



**INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
TECNÓLOGO EN ANÁLISIS DE SISTEMA**

TEMA:

**DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y
PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA
INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.**

Autor:

ANTHONY LEIBER ÁLVAREZ RAMÍREZ

Tutor:

Ph.D. IVÁN DARWIN TUTILLO ARCENTALES

Guayaquil, Ecuador

2020

DEDICATORIA

Primero quiero dedicar mis palabras a Dios por darme la fuerza, constancia y dedicación en mis proyectos personales y siempre estar en mis acciones para un enfoque más grande.

Para mi madre que ha estado en todo momento apoyándome para que no deje de insistir en esto tan importante para el ser humano como es la educación, por darme valores que me ayudaron a crecer como una gran persona.

Mi esposa por el apoyo incondicional en mis proyectos y buscar la forma de aportar con sus conocimientos y enseñanzas.

Para mi padre que cuando solicité su ayuda nunca hubo un no de su parte y gracias a su ejemplo de trabajo y constancia puedo verlo y decirme "Puedo".

Mis Hermanos que de alguna otra forma me han apoyado para alcanzar mis metas.

Anthony Leiber Álvarez Ramírez.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi Tutor Ph.D Iván Tutillo Arcentales Por su trabajo, apoyo y paciencia para guiarme al conocimiento, por guiar este proceso largo como es un proyecto de grado previo a la obtención del título.

Agradezco también a todos mis profesores de cada materia cursada por darme conocimientos que aportan a mi vida y a mis valores como persona y como el profesional que deseo ser.

No quiero dejar de agradecerle a Dios por mantenerme activo en mis proyectos y darme la capacidad de levantarme cada día en busca de nuevos conocimientos que aporten notablemente en mi vida.

Anthony Leiber Álvarez Ramírez.



INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE: TECNÓLOGO EN ANÁLISIS DE SISTEMAS.

TEMA: DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.

Autor: Anthony Leiber Álvarez Ramírez

Tutor: Ph.D. Iván Darwin Tutillo Arcentales

RESUMEN

La empresa VERMIGLIO S.A. dedicada a la venta de casas presenta inconvenientes al momento de solicitar requisitos para la compra de una casa, generando conflicto entre el cliente y el vendedor, la gran cantidad de requisitos no suelen llegar al cliente de forma clara y segura lo que lleva a brindar un servicio limitado y poco satisfactorio. El objetivo de esta investigación se enfoca en diseñar un portal web que contenga de forma detallada los requisitos para la adquisición de una casa, además información de los inmuebles, cotización, pagos, fotos de avance de obra y foro de preguntas. Con la investigación explicativa se pretende definir las causas de suceso, fenómenos o eventos que se estudian, los estudios explicativos ayudaran a responder preguntas como: ¿Qué efecto tiene que se implemente un diseño de portal web dentro de la organización?

Se plantea el diseño de un portal web como solución del problema ya antes expuesto.

Palabras clave:

Requisitos	Vender	Inmueble	Portal Web
------------	--------	----------	------------



INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE: TECNÓLOGO EN ANÁLISIS DE SISTEMAS.

TEMA: DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.

Autor: Anthony Leiber Álvarez Ramírez

Tutor: Ph.D. Iván Darwin Tutillo Arcentales

ABSTRACT

The company VERMIGLIO S.A. dedicated to the sale of homes presents problems when requesting requirements for the purchase of a house, generating conflict between the client and the seller, the large number of requirements do not usually reach the client in a clear and secure way which leads to provide a limited and unsatisfactory service. The objective of this research focuses on designing a web portal that contains in detail the requirements for the acquisition of a house, as well as real estate information, quotation, payments, photos of work progress and forum of questions. The explanatory research is intended to define the causes of event, phenomena or events that are studied, the explanatory studies will help answer questions such as: What effect does a web portal design have to be implemented within the organization?

The design of a web portal is proposed as a solution to the aforementioned problem.

Keywords

Requirements	To sell	Property	Web Portal
--------------	---------	----------	------------

INDICE

Contenido:	Paginas:
CAPÍTULO I.....	1
1. PROBLEMA.....	1
1.1 ANTECEDENTES O PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA ACTUAL.....	1
1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.5 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.6.1 OBJETIVO GENERAL.....	3
1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	3
1.7 JUSTIFICACIÓN.....	4
CAPITULO II.....	5
2. MARCO TEÓRICO.....	5
2.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	5
2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	5
2.3 ANTECEDENTES REFERENCIALES.....	7
2.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	9
2.4.1 BASE LEGAL.....	9
2.5 ANTECEDENTES CONCEPTUALES.....	10
CAPITULO III.....	14
3 METODOLOGÍA.....	14
3.1 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	16
3.2 METODOLOGÍAS PARA LA PROPUESTA.....	20
3.3 MÉTODOS Y TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	22
CAPITULO IV.....	25
4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	25

4.2 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA ENCUESTA	26
4.3 ANÁLISIS DE ENTREVISTA	35
4.3.1 PREGUNTAS Y RESPUESTAS	35
4.3.2 INTERPRETACIÓN DE LA ENTREVISTA	37
4.4 PLAN DE MEJORAS	39
4.5 CRONOGRAMA	39
4.6 DIAGRAMA DE GANTT.....	41
4.7 RECURSOS	42
4.8 PRESUPUESTO Y COSTOS	42
4.9 DIAGRAMA DE USO	44
4.10 MODELO ENTIDAD RELACIÓN	45
4.11 DICCIONARIO DE DATOS.....	46
4.12 PANTALLAS	60
4.13 CONCLUSIONES	70
4.14 RECOMENDACIONES.....	71
Bibliografía.....	72
ANEXOS.....	1
ANEXO 1 UBICACIÓN DE LA EMPRESA	2
ANEXO 2 ORGANIGRAMA DE VERMIGLIO S.A	3
ANEXO 3 ENCUESTA.....	4
ANEXO 4 ENTREVISTA.....	6

INDICE DE CUADROS

CUADRO 1 CRONOGRAMA.....	15
CUADRO 2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN	16
CUADRO 3 VALOR Y PROPÓSITO.....	18
CUADRO 4 POBLACIÓN	20
CUADRO 5 TÉCNICAS	23
CUADRO 6 SOLICITUD DE REQUISITOS	26
CUADRO 7 IMPORTANCIA.....	27
CUADRO 8 REGISTRO.....	28
CUADRO 9 TIEMPO DE TRÁMITE	29
CUADRO 10 CONFLICTOS	30
CUADRO 11 RELACIÓN	31
CUADRO 12 ANTECEDENTES	32
CUADRO 13 SEGURIDAD	33
CUADRO 14 ORDEN Y EFICIENCIA	34
CUADRO 15 DESEMPEÑO	39
CUADRO 16 HARDWARE	42
CUADRO 17 SOFTWARE	42
CUADRO 19 COSTO DEL HARDWARE	42
CUADRO 20 COSTO DEL SOFTWARE	43
CUADRO 21 COSTO DEL DESARROLLO	43
CUADRO 18 COSTO DEL PROYECTO.....	43

INDICE DE ILUSTRACION

ILUSTRACIÓN 1 SOLICITUD DE REQUISITOS.....	26
ILUSTRACIÓN 2 IMPORTANCIA.....	27
ILUSTRACIÓN 3 REGISTRO	28

ILUSTRACIÓN 4 TIEMPO DE TRÁMITE	29
ILUSTRACIÓN 5 CONFLICTOS.....	30
ILUSTRACIÓN 6 RELACIÓN.....	31
ILUSTRACIÓN 7 ANTECEDENTES.....	32
ILUSTRACIÓN 8 SEGURIDAD.....	33
ILUSTRACIÓN 9 ORDEN Y EFICIENCIA	34

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA

1.1 ANTECEDENTES O PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

UBICACIÓN DEL PROBLEMA

La empresa “VERMIGLIO S.A.” que vende bienes inmuebles cuenta con un número grande de papeleos y procesos antes, durante y después de realizar una venta lo cual lleva tiempo en presentar todos esos documentos, por lo tanto, todo no siempre es claro para los clientes, el proceso muchas veces es largo por diferentes situaciones por tal razón es importante mantener al cliente informado.

Tener claro el proceso para los clientes es un beneficio para la empresa ya que ayuda al buen proceso de la venta. El trabajo de los agentes de ventas no les permite tener una respuesta rápida hacia los clientes para consultas básicas como “¿Que documentos necesito?” o “¿Qué porcentaje de construcción está mi casa?”.

Dentro de la compañía nunca se ha trabajado con un portal web que facilite información a los clientes sobre la adquisición de una casa o el proceso de construcción de la misma. Una venta bien detallada ayuda a la relación entre el vendedor y el cliente.

No contar con este tipo de herramientas limita la competitividad de la compañía con relación a otras, ya que es importante mencionar que en la actualidad la tecnología permite adoptar nuevos métodos.

1.2 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA ACTUAL

La empresa “VERMIGLIO S.A.” empieza su jornada a las 9:00 hasta las 17:30, cuenta con departamento de Ventas, Cobranzas, Financiero, Operaciones, Técnico y Recursos Humanos.

Los departamentos involucrados en la venta de una casa son; Ventas, este departamento es el primer contacto con el cliente, aquí se le presentan las casas, costos, ubicación, beneficios y más; aquí ya hay datos del cliente porque se llena una ficha donde contiene número de cedula, nombres, apellidos, dirección domiciliaria, teléfonos, etc. En el caso que se llegue a un acuerdo con la venta se pide que se elija ubicación, modelo de casa y plan de pagos, además se solicitan documentos como copias de cedula, votación, certificado bancarios, numero de aportaciones, ruc (en caso de independientes), etc.

Operaciones, aquí se hace la recepción de los documentos para ingresar la venta en el sistema y armar la carpeta del cliente, se detalla Ubicación de casa, precio, modelo de casa y plan de pagos, luego se imprime la promesa de compra y venta para la firma del cliente. Cobranzas, se encarga de cobrar los valores que el cliente pactó en su plan de pagos y también cobrar gastos legales por la compra de su casa, se incluye el trámite para realizar el préstamo hipotecario a una institución financiera. Técnico, departamento encargado en la construcción de casa, su avance de obra y que se cumpla lo acordado con el cliente.

El conflicto principal en la empresa VERMIGLIO S.A. es que al realizar una venta el cliente muchas veces se queda con dudas porque se requiere una serie de documentos como requisitos durante la compra de una casa, documentos que suelen traspapelarse generando mal ambiente laborar entre colaboradores. El proceso de la venta hacia un cliente debe pasar por varios departamentos ocasionando que la documentación muchas veces se pierda o llegue incompleta lo que conlleva volver a solicitar dicha documentación, cuando sucede este tipo de inconvenientes los clientes suelen mostrar inconformidad con el servicio.

Los clientes muestran inconformidad al no contar con un medio tecnológico las 24 horas que les permita tener información rápida y eficaz. Los agentes de ventas muchas veces no cuentan con la disponibilidad de tiempo para

la atención lo que conlleva a un problema de comunicación entre el cliente y el vendedor.

1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Campo: Venta inmobiliaria
Área: Validez del contrato
Aspecto: Requisitos legales
Periodo: 2020

1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo incide el cumplimiento de requisitos legales al perfeccionamiento del contrato de venta de inmuebles que brinda como servicio la empresa VERMIGLIO S.A.?

1.5 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

Variable Independiente:

Registro de cumplimiento de requisitos legales

Variable Dependiente:

Perfeccionamiento del contrato

1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un portal web de gestión del contrato de venta inmobiliaria para la empresa VERMIGLIO S.A.

1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar el fundamento teórico para el registro cumplimiento de requisitos legales y el perfeccionamiento del contrato en los procesos de venta inmobiliaria.
- Diagnosticar el estado actual del registro de cumplimiento de requisitos legales para el perfeccionamiento del contrato de compra y venta en la inmobiliaria de la empresa VERMIGLIO S.A.

- Presentar una propuesta de un portal web para la gestión de proceso de venta inmobiliaria en la empresa VERMIGLIO S.A.

1.7 JUSTIFICACIÓN

El propósito de este portal web es mantener al cliente informado de todo el proceso que debe cumplir hasta finalizar con la compra de una casa y le ayude a poder manejar tiempos sobre reunir toda documentación necesaria de acuerdo se vayan cumpliendo los requerimientos.

Que el cliente tenga a su disposición un portal web donde los requerimientos sean detallados por tanto ayuden a que la venta sea más amigable tanto para el comprador como para el vendedor.

Los agentes de ventas están en todo momento atendiendo clientes tanto en las oficinas como en la obra y no todo el tiempo están disponibles para atender una llamada o un mensaje para consultas sobre las casas, debemos tomar en cuenta que el cliente puede tener solo un tiempo determinado libre y si el agente de venta no lo puede atender es tiempo perdido. El cliente no necesitaría ser atendido por alguien físicamente, si en la página web tuviera cierta información general.

Esto lleva a la necesidad de diseñar un portal web que no solo beneficie la relación con nuestros clientes sino también ampliar significativamente el desarrollo laboral de nuestros colaboradores.

Con el portal web se busca eso, que en el tiempo libre que tiene el cliente pueda ingresar y conocer un informe detallado sobre su casa, ya sea para saber qué documentación está pendiente, que necesita actualizar, valores abonados, valores pendientes, avance de obra. Todo esto depende del tiempo del cliente y no del agente de venta

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Un portal web propone accesibilidad para usuarios las veinticuatro horas del día, se presenta como una herramienta que permite tener una serie de recursos enfocados a la necesidad que puedan presentarse en una organización, orientado también a culminar con procesos manuales ya que trabajaría de forma sistemática generando buen impacto ambiental porque se reduciría el uso de papel.

Este proyecto de investigación enfoca la importancia de trabajar con un portal web que lleve orden con el registro y cumplimiento de requisitos legales para el perfeccionamiento del contrato de venta.

Por otra parte, perfeccionar un contrato es darle inicio al nacimiento de su vida jurídica, su consumación comprende la culminación del mismo o en su defecto la realización de la presentación que se deriva en este.

El perfeccionamiento de un contrato se relaciona con el cumplimiento de requisitos previamente solicitados, plantea la importancia del dominio que conlleva el orden y control del mismo.

2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La actividad inmobiliaria vio sus inicios en 1680 cuando las personas comenzaron a viajar en busca de horizontes nuevos, por medio de la autorización de reyes que gobernaban en las diferentes colonias que existían; que a su vez se apoderaban de manera inapropiada de tierras desconocidas.

Es decir, que la actividad inmobiliaria se originó en la época colonial, cuando los reyes que gobernaban autorizaban la otorgación de Cédulas Reales a personas que se dedicaban a conquistar diferentes continentes; a estos se les concedía lotes de tierra para ser explotados y el hecho quedaba registrado legalmente, quedando constancia del mismo, de esta manera se daba origen a la actividad inmobiliaria.

A medida que han transcurrido los años la actividad inmobiliaria se ha incrementado en diferentes partes del mundo, por la impresionante necesidad que existe por obtener viviendas.

Un ejemplo de esta actividad nos lo da RIERA ROSSELLO, en mil novecientos noventa en España fue fundada la empresa RIERA ROSSELLO convirtiéndose en la empresa líder en actividades inmobiliarias, esta empresa familiar enfocó sus normas en calidad, transparencia y eficiencia. Conforme han transcurrido los años la empresa se ha consolidado como la inmobiliaria con más referencia en {año} Menorca debido a que es un destino que permite disfrutar de un ambiente privilegiado preservado por la Unesco como reserva de biosfera.

El trabajo inmobiliario usando portales web, lo inició la empresa RE/MAX siendo una de las marcas más reconocidas en todo el mundo, asociados con más de cien países y con más de cien mil agentes. Tanto clientes como agentes se benefician de la óptima red internacional favoreciendo la compra y venta de propiedades.

“Todo comenzó con la introducción del concepto del Real Estate Maximum en 1973 por los fundadores Dave y Gail Liniger, el cual revolucionó el mercado de los bienes raíces. La idea era simple: atraer a los mejores agentes de bienes raíces proveyéndoles varias ventajas competitivas todas bajo la marca RE/MAX.” (REMAX, 2018)

En el año 1997 la empresa RE/MAX inaugura su página web www.remax.es abriendo una nueva etapa tecnológica a nivel inmobiliario.

En el Ecuador el sector inmobiliario ha mostrado un crecimiento significativo a diferencia de años anteriores, como referencia tenemos al Banco del instituto ecuatoriano de seguridad social que ha tenido incremento en préstamos hipotecarios.

El sector de la construcción se ha desarrollado una serie de acontecimientos que ha beneficiado el crecimiento en factores económicos, culturales y sociales.

La empresa VERMIGLIO S.A. con más de 15 años de experiencia en el ambiente inmobiliario del Ecuador cuenta con proyectos como Villa España² y Sambocity siendo una de las empresas con mayor competitividad en precios de comercialización de villas, permitiendo llegar a diferentes status sociales que buscan obtener una vivienda a precios accesibles.

2.3 ANTECEDENTES REFERENCIALES

Los siguientes trabajos, guardan relación con la temática de esta investigación:

Título: “Análisis, diseño, implementación e implantación de un sistema orientado a la web para el control y seguimiento de los proyectos de construcción de la inmobiliario M&P constructora inmobiliaria ACP” Tesis de la ESPE Universidad de las Fuerzas Armadas innovación para la excelencia, del 2015, facultad de Ingeniería en Sistema e Informática del autor: Daniel Marcelo Maldonado Sánchez.

Resumen: “La inmobiliaria M&P CONSTRUCTORA INMOBILIARIA ACP al no poseer un sistema de información que permita la centralización de la información de los proyectos, realizaba un mayor esfuerzo al controlar los avances de los proyectos, lo que finalmente daba como resultado retrasos en la ejecución de los proyectos y un encarecimiento innecesario de los mismos. Tomando como base esta debilidad se propuso la implementación

de una solución informática empleando la metodología ágil SCRUM” (Maldonado Sanchez, 2015)

Maldonado Sánchez, enfoca su solución en la implementación de recursos tecnológicos, lo que permitirá el mejor funcionamiento de sus actividades por tanto se asemeja al proyecto de investigación que estoy realizando, ya que se busca la mejora de procesos. Este proyecto de investigación no aplica el uso de la web para mostrar una lista de requerimientos previo a los procesos a efectuarse, por lo que se hace la semejanza muy baja al proyecto de investigación que estoy realizando.

Título: “Auditoría de gestión aplicada al proceso de producción de la empresa constructora de viviendas emporio Cuatro Paredes Arquitectos Cía. Ltda. Período enero - septiembre 2015 en la provincia de Pichincha a fin de evaluar sus niveles de eficiencia y eficacia en el cumplimiento de objetivos” Tesis de la ESPE Universidad de las Fuerzas Armadas innovación para la excelencia, del 2016, facultad de Ingeniería en Finanzas y Auditoría de la autora: Silva Espín Vanessa Alejandra

Resumen: “Emporio Cuatro Paredes Arquitectos Cía. Ltda., lleva varios años en el mercado del sector de la construcción, posee una estructura organizacional pequeña pero sin embargo se podría considerar como una empresa financieramente grande, debido a que este sector es uno de los más dinamizadores de la economía, el mismo que genera encadenamientos con gran parte de las ramas industriales, comerciales y de servicios del país, por lo cual ha tomado un gran posicionamiento en el mercado” (Silva Espín, 2016)

Opinión:

En este proyecto de investigación podemos visualizar el requerimiento de una herramienta tecnológica que permita llevar una gestión en el control de actividades, mi investigación se enfoca en seguimiento y perfeccionamiento de los contratos de venta mediante un portal web.

Título: “Diseño de un sistema de gestión financiera para los proyectos inmobiliarios promovidos por la constructora Inmobiliaria Ing. Jorge o. Rosero & Asociados” Tesis de la Escuela Politécnica del Ejército, del 2012, facultad de Ingeniería en Finanzas y Auditoría de la autora: Luz del Alba Rosero Ramírez

Resumen: “La industria de la construcción ha tenido un impulso importante en el país en los últimos años; producto principalmente de la inyección de recursos en el mercado a través de los créditos hipotecarios otorgados por el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, los incentivos para vivienda a través del Bono entregado por el Estado, y los créditos para constructores también direccionados desde el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda” (Rosero Ramírez, 2012)

Opinión:

Está claro que la competitividad es unos factores prioritarios en las empresas que busca el control de sus actividades, este proyecto de investigación está basado en el perfeccionamiento de los procesos lo que conlleva la excelencia.

Estas tres referencias han sido suficiente para determinar la eficiencia y eficacia de este proyecto de investigación dentro de la empresa, el impacto que generará la implementación de un diseño de un portal web en Vermiglio S.A, el que asegurará el aprovechamiento de todos sus recursos.

2.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.4.1 BASE LEGAL

La fortaleza de una empresa en el Ecuador se encuentra enlazada al cumplimiento legal que fija la sociedad ecuatoriana. La empresa VERMIGLIO S.A cumple con las normativas, procesos y obligaciones expuestas por el estado, esto permite que se lleve a cabo su actividad comercial sin dificultad. Entre los estatutos fundamentales que rigen la actividad de la empresa se encuentran:

Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI)

Art. 7.- Objetivos. - La protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deberán contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y a la transferencia y difusión de la tecnología, en beneficio recíproco de los productores y de los usuarios de conocimientos tecnológicos y de modo que favorezcan el bienestar social y económico y el equilibrio de derechos y obligaciones.

Art. 10.- Programas de ordenador y compilaciones de datos

1. Los programas de ordenador, sean programas fuente o programas objeto, serán protegidos como obras literarias en virtud del Convenio de Berna (1971).
2. Las compilaciones de datos o de otros materiales, en forma legible por máquina o en otra forma, que por razones de la selección o disposición de sus contenidos constituyan creaciones de carácter intelectual, serán protegidas como tales. Esa protección, que no abarcará los datos o materiales en sí mismos, se entenderá sin perjuicio de cualquier derecho de autor que subsista respecto de los datos o materiales en sí mismos.

LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Art. 1.- El Estado reconoce, regula y garantiza la propiedad intelectual adquirida de conformidad con la ley, las decisiones de la Comisión de la Comunidad Andina y los convenios internacionales vigentes en el Ecuador.

2.5 ANTECEDENTES CONCEPTUALES

Validez y Perfeccionamiento del contrato

Un contrato se presume válido y conforme al ordenamiento jurídico que en la aplicación de esa presunción y conforme a principios de eficacia y eficiencia no pueda afectar cualquier imperfección intrascendente del procedimiento de selección, principios que atraviesan todo el proceso, por

lo que el periodo de formalización y perfeccionamiento no pueden ser la excepción.

La generación de una voluntad de ejecución de un acto es lo que sería el perfeccionamiento de la relación contractual, de la cual solo bastaría la firmeza del acto a efectuarse y que sea válidamente otorgado.

La validez de un contrato se centra plenamente en el cumplimiento de ciertos requisitos, los cuales serían el consentimiento de los contratantes, un objetivo determinado y una causa o fundamento del mismo.

Gestión de procesos

A través de esta etapa se busca delimitar los objetivos principales o centrales que deberá tener un portal web de la misma manera establecer como serán cumplidos. Se sugiere comenzar por establecer un objetivo central y después definir varios objetivos secundarios, una forma de concretar todos los objetivos es estudiar la misión y visión de la organización desde estos podemos obtener las claves para definirlos. Los objetivos no deberán ser tantos para no comprometer su cumplimiento, de estos objetivos pueden surgir tareas que permitan avanzar en el cumplimiento y ejecución del mismo.

Sistemas de Navegación

Se relaciona con la navegación que se ejecuta a través de elementos concretos, como son los botones, guías, menús y demás elementos que deben ser claramente distinguidos en la interfaz. Para poder generarlos se tiene que lograr que cada uno represente la función para la que fueron designadas y no dejar dudas sobre su función ni por la acción que desarrollan cuando son usados.

Web

Entre los años mil novecientos ochenta y nueve y mil novecientos noventa se desarrolló la web por Tim Berners-Lee desde entonces ha trabajado activamente en el desarrollo de lenguajes para la creación de páginas web,

enfocando su visión en las webs semánticas las mismas que se basan en añadir metadatos ontológicos y semánticos.

En mil novecientos noventa utilizando el hipertexto sistema creado por Tim Berners-Lee se logra vincular y acceder a una fuente grande de nodos los cuales permitirían al usuario navegar con toda libertad, el proyecto fue publicado en un grupo de noticias el 7 de agosto de 1991.

Portal Web

Para (Millenium, 2003) “Portal web es un término, sinónimo de puente, para referirse a un sitio web que sirve o pretende servir como un sitio principal de partida para la gente que se conecta al World Wide Web”

Un portal Web es un sitio en el que los usuarios tienden a visitar sitios anclas donde se encuentra información de interés o relevante, los portales Web tienen gran reconocimiento por el poder de influencia que tienen en las grandes comunidades y organizaciones.

Workflow

“*workflow* es la automatización de las tareas de una empresa, de tal manera que todo queda incluido dentro de un orden y jerarquía preestablecidos. Vamos a conocer un poco más acerca de esta gestión automatizada de los procesos de negocio” (Valle, 2017)

Este método de trabajo consiste en enlazar a los empleados de una empresa con todo el proceso que se relacionan a ella. Todo esto se efectúa mediante un entorno tecnológico relacionado a la información que provee la tecnología, la cual es la clave en este proyecto de investigación y que junto con el diseño de portal web que se busca implementar, conseguirá que los requerimientos sean automáticos, organizados y con mejor accesibilidad.

Internet

“En 1975, ARPAnet comenzó a funcionar como red, sirviendo de base para unir centros de investigaciones militares y universidades, y además se

trabajó en desarrollar protocolos más avanzados para diferentes tipos de ordenadores y cuestiones específicas. En 1983 se adoptó el TCP/IP como estándar principales para todas las comunicaciones, y en 1990 desapareció ARPAnet para dar paso junto a otras redes TCP/IP a internet” (REY, 2002)

Página Web

“Los términos de uso o políticas de privacidad de páginas Web son otra fuente de obligaciones contractuales. En el Ecuador, desafortunadamente, generalmente no existen los términos de uso creando y transformando en un riesgo para el propietario de la página Web u oferente, más que para el consumidor que se encuentra debidamente protegido por la Ley de Defensa del Consumidor. Estas barreras y las normas legales son los actores principales que moldean la arquitectura del ciberespacio” (Sperber, s.f.)

Metodología de desarrollo: SCRUM

“Se define SCRUM como una estructura en la que las personas pueden abordar complejos problemas adaptativos, siendo a la vez productivas y creativas para entregar productos finales de gran valor” (Gonçalves, 2019)

Es una sucesión en la que se aplican de manera constante un conjunto de prácticas para laborar colaborativamente, para así obtener el mejor de los resultados en un proyecto. También se utiliza para solucionar situaciones en las que no se está entregando al cliente lo que solicita o necesita. SCRUM planifica los proyectos en pequeños Sprints o bloques que facilitan la revisión y mejora de los mismos, es una metodología ágil porque su objetivo es controlar y planificar de esta manera ajusta los resultados respondiendo a las exigencias reales y exactas del cliente.

CAPITULO III

3 METODOLOGÍA

El principal objetivo de este capítulo es exponer como se realizó la investigación en la empresa Vermiglio S.A. para la creación de un portal web para el seguimiento y perfeccionamiento del contrato de venta inmobiliaria, para luego dar paso a la elaboración del diseño de un portal web que haga este cumplimiento.

Presentación de la empresa

La compañía Vermiglio S.A cuenta con más de 15 años en el mercado inmobiliario tiene como característica la comercialización y construcción de vivienda de tipo de interés social razón por la que se adjudica a ofrecer costos menores en la construcción de viviendas sin alterar la calidad del producto final.

Misión

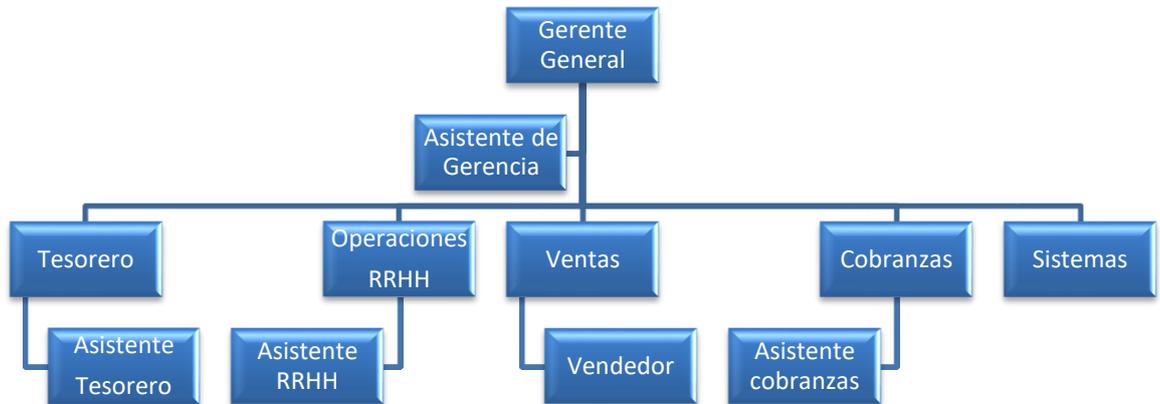
Vermiglio S.A es una inmobiliaria a nivel nacional que desarrolla proyectos inmobiliarios con propuesta arquitectónicas innovadoras, optimizando la utilización de recursos. Contamos con los mejores precios del mercado llegando a los más altos directivos pasando por todo tipo de usuario.

Visión

Estructurar una empresa solvente en el ámbito administrativo financiero, que optimice los recursos disponibles para llevar acabo edificaciones que aporten a solventar el déficit habitacional.

Organigrama

Cuadro 1 Cronograma



Productos

La empresa VERMIGLIO S.A. ofrece bienes inmuebles y terrenos al público en general u organizaciones en busca de inmuebles, a su vez ofrece servicios de perfeccionamiento de contratos para la venta de casas.

Clientes

La clientela está formada por personas que buscan comodidad al momento de adquirir un inmueble y esperan recibir un trato excelente y con beneficios sociales y culturales.

Proveedores

La empresa VERMIGLIO S.A. cuenta con aproximadamente quince proveedores de los cuales destacan las constructoras de casas, servicios de mantenimiento y compras.

Competidores más importantes

Entre los más importantes encontramos:

- Villa Club
- La Joya
- La Rioja
- Villa Del Rey

3.1 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Se define a la investigación como una actividad orientada a descubrir algo desconocido, su objetivo consiste en la solución de problemas previamente conocidos.

Para Hernández “Las investigaciones que se realizan en un campo de conocimiento específico pueden incluir diferentes alcances en las distintas etapas de su desarrollo” (Hernández, 2010)

Las investigaciones que se efectúan en un entorno de conocimiento específico suelen integrar diferentes fases en un proceso.

Cuadro 2 Tipos de investigación

Descriptivos	Exploratorios	Explicativos	Correlacionales
Se centra en la búsqueda de información de manera independiente donde las definiciones surjan en base a lo que se está investigando.	Se ejecuta cuando un problema o tema de investigación ha sido mínimamente analizado.	Se enfoca en la explicación de sucesos o fenómenos que se presentan en el desarrollo de una investigación.	Busca conocer la relación que existe entre la definición o variable de un tema en particular.

Elaborado por: Anthony Álvarez

Descriptivo

“Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (Hernández, 2010)

Este método de investigación consiste básicamente en la caracterización de un hecho, individuo o grupo con la finalidad de establecer un comportamiento. El resultado de esta investigación se sitúa en un nivel intermedio según la profundidad de conocimiento se refiera. Este método de investigación proporcionará respuestas a preguntas como: ¿en qué medida es factible el desarrollo del diseño de un portal web? O ¿Cuánto tiempo se le dedicara a la ejecución del diseño de un portal web?

El método de investigación descriptivo dentro de este proyecto se usó para detallar la situación actual que presenta la empresa en cuanto al proceso que se lleva para solicitar los requisitos a los diferentes usuarios interesados en adquirir una casa. Con la investigación descriptiva se concreta el problema permitiendo cuantificar la información.

Explicativo

“Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables” (Hernández, 2010, pág. 83)

En este proyecto, la investigación explicativa pretende definir las causas de suceso, fenómenos o eventos como los del perfeccionamiento de contrato que se estudian, los estudios explicativos ayudaron a responder preguntas como: ¿Qué efecto tiene que se implemente un diseño de portal web dentro de la inmobiliaria Vermiglio S.A.? o ¿a qué se debe la necesidad de implementar este portal web?

Este tipo de investigación se aplicó dentro del proyecto de investigación para comprobar las causas y orígenes de los problemas que se presentan por no trabajar de manera sistematizada.

Cuadro 3 Valor y propósito

Método Investigación	Valor	Propósito de la investigación
Descriptivo	Es apropiado para mostrar con exactitud los ángulos y la magnitud de un suceso, fenómeno o situación.	Indaga y procura especificar las características, propiedades y procesos que se hayan sometido a un análisis
Explicativo	Presenta y proporciona un sentido de capacidad del suceso al que se hace referencia	Busca explicar la razón por la que ocurre un fenómeno y en qué situación se manifiesta.

Elaborado por: Anthony Álvarez

Los métodos de investigación aplicados al desarrollo de esta investigación serán el Bibliográfico, Analítico y a Observación

Analítico

Para (Abad., 2009, pág. 94) “Se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado”

Este método de investigación inicia su análisis en el proceso de conocimiento para identificar cada una de las características en una realidad, de esta manera se podrá definir la relación que existe entre la causa y efecto de los elementos que forman el objeto de investigación.

Con este método se analizará la conducta que muestran los clientes con respecto a los inconvenientes que genera no contar con un portal web, de la misma manera con los colaboradores que mantienen contacto directo con los clientes para luego estudiar por separado las situaciones expuestas en el desarrollo de la investigación y sus porqués llegando a determinar el objeto de este análisis

Bibliográfico

“la investigación bibliográfica y documental como un proceso sistemático y secuencial de recolección, selección, clasificación, evaluación y análisis de contenido del material empírico impreso y gráfico, físico y/o virtual que servirá de fuente teórica, conceptual y/o metodológica para una investigación científica determinada” (Rodríguez, 2013)

Este método de investigación se caracteriza por utilizar documentos, de manera que recolecta, analiza y presenta resultados conforme se solicita, todo esto porque se utilizan procedimientos mentales y lógicos de toda investigación.

A su vez la investigación bibliográfica permite apoyar la investigación que se desea desarrollar, recolectar conocimientos de otros experimentos, continuar con investigación que por diferentes motivos no han sido concluidas, este proyecto de investigación utilizó este método para adquirir información sobre los diferentes diseños de portal web ya aplicados en diferentes empresas, investigaciones que ayuden al estudio de cada etapa expuesta y analizada así como en la solución de problemas que se puedan ir desarrollando en el procesos de este proyecto.

Aplicar este método dentro de este proyecto de investigación ha sido completamente viable y esencial, constituyéndose en una estrategia operacional en la que se reflexiona sistemáticamente sobre realidades siendo estas teóricas o prácticas.

Observación:

“Es el método por el cual se establece una relación concreta e intensiva entre el investigador y el hecho social o los actores sociales, de los que se obtienen datos que luego se sintetizan para desarrollar la investigación, es un procedimiento más empírico por excelencia el más primitivo y a la vez el más usado” (Fabbri, 2012)

La observación expone lo que está sucediendo por medio de aspectos que muestren los fenómenos y sucesos. Consiste directamente en la percepción de objeto de investigación, la observación puede ser utilizada también para la evaluación del problema a investigar siendo de gran ayuda en la elaboración del diseño.

Este método de investigación se lo utilizó principalmente para la obtención de información del objeto a investigarse también para observar la viabilidad que mostraba el proyecto en el proceso de ejecución y trabajando en conjunto con el método bibliográfico se evalúa la forma actual de solicitud de requisitos y la manera en la que no se estaban aprovechando todos los recursos dentro de la empresa.

3.2 METODOLOGÍAS PARA LA PROPUESTA POBLACIÓN

La población en un proyecto de investigación no son otra cosa que los individuos que comparten características usuales a quienes son estudiados por las estadísticas con el propósito de obtener datos de interés.

“Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (Hernández, 2010, pág. 174)

Una población básicamente es un conjunto de personas ubicadas en un mismo lugar con características que van desde lo común a lo usual, características que serán observadas mediante estadísticas empleado diferentes métodos de investigación. Es importante definir o fijar las propiedades de la población todo esto con la finalidad de definir los parámetros de la muestra.

Cuadro 4 Población

Población	Cantidad
Gerente	1
Personal	11
Clientes	200
Total	212

Elaborado por: Anthony Álvarez

MUESTRA

“La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población” (Hernández, 2010, pág. 175)

La muestra es un subconjunto finito tomado de una población. En cualquier proceso investigativo amplio es esencial seleccionar una muestra delimitada debido a que se aplicaran diferentes herramientas de investigación.

Para calcular el tamaño de la muestra es importante determinar que el universo es finito, esto quiere decir que la población a la que se le aplicara los diferentes métodos y técnicas deberá ser contable y su variable debe ser de tipo categórico, lo primero que debemos conocer es “N” es decir el número total de personas que serán encuestadas o entrevistadas.

Calculo con formula:

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

Donde:

- N = Total de la población
- $Z_{\alpha} = 2,576$ al cuadrado (si la seguridad de población es del 99%)
- p = proporción esperada (5% = 0,05)
- q = 1 – p (en este caso 1-0,05 = 0,95)
- d = precisión (5%)

Calculo de la muestra a los clientes de Vermiglio S.A 200 personas

$$n = \frac{200 * 2,576^2 * 0,05 * 0,95}{0,05^2 * (200-1) + 2,576^2 * 0,05 * 0,95}$$
$$\frac{(200*6,635) * (0,05*0,95)}{(0,0025 * (199)) + (6,635 * 0,05 * 0,95)}$$
$$\frac{1.327 * 0,0475}{0,4975 + 0,3151}$$
$$\frac{63,03}{0,81} = 77$$

Se entrevistará a **77** clientes de Vermiglio S.A

3.3 MÉTODOS Y TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN

En esta investigación para obtener información precisa se utilizó como métodos el deductivo y la observación.

“Se habla del **método deductivo** para referirse a una forma específica de pensamiento o razonamiento, que extrae conclusiones lógicas y válidas a partir de un conjunto dado de premisas o proposiciones” (Raffino, 2018)

El método deductivo de investigación entiende como un método que usa la deducción o sea el encadenamiento lógico de propuestas para llegar a una conclusión.

Con la utilización de este método se alcanzarán resultados favorables al finalizar el proyecto de investigación ya que su principio va de situaciones generales mejoradas por un marco teórico completo, las cuales van hacer adaptadas a una realidad determinada como lo es el diseño de un portal web.

La información será adquirida de la empresa ya que en este mismo campo será implementado el diseño del portal web. Se recopilarán actitudes que se consideren sobresalientes y datos de la empresa que posibiliten efectuar la investigación.

“La **observación** científica requiere de una delimitación muy específica de lo observado, es decir, de que se entienda qué es exactamente lo que se va a observar de un fenómeno de la naturaleza” (Raffino, 2018)

La observación busca categorizar lo observado mientras intenta explicar con los conocimientos previamente adquiridos la conducta del tema de investigación. Para todo esto se requiere de una delimitación, es decir que sobre todo se entienda que es lo que se va a observar siendo esta acotación fundamental para el proceso de elección de que datos de registrarán, observaran y analizaran en el transcurso de elaboración del proyecto.

Técnicas de investigación

Las técnicas dentro de una investigación buscan la relación entre un tema de investigación con otros aspectos de la realidad a través de una organización de técnicas adecuadas, busca también recopilar información sobre el tema estudiado.

Cuadro 5 Técnicas

Técnicas	Instrumentos
<ul style="list-style-type: none">• Entrevista	<ul style="list-style-type: none">• Formulario
<ul style="list-style-type: none">• Encuesta	<ul style="list-style-type: none">• cuestionario

Elaborado por: Anthony Álvarez

Entrevista

Para Ramos “La **entrevista** es una técnica de recopilación de información mediante una conversación profesional, con la que además de adquirirse información acerca de lo que se investiga, tiene importancia desde el punto de vista educativo” (Ramos, 2008)

La entrevista no es más que una técnica de mucha utilidad en un proyecto de investigación, se la define como una conversación que propone un dialogo diferente al simple hecho de compartir ideas. Este instrumento

técnico adopta una forma de dialogo relacionado con la comunicación establecida entre el sujeto expuesto al estudio y el investigador.

Con esta técnica mediante el instrumento de formularios se logrará recopilar datos fundamentales y precisos para el proceso de aplicación de solución al problema, la entrevista se aplicó a los clientes donde por medio del mismo se conocieron diferentes puntos de vista, que se mantienen sobre la problemática existente en la empresa. Anexo 4

Encuesta

De acuerdo con Ramos “En la **encuesta** a diferencia de la entrevista, el encuestado lee previamente el cuestionario y lo responde por escrito, sin la intervención directa de persona alguna de los que colaboran en la investigación” (Ramos, 2008)

Se podría definir a la encuesta como una técnica que utiliza en conjunto procedimiento adecuados de investigación por medio de los cuales se recopila y analiza serie de datos de una muestra de casos respectivamente en una población, del cual se pretende explicar, explorar o predecir algún tipo de característica.

La relación entre la observación y encuesta consiste en la obtención de datos de interés mediante interrogantes a los diferentes miembros de una sociedad o de población determinada, esta técnica de investigación es una de las más importantes no solo por los datos que promueve su proceso mediante cuestionarios sino también por el análisis, medidas y capacidad para la toma de decisiones que deja al finalizarse el proceso del mismo.

La encuesta se realizó a empleados de la empresa quienes por medio de preguntas cerradas daban respuesta de la problemática y solución que se evidencia en la empresa, los resultados de la misma fueron beneficiosos ya que por medio de la obtención de datos específicos se fortalece la toma de decisiones. Anexo 3

CAPITULO IV

4 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Dentro del desarrollo de los diferentes métodos de investigación aplicados en el proyecto se obtuvieron datos favorables los cuales conllevan al proceso de clasificación, agrupación y tabulación dando resultados que serán sometidos a análisis mediante técnicas como la entrevista y encuesta las cuales permitirán interpretar un panorama específico.

Los diferentes datos agrupados fueron expuestos en un gráfico previo a la aplicación del cuestionario, donde se colocaron las diferentes respuestas llevando frecuencia y porcentaje de la misma manera se desarrolla un análisis descriptivo en cada una de las interrogantes.

4.1 ANALISIS DE SITUACION ACTUAL

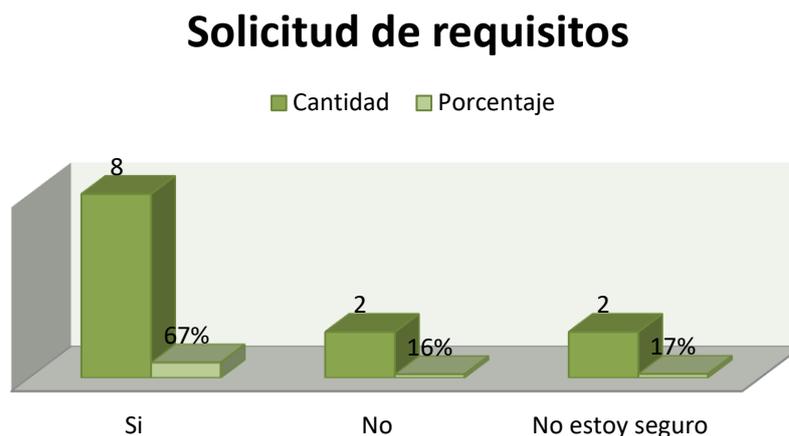
Con este proyecto de investigación, se logró obtener lo necesario para la correcta y beneficiosa aplicación del diseño de un Portal Web para Vermiglio S.A, de la misma manera permitió observar que la empresa no manejaba un correcto registro y control de los diferentes requisitos para la adquisición de una casa.

4.2 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE LA ENCUESTA

ANÁLISIS ESTADÍSTICO

1.- ¿Nota usted confusión en los clientes al momento de solicitar requisitos para la compra de una casa? * Pregunta realizada a los empleados

Ilustración 1 Solicitud de requisitos



Cuadro 6 Solicitud de requisitos

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	8	67%
No	2	16%
No estoy seguro	2	17%
Total	12	100%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

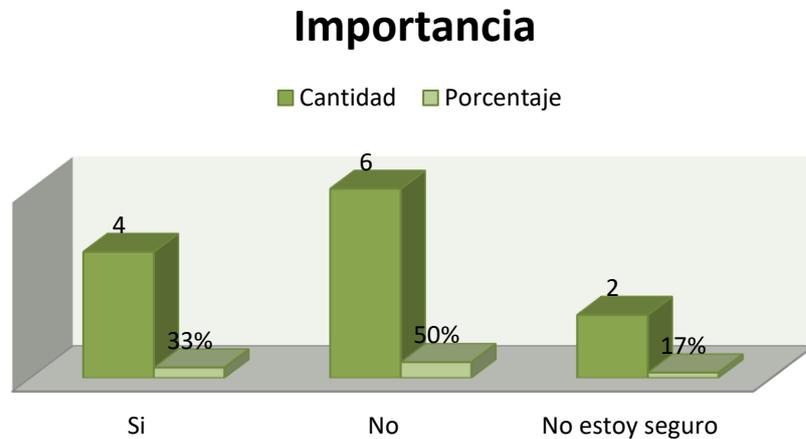
Objetivo: Obtener cual es la interpretación que tienen los colaboradores de la empresa al momento en que los clientes solicitan requisitos para la compra de una casa.

Interpretación: En el gráfico expuesto se observa que el 67% de los colaboradores notan la confusión de solicitud de requisitos en los clientes mientras que el 33% restante no conoce sobre la situación

Análisis: El 67% de los colaboradores aseguran que los clientes la mayoría de veces se quedan con dudas sobre todos los requisitos a cumplir por la compra de una casa.

2.- ¿Conoce la importancia de implementar un diseño de un portal web para el perfeccionamiento de un contrato?

Ilustración 2 Importancia



Cuadro 7 Importancia

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	4	33%
No	6	50%
No estoy seguro	2	17%
Total	12	100%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

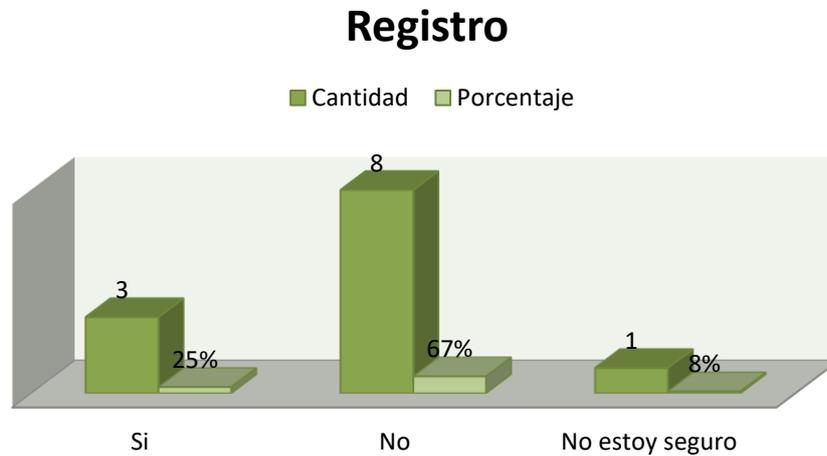
Objetivo: Conocer si nuestros colaboradores están relacionados con la importancia que generaría implementar un diseño de un portal web para el perfeccionamiento del contrato.

Interpretación: De acuerdo con el gráfico 50% de colaboradores desconoce la importancia y los beneficios que generaría la implementación del portal web, considerando que un 33% está relacionado con la implementación del mencionado diseño.

Análisis: Se observa que la mayoría de colaboradores desconoce del portal web y su importancia para el correcto perfeccionamiento del contrato. Lo cual nos lleva a contemplar una capacitación de los empleados.

3.- ¿Está de acuerdo con el proceso actual para realizar el registro de requisitos para la compra de una casa?

Ilustración 3 Registro



Cuadro 8 Registro

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	3	25%
No	8	67%
No estoy seguro	1	8%
Total	12	100%

Elaborado por : Anthony Alvarez Ramirez

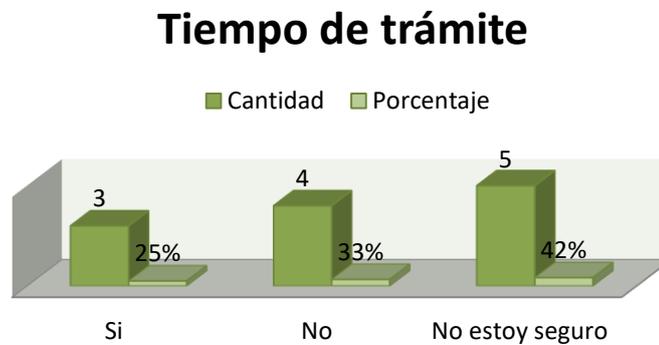
Objetivo: Identificar si dentro de la empresa se está de acuerdo con el proceso en el cual se llevan el registro de los requisitos para la compra de una casa.

Interpretación: El 67% de los encuestados considera que el proceso actual no presenta conformidad registro de los requisitos para la compra de una casa, mientras que un 33% ve el proceso actual como positivo o no está seguro de mismo.

Análisis: Estos resultados demuestran la necesidad de innovar el proceso actual es beneficioso no solo para aprovechar al máximo los recursos sino también para llevar un buen orden y control de registros.

4.- ¿Usted conoce el tiempo que pueden tardar los trámites de solicitud para la compra de una casa?

Ilustración 4 Tiempo de trámite



Cuadro 9 Tiempo de trámite

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	3	25%
No	4	33%
No estoy seguro	5	42%
Total	12	100%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

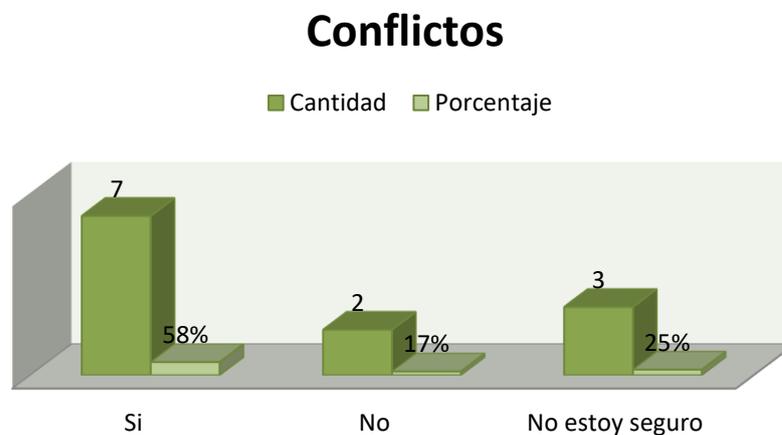
Objetivo: Conocer si los colaboradores están relacionados con el tiempo que lleva cada trámite al momento de adquirir una casa.

Interpretación: De acuerdo con la gráfica el 42% no está seguro de conocer el tiempo que puede llegar a tardar la adquisición de una casa.

Análisis: Por los resultados podemos observar que los colaboradores no están seguros del tiempo que tomarían dichos trámites lo cual no les permite tener una valoración completa de todo el proceso.

5.- ¿Usted cree que la implantación de un portal web evitara conflictos por la pérdida de documentación?

Ilustración 5 Conflictos



Cuadro 10 Conflictos

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	7	58%
No	2	17%
No estoy seguro	3	25%
Total	12	100%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

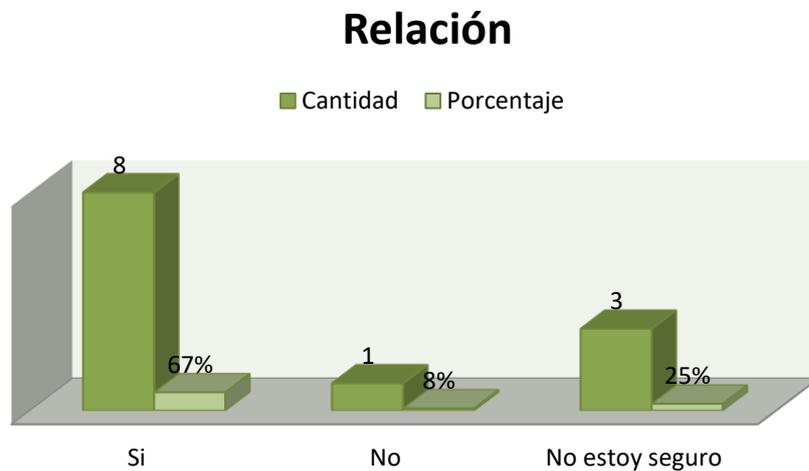
Objetivo: Conocer de manera general si existen conflictos entre colaboradores debido a la pérdida de documentación porque el proceso no se lo realiza de manera sistematizada.

Interpretación: De acuerdo con el gráfico un 58% de encuestados nota que la pérdida de documentación es frecuente lo cual genera conflictos entre colaboradores y un 17% o no está seguro o no presenta esa inconformidad.

Análisis: Teniendo en cuenta el resultado de esta encuesta podemos concluir en que el hecho de no trabajar de manera sistemática genera no solo la pérdida de documentos sino también que haya conflictos entre colaboradores.

6.- ¿Cree usted que la implementación del portal web ayudara al cliente a conocer mejor todo proceso de la compra de una casa?

Ilustración 6 Relación



Cuadro 11 Relación

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	8	67%
No	1	8%
No estoy seguro	3	25%
Total	12	100%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

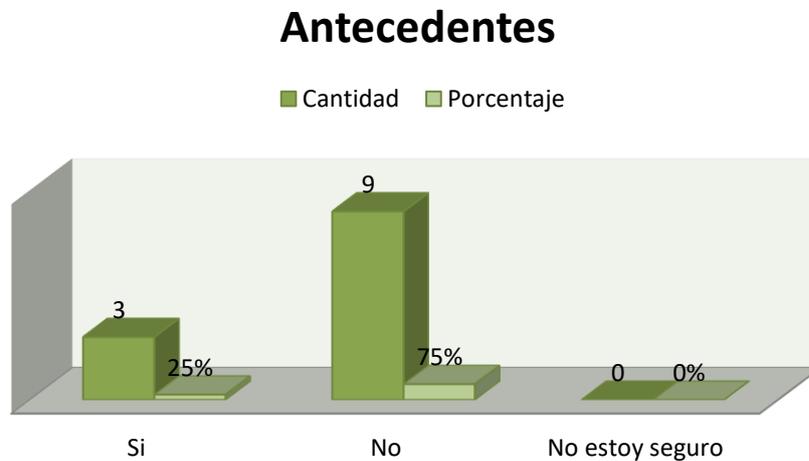
Objetivo: Saber si los colaboradores están conscientes de la importancia que sería para los clientes conocer todo el proceso previo a la compra de una casa.

Interpretación: La gráfica nos muestra que el 67% de los colaboradores esta consiente que contar con un portal web facilitaría la solicitud de los requisitos para los clientes.

Análisis: Con los resultados obtenidos podemos valorar el impacto positivo que generara la implementación del portal web en la compañía y en los clientes ya que conocerán de manera sistemática todo el proceso.

7.- ¿Usted ha trabajado anteriormente en un portal web?

Ilustración 7 Antecedentes



Cuadro 12 Antecedentes

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	3	25%
No	9	75%
No estoy seguro	0	0%
Total	12	100%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

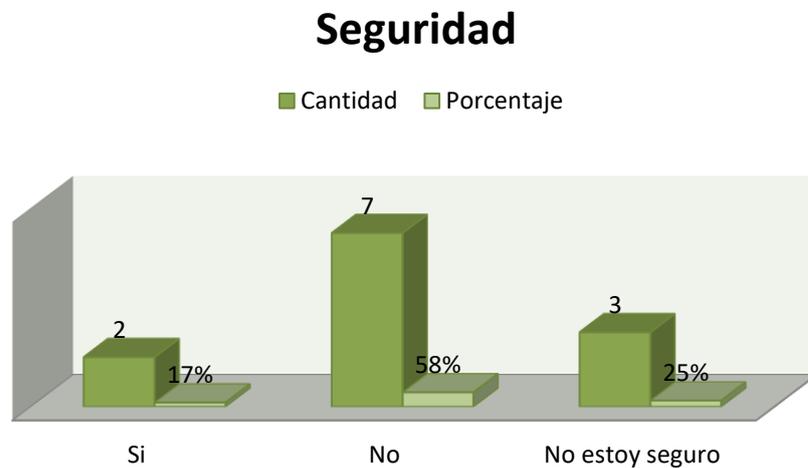
Objetivo: Conocer que tan relaciones están los colaboradores con un portal web.

Interpretación: La gráfica nos muestra que el 75% de los colaboradores no ha trabajado en un portal web lo cual indica la importancia de recibir capacitaciones.

Análisis: De acuerdo con los resultados se debe tomar como prioridad dar a conocer la utilidad que se le puede dar a un portal web, todo esto mediante herramientas como por ejemplo las capacitaciones y documentación.

8.- ¿Usted cree que como se lleva el proceso actual de la compra de una casa presenta confianza a los clientes?

Ilustración 8 Seguridad



Cuadro 13 Seguridad

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	2	17%
No	7	58%
No estoy seguro	3	25%
Total	12	100%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

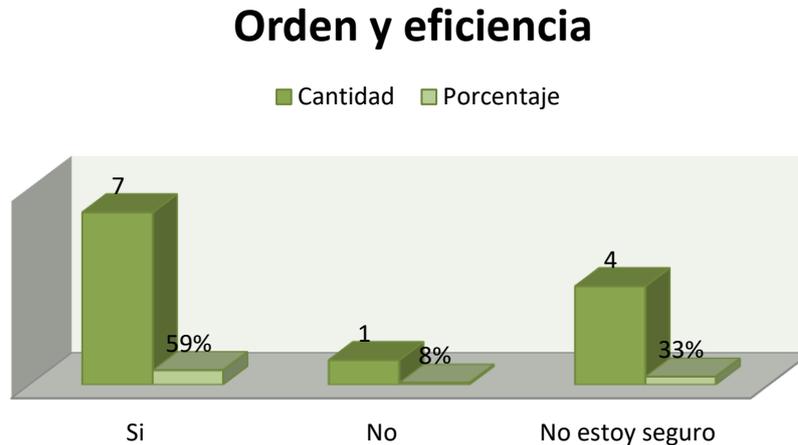
Objetivo: Conocer como toman el proceso actual los clientes, si este les da seguridad de todo el papeleo que se va a llevar a cabo tomando en cuenta que posteriormente puede que haya requisitos que no cumplen.

Interpretación: El grafico muestra que el 58% no presenta seguridad por la cantidad de papeleos a solicitar, el restante muestra una respuesta positiva al proceso actual.

Análisis: Según los resultados obtenidos podemos notar que los clientes no están claros con los requisitos a entregar sobre su compra viendo comprometido a que la venta se cierre en su totalidad.

9.- ¿Según con la información que usted tiene de la implementación del portal web para el perfeccionamiento del contrato recomendaría el uso del mismo?

Ilustración 9 Orden y eficiencia



Cuadro 14 Orden y eficiencia

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	7	59%
No	1	8%
No estoy seguro	4	33%
Total	12	100%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

Objetivo: Conocer de acuerdo a la experiencia de los colaboradores que han llevado el proceso manualmente con que actitud ven la implementación que se va a llevar a cabo.

Interpretación: Podemos observar en el grafico que un 59% ve con positivismo la implementación del portal web, mientras que un porcentaje menor no está de acuerdo.

Análisis: Con el resultado obtenido de la encuesta los colaboradores concuerdan y consideran beneficioso la implementación del portal web puesto que ayudara a llevar un orden y una mayor eficiencia al momento del perfeccionamiento del contrato.

4.3 ANÁLISIS DE ENTREVISTA

4.3.1 PREGUNTAS Y RESPUESTAS

La entrevista fue realizada a los clientes de Vermiglio S.A en la cual se realizó preguntas abiertas permitiendo realizar un análisis profundo de su opinión acerca del proceso actual que lleva la empresa para la compra de una casa siendo así las respuestas más significativas aquellas en las que contestaban que les gustaría contar con una herramienta que se adapte a sus horarios y presente datos detallados del proceso de su adquisición

1. ¿considera usted eficiente el proceso actual para la solicitud de requisitos para la compra de una casa?

No porque suelo confundirme ya que los requisitos son varios y muchas veces no cumplo con el tiempo de entrega de dicho documento

2. Con el proceso actual ¿conoce usted todos los requisitos para la compra de una casa?

Desconozco porque cuando compré la casa solo obtuve información para recolectar ciertos requisitos y luego mientras avanzaba la venta me solicitaron más documentos

3. ¿Ha presentado inconvenientes debido a pérdida de documentos por parte de nuestros colaboradores?

Si, una vez entregué un documento y después de unos días recibí una llamada solicitando el mismo documento el cual ya había entregado

4. ¿Qué tan práctico ve usted la entrega de documentos para el perfeccionamiento del contrato?

No estoy seguro pero muchas veces tengo que entregar documentos en horarios laborables lo cual dificulta mi movilización para entregar el mismo

5. ¿Ha presentado usted algún tipo de dificultad al comunicarse con nuestros colaboradores?

Si, en ocasiones necesito saber que documentos debo presentar y muchas veces llamo al colaborador, pero ya está fuera del horario laboral por lo que no recibo respuestas

6. ¿Usted considera positivo la implementación de un portal web para la solicitud de requisitos?

Pienso que sería excelente porque ya contaríamos con un lugar en el que se podría consultar que documentos necesito sin acercarme a sus oficinas

7. ¿Le gustaría contar con un sitio web con acceso las 24 horas del día?

Si porque trabajo y muchas veces en las noches es cuando tengo tiempo para revisar que documentos necesito entregar

8. ¿Cree usted que contar con un portal web beneficia la compra de una casa?

Si porque sería muy práctico conocer el paso a paso y los detalles que se vayan presentando sobre la compra

9. ¿Considera usted que el portal web le ayudará a entregar la documentación en el tiempo solicitado?

Ayudaría mucho porque conoceríamos con anticipación los documentos que hay que entregar y se contaría con un respaldo de los procesos y documentos que ya se han entregado

4.3.2 INTERPRETACIÓN DE LA ENTREVISTA

Pregunta 1 Aspecto Relevante

Para los clientes el proceso actual para la solicitud de requisitos para la compra de una casa no es beneficioso ya que muchas veces no cuentan con el tiempo que se requiere para entregar los diferentes requisitos que se solicitan

Pregunta 2 Aspecto Relevante

Los clientes no conocen todos los requisitos de primera mano para la adquisición de una casa, incluso en el transcurso del trámite surgen nuevos los que ocasiona inconvenientes e insatisfacción

Pregunta 3 Aspecto Relevante

Uno de los clientes manifestó que una vez se lo llamo de la empresa para solicitarle un documento que ya había sido entregado por él, esto demuestra que existe inconveniente debido a que los dos documentos se pierden o en su defecto se traspapelan

Pregunta 4 Aspecto Relevante

Los clientes consideran que no es práctica la entrega de documentos para el perfeccionamiento del contrato porque suelen estar en horario laborables cuando se solicita algún tipo de documentación

Pregunta 5 Aspectos Relevante.

Para los clientes es importante comunicarse y mantener contacto con los colaboradores por eso expresan que en ocasiones necesitan información sobre los documentos que deben presentar, pero por cuestión tiempo lo hacen en horarios no laborales, es por eso la importancia de contar con una herramienta que esté disponible 24/7

Pregunta 6 Aspectos Relevante

Para los clientes es positivo contar con lugar en el que pueda consultar todo tipo de duda sin necesidad de acercarse a las oficinas de la empresa

Pregunta 7 Aspectos Relevante

Les parece practico contar con un portal web porque trabajan y es beneficioso tener información disponible las 24 horas del día

Pregunta 8 Aspectos Relevante

Para los clientes es beneficioso estar pendiente y conocer el paso a paso de la adquisición de una casa es por ello que su respuesta a esta interrogante fue positiva

Pregunta 9 Aspectos Relevante

Los clientes consideran que por medio del portal web entregarían los diferentes documentos solicitados a tiempo

Conclusión

En Vermiglio S.A no se contaba con una herramienta que permita llevar control y asegurar el cumplimiento en la recolección de requisitos para el perfeccionamiento de contrato, se ha concluido que la falta de un portal web es considerada una debilidad y necesidad lo que incentiva la culminación de este proyecto ya preconcebido.

4.4 PLAN DE MEJORAS

Se presenta un plan de mejora que organice y facilite el control y perfeccionamiento de contrato, incluyendo el orden y requisitos solicitados para la adquisición de una casa.

Se aplicó una técnica común para definir y determinar interrogantes que dan respuesta al beneficio que genera la aplicación del proyecto

Cuadro 15 Desempeño

OBJETIVO		IMPLEMENTAR DISEÑO DE UN PORTAL WEB EN "VERMIGLIO S.A"			
Meta	Trabajar con el 100% de información oportuna enfocada a perfeccionamiento de contrato				
Responsable	Anthony Leiber Álvarez Ramírez				
¿Qué?	¿Por Qué?	¿Cómo?	¿Cuándo?	¿Quién?	¿Dónde?
Proporciona y presenta por medio de un control automatizado requisitos y documentos necesarios para el perfeccionamiento de contrato	Porque actualmente se trabaja de manera manual todo ingreso o registro emitido por los clientes	Implementado el diseño de un portal web en el que se pueda trabajar con un registro adecuado y ordenado	Una vez llevado a cabo el desarrollo y el levantamiento de información requerida para el buen funcionamiento se designará la fecha	Anthony Leiber Álvarez Ramírez	En la Empresa "Vermiglio S.A"

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

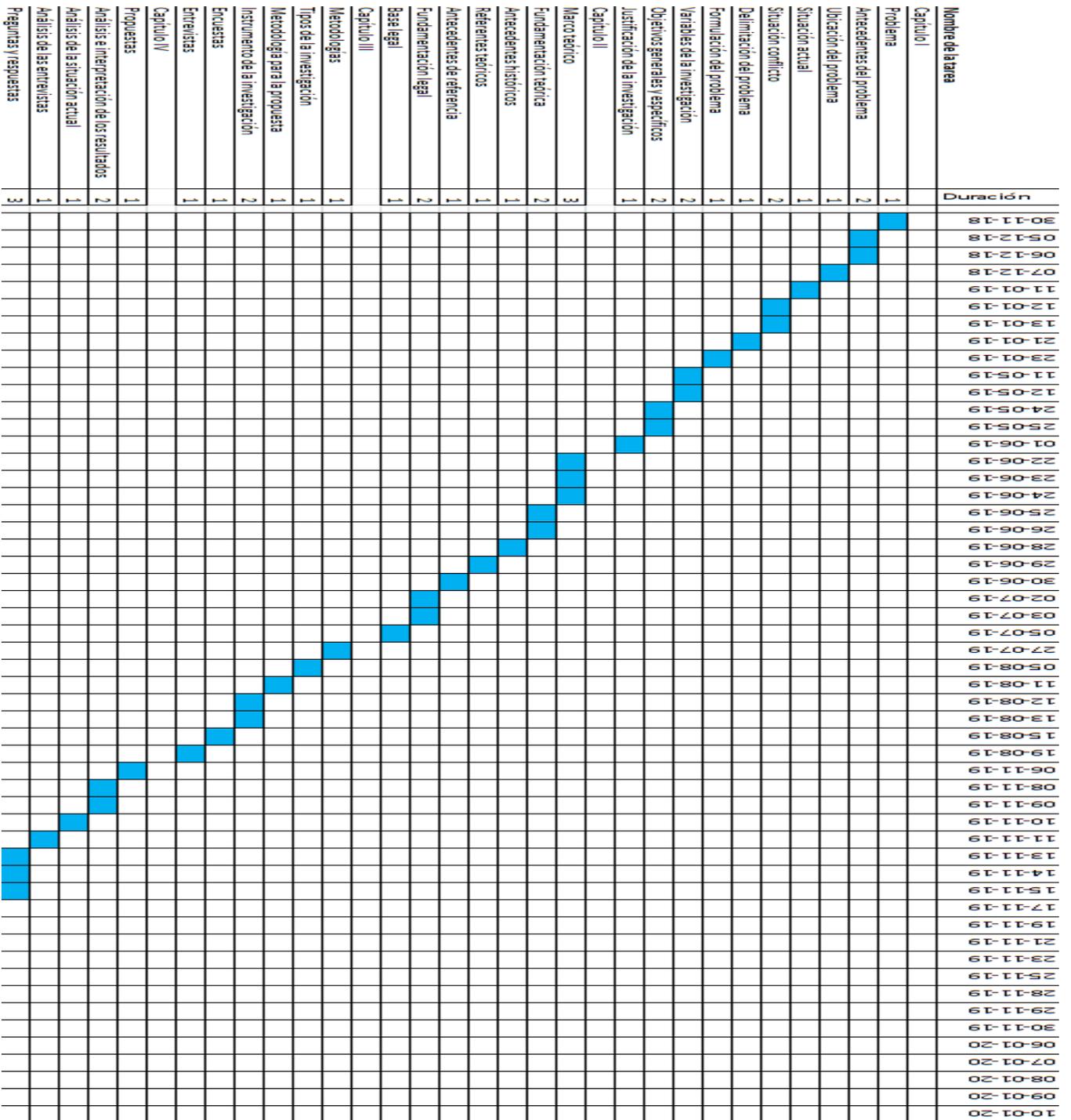
4.5 CRONOGRAMA

El cronograma para la aplicación del diseño de un portal web para el perfeccionamiento de contrato es el siguiente:

Nombre de la tarea	Duración	Fecha de inicio	Fecha final
Capítulo I			
Problema	1	30/11/2018	30/11/2018
Antecedentes del problema	2	05/12/2018	06/12/2018
Ubicación del problema	1	07/12/2018	07/12/2018
Situación actual	1	11/01/2019	11/01/2019

Situación conflicto	2	12/01/2019	13/01/2019
Delimitación del problema	1	21/02/2019	21/02/2019
Formulación del problema	1	23/03/2019	23/03/2019
Variables de la investigación	2	11/05/2019	12/05/2019
Objetivos generales y específicos	2	24/05/2019	25/05/2019
Justificación de la investigación	1	01/06/2019	01/06/2019
Capítulo II			
Marco teórico	3	22/06/2019	24/06/2019
Fundamentación teórica	2	25/06/2019	26/06/2019
Antecedentes históricos	1	28/06/2019	28/06/2019
Referentes teóricos	1	29/06/2019	29/06/2019
Antecedentes de referencia	1	30/06/2019	30/06/2019
Fundamentación legal	2	02/07/2019	03/07/2019
Base legal	1	05/07/2019	05/07/2019
Capítulo III			
Metodologías	1	27/07/2019	27/07/2019
Tipos de la investigación	1	05/08/2019	05/08/2019
Metodología para la propuesta	1	11/08/2019	11/08/2019
Instrumento de la investigación	2	12/09/2019	13/09/2019
Encuestas	1	15/10/2019	15/10/2019
Entrevistas	1	19/10/2019	19/10/2019
Capítulo IV			
Propuestas	1	06/11/2019	06/11/2019
Análisis e interpretación de los resultados	2	08/11/2019	09/11/2019
Análisis de la situación actual	1	10/01/2020	10/01/2020
Análisis de las entrevistas	1	21/01/2020	21/01/2020
Preguntas y respuestas	3	03/02/2020	10/02/2020
Interpretación	1	10/03/2020	20/03/2020
Plan de mejoras	1	14/04/2020	23/04/2020
Cronograma	1	06/05/2020	18/05/2020
Desarrollo de la propuesta	1	08/06/2020	16/06/2020
Diagrama de Gantt	1	13/07/2020	21/07/2020
Recursos y costos	2	03/08/2020	04/08/2020
Bibliografía	1	27/08/2020	31/08/2020
Anexos	5	02/09/2020	04/09/2020

4.6 DIAGRAMA DE GANTT



4.7 RECURSOS

Hardware

Cuadro 16 Hardware

Cantidad	Equipo	Descripción	Ubicación
1	Ordenador	Procesador Intel Core i5 Disco duro 1TB Memoria RAM 8GB	Dirección
1	Monitor	LCD 19" LG	Dirección
1	Teclado	Dispositivo de entrada USB	Dirección
1	Mouse	Dispositivo de entrada USB	Dirección
1	UPS	Forza NT-511	Dirección
1	Impresora	Multifunción EPSON L355	Dirección

Elaborado por: Anthony Alvarez

Software

Cuadro 17 Software

Cantidad	Programa	Características
1	Microsoft Windows 10 Pro	Professional
1	Scriptcase	Profesional
1	MySql	Express

Elaborado por: Anthony Alvarez

4.8 PRESUPUESTO Y COSTOS

Costo del Hardware

Cuadro 18 Costo del Hardware

Equipo	Costo
Computadora	\$800.00
Impresora Multifunción	\$220.00
UPS	\$ 55.00
Total	\$1075.00

Elaborado por: Anthony Alvarez

Costo del software

Cuadro 19 Costo del software

Programa	Costo
Microsoft Windows 10 Pro	\$70,00
Scriptcase	\$400,00
MySql	Gratis
Total	\$470.00

Elaborado por: Anthony Alvarez

Costo de desarrollo del sistema

Cuadro 20 Costo del desarrollo

Fase	Recurso	Tiempo	Costo/día	Total
Análisis	1 Analista	2s	\$20.00	\$ 200.00
Diseño	1 Analista	2s	\$20.00	\$ 200.00
Desarrollo	1 Programador	3s	\$25.00	\$ 375.00
Prueba	1 Programador	1s	\$25.00	\$ 125.00
Implementación	1 Programador	4d	\$25.00	\$ 100.00
			Total	\$1000.00

Elaborado por: Anthony Alvarez

Costo total del proyecto

Cuadro 21 Costo del proyecto

Descripción	Costo
Hardware	\$1075.00
Software	\$ 470.00
Desarrollo del sistema	\$1000.00
Total	\$ 3045.00

Elaborado por: Anthony Alvarez

4.9 DIAGRAMA DE USO

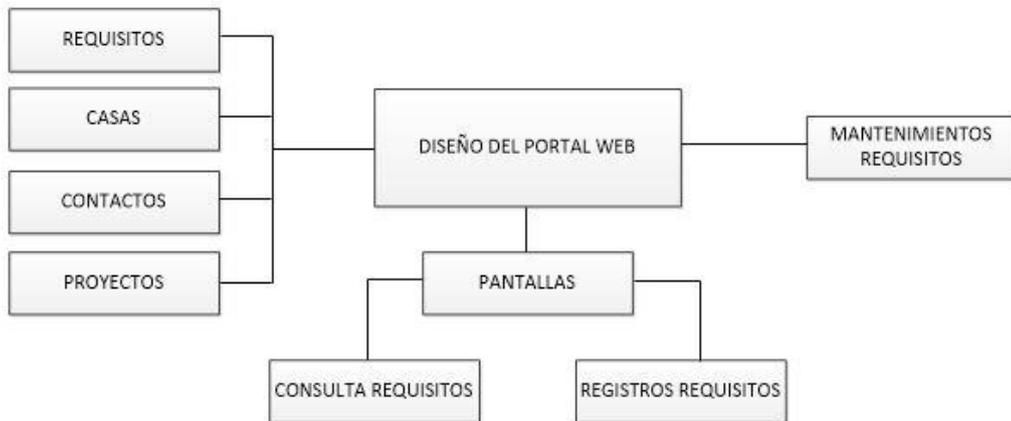
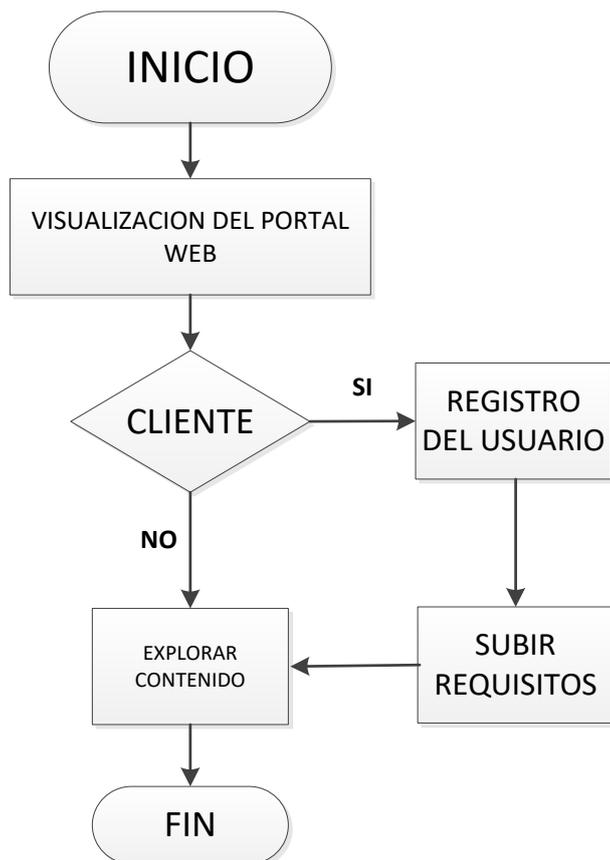
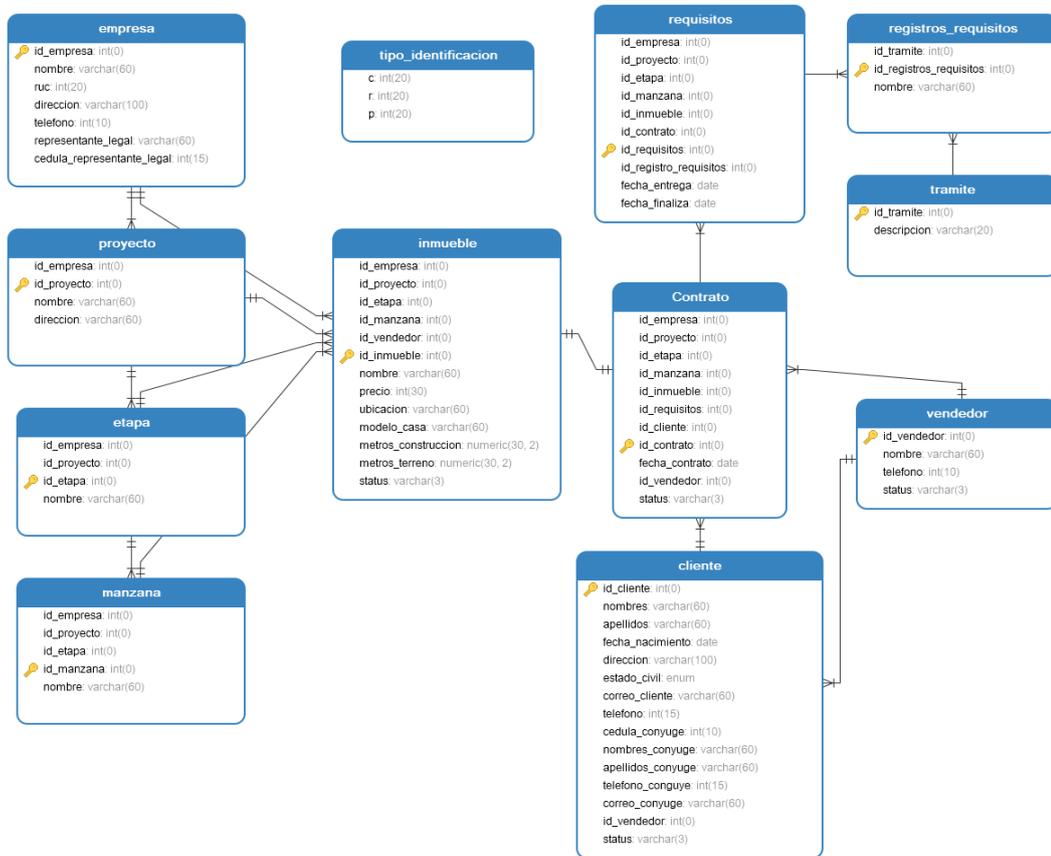


DIAGRAMA DE PROCESO



4.10 MODELO ENTIDAD RELACIÓN



4.11 DICCIONARIO DE DATOS

		Formato para		Fecha agosto 2020	
Autor: Anthony Alvarez Ramírez		Diseños de las Tablas		DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA	
Nombre de la Tabla:		Empresa		Tipo de Tablas: Registró	
Descripción: Contiene el registro de la empresa					
No	CAMPO	DESCRIPCIÓN	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACIÓN
1	Id_Empresa	Id de la empresa	PK	INT	Obligatorio
2	Nombre	Nombre de la	E	VARCHAR(60)	Obligatorio
3	Ruc	RUC de la empresa	E	INT(20)	Obligatorio
4	Dirección	Dirección de la	E	VARCHAR(100)	Obligatorio
5	Teléfono	Número de teléfono	E	INT(10)	Obligatorio
6	Representante_legal	nombre del representante legal	E	VARCHAR(60)	Obligatorio
7	Cedula_representante_legal	cedula del representante legal	E	INT(15)	Obligatorio
TIPO		FORMATO		REVISADO POR:	
PK clave primaria		INT			
E elemento del dato		VARCHAR		FECHA:	
				FECHA:	

		Formato para Diseños de las Tablas		Fecha agosto 2020	
Autor: Anthony Alvarez Ramírez		Proyecto:		DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA	
Nombre de la Tabla:		Proyecto		Tipo de Tablas:	
Descripción: Contiene el registro del proyecto					
No	CAMPO	DESCRIPCIÓN	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACIÓN
1	Id_empresa	id de la empresa	E	INT	Obligatorio
2	Id_proyecto	id del proyecto	PK	INT	Obligatorio
3	Nombre	nombre de la empresa	E	VARCHAR(60)	Obligatorio
4	Dirección	dirección del proyecto	E	VARCHAR (60)	Obligatorio
TIPO					
TIPO		FORMATO		REVISADO POR:	
PK clave primaria		INT			
E elemento del dato		VARCHAR			
		FECHA:		FECHA:	

		Formato para Diseños de las Tablas		Fecha agosto 2020	
Autor: Anthony Álvarez Ramírez		Proyecto:		DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA	
Nombre de la Tabla:		Etapa		Tipo de Tablas:	
Descripción: Contiene el registro de las etapas					
No	CAMPO	DESCRIPCIÓN	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACIÓN
1	Id_empresa	id de la empresa	E	INT	Obligatorio
4	Id_proyecto	id del proyecto	E	INT	Obligatorio
1	Id_etapa	id de las etapas	PK	INT	Obligatorio
2	Nombre	nombre de las etapas	E	VARCHAR(60)	Obligatorio
TIPO					
FORMATO		REVISADO POR:		APROBADO POR:	
PK clave primaria	INT				
E elemento del dato	VARCHAR	FECHA:		FECHA:	

		Formato para Diseños de las Tablas		Fecha agosto 2020	
Autor: Anthony Alvarez Ramírez		Proyecto:		DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA	
Nombre de la Tabla:		Manzana		Tipo de Tablas: Registró	
Descripción: Contiene el registro de las Manzanas					
No	CAMPO	DESCRIPCIÓN	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACIÓN
1	Id_empresa	id de la empresa	E	INT	Obligatorio
2	Id_proyecto	id del proyecto	E	INT	Obligatorio
3	Id_etapa	id de la etapa	E	INT	Obligatorio
4	Id_manzana	id de las manzanas	PK	INT	Obligatorio
5	Nombre	nombre de las etapas	E	VARCHAR(60)	Obligatorio
TIPO					
FORMATO		REVISADO POR:		APROBADO POR:	
PK clave primaria	INT				
E elemento del dato	VARCHAR	FECHA:		FECHA:	

		Formato para Diseños de las Tablas			Fecha agosto 2020
Autor: Anthony Alvarez Ramírez		Proyecto:			DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE
Nombre de la Tabla:		Inmueble			Tipo de Tablas:
Descripción: Contiene el registro del inmueble					
No	CAMPO	DESCRIPCIÓN	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACIÓN
1	Id_empresa	id de la empresa	E	INT	Obligatorio
2	Id_proyecto	id del proyecto	E	INT	Obligatorio
3	Id_etapa	id de la etapa	E	INT	Obligatorio
4	Id_manzana	id de las manzanas	PK	INT	Obligatorio
5	Id_vendedor	id de la tabla vendedor	E	INT	Obligatorio
6	Id_inmueble	id del inmueble	PK	INT	Obligatorio
7	Nombre	nombre del inmueble	E	VARCHAR(60)	Obligatorio
8	Precio	precio del inmueble	E	INT(30)	Obligatorio
9	Ubicación	ubicación del inmueble	E	VARCHAR(60)	Obligatorio

10	Modelo_casa	modelo del inmueble	E	VARCHAR(60)	Obligatorio
11	Metros_construccion	metros de construcción	E	Numeric (30,2)	Obligatorio
12	Metros_terreno	metros del terreno	E	Numeric (30,2)	Obligatorio
17	Status	estado del registro	E	VARCHAR(3)	Obligatorio
TIPO	FORMATO	REVISADO POR:	APROBADO POR:		
PK clave primaria	INT				
E elemento del dato	VARCHAR	FECHA:	FECHA:		

		Formato para Diseños de las Tablas			Fecha agosto 2020
Autor: Anthony Alvarez Ramírez		Proyecto:			DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA
Nombre de la Tabla:		Contrato			Tipo de Tablas:
Descripción: Contiene el registro de los contratos					
No	CAMPO	DESCRIPCIÓN	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACIÓN
1	Id_empresa	id de la empresa	E	INT	Obligatorio
2	Id_proyecto	id del proyecto	E	INT	Obligatorio
3	Id_etapa	id de la etapa	E	INT	Obligatorio
4	Id_manzana	id de las manzanas	PK	INT	Obligatorio
6	Id_inmueble	id del inmueble	PK	INT	Obligatorio
7	Id_requisitos	id de la tabla requisitos	E	INT	Obligatorio
1	Id_contrato	id de los contratos	PK	INT	Obligatorio
2	Id_cliente	id de la tabla cliente	E	INT	Obligatorio
4	Fecha_contrato	fecha del contrato	E	DATE	Obligatorio
7	Id_vendedor	id de la tabla vendedor	E	INT	Obligatorio
8	Status	estado del contrato	E	VARCHAR(3)	Obligatorio
TIPO		FORMATO	REVISADO POR:	APROBADO POR:	
PK clave primaria		INT			
E elemento del dato		VARCHAR	FECHA:	FECHA:	

		Formato para Diseños de las Tablas			Fecha agosto 2020
Autor: Anthony Alvarez Ramírez		Proyecto:			DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA
Nombre de la Tabla:		Cliente			Tipo de Tablas:
Descripción: Contiene el registro de los clientes					
No	CAMPO	DESCRIPCIÓN	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACIÓN
1	Id_cliente	id de los clientes	PK	INT	Obligatorio
2	Nombre	nombre de los clientes	E	VARCHAR(60)	Obligatorio
4	Apellidos	apellidos de los clientes	E	VARCHAR(60)	Obligatorio
5	Fecha_nacimiento	la fecha de nacimiento	E	DATE	Obligatorio
6	Dirección	dirección del cliente	E	VARCHAR(100)	Obligatorio
7	Estado_civil	estado civil del cliente	E	ENUM	Obligatorio
8	Correo_cliente	correo del cliente	E	VARCHAR (60)	Opcional
9	Teléfono	número de teléfono	E	INT(15)	Obligatorio
10	Cedula_conyuge	número de cedula cónyuge	E	INT(15)	Validado

11	Nombres cónyuge	nombre de la cónyuge	E	VARCHAR(60)	Validado
12	Apellidos_conyuge	apellidos de la cónyuge	E	VARCHAR(60)	Validado
13	Telefono_conyuge	número de teléfono cónyuge	E	INT(15)	Validado
14	Correo_conyuge	correo del cónyuge	E	VARCHAR (60)	Opcional
15	Id_vendedor	id de la tabla vendedor	E	INT	Obligatorio
16	Status	estatus del cliente	E	VARCHAR(3)	Obligatorio
TIPO	FORMATO	REVISADO POR:	APROBADO POR:		
PK clave primaria	INT				
E elemento del dato	VARCHAR	FECHA:	FECHA:		

		Formato para Diseños de las Tablas		Fecha agosto 2020	
Autor: Anthony Alvarez Ramírez		Proyecto:		DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA	
Nombre de la Tabla:		Vendedor		Tipo de Tablas: Registró	
Descripción: Contiene el registro del vendedor					
No	CAMPO	DESCRIPCIÓN	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACIÓN
1	Id_vendedor	Id del vendedor	PK	INT	Obligatorio
2	Nombre	nombre del vendedor	E	VARCHAR(60)	Obligatorio
4	Teléfono	teléfono del vendedor	E	INT(10)	Obligatorio
5	Status	estado del vendedor	E	VARCHAR(3)	Obligatorio
TIPO					
FORMATO		REVISADO POR:	APROBADO POR:		
PK clave primaria	INT				
E elemento del dato	VARCHAR	FECHA:	FECHA:		

		Formato para Diseños de las Tablas		Fecha agosto 2020	
Autor: Anthony Alvarez Ramírez		Proyecto:		DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA	
Nombre de la Tabla:		Requisitos		Tipo de Tablas: Registró	
Descripción: Contiene los requisitos					
No	CAMPO	DESCRIPCIÓN	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACIÓN
1	Id_empresa	id de la empresa	E	INT	Obligatorio
2	Id_proyecto	id del proyecto	E	INT	Obligatorio
3	Id_etapa	id de la etapa	E	INT	Obligatorio
4	Id_manzana	id de las manzanas	PK	INT	Obligatorio
6	Id_inmueble	id del inmueble	PK	INT	Obligatorio
7	Id_contrato	id de los contratos	PK	INT	Obligatorio
8	Id_requisitos	id de los requisitos	PK	INT	Obligatorio
9	Id_registros_requisitos	id de la tabla registros requisitos	E	INT	Obligatorio
10	Fecha_entrega	fecha de entrega	E	DATE	Obligatorio
11	Fecha_finaliza	fecha de finalización	E	DATE	Obligatorio
TIPO					
FORMATO		REVISADO POR:		APROBADO POR:	
PK clave primaria	INT				
E elemento del dato	VARCHAR	FECHA:		FECHA:	

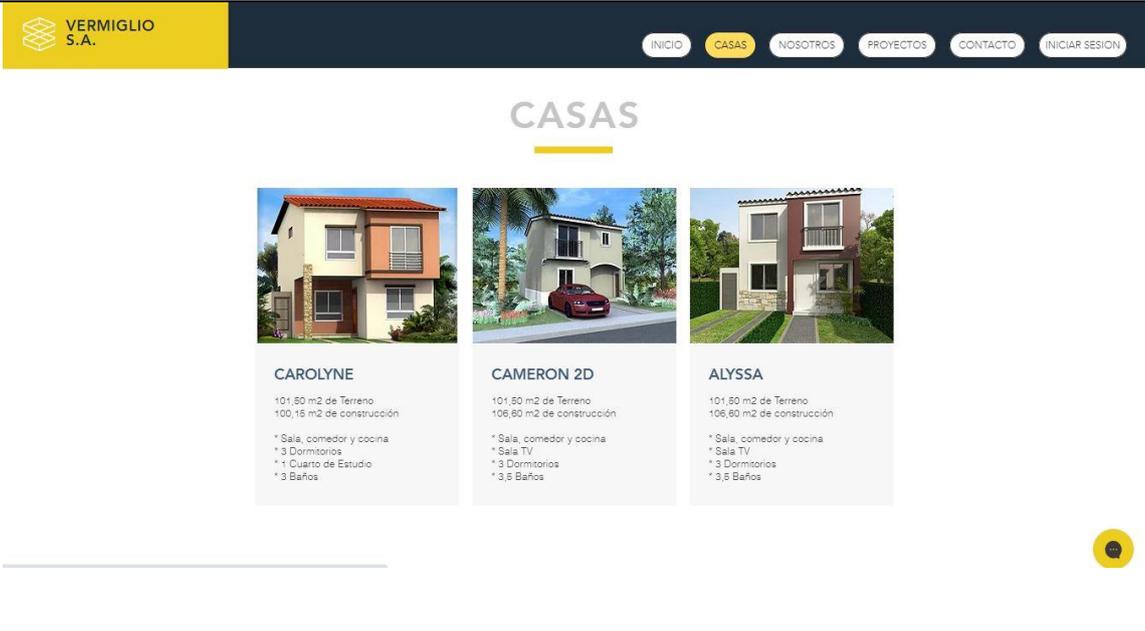
		Formato para Diseños de las Tablas		Fecha agosto 2020	
Autor: Anthony Álvarez Ramírez		Proyecto:		DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE	
Nombre de la Tabla:		Registros_requisitos		Tipo de Tablas:	
Descripción: Contiene el registro de los requisitos					
No	CAMPO	DESCRIPCIÓN	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACIÓN
1	Id_tramite	Id de la tabla tramite	E	INT	Obligatorio
2	Id_registros_requisitos	id de la tabla registros de	E	INT	Obligatorio
3	Nombre	nombre de los requisitos	E	VARCHAR(60)	Obligatorio
TIPO					
FORMATO		REVISADO POR:		APROBADO POR:	
PK clave primaria	INT				
E elemento del dato	VARCHAR	FECHA:		FECHA:	

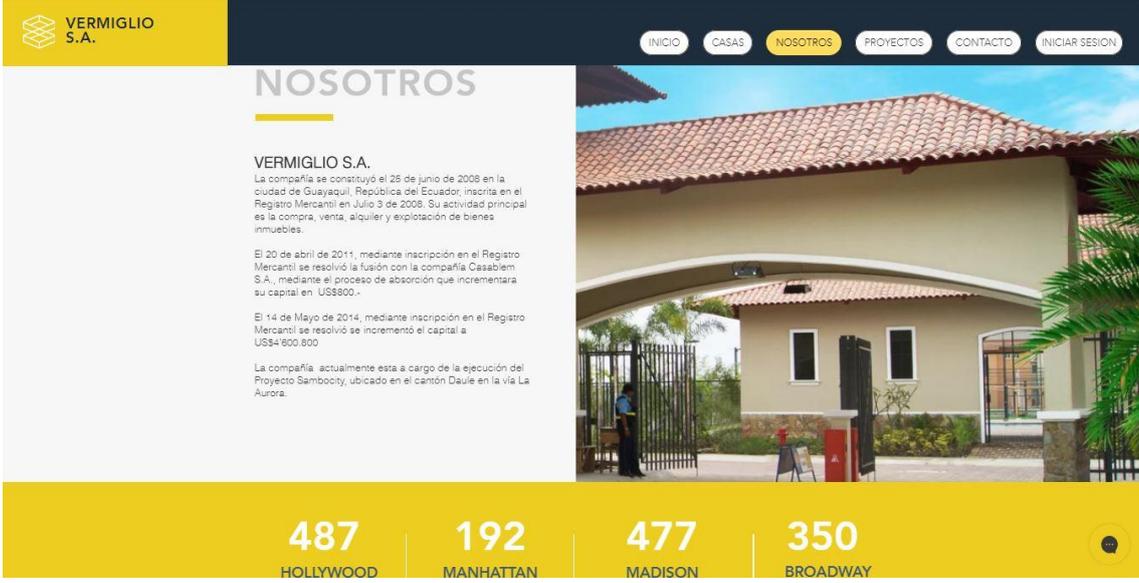
		Formato para Diseños de las Tablas		Fecha agosto 2020	
Autor: Anthony Álvarez Ramírez		Proyecto:		DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.	
Nombre de la Tabla:		Tipo_identificación		Tipo de Tablas: Validación	
Descripción: Contiene el tipo de identificación					
No	CAMPO	DESCRIPCIÓN	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACIÓN
1	C	Cedula	E	INT(20)	Obligatorio
2	R	Ruc	E	INT(20)	Obligatorio
3	P	Pasaporte	E	INT(20)	Obligatorio
TIPO					
FORMATO		REVISADO POR:		APROBADO POR:	
PK clave primaria		INT			
E elemento del dato		VARCHAR			
		FECHA:		FECHA:	

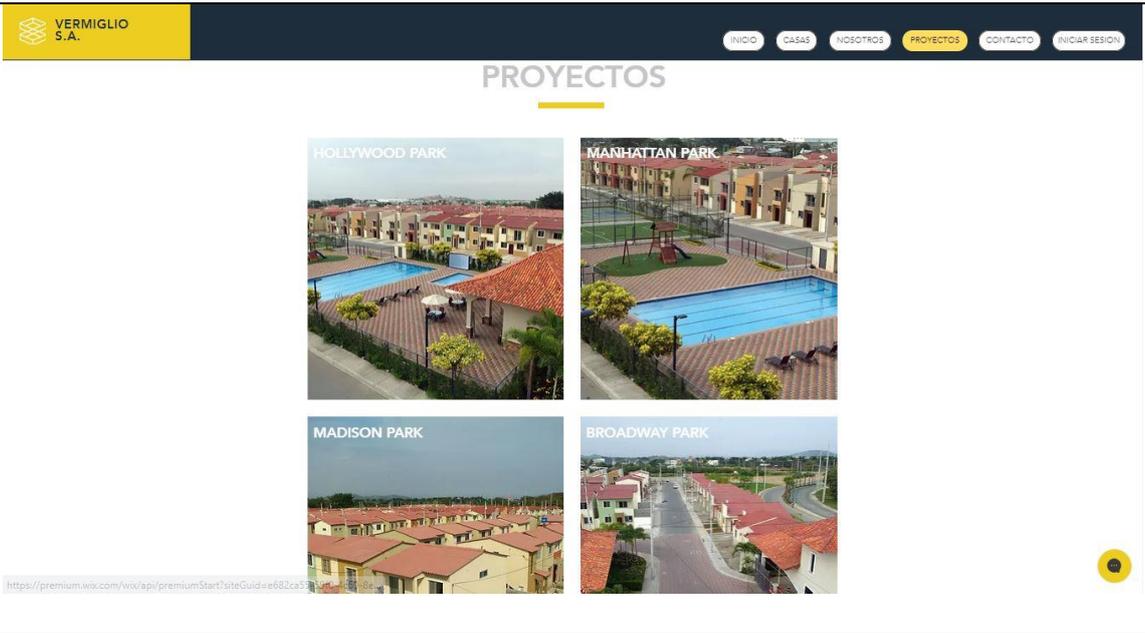
		Formato para Diseños de las Tablas		Fecha agosto 2020	
Autor: Anthony Álvarez Ramírez		Proyecto:		DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.	
Nombre de la Tabla:		Tramite		Tipo de Tablas: Registro	
Descripción: Contiene los tramites					
No	CAMPO	DESCRIPCIÓN	TIPO	FORMATO	REGLA DE VALIDACIÓN
1	Id_tramite	Id del tramite	E	INT	Obligatorio
2	Descripción	Descripción del tramite	E	VARCHAR (20)	Obligatorio
TIPO					
TIPO		FORMATO		REVISADO POR:	
PK clave primaria		INT			
E elemento del dato		VARCHAR			
		FECHA:		FECHA:	

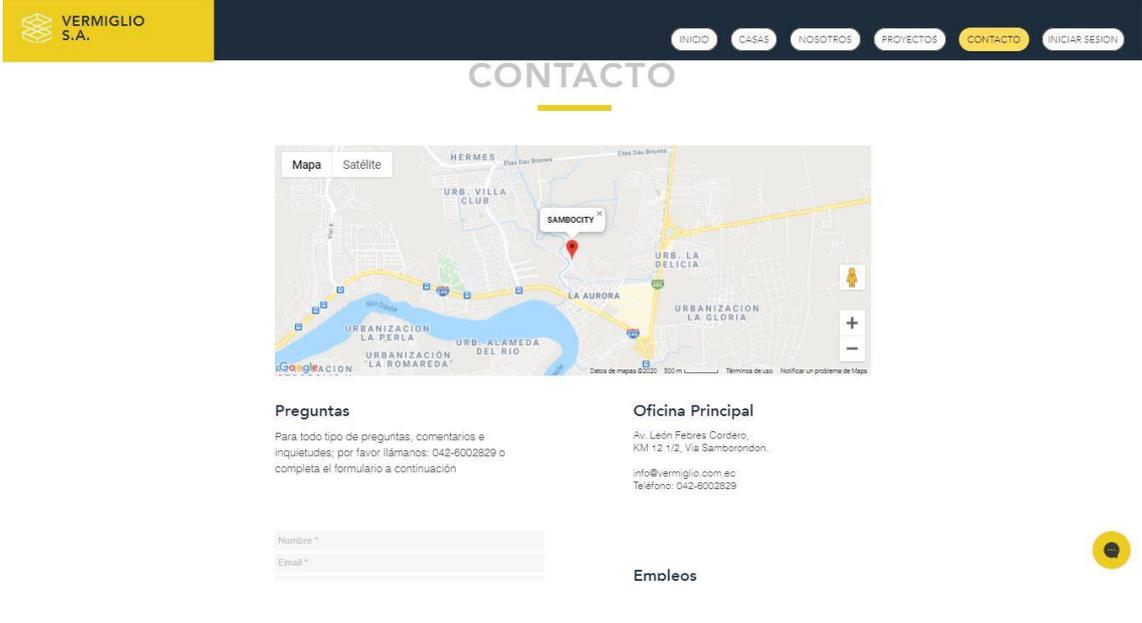
4.12 PANTALLAS

	Diseño de Pantallas	Pantalla 1 de 9
		Fecha de elaboración: agosto 2020
Autor: Anthony Alvarez Ramírez	Proyecto: DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.	Módulo: Inicio
Descripción: Pantalla de inicio		
		
Ítem	Detalle	Acción
1	Inicio	Permite ir al inicio del portal web
2	Casas	Permite ver las casas en venta
3	Nosotros	Permite conocer detalles de la empresa
4	Proyecto	Permite conocer los proyectos dentro de la empresa
5	Contacto	Permite visualizar ubicación y números de teléfonos
6	Inicio sesión	Permite ingresar a los clientes al portal de requisitos

	Diseño de Pantallas	Pantalla 2 de 9 Fecha de elaboración: agosto 2020
Autor: Anthony Alvarez Ramírez	Proyecto: DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.	Módulo: Casas
Descripción: Pantalla de casas		
		
Ítem	Detalle	Acción
1	Casas	Permite ver las casas en venta

	Diseño de Pantallas	Pantalla 3 de 9
Autor: Anthony Alvarez Ramírez		Fecha de elaboración: agosto 2020
	Proyecto: DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.	Módulo: Nosotros
Descripción: Pantalla de nosotros		
		
Ítem	Detalle	Acción
1	Nosotros	Permite conocer detalles de la empresa

	Diseño de Pantallas	Pantalla 4 de 9
Autor: Anthony Alvarez Ramírez		Fecha de elaboración: agosto 2020
	Proyecto: DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.	Módulo: Proyectos
Descripción: Pantalla de proyectos		
		
Ítem	Detalle	Acción
1	Proyectos	Permite conocer los proyectos dentro de la empresa

	Diseño de Pantallas	Pantalla 5 de 9
Autor: Anthony Alvarez Ramírez		Fecha de elaboración: agosto 2020
	Proyecto: DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.	Módulo: Contactos
Descripción: Pantalla de Contactos		
		
Ítem	Detalle	Acción
1	Contactos	Permite visualizar ubicación y números de teléfonos

	Diseño de Pantallas	Pantalla 6 de 9
		Fecha de elaboración: agosto 2020
Autor: Anthony Alvarez Ramírez	Proyecto: DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.	Módulo: Iniciar Sesión

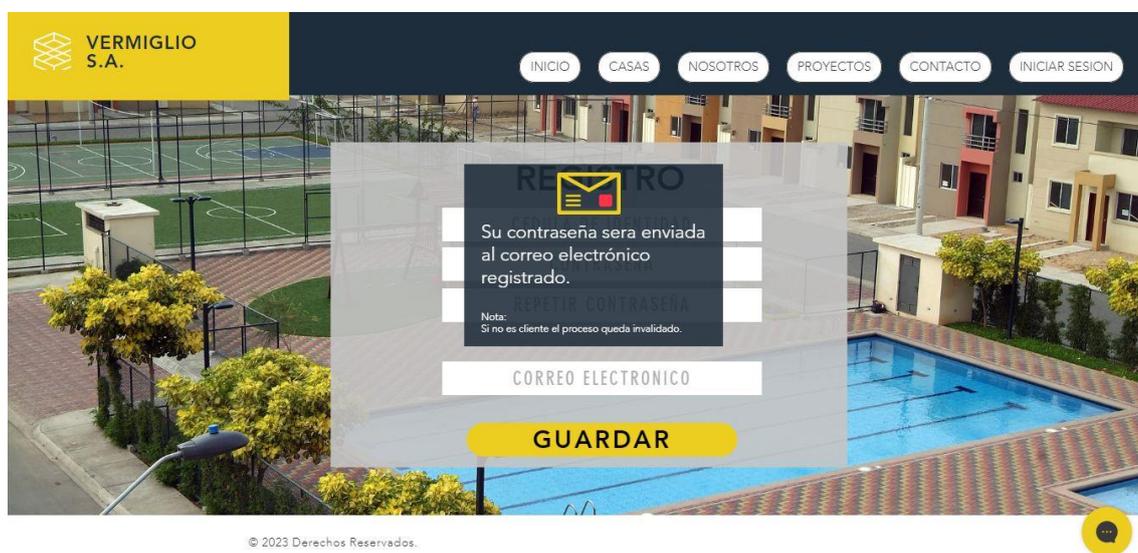
Descripción: Pantalla de Iniciar Sesión



Ítem	Detalle	Acción
1	Iniciar Sesión	Permite ingresar a los clientes al portal de requisitos
2	Registrarse	Permite el registro dentro del portal web
3	Olvide contraseña	Permite recuperar la contraseña

	Diseño de Pantallas	Pantalla 7 de 9
		Fecha de elaboración: agosto 2020
Autor: Anthony Alvarez Ramírez	Proyecto: DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.	Módulo: Registrarse

Descripción: Pantalla de Registrarse

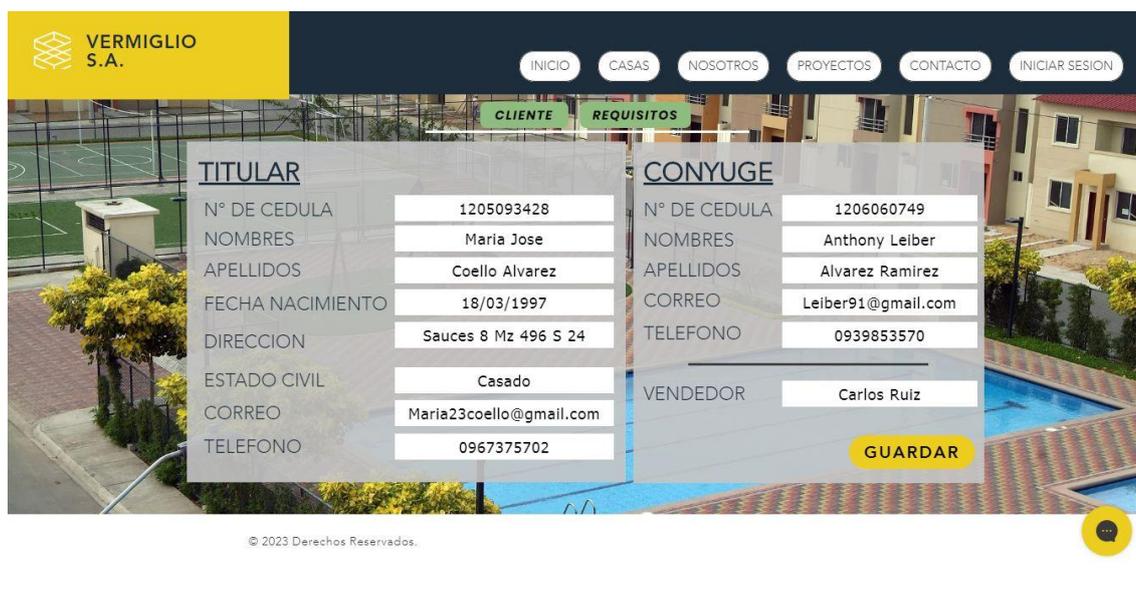


© 2023 Derechos Reservados.

Ítem	Detalle	Acción
1	Cedula de identidad	La Cedula será el id de inicio de sesión
2	Contraseña	Permite el ingreso de una contraseña
3	Repetir contraseña	Permite el repetir la contraseña
4	Guardar	Permite almacenar el registro ingresado
5	Cuadro de alerta	Se informa que la contraseña se envió al correo

	Diseño de Pantallas	Pantalla 8 de 9
		Fecha de elaboración: agosto 2020
Autor: Anthony Alvarez Ramírez	Proyecto: DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.	Módulo: Cliente

Descripción: Pantalla de Cliente



Ítem	Detalle	Acción
	Titular	
1	N° de Cedula	Muestra el número de cedula titular
2	Nombres	Permite el ingreso de los nombres del titular
3	Apellidos	Permite el ingreso de los apellidos de titular
4	Fecha Nacimiento	Permite el ingreso de la fecha N. del titular
5	Dirección	Permite actualizar el ingreso de la dirección del titular
6	Estado Civil	Permite el ingreso del estado civil del titular
7	Correo	Permite el ingreso del correo electrónico del titular
8	Teléfono	Permite el ingreso del Número de teléfono titular
	Cónyuge	
9	N° de cedula	Permite el ingreso de numero de cedula cónyuge
10	Nombres	Permite el ingreso de los nombres del cónyuge
11	Apellidos	Permite el ingreso de los apellidos del cónyuge
12	Correo	Permite el ingreso del correo del cónyuge
13	Teléfono	Permite el ingreso del teléfono del cónyuge
14	Vendedor	Permite el ingreso del vendedor
15	Guardar	Permite guardar los datos ingresados

	Diseño de Pantallas	Pantalla 9 de 9
		Fecha de elaboración: agosto 2020
Autor: Anthony Alvarez Ramírez	Proyecto: DISEÑO DE UN PORTAL WEB PARA EL SEGUIMIENTO Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO DE VENTA INMOBILIARIA EN LA EMPRESA VERMIGLIO S.A.	Módulo: Requisitos

Descripción: Pantalla de Requisitos



Ítem	Detalle	Acción
	Reserva	
1	Copia de cedula	Permite subir y ver la copia de cedula titular
2	Copia certificado votación	Permite subir y ver copia del certificado de votación
3	Comprobante de deposito	Permite subir el comprobante de pago de reserva
	Contrato	
4	Copia de cedula titular y cónyuge	Permite subir copia de cedula del titular y cónyuge
5	Copia del certificado de votación titular y cónyuge	Permite subir copia del certificado de votación del titular y el cónyuge
6	Certificado bancario	Permite subir copia del certificado bancario

7	Copia de planilla de servicio básico	Permite subir una copia de una planilla de servicio básico
8	Precalificación Bancaria	Permite subir una copia de la precalificación bancaria
9	Llenar Formulario	Permite subir una copia del formulario
	Escritura	
10	Actualización de Documentos	Permite subir los documentos que requieran actualización
11	Habilitantes	Permite subir una copia de los habilitantes
12	Minuta	Permite subir una copia de la minuta
13	Pago de impuestos	Permite subir una copia de los pagos
14	Inscripción registro de la propiedad	Permite subir una copia del documento
	Postventa	
15	Entrega de casa	Permite subir fotos de la entrega de la casa
16	Firma entrega y recepción	Permite subir el documento de entrega y recepción
17	Firma de garantía 6 meses	Permite subir el documento de garantía
	Terreno	
18	Entrega de terreno firma y recepción	Permite subir documento de entrega y recepción del terreno

4.13 CONCLUSIONES

Se cumplió con la investigación acerca del registro de cumplimiento de requisitos legales y del perfeccionamiento del contrato.

Se logró determinar la situación actual de la empresa Vermiglio S.A. en lo referente al cumplimiento de requisitos legales y del perfeccionamiento del contrato.

Se presenta una propuesta a Vermiglio S.A. para automatizar lo referente al cumplimiento de requisitos legales y del perfeccionamiento del contrato.

En esta investigación se ha logrado determinar cómo mejorar los recursos y el tiempo en entrega de documentos. El perfeccionamiento del contrato si se llevara a cabo de manera sistemática y ordenada se daría un excelente servicio al cliente al momento de adquirir una casa.

4.14 RECOMENDACIONES

El diseño del portal web tiene la aceptación de la gerencia general y los departamentos relacionados con el perfeccionamiento del contrato, por lo que se recomienda su desarrollo e implementación.

El portal web tiene beneficios tanto como para los colaboradores y los clientes que les permitirá llevar el proceso de la compra de la casa de una manera sistemática permitiendo el acceso a la información en cualquier momento.

Se recomienda simpatizar al cliente con el portal web para su uso adecuado y se alcance el mayor provecho posible a una herramienta que servirá mucho para organizar y centralizar información requerida en cada proceso del mismo.

Bibliografía

- Abad., P. (2009). *Metodo de Investigacion Analítico*.
- Fabbri, M. S. (2012). *Tecnicas de Investigacion*. Obtenido de <http://www.fhumyar.unr.edu.ar/escuelas/3/materiales%20de%20catedras/trabajo%20de%20campo/solefabri1.htm>
- Gonçalves, L. (2019). *Luís Gonçalves*. Obtenido de <https://luis-goncalves.com/es/que-es-la-metodologia-scrum/>
- Hernández, R. (2010). *Metodología de la Investigación* (Quinta ed.). México.
- Maldonado Sanchez, D. M. (2015). *Análisis, diseño, implementación e implantación de un sistema orientado a la web para el control y seguimiento de los proyectos de construcción de la inmobiliario M&P constructora inmobiliaria ACP*. SANGOLQUI.
- Millenium. (2003). Portal Web.
- Raffino, M. E. (2018). *Método Deductivo*. Obtenido de Concepto.de: <https://concepto.de/metodo-deductivo-2/>
- Ramos, E. (Julio de 2008). *Gestipolis*. Obtenido de <https://www.gestipolis.com/metodos-y-tecnicas-de-investigacion>
- REMAX. (2018). *RE/MAX*. Obtenido de <http://www.remax.com.ec/about.aspx>
- REY. (2002). *ESTADOS UNIDOS*. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lhr/herszenborn_m_n/capitulo2.pdf
- Rodríguez, M. L. (agosto de 2013). *Investigación bibliográfica y documental*. Obtenido de <https://guiadetesis.wordpress.com/tag/investigacion-bibliografica-y-documental/>
- Rosero Ramírez, L. d. (2012). *Diseño de un sistema de gestión financiera para los proyectos inmobiliarios promovidos por la constructora Inmobiliaria Ing. Jorge o. Rosero & Asociados*. Sangolqui.
- Silva Espín, V. (2016). *Auditoría de gestión aplicada al proceso de producción de la empresa constructora de viviendas emporio Cuatro Paredes Arquitectos Cía. Ltda. Período enero - septiembre*

2015 en la provincia de Pichincha a fin de evaluar sus niveles de eficiencia y eficacia. Sangolqui.

Sperber, D. D. (s.f.). *Derecho Ecuador.com*. Obtenido de <https://www.derechoecuador.com/ciberespacio-legal>

Valle, D. d. (Diciembre de 2017). *El Worklow dentro del contexto de los sistemas TI*. Obtenido de <https://www.danydelvalle.com/que-es-un-workflow/>

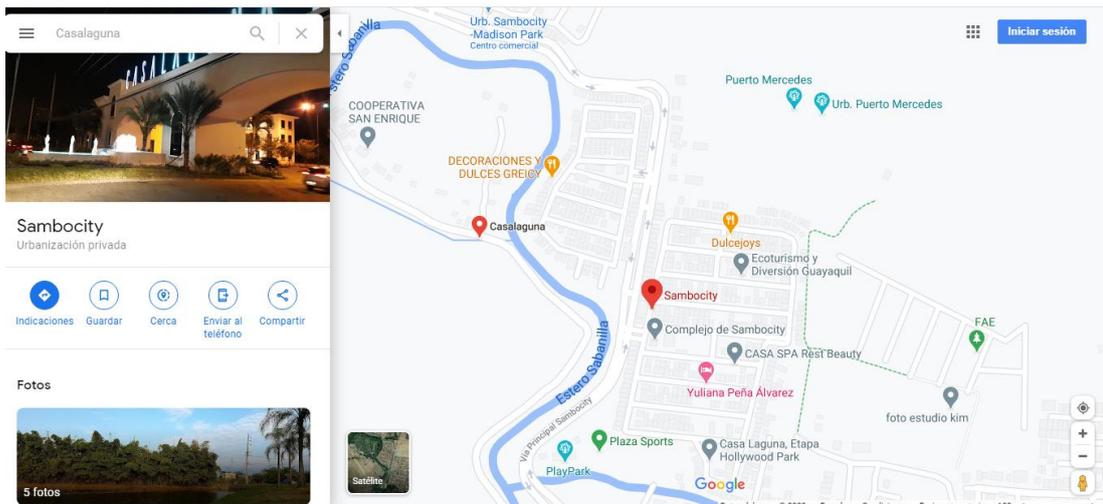
ANEXOS

ANEXO 1 UBICACIÓN DE LA EMPRESA

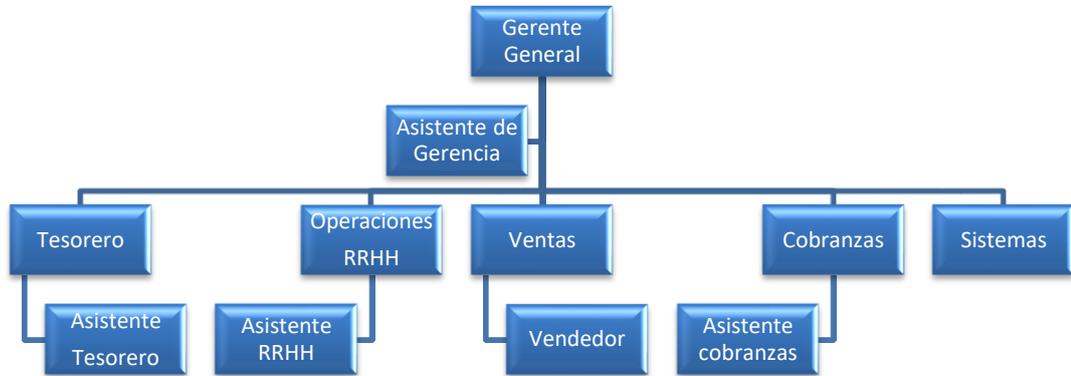


La empresa Vermiglio S.A está ubicada en la Av. León Febres cordero Km 12/2 vía samborondon cuenta con garaje por la parte de enfrente

Email: informativo@vermiglio.com.ec



ANEXO 2 ORGANIGRAMA DE VERMIGLIO S.A



Como se simplifica en el gráfico, la administración de Vermiglio S.A esta dirigida por un Gerente general dicha administración cuenta con departamento de Ventas, Cobranzas, Financiero, Operaciones, Técnico y Recursos Humanos

Los departamentos involucrados en la venta de una casa son; Ventas, este departamento es el primer contacto con el cliente, seguido de este Operaciones, aquí se hace la recepción de los documentos para ingresar la venta en el sistema y armar la carpeta del cliente. El departamento de Cobranzas y tesorería, se encarga de cobrar los valores que el cliente pactó en su plan de pagos por último el área de sistemas procura mantener todos los equipos en correcto funcionamiento.

ANEXO 3 ENCUESTA

1.- ¿Nota usted confusión en los clientes al momento de solicitar requisitos para la compra de una casa? * Pregunta realizada a los empleados

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si		0%
No		0%
No estoy seguro		0%
Total		0%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

2.- ¿Conoce la importancia de implementar un diseño de un portal web para el perfeccionamiento de un contrato?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si		0%
No		0%
No estoy seguro		0%
Total		0%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

3.- ¿Está de acuerdo con el proceso actual para realizar el registro de requisitos para la compra de una casa?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si		0%
No		0%
No estoy seguro		0%
Total		0%

Elaborado por : Anthony Alvarez Ramirez

4.- ¿Usted conoce el tiempo que pueden tardar los trámites de solicitud para la compra de una casa?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si		0%
No		0%
No estoy seguro		0%
Total		0%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

5.- ¿Usted cree que la implantación de un portal web evitara conflictos por la pérdida de documentación?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si		0%
No		0%
No estoy seguro		0%
Total		0%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

6.- ¿Cree usted que la implementación del portal web ayudara al cliente a conocer mejor todo proceso de la compra de una casa?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si		0%
No		0%
No estoy seguro		0%
Total		0%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

7.- ¿Usted ha trabajado anteriormente en un portal web?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si		0%
No		0%
No estoy seguro		0%
Total		0%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

8.- ¿Usted cree que como se lleva el proceso actual de la compra de una casa presenta confianza a los clientes?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si		0%
No		0%
No estoy seguro		0%
Total		0%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

9.- ¿Según con la información que usted tiene de la implementación del portal web para el perfeccionamiento del contrato recomendaría el uso del mismo?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si		0%
No		0%
No estoy seguro		0%
Total		0%

Elaborado por: Anthony Álvarez Ramírez

ANEXO 4 ENTREVISTA

ENTREVISTA

- 1. ¿considera usted eficiente el proceso actual para la solicitud de requisitos para la compra de una casa?**
- 2. ¿Con el proceso actual ¿conoce usted todos los requisitos para la compra de una casa?**
- 3. ¿Ha presentado inconvenientes debido a pérdida de documentos por parte de nuestros colaboradores?**
- 4. ¿Qué tan práctico ve usted la entrega de documentos para el perfeccionamiento del contrato?**
- 5. ¿Ha presentado usted algún tipo de dificultad al comunicarse con nuestros colaboradores?**
- 6. ¿Usted considera positivo la implementación de un portal web para la solicitud de requisitos?**
- 7. ¿Le gustaría contar con un sitio web con acceso las 24 horas del día?**
- 8. ¿Cree usted que contar con un portal web beneficia la compra de una casa?**
- 9. ¿Considera usted que el portal web le ayudará a entregar la documentación en el tiempo solicitado?**