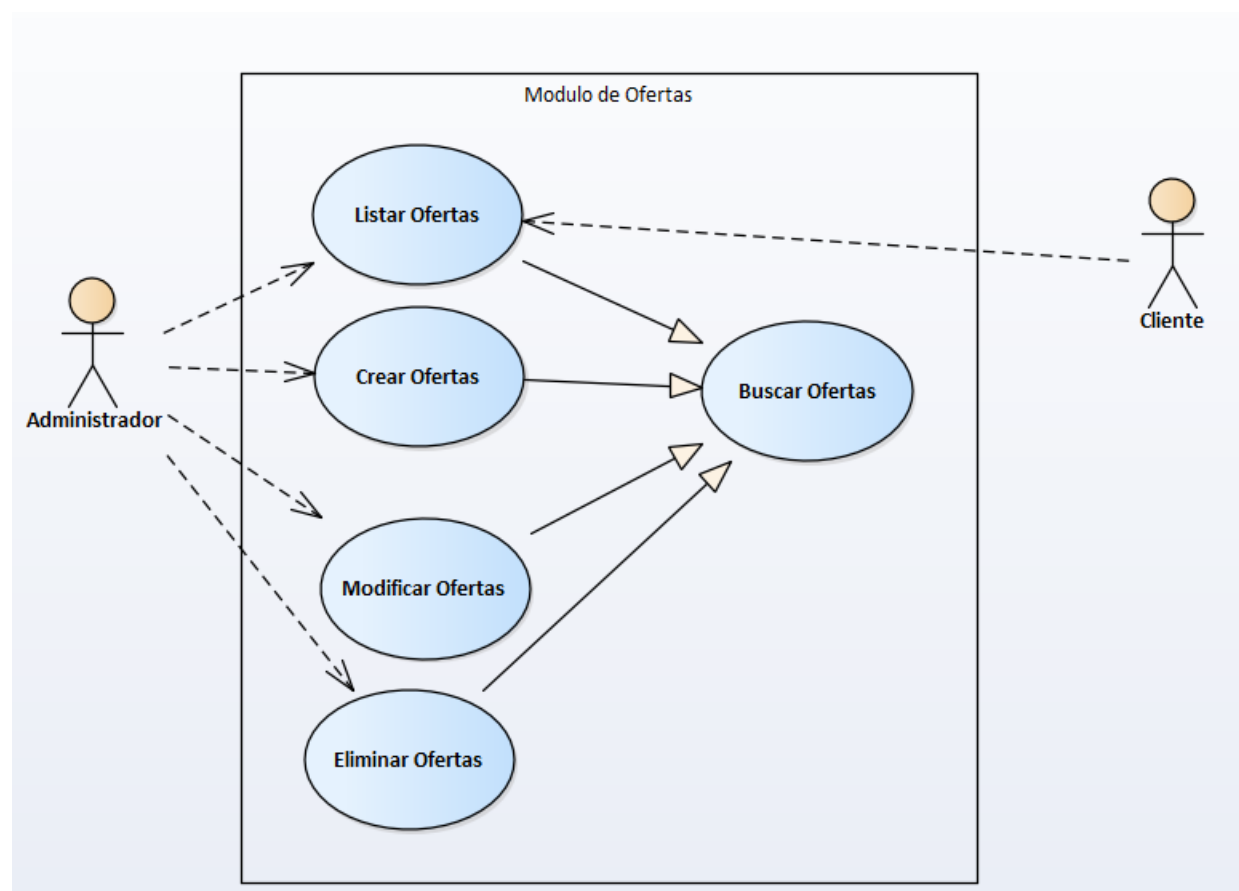


Fuente: Elaboración propia

## 9.1.6.1.10 Módulo de Ofertas

En este módulo el administrador es el encargado de crear ofertas donde el cliente solo podrá visualizar las ofertas

figura VI 10 módulo de ofertas



Fuente: Elaboración propia

### 9.1.6.2 Distribución física y lógica de base de datos

En las carpetas donde se encuentran los archivos está dentro del directorio de MySQL workbench, dentro del mismo se genera los archivos que el sistema necesita para crear la bitacorita. Estos mismos archivos son generados por el sistema automáticamente con incremento automático en tamaño por lo cual se utiliza un disco duro ssd nvme m.2 de 512gb

### 9.1.6.3 Tablas y vistas

Tabla VII 1 Clientes

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_cliente</b>	INT		NOT NULL	si
<b>Nombre</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Apellido</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>N_identidad</b>	VARCHAR	25	NOT NULL	
<b>sexo</b>	CHAR	1	NOT NULL	
<b>Num_telefono</b>	VARCHAR	20	NOT NULL	
<b>Direccion</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Fecha</b>	DATE		NOT NULL	
<b>Perido_id</b>	INT		NOT NULL	
<b>Factura_id</b>	INT		NOT NULL	
<b>Email</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 2 Empleados

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_empleado</b>	INT		NOT NULL	si
<b>Nombre</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Apellido</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>N_identidad</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>sexo</b>	CHAR	1	NOT NULL	
<b>Num_Telefono</b>	VARCHAR	20	NOT NULL	
<b>Email</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Direccion</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Fecha_entrada</b>	DATE		NOT NULL	
<b>Cargo_id</b>	INT		NOT NULL	
<b>Factura_id</b>	INT		NOT NULL	
<b>Rol_id</b>	INT		NOT NULL	
<b>JL_id</b>	INT		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 3 Proveedor

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_proveedor</b>	INT		NOT NULL	si
<b>Nombre_proveedor</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Tipo de productos</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Fecha_inicio</b>	DATE		NOT NULL	
<b>Fecha_fin</b>	DATE		NOT NULL	
<b>Email</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Telefono</b>	VARCHAR	35	NOT NULL	
<b>Encargado</b>	VARCHAR	65	NOT NULL	
<b>Direccion</b>	DIRECCION	45	NOT NULL	
<b>Factura_id</b>	INT		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 4 Cargo

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_cargo</b>	INT		NOT NULL	si
<b>Cargo</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Descripcion</b>	TEXT		NOT NULL	
<b>Salario_mes</b>	FLOAT		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 5 Marca

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_marca</b>	INT		NOT NULL	si
<b>marca</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Descripcion</b>	TEXT		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 6 Inventario Mercado

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Tipo_id</b>	INT		NOT NULL	
<b>Id_IM</b>	INT		NOT NULL	si
<b>Descripcion</b>	TEXT		NOT NULL	
<b>cantidad</b>	INT		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 7 Roles

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_rol</b>	INT		NOT NULL	si
<b>Descripcion</b>	TEXT		NOT NULL	
<b>Nombre_rol</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 8 Jornada Laboral

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_JL</b>	INT		NOT NULL	si
<b>Hora_entrada</b>	DATETIME		NOT NULL	
<b>Hora_salida</b>	DATETIME		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 9 Forma de pago

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_FP</b>	INT		NOT NULL	si
<b>Tarjeta</b>	INT		NOT NULL	
<b>Efectivo</b>	INT		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 10 Pedidos

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_pedido</b>	INT		NOT NULL	si
<b>Fecha_pedido</b>	DATE		NOT NULL	
<b>Descripcion</b>	TEXT		NOT NULL	
<b>total</b>	DOUBLE		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 11 Factura Compra

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_Factura</b>	INT		NOT NULL	si
<b>Fecha_factura</b>	DATE		NOT NULL	
<b>Codigo</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Descripcion</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Empleado_id</b>	INT		NOT NULL	
<b>Total</b>	DOUBLE		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 12 Bitacora

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_Bitacora</b>	INT		NOT NULL	si
<b>Accion</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Empleado_id</b>	INT		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 13 Detalle factura

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Factura_id</b>	INT		NOT NULL	
<b>Productos_id</b>	INT		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 14 Factura

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_factura</b>	INT		NOT NULL	si
<b>Fecha_factura</b>	DATE		NOT NULL	
<b>Codigo</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Descripcion</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Total</b>	DOUBLE		NOT NULL	
<b>FP_id</b>	INT		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 15 Productos

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_producto</b>	INT		NOT NULL	si
<b>Codigo</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Nombre_producto</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Precio</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Descripcion</b>	DOUBLE		NOT NULL	
<b>Fecha_elab</b>	INT		NOT NULL	
<b>Fecha_vence</b>	DATE		NOT NULL	

<b>cantidad</b>	INT		NOT NULL	
<b>Marca_id</b>	INT		NOT NULL	
<b>Tipo_id</b>	INT		NOT NULL	
<b>Foto</b>	BLOB		NOT NULL	
<b>Oferta_id</b>	INT		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

**Tabla VII 16 Tipo de Productos**

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_tipo</b>	INT		NOT NULL	
<b>Descripcion</b>	TEXT		NOT NULL	
<b>Marca</b>	VARCHAR	45		

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 17 Pedidos

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>autoincremento</b>
<b>Id_pedido</b>	INT		NOT NULL	
<b>Fecha_pedido</b>	DATE		NOT NULL	
<b>Descripcion</b>	TEXT		NOT NULL	
<b>Total</b>	DOUBLE		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla VII 18 Pago

<b>Nombre de atributo</b>	<b>Tipo de dato</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Restricción</b>	<b>Autoincremento</b>
<b>Id_pago</b>	INT		NOT NULL	SI
<b>Pago</b>	TEXT		NOT NULL	
<b>Total</b>	FLOAT		NOT NULL	
<b>Estado</b>	VARCHAR	45	NOT NULL	
<b>Fecha</b>	DATE		NOT NULL	
<b>Comprobante</b>	TEXT		NOT NULL	
<b>Metodo_id</b>	INT		NOT NULL	
<b>Usuario_id</b>	INT		NOT NULL	

*Fuente: Elaboración propia*

## **9.1.7 Políticas de Respaldo**

### 9.1.7.1 Archivos

Los archivos a respaldar serían los archivos de imagen para los productos por parte de inventario debido a que si no se respaldan estos no presentan la imagen dentro del sistema por lo que hay que tener presente lo anterior.

## **9.1.8 Instalación y Configuración**

### 9.1.8.1 Requisitos generales pre-instalación

Para Visual Studio Code.

- También se admite en Windows 7, Windows Server, Windows Server 2008 Service Pack 2, Windows Server 2008 R2 Service Pack 1, Windows 10 en ARM, la edición LTSC de Windows 10 Enterprise, Windows Server 2012 R2, Windows 8.1 y Windows Server 2012
- En el caso de x86 o AMD64/x64, requiere un procesador de 1,6 GHz o superior
- Requiere 1 GB de RAM (1,5 GB si se ejecuta en una máquina virtual)
- Requiere 1 GB de espacio disponible en el disco duro
- Requiere la resolución de pantalla de 1024 por 768 o superior
- Para obtener la mejor experiencia, use la actualización más reciente de las herramientas de diagnóstico para su versión de Visual Studio.

### Para Mysql Workbench

- 512 Mb de memoria Ram.
- 1024 Mb máquina virtual.
- 1 GB de espacio de disco duro.
- Sistema operativo: Windows, Linux y Unix.
- Arquitectura del sistema 32/64 bit.
- Protocolo de red TCP/IP.

#### 9.1.8.2 Detalles del proceso de instalación

##### Instalación de MYSQL Workbench

1. Debe de ir a la página de MYSQL workbench donde se debe de dar click en el botón de “Descargar MYSQL Workbench” para iniciar la descarga del archivo instalador.
2. Abrir el archivo de instalación de MSI de la carpeta donde descargo el instalador, dando click en “Next” para iniciar con la instalación.
3. Hacer click en “Next” para instalar el software en la ubicación predeterminada o bien cambiar la carpeta de destino.
4. Hacer click en “Next” para instalar todas las funcionalidades del programa o bien elegir custom para realizar una instalación personalizada.
5. Dar click en “Install” para iniciar la instalación.
6. Una vez finalizada la instalación, debe de marcar la casilla si desea ejecutar el programa luego de la instalación y dar click en “Finish”.

## Instalación de Visual Studio Code

1. Debe de ir a la página de Microsoft “Visual Studio Code” y dar click en el botón de “descargar Visual Studio Code”, acorde al sistema operativo que posea para descargar el instalador.
2. Abrir el archivo de instalación de la carpeta donde descargo el instalador, seguidamente darle click para iniciar con la instalación
3. Lea y luego acepte el acuerdo de licencia dando click en “Next” para continuar.
4. Elija la carpeta en la que desea instalar o deje la instalación en configuración predeterminada para que esta lo instale en una carpeta predeterminada.
5. Seleccione las tareas adicionales como crear un icono en escritorio o añadir opciones al menú contextual de Windows Explorer, seguidamente debe de dar click en “Next”.
6. Dar click en “Install” para iniciar la instalación del programa, una vez instalado el programa está listo para usar, debe de dar click en Finish para finalizar la instalación y comenzar a utilizar el programa

## Detalles de configuración de la aplicación

### Instalación de extensiones para PHP y Mysql

1. Dentro del programa Visual Studio Code, debe de apretar el botón de extensiones en la barra izquierda o bien dar “Ctrl+Mayús+x” para abrir el menú de extensiones.
2. Debe de buscar las extensiones de PHP llamadas PHP debug, PHP extension pack y PHP intellisense.
3. Debe de instalarlas con el botón “instalar” en cada una de las extensiones.
4. Debe de buscar las extensiones de Mysql llamadas, Mysql y Mysql syntax.
5. Debe de instalarlas con el botón “instalar” en cada una de las extensiones.

### Creación de nuevo usuario en Mysql Workbench

1. Debe de dar click en management.
2. Dar click en usuarios y privilegios.
3. Llenar datos de usuario.
4. Dar privilegios.

### Crear conexión entre Visual Studio Code y Mysql Workbench

1. Dar Click en database en la barra lateral de Visual Studio Code.
2. Dar click en Mysql.
3. Colocar, Localhost, Puerto, Password, usuario y database.
4. Dar click en Connect.
5. Debe de aparecer la base de datos en la barra izquierda.

#### 9.1.8.2.1 Parámetros de aplicaciones

En la conexión las variables que deben de cambiar son el username y Password que estas dependerán del usuario y contraseña que utilicen en Mysql Workbench.

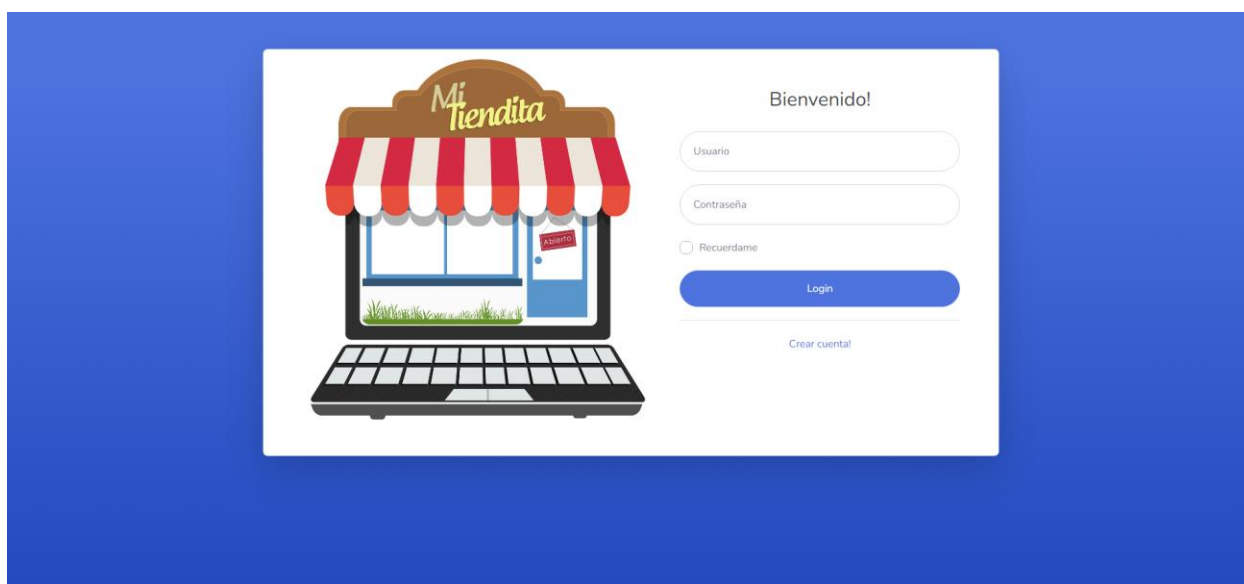
## 9.1.8.3 Lista de contactos técnicos.

Nombre completo	Empresa/Unidad Ejecutora	Módulo que atiende	Teléfonos/Correo electrónico
Christian Portillo		Sistema	Portillochris7799@gmail.com

## 9.2 MANUAL DE USUARIO

El sistema de gestión online tiene de finalidad optimizar los procesos administrativos por lo cual este brinda ayuda a los diferentes tipos de usuario ya sea administrador, empleado o cliente permitiendo así una gestión más fácil y compras desde cualquier lugar y momento.

### ➤ Módulo de login



Este módulo corresponde a la primera pantalla que el usuario observara dando así una manera de ingresar con usuario propio con creación de usuario y un botón para ir al módulo para recuperar la contraseña.

➤ Módulo de registro clientes

Creacion de cuenta!

Nombre  Apellido

Identidad  Sexo

Telefono  Direccion Corta

Correo electrónico

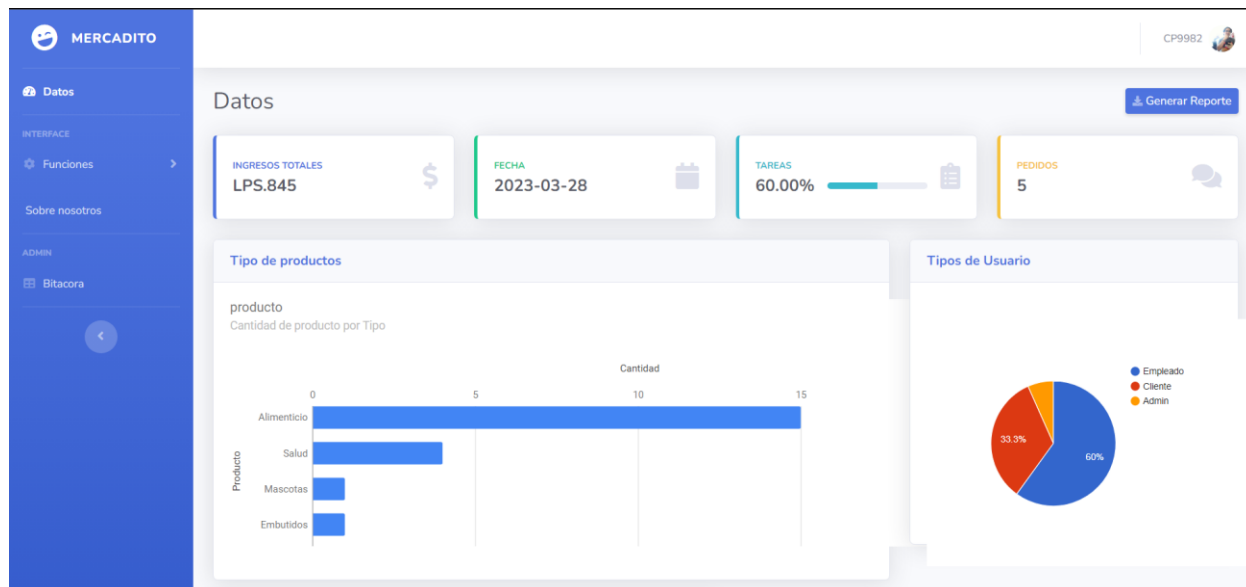
Nombre de Usuario

contraseña  repetir contraseña

[Ya tiene una cuenta? Login!](#)

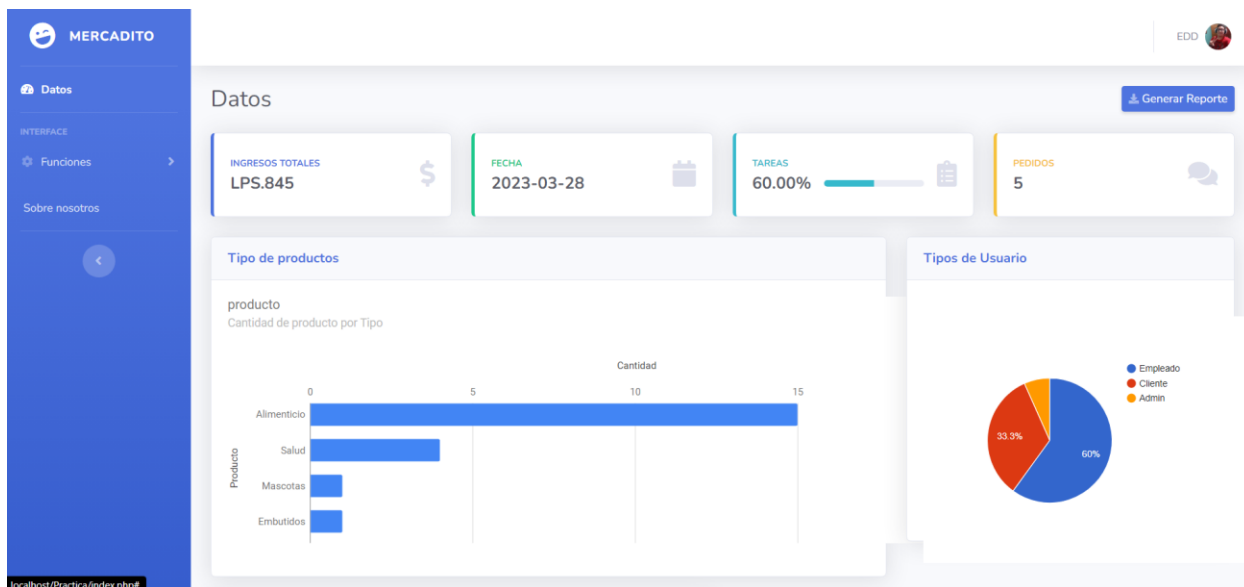
Este módulo corresponde al crear usuario para los clientes para poder ingresar al sistema desde un inicio.

➤ Modulo Principal Administrador



Este módulo presenta datos al administrador según el tipo de usuarios, tipo de productos, ganancia total, el porcentaje de tareas a terminar, pedidos y tareas. Teniendo de diferencia con empleado la bitácora.

➤ Módulo Principal Empleado



Este módulo presenta datos al empleado según el tipo de usuarios, tipo de productos, ganancia total, el porcentaje de tareas a terminar, pedidos y tareas.

## ➤ Módulo de Creación de Empleados

The screenshot shows the 'Planilla de Empleados' interface. On the left is a blue sidebar with the 'MERCADITO' logo and navigation options: 'Datos', 'Funciones', 'Sobre Nosotros', and 'Bitacora'. The main content area has a title 'Planilla de Empleados' and a green button 'Crear nuevo Empleado'. Below this is a table with columns: 'Funciones', 'Id\_Empleado', 'Nombre', 'Apellido', 'Identidad', 'Teléfono', 'Email', 'Dirección', and 'Fecha entrada'. The table contains three visible rows of employee data. Each row has a red circle with a white 'X' icon in the 'Funciones' column, indicating a delete action.

Funciones	Id_Empleado	Nombre	Apellido	Identidad	Teléfono	Email	Dirección	Fecha entrada
	1	Edgardo	Medina	0801199914142	99886655	EdgardoMedina99@gmail.com	Cerro Grande	2010-11-22
	2	Christian	Portillo	0801199913165	99554411	portillochris7799@gmail.com	Col. Los Girasoles, Tegucigalpa	2023-01-22
	10	Juan	Flores	0801199512131	99000000	Juanflores95@gmail.com	El sitio, Tegucigalpa	2023-03-26

Visualización de listado de empleados

Eliminar Empleado

This screenshot is identical to the one above, showing the 'Planilla de Empleados' interface with the same table of employee data and the red delete button in the 'Funciones' column.

Funciones	Id_Empleado	Nombre	Apellido	Identidad	Teléfono	Email	Dirección	Fecha entrada
	1	Edgardo	Medina	0801199914142	99886655	EdgardoMedina99@gmail.com	Cerro Grande	2010-11-22
	2	Christian	Portillo	0801199913165	99554411	portillochris7799@gmail.com	Col. Los Girasoles, Tegucigalpa	2023-01-22
	10	Juan	Flores	0801199512131	99000000	Juanflores95@gmail.com	El sitio, Tegucigalpa	2023-03-26

Para eliminar un empleado se tiene q apretar el botón rojo en el empleado que desea eliminar.

## Crear Empleado

Crear Empleado

Nombre:  Apellido:

Identidad:  Sexo:

Telefono:  Direccion Corta:

Correo electrónico:

Nombre de Usuario:

contraseña:  repetir contraseña:

Funciones	Id_Empleado	Email	Dirección	Fecha entrada
	1	EdgardoMedina99@gmail.com	Cerro Grande	2010-11-22
	2	portillochris7799@gmail.com	Col. Los Girasoles, Tegucigalpa	2023-01-22
	10	Juanflores95@gmail.com	El sitio, Tegucigalpa	2023-03-26

Para crear empleado se debe de apretar el botón con la leyenda “Crear nuevo Empleado” para que seguidamente aparezca el modal para llenar los datos del empleado.

## Modificar Empleados

Modificar Empleado

Edgardo:  Medina:

0801199914142:

99886655:  Cerro Grande:

EdgardoMedina99@gmail.com:

Funciones	Id_Empleado	Nombre	Apellido	Telefono	Identidad	Sexo	Email	Dirección	Fecha entrada
	1	Edgardo	Medina	0801199914142	99886655	M	EdgardoMedina99@gmail.com	Cerro Grande	2010-11-22
	2	Christian	Portillo	0801199913165	99554411		portillochris7799@gmail.com	Col. Los Girasoles, Tegucigalpa	2023-01-22
	10	Juan	Flores	0801199512131	99000000		Juanflores95@gmail.com	El sitio, Tegucigalpa	2023-03-26

Para crear empleado se debe de apretar el botón amarillo en el empleado para que seguidamente aparezca el modal para llenar los datos del empleado.

➤ Módulo de Edición de usuarios (solo para administrador)

## Usuarios de empleados

Funciones	Id_Empleado	Nombre	Apellido	Usuario	Contraseña	Tipo
	1	Edgardo	Medina	EDD	35e3ef8d5617d9a73ea53e2c8f2a0b31	Empleado
	2	Christian	Portillo	CP9982	2e4d79e073d2630d7e454927f84ee537	Admin
	10	Juan	Flores	Juanf99	6829ed71a272b810a5ebf4f0c6ec9b17	Empleado
	15	Ana	Gómez	Anag1	10a52c769c686050f062872c526972c4	Empleado
	1014	Paola	Velasquez	PV001	53681b88d980171f8951638894dafa25	Empleado

## Visualización de listado de usuario de tipo Empleado

## Eliminar usuario de empleado

Funciones	Id_Empleado	Nombre	Apellido	Usuario	Contraseña	Tipo
	1	Edgardo	Medina	EDD	35e3ef8d5617d9a73ea53e2c8f2a0b31	Empleado
	2	Christian	Portillo	CP9982	2e4d79e073d2630d7e454927f84ee537	Admin
	10	Juan	Flores	Juanf99	6829ed71a272b810a5ebf4f0c6ec9b17	Empleado
	15	Ana	Gómez	Anag1	10a52c769c686050f062872c526972c4	Empleado
	1014	Paola	Velasquez	PV001	53681b88d980171f8951638894dafa25	Empleado

Para eliminar un empleado se tiene q apretar el botón rojo en el empleado que desea eliminar.

## Modificar usuario de empleados

The screenshot shows the 'Usuarios de Empleados' page in the MERCADITO system. A modal titled 'Modificar Usuario' is open, allowing the user to update an employee's account. The modal contains two input fields: 'Usuario' with the value 'EDD' and 'Contraseña' with the value '35e3ef8d5617d9a73ea53e2c8f2a'. A blue button labeled 'Modificar cuenta' is positioned below the fields. The background shows a table of employees with columns for 'Funciones', 'Id\_Empleado', 'Nombre', 'Apellido', 'Usuario', 'Contraseña', and 'Tipo'. The first row is highlighted, corresponding to the user being modified.

Funciones	Id_Empleado	Nombre	Apellido	Usuario	Contraseña	Tipo
	1	Edgardo	Medina	EDD	35e3ef8d5617d9a73ea53e2c8f2a	Empleado
	2	Christian	Portillo	CP9982	2e4d79e073d2630d7e454927f84ee537	Admin
	10	Juan	Flores	Juanf99	6829ed71a272b810a5ebf4f0c6ec9b17	Empleado
	15	Ana	Gómez	Anag1	10a52c769c686050f062872c526972c4	Empleado
	1014	Paola	Velasquez	PV001	53681b88d980171f8951638894dafa25	Empleado

Para modificar usuario empleado se debe de apretar el botón amarillo en el usuario para que seguidamente aparezca el modal para llenar los datos del usuario de tipo empleado.

## Usuario de Clientes

The screenshot shows the 'Usuarios de Clientes' page in the MERCADITO system. The page displays a table of client users. The table has columns for 'Funciones', 'Id\_Cliente', 'Nombre', 'Apellido', 'Usuario', 'Contraseña', and 'Tipo'. The first row is highlighted, corresponding to the user being modified.

Funciones	Id_Cliente	Nombre	Apellido	Usuario	Contraseña	Tipo
	7	Julio	Rodriguez	JRN1	3981c99f4d5f3531fbac3167c6eedb34	Cliente
	15	Maggy	Gómez	MGB5	c7538ee58d91c69378a045232cc5db16	Cliente
	111	Olga	Ucles	omaupa	bfd59291e825b5f2bbf1eb76569f8fe7	Cliente
	3110	Edgar	Hernandez	MH02	4a2510a955b1e562dc58cf05d2b74a2e	Cliente
	3823	Hernan	Alvarenga	Hernan11	2b9df0c5e3f81cd827b99f33dc2c59f3	Cliente

Visualización de listado de usuario de tipo Cliente

## Modificar Usuario de clientes

The screenshot shows the 'Usuarios de Clientes' interface. A modal titled 'Modificar Usuario' is open, allowing the user to update a client's account. The modal contains two input fields: one with the value 'JRN1' and another with a long alphanumeric string '3981c99f4d5f3531fbac3167c6ed'. A blue button labeled 'Modificar cuenta' is positioned below the inputs. In the background, a table lists several users with columns for 'Funciones', 'Id\_Cliente', 'Nombre', 'Apellido', 'Usuario', 'Contraseña', and 'Tipo'. The first row shows a user named Julio Rodriguez with ID 7 and username JRN1.

Funciones	Id_Cliente	Nombre	Apellido	Usuario	Contraseña	Tipo
	7	Julio	Rodriguez	JRN1	3981c99f4d5f3531fbac3167c6eddb34	Cliente
	15	Maggy	Gómez	MG85	c7538ee58d91c69378a045232cc5db16	Cliente
	111	Olga	Ucles	omaupa	bfd59291e825b5f2bbf1eb76569f8fe7	Cliente
	3110	Edgar	Hernandez	MH02	4a2510a955b1e562dc58cf05d2b74a2e	Cliente
	3823	Hernan	Alvarenga	Hernan11	2b9df0c5e3f81cd827b99f33dc2c59f3	Cliente

Para modificar un usuario cliente se debe de apretar el botón amarillo en el usuario para que seguidamente aparezca el modal para llenar los datos del usuario de tipo Cliente.

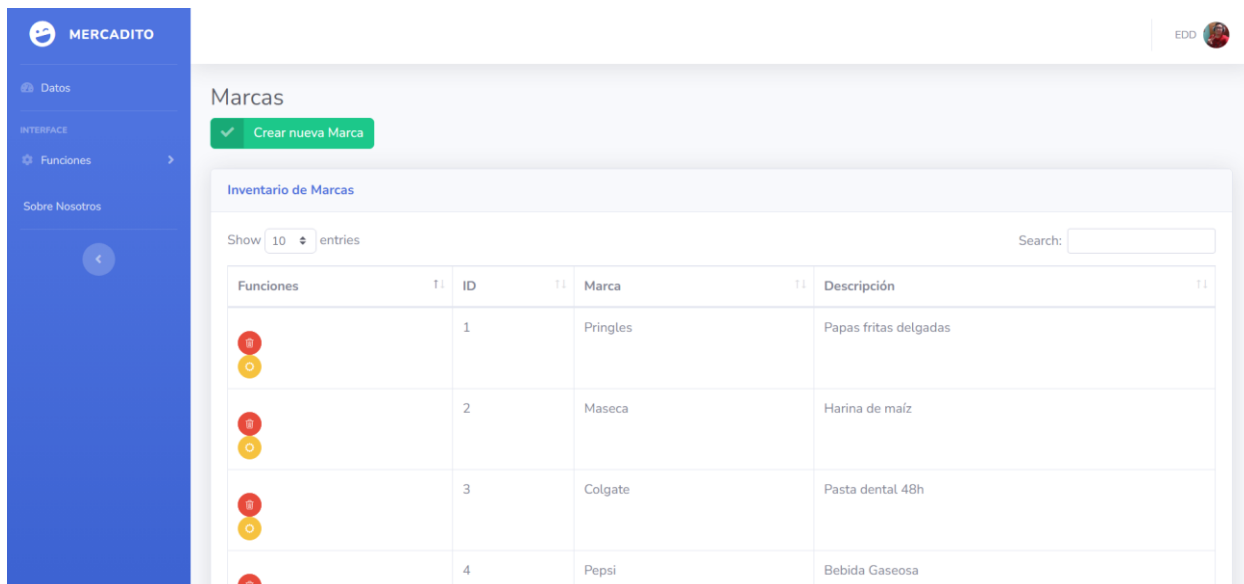
### ➤ Módulo de Crear Marca

The screenshot displays the 'Marcas' module. At the top, there is a green button labeled 'Crear nueva Marca'. Below it, a section titled 'Inventario de Marcas' contains a table with columns for 'Funciones', 'ID', 'Marca', and 'Descripción'. The table lists four existing brands: Pringles (ID 1), Maseca (ID 2), Colgate (ID 3), and Pepsi (ID 4). Each row has a red and yellow status icon in the 'Funciones' column.








Funciones	ID	Marca	Descripción
	1	Pringles	Papas fritas delgadas
	2	Maseca	Harina de maíz
	3	Colgate	Pasta dental 48h
	4	Pepsi	Bebida Gaseosa

Visualización de listado de Marcas existentes

## Eliminar Marca Existente

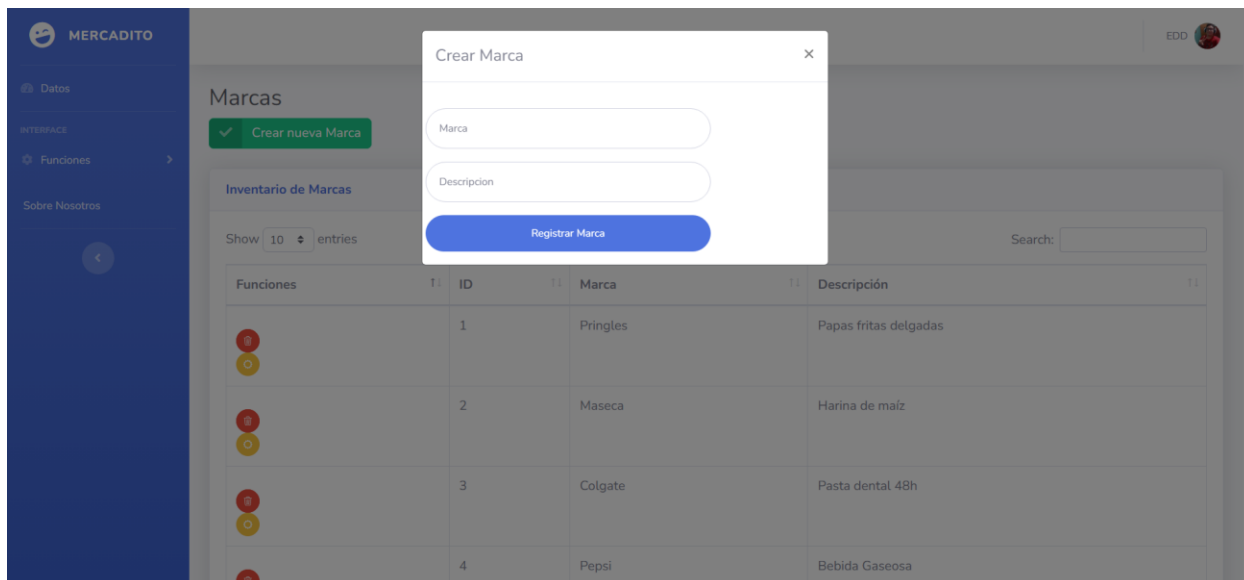


The screenshot shows the 'Marcas' (Brands) section of the 'MERCADITO' application. A green button labeled 'Crear nueva Marca' is visible at the top. Below it is a table titled 'Inventario de Marcas' with columns for 'Funciones', 'ID', 'Marca', and 'Descripción'. The table contains four entries: Pringles (ID 1), Maseca (ID 2), Colgate (ID 3), and Pepsi (ID 4). Each entry has a red circular button with a white minus sign and a yellow circular button with a white plus sign next to it.








Funciones	ID	Marca	Descripción
 	1	Pringles	Papas fritas delgadas
 	2	Maseca	Harina de maíz
 	3	Colgate	Pasta dental 48h
	4	Pepsi	Bebida Gaseosa

Para eliminar una marca participante se tiene q apretar el botón rojo en la marca que desea eliminar.

## Crear Marca

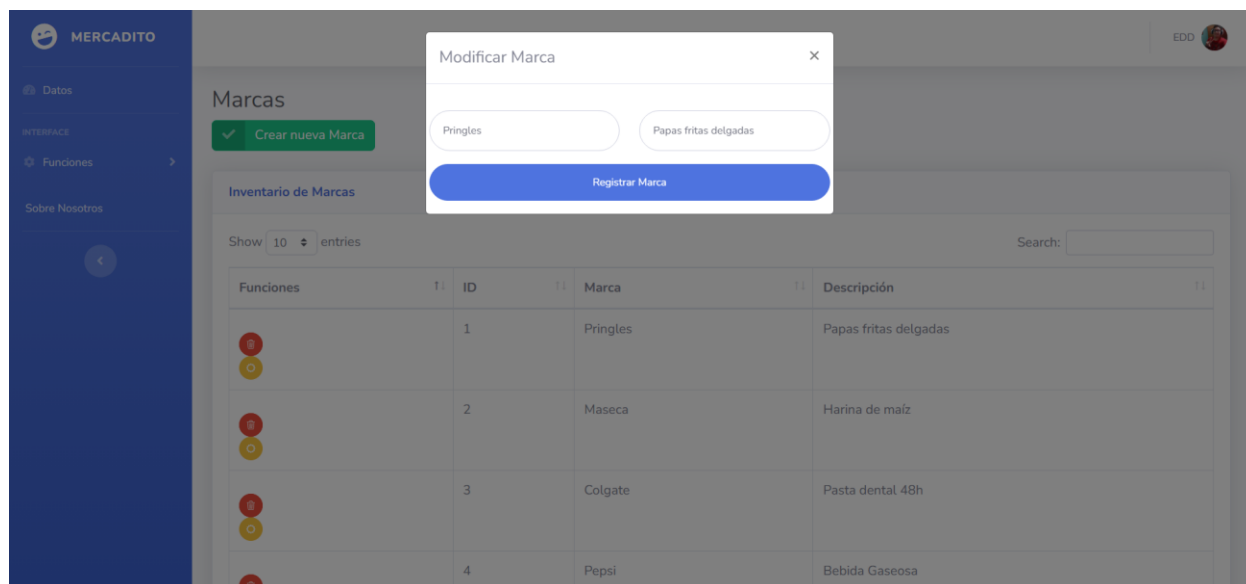


The screenshot shows the 'Marcas' section with a modal window titled 'Crear Marca' open. The modal has two input fields: 'Marca' and 'Descripcion', and a blue button labeled 'Registrar Marca'. The background table is dimmed.

Funciones	ID	Marca	Descripción
 	1	Pringles	Papas fritas delgadas
 	2	Maseca	Harina de maíz
 	3	Colgate	Pasta dental 48h
	4	Pepsi	Bebida Gaseosa

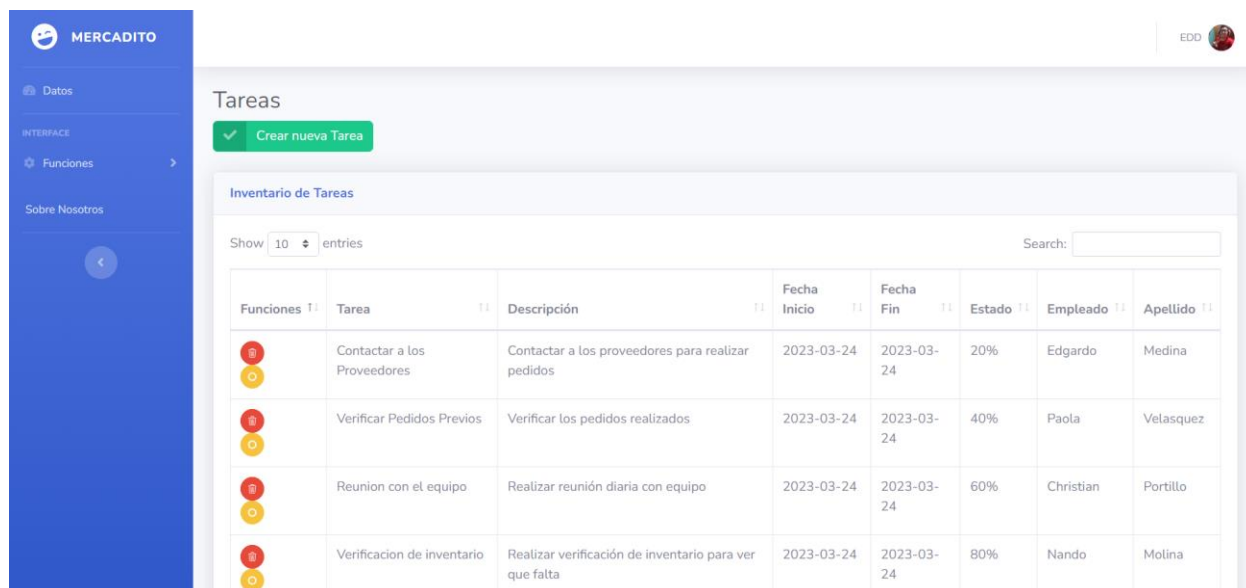
Para crear una nueva marca se debe de apretar el botón con la leyenda “Crear nueva Marca” para que seguidamente aparezca el modal para llenar los datos de la Marca de productos.

## Modificar Marca



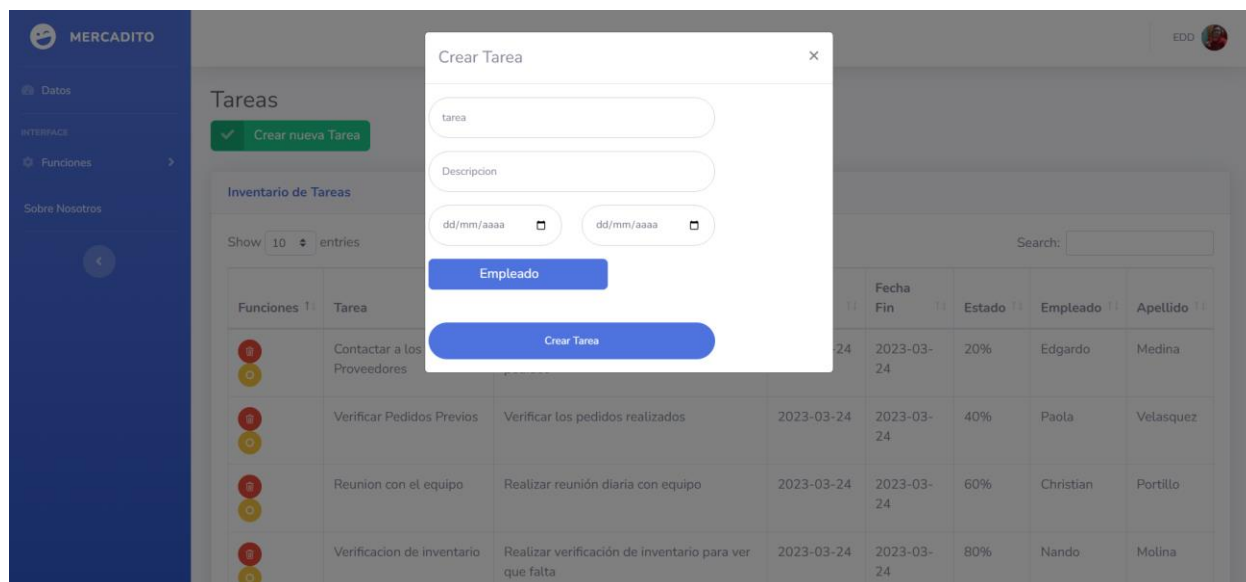
Para modificar una marca participante se tiene que apretar el botón amarillo en la marca que desea modificar, seguidamente aparecerá un modal para llenar con los datos a modificar.

## ➤ Módulo de Tareas



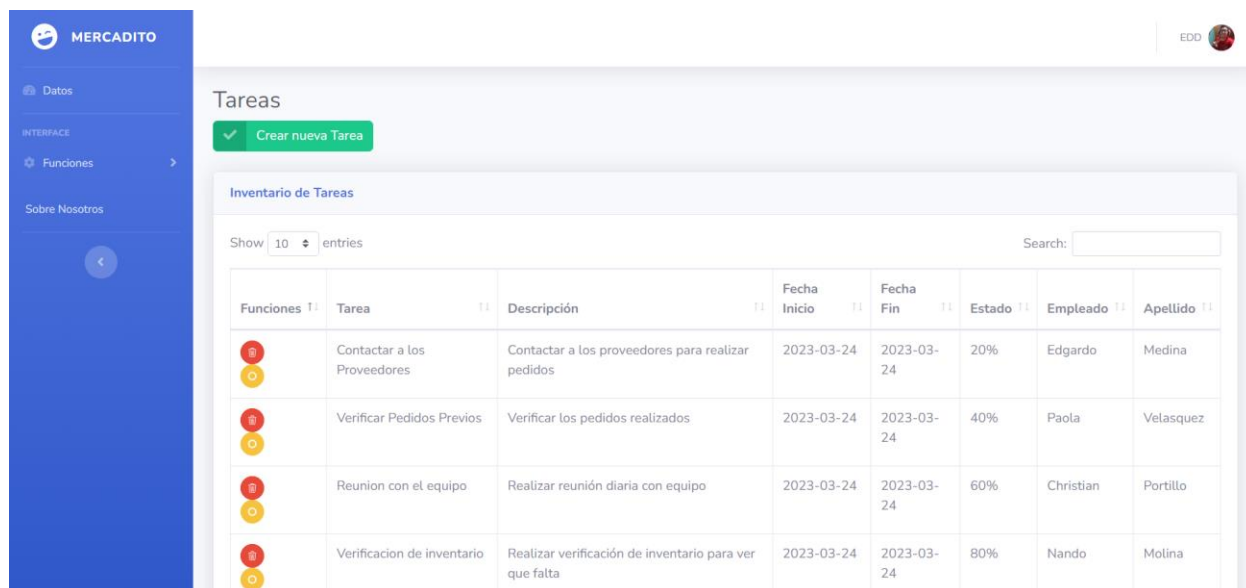
Visualización de listado de tareas

## Crear Tareas



Para crear una Tarea se debe de apretar el botón con la leyenda “Crear nueva Tarea” para que seguidamente aparezca el modal para llenar los datos de la Tarea a realizar.

## Terminar Tarea



Para declarar que se terminó la tarea a realizar debe de apretar el botón rojo para que salga de cola.

## Modificar Tareas

The screenshot shows the 'Modificar Tarea' modal in the MERCADITO system. The modal is overlaid on a 'Tareas' dashboard. The modal contains a text input field with 'Contactar a los Proveedores', a description 'Contactar a los proveedores para realizar pedidos', a date field set to '24/03/2023', and two buttons: '20' and '1'. A 'Modificar Tarea' button is at the bottom.

Para modificar una tarea existente debe de apretar el botón amarillo dando así que se presente un modal con los datos a modificar, seguidamente debe de apretar el botón modificar tarea para que esta se modifique.

### ➤ Módulo crear Proveedores

The screenshot shows the 'Proveedores de mercadito' dashboard. The dashboard shows a table with columns: Funciones, Nombre de proveedor, Tipo producto, Fecha inicio, Fecha fin, Email, Número, Encargado, and Dirección. The table contains three rows of data.

Funciones	Nombre de proveedor	Tipo producto	Fecha inicio	Fecha fin	Email	Número	Encargado	Dirección
	Istmania	Bebidas alcohólicas	2012-12-18	2012-12-24	itsistmania@deutchland.com	22433546	Alberto Baquedano	Premier Business Park, Aldea la Cañada Anillo periférico.
	Essential Everyday	Alimentos	2015-10-21	2015-10-25	EEhelp@essentialeveryday.com	8554232630	Charles Parker	portland oregon EEUU
	Pepsico	Bebidas Gaseosas	2023-03-05	2024-06-04	pepsicola@pepsi.com	33443322	Juana Lainez	1 cuadra despues de inverfab, Tegucigalpa

Listado de proveedores

## Crear proveedor

The screenshot shows the 'MERCADITO' interface with a modal for creating a new provider. The modal is titled 'Crear Proveedor' and contains the following fields:

- Nombre Proveedor
- Tipo Producto
- Two date pickers (dd/mm/aaaa)
- Correo electrónico
- Numero Telefono
- Encargado
- Direccion Corta

A blue button labeled 'Registrar Proveedor' is located at the bottom of the modal. The background shows a table of existing providers with columns for 'Funciones', 'Nombre de proveedor', 'Número', 'Encargado', and 'Dirección'.

Para crear un nuevo proveedor se debe de apretar el botón con la leyenda “Crear nuevo proveedor” para que de esta manera aparezca de manera rápida el modal para ingresar los datos necesarios para ingresar nuevo proveedor.

## Modificar Proveedor

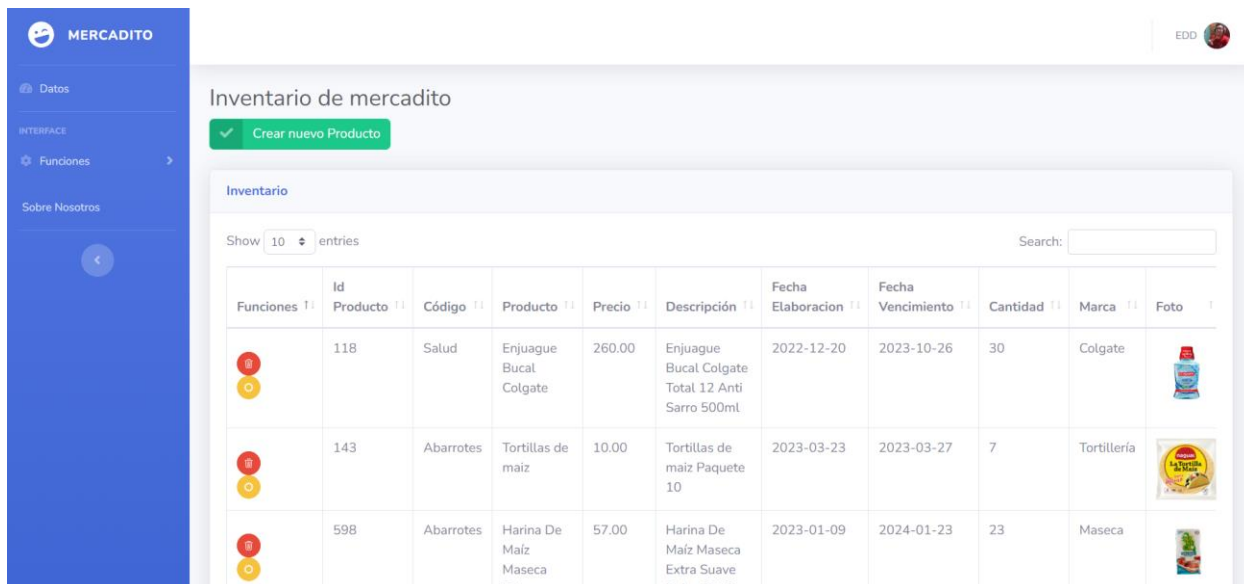
The screenshot shows the 'MERCADITO' interface with a modal for modifying an existing provider. The modal is titled 'Modificar Proveedor' and contains the following fields:

- Istmania
- Bebidas alcohólicas
- Two date pickers (18/12/2012, 24/12/2012)
- itsistmania@deutschland.com
- 22433546
- Alberto Baquedano
- Premier Business Park, Aldea la Cañada Anillo periférico.

A blue button labeled 'Registrar Proveedor' is located at the bottom of the modal. The background shows a table of existing providers with columns for 'Funciones', 'Nombre de proveedor', 'Número', 'Encargado', and 'Dirección'.

Para modificar un proveedor existente se debe de apretar el botón amarillo el cual mostrará los datos del proveedor que desea modificar, permitiendo cambiar los datos ya existentes.

## ➤ Módulo Crear Inventario

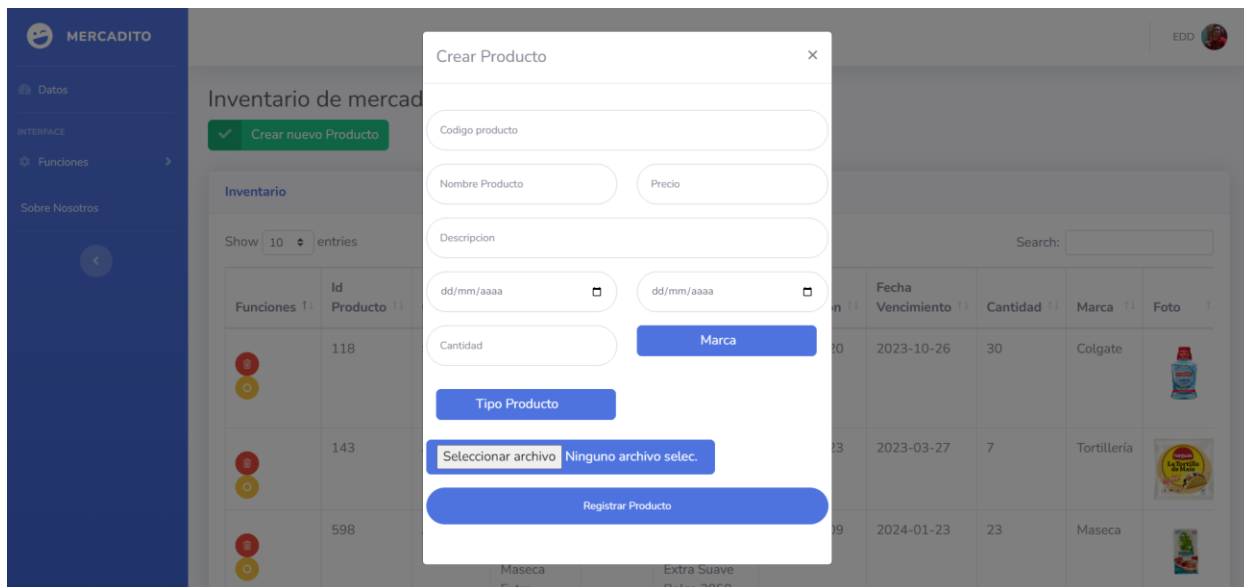


The screenshot shows the 'Inventario de mercadito' interface. On the left is a blue sidebar with the 'MERCADITO' logo and navigation options: 'Datos', 'INTERFACE', 'Funciones', and 'Sobre Nosotros'. The main area displays a table of inventory items. At the top of the main area, there is a green button labeled 'Crear nuevo Producto' and a search bar. The table has columns for 'Funciones', 'Id Producto', 'Código', 'Producto', 'Precio', 'Descripción', 'Fecha Elaboracion', 'Fecha Vencimiento', 'Cantidad', 'Marca', and 'Foto'. Three items are listed:

Funciones	Id Producto	Código	Producto	Precio	Descripción	Fecha Elaboracion	Fecha Vencimiento	Cantidad	Marca	Foto
	118	Salud	Enjuague Bucal Colgate	260.00	Enjuague Bucal Colgate Total 12 Anti Sarro 500ml	2022-12-20	2023-10-26	30	Colgate	
	143	Abarrotes	Tortillas de maiz	10.00	Tortillas de maiz Paquete 10	2023-03-23	2023-03-27	7	Tortillería	
	598	Abarrotes	Harina De Maiz Maseca Extra Suave	57.00	Harina De Maiz Maseca Extra Suave Bolsa 2050	2023-01-09	2024-01-23	23	Maseca	

Listado de Artículos en inventario

Crear producto












The screenshot shows the 'Crear Producto' modal form overlaid on the inventory list. The form contains the following fields and buttons:

- Codigo producto**: Text input field.
- Nombre Producto**: Text input field.
- Precio**: Text input field.
- Descripcion**: Text input field.
- dd/mm/aaaa**: Date input field (twice).
- Cantidad**: Text input field.
- Marca**: Blue button.
- Tipo Producto**: Blue button.
- Seleccionar archivo**: File selection button.
- Ninguno archivo selec.**: Text label.
- Registrar Producto**: Large blue button at the bottom.

Para crear un nuevo artículo se debe de apretar el botón con la leyenda “crear nuevo producto” el cual mostrará de manera rápida el modal para ingresar los datos del nuevo artículo.

## Eliminar Producto

The screenshot shows the 'Mercadito' application interface. On the left is a blue sidebar with navigation options: 'Datos', 'INTERFACE', 'Funciones', and 'Sobre Nosotros'. The main area is titled 'Inventario de mercadito' and features a green 'Crear nuevo Producto' button. Below this is a table with the following data:

Funciones	Id Producto	Código	Producto	Precio	Descripción	Fecha Elaboracion	Fecha Vencimiento	Cantidad	Marca	Foto
 	118	Salud	Enjuague Bucal Colgate	260.00	Enjuague Bucal Colgate Total 12 Anti Sarro 500ml	2022-12-20	2023-10-26	30	Colgate	
 	143	Abarrotes	Tortillas de maiz	10.00	Tortillas de maiz Paquete 10	2023-03-23	2023-03-27	7	Tortillería	
 	598	Abarrotes	Harina De Maiz Maseca Extra Suave	57.00	Harina De Maiz Maseca Extra Suave Bolsa 2050	2023-01-09	2024-01-23	23	Maseca	

Para eliminar un producto se debe de apretar el botón rojo en el producto que desea eliminar.

## Modificar Producto

The screenshot shows the 'Mercadito' application with a modal window titled 'Modificar Producto' overlaid on the inventory table. The modal contains the following fields:

- Product Name: Enjuague Bucal Colgate
- Price: 260
- Description: Enjuague Bucal Colgate Total 12 Anti Sarro 500ml
- Start Date: 20/12/2022
- End Date: 26/10/2023
- Quantity: 30

At the bottom of the modal is a blue button labeled 'Modificar Producto'. The background shows the same inventory table as in the previous screenshot, but it is dimmed.

Para modificar un producto debe de apretar el botón amarillo en el producto que desea modificar seguidamente aparecerá el modal para

## ➤ Módulo de ofertas

Ofertas

✓ Crear nueva Oferta

Inventario de Ofertas

Show 10 entries Search:

Funciones	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Fin	Tipo de Promoción
	Sin oferta	2012-12-22	2013-12-22	Ninguna
	Papas Pringles al 3x1	2018-02-23	2025-02-23	Obsequio
	demostración de nueva Coca light	2023-03-28	2023-03-31	Demostraciones
	2x1 Felix para Gato	2023-03-05	2023-03-23	Obsequio

localhost/Practica/NuevasOfertas.php#

Listado de Ofertas existentes

Eliminar Oferta

Ofertas

✓ Crear nueva Oferta

Inventario de Ofertas

Show 10 entries Search:

Funciones	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Fin	Tipo de Promoción
	Sin oferta	2012-12-22	2013-12-22	Ninguna
	Papas Pringles al 3x1	2018-02-23	2025-02-23	Obsequio
	demostración de nueva Coca light	2023-03-28	2023-03-31	Demostraciones
	2x1 Felix para Gato	2023-03-05	2023-03-23	Obsequio

localhost/Practica/NuevasOfertas.php#

Para eliminar Oferta debe de apretar el botón rojo para eliminar la oferta que desea eliminar.

## Crear Nueva Oferta

The screenshot shows the 'Mercadito' application interface. A modal window titled 'Crear Oferta' is open, allowing users to create a new offer. The modal includes a 'Description' input field, two date pickers (dd/mm/aaaa), and two buttons: 'Producto' and 'Tipo de oferta'. At the bottom of the modal is a 'Registrar Oferta' button. The background shows a table of offers with columns for 'Funciones', 'Descripción', 'Fecha Fin', and 'Tipo de Promoción'.

Funciones	Descripción	Fecha Fin	Tipo de Promoción
Sin oferta		2013-12-22	Ninguna
Papas Pringles al 3x1		2018-02-23	Obsequio
demonstración de nueva Coca light		2023-03-28	Demostraciones
2x1 Felix para Gato		2023-03-05	Obsequio

Para crear nueva oferta se debe de apretar el botón con la leyenda “Crear Nueva Oferta” mostrando el modal para llenar con los datos de la oferta a crear.

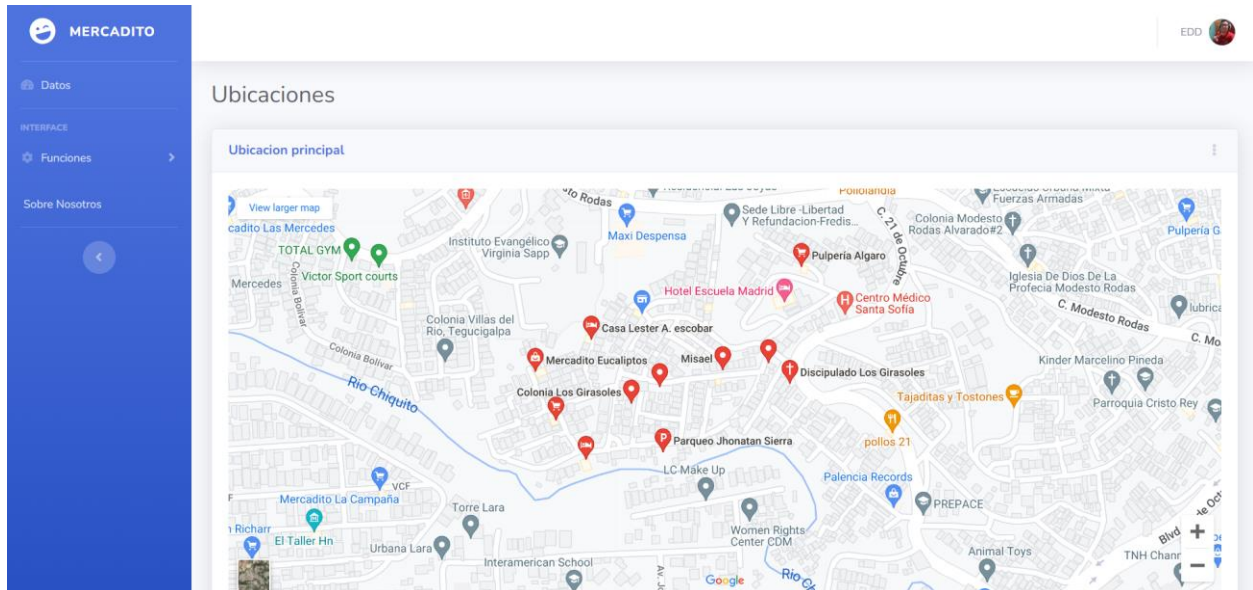
## Modificar Oferta

The screenshot shows the 'Mercadito' application interface. A modal window titled 'Modificar Oferta' is open, allowing users to modify an existing offer. The modal includes a 'Sin oferta' input field, two date pickers (22/12/2012 and 22/12/2013), and two buttons: '0' and 'Ninguna'. At the bottom of the modal is a 'Registrar Oferta' button. The background shows the same table of offers as in the previous screenshot.

Funciones	Descripción	Fecha Fin	Tipo de Promoción
Sin oferta		2013-12-22	Ninguna
Papas Pringles al 3x1		2018-02-23	Obsequio
demonstración de nueva Coca light		2023-03-28	Demostraciones
2x1 Felix para Gato		2023-03-05	Obsequio

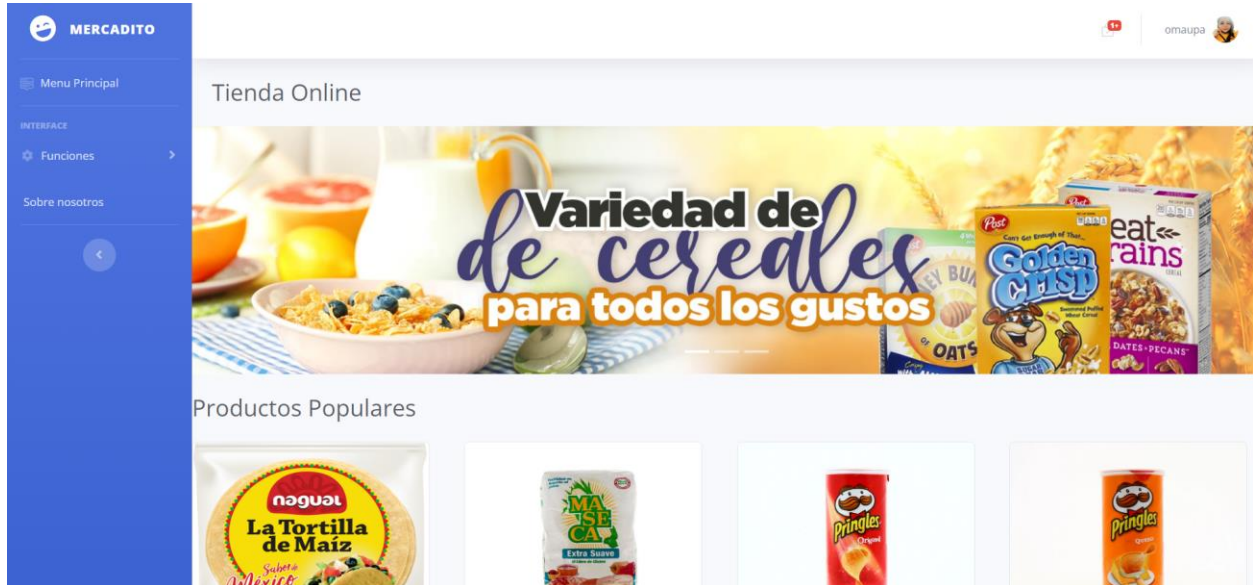
Para modificar oferta debe de apretar el botón amarillo de la oferta que desea modificar.

➤ Módulo de Ubicación



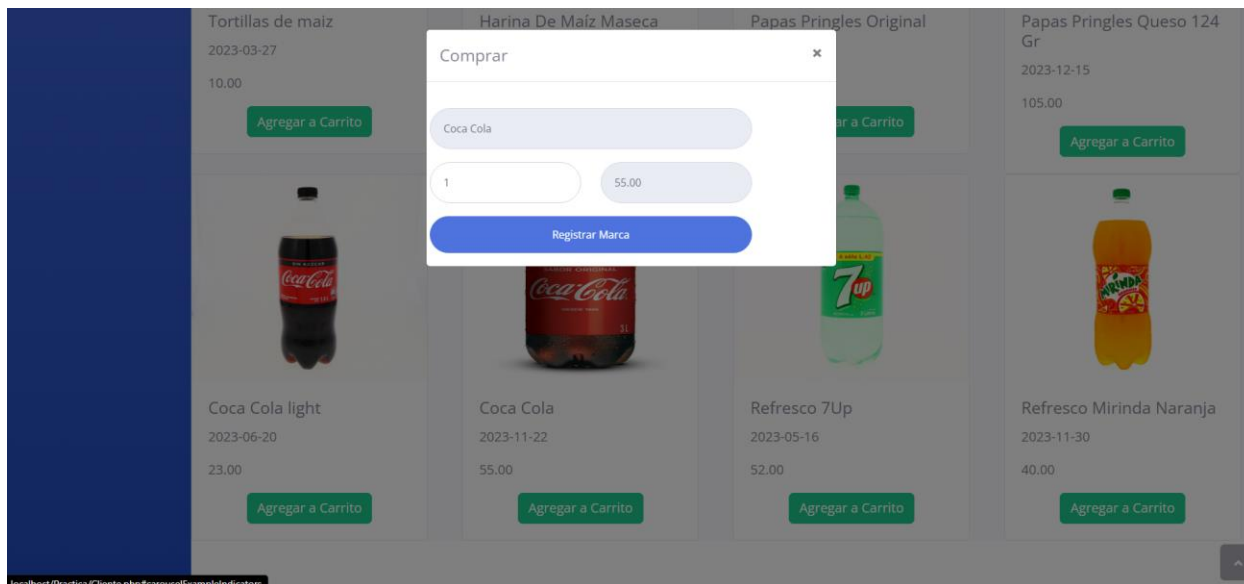
Pantalla que muestra la ubicación.

➤ Módulo Principal Clientes



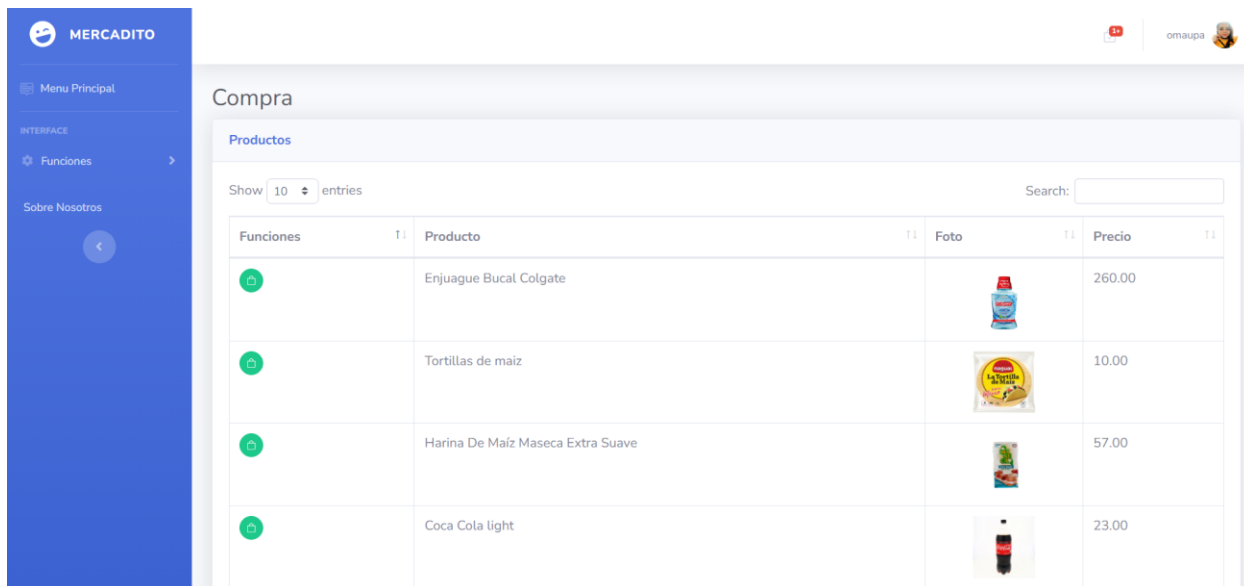
Pantalla principal por parte de los clientes.

## Agregar a Carrito



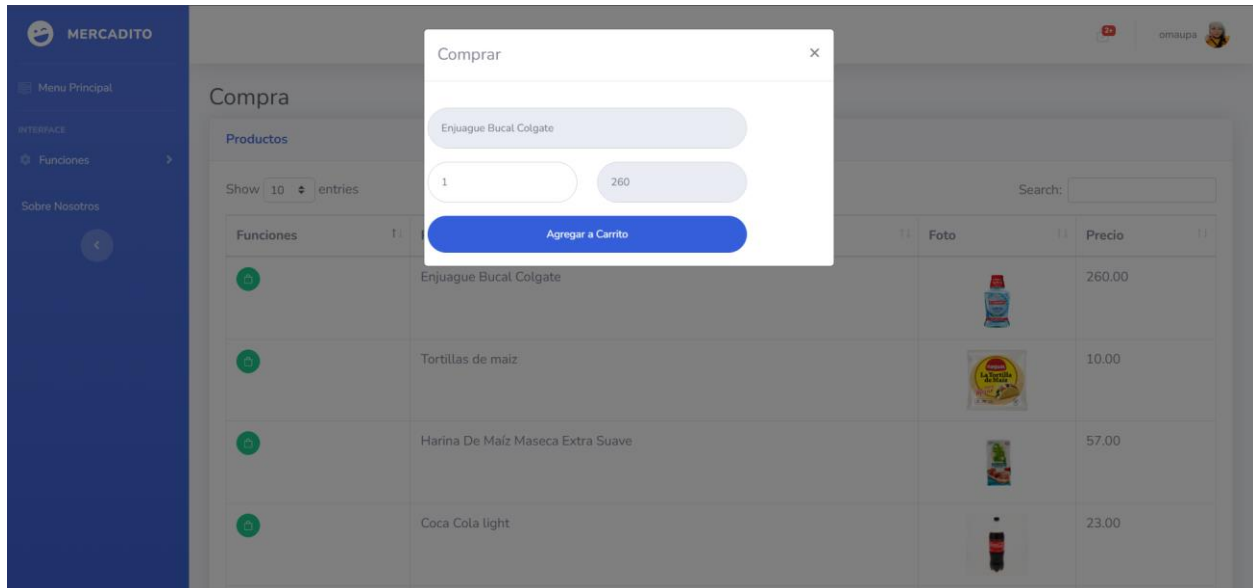
Para agregar a Carrito de compras un artículo debe de presionar el botón con la leyenda “Agregar a Carrito” seguidamente aparecerá un modal permitiendo ingresar la cantidad deseada.

### ➤ Módulo de compra al detalle



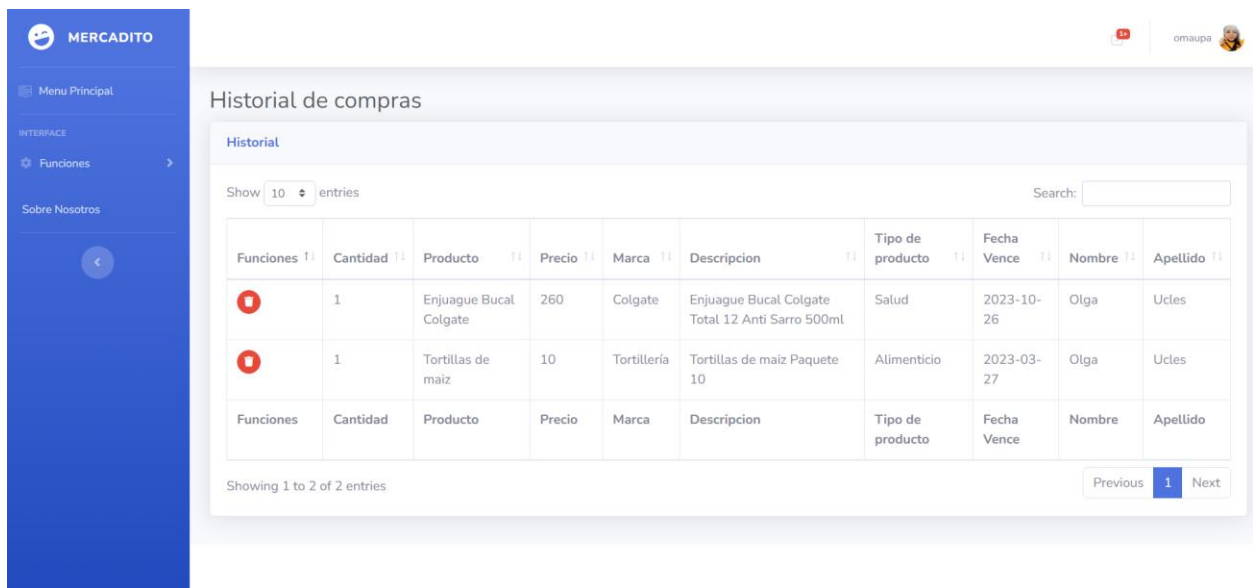
Listado de artículos para comprar al detalle.

## Agregar a Carrito



Para agregar a carrito debe de apretar el botón verde en el artículo que desea agregar, seguidamente aparecerá un modal permitiendo ingresar la cantidad deseada.

### ➤ Módulo de Historial de compras



Listado de compras en historial.

## Eliminar Historial

Historial de compras

Historial

Show 10 entries Search:

Funciones	Cantidad	Producto	Precio	Marca	Descripción	Tipo de producto	Fecha Vence	Nombre	Apellido
	1	Enjuague Bucal Colgate	260	Colgate	Enjuague Bucal Colgate Total 12 Anti Sarro 500ml	Salud	2023-10-26	Olga	Ucles
	1	Tortillas de maiz	10	Tortillería	Tortillas de maiz Paquete 10	Alimenticio	2023-03-27	Olga	Ucles
Funciones	Cantidad	Producto	Precio	Marca	Descripción	Tipo de producto	Fecha Vence	Nombre	Apellido

Showing 1 to 2 of 2 entries Previous 1 Next

Para eliminar debe de apretar el botón rojo en el listado que desea eliminar.

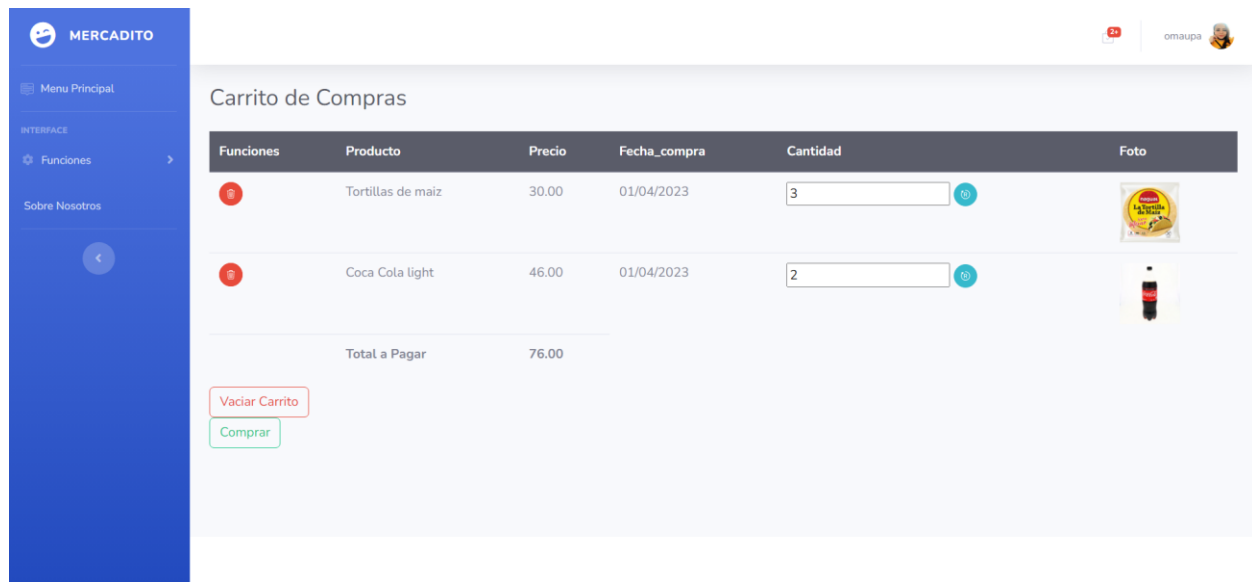
### ➤ Módulo de Ofertas de productos

Promociones

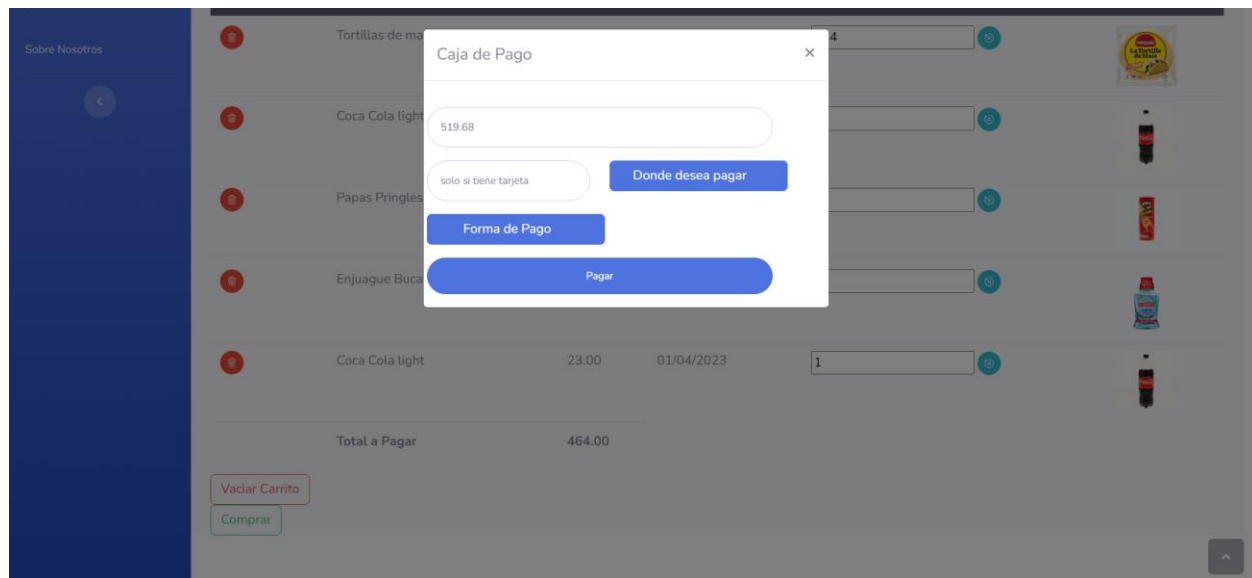
Papas Pringles Original	Coca Cola light	Purina Felix gato Adulto	Pasta Colgate
2018-02-23	2023-03-28	2023-03-05	2023-03-28
2025-02-23	2023-03-31	2023-03-23	2023-04-07
Obsequio	Demostraciones	Obsequio	Obsequio
105.00	23.00	30.00	52.00

Listado de Ofertas disponibles.

## ➤ Módulo de Carrito de compras

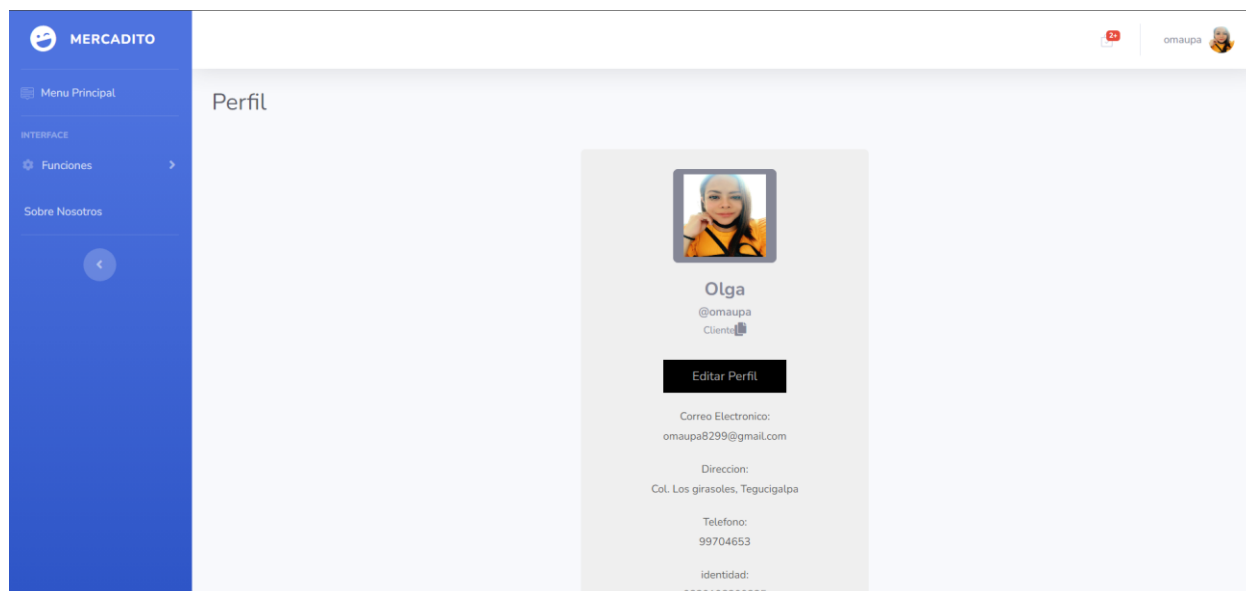


## Pago



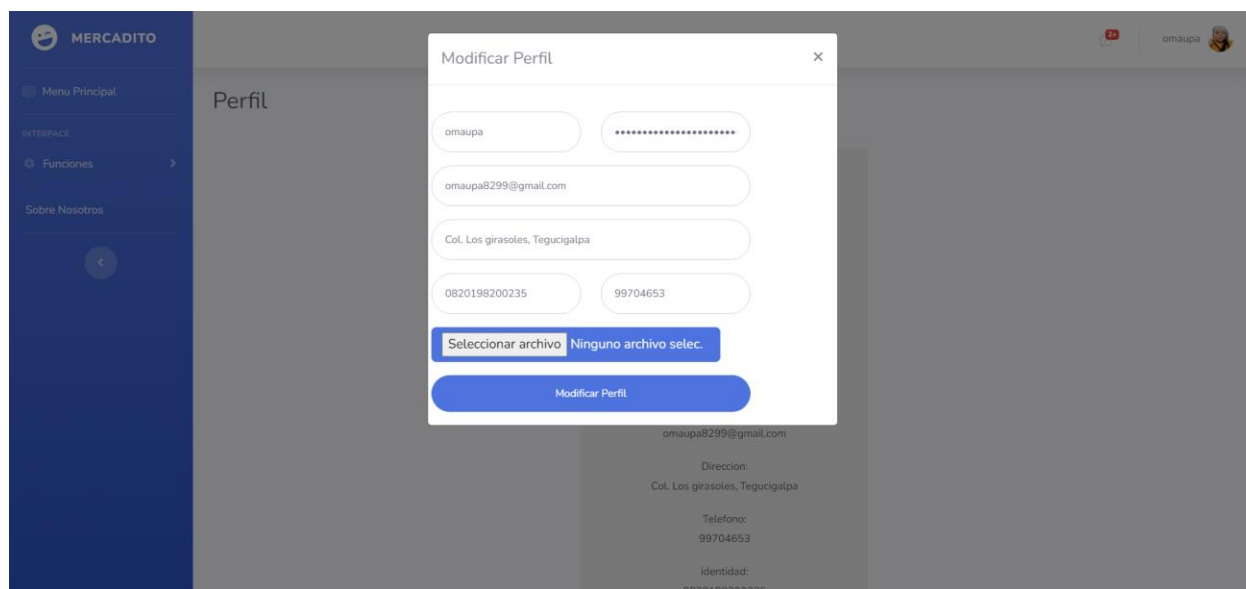
Para pagar debe de apretar el botón con la leyenda “comprar” seguidamente aparece un modal con el precio total a pagar y con las opciones de pago.

## ➤ Módulo de Editar Perfil de Usuario Cliente



Página de Presentación de información de la cuenta.

### Modificar Perfil



Para Modificar Perfil debe de dar click en el botón con la leyenda “Editar perfil” seguidamente aparecen los datos para modificar el dato que desea.

## BIBLIOGRAFÍA

- 6 tips para aprender a administrar un negocio | Gastronomía Internacional.* (s. f.). Recuperado 23 de noviembre de 2022, de <https://gastronomicainternacional.com/articulos-culinarios/gestion-y-administracion/como-administrar-negocio/>
- admin. (2020, diciembre 3). Beneficios de tener una página web para tu negocio. *IMIB - Incubadora de proyectos digitales y Venture Builder.* <https://1mib.com/blog/beneficios-de-tener-una-pagina-web-para-tu-negocio/>
- ASALE, R.-, & RAE. (s. f.). *Ultraje | Diccionario de la lengua española.* «Diccionario de la lengua española» - Edición del Tricentenario. Recuperado 11 de diciembre de 2022, de <https://dle.rae.es/ultraje>
- Bootstrap: ¿qué es, para qué sirve y cómo instalarlo? (2020, abril 12). *Rock Content - ES.* <https://rockcontent.com/es/blog/bootstrap/>
- Calculadora de tamaño de muestra | QuestionPro.* (s. f.). Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://www.questionpro.com/es/calculadora-de-muestra.html>
- Cómo diseñar una encuesta eficaz.* (s. f.). Qualtrics - ES LA. Recuperado 26 de noviembre de 2022, de <https://www.qualtrics.com/es-la/gestion-de-la-experiencia/investigacion/que-es-una-encuesta/>
- Conoce aquí los requisitos para aperturar una pulpería.* (s. f.). Honduras.com. Recuperado 19 de noviembre de 2022, de <https://www.honduras.com/aprende/tramites/requisitos-para-aperturar-una-pulperia-en-honduras/>
- Conoce qué es Xampp y por qué deberías usarlo en tus proyectos.* (2022, abril 25). Tutoriales Dongee. <https://www.dongee.com/tutoriales/que-es-xampp/>

De souza, I. (2020, marzo 9). PHP: ¿qué es, para qué sirve y cuáles son sus características? *Rock*

*Content - ES*. <https://rockcontent.com/es/blog/php/>

*Decreto-145-2018.pdf*. (s. f.). Recuperado 18 de noviembre de 2022, de

<https://www.tsc.gob.hn/web/leyes/Decreto-145-2018.pdf>

*Definición de sistema Virtual / Ubiquitour.com*. (s. f.). Recuperado 11 de diciembre de 2022, de

<https://www.ubiquitour.com/aWgedPDZ/>

Definista. (s. f.). *¿Qué es Comercio? » Su Definición y Significado [2022]*. Concepto de -

Definición de. Recuperado 11 de diciembre de 2022, de

<https://conceptodefinicion.de/comercio/>

Díaz-Bravo, L., Torruco-García, U., Martínez-Hernández, M., & Varela-Ruiz, M. (2013). La

entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en Educación Médica*, 2(7), 162-

167. [https://doi.org/10.1016/S2007-5057\(13\)72706-6](https://doi.org/10.1016/S2007-5057(13)72706-6)

*Dirección en la administración: Qué es, importancia y estilos*. (s. f.). Recuperado 24 de

noviembre de 2022, de [https://www.gestiopolis.com/la-direccion-dentro-la-](https://www.gestiopolis.com/la-direccion-dentro-la-administracion-de-empresas/)

[administracion-de-empresas/](https://www.gestiopolis.com/la-direccion-dentro-la-administracion-de-empresas/)

*Facturación – SAR*. (s. f.). Recuperado 12 de febrero de 2023, de

<https://www.sar.gob.hn/facturacion/>

Flores, F. (2022, julio 22). *Qué es Visual Studio Code y qué ventajas ofrece*. OpenWebinars.net.

<https://openwebinars.net/blog/que-es-visual-studio-code-y-que-ventajas-ofrece/>

Henández, Dubón, S., Enrique. (s. f.). *EVOLUCIÓN E IMPORTANCIA DEL COMERCIO*

*CENTROAMERICANO*. – *Secmca*. Recuperado 18 de noviembre de 2022, de

<https://www.secmca.org/nota/evolucion-e-importancia-del-comercio-centroamericano/>

- Hernández, Fernández, Baptista. (s. f.). *El portal de la tesis*. Recuperado 25 de noviembre de 2022, de <https://recursos.ucol.mx/tesis/investigacion.php>
- Hernández, M. (s. f.). *La importancia del control en la administración*. uic.mx. Recuperado 24 de noviembre de 2022, de <https://www.uic.mx/noticias/la-importancia-del-control-en-la-administracion/>
- José Muzlera, A. S. (editores). (2022). *Pulpería*.  
<https://www.teseopress.com/diccionarioagro/chapter/pulperia/>
- juandc. (s. f.-a). *¿Qué es HTML, CSS y JavaScript?* Platzi. Recuperado 12 de febrero de 2023, de <https://platzi.com/blog/que-es-html-css-javascript/>
- López, P. L. (2004). POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO. *Punto Cero*, 09(08), 69-74.
- Lugo, J. (s. f.). *LibGuides: Fuentes Primarias: Fuentes Primarias*. Recuperado 27 de noviembre de 2022, de <https://uprrp.libguides.com/fuentesprimarias/fuentesprimarias>
- Maxima, J. (s. f.). *Planeación Administrativa: Qué es, tipos, principios, características*. Enciclopedia Humanidades. Recuperado 24 de noviembre de 2022, de <https://humanidades.com/planeacion-administrativa/>
- Ministerio de Comercio Exterior*. (s. f.). Recuperado 18 de noviembre de 2022, de <https://www.comex.go.cr/tratados/centroam%C3%A9rica/>
- Optimización de procesos: ¿Qué es y por qué es tan importante para tu negocio?* (2021, agosto 25). SYDLE. <https://www.sydle.com/blog/what-is-process-optimization-6126ac39b060f57604039a57/>
- Organización Administrativa—Concepto, principios y elementos. (s. f.). *Concepto*. Recuperado 24 de noviembre de 2022, de <https://concepto.de/organizacion-administrativa/>

¿Qué es la investigación no experimental? (2018, diciembre 28). *QuestionPro*.

<https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-no-experimental/>

QuickBooks. (s. f.-b). *¿Qué es la organización administrativa?* - *QuickBooks*. Recuperado 24 de noviembre de 2022, de

<https://quickbooks.intuit.com/global/resources/es/administracion/que-es-la-organizacion-administrativa/>

Robledano, A. (2019, septiembre 24). *Qué es MySQL: Características y ventajas*.

OpenWebinars.net. <https://openwebinars.net/blog/que-es-mysql/>

Rodriguez, A. (s. f.). *LibGuides: Fuentes secundarias y terciarias: ¿Qué son las fuentes secundarias?* Recuperado 27 de noviembre de 2022, de

[https://uprrp.libguides.com/fuentes\\_secundarias/que\\_son\\_secundarias](https://uprrp.libguides.com/fuentes_secundarias/que_son_secundarias)

Rouse, M. (s. f.). *¿Qué es Servidor?* - *Definición en WhatIs.com*. ComputerWeekly.es.

Recuperado 11 de diciembre de 2022, de

<https://www.computerweekly.com/es/definicion/Servidor>

Santos, D. (s. f.). *Introducción al CSS: Qué es, para qué sirve y otras 10 preguntas frecuentes*.

Recuperado 12 de febrero de 2023, de <https://blog.hubspot.es/website/que-es-css>

School, E. B. (s. f.). *¿Qué es el proceso de contratación?* | *Euroinnova*. Euroinnova Business School. Recuperado 24 de noviembre de 2022, de

<https://www.euroinnova.edu.es/blog/que-es-el-proceso-de-contratacion>

*Servicio al cliente de calidad: TOP 5 tips para lograrlo*. (s. f.). Zendesk MX. Recuperado 12 de febrero de 2023, de <https://www.zendesk.com.mx/?p=504288926>

*Significado de Gestión.* (s. f.). Significados. Recuperado 11 de diciembre de 2022, de

<https://www.significados.com/gestion/>

*Significado de Optimización.* (s. f.). Significados. Recuperado 11 de diciembre de 2022, de

<https://www.significados.com/optimizacion/>

*Significado de Software.* (s. f.). Significados. Recuperado 11 de diciembre de 2022, de

<https://www.significados.com/software/>

zyro. (s. f.). *13 ventajas de tener una página web en 2022.* Zyro Blog. Recuperado 21 de

noviembre de 2022, de <https://zyro.com/es/blog/ventajas-de-tener-una-pagina-web/>

## ANEXOS

### A.1. Instrumentos Utilizados en la Investigación

#### A.1.1 Entrevista

1. ¿A que rango de edad pertenece?
  - 25 a 30 años
  - 30 a 45 años
  - 45 a 55 años
  - más de 55 años
2. ¿Con qué genero te identificas?
  - Masculino
  - Femenino
  - Otros
3. ¿Con qué frecuencia entra en contacto con sus proveedores?
  - Una vez a la semana
  - Una vez al mes
4. ¿Qué tipo de productos son más vendidos en su negocio?
  - Salud
  - Bebidas
  - Chucherías
  - Carnes
  - Fruta y Verduras
  - Otra
5. ¿Cuál es el horario más concurrido de atención en su negocio?
  - Matutino
  - Vespertino

6. ¿Considera que hoy en día los mercaditos son un negocio lucrativo?
  - Si
  - No
7. ¿Cuántos años lleva trabajando como dueño de mercadito? (o cuanto lleva el negocio abierto)
  - De 1 a 5 años
  - 5 a 10 años
  - Más de 10 años
8. ¿Su negocio cuenta con delivery?
  - Si
  - No
9. ¿Estaría dispuesto a implementar un servicio de delivery?
  - Si
  - No
  - Tal vez
10. ¿Le gustaría implementar un nuevo medio de comunicación con la clientela?
  - Si
  - No
  - Tal vez
11. ¿Qué tipo de medio de comunicación le gustaría implementar con la clientela?
  - Redes sociales
  - Página web
  - App móvil
  - Ninguna
  - otra

12. ¿Siente que en su comunidad los mercaditos llegan a abastecer las necesidades de la clientela?
- Si
  - No
  - Tal vez
13. En general, ¿Qué tan satisfecho esta con el manejo de datos en su negocio?
- Poco satisfecho
  - Satisfecho
  - Muy satisfecho
14. ¿Cuáles cree que son las deficiencias en cuanto a la administración en su negocio?
- Poco Personal
  - Mal manejo de tareas
  - Mal manejo de data
  - Pobre listado de proveedores
  - Zona poco poblada
  - Otra
15. ¿Qué expectativas tiene al implementar un sistema web en su negocio?
- Mayor número de clientes
  - Una mejo administración para el negocio
  - Mayor productividad por parte de los empleados
  - Facilidad de datos
  - otra

## A.2. Factibilidad del Proyecto

### A.2.1 Técnica

#### A.2.1 1 Descripción de Hardware

No.	Dispositivo	Descripción
1	Servidor	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Dell OptiPlex 5000</li> <li>✓ Intel Core i7 12700k</li> <li>✓ core (12 Core)</li> <li>✓ 12700 12ª generación 2,10 GHz</li> <li>✓ 16 GB Ddr5 Sdram RAM</li> <li>✓ 512 GB SSD</li> </ul>
2	Computadora de escritorio	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Dell Aio Fxdkf</li> <li>✓ Procesador: Intel Core I5 1135g7</li> <li>✓ RAM: 12gb</li> <li>✓ Disco Duro: 512GB SSD</li> <li>✓ Pantalla: 23.8 Pulgadas</li> <li>✓ Gráficos: Nvidia Geforce Mx330 2gb</li> </ul>
3	Impresora	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ VELOCIDAD DE IMPRESIÓN RÁPIDA</li> <li>✓ VELOCIDAD DE IMPRESIÓN DE 250 MM/S.</li> <li>✓ CONECTIVIDAD USB + SERIAL.</li> <li>✓ MÉTODO DE IMPRESIÓN IMPRESIÓN TÉRMICA DE LÍNEAS.</li> <li>✓ TECNOLOGÍA LÍNEA TÉRMICA.</li> <li>✓ VELOCIDAD DE IMPRESIÓN 250 MM/S</li> <li>✓ TAMAÑO DE PAPEL 80MM/CORTE AUTOMATICO</li> </ul>

*Fuente: Elaboración propia*

### A.2.1 2 Descripción de software

No.	Elemento	Descripción
1	Windows Server	Windows Server 2016
2	Gestor de Base de Datos	MySQL
3	Servidor Web	Apache 2.4
4	Navegador	Google Chrome
5	Sistema Operativo	Windows 10

*Fuente: Elaboración propia*

### A.2.1 3 Descripción de Redes

No.	Elemento	Descripción
1	Conexión a internet	Velocidad de 30 MB
2	Conexión LAN	ETHERNET CAT 5E velocidad de 1000 Mbps
3	Conexión Wifi	Velocidad mínima de 800kbs

*Fuente: Elaboración propia*

### A.2.1 4 Descripción de usuarios

No.	Personal	Descripción
1	Usuario Administrador	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Conocimiento avanzado en soluciones informáticas y hardware.</li> <li>✓ Capacidad de resolución de problemas</li> <li>✓ Conocimiento PHP y MySQL.</li> <li>✓ Manejo de normas y estándares de seguridad.</li> <li>✓ Facilidad de gestión de usuarios.</li> </ul>
2	Usuario Empleado	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Conocimiento básico en internet.</li> <li>✓ Conocimiento básico en uso de computadoras.</li> <li>✓ Facilidad de comunicación.</li> <li>✓ Conocimiento básico de MySQL y PHP.</li> </ul>
3	Usuario final	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Conocimiento básico de internet.</li> <li>✓ Conocimiento básico de computadora y Tablet.</li> <li>✓ Conocimiento básico en el uso de programas de compra/venta.</li> </ul>

*Fuente: Elaboración propia*

### A.2.1 5 Descripción de Dominio

No.	Servicio	Descripción
1	Dominio	. Com

*Fuente: Elaboración propia*

### A.2.2 Operativa

El mercadito debe de definir un área de uso para el servidor y otra para la computadora para que de esta manera se pueda prolongar el uso de los dispositivos y seguridad de información tanto para el mercadito como con la clientela.

Se debe de implementar una seguridad de información robusta para evitar robo o fuga de información, permitiendo que los procesos sean seguros y teniendo un funcionamiento optimo cumpliendo las normas de seguridad e integridad de información.

### A.2.3 Económica

#### A.2.3 1 Descripción económica Hardware

No.	Dispositivo	Precio Unitario	Cantidad	Subtotal
1	Computadora de escritorio	L. 19,136.66	1	L. 19,136.66
2	Impresora de recibos	L. 4,940.60	1	L. 4,940.60
<b>Total</b>				L. 24,077.26

*Fuente: Elaboración propia*

### A.2.3 2 Descripción Económica de Software

No.	Elemento	Precio unitario	Cantidad	Subtotal
1	Windows Server	L. 701.32	1	L. 701.32
2	Gestor de Base de Datos	L. 0.00	1	L. 0.00
3	Servidor Web	L. 0.00	1	L. 0.00
4	Navegador	L. 0.00	1	L. 0.00
5	Visual Estudio Code	L. 0.00	1	L. 0.00
6	Sistema Operativo	L. 717.62	1	L. 717.62
<b>Total</b>				L. 1,418.94

*Fuente: Elaboración propia*

### A.2.3 3 Descripción Económica de Redes

No.	Elemento	Precio unitario	Cantidad	Subtotal
1	Conexión a internet	L. 839.90	1	L. 839.90
2	Cable Ethernet Cat5E	L. 130.0 por metro	1	L. 130.0
<b>Total</b>				L. 969.9

*Fuente: Elaboración propia*

**A.2.3 4 Descripción económica de dominio**

<b>No.</b>	<b>Servicio</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Subtotal</b>
<b>1</b>	Dominio	L. 491.59	1	L. 491.59
<b>Total</b>				L. 491.59

*Fuente: Elaboración propia*

**A.2.3 5 Resumen de inversión**

<b>No.</b>	<b>Elemento</b>	<b>Subtotal</b>
<b>1</b>	Hardware (computadora e impresora)	L. 24,077.26
<b>2</b>	Software	L. 1,418.94
<b>3</b>	Redes	L. 969.9
<b>4</b>	Recurso Humano	L. 0.00
<b>5</b>	Dominio	L. 491.59
<b>Total</b>		L. 26,957.69

*Fuente: Elaboración propia*

### A.3. Lista de Requerimientos del Sistema

#### A.3 1 Tabla requerimientos de sistema

<b>Módulo</b>	<b>Caso de uso</b>	<b>Descripción</b>
<b>Autenticar</b>	Ingreso de usuario	Nombre de usuario
	Ingreso de contraseña	Contraseña de usuario
	Verificación de rol	Verificación de rol del usuario
<b>Registro principal</b>	Registro de datos de usuario	El usuario ingresa sus datos, usuario y contraseña

	Asignación de rol que pertenece	Se asigna de manera automática, el administrador es el único q puede modificarlo.
	Asignación de permisos	El administrador asigna los permisos de cada usuario.
<b>Empleado</b>	Agregar	Se agrega nuevo usuario de tipo empleado

	Listar	Listado de todos los usuarios de tipo empleado.
	Editar	El administrador edita los usuarios de tipo empleado.
	Eliminar	Eliminación de usuario de tipo empleado
<b>Compra</b>	Agregar	Se agrega nueva compra
	Listar	Historial de compra por usuario del tipo cliente
	Editar	Edita la compra.

	Eliminar	Elimina el estado de la compra.
<b>proveedores</b>	Agregar	Se agrega nuevo proveedor
	Listar	Lista de proveedores.
	Editar	Se edita un proveedor
	Eliminar	Paso de estado activo o inactivo.
<b>Historial compra</b>	Listar	Lista el historial de compras a proveedores

<b>Inventario</b>	Agregar	Agrega producto, estado activo.
	Listar	Lista los productos activos.
	Editar	Edita datos del inventario.
	Eliminar	Pasa de estado de producto de activo a inactivo.
<b>Bitácora</b>	Listar	Lista las acciones realizadas por el empleado, agregar, editar y eliminar.
<b>Servicio</b>	Agregar	Agrega servicio para empleado, estado activo.

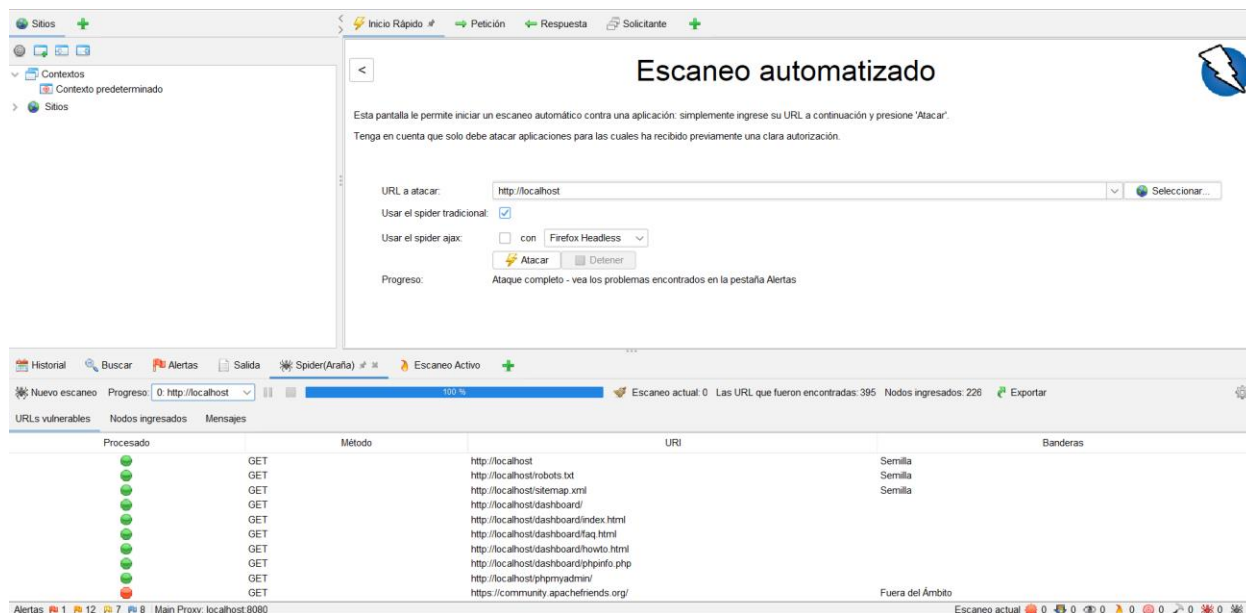
	Listar	Lista de servicios activos.
	Editar	Edita datos de servicios.
	Eliminar	Pasa de estado de servicio de activo a inactivo.
<b>Servicio por Cliente</b>	Agregar	Hace relación entre el usuario empleado y el servicio.
	Listar	Lista a relación entre el usuario empleado y servicio
	Editar	Edita a relación entre el usuario empleado y servicio
	Eliminar	Inactiva relación entre el usuario empleado y servicio
<b>Factura</b>	Agregar	Agrega factura por servicio ofrecido, estado activo.
	Listar	Lista facturas activas.
	Eliminar	Paso de factura activa a inactivo.

<b>Permiso</b>	Listar	Lista los usuarios con el permiso de módulo
	Agregar	Agrega un nuevo permiso al usuario
<b>Tipo de usuario</b>	Agregar	Creación de un rol de usuario
	Listar	Lista los diferentes tipos de usuarios
<b>Estado</b>	Agregar	Creación de un tipo de estado
	Listar	Lista de los estados disponibles

*Fuente: Elaboración propia*

## A.4. OWASP

### Anexos owasp 1



Esta pantalla le permite iniciar un escaneo automático contra una aplicación: simplemente ingrese su URL a continuación y presione 'Atacar'. Tenga en cuenta que solo debe atacar aplicaciones para las cuales ha recibido previamente una clara autorización.

URL a atacar:

Usar el spider tradicional:

Usar el spider ajax:  con

Progreso:

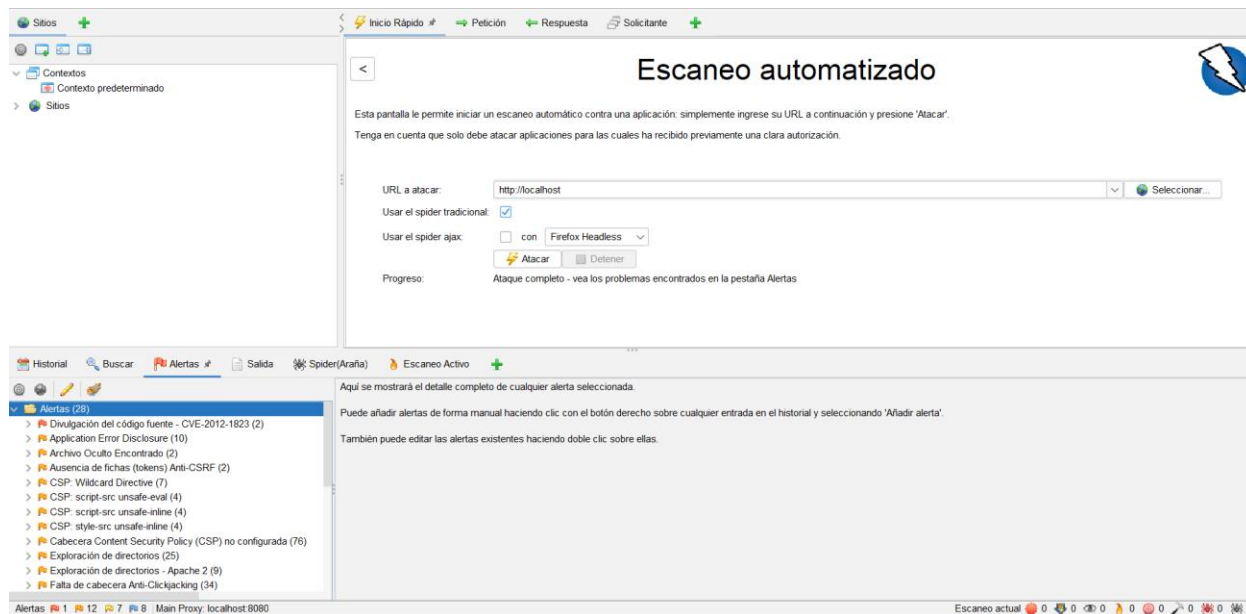
Ataque completo - vea los problemas encontrados en la pestaña Alertas

URLs vulnerables	Procesado	Método	URI	Banderas
	<input checked="" type="checkbox"/>	GET	http://localhost	Semilla
	<input checked="" type="checkbox"/>	GET	http://localhost/robots.txt	Semilla
	<input checked="" type="checkbox"/>	GET	http://localhost/sitemap.xml	Semilla
	<input checked="" type="checkbox"/>	GET	http://localhost/dashboard/	
	<input checked="" type="checkbox"/>	GET	http://localhost/dashboard/index.html	
	<input checked="" type="checkbox"/>	GET	http://localhost/dashboard/faq.html	
	<input checked="" type="checkbox"/>	GET	http://localhost/dashboard/howto.html	
	<input checked="" type="checkbox"/>	GET	http://localhost/dashboard/phpinfo.php	
	<input checked="" type="checkbox"/>	GET	http://localhost/phpmyadmin/	
	<input checked="" type="checkbox"/>	GET	https://community.apachefriends.org/	Fuera del Ámbito

Alertas 1 12 7 8 Main Proxy: localhost:8080 Escaneo actual 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0

Fuente: Elaboración propia

### Anexos owasp 2



Esta pantalla le permite iniciar un escaneo automático contra una aplicación: simplemente ingrese su URL a continuación y presione 'Atacar'. Tenga en cuenta que solo debe atacar aplicaciones para las cuales ha recibido previamente una clara autorización.

URL a atacar:

Usar el spider tradicional:

Usar el spider ajax:  con

Progreso:

Ataque completo - vea los problemas encontrados en la pestaña Alertas

Aquí se mostrará el detalle completo de cualquier alerta seleccionada.

Puede añadir alertas de forma manual haciendo clic con el botón derecho sobre cualquier entrada en el historial y seleccionando 'Añadir alerta'. También puede editar las alertas existentes haciendo doble clic sobre ellas.

- Alertas (28)
  - Divulgación del código fuente - CVE-2012-1823 (2)
  - Application Error Disclosure (10)
  - Arquivo Oculto Encontrado (2)
  - Ausencia de fichas (tokens) Anti-CSRF (2)
  - CSP: Wádcard Directive (7)
  - CSP: script-src unsafe-eval (4)
  - CSP: script-src unsafe-inline (4)
  - CSP: style-src unsafe-inline (4)
  - Cabecera Content Security Policy (CSP) no configurada (76)
  - Exploración de directorios (25)
  - Exploración de directorios - Apache 2 (9)
  - Falta de cabecera Anti-Clickjacking (34)

Alertas 1 12 7 8 Main Proxy: localhost:8080 Escaneo actual 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0

Fuente: Elaboración propia

## Anexos owasp 3

		Confidence				Total
		User Confirmed	Alto	Medio	Bajo	
Risk	Alto	0 (0,0 %)	0 (0,0 %)	1 (3,6 %)	0 (0,0 %)	1 (3,6 %)
	Medio	0 (0,0 %)	6 (21,4 %)	5 (17,9 %)	1 (3,6 %)	12 (42,9 %)
	Bajo	0 (0,0 %)	1 (3,6 %)	5 (17,9 %)	1 (3,6 %)	7 (25,0 %)
	Informativo	0 (0,0 %)	3 (10,7 %)	2 (7,1 %)	3 (10,7 %)	8 (28,6 %)
	Total	0 (0,0 %)	10 (35,7 %)	13 (46,4 %)	5 (17,9 %)	28 (100%)

Fuente: Elaboración propia

## Anexos owasp 4

Alert type	Risk	Count
<a href="#">Divulgación del código fuente - CVE-2012-1823</a>	Alto	2 (7,1 %)
<a href="#">Application Error Disclosure</a>	Medio	10 (35,7 %)
<a href="#">Archivo Oculto Encontrado</a>	Medio	2 (7,1 %)
<a href="#">Ausencia de fichas (tokens) Anti-CSRF</a>	Medio	2 (7,1 %)
<a href="#">CSP: Wildcard Directive</a>	Medio	7 (25,0 %)
<a href="#">CSP: script-src unsafe-eval</a>	Medio	4 (14,3 %)
<a href="#">CSP: script-src unsafe-inline</a>	Medio	4 (14,3 %)
<a href="#">CSP: style-src unsafe-inline</a>	Medio	4 (14,3 %)

*Fuente: Elaboración propia*

## Anexos owasp 5

<a href="#">CSP: style-src unsafe-inline</a>	Medio	4 (14,3 %)
<a href="#">Cabecera Content Security Policy (CSP) no configurada</a>	Medio	76 (271,4 %)
<a href="#">Exploración de directorios</a>	Medio	25 (89,3 %)
<a href="#">Exploración de directorios - Apache 2</a>	Medio	9 (32,1 %)
<a href="#">Falta de cabecera Anti-Clickjacking</a>	Medio	34 (121,4 %)
<a href="#">Librería JS Vulnerable</a>	Medio	1 (3,6 %)

*Fuente: Elaboración propia*

El recuento de las alertas presento un total de 28 alertas, dentro de las cuales están:

- Se presenta 1 alerta de riesgo alto; siendo esta de nivel de confianza medio.
- Se presentan 12 alertas de riesgo medio; siendo 6 de nivel de confianza alto, 4 de nivel de confianza medio, y 1 de nivel de confianza baja.
- Se observan 7 alertas de nivel de riesgo bajo; presentándose 1 alerta de nivel de confianza alto, 4 alertas de nivel de confianza medio y 1 alerta de nivel de confianza bajo.
- Se muestra 8 alertas de nivel informativo; siendo 3 alertas de nivel de confianza alto, 2 alertas de nivel de confianza medio, y 3 alertas de nivel de confianza bajo.

## Soluciones

### Tokens Anti-CSRF

```
<?php
session_start();
$usuario=$_SESSION["Usuario"];
$tipo=$_SESSION["tipo"];
$IDUSU=$_SESSION['idusu'];

$_SESSION['token']=bin2hex(random_bytes(32));

if(!isset($usuario)){
    header("location: login.php");
}
?>
</head>
```

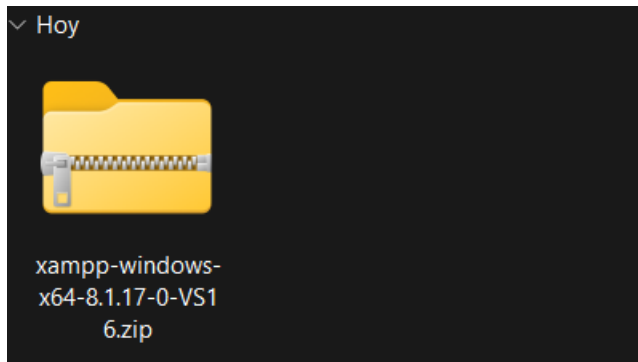
```
session_start();

if($_POST['token']==$_SESSION['token']){
```

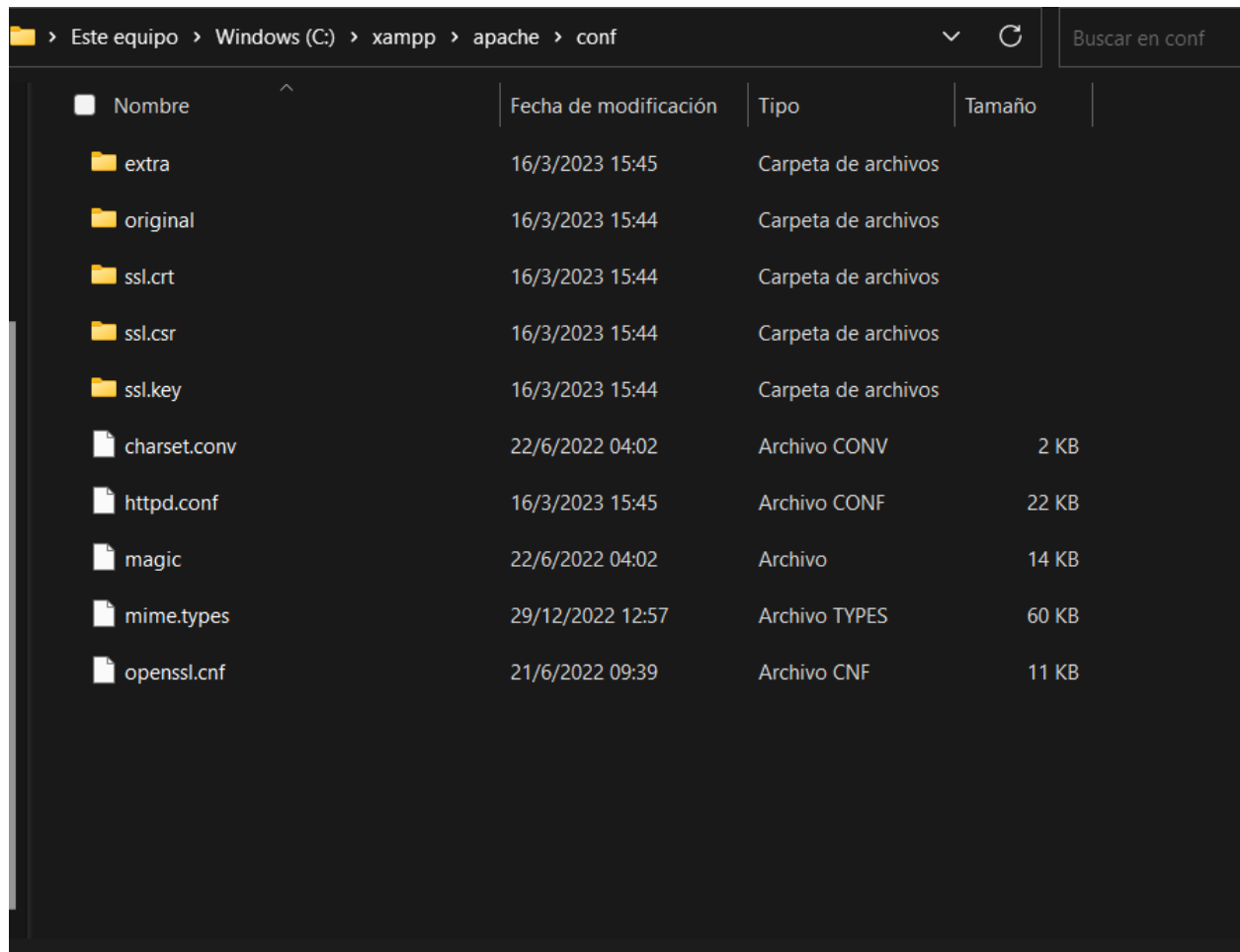
Se crea una variable de sesión para que esta contenga un token de tipo byte el cual se enviará con el método POST para seguidamente verificar si ambos son el mismo así permitiendo evitar un ataque de “Cross-Site Scripting”.

CVE-2012-1823

Este error se debe a una versión desactualizada en el PHP de nuestro servidor localhost por lo cual para resolverlo hay que:



Descargar una versión más actualizada en mi caso pase a PHP 8 por lo cual para verificar que este correcta se debe de configurar desde el XAMPP de la siguiente manera:



En la carpeta del apache dentro de la carpeta de XAMPP iremos a extra.

Nombre	Fecha de modificación	Tipo	Tamaño
httpd-ajp.conf	30/3/2013 06:29	Archivo CONF	1 KB
httpd-autoindex.conf	16/3/2023 15:45	Archivo CONF	3 KB
httpd-dav.conf	16/3/2023 15:45	Archivo CONF	3 KB
httpd-default.conf	16/3/2023 15:45	Archivo CONF	3 KB
httpd-info.conf	16/3/2023 15:45	Archivo CONF	2 KB
httpd-languages.conf	16/3/2023 15:45	Archivo CONF	6 KB
httpd-manual.conf	16/3/2023 15:45	Archivo CONF	2 KB
httpd-mpm.conf	16/3/2023 15:45	Archivo CONF	5 KB
httpd-multilang-errordoc.conf	16/3/2023 15:45	Archivo CONF	3 KB
httpd-proxy.conf	30/3/2013 06:29	Archivo CONF	1 KB
httpd-ssl.conf	16/3/2023 15:45	Archivo CONF	14 KB
httpd-userdir.conf	16/3/2023 15:45	Archivo CONF	1 KB
httpd-vhosts.conf	16/3/2023 15:45	Archivo CONF	2 KB
httpd-xampp.conf	16/3/2023 15:45	Archivo CONF	3 KB
proxy-html.conf	22/6/2022 04:02	Archivo CONF	4 KB

Seguidamente modificaremos el archivo `httpd-xampp.conf` que es la configuración del servidor por defecto teniendo en cuenta que luego de descargar la carpeta de php más actual se debe de colocar en la carpeta de xampp.

```
#
# PHP-Module setup
#
LoadFile "C:/xampp/php/php8ts.dll"
LoadFile "C:/xampp/php/libpq.dll"
LoadFile "C:/xampp/php/libsqlite3.dll"
LoadModule php_module "C:/xampp/php/php8apache2_4.dll"
```

Cambiando la dirección del php a nuestra versión nueva.