



**UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO**

**CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Previo a la obtención del título de:**

**INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

Tema:

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD EN LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA ONLINE “BULIMA” DE ELABORACIÓN  
DE SOFTWARE A MICROEMPRESAS  
EN EL CENTRO DEL CANTÓN  
DE GUAYAQUIL**

Tutor:

**Ing. Adriana Párraga, Mgs.**

Autores:

**Tnlgo. Gastón Alberto Bustamante Sabando.**

**Tnlgo. Roberth Joel Lima Murrieta.**

Guayaquil - Guayas – Ecuador

**2020**

### **Certificado del Tutor de Titulación**

Ing. Adriana Párraga Mgs, en calidad de Tutora del Trabajo de Titulación, certifico que los egresados: Gastón Alberto Bustamante Sabando y Roberth Joel Lima Murrieta, son autores de la Tesis de Grado titulada: “PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE “BULIMA” DE ELABORACIÓN DE SOFTWARE A MICROEMPRESAS EN EL CENTRO DEL CANTÓN DE GUAYAQUIL”, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

---

**Ing. Adriana Párraga, Mgs**

**TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

### **Certificado del Tribunal**

El trabajo de investigación “PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE “BULIMA” DE ELABORACIÓN DE SOFTWARE A MICROEMPRESAS EN EL CENTRO DEL CANTÓN DE GUAYAQUIL”, presentado por los egresados Gastón Alberto Bustamante Sabando y Roberth Joel Lima Murrieta, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

---

Ing. Andrea Ruiz Vélez, Mgs.

**Coordinadora de la Carrera**

---

Ing. Adriana Párraga, Mgs.

**Tutora de trabajo de investigación**

---

Lsi. Yandrés García Charcopa, Mgs.

**Miembro del tribunal**

---

Ing. Lizbeth Sánchez León, Mgs.

**Miembro del tribunal**

### **Declaración de Autoría**

Gastón Alberto Bustamante Sabando y Roberth Joel Lima Murrieta, autores de este trabajo de titulación denominado “PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ONLINE “BULIMA” DE ELABORACIÓN DE SOFTWARE A MICROEMPRESAS EN EL CENTRO DEL CANTÓN DE GUAYAQUIL”, declaramos que el mismo es de nuestra completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de nuestra entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

---

Tnlgo. Gastón Alberto Bustamante Sabando  
**Egresado de la carrera de Gestión Empresarial**

---

Tnlgo. Roberth Joel Lima Murrieta.  
**Egresado de la carrera de Gestión Empresarial**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a las personas que han estado pendiente de nosotros para cumplir con los objetivos de la universidad, a nuestros padres por ayudarnos en el financiamiento para continuar los estudios, a la tutora que nos guio a realizar un excelente proyecto para así poder obtener un título más, el cual nos va a servir como apoyo para el entorno laboral.

**Gastón Alberto Bustamante Sabando**

**Roberth Joel Lima Murrieta**

## **DEDICATORIA**

El presente proyecto se lo dedicamos a Dios y a nuestra familia porque sin sus apoyos no hubiéramos llegado a este punto y poder continuar estudiando, a nuestras tutoras y lectores que nos guiaron para poder realizar un buen proyecto ya que siempre estuvieron presente hasta el último momento con su paciencia y profesionalismo. Este proyecto va para ellos que nos dieron todo el apoyo posible.

**Gastón Alberto Bustamante Sabando.**

**Roberth Joel Lima Murrieta.**

## RESUMEN

La empresa online Bulima que se dedica a la distribución de software a microempresas identificó que las microempresas del centro de Guayaquil tienen problemas de control administrativo por motivo de no tener un sistema de software adecuado para administrar correctamente, ya que este ha sido un problema grave en la sociedad y ha provocado que varias empresas quiebren por no tener un control interno que sea eficiente.

Este proyecto se realizó con el propósito de ayudar en base a este problema que sufren las microempresas en centro de Guayaquil. Se efectuó varios estudios para poder saber el alcance que tiene el presente proyecto, siendo importante entender a qué empresas dirigirse para ofrecerles un rendimiento laboral competente de estos sistemas operativos de software, los cuáles fueron el estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo, estudio legal y estudio financiero del mismo.

Como propuesta del proyecto se va a establecer la pre factibilidad de emprender una empresa online de distribución de software a microempresas en el centro del cantón de Guayaquil para brindarles un apoyo efectivo y de calidad a su productividad optimizando el tiempo de la compra o venta de los productos o servicios que ellos ofrecen, atendiendo las demandas de sus consumidores.

**Palabras claves:** Venta, Software, Microempresas, Distribución

## ABSTRACT

The online Company Bulima that is dedicated to the distribution of software to microenterprises identified that de companies in the center of Guayaquil have administrative control problems due to not having an adequate software system to properly manage the companies, since this has been a problem serious in society and has caused several companies to fail for not having an internal control that is efficient.

This project was carried out with the purpose of helping based on this problem suffered by microenterprises in downtown Guayaquil. Several studies were carried out in order to know the scope of this project, it is important to understand which companies to go to offer them a competent work performance of these software operating systems, which were the market study, technical study, administrative study, study legal and financial study of it.

As a project proposal, the pre-feasibility of undertaking an online software development and sale company for microenterprises in the center of the canton of Guayaquil will be established, providing them with effective support for their productivity and optimizing the time of purchase or sale of their products or services, meeting the demands of its consumers.

**Key words:** Sale, Software, Microenterprises, Distribution

## Tabla de Contenido

Contenido:.....	Paginas
Portada.....	i
Certificado del Tutor de Titulación.....	ii
Certificado del Tribunal .....	iii
Declaración de Autoría .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	v
DEDICATORIA .....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
Tabla de Contenido .....	ix
Lista de Tablas .....	xv
Lista de Figuras .....	xvii
Capítulo I.....	18
1. El Problema.....	18
1.1 Planteamiento del problema .....	18
1.1.1 Ubicación del problema en un contexto.....	19
1.1.2 Situación conflicto .....	21
1.2 Formulación del problema.....	22
1.3 Delimitación del problema .....	22
1.4 Variable de la investigación .....	22
1.5 Objetivos de la investigación.....	22
1.5.1 Objetivo general .....	22
1.5.2 Objetivos específicos.....	23
1.6 Preguntas de investigación .....	23
1.7 Justificación e importancia .....	23
1.8 Viabilidad del proyecto .....	26

1.8.1 Viabilidad económica .....	26
1.8.2 Viabilidad técnica.....	27
1.8.3 Viabilidad sociocultural .....	27
1.8.4 Viabilidad ambiental .....	27
1.8.5 Viabilidad jurídica.....	28
1.9 Conclusión .....	29
Capítulo II .....	30
2. Marco Teórico .....	30
2.1 Fundamentación teórica .....	30
2.1.1 Costos de inversión .....	30
2.1.2 Rentabilidad Financiera .....	34
2.1.3 Estudio de mercado .....	37
2.1.4 Estudio técnico .....	39
2.1.5 Estudio organizacional .....	40
2.1.6 Estudio financiero .....	41
2.1.7 Estudio legal.....	43
2.1.8 Estudio tecnológico .....	44
2.2 Marco referencial .....	47
2.3 Variables conceptuales de la investigación .....	49
2.3.1 Variable independiente: Costos de inversión.....	49
2.3.2 Variable dependiente: Rentabilidad financiera. ....	49
2.4 Operacionalización de las variables .....	51
2.5 Marco Conceptual .....	52
2.6 Conclusión.....	56
Capítulo III.....	57
3. Marco metodológico .....	57
3.1 Diseño de la investigación .....	57

3.2 Tipos de investigación.....	57
3.3 Fuentes de investigación .....	58
3.4 Población.....	58
Población finita.....	58
Población infinita .....	59
3.5 Muestra.....	60
Tipos de Muestra .....	60
3.6 Métodos de la investigación.....	62
3.7 Técnicas de la investigación .....	62
3.8 Procedimiento de la investigación .....	62
Conclusión .....	63
Capítulo IV.....	65
4. Interpretación y Análisis .....	65
4.1. Análisis e interpretación del proyecto.....	65
4.1.1 Encuesta.....	66
4.1.2 Análisis general de los resultados de las encuestas.....	76
4.1.3 Entrevistas a clientes de la Empresa .....	77
4.1.4 Análisis general de los resultados de las entrevistas.....	79
4.1.5 Análisis del Entorno.....	81
4.1.5 Factores estratégicos más relevantes análisis FODA.....	82
4.2 Estudio de mercado .....	82
4.2.1 Análisis y proyección de la demanda.....	83
4.2.2 Análisis y proyección de la oferta.....	85
4.2.3 Demanda insatisfecha.....	88
Demanda Insatisfecha.....	88
4.2.4 Producto.....	88
4.2.5 Precio .....	99

4.2.6 Plaza – comercialización .....	100
4.2.7 Promoción .....	102
4.3 Estudio técnico .....	104
4.3.1 Localización del Proyecto .....	104
Macro localización .....	104
4.3.1.1 - Tecnología a utilizar .....	105
4.3.2 Ingeniería de Proyecto .....	105
4.3.2.1 Selección de tecnología, maquinaria y equipo .....	105
4.3.2.2 Descripción del proceso de aprobación del sistema .....	107
4.4 Estudio administrativo .....	110
4.4.1 Planificación .....	111
4.4.2 Misión .....	111
4.4.3 Visión .....	111
4.4.4 Valores .....	112
4.4.5.1 Establecimiento de la política de la calidad y garantías .....	112
4.4.5.2 Sistemas de gestión de la calidad y sus procesos .....	113
4.4.6 Políticas Estratégicas .....	113
4.4.7 Políticas técnicas .....	114
4.4.8 Políticas operativas .....	115
4.4.9 Tipo de Estructura y diseño organizacional .....	116
4.4.10 Funciones Principales .....	117
4.4.11 Gastos .....	120
4.5. Estudio legal .....	120
4.5.1 Derechos de autor para desarrollo de software .....	120
4.5.2 Tipo de compañía .....	122
4.5.3 Legalización .....	122
4.5.4 Permisos .....	126

Conclusión .....	127
Capítulo V .....	128
5. Propuesta .....	128
5.1 Título de la propuesta .....	128
5.2 Autores de la propuesta .....	128
5.3 Empresa auspiciante .....	128
5.4 Área que cubre la propuesta .....	128
5.5 fecha de presentación .....	128
5.6 Fecha de terminación .....	128
5.7 Duración del proyecto .....	128
5.8 Participantes del proyecto .....	129
5.9 Objetivo general de la propuesta .....	129
5.10 Objetivos específicos .....	129
5.11 Beneficiarios directos .....	130
5.12 Beneficiarios indirectos .....	130
5.13 Impacto de la Propuesta .....	130
5.14 Descripción de la propuesta .....	131
5.15 Ingresos .....	132
5.15.1 Costos de materiales directos .....	133
5.15.2 Financiamiento del Proyecto .....	135
5.15.3 Estados Financieros .....	136
5.15.4 Flujo de Caja .....	137
5.15.5 Evaluación Financiera .....	141
5.15.6 Relación Costo Beneficio .....	142
5.15.7 Tiempo de Recuperación de la Inversión .....	142
5.15.8 Análisis de Sensibilidad .....	143
5.16 Importancia .....	144

5.17 Metas del proyecto .....	144
5.18 Finalidad de la propuesta .....	145
Conclusión .....	145
Conclusiones .....	147
Recomendaciones.....	148
Referencias.....	149
Apéndices.....	153
Apéndice A – Diseño de software.....	153
Apéndice B Entrevista a clientes de la empresa.....	154
Apéndice C Encuesta .....	157

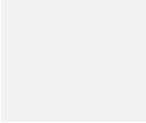
## Lista de Tablas

Tabla 1 Variable Independiente .....	51
Tabla 2 Variable dependiente .....	52
Tabla 3 Tipos de investigación .....	57
Tabla 4 Universo .....	59
Tabla 5 Población objetivo.....	59
Tabla 6 Delimitación de la muestra .....	61
Tabla 7 Técnicas e instrumentos de la investigación.....	62
Tabla 8 Experiencia del consumidor.....	67
Tabla 9 Servicio ofrecido por el proveedor.....	68
Tabla 10 Atención del proveedor.....	69
Tabla 11 Calidad del servicio.....	70
Tabla 12 Pantallas de software.....	71
Tabla 13 Consultas y Reportes.....	72
Tabla 14 Errores del software .....	73
Tabla 15 Lentitud detectada .....	74
Tabla 16 Ayuda del personal.....	75
Tabla 17 Datos Geográficos.....	83
Tabla 18 Datos demográficos.....	84
Tabla 19 Indicadores sociales de desarrollo.....	84
Tabla 20 Medición y pronóstico de la demanda .....	84
Tabla 21 Segmentación del mercado .....	85
Tabla 22 Identificación de la competencia.....	85
Tabla 23 Proyección de la oferta.....	86
Tabla 24 Demanda Insatisfecha .....	88
Tabla 25 Marca .....	89
Tabla 26 Empresas dedicadas al desarrollo de aplicaciones informáticas – Directa	100
Tabla 27 Empresas dedicadas al desarrollo de aplicaciones informáticas – Indirecta. .....	101
Tabla 28 Empresas Proveedoras .....	101
Tabla 29 Presupuesto de Promoción .....	104
Tabla 30 Balance de muebles y enseres .....	105
Tabla 31 Equipo de computación.....	106

Tabla 32 Insumos de oficina .....	106
Tabla 33 Descripción de las fases del proceso de aprobación del sistema Descripción de las fases del proceso de aprobación del sistema.....	108
Tabla 34 Perfiles de los cargos .....	118
Tabla 35 Rol de pago Año 0 .....	120
Tabla 36 Pasos para constituir una empresa .....	125
Tabla 37 Permisos de funcionamiento .....	125
Tabla 38 Precios por servicios .....	132
Tabla 39 Ingresos por años+ .....	133
Tabla 40 Costos indirectos .....	134
Tabla 41 Activos fijos .....	134
Tabla 42 Gastos de ventas.....	134
Tabla 43 Resumen de financiamiento .....	135
Tabla 44 Estado de situación financiera.....	136
Tabla 45 Flujo de efectivo.....	137
Tabla 46 Sueldos y Salarios .....	139
Tabla 47 Punto de Equilibrio .....	140
Tabla 48 Van .....	141
Tabla 49 Van .....	141
Tabla 50 Escenario moderado .....	142
Tabla 51 Escenario optimista .....	143
Tabla 52 Escenario moderado .....	143
Tabla 53 Escenario moderado .....	144

## Lista de Figuras

Figura 1 Diseño Software.....	47
Figura 2 Experiencia del consumidor .....	67
Figura 3 Servicio ofrecido por el proveedor .....	68
Figura 4 Atención del proveedor.....	69
Figura 5 Calidad del servicio .....	70
Figura 6 Pantallas de software .....	71
Figura 7 Consultas y Reportes .....	72
Figura 8 Errores del software.....	73
Figura 9 Lentitud detectada.....	74
Figura 10 Ayuda del personal .....	75
Figura 11 Analisis PEST.....	85
Figura 12 Matriz FODA.....	86
Figura 13 Logo de la empresa Bulima .....	94
Figura 14 Instalaciones de la empresa .....	109
Figura 15 Diseño de la planta.....	115
Figura 16 Organigrama .....	121
Figura 17 Imagotipo Bulima .....	137



# Capítulo I

## 1. El Problema

### 1.1 Planteamiento del problema

El conocimiento de la tecnología cada vez ha ido aumentando internacionalmente por motivo de creaciones de varias plataformas como son computadoras, Tablet, wifi personal, etc. Estas tecnologías ayudan a mejorar la vida de una persona ya que sirven de ayuda para realizar proyectos y trabajos que se les soliciten. Parte de las tecnologías están la plataforma más importante el cual es el internet este sistema ha sido creado para que las personas de todo el mundo puedan interactuar o comunicarse por medio de las herramientas de uso diario.

Las plataformas en el entorno empresarial ayudan a resolver objetivos internos de las empresas para laborar eficientemente los programas que se crean para cumplir un rol específico, dado que las empresas y cada área que la componen es importante y se necesitan programas para dirigir cada una de ellas para poder aumentar la productividad empresarial.

Europa y Asia siguen siendo los continentes con más disponibilidad de redes, se ha posicionado entre el ranking 20 de los países que ofrecen nuevas e innovadoras tecnologías dentro de los cuales están presente 12 países europeos y dos asiáticos como son Suiza, Finlandia, Noruega, Islandia, Holanda, Austria, Francia, Alemania y teniendo la primera y segunda posición del continente asiático América del Norte y Japón.

La distribución del software que Bulima realiza es para satisfacer al consumidor, ofreciéndole calidad en los servicios. Los sistemas de información son datos que sirven de apoyo para recuperar, procesar, almacenar y distribuir la información y particularidades de las organizaciones, dejando claro que es muy importante saber

cómo y cuándo aplicar estos sistemas.

Este tipo de empresas se hacen notar por la prestación de sus servicios incluyendo la subcontratación en términos internacionales, atendiendo a los consumidores que se ubican cerca de la base productiva donde se ofrece el servicio para poder darles exclusividad en los sistemas y agregando algunas mejoras que les puedan ser útiles en el futuro.

Internacionalmente se han dado oportunidades en las pymes concentrando las industrias del software a varios mercados en específico. Principalmente se han globalizado avances tecnológicos de comunicaciones para permitir que las empresas se puedan comunicar desde el lugar donde se encuentren y poder realizar negocios para la distribución de operaciones empresariales.

### **1.1.1 Ubicación del problema en un contexto**

En América Latina, las organizaciones tienen diferentes iniciativas al integrarse al mercado. Ciertas asociaciones tienen bien claro sus objetivos el cuál es mejorar los mercados y políticas, asociando también a la mejora competitiva con alternativas diferentes para la producción de programas ofreciendo beneficios en cada sistema de software.

Latinoamérica participa en la industria del software con un porcentaje del 2.9 % de participación en tecnología de información mundial. Brasil representando a Latinoamérica en el sentido de participación de tecnología para la información. Cuenta con un total de .3.600 empresas dedicadas a desarrollar sistemas de software, como avance tecnológico que se presenta en la actualidad, las empresas actúan de una manera que ellas prefieren pagar por una buena herramienta

Parte de las necesidades sugeridas que se necesitan para utilizar aplicaciones de software es la creación de lenguajes cibernéticos que es producido por los desarrolladores de los sistemas que van a ser dirigidos al consumidor empresarial. Como elementos para que el sistema se efectúe son los desarrolladores que dibujan el software y el cliente que adquiere el producto o servicio.

Estos desarrolladores de la industria del software consideran que las personas, el proyecto, el producto y el proceso son cuatro factores fundamentales que se deben tener en cuenta a la hora de desarrollar un software. Estos cuatro factores ayudan a encontrar capacidades innatas haciendo un trabajo eficiente para las empresas que vayan a adquirir el servicio.

Por estas razones la empresa Bulima realizará el desarrollo de software de información contable y financiera permitiendo que se organicen de manera más eficiente aumentando las posibilidades de inversión evitando al mismo tiempo sanciones que puedan violar leyes que no estén permitidas al momento que se crea el software. Si se tiene un orden sobre los cuatro factores la producción de software será fácil para los desarrolladores.

La industria del software enfrenta ventajas como desventajas en el mercado objetivo, desarrollando sistemas de software que muestran exclusividad en las funciones de configuración. Para desarrollar este sistema se necesita un costo de producción elevado porque se conseguirán las tecnologías más avanzadas para procesarlo y transferir estas tecnologías que se utilizarán en las empresas extranjeras e innovar el desarrollo sostenible del país.

El desarrollo sostenible de cada país contribuye al crecimiento de la tecnología sin comprometer las futuras generaciones y sus capacidades, garantizando también

un crecimiento económico que ayudará al país para mejores proyectos donde estará presente el turismo y el aumento de productividad laboral.

### **1.1.2 Situación conflicto**

AESOFT (Asociación Ecuatoriana de Software), en Ecuador menciona que están situadas 600 empresas laborando la producción del software y que a su vez generan 8.000 plazas de trabajo, las cuales se hacen responsable con una inversión de \$ 40 millones en exportación del sistema internacionalmente.

En los últimos años Ecuador se ha motivado para hacer funcionar la tecnología con el uso de máquinas, aparatos electrónicos, etc. Cada empresa se ha dedicado a utilizar herramientas tecnológicas que manejan la situación empresarial interna y externa y con esto se lleva a cabo la mejora del desarrollo sostenible del Ecuador.

Se necesitan personas capacitadas para la dedicación del proceso de software, porque estos sistemas necesitan tener en sus códigos compatibilidad con cualquier sistema empresarial que se les adapte. Cuando una empresa adquiere un producto de software debe de tener en claro que no todos los sistemas de software se adaptan a sus necesidades es por eso que Bulima ha creado y distribuirá software que sean compatibles con cualquier sistema empresarial ofreciendo satisfacción inmediata al cliente.

La estrategia comercial afronta ciertas soluciones a cliente empresariales que incluyendo hardware, software y servicios operativos expanden un proceso de subcontratación empresarial. Hay que entender que en el mundo de la tecnología empresarial existen tres tipos de empresas que se dedican a la industria de desarrollo de software los cuáles son las que se decían al propio desarrollo de sistema, las que ofrecen servicios implantando soporte y las que con sus programas creados distribuyen sistemas que se han desarrollado bajo la mano de otras empresas.

## 1.2 Formulación del problema

¿Cómo cuantificar los costos de inversión para detectar la rentabilidad financiera de la creación de una empresa online “Bulima” de distribución de software a microempresas ubicada en el cantón de Guayaquil provincia del Guayas en el periodo 2019 – 2020?

## 1.3 Delimitación del problema

- **Campo:** Gestión Empresarial.
- **Área:** Inversión.
- **Aspectos:** Costos, Inversión, Financiera, Rentabilidad.
- **Tema:** Proyecto de pre factibilidad en la creación de una empresa online “Bulima” de elaboración de software a microempresas en el cantón de Guayaquil.
- **Delimitación Espacial:** Parroquias del Centro de Guayaquil.
- **Delimitación Temporal:** Primer Semestre 2019.
- **Línea de Investigación:** Fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

## 1.4 Variable de la investigación

- **Variable Independiente:** Costos de Inversión.
- **Variable Dependiente:** Rentabilidad Financiera

## 1.5 Objetivos de la investigación

### 1.5.1 Objetivo general

Determinar los costos de inversión en la creación de la empresa online “Bulima”, para la elaboración de aplicaciones informáticas a microempresas.

### **1.5.2 Objetivos específicos**

- Identificar las necesidades tecnológicas de las microempresas a través de un estudio de mercado.
- Diagnosticar el estudio técnico en el desarrollo de las herramientas de software.
- Realizar un estudio legal que sirva de elemento organizacional en los archivos de información empresarial.
- Aplicar un estudio financiero que determine la viabilidad del presente proyecto.

### **1.6 Preguntas de investigación**

- ¿De qué manera se identificará las necesidades tecnológicas de las microempresas?
- ¿Qué se necesitará en el desarrollo de las herramientas de software?
- ¿Cuál será el estudio que servirá de elemento organizacional en los archivos informáticos empresariales?
- ¿Cómo se solucionaría la problemática del sistema informativo?

### **1.7 Justificación e importancia**

Las grandes tendencias que impactan en las compañías es gracias a la tecnología que se ha desarrollado durante décadas. Las empresas buscan mejores oportunidades creando nuevas tendencias para satisfacer al cliente, por medio de las tecnologías que adquieren son participes a experimentar las exigencias del cliente como obtener demandas del consumidor y que después no sean lo que el cliente espera.

En el mercado existen muchas competencias para cada necesidad de cada cliente, en muchos casos los clientes llegan a un supermercado, distribuidora, etc. Ellos entran para saber si van a encontrar lo que necesitan, pero resulta que no lo encuentran así que buscan en otro lugar y así hasta que encuentran lo que necesitan,

pero esto es lo que la empresa se tiene que enfocar siempre acoplarse a la satisfacción del cliente.

Pasa lo mismo en el mercado de software se busca un patrón el cual tenga como prioridad ayudar al cliente de una empresa que encuentre la solución a su problema en los sistemas operativos de su empresa, estos llevan un plan de registro de cada operación unida a esos sistemas que no han podido llevar un control empresarial y han causado daños que la empresa no espera entonces no tienen seguros sus sistemas computarizados.

En nuestros días se hace patente la necesidad de nuevos sistemas de seguridad, cada vez más sofisticados y tendientes a la eliminación de los errores que cometen los empresarios en cargados de administrar esta área. Con el surgimiento de las tecnologías digitales y el progreso en el procesamiento y análisis de las mismas, surge la seguridad en los sistemas operativos, reconociendo a los patrones donde interactúan con la realidad y validan factores críticos.

Queda claro que en el mundo de los negocios hay que saber si la otra persona a quien estamos ofreciéndole nuestros productos quiere darse la oportunidad de poder conocer si en base al servicio que le estamos ofreciendo va a ser válido para poder controlar los sistemas operativos de su empresa, es más Bulima ofrece e instala estos sistemas operativos ya que este es lo que hace darle el mejor servicio al cliente, situación que no ocurre con otras empresa que también se dedican a este tipo de entorno.

Si se llega a implementar nuestros sistemas operativos en las microempresas del centro de Guayaquil será una nueva oportunidad para mejorar estos sistemas que por años han tenido errores y esto han causado que mucha gente renuncie a su empresa, también se debe analizar las políticas que se gestione en cada una de ellas, porque

algunas no permiten que cualquier pueda operar un sistema operativo si no existe la debida capacitación para sus empleados. Teniendo en cuenta que para poder introducir nuevas tecnologías se generan beneficios que puedan usarse para mejorar ciertos puntos de vistas. Cuando se quiere llegar a un punto donde la empresa quiere quedarse en la mente del cliente es el punto clave donde se debe de aprovechar para ofrecer un servicio de calidad.

El desarrollo de software es conveniente para la empresa ya que es un beneficio para su rendimiento laboral y de esta manera sabemos que vamos a ganar más tiempo y un mejor manejo de los productos. Esto se logra gracias el trabajo en equipo, si existe un personal captivado que este dedicado y sepa lo que hace toda la empresa va a ser exitosa, pero si los empleados no dan el cien por ciento la empresa quebrará.

Como necesidades en las Pymes se exigen trabajos eficientes donde se labore con agilidad y para esto están los sistemas de software que ayudan a optimizar el tiempo del proceso de venta, manejo de precios y los servicios o productos que ofrezca la empresa correspondiente.

Para desarrollar un buen software se necesitan especialista que estén capacitados para controlar dicha área que se requiere, porque para muchas empresas es de mucha importancia darse cuenta lo que se tiene que hacer y es tener un buen personal para que funcione eficientemente. Una empresa con buenos empleados es una empresa que siendo segura llegará al éxito deseado por la misma.

El desarrollo de software planifica sus industrias con procesos capaces de ejercer un desarrollo especializado. Estos procesos deben ser productivos para la toma de decisiones e incorporar ideas donde se lleven a cabo un plan para acceder a las más

avanzadas tecnologías de alta sostenibilidad en el mercado y que aporten a sistema laboral.

La importancia de un software en la sociedad es que surgen avances tecnológicos modernos que ayudan a controlar el aumento de la productividad de los sistemas internos de la empresa y no solo las empresas sino también los hogares con el avance tecnológico han ayudado mucho ya que se puede tener internet propio, computadoras, etc.

La comercialización del software es dedicada a las demandas de los consumidores dando exclusividad en el diseño, en el modo de operar, el tipo de software para la empresa va dirigido, y según cuantos lo van a operar ya que para que un software sea bien utilizado se necesita personal capacitado que sepan conducir estos sistemas.

En general el uso de la tecnología sirve para optimizar costos, ayuda a la mejora de calidad de productos o servicios, recopila la información necesaria para tomar las mejores decisiones, realizar con mayor facilidad la transferencia de datos y se lleva a cabo planes estratégicos que para las empresas sepan satisfacer al cliente.

## **1.8 Viabilidad del proyecto**

La viabilidad es la opción que se le da al proyecto que se va a realizar para estudiar el tiempo que va progresar la empresa con su rentabilidad financiera. Es por eso que se tiene que tener en cuenta los recursos y las capacidades para idealizar un buen funcionamiento empresarial.

### **1.8.1 Viabilidad económica**

Esta viabilidad hace referencia que cuando se quiere asegurar un negocio a largo plazo invirtiendo en el mismo. Pero si tomamos en cuenta esto las razones son las inversiones viables que llegan a ser clave en este proceso. Estas razones son la mejor opción para empresa tanto en las mejores circunstancias como en las peores. Es por

eso que la viabilidad económica determinará el presupuesto de los recursos necesarios para el desarrollo del software y para la implementación en los sistemas operativos del consumidor.

### **1.8.2 Viabilidad técnica**

La viabilidad técnica se utiliza con el propósito de llevar a cabo eficientemente y satisfactoriamente las condiciones que pide el objetivo del proyecto. Con la tecnología necesaria se desarrollarán los métodos que más convengan. Parte de este proyecto se necesitará de esta viabilidad para determinar los mecanismos de control, la durabilidad del proyecto y la operatividad que se tendrá a disposición junto al personal especializado.

### **1.8.3 Viabilidad sociocultural**

Son circunstancias socioculturales de percepción de un proyecto en cualquier grupo de personas que si llega a ser aceptado o no se deben de tener planes para dar solución al problema que se está efectuando. Para que un proyecto sea aceptado se debe de tener factores indispensables como los son la manera en que se debería de hacer si lo que se quiere mostrar al mundo causa un impacto positivo las circunstancias ayudarían a que el proyecto sea útil y se mejore los aspectos que no sirvieron y cambiarle por uno que si tiene más relevancia hasta que sea aceptado por las comunidades. En las industrias de software es muy destacado el hecho de que si se tiene un buen sistema operativo en las empresas va a rendir mejor la productividad y puede desarrollar nuevos sistemas para las empresas que lo necesiten.

### **1.8.4 Viabilidad ambiental**

En la actualidad la tecnología se innova con frecuencia y cada vez que trae nuevas cosas incita a las personas a involucrarse en sus productos o servicios nuevos, como lo son: un nuevo teléfono, un televisor, consolas de videojuegos, etc. Estas tendencias

vienen sujetos a la tecnología es por esa razón que la industria del software es cada vez más abundante y puede llegar a considerarse la más grande por los ingresos que se generan.

Y es aquí donde se tiene que aprovechar para poder triunfar donde hay como generar más ingresos ya que lo que el público quiere es estar siempre al boom. Todos estos factores se deben de tener en cuenta porque es donde está el éxito, es por el mismo motivo que hay negocios que a falta de tecnología no ganan dinero lo suficiente como para mantener su negocio y termina quebrando. Ese es el objetivo de este proyecto, que todos los negocios pequeños generen ingresos, mejorando sus actividades laborales actualizando sus sistemas de operatividad atrayendo más clientes y manteniéndose en el mercado.

#### **1.8.5 Viabilidad jurídica**

Para cualquier empresa antes de ser creada es muy importante llevar a cabo la legalización de la misma porque esto permite que pueda laborar cumpliendo las leyes del país donde se sitúa la empresa. Cualquiera que sea las razones y no cumpla con este objetivo no podrá quedar abierta porque se estaría violando las leyes que se le indican, si sus procesos empresariales ya hayan sido avanzados, pero si no cumple con el reglamento establecido no podrá seguir operando y perderá todo.

Los sistemas informáticos tienen que ser legales, las empresas que no tienen una buena seguridad de sus sistemas se les hará difícil mantener seguros sus ingresos y el seguro no cubrirá estos daños porque no se encuentran legalizados y tendrán más problemas judiciales. Es por esto que los sistemas operativos de la empresa Bulima son del todo fiable y legalizados para que cada empresa pueda operar libre de esta situación que solo pone en apuros al dueño de la empresa. Da toda seguridad a las empresas.

## **1.9 Conclusión**

En conclusión, de este capítulo se ha tomado en consideración aspectos como lo han sido el problema que se efectúa de proyecto y se ha mencionado que el problema es parte de que las empresas no rinden como debe de ser, sino tienen un buen sistema computarizado que los controle y ordene eficientemente. Como parte de la situación y conflicto se indica que las empresas tienden a instalar programas que les hace fallar su operatividad y es por estas razones que se fallan en el proceso de compra o venta de cualquier producto o servicio que se le dé al cliente.

En la justificación e importancia quedó claro que las empresas necesitan de un sistema de software eficiente que les ayude a recopilar, ordenar y clasificar la información que se presente de la empresa que necesite el sistema, es así que Bulima se encargará de distribuir estos sistemas de software que serán de gran ayuda al ámbito empresarial. Siendo estos sistemas capaces de procesar, ordenar y optimizar el tiempo de la operatividad de las empresas que han adquirido el producto.

## Capítulo II

### 2. Marco Teórico

#### 2.1 Fundamentación teórica

Para realizar un proyecto de pre factibilidad se necesita estudiar varias técnicas que pueden llegar a ser económicas, financieras y viables. El objetivo de la pre factibilidad es informar a las entidades que se encargan de ejecutar el proyecto que efecto va tomando en consideración a lo que se está realizando.

La pre factibilidad teniendo como objetivo informar a los ejecutores del proyecto, tienen que obligarse en cumplir los métodos de preparación y evaluación que se estén efectuando. Toda la investigación se debe obtener de las fuentes de las investigaciones primarias y secundarias porque es donde se van a dar las fuentes más relevantes que se incluirán en el proyecto.

Un estudio de pre factibilidad contiene el diagnóstico de la situación que se esté elaborando para luego encontrar el problema y buscarle una solución inmediata. Se debe incluir el efecto de la demanda y análisis de la oferta que el proyecto va mostrando. También está el lugar donde se va a situar la empresa y donde se van a controlar la distribución del producto.

##### 2.1.1 Costos de inversión

Los costos de inversión tienden a considerar los bienes del capital que van a ser útiles en el futuro del proyecto. Un proyecto que dure alrededor de 20 años tiende a producir cambios en su actividad laboral y promueve las innovaciones de los productos y servicios que ofrecen. Si dura menos tiempo se seguirá laborando como se inició pero se arma un plan B en caso que durante el proceso algo falle entonces se tomarán en cuenta los cambios en el futuro.

Cuando se habla de inversión se tiene en cuenta los costos que se van a necesitar para poder armar el proyecto que la persona requiera. Una inversión se puede denominar como el esfuerzo monetario que la persona realiza ingresando dinero en el banco y ahorrando poco a poco durante un tiempo para cuando se llegue a necesitar ya sea para invertir en una empresa, un carro, una vivienda, viajes familiares, etc. Una inversión se presenta como gasto financiero cuando se quiere retirar lo ahorrado en las entidades financieras, para poder realizar gastos del proyecto.

Una manera fácil de entender como es la inversión y cómo se va elaborando según sus elementos se requiere tomar los ingresos, los cuáles han generado por parte de la empresa según los productos y servicios que ofrecen, la inversión que se necesita para poder mejorar los productos y servicios y así atender las demandas de los consumidores, los costos los cuáles son el factor importante que se deben de tomar en cuenta por ser el valor que se le va a dar los productos y servicios para poder realizar la compra o venta al cliente y las expectativas las cuáles se deben de tomar en cuenta por parte de los consumidores siendo estas importantes para realizar en la inversión y aumentar la productividad.

Los costos de inversión son parte de la comunidad porque se define como se van a utilizar para poder realizar proyectos que mejoren a la sociedad. Estos costos son muy vistos en todo proyecto porque es la parte esencial que se necesitan para poder efectuar los cambios y adquirir un producto nuevo o innovar los ya existentes.

(Snellen, 1997) Los costos de inversión son todos los gastos que es necesario hacer para construir un nuevo sistema de riesgo. No se trata solo de los costos de materiales de construcción y equipos, sino también de los sueldos y salarios de las

personas que participan en el diseño y construcción del sistema y los costos de operación de toda la maquinaria utilizada durante la construcción. Por regla general los costos de inversión para la construcción de un nuevo sistema son muchos más elevados que la cantidad de dinero que puedan aportar los agricultores incluidos en el sistema. (p 41).

Los costos de inversión son gastos de los materiales que se van necesitar en el desarrollo de un proyecto. Esto a su vez es percibido por las empresas para que los suministros sean de mayor calidad. Cada inversión es un gasto dependiendo si el artículo es bueno o malo se deberá de controlar esos aspectos en la productividad de una empresa.

(Coss, 2005) Los fondos para inversión que una empresa posee deben ser considerados como una caja fuerte en la cual no se pueden separar en compartimientos, el capital obtenido de cada una de las diferentes fuentes de financiamiento. Además, el problema de seleccionar la fuente de financiamiento más adecuada debe ser resuelto independientemente de la utilización que se les den a los fondos obtenidos. (p 229).

Cada proyecto que se tenga en consideración desarrollar en un futuro se debe de tener en cuenta que hay que dar una buena inversión para obtener los recursos de mejor calidad para sus negocios. Con un estudio en el campo donde se ejecutarán las obras depende mucho de las inversiones que se tenga para armar un proyecto.

(Joehnk M. , 2005) Si ya tiene dinero en su cuenta de ahorro, al menos ya tiene una inversión su nombre. Una inversión es simplemente cualquier instrumento en el que se pueden colocar uno fondos con la esperanza de que generaran rentas positivas y/o su valor se mantendrá o aumentará. Los rendimientos de inversión se reciben por dos vías: las rentas que paguen y el incremento al valor. (p 4).

Una inversión comienza por ahorrar el sueldo que obtengas del trabajo, o bien puede que sea una pequeña porción de ese valor. Para obtener una buena inversión primero se debe de conocer los gastos a pagar dependiendo del valor se separará el costo que se va a pagar y lo que sobre se ahorrará y se guardará en la cuenta de ahorro, así se aumentará al pasar el tiempo.

(Fernández , 2007) En mayor parte de casos los empresarios tienen otras opciones de inversión aparte del proyecto en estudio, por lo que es lógico pensar que esperan que el capital que planean colocar en el proyecto les ofrezca un rendimiento que sea superior, o por lo menos igual al que obtendría en las inversiones alternativas de igual o menor riesgo. (p 16).

Cuando se tiene un proyecto en mente para realizar, sea de abrir un negocio, una obra para construir centros comerciales es necesario tener en cuenta que se debe de llegar a una cierta cantidad de ingresos por lo que así inicia una inversión. Proponiendo cada paso que se vaya a dar en el proyecto se va revisando la inversión que se tenga para adquirir materiales de calidad que ayuden al desarrollo de la misma.

En el mundo de los negocios, las políticas de hacer negocios son riesgosos porque no se sabe con certeza si el proyecto que está a punto de invertirse será suficiente para captar la atención del cliente. Por esta razón algunas empresas no le dan durabilidad a su proyecto por el motivo de que adquieren un servicio o producto sin saber si el cliente va a estar interesado.

Como (Sapag , 2004) lo indicó; la inversión se puede clasificar en: dependiente, independiente y mutuamente excluyente. Las inversiones dependientes son aquellas que para ser realizadas es necesario tener otra inversión. Las inversiones mutuamente excluyentes corresponden a proyectos opcionales, donde aceptar se impide que lo

haga otro a algo innecesario. (p 8).

Cualquier inversión que se vaya a realizar se necesita fondos o activos fijos que se tengan en cuenta para poder cumplir el desarrollo de las obras indicadas por el cliente. En algunas empresas como son las constructoras necesitan que los clientes tengan sus inversiones completas para poder ejecutar la obra requerida en caso de que no lo tengan no se podrá satisfacer la demanda del cliente.

### **2.1.2 Rentabilidad Financiera**

Como las personas quieren ganar dinero cada día salen a buscar trabajo y dependiendo del tipo de trabajo que les salgan aceptan, hay ocasiones que no tienen alternativas en tomar el trabajo que les salga aunque no les guste porque pasan por una necesidad. Todas estas situaciones tienen un propósito el cual es crear la rentabilidad financiera porque es con lo que uno sobrevive.

La rentabilidad financiera es un sistema que se refiere al obtener un capital por causa de un emprendimiento que se ejecute. Si un socio realiza negocios con otras empresas, lo que se va generando de esa relación empresarial se produce la rentabilidad financiera. En cuanto al valor que se va generando también queda para una inversión dependiendo de quién maneje el capital.

Para considerar que la rentabilidad financiera sea estable se debe de tener como decisión realizar un buen manejo de la economía por parte de las personas capacitadas que sepan cómo, dónde y que se va a realizar en el proceso del financiamiento. Parte del financiamiento se maneja la producción, costos y gastos que se van a manejar para saber si un proyecto es viable.

Sabiendo que rentabilidad financiera que sirve para medir la capacidad de lo que se ha va generar en un proyecto, emprendimiento o negocio, algunos factores como

la inversión, los costos, los gastos pueden llegar a ser riesgosos en muchos casos. Para evitar que los riesgos por la empresa se debe obtener una reserva bancaria adicional para cualquier problema que se ocasione.

Según (Pampillón, 2012); la rentabilidad financiera ROE o rentabilidad del capital se define como el resultado de multiplicar la rentabilidad del activo por el factor de apalancamiento financiero. Apalancar significa incrementar la rentabilidad en base a un endeudamiento ajeno mayor. Cuanto más elevado sea esta ratio de apalancamiento, mayor será la rentabilidad financiera de la entidad. (p 22).

Las empresas que se vayan a crear tienen como prioridad definir su rentabilidad financiera, porque dependen de lo que se tenga como inversión para obtener recursos y desempeñar sus funcionalidades en cada cargo dentro de la empresa. Su contraparte financiera el cual es el costo de inversión va enlazado con este proceso, para llegar a tener un buen funcionamiento empresarial es necesario los factores que se muestran como prioridad en el desarrollo de estos sistemas.

(Loring, 2004); Hoy por hoy los inversores pueden comprar y vender acciones de cualquier sociedad, según la rentabilidad esperada. Así pues, trasladarán a donde quiera que pueda esperar mayor rentabilidad, incluso a otras inversiones distintas de las acciones. (p 24).

Como hechos realistas se ha comprobado que los accionistas dan inversión en lo más que puedan de productos y servicios y eso está mal porque no se puede invertir en algo que no se sabe si va a tener aceptación con el público. Son situaciones serias las cuáles hay que tomar con mucha cautela para no perder ingresos.

La rentabilidad financiera para (Eslava, 2010); es un ratio que mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus propietarios, representado para ellos, en última instancia, el coste de oportunidad de los fondos que mantienen invertidos en la

empresa y posibilita la comparación, al menos en principio, con los rendimientos de otras inversiones alternativas. (p 98).

Por generalidad la rentabilidad financiera depende del control que se le dé al capital generado por las empresas. Cuando se consigue la rentabilidad financiera se realiza un análisis completo del estado proyectado financiero que se presente en las actividades laborales empresariales, teniendo como objetivo mantener un equilibrio entre los costos y los gastos.

Para que la rentabilidad financiera funcione se analizan a la competencia y los precios de venta que se van generando, por estas razones se tendrán en el margen el saber cuáles son los materiales que dan más rentabilidad. En empresas de marca de moda más lujosas en el mundo hacen funcionar la rentabilidad financiera por medio de la mano de obra ya que confeccionan sus prendas de vestir con los materiales de la más alta calidad y no usan tantas máquinas para producirlos, solo usan la mano de obra es por eso que los precios de estas marcas lujosa contienen un precio muy alto que superan los \$300 cada prenda.

Otro factor para que la rentabilidad financiera funcione se llevará a cabo la motivación del personal. Un entorno agradable hace que el personal de una empresa ayude a aumentar los ingresos y por ende la rentabilidad financiera mejore. Cuando se tiene estos aspectos el resultado será muy favorable para las empresas.

Para poder ganarse la confianza y satisfacer al cliente es importante entender que es lo que le vas ofrecer al cliente. Los precios de los productos y servicios se deben de aplicar con moderación porque habrá clientes de todo tipo que o bien tienen para pagar y otros no les alcanza para pagar por eso es necesario realizar estrategias de ventas para aumentar la rentabilidad de la empresa y con esto se producirá un aumento de la productividad laboral.

Un factor importante es la inversión de tecnologías, cada día hay más innovaciones que se dan en el mundo, ya que en el futuro se va a dedicar a utilizar la tecnología en todo lo que nos rodea, poco a poco se van dando avances y se van creando sistemas de software que ayuden a generar la rentabilidad de las empresas ayudando a optimizar el proceso de facturación y el tiempo de venta.

### **2.1.3 Estudio de mercado**

Según (William, G, 2009) “El estudio de mercado es el método científico de la búsqueda y la verdad acerca de los fenómenos del marketing. Estas actividades incluyen las definiciones de marketing. Dicha investigación es la mera aplicación de encuestas. Este proceso incluye el desarrollo de ideas y teorías, la definición del problema, la búsqueda y acopio de información, análisis de datos, las comunicaciones de las conclusiones y sus consecuencias”. (p 5).

El estudio de mercado según (William, G, 2009) se trata de hacer publicidad al producto que se desea mostrar al consumidor, pero analizando el mercado nacional o internacional dependiendo donde se situará la empresa y quienes la dirijan, en el caso de que los que la dominan quieran hacer negocios internacionales implicaría que otras empresas sepan de esta y ocurra el riesgo de robarles sus ideas, porque hay accionistas que solo se hacen pasar por buenos negociantes pero solo es una estrategia para sacar información que ellos necesitan para aplicarlas en su empresa. Aunque este tipo de cosas suceden a menudo en el mundo de los negocios empresariales.

(Naresh, K, 2009) El estudio de mercado es la identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades del marketing. (p 15).

Como (Naresh, K, 2009) lo mencionó, un estudio de mercado es un sistema de recopilación de datos, y analizar de manera directa o indirecta la toma de decisiones de los empleados para mejorar la productividad de la empresa y obtener mejores oportunidades de negocio aumentando sus ingresos.

El estudio de mercado se profundiza en el análisis de la competencia, en el mercado objetivo, en los consumidores y muchos otros factores que inciden en cómo la empresa ganará terreno con lo que ofrece a sus consumidores. El secreto para triunfar en el mercado es saber cuál es la necesidad del consumidor.

Cada empresa tiene la prioridad de saber lo que quiere el cliente, como alguien que quiere generar ingresos y por ende la rentabilidad es necesario ese factor porque es a causa del cliente que se genera la rentabilidad financiera ya que de ellos sale el dinero que se va acumulando para luego invertir e innovar productos y servicios.

Al estudiar al mercado aparecerán situaciones de aquellos recursos que aumentan o disminuyen los productos ya sea si necesitan algún cambio. Pero para que se verifique este proceso de analizar si el lugar es o no beneficiosa para la empresa, se solicita obtener resultados del entorno empresarial y que tenga todos los aspectos que se necesitan para instalar la empresa. El estudio de un mercado en sí es solo de investigar bien el entorno en que se va a situar la empresa. Toda la información que se obtuvo en la investigación de mercado servirá para cuando sea de invertir en otros proyectos que se tenga pensados que ayuden a aumentar la productividad.

El factor principal de todo estudio de mercado es saber cuántos son los clientes que van a obtener el producto, cuál será el precio para poder obtener el producto, en cuánto tiempo se entrega el producto en caso de que sea a domicilio y cuál será el espacio que debe tener el local o negocio para que entren ciertas cantidades de

personas.

#### **2.1.4 Estudio técnico**

El estudio de técnico tiene como objetivo centrarse en las alternativas que se dan en un proyecto para dar de una manera fácil la información recopilada por los investigadores que también investigaron el estudio financiero. En cada estudio se basa en un tema del proyecto en específico. El estudio técnico es la fase que sirve para escoger los temas investigados más relevantes.

Tiene como finalidad mostrar el proceso de los productos y verificar si todo el proceso esta correcto y va por un buen camino. Se revisarán las máquinas, el equipo de producción, la mano de obra que se estén utilizando para la creación del producto ofrecido por la empresa. Esta parte es muy importante sabe si las máquinas están o no funcionando como debe de ser.

Dijo (Mesa, O, 2016) con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación de producto o producción del servicio para lograr los objetivos del proyecto. El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la calidad, cantidad y costos requerido, para ello es necesario identificar, tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, procesos, recursos humanos, etc. (p 35)

Al verificar la producción de los productos o servicios de las empresas se deben de tener en claro cuáles van a ser sus objetivos en general. El conocimiento es importante porque permite expandirse a muchas otras oportunidades y justo esto cumple el estudio técnico. Se extraen informaciones relevantes de otras organizaciones o de las mismas para verificar y analizar la información recopilada, encontrando sus fallos como lo que se ve en el sistema de control por no tener un personal bien capacitado.

Cuando se habla de posicionamiento se entiende que se elegirá el lugar donde va a estar situada la empresa, pero para esto se necesita determinar factores que contribuyan de manera rentable al proyecto. Como dato importante del posicionarse es analizar los medios de transporte, la infraestructura, la disponibilidad de servicio de apoyo, la ubicación de los consumidores y zonas de abastecimiento que se vayan a necesitar y estén en buenas condiciones para que la empresa fluya.

### **2.1.5 Estudio organizacional**

El estudio organizacional es la fase donde se van a organizar prácticamente todo el proceso en sí de los temas investigados, el proceso de elaboración, las competencias, el posicionamiento y cómo van a estar dados cada punto en la empresa. Este estudio se trata de poner un orden tanto interno como externo de la empresa.

Una empresa depende de la estructura organizacional porque se necesita clasificar distintas áreas para los distintos trabajos que se van a labrar dentro de la empresa. En el ámbito empresarial no es fácil llevar un buen trabajo porque debes saber que reglamentos seguir como lo vas a hacer y para eso es necesario estar capacitado, es decir tener títulos académicos que influyan dependiendo del trabajo que se quiera hacer.

Cuando se está en una empresa y ocurre un problema todos son culpables no es solo la persona que se equivocó sino que todo el equipo de trabajo es visto como malos empleados ya que todos llevan la empresa en los hombros. Cuando esto ocurre suelen quedarse estancados sin saber si se va a solucionar el problema efectuado, pero todo tiene solución siempre es de buscar el cambio necesario para cuando se presenten estas situaciones.

(Rodríguez , 2011) La comprensión sistémica de las organizaciones se produce en forma paralela con el desarrollo de la teoría general de sistemas. Las organizaciones parecen buscar utilizar nuevos conceptos generales, con pretensiones globalizadoras aportando a las empresas varios métodos de estudios acerca de su estructura organizacional (p 46).

Es de considerar que el ámbito más adecuado para una organización es la de buscar nuevos objetivos en donde sea posible llevar a cabo oportunidades que no se hayan dado y así analizar y verificar el fallo que causa que la producción sea escasa y se tarde en lograr el producto terminado.

El estudio organizacional sirve para determinar varias de las capacidades que puede tener un proyecto. Parte principal de este estudio es evaluar cuáles van hacer las fortalezas y las debilidades que van a tener un empresa con el fin de que se mantenga en el mercado. Cómo cada estudio es un punto clave para armar un proyecto, el estudio organizacional es un sistema de organización en base a las estructuras organizacionales que estarán encargadas de verificar las etapas de las inversiones así como tambe las etapas de manejo y las etapas de mantenimiento dentro y fuera de las empresas.

### **2.1.6 Estudio financiero**

Cuando se va crear un proyecto cada punto es importante pero sobretodo el punto más relevante es el financiamiento, porque se tiene en claro todos los costos y los gastos que estos implican llevar para comprar los materiales necesarios para armar la oficina, que es lo que se va a utilizar en las distintas áreas que conforman una organización.

Siendo el financiamiento parte importante del estudio financiero no solo es para comprar materiales, también sirve para calcular la inversión necesaria que se vaya a

realizar en varios negocios incluso para las negociaciones que se lleven a cabo entre las exportaciones o importaciones con las empresas extranjeras.

Si las empresas no tuvieran fondos no estuvieran en el mercado porque es el fondo monetario que las mantiene, es por estas razones que el estudio financiero está encargado del análisis de toda la parte financiera y todos los tipos de préstamos que realizan las entidades financieras por medio las empresas que los soliciten.

(Córdova Padilla, 2014) En las empresas el objetivo financiero es responsabilidad de la función financiera que es encargada de evaluar las asignaciones de fondo o reasignaciones que se producen en la propia área de finanzas, o en las demás áreas de la empresa, tendientes a complementar los objetivos básicos de toda organización. (p 33).

Según (Córdova Padilla, 2014) un análisis financiero tiene como objetivo analizar los fondos que produce una empresa específicamente en el área de finanzas porque es donde se registran todo el financiamiento como las inversiones, las compras, las ventas neta y los préstamos bancarios.

Tanto para la empresa Bulima como otras empresas necesitan un estudio financiero que les ayuden a controlar los ingresos y los egresos y de cualquier actividad situación financiera que se presente. Sin embargo, si no se consigue la información necesaria no se podrá dar el análisis que corresponda a administrar el estudio financiero.

Un estudio financiero es un excelente apoyo para las fuentes del fondo monetario de una empresa. Esta metodología sirve para dar menos probabilidad de errores que se pueden producir mientras se realiza el financiamiento, es así que se observará si el proyecto que se esté realizando es factible para aplicarlo.

Cada elemento del estudio financiero tiene un propósito los cuáles para los ingresos es saber si son beneficiosos y van a generar una buena rentabilidad financiera, los costos que busca exponer el costo de venta de los productos o servicios, los gastos de administración el cuál administra todos los gastos existentes dentro de la empresa, así como también los gastos de ventas, los gastos financieros, las depreciaciones, la amortización, el plan de inversión, el balance de apertura, el presupuesto de caja, el balance general proyectado, el punto de equilibrio, la tasa de interés, el costo del capital, el flujo neto del efectivo, las razones financieras, el Van, el Tir y el análisis de sensibilidad.

### **2.1.7 Estudio legal**

(Hamilton Wilson, 2005) El estudio legal es poder y responsabilidad para la empresa. En su funcionamiento la capacidad económica y el volumen de aportes propios y ajenos van a determinar el grado de control dentro de la empresa. En su caso fiscal cada forma jurídica está sujeta a regímenes tributarios particulares. En su giro de negocio cada actividad tiene regulaciones especiales. Y como localización de la empresa, la ubicación y su filial condiciona el resultado cuando existen zonas que gozan de exoneraciones tributarias (p 71).

Un estudio legal es muy importante porque se va a realizar cada trámite para que la empresa sea accesible a cambiar sus normas solo si permanece en el registro de las leyes del país que se sitúa. En estos tiempos hay muchas empresas que laboran ilegalmente pero justo esas empresas no duran lo suficiente porque las terminan clausurando justamente por no contar con el registro adecuado y tener los trámites que se requieren para establecer la empresa en ese país.

Para poder laborar en un continente, un país o una ciudad se deben de seguir normas que regula el estado para ciertas empresas y sus productos que ofrecen.

Algunos países tienen restricciones para las empresas que venden ciertos productos y eso es una amenaza para aquellas que quieran posicionarse en un país y no conozcan las leyes que les obliga a realizar las actividades que se les indica.

Las leyes no tienen consideración con nadie si no se cumplen las personas podrán ir a la cárcel por incumplir la ley. Sucede lo mismo en el ámbito empresarial, las normas y políticas que se encuentren dentro y fuera de las organizaciones exigen y obligan a realizar trámites de legalización y obtener permisos de acuerdo al producto que se esté vendiendo.

#### ***2.1.7.1 Requisitos para formar una empresa en el Ecuador***

Para que una empresa funcione legalmente en el Ecuador se realizan trámites de contratos de compañías, y es donde se dan negociaciones para que los socios tengan mejores recursos para sus empresas apoyándose el uno al otro y organizar las operaciones mercantiles que se ejecutan de acuerdo a la ley de compañía, el código de comercio y el código civil del Ecuador.

En el Ecuador las compañías que más tienen lugar son las denominadas anónimas y de acuerdo a este tipo de compañías se realizan los requisitos para la empresa como son las relaciones laborales, el SRI, el IESS y otras normas como son el cuerpo de bomberos dependiendo de la ciudad que se va a saturar la empresa.

#### **2.1.8 Estudio tecnológico**

(Márquez, 2007), La información que se presenta explora la configuración cultural de los artefactos tecnológicos, las rutinas de producción y las narrativas y discursos que tienen lugar en un laboratorio de desarrollo de software. En el estudio de caso, el universo tecnológico quedara delimitado a los procesos de producción basados en tecnologías de información, específicamente, el desarrollo de software y el manejo automatizado de información. (p 41).

En la actualidad la tecnología avanza con pasos grandes y con este se innova muchas empresas las cuáles han sabido captar la atención del cliente. Ahora en la actualidad contienen tecnología y hay personas que ya disponen de internet propio, computadoras propias, televisión con internet. Estos aparatos electrónicos son productos de la tecnología que ha dado un gran avance a la sociedad. En el entorno empresarial toma las mismas circunstancias se obtienen sistemas de software que ayuden a controlar la estructura organizacional y causar un aumento eficiente de la productividad.

Cuando se analiza el estudio tecnológico se habla de los recursos que se van a tomar en la decisión de implementar a la empresa en si para mejorar su presentación interna, innovar los productos y cambiar la imagen, porque es muy importante que una empresa se vea bien para el cliente para que le dé la confianza de adquirir los productos que se ofrecen.

El estudio tecnológico tiene como objetivo verificar si los sistemas que se aplican para el control de las actividades empresariales en las pantallas de software funcionan correctamente o si tienen algún fallo se busca la solución adecuada para estos problemas que se han efectuado. De estos procesos de cambios en el sistema se encargan los especialistas de sistemas que están capacitados para llevar a cabo dicha actividad.

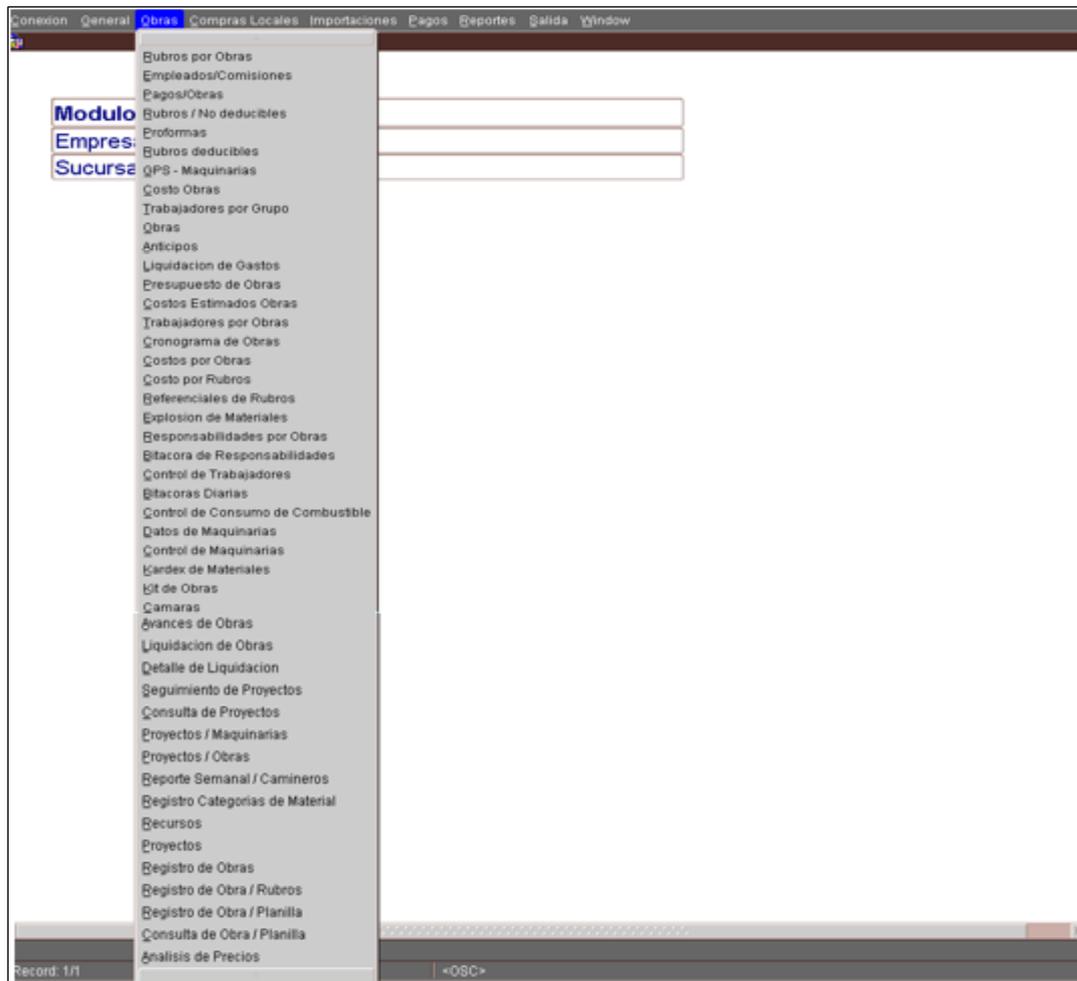


Figura 1. Diseño Software

Hay empresas que manejan diferentes sistemas de software pero entre los más conocidos son el software erp. El software erp se orienta a las pequeñas y medianas empresas dando solución al cien por ciento de la capacidad laboral que se maneje en la empresa. Este sistema contiene facilidad de uso administrativa, riqueza funcional y es muy fácil integrarlas en la producción de las pequeñas y medianas empresas.

Un software erp (Enterprise Resource Planning), Sistemas de Planificación de Recursos Empresariales, es un sistema con tecnología avanzada y es estable al momento de su instalación en los sistemas computarizados. El sistema de software erp gestiona a toda la empresa pasando por el marketing, las finanzas, la producción, la cadena de suministros, las ventas, los recursos humanos y otras tantas áreas que

conforman una organización. Siendo un software de fácil adaptación es aceptado por muchas empresas para su aplicación. El software de la empresa Bulima es una solución pensada y diseñada de una forma dinámica para que no sea necesario ser experto en computación para utilizarlo.

## **2.2 Marco referencial**

Luego de haber analizado varias investigaciones se ha encontrado algunas que se asemejan a nuestro tema como es la elaboración de software, a continuación, se presentan algunas de estas investigaciones:

(Marín, 2008) “Modelo de Desarrollo de Software basado en Ingeniería de Dominio”, Instituto Politécnico Nacional, Ciudad de México.

En este trabajo se realizó un trabajo de investigación y se implantó un modelo heurístico en el desarrollo del proceso de software. Este modelo y otros más que se implantaron sirve para transformar las organizaciones, dando una mejor utilización a todos los recursos que se adquirió operando y desarrollando de manera sustentable.

Cuando se desarrollan software es importante saber que estos servirán para dar un mejor orden y control de todos los sistemas operativos de las empresas. Su funcionalidad varía del tipo de software que se aplique, teniendo en cuenta su duración, su tipo. Aunque para elaborarlos se necesitan de expertos en sistemas para que puedan acoplar estos sistemas al punto de control de cada organización.

(Romero Galindo , 2012) “Análisis, Diseño e Implementación de un Sistema de Información aplicado a la Gestión Educativa en Centros de Educación Especial”

Este proyecto consiste en el análisis, diseño e implementación de un sistema de información de apoyo a la gestión educativa en centros de educación especial. El propósito de esta plataforma es posibilitar la administración y atención de los planes curriculares funcionales y terapéuticos para personas con necesidades especiales, así

como consolidar el conocimiento de trastornos y promover la participación y evaluación continua entre padres y especialistas. El software ayuda en el control de sistemas empresariales, en varias instituciones, etc.

(Ribó Colella, 2009) “Metodología de Desarrollo de Software para Pymes de Retail”, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

Se menciona que FIDCOM da soluciones en su punto de venta y servicios donde se ha localizado el problema a solucionar el cual es la falta de recursos, desarrollos de sistemas de última hora y requisitos que el cliente no cumple. Otros aspectos negativos han sido la mala calidad de sus productos y servicios, como solución se implementará un plan donde se requiera un líder capacitado y especializado que se haga cargo de toda la organización para que la productividad mejore y tenga calidad en sus servicios y productos.

Como desarrollo en cada organización se necesita varias herramientas para controlar los costos de inversión, para controlar la productividad de toda la empresa, así como elaborar leyes que se cumplan entre el vendedor y el consumidor para esa relación entre ellos se fortalezca y crezca.

(Cedeño, 2013) “Desarrollo de aplicación para presentar reportes gráficos (rutas vehiculares) que se visualicen en Google Maps”, Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

Uno de los objetivos de este proyecto es elaborar una aplicación donde se visualice en los mapas de Google Maps a partir de una base de producción, se tendrán mayores análisis en las imágenes satelitales y mayor disponibilidad para personas autorizadas por motivos de seguridad.

Toda organización necesita dar a conocer sus actitudes a los clientes en cuanto a sus servicios y productos, en caso de que no sean conocidos por el público la

empresa tendrá como últimos recursos realizar promociones para que se ajuste al bolsillo de cada cliente.

## **2.3 Variables conceptuales de la investigación**

### **2.3.1 Variable independiente: Costos de inversión**

Los costos de inversión son denominados como pre operativos donde dependen de los activos o de la inversión que se necesite para el desarrollo de la empresa. Estos costos se dedican al control de las inversiones generadas en las empresas y los gastos causados por la inversión para adquirir materiales de necesidad.

(Erossa, 2004) Comparación con inversiones similares. Un método aproximado con frecuencia se emplea un estudio de pre factibilidad, es la comparación que se integra con el costo de inversión de un proyecto similar ya realizado. Este enfoque a por lo menos algunas cifras con que se puede comenzar a trabajar, e indica la magnitud aproximada de la inversión. El problema de este enfoque se encuentra en la compatibilidad de los proyectos, ambos pertenecen al mismo sector industrial con una línea de productos totalmente comparables. (P 155).

Los costos de inversión son aquellos que se toman desde la ronda de ideas para crear una empresa y da origen a un producto o servicio hasta la producción del primer producto o servicio que se vaya a ofrecer en su totalidad. Estos costos tienen una etapa llamada pre operativo la cual se realiza para identificar los estudios de factibilidad, planos, terrenos, edificios, etc. El tipo de negocio de negocio depende de los costos de inversión porque es donde se va a dar un análisis para saber qué es lo que se va a necesitar para utilizar la inversión.

### **2.3.2 Variable dependiente: Rentabilidad financiera.**

Para las empresas y las inversiones que tienen en su poder, el objetivo es aumentar la rentabilidad financiera. Si la rentabilidad es mayor mejor ganancia

tendrán, pero si se ponen a comparar dos inversiones la de mejor oportunidad será la de mayor ganancia y es la que da mayor ventaja para invertir.

(Morillo, 2001) La Utilidad neta es el incremento del patrimonio resultante de una operación lucrativa de la empresa, esperado por quienes invierten en el capital social de una compañía para incrementar el valor de su inversión. Es un efecto sobre el patrimonio mediante el incremento de cualquier activo (no necesariamente efectivo) o la disminución del pasivo. La rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado. Dicha rentabilidad se calcula mediante el siguiente coeficiente:  $\text{Utilidad Neta} / \text{Capital Contable}$  Para mejorar el nivel de rentabilidad financiera se pueden incorporar cambios en la rotación del capital contable, en el margen de utilidad neta y, en el apalancamiento financiero, dado que la rentabilidad financiera está compuesta por el producto entre el margen de utilidad neta sobre ventas,  $\text{Utilidad neta} / \text{Ventas netas}$  y la rotación del capital contable ( $\text{Ventas netas} / \text{Capital contable}$ ). (pp. 36-37).

Las medidas más cercanas a la rentabilidad financiera son los accionistas que de ellos dependen la rentabilidad económica, ellos buscan aumentar el interés de los propietarios de diversas empresas para que la rentabilidad financiera sea productiva. Una rentabilidad es rentable dependiendo de las inversiones efectuadas para la empresa. Es importante indicar que si se llega a tener un bajo rendimiento en la rentabilidad financiera causara desconfianza en la relación que tienen con otras empresas porque ellas pensarán que la empresa del problema efectuado no tendrá el modo de hacerse cargo de las deudas que ha llegado a generar. Un bajo nivel de rentabilidad señala cambios estrictos para los fondos producidos por la empresa.



### 2.4.2 Variable dependiente: Rentabilidad financiera

Tabla 2

*Variable dependiente*

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas
(Morillo, 2001) La rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado (p 50)	-Estudio Financiero.	Capital de la empresa. Registro del financiamiento. Control de activos e inversión. TIR. VAN	¿Cuál es el precio del software ERP que Ud., pagaría? ¿Considera Ud. que las aplicaciones del software ERP son las adecuadas para sus necesidades? ¿Qué tipos de productos adicionales Ud. puede necesitar?	Entrevistas dirigidas a los empresarios online.
	-Estudio Organizacional	Planificación estratégica. Especialización de campo.	¿Cuenta Ud. con empleados para el mantenimiento del software ERP?	

## 2.5 Marco Conceptual

**Software.** Se considera que es un equipamiento lógico e intangible de un ordenador. El software abarca todas las aplicaciones informáticas, como los procesadores de textos las planillas de cálculo y los editores de imágenes. Es desarrollado mediante distintos lenguajes de programación que permiten controlar el comportamiento de una máquina. (p 75). (Sommerville , 2006)

**Inversión.** Siendo una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio de cualquier tipo. Los recursos suelen identificarse como los costes asociados como el tiempo, trabajo y capital, así como lo que se hace en algunos objetivos para obtener un beneficio. (p 22). (Joehnk M. , 2004)

**Costos.** La alta administración requiere de conocimientos detallado y preciso de los costos en los cuales incurre su operación para guiar las decisiones que llevaran a la empresa a ser más productiva y rentable. Ya no es posible reflejar en el precio las ineficiencias de una empresa; hoy estas compiten por el mercado por medio de su

cadena de valor, ponen especial atención en las necesidades de los clientes y obtienen utilidades más por la vía de control de costos que del incremento de costos. (p 100).

(Rojas Cataño, 2015)

**Computación.** Las ciencias de la computación son el estudio de problemas, la solución de problemas y las soluciones que resultan del proceso de solución de problemas. Dado un problema, el objetivo de un científico de la computación es desarrollar un algoritmo, una lista paso a paso de las instrucciones para resolver cualquier caso del problema que pudiera surgir. (p 46). (Barro Amaneiro, 2014)

**Tecnología.** Es importante resaltar el hecho de que la tecnología siempre ha existido desde que el hombre empezó como un simple nómada, construyendo herramientas que le sirvieron de ayuda para varias situaciones como la caza y conseguir pieles de animales en los tiempos de hibernación. En la actualidad la tecnología es un paraíso tecnológico habitable y cómodo en todo sentido. (Gray, 2012) (p 34).

**Demanda.** Se entiende por demanda, desde un punto de vista económico, la cantidad de bienes y servicios que desean adquirir las empresas y los hogares dentro de una economía de mercado. Es decir, cuanto más alto sea el precio, menor será la cantidad demandada. Hemos de recordar en este sentido, que lo que en microeconomía se trata de estudiar y analizar la manera más eficiente de asignar los recursos, teniendo en cuenta que los recursos son limitados, y, al menos en teoría, las necesidades no lo son. (p 10). (Companys Pascual, 2013)

**Desarrollo.** Como podemos observar, el desarrollo es un concepto muy amplio que tiene en cuenta muchos factores, económicos, sociales y ambientales. La finalidad última de todas las políticas de los estados debería ser el logro de un mayor grado de desarrollo de un país. Una visión amplia del desarrollo tiene en cuenta

todos los aspectos de la vida de las personas, desde el acceso a bienes y servicios hasta la libertad política, la participación social activa y el respeto de sus tradiciones. Actualmente existe un consenso en que las medidas económicas centradas en ciertos indicadores, como el crecimiento del producto interno bruto per cápita, tienen limitaciones. (p 8). (Saavedra Guzmán , 2013).

**Finanzas.** Son parte de la información de una empresa junto con la contabilidad, con fin de generar estados financieros, presupuestos y pronósticos. Estos documentos le entregan los números que necesita para hacer las preguntas clave y tomar decisiones inteligentes para su propia división, departamento o equipo si usted los interpreta y utiliza correctamente. Las empresas fabrican automóviles, procesan datos, prestan servicios e incluso lanzan satélites, ya que su objetivo es ganar dinero. También puede ayudar al éxito financiero de la organización, haciendo buenas inversiones y usando sus recursos al máximo. (p 4). (Pocket Mentor, 2009).

**Planificación.** Los planes estratégicos de la compañía y los planes de negocio más específicos que se derivan de aquellos, especificaran la mezcla de productos y servicios que la empresa debe buscar, e indicaran los cambios planeados en la penetración del mercado, en la aproximación del mercado, y en otros aspectos clave del negocio. Sin embargo, los planes estratégicos y de negocios tienden a ser demasiado generales para especificar las necesidades en materia de recursos o al momento en que estos se requieran, e incluso resultan de naturaleza tan amplia que no permiten coordinar de manera apropiada los planes de acción y los recursos necesarios para varias funciones clave de la empresa. (p 45). (Stephen, 2006).

**Innovación.** Es un de las actividades caracterizadas porque tiene por objetivo solucionar un problema que se presente de una forma nueva para cualquiera que esté perfectamente al día del conjunto básico de conocimientos y técnicas que se utilizan

en el sector de cuestión. Incluye tanta información básica, la que se realiza para obtener nuevos conocimientos sin que tenga que haber ninguna aplicación o uso determinado) y el desarrollo experimental que se provecha de conocimientos existentes para producir nuevos materiales, productos o dispositivos. (p 19). (Busom, 2005).

**Recursos Tecnológicos.** La construcción y desarrollo de la tecnología en las diferentes formas de transformación, desarrollo e innovación depende del avance, significado y potencialidad de os múltiples saberes, las bases teóricas y las perspectivas de consolidación de la ciencia, forma y base del avance del conocimiento. Por lo tanto, un recurso tecnológico e un medio que necesita el apoyo de la tecnología para operar con cualquier situación dentro de la empresa. (p 8). (González , 2015).

**Aplicación.** Se debe de tener en cuenta que en la actualidad el sector de servicios ha experimentado un crecimiento y en particular los servicios informáticos sufriendo simultáneamente una importante evolución. Las pequeñas y medianas empresas requieren la necesidad de un profesional que garantice su correcto funcionamiento. (p 20). (Pardo Cabañas , 2000).

**Base de datos.** Actualmente, conocer el funcionamiento de un sistema informático constituye prácticamente una sociedad. El correcto uso y explotación de la tecnología resulta ser un factor determinante para alcanzar altos niveles de eficiencia y competitividad en el ámbito de la empresa o incluso en el personal. Para conseguir esta eficiencia se desarrollan determinados elementos físicos y lógicos que interactúan entre sí, constituyendo lo que se denomina un sistema informático. (p 7). (Villar, 2006).

**Control.** El control es sistema que sirve para observar que todos los procesos o actividades se lleven a cabo por las órdenes de los superiores. Un control es asignado por quienes lo dirigen para verificar si hay errores y aplicar las debidas correcciones en la que se aplican con las mejores decisiones. (p 33). (Parmele, 1998).

**Calidad.** La Calidad es aquella cualidad de las cosas que son de excelente creación, fabricación o procedencia, Calidad describe lo que es bueno, por definición, todo lo que es de calidad supone un buen desempeño. Sin embargo, esta es la definición directa, producto de la generalización de lo bueno y bonito que la sociedad ha categorizado, la mirada indirecta nos arroja una definición más general. La calidad es aquella condición del producto ya realizado la cual nos indica que tan bueno o malo puede ser. (p 38). (Verdoy, 2006).

## **2.6 Conclusión**

Fundamentar la presente investigación dentro del marco teórico adecuado es primordial, porque permite que cada uno de los elementos citados sea soportado debidamente. La conceptualización de todos los términos dentro del debido marco ha permitido demostrar que la investigación está elaborada y planteada de manera correcta, a lo largo de todo el capítulo se citan todos los términos necesarios para la elaboración de la presente propuesta.

## Capítulo III

### 3. Marco metodológico

#### 3.1 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es el proceso de encontrar nuevos conocimientos dependiendo de las fuentes de investigación que se hayan proporcionado para encontrar bases científicas de un tema en específico. Estos diseños son muy importante para un proyecto o lo que se vaya a realizar.

El diseño de investigación cualitativo es aquel método que utiliza el comportamiento adecuado en el ámbito humano. Es muy útil para los desarrolladores de marketing que quieren que su producto sea reconocido internacionalmente y que la marca que están ofreciendo llegue a la mente del consumidor.

El diseño de investigación cuantitativo es el diseño por el cual se utilizan como método común en las investigaciones científicas. Se miden resultados por medio de este método porque da muestra de que los factores que estudia son verdaderos examinándolos de manera matemática y sacando datos estadísticos.

#### 3.2 Tipos de investigación

Tabla 3

*Tipos de investigación*

<b>Explorativa</b>	<b>Explicativa</b>	<b>Descriptiva</b>	<b>Correlacional</b>
(Naghi Namakforoosh , 2005)	(Garza Mercado, 2007),	(Salkind, 1999),	(García, 1994)
El objetivo de la investigación exploratoria es captar una perspectiva general del problema y se puede aplicar para generar el criterio y dar prioridad a algunos problemas (p 89).	Tiene carácter predictivo cuando se propone pronosticar la realización de ciertos efectos. Tiene carácter correctivo cuando se propone estimular, atenuar o eliminar los efectos.(p 16)	La investigación descriptiva es un fenómeno existente. Los censos nacionales son investigación descriptiva lo mismos que cualquier instituto evalúa su situación actual. (p 5).	La investigación correlacional parte de una serie de supuestos identificativos que la diferencia del experimento, así el investigador plantea sus hipótesis, hechos o fenómenos que ya han acontecido. (p 308).

### **3.3 Fuentes de investigación**

Las fuentes de investigación sirven para describir el texto de un trabajo, se busca lo que se necesita, se extrae la información relevante para poder armar un proyecto que contiene introducción, desarrollo y conclusión. De estos factores se arma el proyecto presente. Se clasifican en fuentes de investigación primaria y secundaria.

#### **3.3.1 Fuentes de Investigación Primaria**

Las fuentes de investigación primaria son materiales originalmente evaluados por otra persona como por ejemplo en las entrevistas que se les da al público unas preguntas para poder saber si un producto es bueno para consumir o no, también están las encuestas y el checklist que sirve para verificar si se están cumpliendo las actividades laborales.

#### **3.3.2 Fuentes de Investigación Secundaria**

Estas fuentes son descritas después de las primarias y sirven para analizar y concluir el proceso de investigación primario de un proyecto. Teniendo en cuenta esta fuente será de gran ayuda una vez que ya se haya realizado parte de la investigación primaria porque se va a tener la manera más rápida de completar una investigación

### **3.4 Población**

La población es el conjunto de personas que habitan en cierto lugar ya sea un continente, un país, una ciudad o un pueblo. Suele conocerse también donde las personas tienen lugar en una localidad específica y lo pueblan. En el presente proyecto el análisis de la población es en el centro de Guayaquil

#### **3.4.1 Población finita**

La población finita es el grupo de personas o animales e incluso hasta plantas que se comparan comúnmente. Esta población tiene un límite de miembros, esto hace

que sean fáciles al contar en un censo o en cualquier documento del estado que requiera contabilizarlos. Es alrededor de cien mil números de miembros de la población finita que lo conforman.

### 3.4.2 Población infinita

La población infinita se representa por un grupo de personas en base a estadísticas que no solo se comparan comúnmente, sino que también se asemejan por la naturaleza de sus géneros. El total de miembros de este tipo de población es más de cien mil miembros.

### 3.4.3 Tabla - Universo

Tabla 4

*Universo*

<b>Universo</b>	<b>Habitantes</b>
Cantón Guayaquil	2'350,915
Parroquias del centro del cantón Guayaquil	57,488

Tomado de INEC 2017 con alcance al año 2018.

### 3.4.4 Tabla de la población- objetivo

Tabla 5

*Población objetivo*

<b>Parroquias</b>	<b>Habitantes</b>	<b>Microempresarios</b>
Parroquia 9 de octubre	5,747	268
Parroquia Olmedo	6,623	351
Parroquia Pedro Carbo	4,035	134
Parroquia Roca	5,545	329
Parroquia Rocafuerte	6,100	476
Parroquia Urdaneta	22,680	1,531
Parroquia Bolívar	6,758	279
<b>Total</b>	<b>57,488</b>	<b>3,368</b>

Tomado de INEC 2017 con alcance al año 2018.

### 3.5 Muestra

La muestra son datos que se extraen del lugar donde se va a estudiar el proyecto, en resumen, se trata del subconjunto de personas o seres de cualquier clase o género que conforman una población. La muestra representa un porcentaje de población en cuanto a los estudios que se vayan a realizar y se decidirá cuantos van a estar situados en un lugar determinado junto con un número exacto de miembros.

#### 3.5.1 Tipos de Muestra

Los tipos de muestreo se clasifican en dos y son los siguientes:

- Muestreo probabilístico: Este muestreo se toma en cuenta toda la población y es este tipo de muestreo el que se lleva a cabo a utilizar en una investigación o proyecto porque en una investigación se toma el número total de población, dependiendo del tipo de investigación.
- Muestreo no probabilístico: Este tipo de muestreo no probabilístico no se toman en cuenta todos los individuos que forman parte de la población es lo contrario a al muestreo probabilístico. Los investigadores no lo toman en cuenta por el límite de técnicas que se utilizan en el estudio de las poblaciones que ofrece este tipo de muestreo.

#### 3.5.2 Fórmula de la población

Con el uso de la formula se obtendrá el valor de la muestra:

$N = \text{universo} = 3,368.$

$E = \text{error} = 7\%.$

$Z = \text{nivel de confianza} = 1.96.$

$P = \text{probabilidad} = 0.5.$

q= probabilidad de que nunca ocurra= 0.5

$$n = \frac{z^2 \times P \times q \times n}{e^2 (n - 1) + z^2 \times p \times q}$$

$$n = \frac{1.96^2 (0.5) (0.5) (3,368)}{0.07^2 (3,368 - 1) + 1.96^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = 185$$

### 3.5.3 Delimitación de la Muestra

Tabla 6

*Delimitación de la muestra*

<b>Parroquias</b>	<b>Muestra</b>	<b>Disponibilidad de Software</b>
Parroquia 9 de octubre	25	20%
Parroquia Olmedo	30	20%
Parroquia Pedro Carbo	33	20%
Parroquia Roca	10	10%
Parroquia Rocafuerte	35	10%
Parroquia Urdaneta	14	10%
Parroquia Bolívar	18	10%
<b>Total</b>	<b>185</b>	<b>100%</b>

La fórmula realizada indica el tamaño del estudio de mercado de un total de 185 microempresas en las parroquias del centro de Guayaquil, cantón Guayaquil. Este valor indica que las microempresas del centro de Guayaquil son las que están en el centro de estudio y se les va a entregar el software que soliciten. De acuerdo a las microempresas y a su funcionamiento en si se le instalara el software.

### 3.6 Métodos de la investigación

Los métodos de investigación son etapas de procesos investigativos que cuando se utilizan para armar un proyecto se tienen que tomar en consideración todos los datos relevantes que se hallan en ella para probar el tema de investigación al momento de dar su sustento al público o jurado.

#### 3.6.1 Método cualitativo

El método cualitativo estudia a profundidad un tema de investigación que se quiere tener para un proyecto. Este método busca formas de investigación para englobar el conocimiento y tomar la mejor decisión al elegir el tema investigado. Este método es verbal y se analiza de acuerdo a la investigación efectuada.

#### 3.6.2 Método cuantitativo

El método cuantitativo es el que estudia las probabilidades de manera numérica a los datos investigados de un proyecto y que tienen que calcular los procesos de manera matemática y/ estadísticas, llegando a dar un resultado exacto en las probabilidades del estudio en base a este método. Este método es numérico.

### 3.7 Técnicas de la investigación

Tabla 7

*Técnicas e instrumentos de la investigación*

<b>Técnicas</b>	<b>Instrumentos</b>
Entrevistas	Formulario
Encuestas	Cuestionario

### 3.8 Procedimiento de la investigación

#### 3.8.1 Entrevistas

Las entrevistas son técnicas de investigación que se utilizan para saber si el entrevistado es o no apto para laborar en un área específica de una empresa. La

entrevista contiene preguntas específicas de lo que se quiere pedir del entrevistado. Estas preguntas son para saber si la persona está capacitada.

Una entrevista es un intercambio sobre las lluvias de ideas que se toman en un centro donde están las personas conversando libremente, pidiendo oportunidades de trabajo. Las personas dentro del departamento dialogan para conocer más los intereses de cada uno. Y en ocasiones se tiene un límite de tiempo para entrevistar.

### **3.8.2 Encuestas**

Las encuestas tratan sobre la recopilación de los datos más relevante que se tiene sobre el encuestado. Esta técnica de investigación tiene como propósito realizarlas de muchas formas, también depende de los objetivos que tenga la empresa al encuestar varias personas. Para las encuestas que se vayan a realizar se necesita papel como comúnmente se ha realizado. El proceso de encuestas es eficaz y optimiza tiempos. Se utilizan herramientas como el correo electrónico, redes sociales, etc.

Para la presente investigación se han utilizado las siguientes herramientas o instrumentos como los son: una grabadora que sirvió de apoyo para oír la opinión del público objetivo. Una impresora para poder imprimir el proyecto y la más importante una computadora que es la herramienta necesita para poder desarrollar el proyecto presente.

### **3.9 Conclusión**

En conclusión, del capítulo tres esta dicho que la metodología para utilizar en una investigación tiene que ser eficiente, porque se debe de indagar sobre los temas más relevantes. La verdad es que se debe de tomar en consideración algunos aspectos como son las fuentes de investigación. Son el factor importante en este proyecto esto porque se ha realizado la búsqueda de varios archivos para poder armar el desarrollo

del que se entiende, debe ser efectiva, directa y concisa. Estas fuentes se realizan mediante técnicas y procedimientos para poder determinar la orientación y de lo que vaya a tratar el proyecto. También está presente las técnicas de investigación con las que se trabaja un proyecto siendo las técnicas como son las entrevistas y técnicas se arman en base a instrumentos que se quiere hacer llegar al cliente por lo que las encuestas y entrevistas serán procesadas para este propósito. Todas estas técnicas y herramientas ayudan al investigador en el desarrollo de un proyecto.

## Capítulo IV

### 4. Interpretación y Análisis

#### 4.1. Análisis e interpretación del proyecto

El análisis e interpretación de los resultados consiste en la aceptación de los clientes de la empresa online Bulima para mejorar los servicios empresariales de cada microempresa en el centro de la ciudad de Guayaquil. El objetivo es determinar la pre factibilidad en la creación de una empresa online “Bulima” de elaboración de software a microempresas en el centro del cantón de Guayaquil.

El proceso de las encuestas se realizó así:

- Elaborando formularios dirigidos a los microempresarios.
- Uso del programa de Microsoft Excel para tabular los resultados obtenidos.
- Resultados de las encuestas representadas en gráficos y/o tablas.

La población objetivo para la correspondiente encuesta es el grupo de comerciantes y microempresarios del centro de la ciudad de Guayaquil, de los cuáles 185 personas respondieron al formulario asignado para conocer las ideas de cada uno bajo las técnicas de muestreo probabilística, para el copiado de la información.

Una vez obtenido los resultados de las encuestas se procede a representarlos en tablas o gráficos según se quiera utilizar. Dicho sistema denominado también “tabulación”, se adjunta al análisis general para dar como conclusión que es lo que se requiere para tener mejor productividad en el proyecto que se va a realizar.

También se realizaron entrevistas las cuales es llegar a analizar los costos para la implementación de este proyecto de pre factibilidad accesibles para la empresa online Bulima, considerando todos y cada uno de los beneficios a mediano y largo plazo, mediante este estudio se analizará a los clientes y proveedores de altos

estándares para poner en marcha el proyecto.

#### **4.1.1 Encuesta**

(Martínez Candil, 2015) “La encuesta es una técnica de estudio de mercado que se realiza de manera periódica a una muestra representativa de un universo determinado. Siendo un método de recopilación de datos a distintas personas, se influye un cuestionario con diversas preguntas para dar a conocer la opinión de los encuestados acerca de la empresa que se encarga de llevar a cabo este método y tomar las opiniones más importantes y aplicarlas”. (p 57).

La presente investigación tiene como fin obtener datos de la población efectiva de posibles beneficiarios del servicio o producto tecnológico en las parroquias centrales del Cantón Guayaquil para un mejor control organizativo y comercial a través de este cuestionario de preguntas que al ser muy puntuales serán de gran ayuda.

Las preguntas realizadas a los clientes serán de carácter anónimo mediante un acuerdo de confidencialidad donde no se divulgará de ninguna manera nombre alguno, lo cual le permitirá contestar las preguntas de manera verídica y no con la mayor fluidez del caso. Así podrá contestar con tranquilidad sin sentirse que vaya a mostrar su información personal, todo será confidencial.

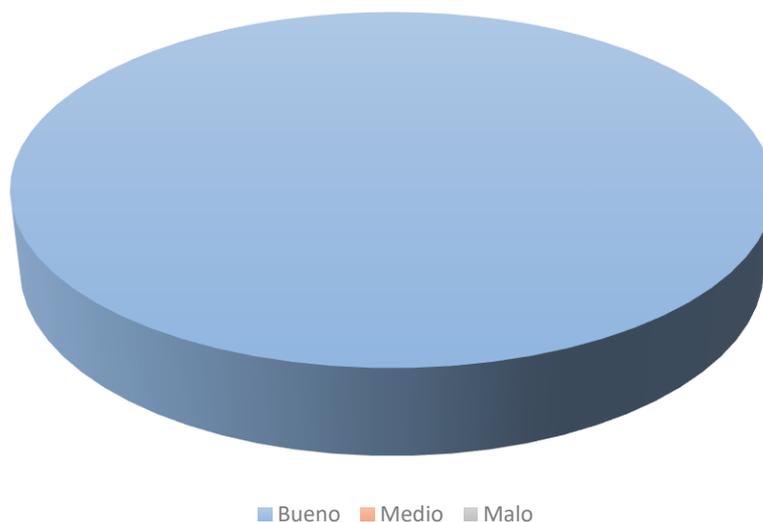
Para esta investigación se les presento un prototipo de software para que puedan entender de mejor forma el uso y la urgente necesidad de actualizar sus giros de negocio y den un mayor rendimiento, así como también mejorar la atención de los usuarios.

**Pregunta 1:** ¿Cómo calificaría Ud. su experiencia usando el software ERP?

Tabla 8

*Experiencia del consumidor*

Ítems	Cantidad	Porcentaje
Bueno	185	100%
Medio	0	0%
Malo	0	0%
<b>Total</b>	<b>185</b>	<b>100%</b>

*Figura 1* Experiencia del consumidor**Interpretación de Resultados**

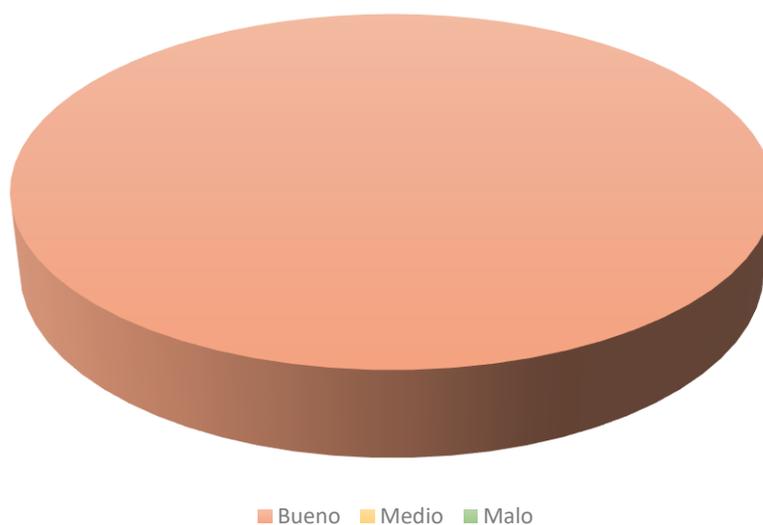
La mayoría de los encuestados quedaron realmente sorprendidos de las facilidades que genera la utilización de los diversos módulos para el control de las microempresas en el sector de Guayaquil, para algunos fue una grata experiencia el conocer de esta herramienta que les permite tener una gran base de información general de sus movimientos al interior de sus negocios.

**Pregunta 2.:** ¿Cómo calificaría Ud. el servicio ofrecido por el proveedor del software ERP?

Tabla 9

*Servicio ofrecido por el proveedor*

Ítems	Cantidad	Porcentaje
Bueno	185	100%
Medio	0	0%
Malo	0	0%
<b>Total</b>	<b>185</b>	<b>100%</b>



*Figura 2* Servicio ofrecido por el proveedor

### **Interpretación de Resultados**

En su totalidad los encuestados califican de muy bueno el servicio, lo que les otorga una ventaja competitiva alrededor de una gran gama de microempresas en su entorno, demostrando una mayor calidad de los servicios y productos ofrecidos en un mercado o sector donde existe mucha competencia ya que este servicio tecnológico aceleraría los procesos de ventas y giro de su negocio de una manera exponencial.

**Pregunta 3:** ¿Cómo calificaría Ud. la atención del proveedor del software ERP?

Tabla 10

*Atención del proveedor*

Ítems	Cantidad	Porcentaje
Bueno	185	100%
Medio	0	0%
Malo	0	0%
<b>Total</b>	<b>185</b>	<b>100%</b>

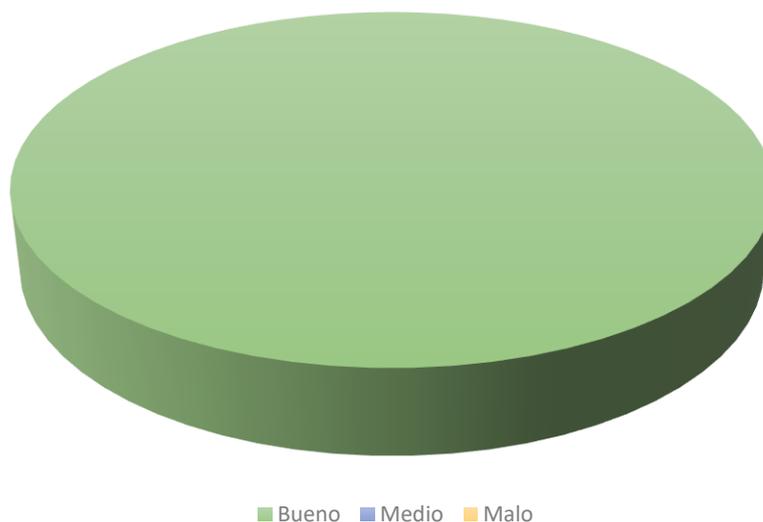


Figura 3 Atención del proveedor

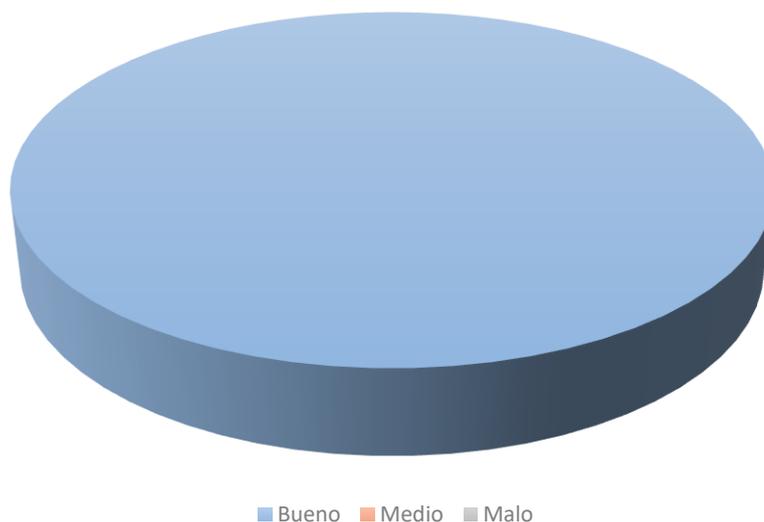
**Interpretación de Resultados**

El 100% de los encuestados indico que les gustó mucho la presentación y la atención que ofreció el proveedor del software que se extendió perfectamente en su explicación de cómo mejorar el control y rentabilidad de los micro negocios en el sector céntrico de la ciudad de Guayaquil, pero dejaron claro que no habían sido visitados antes por ninguna empresa para ofrecerles este servicio.

**Pregunta 4:** ¿Cómo calificaría Ud. la calidad de servicio del proveedor del software ERP?

Tabla 11  
*Calidad del servicio.*

Ítems	Cantidad	Porcentaje
Bueno	185	100%
Medio	0	0%
Malo	0	0%
<b>Total</b>	<b>185</b>	<b>100%</b>



*Figura 4* Calidad del servicio

### **Interpretación de Resultados**

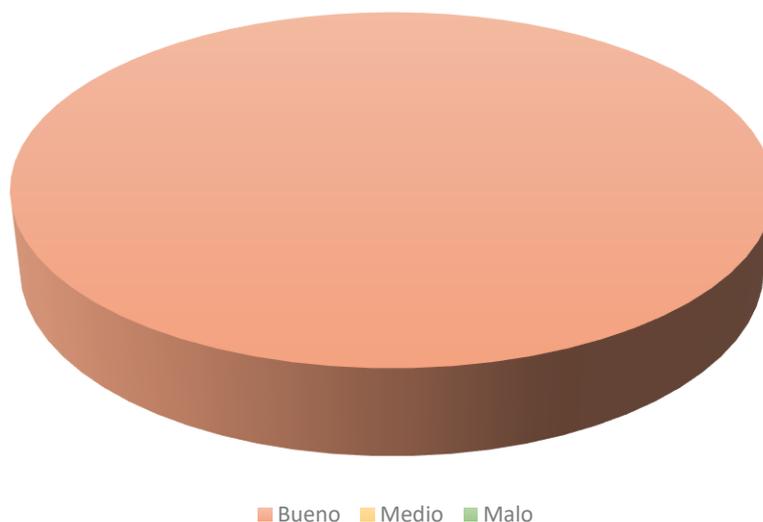
Los encuestados afirmaron que la calidad del servicio explicado fue del 100% y muy buena, que se interesaron mucho pero también afirmaron que no conocían de alguna empresa que ofreciera tales servicios y la mayoría nos pedía nombres de empresas que puedan ayudarlos a mejorar sus giros de negocios, pero sobre todo a tener un mejor control de sus entradas y salidas de sus productos.

**Pregunta 5:** ¿Cómo calificaría Ud. las pantallas del software ERP?

Tabla 12

*Pantallas de software.*

Ítems	Cantidad	Porcentaje
Bueno	185	100%
Medio	0	0%
Malo	0	0%
<b>Total</b>	<b>185</b>	<b>100%</b>

*Figura 5* Pantallas de software**Interpretación de Resultados**

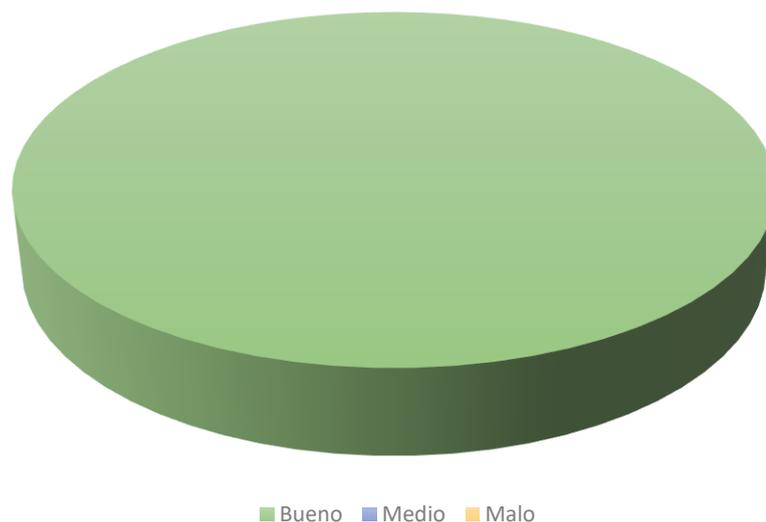
Como muestran las estadísticas el 100% de los encuestados están fascinados con los módulos de control y manejo de negocios, pero sobre todo de su forma fácil y rápida para poder usarlo, se les hizo además algunas pruebas de su uso a la mayoría de los encuestados dándoles una alta calificación a la pantalla del software, pero también con una que otra indicación con respecto a cada giro de negocio.

**Pregunta 6:** ¿Cómo calificaría Ud. las consultas y reportes del software ERP?

Tabla 13

*Consultas y Reportes*

ÍTEMS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Bueno	185	100%
Medio	0	0%
Malo	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>185</b>	<b>100%</b>

*Figura 6* Consultas y Reportes**Interpretación de Resultados**

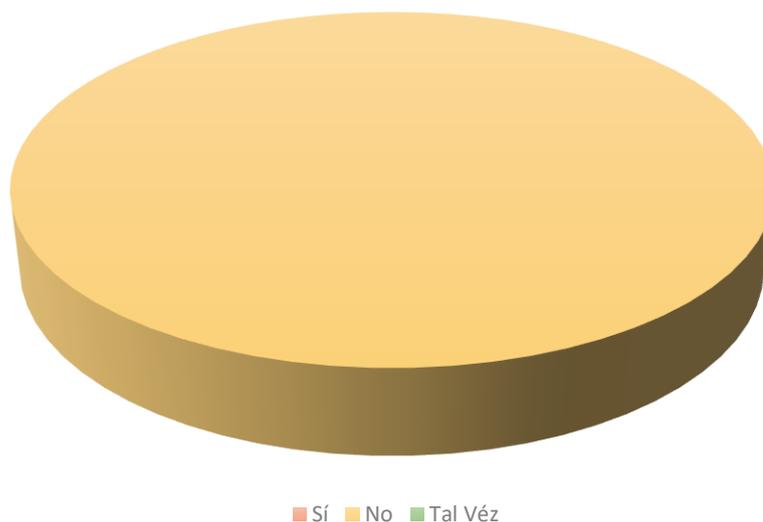
Los encuestados una vez que probaron el uso de cada módulo requerido por ellos dependiendo sus giros de negocios, pudieron notar que las consultas y reportes del software les dieron soluciones a sus múltiples requerimientos tanto al comprar su materia prima para ofrecer en venta sus productos terminados como también en el control de su personal de trabajo. Quedaron 100% satisfechos.

**Preguntas 7:** ¿Durante su uso Ud. percibió errores en el software ERP?

Tabla 14

*Errores del software*

Ítems	Cantidad	Porcentaje
Si	0	0%
No	185	100%
Tal vez	0	0%
<b>Total</b>	<b>185</b>	<b>100%</b>

*Figura 7* Errores del software**Interpretación de Resultados**

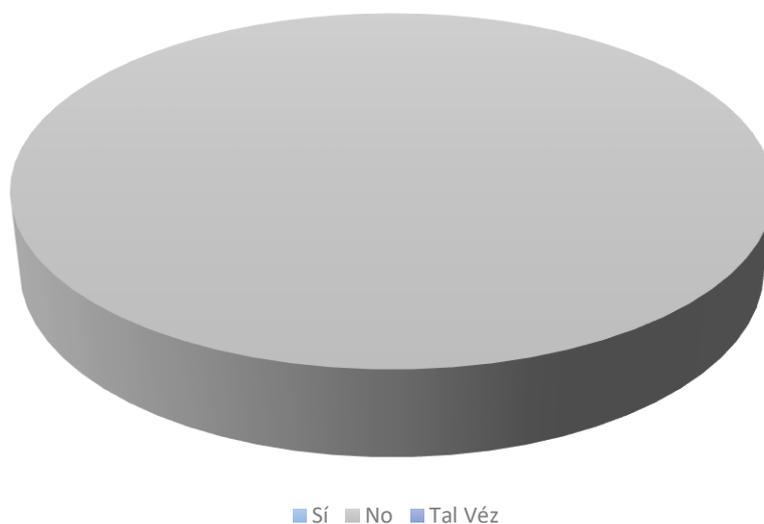
El 100% de los encuestados como podemos ver en las preguntas anteriores están muy motivados en utilizar un software que les permita tener todos los beneficios que se explicaron en la muestra, no encontraron errores sin embargo siempre aportaban con una que otra idea para que el software sea lo más cercano a sus necesidades de acuerdo al giro de negocio de la microempresa.

**Pregunta 8:** ¿Durante su uso Ud. detectó lentitud en el software ERP?

Tabla 15

*Lentitud detectada.*

Ítems	Cantidad	Porcentaje
Si	0	0%
No	185	100%
Tal vez	0	0%
<b>Total</b>	<b>185</b>	<b>100%</b>

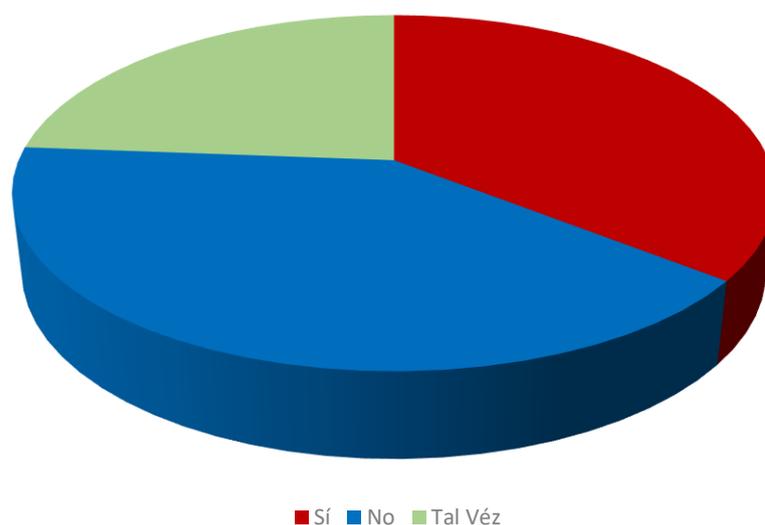
*Figura 8* Lentitud detectada**Interpretación de Resultados**

Los encuestados en su totalidad afirmaron que todo el proceso y módulos mostrados están al gusto de los intereses de todos los micros empresarios, también supieron decir que hay agilidad y mucho control en sus productos, eso es lo que más les llamó la atención a los dueños de negocios en el centro de Guayaquil, con esto en mente se fidelizan los clientes fijos.

**Pregunta 9:** ¿Considera Ud. que el personal está siempre dispuesto a atenderlo o ayudarlo en cualquier momento?

Tabla 16  
*Ayuda del personal*

Ítems	Cantidad	Porcentaje
Si	66	30%
No	75	45%
Tal vez	44	25%
<b>Total</b>	<b>185</b>	<b>100%</b>



*Figura 9* Ayuda del personal

### **Interpretación de Resultados**

El 36% opina que “Si” que la mayoría de empresas que ofrecen algún servicio tienen disposición para ayudar pero un porcentaje alto un 40% opina que “No” que con la experiencia en la administración de las microempresas se han dado cuenta que no todo el personal lo hace con entusiasmo o motivación, que las personas llegan con mala cara y con mala aptitud y el resto en un 25% piensa que quizás sí, esto permite revisar el nivel de atención a las microempresas por parte de empresas proveedoras de servicios y productos en el centro de la ciudad de Guayaquil.

#### **4.1.2 Análisis general de los resultados de las encuestas**

Tomando en consideración el análisis general de las encuestas realizadas aplicadas a los comerciantes y microempresarios del centro de la ciudad de Guayaquil, nos permite determinar que la población objetivo tiene gran interés en utilizar el software para realizar sus actividades diarias. Es así que en nuestra encuesta pudimos notar un alto porcentaje de microempresas no está conforme con la atención que brindan las empresas proveedoras de algún servicio o producto.

El software tiene gran nivel de aceptación, se desprende que debe revisarse la parte de atención a los usuarios para que el tiempo de respuesta para atender los requerimientos y necesidades de los clientes sea el óptimo. Si se quiere tener más clientes debemos de realizar estrategias para dar un mejor servicio y hacer que el público se interese y recomienden los servicios y productos.

Es imperativo el uso de un software que les permita automatizar todos los procesos manuales y permitiendo reducir el tiempo de elaboración de todas las transacciones actuales, así mismo queda demostrado que apoya todas las áreas de la empresa y/o negocio, facilitando la toma de decisiones. Estos sistemas ayudan a las microempresas a obtener mejor control de sus inventarios y actividades laborales así como el control de sus equipos de trabajo.

En definitiva, la necesidad de los posibles clientes es alta, se enamoraron de todos los beneficios que brinda el software ERP y de las cualidades de cada módulo según las necesidades de sus giros de negocios y es imprescindible comprender que para ofrecerles el producto se va a necesitar de un personal técnico calificado que sobre todo tenga la paciencia necesaria para brindar el mayor respaldo posible a la rentabilidad que cada microempresario requiere.

### **4.1.3 Entrevistas a clientes de la Empresa**

“Se define entrevista como una conversación con un propósito, esta se distingue de la simple conversación, muchos la caracterizan como una técnica cualitativa desde el campo de la psicología social. Es así que las empresas optan por este formulario para saber a qué personal ellos desean para que ayude en la productividad de la empresa dando buenos resultados”. (Martin, 2013).

El objetivo de la realización de la entrevista se da con el propósito de poder determinar los costos de inversión en la creación de la empresa online “Bulima”, para la elaboración de aplicaciones informáticas a microempresas. Todas las preguntas fueron dirigidas a los administradores o dueños de las microempresas de la población efectiva que se investigó en las Parroquias centrales del Cantón Guayaquil.

#### **1 ¿Cuál es el precio del software ERP que Usted, pagaría?**

Como en toda empresa se necesita un control, los entrevistados notaron que a base de un buen software como el mostrado pueden rendir eficientemente. Dijeron que si adquirirían el software iban a satisfacer con las expectativas y así ayudar a mantener los sistemas en orden y seguros. La mayoría respondieron que si pagarían el valor de lo que este contiene el producto el cual es de \$ 500, así no se arriesgan a pagar más por otros sitios donde los costos son altos y que en general no es un precio tan barato ni tan caro pero si se quiere tener u mejor control empresarial, necesitaran arriesgarse en los productos o servicios que adquieren.

#### **2 ¿Cómo calificaría Ud. la atención del proveedor del software ERP?**

A todos les ha parecido como algo nuevo y a pesar de que ya conocían de alguna manera del producto a través de recomendaciones de amigos y familiares les parece

muy buena la oferta del software mostrado asegurando que les va a ayudar a definir su verdadera necesidad en el giro de negocio en el que se desenvuelven pero también los va ayudar con los implementos que necesitan para poder incrementar su productividad.

### **3 ¿Cómo considera Ud. que los precios responden a la inversión realizada?**

La opinión general fue que los precios de inversión en estos momentos no son muy baratos pero comprenden que en el mercado son muy caras y se les hace complicado adquirirlas, de modo que se ajustan al cliente para que puedan tenerlo sin ninguna complicación el producto y generarle una buena satisfacción por el servicio ofrecido.

### **4 ¿Considera Ud. que las aplicaciones del software ERP son las adecuadas para sus necesidades?**

Consideran totalmente necesarias, porque ayudan a regular la operatividad de las funciones que ofrecen cada empresa para poder actuar de manera rápida ante las necesidades que van surgiendo, resolviendo inquietudes de sus clientes y proveedores en su propio beneficio. Cabe recalcar que cada giro de negocio debe entender sus necesidades para adquirir el software indicado.

### **5 ¿Considera Ud. que el proveedor cuenta con todas las instalaciones y servicios necesarios para atender sus requerimientos?**

Afirman no conocer de instalaciones ni de oficinas que se dediquen como proveedores de estos servicios tecnológicos, afirmando que no han sido visitados, pero después de conocer el servicio que pueden ofrecer están deseosos de recibir el producto para la mejora continua de sus microempresas. Lo ven como una necesidad y necesitan del respaldo tecnológico.

## **6 ¿Qué tipos de productos adicionales Ud. puede necesitar?**

Por respuestas a los entrevistados, algunas microempresas no tienen equipos tecnológicos ni gozan de internet razón por la que ven afectada el rendimiento económico y estructural de sus negocios. Después de la visita quedaron con la inquietud de saber costos para modernizar sus negocios.

## **7 ¿Cuenta Ud. con empleados para el mantenimiento del software ERP?**

Un 50% negaron tener empleados que ayudaran al mantenimiento de sus equipos tecnológicos (los negocios que lo tuvieran) y de algún software y un 50 % afirmaron que tienen personal con algo de conocimientos o estudios por lo que se les recomendó capacitar a sus trabajadores para que den soporte las veces que sean necesarias y así tratar de cumplir con la demanda del consumidor.

## **8 ¿Cuenta con los equipos tecnológicos necesarios para implementar el software ERP?**

Los entrevistados contestaron que depende de sus ingresos, porque hay empresas que si cuentan con estos recursos y otras empresas no. Se puede decir que si se tiene mejores ganancias en sus ventas del servicio o producto ofrecido si se tiene un fondo monetario el cual ayude en la inversión de estos equipos para sus clientes.

### **4.1.4 Análisis general de los resultados de las entrevistas**

En la información que se llevó a cabo por medio de las entrevistas, se seleccionaron varias preguntas las cuales se quería saber si el servicio del software es o no es un buen sistema, dependiendo de los resultados se analizará si se realizan cambios y se soluciona el problema efectuado.

En base a los resultados obtenidos de las entrevistas que se realizaron a las microempresas ubicadas al centro de la ciudad de Guayaquil nos permitió determinar

las necesidades y los costos de inversión en la creación de la empresa online “Bulima”, para la elaboración de aplicaciones informáticas a microempresas que en su gran mayoría no cuentan con este producto.

La necesidad es tan amplia y grande que nos motiva a generar esta empresa que cumpla con los requerimientos de los giros de negocios de nuestros posibles clientes y así puedan darles mayor agilidad a todos sus procesos de ventas, inventario y manejo de personal para lo cual necesitan también de una asesoría permanente en el manejo del sistema, capacitando constantemente a sus equipos de trabajo encargados del área.

Con esta entrevista realizada pudimos percatarnos de muchas necesidades incluido el tema costos sobre cuanto estarían dispuestos a pagar por el producto y servicio, además de estar permanentemente calificados por nuestros clientes en cuanto a nuestra atención brindada como proveedores de software. También las aplicaciones que cada microempresa necesita, sus funcionalidades y agilidad.

Dentro de las necesidades nos dijeron que un porcentaje de posibles clientes no cuentan con los equipos tecnológicos ni personal capacitado, para lo cual debemos dar una asesoría clara en todo el proceso de automatización de estas microempresas del centro de Guayaquil, que mejoren sus rendimientos económicos y de estructura empresarial e innovar sus servicios y productos para captar la atención y fidelizar con el consumidor de sistemas informáticos.

En unas entrevistas se toman en cuenta las necesidades que dejaron los entrevistados. Toda empresa siendo la comunicación con los clientes es el punto clave del éxito que todos deben enfocarse, por medio de las innovaciones del servicio o producto ofrecidos.

#### 4.1.5 Análisis del Entorno

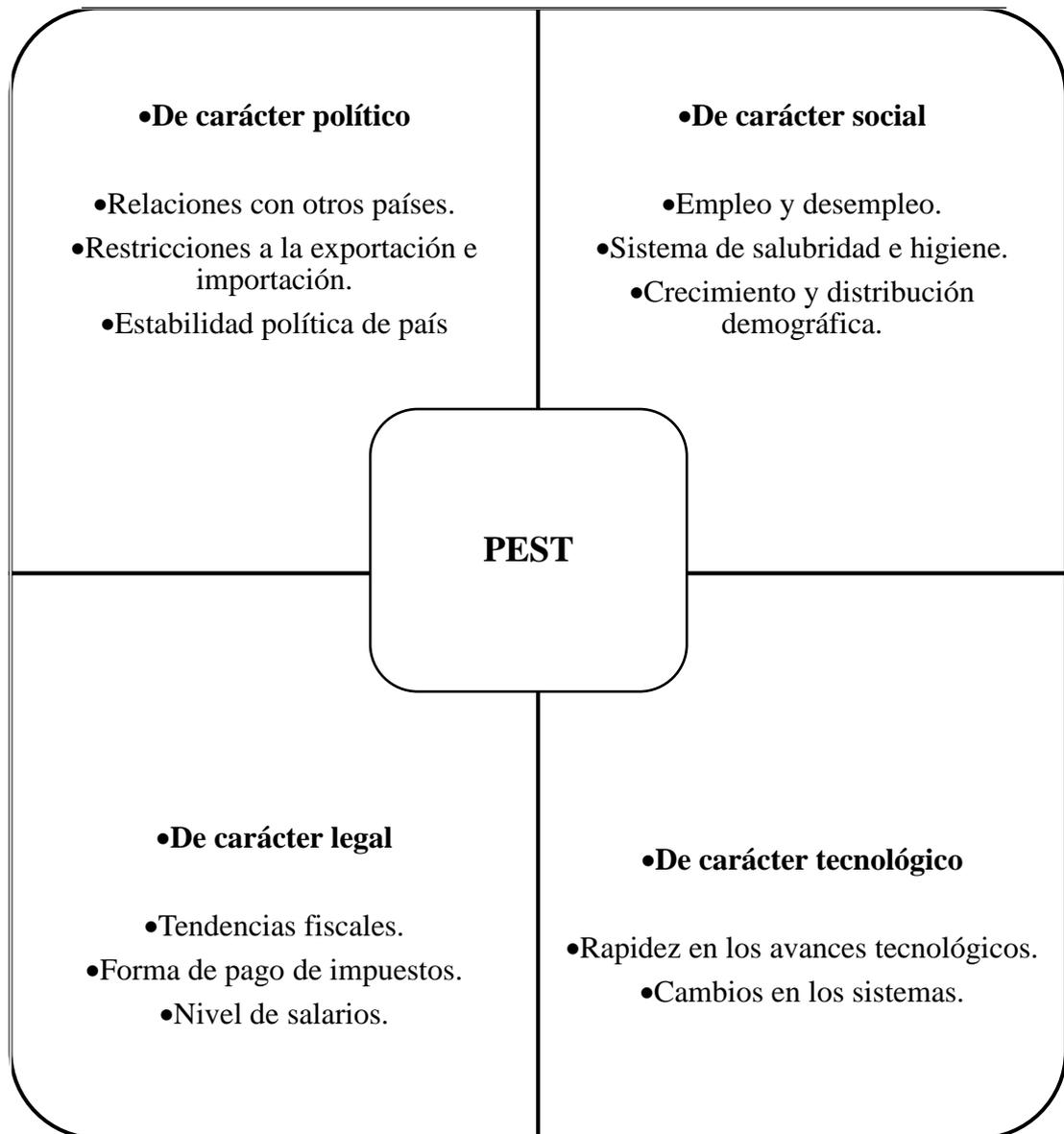


Figura 12 Análisis PEST

#### 4.1.6 Factores estratégicos más relevantes análisis FODA



Figural 2 Matriz FODA

La organización debe determinar los aspectos externos e internos que son referentes para su propósito y su dirección estratégica, que perjudican su capacidad para lograr los rendimientos previstos en el sistema de gestión de calidad a implementar. Por cada punto desarrollado en la matriz nos damos cuenta la capacidad de las ventajas y desventajas que se tienen en el momento de crear una empresa.

#### 4.2 Estudio de mercado

Dado que el primer objetivo es la introducción en un nuevo mercado para el

software en distintas presentaciones, y teniendo que éstos serán comercializados a los pequeños y medianos comerciantes únicamente, es que se ha decidido agrupar a todas las presentaciones bajo una misma unidad estratégica de negocio, para así poder entender que en cualquiera de los casos cada estrategia cuenta con cada uno de los distintos puntos que se vaya a asignar.

#### 4.2.1 Análisis y proyección de la demanda

**Mercado objetivo:** Cantón Guayaquil

Tabla 17

*Datos Geográficos*

Ubicación	Cantón Guayaquil
<b>Cantones Limítrofes</b>	Lomas de Sargentillo, Nobol, Daule, y Samborondón
<b>Superficie</b>	347 km <sup>2</sup>
<b>Clima</b>	La influencia de las corrientes marinas fría de Humboldt y cálida de El Niño producen que el clima del cantón Guayaquil sea del tipo tropical sabana y tropical monzón, con temperaturas elevadas durante la mayor parte del año. La temperatura promedio es de 25°C aproximadamente.
<b>Idioma</b>	Español
<b>Religión</b>	Cristiana, católica
<b>Principales Parroquias</b>	Urdaneta, Febres-Cordero, Letamendi, Pascuales
<b>Aeropuertos Principales</b>	Aeropuerto de Guayaquil, Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo
<b>Puertos Principales</b>	Puerto de Guayaquil, Puerto de Posorja
<b>Moneda Nacional</b>	Dólar

Tabla 18

*Datos demográficos*

<b>Población Estimada</b>	3'113,725 HAB.
<b>Tasa anual de crecimiento</b>	2.70 %
<b>Densidad demográfica</b>	7,345.7 hab./km <sup>2</sup>
<b>Población urbana</b>	91.90%
<b>Población activa</b>	70.5%

Tabla 19

*Indicadores sociales de desarrollo*

<b>Tasa de mortalidad</b>	7.39%
<b>Expectativa de vida</b>	77.96
<b>Índice de analfabetismo</b>	6.80%
<b>Ingreso per cápita \$</b>	\$5,996.2

**4.2.1.1 Estrategias para llegar al Mercado Objetivo**

Sin duda alguna la publicidad y promociones son las estrategias básicas para llegar al mercado objetivo con el fin de hacer conocer el producto y sus ventajas por los ya existentes en la competencia, esto estimula a los clientes a adquirir el producto. Adicionalmente, es necesario implementar como estrategias:

Tabla 20

*Medición y pronóstico de la demanda*

<b>Parroquias</b>	<b>Habitantes</b>	<b>Microempresarios</b>
<b>Parroquia 9 de octubre</b>	5,747	268
<b>Parroquia Olmedo</b>	6,623	351
<b>Parroquia Pedro Carbo</b>	4,035	134
<b>Parroquia Roca</b>	5,545	329
<b>Parroquia Rocafuerte</b>	6,100	476
<b>Parroquia Urdaneta</b>	22,680	1,531
<b>Parroquia Bolívar</b>	6,758	279
<b>Total</b>	<b>57,488</b>	<b>3,368</b>

Tabla 21  
Segmentación del mercado

<b>Parroquias</b>	<b>Microempresarios</b>	<b>Segmentos</b>
<b>Parroquia 9 de octubre</b>	268	30
<b>Parroquia Olmedo</b>	351	30
<b>Parroquia Pedro Carbo</b>	134	25
<b>Parroquia Roca</b>	329	25
<b>Parroquia Rocafuerte</b>	476	25
<b>Parroquia Urdaneta</b>	1,531	25
<b>Parroquia Bolívar</b>	279	25
<b>Total</b>	3,368	185

#### 4.2.2 Análisis y proyección de la oferta

Tabla 22

##### *Identificación de la competencia*

<b>Identificación de la competencia</b>	
<b>Directa</b>	Empresas desarrolladoras de software sustitutas en Ecuador
<b>Mercado que satisface</b>	Ciudad de Quito, Guayaquil y Cuenca.
<b>Participación</b>	30% de la población ecuatoriana, 2% de la población de Guayaquil.
<b>Indirecta</b>	Empresas locales comercializadoras de software sustitutos
<b>Mercado que satisface</b>	Ciudad de Guayaquil
<b>Participación</b>	21% de la población de Guayaquil.

Tabla 23  
*Proyección de la oferta*

<b>Nro.</b>	<b>Competencia</b>	<b>Cientes Mensuales</b>	<b>Cientes Anuales</b>
<b>1</b>	<b>Maint</b>	150	1,800
<b>2</b>	<b>Sipecom</b>	110	1,320
<b>3</b>	<b>Cima Consulting</b>	87	1,044
<b>4</b>	<b>SCLS</b>	105	1,260
<b>5</b>	<b>Sudamer. de Software</b>	100	1,200
<b>6</b>	<b>Iroute</b>	97	1,164
<b>7</b>	<b>Pacto IT</b>	120	1,440
	<b>Total</b>	<b>769</b>	<b>9,228</b>

#### ***4.2.2.1 Posicionamiento del producto***

La propuesta de valor para el proyecto es integral: desde comenzar por reforzar las bases institucionales operativas para la adopción de nuestro producto, reorganizar procesos de trabajo; hasta finalmente proyectar toda la gestión de la empresa hacia las nuevas tendencias como el comercio electrónico, computación móvil y redes sociales.

#### ***4.2.2.2 Relación con los Clientes***

La fortaleza y solidez del producto, su flexibilidad, facilidad de uso y administración, riqueza funcional y flexibilidad para adaptarse a los procesos empresariales, hacen de este producto la mejor alternativa para nuestros clientes y que va a ser de gran ayuda en sus actividades empresariales para mejorar sus procesos y optimizar tiempo en su productividad.

#### ***4.2.2.3 Relación con los empleados***

Siendo un equipo de trabajo experimentado y con altos conocimientos en la plataforma y en desarrollo web, Bulima cuenta con un equipo humano que participará en este proyecto y que se encuentra conformado de la siguiente manera: Gerente o Director, Ingenieros de Sistemas y Programadores sénior que hacen de gestores de proyectos.

#### ***4.2.2.4 Relación con los proveedores***

El proyecto considera una ejecución centralizada del mismo. Esto implica que las actividades del proyecto se llevarán a cabo en la oficina matriz del cliente y con el soporte de los proveedores de base de datos y de desarrollo, para otras localidades se aplicará un cargo por transporte y hospedaje que puede ser provisto por el cliente o facturado por BULIMA según se defina.

#### ***4.2.2.5 Relación ante la competencia***

En el proyecto se considera el desarrollo de personalizaciones o “customizaciones” al sistema, adicionales al estándar que se especifican más adelante. Toda la implementación se realizaría con la funcionalidad estándar del software. En forma estándar, el proyecto incluye la personalización de todos los formatos de la empresa, así como la personalización de todos los reportes requeridos. En general se incluye la capacitación en todos los módulos y sus funcionalidades a entregar, y que serán implementados. Se asume que el cliente contará con la infraestructura tecnológica requerida para el funcionamiento del software. Todo lo citado refleja una ventaja favorable Frente a la competencia de BULIMA.

### 4.2.3 Demanda insatisfecha

La comparación de la demanda efectiva con la oferta proyectada (periodo por periodo) nos permite hacer una primera estimación de la demanda insatisfecha. En efecto existe demanda insatisfecha cuando las demandas detectadas en el mercado no están suficientemente atendidas. (pág. 102) (Miranda Miranda, 2005).

A continuación, se presenta la tabla donde se calculará la demanda insatisfecha:

Tabla 24

#### *Demanda Insatisfecha*

<b>Demanda Insatisfecha</b>	
Población Efectiva	57,488
Proyección de la oferta	9,228
Demanda Insatisfecha	48,260

Como se aprecia en la tabla calculamos el número de población de las parroquias del centro de Guayaquil con un total de 57,499 y restamos con la proyección de la competencia que a su vez es la proyección de la oferta con un total de 9,228 y dando como resultado la demanda insatisfecha con un total de 48,260 siendo estos los clientes potenciales que van a estar en cuenta para satisfacer sus necesidades.

### 4.2.4 Producto

El desarrollo de software es considerado debido a que es un conjunto de actividades para atender las necesidades de los clientes. Las empresas de servicios deben especializarse en la eficacia de sus procesos para poder entender que quiere el cliente, deben de aprender a captar la atención de cada uno y fidelizar con ellos. Es por eso que necesitan componentes de servicios para satisfacer al cliente y hacer que sienta que está comprando en un buen lugar. Los componentes de los servicios son:

- Seguridad,
- Credibilidad,
- Comunicación,
- Comprensión del cliente,
- Accesibilidad,
- Cortesía,
- Profesionalismo,
- Capacidad de respuesta,
- Fiabilidad,
- Elementos tangibles.

#### **4.2.4.1 Composición**

- **Base de Datos:** Oracle Express Edition.
- **Plataforma de desarrollo:** Java - Software libre de licenciamiento.
- **Uso:** Administrativo, Financiero y Comercial.

Tabla 25

*Marca*

<b>Un logotipo deber ser</b>	
Memorable	E logotipo tiene que ser llamativo y quedarse en la mente del cliente.
Relevante	El logotipo debe expresar algo de su marca y ser de algún modo específico para ello aunque sea abstracto.
Único	Su logotipo deber ser distinto a cualquier otro que exista.



*Figura 12* Logo de la empresa online Bulima

- Amarillo: Alegría, Optimismo, Energía, Espontaneidad y Vitalidad.
- Azul: Armonía, Simpatía, Inteligencia, y Profesionalidad.
- **Tipo de logo:** Imalogo.

#### ***4.2.4.2 Valor agregado***

Los servicios de consultoría están estimados por 4 - 6 semanas de implementación, disponiendo para el proyecto los siguientes profesionales:

- Gestor de Proyectos (En sitio)
- Ingenieros de proyecto (en oficina)
- Consultor de procesos administrativos Financieros (en oficina)

#### ***4.2.4.3 Naturaleza***

##### **1. Módulo de Compras**

Es el módulo que controla la gestión de la compra a proveedores locales. Cuenta con la siguiente funcionalidad:

- Requisición de compra para inventario o en base a órdenes de trabajo de clientes

- Registro de prioridades en requisiciones: Especial, urgente y normal.

Agregando un motivo y comentario que justifique la prioridad.

- Registro de requisiciones: Para stock en bodega, por pedido del cliente o registro de importación directa

- Aprobación gerencial sobre requisiciones y cotizaciones

- Generación de orden de compra, en base a los productos y cotizaciones aprobados

- Reporte de requisiciones de compra, filtradas por departamento, producto, fecha. Etc.

- Reporte de órdenes de compra, filtradas por departamento, producto, fecha. Etc.

## 2. Módulo de Inventarios

Es el módulo que controla y administra la gestión de inventarios, relacionándolo con los módulos de compras e importaciones y facturación. Cuenta con la siguiente funcionalidad:

- Manejo de Categorías, grupos y subgrupos de inventarios

- Manejo de Marcas de productos

- Manejo de múltiples bodegas por empresa y sucursal

- Registro de artículos

- Registro de inventario de Maquinarias y vehículos con todas sus características de marca, modelo y tipo, además de Número de serie, número de motor y año de fabricación

- Definición dinámica de tipos de ingresos y egresos

- Ingresos por compra

- Egresos por facturación

- Enlaces contables a subgrupos de inventario

- Manejo de criterios contables para la contabilización automática

- Cierre de inventarios
- Reportes de inventarios, por grupo, subgrupo, producto, etc.
- Rotación de inventarios
- Reporte de inventarios al cierre
- Reportes consolidados de ingresos, egresos y saldos de inventario
- Reportes de inventario en bodega, en tránsito, estimando las fechas de llegada

al país (En caso de importaciones), indicando el transporte, país de origen, etc.

### **3. Módulo de Gestión comercial y Facturación**

Es el módulo que controla la gestión comercial y de facturación a clientes, apoyado en los módulos de inventarios, administración de taller y cuentas por cobrar.

De acuerdo con la siguiente funcionalidad:

- Presupuesto de ventas por vendedor y tipo e producto
- Registro de cotizaciones sobre productos y servicios que oferta la compañía
- Registro de tipos de gestión comercial
- Registro de pedidos de farmacia para su posterior venta y despacho
- Registro de pedidos de elaboración de lentes
- Emisión de facturas por venta de vehículos
- Emisión de facturas por venta de repuestos
- Emisión de facturas por venta de servicio técnico
- Reporte de margen de contribución
- Integración hacia las cuentas por cobrar, manejando cupos por cliente, por

línea de negocio.

- Reportes de venta por artículo, por cliente, por línea de negocio. Etc.

- Cuadre diario de efectivo en caja, integrado automáticamente a las facturas emitidas en esta modalidad; registro del comprobante de depósito a bancos
- Generación de asientos contables consolidados y resumidos por día para las operaciones de facturación y recaudación.

#### **4. Módulo de Cuentas por Cobrar**

Administración de la cartera por cobrar de la empresa; clasificándola por edades, por regiones, por cliente, etc. Existiendo adicionalmente, la posibilidad de utilizar programación de obligaciones o tablas de amortización de las deudas. De acuerdo a los siguientes lineamientos y características:

- Manejo de múltiples empresas y múltiples sucursales
- Integración automática desde el sistema de facturación y cumpliendo con todo el proceso comercial anteriormente descrito
- Manejo de clientes con su respectiva zonificación, y de acuerdo al vendedor responsable de atenderlo.
- Manejo de obligaciones; de acuerdo a la facturación
- Clasificación de cartera por edades
- Clasificación de cartera por regiones, por vendedores
- Estado de cuenta del cliente, el cual puede ser consultado en cualquier rango de fechas
- Control de recaudaciones y afectación sobre cartera.
- Manejo de tabla de parámetros y criterios para la calificación del cliente
- Disponibilidad en todo momento de la información referente a deuda que mantiene el cliente con la empresa, documentos pendientes de pago, cheques posfechados, etc. Así como de todos los pagos que haya efectuado.
- Reportes consolidados y detallados de cuentas por cobrar

- Reporte de facturas pendientes de cobro
- Reporte de facturas canceladas

## **5. Módulo de Cuentas por Pagar**

Administración de las deudas contraídas por la empresa, debido a sus operaciones comerciales de compra y adquisiciones. Este módulo permite tener un control de las obligaciones que tiene la empresa, programando los flujos de efectivo para los próximos días de acuerdo a los calendarios de pago establecidos por los proveedores:

- Manejo de múltiples empresas y múltiples sucursales
- Manejo de proveedores
- Manejo de obligaciones; de acuerdo a las compras efectuadas. Registrando la fecha de pago de la misma
- Manejo de obligaciones locales y del exterior, de acuerdo a las importaciones y compras locales
- Clasificación de cuentas por pagar por plazos de vencimientos
- Estado de cuenta del proveedor, el cual puede ser consultado en cualquier rango de fechas
- Control de pagos efectuados y afectación sobre las obligaciones pendientes.
- Aprobación gerencial de pagos a realizar
- Reportes consolidados y detallados de cuentas por pagar
- Reportes que permitan conocer el volumen de efectivo requerido para cumplir con la programación de obligaciones

## 6. Módulo de recursos humanos

En este módulo se registran y controlan los trabajadores de la institución; asegurando por medio de esta herramienta, una adecuada gestión del personal, que comienza desde el momento de su contratación, hasta el momento en que se termina su contrato con la empresa. De acuerdo a los siguientes lineamientos:

- Administración de tipos de rubros de ingreso y egreso que se pagan a cada tipo de trabajador
- Administración de calendario de pagos y nómina a cada trabajador: mes, quincena, semana.
- Registro de trabajadores, almacenando datos personales, experiencia laboral y registro del cargo
- Asignación de contrato laboral, especificando sueldo, beneficios, funciones, jefe inmediato y área asignada
- Marcaciones y Control y registro de inasistencias, multas, novedades, memorándums, atrasos, etc.
- Control y gestión de grupos de trabajadores, especificando su período de labores y períodos de descanso
- Gestión y control de calendarios de festividades de acuerdo a la localización geográfica de cada punto operativo
- Control de marcaciones, entradas, salidas, etc.
- Proceso de cálculo de nómina, considerando el sueldo, beneficios sociales, horas extras, atrasos, faltas, etc. De acuerdo a lo especificado en la ley y en concordancia con las políticas de la empresa
- Control y registro de anticipos de sueldo

- Proceso de cálculo de beneficios sociales, como décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, etc.

- Proceso de cálculo de vacaciones
- Proceso de cálculo de liquidaciones y acta de finiquito de contrato
- Reportes diferenciados por localidad, por tipo de trabajadores, por período, etc.

- Generación de archivos
- Cálculo de Impuesto a la Renta del trabajador
- Generación de archivo de ingresos adicionales para el IESS
- Generación de Formularios
- Reporte de trabajadores discapacitados / nuevos ingresos
- Proceso de cálculo y repartición de utilidades
- Generación de archivos para el Ministerio de Relaciones Laborales

## **7. Módulo de Activos fijos**

Este módulo se encarga del registro y control de los activos fijos de la institución; controlando los procesos relacionados como traslados, depreciaciones, etc.

- Registro de grupos de activos
- Registro de subgrupos de activos con su porcentaje de depreciación anual
- Registro de marcas
- Registro de activos fijos identificando responsables, porcentajes de depreciación, centro de costos al que pertenecen, valor de rescate. Fecha de inicio de la depreciación. Integración y control del activo fijo hacia la Contabilidad en el registro de facturas de compra.

- Cálculo de depreciaciones mensuales
- Registro de traslados de activos fijos
- Registro de activos fijos dados de baja, en mantenimiento, etc.
- Reportes de activos fijos, filtrados por grupo, subgrupo, centro de costos,

responsable, etc.

- Reportes de traslados y movimientos relacionados al activo fijo
- Reportes de depreciaciones realizadas
- Asiento contable automático de depreciación por centro de costos y subgrupo

de activo fijo

## **8. Módulo de Contabilidad**

Este módulo consolida las operaciones de los otros módulos, generando registros contables y controlando los procesos comunes de la contabilidad como los pagos o emisión de cheques. De acuerdo a las siguientes opciones:

- Manejo de múltiples empresas en la contabilidad
- Manejo de cuentas bancarias
- Manejo de impuestos y retenciones de acuerdo a cada tipo de persona.
- Registro de centros de costos
- Plan contable estructurado de acuerdo a niveles
- Registro de compras y emisión del comprobante de retención. Integrando este

proceso al módulo de compras

- Notas de crédito de proveedores y su afectación en el estado de cuenta
- Proceso de pago, de acuerdo a las solicitudes de pago; incluyendo dentro del

proceso, las aprobaciones electrónicas –por parte de la gerencia- para la emisión de cheques

- Manejo de caja chica y legalización de gastos, integrado con el módulo de administración

- Emisión de comprobantes contables, clasificando el detalle de las cuentas por contactos: clientes, proveedores, trabajadores, etc.; y por centros de costos

- Proceso de cierre mensual o cierres diarios de contabilidad

- Libro diario

- Libro Mayor, filtrado por contacto, por centro de costos

- Libro de sumas y saldos

- Estado de pérdidas y ganancias consolidado o por centro de costos

- Balance general

- Manejo totalmente integrado, simplificado y automático de los anexos

transaccionales requeridos por el Servicio de Rentas Internas, generación de ATS y REOC

- Reporte de flujo de efectivo, de acuerdo a lineamientos establecidos en las NIIF

- Reporte de obsolescencias de inventario y cálculo de provisiones, de acuerdo a los lineamientos establecidos en las NIIF

- Todos los procesos del módulo de contabilidad y su interconexión con los demás módulos del sistema se encuentran basados en las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF

- Formularios de declaración de Impuestos

## **9. Módulo de Administración de seguridades y auditoria de sistemas**

- Creación de empresas y sucursales

- Creación de roles y usuarios

- Asignación de permisos por empresa, sucursal, rol y usuario

- Asignación de permisos a opciones del sistema
  - Ingreso/Mantenimiento de países, ciudades
  - Ingreso/Mantenimiento de nacionalidades
  - Ingreso/Mantenimiento de tipos de identificación
  - Otras opciones de administración general que permitan el funcionamiento de los módulos descritos anteriormente
- los módulos descritos anteriormente
- Otras opciones de administración general que permitan el funcionamiento de los módulos descritos anteriormente

#### **4.2.5 Precio**

El precio actual es de un mil quinientos con 00/100 dólares americanos. \$1500.00, no incluye impuestos de Ley. Si la implementación es fuera de la ciudad de Guayaquil los costos de alojamiento son asumidos por el Cliente. Si la implementación del sistema se realizará en más de una compañía dentro de un mismo servidor, el costo por compañía adicional es del 50% del valor de la licencia por módulo implementado, por favor tomar en consideración que cada razón social, tiene sus propias configuraciones en el sistema, por ende, las licencias son por compañía.

##### ***4.2.5.1 Precio referencial***

El costo total de la implementación dependerá de los requerimientos finales de cliente. El precio referencial del mercado es de \$ 5,600.00 (Cinco mil seiscientos con 00/100 dólares americanos). No incluye impuestos de Ley, lo que implica que el usuario está en total derecho de reclamar si el sistema tiene un error se le hace un reembolso o se le ofrece garantía antes de adquirir el producto.

#### 4.2.5.2 Plataforma 100% Web

Utiliza Oracle una base de datos robusta como eje central de las operaciones. Para el acceso de los usuarios hacia la aplicación, se implementa un servidor de aplicaciones, con lo que no será necesario realizar instalaciones en los equipos de los clientes, dado que ellos accederán al sistema por medio de un explorador de Internet como el Opera, Internet Explorer o Firefox. El aplicativo es 100% web y puede ser accedido en un entorno local o a través de enlaces dedicados o Internet.

#### 4.2.6 Plaza – comercialización

Son los canales de distribución por los cuales se basa la mercadotecnia para poder entregar el producto al cliente. Buscando satisfacer al cliente con las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y con el mejor precio. El producto estará disponible para cualquier empresa que quiere mejorar sus servicios y ofrecer calidad a sus clientes.

- **Tipo de empresa:** PYMES, Comerciantes formales e informales.
- **Número de empresas:** 44.000.
- **Distribución geográfica:** Provincia del Guayas, Cantón Guayaquil, Centro de la Ciudad (Área Comercial)
- **Número de facturación:** \$126,000

##### 4.2.6.1 Los competidores en el mercado del producto

- **Directa:** Empresas dedicadas al desarrollo de aplicaciones informáticas, asentadas en la ciudad de Guayaquil.

Tabla 26

*Empresas dedicadas al desarrollo de aplicaciones informáticas – Directa*

Nro	Empresas dedicadas al desarrollo de aplicaciones informáticas
-----	---------------------------------------------------------------

---

1	Maint
2	Sipecom
3	Cima Consulting
4	CLS
5	Sudamericana de Software
6	Iroute
7	Pacto IT

---

Nota: Programadores Emprendedores, desarrolladores informales y soluciones informáticas.

Tabla 27

*Empresas dedicadas al desarrollo de aplicaciones informáticas – Indirecta*

---

**Nro. Empresas dedicadas al desarrollo de aplicaciones informáticas, asentadas en la ciudad de Guayaquil:**

---

1	Programadores
2	Emprendedores
3	Desarrolladores informales de sistemas informáticos

---

#### 4.2.6.2 *Ámbito geográfico*

- **Población:** 44.000 prospectos entre PYMES, Comerciantes formales e informales.
- **Actividad:** Comercial
- **Equipamiento:** Acceso a Internet

Tabla 28

*Empresas proveedoras*

---

**Empresas proveedoras**

**Procedencia**

---

---

Microsoft	E.E.U.U
Oracle	E.E.U.U
IBM	E.E.U.U
SAP	ALEMANIA
Symantec	E.E.U.U
EMC	E.E.U.U
VMWare	E.E.U.U
Hewlett Packard	E.E.U.U
Salesforce.com	E.E.U.U
Intuit	E.E.U.U
Adobe	E.E.U.U
CA. Tecnhnolgies	E.E.U.U
SAS	E.E.U.U
Cisco Systems	E.E.U.U
Dassault Systemes	FRANCIA
Siemens	ALEMANIA
Fujitsu	JAPÓN
Autodesk	E.E.U.U
Citrix	E.E.U.U
Google	E.E.U.U

---

#### **4.2.6.3 Clientes Potenciales**

- **Calle Ayacucho:** Venta de Repuestos retail.
- **Calle Rumichaca:** Venta de productos de ferretería ret

#### **4.2.7 Promoción**

La empresa Bulima opina que la promoción es una forma de comunicación”, por lo que entendemos que es el proceso de transmitir una idea específica, producto o servicio, a nuestro público segmentado, en la ciudad de Guayaquil. La mezcla

promocional que usaremos es la unión de las herramientas de publicidad, promoción de ventas, ventas personales, relaciones públicas, marketing directo que la empresa Bulima utilizará para lograr sus metas. Para elaborar la mezcla promocional, la empresa Bulima considerará los siguientes puntos:

- Las necesidades y anhelos del cliente.
- El costo para el cliente.
- La conveniencia.
- La comunicación.

A través de nuestra fuerza de venta conformada por 2 vendedores y el equipo de sistemas considera que los canales de promoción serán por medio de:

- Página Web
- Portal Web
- Volantes
- Redes sociales
- Cámara de Comercio de Guayaquil
- Cámara de la Pequeña Industria

#### ***4.2.7.1 Estrategias de mercado***

Las estrategias competitivas que la empresa Bulima utilizara están compuestas de la siguiente manera: Son precios inferiores, iguales o superiores que se establecen para aprovechar situaciones competitivas. Estos dependen de las ventajas tecnológicas, costes, producción o distribución, pero la empresa Bulima utilizará también las estrategias de precios psicológicos que consisten en como el mercado ve el valor de los precios y en la relación que hace con el producto. En otras palabras, son precios que la clientela está acostumbrada.

Tabla 29  
*Presupuesto de promoción*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Total</b>
Volantes 15 x 8	600	\$ 0.10	\$ 60.00
Redes Sociales	3	\$ 4,250.00	\$ 2,750.00
Rótulos de 40 x 60	4	\$ 5,500.00	\$ 2,000.00
Total			\$ 34,810.00

### **4.3 Estudio técnico**

#### **4.3.1 Localización del Proyecto**

##### **4.3.1.1 Macro localización**

La investigación del proyecto de pre factibilidad de la empresa BULIMA se encuentra ubicada en el Cantón Guayaquil, Cdla. Kennedy, Mz. 701 Solar 60. Edificio Bulima Piso 03. En donde se van desarrollar software para las microempresas para la ciudad de Guayaquil y poder mejorar sus obligaciones laborales para un eficiente rendimiento y aumentar la productividad.

##### **4.3.1.2 Micro Localización**

Está ubicada en el cuadrante noreste de la ciudad de la parroquia Tarqui en el sector comercial norte, cuyo ingreso es por la Av. Francisco de Orellana. Posee dos vías de acceso principales: La ciudadela Urdesa y la avenida Juan Tanca Marengo, ambas van desde el este y norte; asentada en la manzana 701 de la ciudadela la Kennedy, cuenta con un cerramiento de bloques de hormigón y columnas de hormigón armado, consta de cuatro pisos el edificio, de los cuales es utilizado el tercer piso donde está el área administrativa y de desarrollo.



Figura 13 Instalaciones de la empresa

#### 4.3.1.3 Tecnología a utilizar

- Base de Datos: Oracle Express Edition.
- Plataforma de desarrollo: Java. - Software libre de licenciamiento.

#### 4.3.2 Ingeniería de Proyecto

##### 4.3.2.1 Selección de tecnología, maquinaria y equipo

Tabla 30  
Balance de muebles y enseres

Muebles De Oficina Y			
Mobiliario	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Escritorios	8	\$ 313.00	\$ 2,504.00
Sillas de escritorio	8	\$ 225.00	\$ 1,800.00
Sillas para el cliente	16	\$ 50.00	\$ 800.00

<b>Muebles De Oficina Y</b>			
<b>Mobiliario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Sillas para reuniones	8	\$ 60.00	\$ 480.00
Archivadores	8	\$ 100.00	\$ 800.00
Pizarrón Acrílico	1	\$ 110.00	\$ 110.00
<b>Total</b>			<b>\$ 6,794.00</b>

<b>Equipos De Oficinas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Aire acondicionado	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
<b>Total</b>			<b>\$ 1,200.00</b>

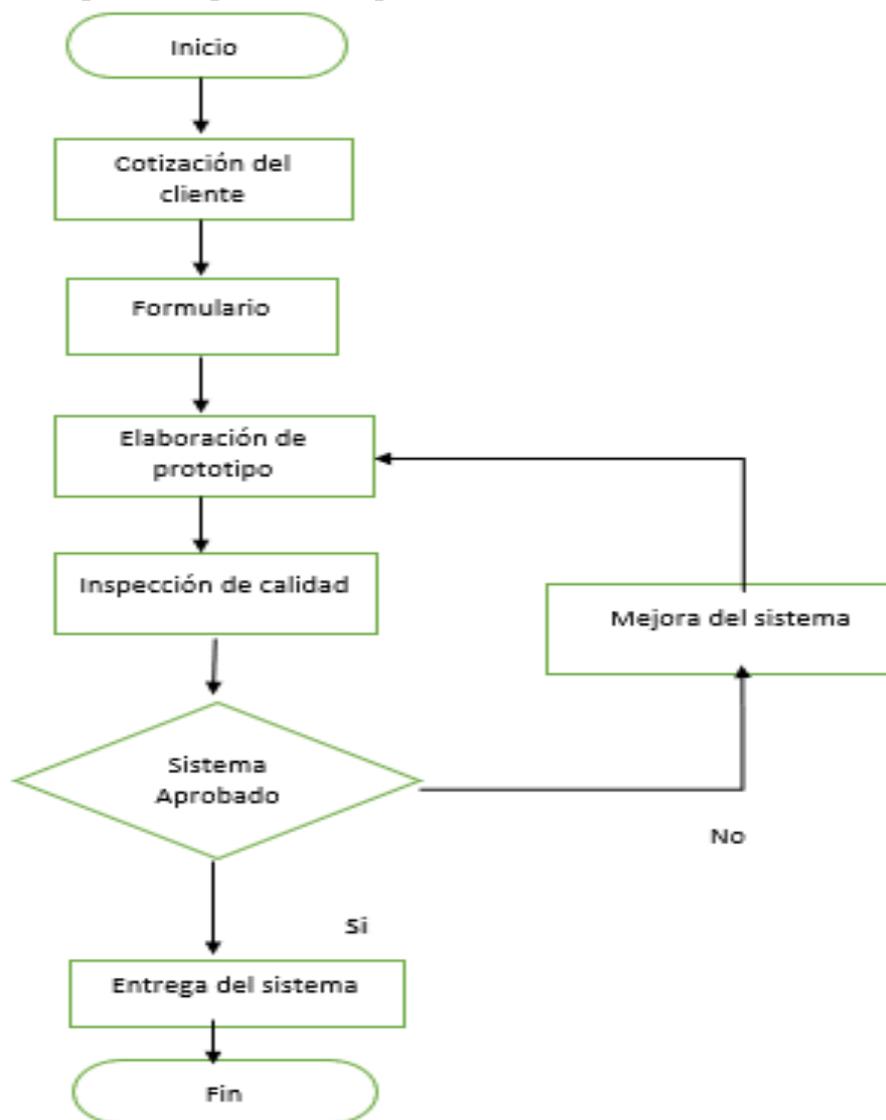
Tabla 31  
*Equipo de computación*

<b>Equipos De</b>			
<b>Computación</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Computadora Laptop			
hp Core I7	8	\$ 1,200.00	\$ 9,600.00
Impresora	3	\$ 400.00	\$ 1,200.00
Teléfonos	8	\$ 25.00	\$ 200.00
Cámara de seguridad	4	\$ 195.00	\$ 780.00
Proyector	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Disco Duro	1	\$ 110.00	\$ 110.00
<b>Total</b>			<b>\$ 12,890.00</b>

Tabla 32  
*Insumos de oficina*

<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Bolígrafos	5	\$ 0.30	\$ 1.50
Lápiz	12	\$ 0.25	\$ 3.00
Marcadores de pizarra	5	\$ 0.50	\$ 2.50
Clic	4	\$ 1.50	\$ 6.00
Grapas	4	\$ 0.90	\$ 3.60
Grapadora	4	\$ 5.00	\$ 20.00
Porta clic	4	\$ 1.64	\$ 6.56
Desengrapadora	4	\$ 2.89	\$ 11.56
Tinta	2	\$ 30.00	\$ 60.00
Resma de hojas	2	\$ 3.00	\$ 6.00
<b>Total</b>			<b>\$ 159.22</b>

#### 4.3.2.2 Descripción del proceso de aprobación del sistema



#### 4.3.2.3 Objetivo del proceso de aprobación del sistema

El objetivo de este flujograma para el proceso de aprobación del sistema es que tenga todos los requerimientos solicitados por los futuros clientes en este caso, de los microempresarios de las Parroquias que forman el centro del Cantón Guayaquil, para que así se pueda aplicar estos sistemas en el sector estudiado.

#### 4.3.2.4 Alcance del proceso de aprobación del sistema.

El alcance al que se quiere llegar con el flujograma es de conseguir de manera óptima la total satisfacción de los futuros clientes para el control y manejo de sus microempresas y así generen un alto rendimiento en sus giros de negocios con lo que

mejoran su economía y activan a la competencia que buscara no quedarse atrás  
abriendo más oportunidades de brindar el servicio en el sector

Tabla 33

*Descripción de las fases del proceso de aprobación del sistema*

<b>Inicio</b>	<p>El proceso de producción arranca con el levantamiento y recopilación de información necesaria para la elaboración del presupuesto, cronograma y planificación del desarrollo e implementación del proyecto de automatización de los procesos manuales.</p>
<b>Cotización del Cliente</b>	<p>Una vez hecho el levantamiento de información, se procede a cotizar los valores incurridos en cada etapa del proyecto desde el análisis de la información hasta el periodo post puesta en producción del sistema, donde se debe considerar el mantenimiento del sistema implementado, normalmente se establece un periodo mínimo de 12 meses post producción para el soporte y mantenimiento del Sistema.</p>
<b>Formulario</b>	<p>Se llevan en cuenta toda la información necesaria para el registro, mantenimiento y consulta de los datos que permiten la gestión y toma de decisiones en cada área que corresponde de la empresa Bulima, observando con detenimiento las opiniones de los consumidores del producto.</p>
<b>Elaboración de prototipo</b>	<p>Con la elaboración de los formularios, se puede iniciar la construcción del prototipo, en muchos casos el diseño del prototipo se lo hace de manera funcional, es decir, que permita el registro, mantenimiento y consulta en tiempo real, dándole al usuario del sistema la sensación de tener en línea el sistema, en otros casos se elabora el prototipo con datos de prueba que representan un ejercicio simulado del giro del negocio del cliente.</p>
<b>Inspección de Calidad</b>	<p>Todo prototipo funcional o simulado, debe tener un control de calidad, este control debe considerar cada pantalla de mantenimiento de los datos, así como la consideración de los criterios para la consulta de información e emisión de los reportes sean estos digitalizados o impresos, esto permite</p>

---

identificar errores o inconsistencias a tiempo, con el fin de rectificar o corregir toda pantalla, proceso o reporte generado por el sistema.

**Sistema aprobado** Post control de calidad, se podrá indicar si la etapa de desarrollo del sistema pasa a la siguiente etapa o pasa a un proceso de mejora donde se debe considerar todas las recomendaciones citadas por el proceso de control de calidad, en algunos casos cuando las observaciones son de forma, los cambios son realizados en un tiempo corto, sin embargo, si los cambios son de fondo, el tiempo para realizar los cambios será extenso.

**Mejora del Sistema** En base a las recomendaciones emitidas por el proceso de control de calidad, inicia el proceso de mejora del sistema, este proceso debe considerar los tiempos de desarrollo y cambios incurridos, y que debieron ser tomados en cuenta al inicio del proceso de producción, estos tiempos de holgura suelen extenderse dependiendo de la cantidad de cambios a realizar, si estos no fueron contemplados correctamente generan costos extras.

**Entrega del Sistema** Considerando que todos los cambios sugeridos fueron realizados en el proceso de mejora, se procede a realizar el acta de aceptación del usuario, a la firma del acta se realiza la capacitación y pruebas del sistema, siendo el usuario final quien da el visto bueno a cada módulo, menú y opción del sistema, se considera que el usuario ha revisado cada una de las pantallas de registro, mantenimiento, consulta y emisión de información del sistema.

**Fin** Finalmente, con la aceptación del usuario, se realiza la puesta en producción, a lo que se conoce como la puesta en línea del sistema, donde todos los usuarios interactúan con el sistema en tiempo real, datos reales y transacciones reales, de acuerdo al giro del negocio, son los reportes emitidos y/o consultas del sistema, los que permitan la comprobación final.

---

#### 4.3.2.5 Diseño de la planta

Para elaborar el diseño de la planta de la empresa de elaboración de software para microempresas se tomaron en cuenta varias opciones de diseño donde vimos necesario he importante resaltar nuestra marca y nuestros servicios y productos. No podía quedar de ninguna manera la utilización de oficinas bien equipadas con las facilidades necesarias para cada uno de nuestro departamento con una sala de recepción y cafetería donde los futuros clientes se encuentren a gusto para cerrar negocios.



Figura 14 Diseño de la planta

#### 4.4 Estudio administrativo

Este apartado tiene que ver con la estructura organizativa que se hará responsable del proyecto tanto en la fase de ejecución como en la de operación. En la fase de

ejecución se hace necesario organizar una estructura organizativa dentro de la empresa que permita organizar el proceso de contratación, compras, adquisiciones, construcciones, montaje de equipos, etc.

Para la fase de operación se hace necesario definir una estructura organizativa completamente diferente de la fase de ejecución y cuyo objetivo principal es poner a funcionar el proyecto y alcanzar los objetivos trazados. Como parte de este estudio se definen las relaciones de dependencias entre las diferentes instancias o niveles de la organización (organigramas), así como las funciones y relaciones, internas entre ellas y externas al sector al que pertenece el grupo (pág., 47). (Fernández , 2007)

#### **4.4.1 Planificación**

Para poder desarrollar íntegramente que es la planificación de un proyecto, es necesario entender bien que es y qué es lo que pretende en este proceso. Según la American Management Association la planificación “consiste en determinar lo que se debe hacer, como se debe hacer, que acción debe tomarse, quien es el responsable de ella y por qué”. (pág. 17) (Serpell Bley, 2015).

#### **4.4.2 Misión**

Bulima se dedica a la comercialización y distribución de tecnologías que se adaptan a las necesidades de las empresas con el propósito de aumentar su productividad mejorando la manera de administrar.

#### **4.4.3 Visión**

Para el 2021 ser líderes en soluciones informáticas de programación, análisis, comunicación, tecnología para las organizaciones a nivel nacional.

#### **4.4.4 Valores**

Hablar el sistema de valores para la toma de decisiones supone que la consideración de los mismos es sistemática, es decir, que nuestras decisiones no son arbitrarias, intuitivas o responden a una racionalidad meramente instrumental, sino que se dispone de un sistema de valores que asegurará una decisión ética. (pág. 60) (Gilli, 2011)

Bulima Online presenta sus valores dentro de la empresa como:

- Compromiso
- Respeto
- Puntualidad
- Honestidad.
- Honestidad
- Responsabilidad
- Innovación en nuestros productos y servicios ofreciéndole calidad a nuestros clientes.

#### **4.4.5 Política de Calidad**

##### ***4.4.5.1 Establecimiento de la política de la calidad y garantías***

Nuestro software, es un producto de la empresa BULIMA, ofrece garantía ilimitada por errores de programación. Dentro de su núcleo. Este núcleo está debidamente documentado y soportado, por nuestros equipos de desarrollo, consultores y arquitectos de software. En caso de demostrar que el núcleo del software ha sido modificado. BULIMA, facturará los servicios y costes que esto represente.

Hemos preparado este proyecto de implementación con el mayor agrado y mayor voluntad de servirles a nuestros clientes en la implementación de nuestro producto; esperando contribuir al progreso de nuestros clientes; dotándola de una plataforma confiable, bajo un esquema de administración de proyectos que cuenta con la experiencia de todas las empresas que utilizan nuestra plataforma de negocio.

#### ***4.4.5.2 Sistemas de gestión de la calidad y sus procesos***

##### **a) Gestión por Procesos**

- Determinación del plan estratégico de negocios.
- Análisis de funciones de usuarios y personal operativo relacionado al negocio.
- Recomendación a la Gerencia para la organización de funciones y procedimientos de trabajo.
- Capacitación, evaluación y medición del desempeño del personal.

#### **4.4.6 Políticas Estratégicas**

- **Trabajo en equipo:** Promoviendo y apoyando un equipo trabajador.
- **Colaboración:** Nos integramos con nuestros proveedores y clientes para mejorar día a día la calidad con los mismos para satisfacer sus necesidades.
- **Servicio:** Se cumple con los requisitos y se le da al cliente la confianza para que vuelva y adquiera nuestros productos.
- **Comunicación:** Tener buena comunicación con los consumidores para no perderlos porque ellos son el punto clave de la rentabilidad que se genera en la empresa.
- **Integridad y Ética:** Respeto hacia todos los que participan en la empresa incluyendo la parte más importante que son los clientes.

- **Innovación y mejora continua:** Mejora de los servicios y productos para que crear mejores expectativas a los consumidores.

#### 4.4.7 Políticas técnicas

Indican cómo se deberá de resolver cada actividad y que herramientas podríamos usar. Existen diferentes tipos de técnicas, algunas de ellas son.

- Registro y control de los activos fijos de la microempresa; controlando los procesos relacionados como traslados, depreciaciones, etc.:
- Registro de grupos de activos.
- Registro de subgrupos de activos con su porcentaje de depreciación anual.
- Registro de marcas.
- Registro de activos fijos identificando responsables, porcentajes de depreciación, centro de costos al que pertenecen, valor de rescate. Fecha de inicio de la depreciación. Integración y control del activo fijo hacia la Contabilidad en el registro de facturas de compra.
- Cálculos de depreciaciones mensuales
- Registro de traslados de activos fijos.
- Registro de activos fijos dados de baja, en mantenimiento, etc.
- Reportes de activos fijos, filtrados por grupo, subgrupo, centro de costos, responsable, etc.
- Reportes de traslados y movimientos relacionados al activo fijo.
- Reportes de depreciaciones realizadas.
- Asiento contable automático de depreciación por centro de costos y subgrupo de activo fijo.

#### 4.4.8 Políticas operativas

- Administración de tipos de rubros de ingreso y egreso que se pagan a cada tipo de trabajador.
- Administración de calendario de pagos y nómina a cada trabajador: mes, quincena, semana.
- Registro de trabajadores, almacenando datos personales, experiencia laboral y registro del cargo.
- Asignación de contrato laboral, especificando sueldo, beneficios, funciones, jefe inmediato y área asignada.
- Marcaciones y Control y registro de inasistencias, multas, novedades, memorándums, atrasos, etc.
- Control y gestión de grupos de trabajadores, especificando su período de labores y períodos de descanso.
- Gestión y control de calendarios de festividades de acuerdo a la localización geográfica de cada punto operativo.
- Control de marcaciones, entradas, salidas, etc.
- Proceso de cálculo de nómina, considerando el sueldo, beneficios sociales, horas extras, atrasos, faltas, etc. De acuerdo a lo especificado en la ley y en concordancia con las políticas de la empresa.
- Control y registro de anticipos de sueldo.
- Proceso de cálculo de beneficios sociales, como décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, etc.
- Proceso de cálculo de vacaciones.
- Reportes diferenciados por localidad, por tipo de trabajadores, por período, etc.

- Cálculo de Impuesto a la Renta del trabajador.
- Generación de archivo de ingresos adicionales para el IESS.
- Generación de Formulario 107.
- Reporte de Salario Digno.
- Reporte de trabajadores discapacitados / nuevos ingresos.
- Proceso de cálculo y repartición de utilidades.
- Generación de archivos para el Ministerio de Relaciones Laborales

#### 4.4.9 Tipo de Estructura y diseño organizacional

Toda empresa se organiza a través de un organigrama donde clasifica las áreas que componen la empresa. Una estructura organizacional es importante porque permite agilizar los procesos de manera clara, objetiva y directa sobre la jerarquía de la empresa, desde el gerente pasando por directores y empleados, todos los cargos se encuentran en el organigrama.

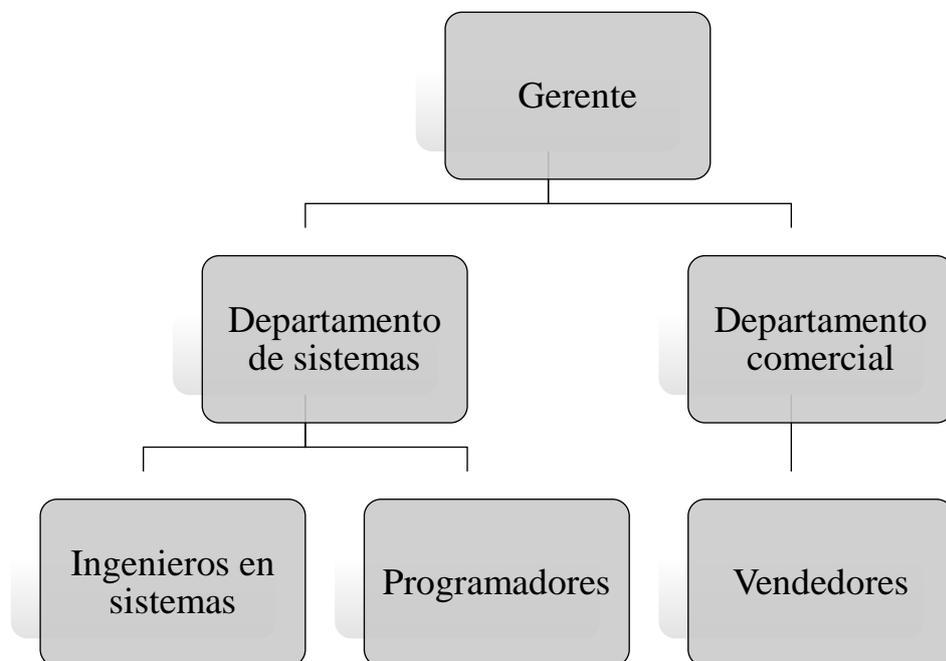


Figura 16 Organigrama

#### **4.4.10 Funciones Principales**

##### ***4.4.10.1 Descripción y perfil del puesto***

- **Gerente**

El gerente es el responsable dirigir las actividades técnicas que van junto a los recursos de información. Se encargará en el desarrollo de productos nuevos, añadiendo nueva tecnología que den mejora continua en el sistema. También de definir y dirigir los recursos humanos y tecnológicos del área y organizar proveedores. Va a estar al mando y hacer que se respeten las leyes que se hayan impuesto en la empresa para que los resultados sean fructíferos.

- **Departamento de Sistemas**

En esta área se va a diseñar, implementar y evaluar todos los procesos del sistema administrando la base de datos integrando el mantenimiento y seguridad de la información existente dadas a las diferentes aplicaciones para aquellas comunidades que van a necesitar de los servicios informáticos para administrar sus actividades laborales dentro y fuera de su empresa. De manera más exacta van a estar conectado a la red informática que estará conectado a los ordenados de cada usuario.

- **Ingeniero en Sistemas**

Es un profesional que se encarga de brindar beneficios a las personas, organizaciones y empresas de cualquier país por medio de las tecnologías informáticas, teniendo en cuenta los proyectos innovadores y colaborando con el resto de personal de las distintas áreas que contiene una organización empresarial. Este puede darle un buen funcionamiento al diseño del software e incluso puede ser administrador del sistema porque es su especialidad.

- **Programador**

Es el responsable de operar la base de datos de los sistemas de información que se están desarrollando para darle un buen funcionamiento a las empresas que adquieran el producto ya que ese es el propósito empresarial ofrecer el mejor producto o servicio con calidad.

- **Departamento comercial**

El departamento comercial tiene como objetivo dar a conocer los productos y/o servicios que comercializa la empresa a través de acciones publicitarias y de promoción, de actualizar los productos en función de las necesidades y cambios en el mercado o de gestionar las relaciones con los clientes, pero sobre todo tiene el cometido de lograr vender cuanto más mejor.

- **Vendedor**

Los Vendedores son el enlace directo entre empresas y su clientela, en tal sentido, venden una serie de bienes que van desde productos agrícolas, prendas de vestir y artefactos eléctricos, hasta inmuebles y vehículos. Esta persona se encarga de establecer un vínculo con el cliente porque el fondo de las empresas depende del cliente y por medio de esas compras y/o ventas se encuentran el financiamiento para poder rendir la productividad empresarial.

Tabla 34  
*Perfil de los cargos*

<b>Cargo</b>	<b>Perfil Académico</b>	<b>Cargo Laboral</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Tipo de Contrato</b>
<b>Gerente</b>	Tercer Nivel -Analista de base de datos	Tiempo Completo	4 años	Contrato Fijo
<b>Ingeniero de sistemas</b>	Tercer Nivel - Administrador de sistemas	Tiempo Completo	3 años	Contrato Fijo

<b>Programador</b>	Tercer Nivel - Desarrollador de software	Tiempo Completo	3 años	Contrato Indefinido
<b>Vendedor</b>	Tercer Nivel – Técnicos en servicios electrónicos	Tiempo Completo	5 años	Contrato Fijo
<b>Vendedor</b>	Tercer Nivel – Técnico en sistemas microinformáticos y redes	Tiempo Completo	3 años	Contrato Indefinido

#### ***4.4.10.2 Fuentes y medios del reclutamiento***

La empresa estará en busca de su personal por medio de:

- Páginas web vía internet donde se pondrán al detalle los puntos que queremos encontrar del personal.
- Carteles en las puertas de los hogares y anuncios en los periódicos.

#### ***4.4.10.3 Reclutamiento del personal clasificado***

En la selección del personal para la empresa se tendrá que realizar una lista de los puntos clave que se requieren para asegurar la calidad del servicio y/o producto ofrecido porque se tendrá en cuenta los siguientes requisitos:

- Deben poseer título universitario mínimo ser ingeniero.
- Desarrollamiento para poder dar soluciones.
- Ser responsable con la puntualidad.
- Tener conocimiento sobre las leyes que rigen a los sistemas de información.
- Experiencia de cargo 3 años.

#### ***4.4.10.4 Selección del personal***

Después de haber encontrado el personal adecuado se le aplicarán algunas actividades para asegurar si el personal escogido es el indicado para que opere el cargo que se solicita:

- Se realizará una entrevista.
- Se le harán distintas pruebas donde pruebe su conocimiento.
- Se le capacitará junto a los demás que formaran parte de la empresa.
- Asistirá 2 meses de prueba para ver si es apto para desempeñar el cargo.

#### 4.4.11 Gastos

En los siguientes cuadros se detallarán los sueldos del primer y segundo año del personal elegido por la empresa:

Tabla 35  
*Rol de pago anual*

Cargo	Cantidad	Sueldo	13ro	14to	Aporte patronal	F. Reserva	Vacaciones	Sueldo y beneficios	Gasto mensual
Gerente	1	\$ 1,800.00	\$ 150.00	\$ 32.83	\$ 200.70	\$ 150.00	\$ 75.00	\$ 2,408.53	\$ 2,408.53
Ingeniero de sistema	2	\$ 1,400.00	\$ 116.67	\$ 32.83	\$ 156.10	\$ 116.67	\$ 58.33	\$ 3,761.20	\$ 3,761.20
Programador	2	\$ 1,000.00	\$ 83.33	\$ 32.83	\$ 111.50	\$ 83.33	\$ 41.67	\$ 2,705.33	\$ 2,705.33
Asistente administrativa	1	\$ 500.00	\$ 41.67	\$ 32.83	\$ 55.75	\$ 41.67	\$ 20.83	\$ 692.75	\$ 692.75
Vendedor 2	2	\$ 1,000.00	\$ 83.33	\$ 32.83	\$ 111.50	\$ 83.33	\$ 41.67	\$ 2,705.33	\$ 2,705.33
<b>Gastos sueldos y salarios</b>	<b>8</b>	<b>\$ 5,700.00</b>	<b>\$ 475.00</b>	<b>\$ 164.17</b>	<b>\$ 635.55</b>	<b>\$ 475.00</b>	<b>\$ 237.50</b>	<b>\$ 12,273.15</b>	<b>\$ 12,273.15</b>

## 4.5. Estudio legal

### 4.5.1 Derechos de autor para desarrollo de software

Las empresas de desarrollo software se amparan en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPI, cita lo siguiente: “tiene que ver con las creaciones de la mente: invenciones, obras literarias y artísticas, símbolos, nombres, imágenes, dibujos y modelos utilizados en el comercio”. (Derechos Intelectuales, 2017)).

#### **4.5.2 Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021**

Analizando el plan Nacional de desarrollo, nos permite obtener varias opciones a tal punto que podamos levantar una sociedad con una vida más justa; proyectando el desarrollo social y económico del país. Este también permitirá instalar varias sedes en donde los clientes necesiten del sistema para que puedan mejorar su producción.

(Plan Nacional De Desarrollo 2017, 2017) Buscamos un Ecuador de equidad y justicia social, con igualdad de oportunidades. Que el futuro de un niño o una niña no esté definido por el lugar o las condiciones materiales donde nació; sino que pueda, con libertad real, usar todo su potencial para alcanzar la vida que desea en armonía individual, social y con la naturaleza.

(Plan Nacional De Desarrollo 2017, 2017) “Queremos avanzar hacia una economía social y solidaria, ecologista, basada en el conocimiento y el talento humano, para salir de extractivismo, lograr pleno empleo, alcanzar mayor productividad, y democratizar los medios de producción y la riqueza”.

(Plan Nacional De Desarrollo 2017, 2017) El garantizar una vida digna en igualdad de oportunidades para las personas es una forma particular de asumir el papel del Estado para lograr el desarrollo; este es el principal responsable de proporcionar a todas las personas, individuales y colectivas, las mismas condiciones y oportunidades Para alcanzar sus objetivos a lo largo del ciclo de vida, prestando servicios de tal modo que las personas y organizaciones dejen de ser simples Beneficiarias para ser sujetas que se apropian, exigen, y ejercen sus derechos.

(Plan Nacional De Desarrollo 2017, 2017) La inversión en el desarrollo de capacidades sociales también contribuye a la competitividad sistémica al tener un talento humano participativo, capacitado y con acceso a mayor información. Las

capacidades generadas permiten su incorporación a oportunidades en la redistribución de la riqueza y los medios de producción.

(Plan Nacional De Desarrollo 2017, 2017) El derecho a la salud debe orientarse de manera especial hacia grupos de atención prioritaria y vulnerable, con énfasis en la primera infancia, y con enfoque en la familia como grupo fundamental de la sociedad, en su diversidad, y sin ningún tipo de discriminación.

#### **4.5.3 Tipo de compañía**

La compañía Bulina se va a constituir en nombre colectivo donde expresamente dice la ley que se contrae entre dos o más personas naturales que hacen el comercio bajo una razón social, por tal motivo creemos que es lo más conveniente para la empresa donde La razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios”. (Compañías, 2017)

#### **4.5.4 Legalización**

**Art.37.** El contrato de compañía en nombre colectivo se celebrará por escritura pública, “Entre los socios no se puede admitir declaraciones de testigos para probar contra lo convenio, o más de lo convenido en la escritura de constitución de la compañía, ni para justificar lo que se hubiere dicho ante, al tiempo o después de su otorgamiento”. (Compañías, 2017)

Acotando lo antes mencionado en el artículo 37, en el contrato que se otorga para la implementación de la compañía, al momento de escribir en dicho documento, no se podrá establecer opiniones por parte de otras personas que no conforman la junta de socios de la compañía. Estos deben estar sujetos a la ley que los predominan, en caso de no hacer caso se cobrarán multas o la persona puede ir presa por infringir la ley en cualquiera que sea el caso.

**Art.38.** la escritura de formación de una compañía en nombre colectivo será aprobada por el juez de lo civil, el cual ordenará la publicación de un extracto de la misma, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y su inscripción en el Registro Mercantil (Compañías, 2017)

**Art.39.** la publicación de que trata el artículo anterior será solicitada al juez de lo civil dentro del término de quince días, contados a partir de la fecha de celebración de la escritura pública, por los socios que tengan la administración o por el notario, si fuere autorizado para ello. De no hacerlo el administrador o el notario, podrá pedirla cualquiera de los socios, en cuyo caso las expensas de la publicación, así como todos los gastos y costos, serán de cuenta de los administradores (Compañías, 2017)

Según lo mencionado por el artículo 39 el juez es el encargado de establecer dentro de un periodo de tiempo, en este caso de 15 días, sumado al inicio de la fecha de la conmemoración del manuscrito público, por parte de la persona encargada, ya sea el notario o los socios que establezcan su administración. Recalcando que los costos y los gastos, estarán encargados o tomados en cuenta por el director.

#### **4.5.5 Capital**

**Art.43.** El capital de la compañía en nombre colectivo se compone de los aportes que cada uno de los socios entrega o promete entregar. Para la constitución de la compañía será necesario el pago de no menos del cincuenta por ciento del capital suscrito. Si el capital fuere aportado en obligaciones, valores o bienes, en el contrato social se dejará constancia de ello y de sus avalúos (Compañías, 2017)

En la conformación de la compañía acotando lo establecido por la ley el capital de organiza de acuerdo a la participación de cada socio y la elección de los socios en el

valor que desea entregar, la cual cabe recalcar que en la conformación del capital de la compañía por parte de los socios, no se excederá a lo que dice la ley, de tal manera nos indica que el pago no tiene que ser menor del 50 % del capital registrado.

#### **4.5.6 Administración**

**Art.44.** A falta de disposición especial en el contrato se entiende que todos los socios tienen la facultad de administrar la compañía y firmar por ella. Si en el acto constitutivo de la compañía solo alguno o algunos de los socios hubieren sido autorizados para obrar, administrar y firmar por ella, solo la firma y los actos de estos, bajo la razón social, obligará a la compañía. (Compañías, 2017)

En base al artículo 44 y además al contrato establecido se reluce que todos los miembros que conforman los socios de la compañía, tienen la condición de dirigir la compañía y registrar la firma en los documentos que se le proporcionen. Cabe destacar que si en algún caso se hubiera coordinado entre los socios quienes sean las personas que pueden firmar y administrar, estos generarán en base a la razón social de la compañía.

#### **4.5.7 Socios**

**Art. 55.** Todo socio que conforma la compañía tiene la facultad legítima en recibir los respectivos beneficios de la compañía, como es el de recibir las utilidades anualmente, además de intervenir en las reuniones o decisiones de los demás socios de la compañía; y obtener su participación en las votaciones de la compañía.

1. Percibir utilidades
2. Controlar la administración
3. Votar en la designación de los administradores

4. Recurrir a los jueces solicitando la revocación del nombramiento de administrador, en los casos determinados en el art. 49. El juez tramitará la petición verbal y sumariamente. (Compañías, 2017)

Tabla 36  
*Pasos para constituir una empresa*

<b>Institución</b>	<b>Paso</b>
Diario Nacional	Publicar la resolución aprobatoria
Abogado	Elaborar estatuto
Banco	Abrir una cuenta de integración
Notario	Escritura pública del estatuto social
Municipio de Guayaquil	Obtención del permiso
	Inscribir la compañía
Registro Mercantil	Realizar junta general
	Inscribir el nombramiento del representante
Superintendencia de Compañías	Reserva un nombre                      Aprobación del estatuto
	Obtención de carta para el banco
Obtención del Ruc	SRI

Tabla 37  
*Permisos de funcionamiento*

<b>Institución</b>	<b>Paso</b>
Municipalidad de Guayaquil	Tasa de habilitación
Obtención del Ruc	SRI
Superintendencia de Compañía	Aprobación de estatuto

## **4.5.8 Permisos**

### **4.5.8.1 SRI**

(Servicio de rentas interna ) “Es la institución que se encarga de gestionar la política tributaria, asegurando la recaudación destinada al fomento de la cohesión social”. Entre los pasos legales que se efectúa para situar en partida el gimnasio es obtener registro único del contribuyente (RUC), obtenemos en el servicio de rentas interna (SRI). En que constaremos bajos la potestad de persona natural de acuerdo los parámetros ante mencionado, el gimnasio no estará obligado a llevar contabilidad porque su actividad económica no genera \$300.000 anuales, ni inicia con un capital propio mayor de \$ 180.000 ni los costos y gastos son mayores a \$ 240.000

### **4.5.8.2 Permiso Municipal**

En el municipio de Guayaquil se solicita de varios documentos para el funcionamiento del local e la misma ciudad, esto requisito se debe obtener con obligación para el ejercicio legal de la misma compañía mencionada en el transcurso de la investigación que se lleva a cabo, continuación mencionamos los requisitos que se debe sacar para la tasa de habilitación. Obtener la consulta de suelo este documento indica inicialmente si la actividad solicita es permisible y las condiciones las cuales deberá cumplir el local.

### **4.5.8.3 Tasa de habilitación**

(Municipalidad de Guayaquil ) “La Tasa de Habilitación es el documento a través del cual la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil habilita el funcionamiento de establecimientos de cualquier índole que realizan de manera permanente actividades económicas dentro del cantón”.

#### **4.6 Conclusión**

Luego del análisis de la investigación de campo, a través de la encuesta se recopila información que permite indicar que el proyecto es viable. Todo lo realizado denuestra todo el esfuerzo y la labor de todos y cada uno de los involucrados en el proyecto, desde la elaboración de los formularios hasta la realización misma de la encuesta.

Analizar el resultado de la información, toma en consideración toda la información recopilada, registrada en tablas y presentada en gráficos que permiten visualizar de manera objetiva dicha información. Se respetó el acuerdo de confidencialidad manteniendo el anonimato de los encuestados, y para su interpretación se elaboró y se les presento el prototipo.

El análisis del entorno, a través de los análisis de: PEST, FODA, Proyección de la demanda y el Estudio de mercado, han permitido establecer estrategias para llegar al mercado objetivo, midiendo y pronosticando la demanda, tomando en consideración todos los indicadores de crecimiento, desarrollo, demográficos y geográficos. Así mismo, se analiza la proyección de la oferta considerando la competencia, el posicionamiento del producto, su precio, su presentación, la relación con los empleados, clientes y proveedores. Sin olvidar la demanda insatisfecha.

## **Capítulo V**

### **5. Propuesta**

#### **5.1 Título de la propuesta**

Proyecto de prefactibilidad en la creación de una empresa online “Bulima” de elaboración de software a microempresas en el centro del cantón de Guayaquil.

#### **5.2 Autores de la propuesta**

- Gastón Alberto Bustamante Sabando.
- Roberth Joel Lima Murrieta.

#### **5.3 Empresa auspiciante**

Ninguna.

#### **5.4 Área que cubre la propuesta**

Centro de Guayaquil, provincia del Guayas.

#### **5.5 fecha de presentación**

27 de abril del 2019.

#### **5.6 Fecha de terminación**

Marzo 2020.

#### **5.7 Duración del proyecto**

Este proyecto se ha realizado para poder ayudar a las microempresas ubicadas en el centro de Guayaquil, y se estima que el proyecto tengo una durabilidad estimada

de 5 años para poder brindar los mejores sistemas de control al software requerido de las microempresas y darles un servicio de calidad.

### **5.8 Participantes del proyecto**

- Gerente.
- Departamento de Sistemas.
- Ingeniero en Sistemas.
- Programador.
- Departamento comercial.
- Vendedor.

### **5.9 Objetivo general de la propuesta**

Establecer la pre factibilidad de emprender una empresa online de desarrollo y venta de software a microempresas en el centro del cantón de Guayaquil.

### **5.10 Objetivos específicos**

- Determinar la inversión de costos y gastos para proyecto de pre factibilidad de la empresa online de desarrollo y venta de software a microempresas en el centro del cantón de Guayaquil
- Proyectar los niveles de venta de aplicaciones informáticas para los microempresarios.
- Analizar los estudios de mercado tecnológicos para los microempresarios.
- Desarrollar los estudios financieros que se proyectaron para los próximos cinco años y ver la viabilidad de la empresa online de desarrollo y venta de software a microempresas en el centro del cantón de Guayaquil.

### **5.11 Beneficiarios directos**

- Socios de la empresa requeridos por la normativa legal vigente del Ecuador.
- Inversionistas.
- Instituciones del sistema financiero ecuatoriano.
- Los departamentos. En este sentido se dará cumplimiento a la normativa laboral vigente en el Ecuador como los establecidos y firmados en tratados internacionales sobre trabajo y, al objetivo del Plan del Buen Vivir respecto al trabajo digno.
- Medio Ambiente.

### **5.12 Beneficiarios indirectos**

- Microempresarios
- Proveedores varios (comerciantes, importadores, entre otros).
- Mercado objetivo (comerciantes del casco comercial del cantón Guayaquil y sus alrededores).

### **5.13 Impacto de la Propuesta**

- Alternativa de automatización de procesos manuales y utilitarios.
- Generación de plazas de trabajo directas e indirectas.
- Innovación tanto en servicio como en infraestructura. Esto incluye la búsqueda constante de mejoras en los procesos para alcanzar una eficiencia operativa y financiera apropiada para el proyecto y su sostenibilidad en el tiempo.
- Eleva la producción de los comerciantes que adquieren el producto.

- Contribuye a la economía nacional a través de declaración oportuna de impuestos.
- Mejorar las capacidades profesionales de los empleados de los comercios del centro del cantón Guayaquil.
- Mejoras, eficiencia y productividad de los comerciantes vinculados al proyecto propuesto, de tal manera que no exista impactos negativos al implementar el software en sus negocios.
- Retorno de la inversión y cumplimiento de las obligaciones financieras contraídas tanto con los accionistas y/o el sistema financiero ecuatoriano que facilitó el financiamiento para el arranque del proyecto.
- Adaptación de los diversos productos y servicios que brindará el proyecto, a los requerimientos y necesidades de los clientes y/o comerciantes.

#### 5.14 Descripción de la propuesta



*Figura 16* Imagotipo Bulima

Para elaborar el proyecto de prefactibilidad en la creación de una empresa online “Bulima” de elaboración de software a microempresas en el centro del cantón de Guayaquil, se ha procedido a hacer uso de la información y datos obtenidos en la formulación del proyecto permitiendo identificar la necesidad latente de los

comerciantes del centro del cantón Guayaquil. Esto hace que el proyecto sea eficiente en el uso de sus recursos e infraestructura como propuesta de valor y un factor diferenciador frente a su competencia.

A continuación, se ha considerado realizar el análisis financiero que permita establecer la viabilidad de la presente propuesta, a través de la identificación de los diversos costos y gastos en que se incurrirían para su óptimo funcionamiento y arranque del proyecto.

### 5.15 Ingresos

Después de realizar la investigación a diversas empresas de desarrollo de software en el medio, se han considerado los siguientes precios que se pretenden cobrar por el servicio que otorgará la empresa Bulina a las microempresas en el centro del cantón de Guayaquil.

Tabla 38  
*Precios por servicios*

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Software Erp P.V.P.	72.00	75.60	79.38	83.35	87.52
Producto 1 Ingreso	\$ 1,500.00	\$ 1,575.00	\$ 1,653.75	\$ 1,736.44	\$ 1,823.26
Producto 1	\$ 108,000.00	\$119,070.00	\$131,274.68	\$144,730.33	\$ 159,565.19
Página Web P.V.P.	180.00	189.00	198.45	208.37	218.79
Producto 2 Ingreso	\$ 360.00	\$ 378.00	\$ 396.90	\$ 416.75	\$ 437.58
Producto 2	\$64,800.00	\$71,442.00	\$ 78,764.81	\$ 86,838.20	\$ 95,739.11
Apk's P.V.P.	60.00	63.00	66.15	69.46	72.93
Producto 3 Ingreso	\$ 1,200.00	\$ 1,260.00	\$ 1,323.00	\$ 1,389.15	\$ 1,458.61
Producto 3	\$72,000.00	\$79,380.00	\$ 87,516.45	\$ 96,486.89	\$ 106,376.79
<b>Ingresos Totales</b>	<b>\$244,800</b>	<b>\$269,892</b>	<b>\$297,555.93</b>	<b>\$328,055.41</b>	<b>\$ 361,681.09</b>

Los ingresos de Bulima se obtendrán exclusivamente de los diferentes productos ofertados a comerciantes, importadores y locales comerciales. La proyección se realiza en base al crecimiento de la demanda, donde para el año 1 los productos por

mes inician con un total de 5 clientes, debido a que este el mercado principal, y a medida que se gana clientes estos aumentan de manera exponencial.

En el siguiente cuadro se analiza la proyección de dichos ingresos:

Tabla 39  
*Ingresos por años*

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Software erp	72.00	75.60	79.38	83.35	87.52
Página web	180.00	189.00	198.45	208.37	218.79
Apk´s	60.00	63.00	66.15	69.46	72.93
<b>Total</b>	<b>312</b>	<b>327.6</b>	<b>343.98</b>	<b>361.18</b>	<b>379.24</b>

Luego de realizar un análisis detallado de los ingresos estimados por producto vendido, la tabla muestra el total de ingresos por año, para los cinco años. Se estima para el quinto año incrementar al menos en un 50% los ingresos, el cual es un porcentaje que ayudará con la productividad.

### **5.15.1 Costos de materiales directos**

Estos costos se refieren a los gastos iniciales y recurrentes que tendrá Bulima, tales como la compra del mobiliario inicial para la apertura de la oficina que será el centro operativo de la empresa, los insumos que son vitales para el desenvolvimiento del trabajo diario, así como también los sueldos y provisiones mensuales de cada uno de los colaboradores. Para elaborar la tabla de los costos de equipos, de acuerdo a las cotizaciones solicitadas a varias empresas distribuidoras de equipos de computación, se tomó como referencia los precios con los productos que más se ajustaban a la necesidad de la empresa.

Tabla 40

*Costos indirectos*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles De Oficina Y Mobiliario	\$509	\$509	\$ 509	\$509	\$509
Equipos De Oficinas	\$ 90	\$90	\$90	\$90	\$90
Equipos De Computación	\$3,222	\$3,222	\$3,222		
<b>Total</b>	<b>\$ 3,821</b>	<b>\$3,821</b>	<b>\$ 3,821</b>	<b>\$ 599</b>	<b>\$ 599</b>

Tabla 41

*Activos fijos*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos administrativos	\$ 59,979.31	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Operativos	\$111,442.40	\$150,753.56	\$154,311.34	\$157,953.09	\$161,680.78
Gastos financieros	\$ 1,692.00	\$ 1,071.46	\$ 391.90	\$ -	\$ -
Costos fijos de producción	\$ 38,085.73	\$ 38,984.55	\$ 39,904.59	\$ 40,846.33	\$ 41,810.31
<b>Total Anual</b>	<b>\$211,199.44</b>	<b>\$190,80.,57</b>	<b>\$194,607.82</b>	<b>\$198,799.42</b>	<b>\$203,491.09</b>
<b>Total Mensual</b>	<b>\$ 17,599.95</b>	<b>\$ 15,900.80</b>	<b>\$ 16,217.32</b>	<b>\$ 16,566.62</b>	<b>\$ 16,957.59</b>

Tabla 42

*Gastos*

Descripción	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
						\$
Gasto Sueldos Y	\$	\$	\$	\$	\$	161,680.
Salarios	12,273.15	147,277.80	150,753.56	154,311.34	157,953.09	78
Gasto Servicios	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Básicos	140.00	1,680.00	1,719.65	1,760.23	1,801.77	1,844.30
						\$
Gasto De	\$	\$	\$	\$	\$	19,760.3
Alquiler	1,500.00	18,000.00	18,424.80	18,859.63	19,304.71	0
Gasto De	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Movilización	100.00	1,200.00	1,228.32	1,257.31	1,286.98	1,317.35
Gasto De	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Publicidad	115.00	1,380.00	1,412.57	1,445.90	1,480.03	1,514.96
Gastos De						
Suministros De	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Oficina	159.22	1,910.64	1,955.73	2,001.89	2,049.13	2,097.49
Gastos De	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Adecuaciones	1,500.00	1,500.00	1,535.40	1,571.64	1,608.73	1,646.69
						\$
	\$	\$	\$	\$	\$	207,975.
<b>Subtotal Gastos</b>	<b>15,787.37</b>	<b>189,448.44</b>	<b>193,919.42</b>	<b>198,495.92</b>	<b>203,180.43</b>	<b>48</b>
% De						
Imprevistos	5%	0%	0%	0%	0%	0%
						\$
	\$	\$	\$	\$	\$	<b>218,374.</b>
<b>Total De Gastos</b>	<b>16,576.74</b>	<b>198,920.86</b>	<b>203,615.39</b>	<b>208,420.72</b>	<b>213,339.45</b>	<b>26</b>

Entre los gastos de cuentas se encuentran los pagos que se deben ejecutar recurrentemente tales como servicios básicos y pago de internet, al ser un servicio donde se tendrá contacto y poder contactar a través de llamadas telefónicas, se la considera como gastos de ventas.

Al realizar un análisis de los gastos establecidos anualmente, esto permite el controlar el funcionamiento de la empresa, donde se encuentra generalmente que se puede reducir los costos y gastos sin bajar la calidad de los servicios. Es fundamental la planificación de los costos y los gastos, por ello se han descrito todas las proyecciones para los mismos en los próximos cinco años, lo que demuestra que no se excede el 20% del total de la inversión, lo que indica que el proyecto va por buen camino.

### 5.15.2 Financiamiento del Proyecto

Para completar el valor total de la inversión inicial es necesario realizar un préstamo por el valor de treinta y cinco mil cincuenta y seis con 00/100 dólares americanos (USD 35,056.00) a cinco años con pagos mensuales de setecientos veintinueve con 76/100 dólares americanos durante 60 meses. La tasa de interés es del 9,33%. Banco del Pacífico (Fuente: Operaciones de Crédito, Banco del Pacífico, 2019). Cancelando un interés total de ocho mil setecientos veintinueve con 04/100 dólares americanos.

Tabla 43  
*Resumen de financiamiento*

<b>Resumen de amortización</b>					
<b>Nº</b>	<b>Capital inscrito</b>	<b>Interés</b>	<b>Cuota</b>	<b>Capital pagado</b>	
1	\$ 21,494.00	\$ 1,692.00	\$ 8,216.45	\$	6,524.45
2	\$ 14,969.55	\$ 1,071.46	\$ 8,216.45	\$	7,144.99
3	\$ 7,824.56	\$ 391.90	\$ 8,216.45	\$	7,824.56
<b>Total</b>		<b>\$ 3,155.36</b>	<b>\$ 24,649.36</b>	<b>\$</b>	<b>21,494.00</b>

### 5.15.3 Estados Financieros

Los estados financieros muestran información importante de la empresa Bulima porque en ello muestra los activos, pasivos, patrimonio y utilidad a continuación:

Tabla 44

*Estado de situación financiera*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Activo</b>	<b>71,224.22</b>	<b>100,276.13</b>	<b>142,367.14</b>	<b>199,050.98</b>	<b>283,129.17</b>	<b>385,713.58</b>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Corriente</b>	<b>49,730.22</b>	<b>83,878.20</b>	<b>131,065.28</b>	<b>192,845.18</b>	<b>277,722.77</b>	<b>381,106.58</b>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Caja/bancos	49,730.22	83,878.20	131,065.28	192,845.18	277,722.77	381,106.58
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Fijo</b>	<b>20,884.00</b>	<b>15,787.93</b>	<b>10,691.87</b>	<b>5,595.80</b>	<b>4,796.40</b>	<b>3,997.00</b>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Equipos de computación	12,890.00	12,890.00	12,890.00	12,890.00	12,890.00	12,890.00
Dep. Acum. Equipo de computación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Herramientas		4,296.67	8,593.33	12,890.00	12,890.00	12,890.00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Equipos de oficina	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Dep. Acum. Equipo de oficina		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		-120.00	240.00	360.00	480.00	600.00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Muebles y enseres	6,794.00	6,794.00	6,794.00	6,794.00	6,794.00	6,794.00
Dep. Acum. Muebles y enseres		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		-679.40	1,358.80	2,038.20	2,717.60	3,397.00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Activos diferidos</b>	<b>610.00</b>	<b>610.00</b>	<b>610.00</b>	<b>610.00</b>	<b>610.00</b>	<b>610.00</b>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Gastos de constitución Marcas y patentes	610.00	610.00	610.00	610.00	610.00	610.00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Pasivo</b>	<b>21,494.00</b>	<b>14,969.55</b>	<b>7,824.56</b>	<b>0.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Pasivo a largo plazo</b>	<b>21,494.00</b>	<b>14,969.55</b>	<b>7,824.56</b>	<b>0.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Préstamo a largo plazo	21,494.00	14,969.55	7,824.56	0.00	-	-
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Patrimonio</b>	<b>49,730.22</b>	<b>85,306.58</b>	<b>134,542.59</b>	<b>199,050.98</b>	<b>283,129.17</b>	<b>385,713.58</b>

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		\$	\$	\$	\$	\$
<b>Utilidad retenida</b>		-	35,576.37	84,812.37	149,320.77	233,398.95
		\$	\$	\$	\$	\$
Utilidad del ejercicio		35,576.37	49,236.00	64,508.39	84,078.19	102,584.41
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Pasivo + patrimonio</b>	<b>71,224.22</b>	<b>100,276.13</b>	<b>142,367.14</b>	<b>199,050.98</b>	<b>283,129.17</b>	<b>385,713.58</b>

Al apreciar los estados financieros proyectados para los cinco primeros años resalta que a partir del año dos se tiene una utilidad moderada, que refleja la factibilidad del negocio emprendido, ya para el quinto año las ganancias se reflejan sobre el 100% de la utilidad obtenida al segundo año.

Claramente al hacer el análisis económico financiero desprende que se cumple con los objetivos planteados y la rentabilidad esperada. El cumplimiento del mismo logrará una mayor eficiencia productiva en la gestión de la empresa. Tener una información contable confiable y oportuna, nos permite proyectar los años venideros que permitirán la toma adecuada de decisiones.

#### 5.15.4 Flujo de Caja

Tabla 45

##### *Flujo de efectivo*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Fuentes</b>	<b>21,494.00</b>	<b>244,800.00</b>	<b>269,892.00</b>	<b>297,555.93</b>	<b>328,055.41</b>	<b>361,681.09</b>
		\$	\$	\$	\$	\$
Ventas		244,800.00	269,892.00	297,555.93	328,055.41	361,681.09
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Préstamo	21,494.00	-	-	-	-	-
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Usos</b>	<b>71,224.22</b>	<b>210,652.02</b>	<b>222,704.92</b>	<b>235,776.03</b>	<b>243,177.83</b>	<b>258,297.28</b>
		\$	\$	\$	\$	\$
<b>Para Costos Y Gastos</b>		<b>210,652.02</b>	<b>222,704.92</b>	<b>235,776.03</b>	<b>243,177.83</b>	<b>258,297.28</b>
		\$	\$	\$	\$	\$
Gasto Sueldos Y		147,277.80	150,753.56	154,311.34	157,953.09	161,680.78
Salarios		147,277.80	150,753.56	154,311.34	157,953.09	161,680.78
		\$	\$	\$	\$	\$
Gasto Servicios		1,680.00	1,719.65	1,760.23	1,801.77	1,844.30
Básicos		1,680.00	1,719.65	1,760.23	1,801.77	1,844.30

<b>Descripción</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
		\$	\$	\$	\$	\$
Gasto De Transporte		1,200.00	1,228.32	1,257.31	1,286.98	1,317.35
		\$	\$	\$	\$	\$
Gasto De Publicidad		1,380.00	1,412.57	1,445.90	1,480.03	1,514.96
Gastos De Suministros		\$	\$	\$	\$	\$
De Oficina		1,910.64	1,955.73	2,001.89	2,049.13	2,097.49
Gastos De		\$	\$	\$	\$	\$
Mantenimiento		1,500.00	1,535.40	1,571.64	1,608.73	1,646.69
		\$	\$	\$	\$	\$
Gastos De Imprevistos		8,647.42	8,851.50	9,060.40	9,274.22	9,493.09
Gasto De		\$	\$	\$	\$	\$
Amortización		610.00	610.00	610.00	610.00	610.00
		\$	\$	\$	\$	\$
Gastos Financieros		1,692.00	1,071.46	391.90	-	-
		\$	\$	\$	\$	\$
15% Empleados		8,370.91	11,584.94	15,178.45	19,783.10	24,137.51
Impuesto A La Renta		\$	\$	\$	\$	\$
25%		11,858.79	16,412.00	21,502.80	28,026.06	34,194.80
Pago De Capital		\$	\$	\$	\$	\$
Préstamo		6,524.45	7,144.99	7,824.56	-	-
		\$	\$	\$	\$	\$
<b>Flujo Neto</b>	<b>49,120.22</b>	<b>34,147.98</b>	<b>47,187.08</b>	<b>61,779.90</b>	<b>84,877.59</b>	<b>103,383.81</b>
	\$ -	\$	\$	\$	\$	\$
Flujo De Préstamo	21,494.00	25,931.53	38,970.62	53,563.45	84,877.59	103,383.81
	\$ -	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Flujo De Proyecto</b>	<b>71,224.22</b>	<b>34,147.98</b>	<b>47,187.08</b>	<b>61,779.90</b>	<b>84,877.59</b>	<b>103,383.81</b>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Flujo De Inversionista	-	34,147.98	47,187.08	61,779.90	84,877.59	103,383.81

El flujo de efectivo proyectado permite apreciar que existe una correcta distribución del efectivo a partir de la inversión inicial, de mantenerse las ventas generando los ingresos proyectados luego de considerar los gastos fijos y variables, el efectivo con el que se cuenta permite cubrir los gastos iniciales para el siguiente año y así progresivamente.

Todas y cada una de las fuentes de efectivo han sido analizadas y proyectadas, y

nos determinan aquellas que aportan a la gestión de la empresa, básicamente las ventas son nuestra principal fuente de ingreso, se estima un crecimiento progresivo de las mismas lo que permite la liquidez del negocio, dentro de los cinco primeros años no habrá incremento en los activos ni imprevistos no cubiertos, luego de esta etapa se analizará el crecimiento y expansión de la empresa una vez cumplido los objetivos planteados para los próximos años.

Tabla 46  
*Sueldos y Salarios*

Cargo	Cant	Sueldo	13ro	14to	Aporte Patronal	F. Reserva	Vacaciones	Sueldo Y Beneficios	Gasto Mensual
Gerente	1	\$1,800.00	\$ 150.00	\$ 32.83	\$ 200.70	\$ 150.00	\$ 75.00	\$ 2,408.53	\$ 2,408.53
Ingeniero De Sistema	2	\$1,400.00	\$ 116.67	\$ 32.83	\$ 156.10	\$ 116.67	\$ 58.33	\$ 3,761.20	\$ 3,761.20
Programador	2	\$1,000.00	\$ 83.33	\$ 32.83	\$ 111.50	\$ 83.33	\$ 41.67	\$ 2,705.33	\$ 2,705.33
Asistente Administrativa	1	\$ 500.00	\$ 41.67	\$ 32.83	\$ 55.75	\$ 41.67	\$ 20.83	\$ 692.75	\$ 692.75
Vendedor 2	2	\$1,000.00	\$ 83.33	\$ 32.83	\$ 111.50	\$ 83.33	\$ 41.67	\$ 2,705.33	\$ 2,705.33
<b>Gastos Sueldos Y Salarios</b>	<b>8</b>	<b>\$ 5,700.00</b>	<b>\$ 475.00</b>	<b>\$ 164.17</b>	<b>\$ 635.55</b>	<b>\$ 475.00</b>	<b>\$ 237.50</b>	<b>\$ 12,273.15</b>	<b>\$ 12,273.15</b>

Se ha conformado un equipo de trabajo para emprender la venta de software que incluye: Un gerente, un ingeniero en sistemas, un programador y dos vendedores, lo que representa un gasto mensual de doce mil doscientos setenta y tres con quince dólares americanos.

Si bien es cierto el porcentaje que representa el rubro de salarios es alto, y es casi del 50% del ingreso, pero debemos recordar que somos una empresa de servicios y el talento humano es la fuerza principal de producción de los servicios que provee la empresa. Para mejorar la eficiencia de las operaciones se plantea para los próximos años reducir el porcentaje a un 30%, sin comprometer las ventas que son la principal

fuente de ingresos.

### 5.15.5 Punto de Equilibrio

Fórmula para sacra punto de equilibrio

$$PE = \frac{COSTOS FIJOS}{1 - \frac{COSTOS VARIABLES}{VENTAS TOTALES}}$$

$$PE = [203.491,09]/[1-(6,33/1.823,26)]$$

Tabla 47

#### *Punto de Equilibrio*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$	\$	\$	\$	\$
Precio De Venta	3,060.00	1,575.00	1,653.75	1,736.44	1,823.26
	\$	\$	\$	\$	\$
(-) Costo Variable	5.77	5.91	6.04	6.19	6.33
	\$	\$	\$	\$	\$
(=) Contribución Marginal	3,054.23	1,569.09	1,647.71	1,730.25	1,816.93
	\$211,199.	\$190,809.	\$	\$198,799.	\$203,491.
Costos Fijos	44	57	194,607.82	42	09
Punto De Equilibrio	\$	\$	\$	\$	\$
Anual Und	69.15	121.60	118.11	114.90	112.00
Punto De Equilibrio	\$	\$	\$	\$	\$
Mensual Und	5.76	10.13	9.84	9.57	9.33
Punto De Equilibrio	\$211,598.	\$191,527.	\$	\$199,510.	\$204,200.
Anual\$	38	69	195,321.76	33	42
<b>Punto De Equilibrio</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>Mensual \$</b>	<b>17,633.20</b>	<b>15,960.64</b>	<b>16,276.81</b>	<b>16,625.86</b>	<b>17,016.70</b>

Podemos notar que el punto de equilibrio se muestra en los 112 productos aproximadamente, pero hay que tener en consideración que al ser un producto que ofrece la empresa este tendrá una variación, por lo tanto, la cantidad de servicios para llegar al punto de equilibrio puede variar.

El análisis del punto de equilibrio nos arroja que se requieren de quinientos

setenta y cinco mil ciento ochenta y nueve con 98/100 dólares americanos para cubrir los gastos antes de lograr una ganancia. Esta cifra según lo planteado es alcanzable y realista, lo cual nos indica que si lograremos obtener una margen de ganancia aceptable para el emprendimiento.

### 5.15.6 Evaluación Financiera

Tabla 48

*Van*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$ -	\$	\$	\$	\$	\$
Flujo Neto	71,224.22	34,147.98	47,187.08	61,779.90	84,877.59	103,383.81
Flujo Actualizado	\$ -	\$	\$	\$	\$	\$
	71,224.22	31,618.33	40,454.88	49,042.09	62,386.22	70,359.40
						\$
						<b>VAN</b>
						182,636.70

Tabla 49

*Tir*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$					
Flujo Neto	-	\$	\$	\$	\$	\$
	71,224.22	34,147.98	47,187.08	61,779.90	84,877.59	103,383.81
Flujo Actualizado	\$					
	-	\$	\$	\$	\$	\$
	71,224.22	20,643.88	28,526.56	37,348.53	51,312.05	62,499.84
						<b>TIR</b>
						65.41%

El VAN indica el valor futuro del dinero que va a recibir el proyecto en diferentes periodos, recuperando la inversión, cubriendo los costos y obteniendo utilidades. La TIR, es la tasa financiera de rendimiento, o tasa de retorno efectivo, si la TIR es mayor a la tasa de descuento inicial 10% significa que el interés equivalente sobre el capital generado por el proyecto es superior al interés mínimo aceptado del capital

bancario, en este caso el proyecto es aceptable por lo que recomienda su inmediata ejecución. Recomendamos entonces que la empresa Bulima entre en operaciones lo antes posible.

### 5.15.7 Relación Costo Beneficio

Tabla 50  
*Relación Costo Beneficio*

N°	Inversión	Ingresos	Costos	Fne
0	\$ -71,224.22			
1		\$ 244,800.00	\$ 188,993.93	\$ 55,806.07
2		\$ 269,892.00	\$ 192,659.05	\$ 77,232.95
3		\$ 297,555.93	\$ 196,366.29	\$ 101,189.64
4		\$ 328,055.41	\$ 196,168.06	\$ 131,887.35
5		\$ 361,681.09	\$ 200,764.37	\$ 160,916.73
		Ingresos	\$ 1'181,530.35	
		Costos	\$ 776,864.60	
		Costos + inv.	\$ 705,640.39	
		<b>Rbc</b>	<b>\$ 1.67</b>	

El análisis de los indicadores nos arroja valores positivos, lo cual indica que habrá una recuperación de la inversión haciendo el que el proyecto sea rentable. Al final el R B/C de cinco con 47/100 nos muestra que por cada dólar invertido se recuperará cuatro con 47/100 dólares americanos.

### 5.15.8 Tiempo de Recuperación de la Inversión

Con todos los valores obtenidos a partir de la proyección de ingresos, gastos, préstamos y demás valores involucrados, se desprende un VAN de ciento ochenta y dos mil seiscientos treinta y seis con setenta dólares americanos. Así mismo la tasa interna de retorno es de 9,50%.

Lo que permite determinar el periodo de recuperación de la inversión en un año y nueve meses; significa que para el segundo año todos los ingresos generados por

ventas de servicios ofrecidos habrán cubierto todos los gastos incurridos inicialmente para emprender el negocio, lo que expresa que es factible realizar una inversión en este emprendimiento.

### 5.15.9 Análisis de Sensibilidad

Al realizar el análisis de sensibilidad vamos a plantear tres escenarios: Optimista, Moderado y Pesimista; para poder tomar decisiones de inversión, partimos de los valores obtenidos para el VAN, TIR y B/C, en los escenarios de un 7%, 5% y 3% respectivamente.

#### 5.15.9.1 Escenario optimista

Tabla 51  
*Escenario optimista*

<b>Escenario optimista 7%</b>	
Tir	70.51%
Van	\$ 212,491.36
Rbc	\$ 1.62

En el escenario optimista con una tasa de crecimiento del 7%, tenemos valores positivos para el VAN, lo que indica que es factible la inversión ya que por cada dólar invertido existen doscientos doce mil cuatrocientos noventa y uno con treinta y seis dólares americanos de ganancia, tal como lo muestra el B/C en la tabla 51.

Tabla 52  
*Escenario moderado*

<b>Escenario moderado 5%</b>	
Tir	65.41%
Van	\$ 182,636.70
Rbc	\$ 1.56

En el escenario moderado con una tasa de crecimiento del 5%, tenemos valores positivos para el VAN, lo que indica también que es factible la inversión ya que por

cada dólar invertido existen ciento ochenta y dos mil seiscientos treinta y seis con setenta dólares americanos de ganancia, tal como lo muestra el B/C en la tabla 52.

Tabla 53  
*Escenario pesimista*

<b>Escenario pesimista 3%</b>	
Tir	60.00%
Van	\$ 153,909.16
Rbc	\$ 1.50

El escenario pesimista con una tasa de crecimiento del 3%, muestra valores positivos para el VAN, lo que indica que aún en un escenario pesimista es factible la inversión ya que por cada dólar invertido existen ciento cincuenta y tres mil novecientos nueve con dieciséis dólares americanos de ganancia, tal como lo muestra el B/C en la tabla 53.

### **5.16 Importancia**

La creciente influencia de la tecnología en los procesos cotidianos de los hogares y negocios, abre un perfecto mercado de oportunidades para la implementación de soluciones informáticas que permitan la automatización de procesos manuales, de control y operación en los pequeños, medianos y grandes negocios. Es por ello que nos permitimos plantear esta propuesta factible de inversión para la creación de una empresa online Bulima de elaboración de software a microempresas en el centro del cantón de Guayaquil.

### **5.17 Metas del proyecto**

Se plantea lograr por medio de la propuesta las siguientes metas:

- Inculcar el uso de la tecnología como medio indispensable en los procesos de las pequeñas, medianas y grandes empresas.

- Abrir nuevos nichos de mercado para implementar soluciones informáticas a la medida para cubrir las necesidades de manejo de la información de las pequeñas, medianas y grandes empresas.
- Lograr reducir el tiempo de respuesta en la atención a clientes mediante la implementación de nuestros servicios.
- Potenciar los ingresos de nuestros clientes a través de la implementación de nuestros servicios.
- Apoyar la toma de decisiones de nuestros clientes mediante la utilización de nuestras soluciones informáticas.
- Agregar valor al servicio ofrecido por nuestros clientes al automatizar todos y cada uno de sus procesos manuales.

### **5.18 Finalidad de la propuesta**

El empleo de nuevas tecnologías ha creado la dependencia de la tecnología como herramienta de trabajo y comunicación, lo cual permite mirar nuevos horizontes y sus necesidades. El fin de la propuesta es demostrar la factibilidad de la creación de una empresa online “BULIMA” de elaboración de software a microempresas en el centro del cantón de Guayaquil. Por ello se realizó trabajos de investigación y análisis para determinar que su viabilidad.

### **5.19 Conclusión**

Como último capítulo de este proyecto, siendo el financiamiento se ha quedado claro que cada valor sustentado en el financiamiento sirve para determinar si el proyecto es factible para emprenderlo o falta la inversión necesaria para aplicarlo y también se verifica la cantidad de tiempo que se va a tomar para recuperar la inversión gastada.

El financiamiento de un proyecto es muy importante porque se quiere saber y tener en cuenta cuál va a ser la inversión que se debe de aplicar para comprar las necesidades ya sean insumos, lugar donde se sitúa, alquiler de local y muchos otros aspectos que se toman en cuenta para que la empresa Bulima se haga conocer.

## Conclusiones

- El trabajo de investigación realizado demuestra el intercambio de información y experiencias que enriquecen la calidad de los datos procesados para el planteamiento de la propuesta.
- La proyección de los datos obtenidos arroja como resultado valores positivos para la propuesta de creación de la empresa.
- La propuesta planteada tiene una factibilidad bastante aceptable ya que se garantiza el retorno de la inversión y una rentabilidad optima
- El uso de herramientas tecnológicas reduce de manera eficiente los tiempos de respuesta en atención a clientes.
- Existe un mercado no atendido de pequeñas, medianas y grandes empresas con necesidades de automatización de sus procesos manuales.

## **Recomendaciones**

- La planificación de cómo llegar al mercado objetivo a través de canales de comunicación adecuados para la difusión de todos y cada uno de los servicios propuestos.
- Incentivar el uso de herramientas tecnológicas con el fin de optimizar la gestión de las pequeñas, medianas y grandes empresas.
- Mantener la oferta de servicios de vanguardia acorde a las necesidades actuales y futuras de las pequeñas, medianas y grandes empresas.
- Mantener la calidad del servicio de atención al cliente, con la finalidad de fidelizar a los mismos con miras a expandir nuevos mercados.

## Referencias

- Barro Amaneiro, S. (2014). *Fronteras de la Computación*. España: Díaz de Santos S.A.
- Busom, I. (2005). *La Rentabilidad de la Inversión en I+D+I*. Zum Color S.L.
- Cedeño, J. (2013). *Desarrollo de Aplicación para presentar reportes gráficos (rutas vehiculares) que se visualicen en Google Maps*. Guayaquil, Ecuador.
- Companys Pascual, R. (2013). *Previsión Tecnológica y de la Demanda*. Cataluña, Barcelona, España: Marcombo Boixareu.
- Córdova Padilla, M. (2014). *Análisis Financiero*. Colombia: Editorial Primera Edición.
- Coss Bu, R. (2005). *Análisis y evaluación de proyecto de inversión*. México: LIMUSA.
- Coss, R. (2005). *Análisis y evaluación de proyectos de inversión*. México: LIMUSA.
- Erossa, V. (2004). *Proyectos de Inversión en Ingeniería su metodología*. Balderas 95, México : Limusa S.A.
- Eslava, J. (2010). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Madrid: 2da Edición Esic.
- Fernández , S. (2007). *Proyecto de Inversión*. Costa Rica, Cartago: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- García, V. (1994). *Problemas y métodos de investigación en educación personalizada*. Madrid: Ediciones RIALP S.A.

- Garza Mercado, A. (2007). *Manual de técnicas de investigación para estudiantes de ciencias*. México: 7ma Edición.
- González , J. (2015). *Recursos Tecnológicos en Contextos Educativos*. Madrid: UNED.
- Gray, J. (2012). *Tecnología, Progreso y el Impacto Humano sobre la Tierra*. Barcelona : Romanya Valls S.A.
- Hamilton Wilson, M. (2005). *Formulación y Evaluación de Proyectos Tecnológicos Empresariales Aplicados*. Colombia: Convenio Andrés Bello.
- Joehnk, M. (2004). *Fundamentos de Inversión* . Madrid España: Loma Edition .
- Joehnk, M. (2005). *Fundamentos de Inversión*. Arizzone: LOMA.
- Lawrence, J. (2009). *Fundamentos de Inversión*. Ciudad de México: Décima Edición.
- Loring, J. (2004). *La Gestión Financiera*. España: Deusto 2da Edición.
- Marín, R. (2008). *Modelo de Desarrollo de Software Basado en Ingeniería de Dominio*. Ciudad de México.
- Márquez, M. (2007). *Ingenieros-Rancheros Elección Cultural y Estilo Tecnológico*. México: Plaza y Valdés,S. A.de C. V.
- Mesa, O. (2016). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Bogotá: Tercera Edición.
- Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Revistas Científicas de América Latina y el Caribe*, 36 y 37.
- Naghi Namakforoosh , M. (2005). *Metodología de la Investigación* . México: Limusa, Noriega Editores.
- Naresh, K. (2009). *Investigación de Mercados*. México: Quinta Edición.

- Naresh, K. (2009). *Investigación de Mercados* . México: Quinta Edición.
- Pampillón, F. (2012). *Introducción al sistema financiero*. Madrid: Uned.
- Pocket Mentor, S. (2009). *Entendiendo las Finanzas*. Santiago Chile: Media Comercial S.A.
- Ribó Colella, M. (2009). *Metodología de Desarrollo de Software para Pymes de Retail*. Santiago de Chile.
- Rodríguez , D. (2011). *Gestión Organizacional*. Santiago, Chile: Quinta Edición Actualizada.
- Rojas Cataño, L. (2015). *Contabilidad de Costos en Industrias de Transformación*. Ciudad de México: 1era Edición.
- Romero Galindo , M. (2012). *Análisis, Diseño e Implementación de un Sistema de Información aplicado a la Gestión Educativa en Centros de Educación Especial*. Lima.
- Saavedra Guzmán , R. (2013). *Planificación del Desarrollo*. Bogotá: Géminis LTDA.
- Salkind, N. (1999). *Métodos de investigación*. México: PRENTICE HALL HISPANOAMERICANA S.A.
- Sapag , N. (2004). *Evaluación de proyectos de inversión en la empresa*. Argentina: PEARSON EDUCACIÓN S.A.
- Shane, H. (01 de Febrero de 2018). *Cuida tu dinero*. Obtenido de Cuida tu dinero: <https://www.cuidatudinero.com/13168456/cual-es-el-significado-de-especializacion-en-economia>
- Snellen, B. (1997). *Operación y mantenimiento de los sistema de riesgos*. Roma: FAO.

Sommerville , I. (2006). *Ingeniería del Software*. España: Séptima Edición.

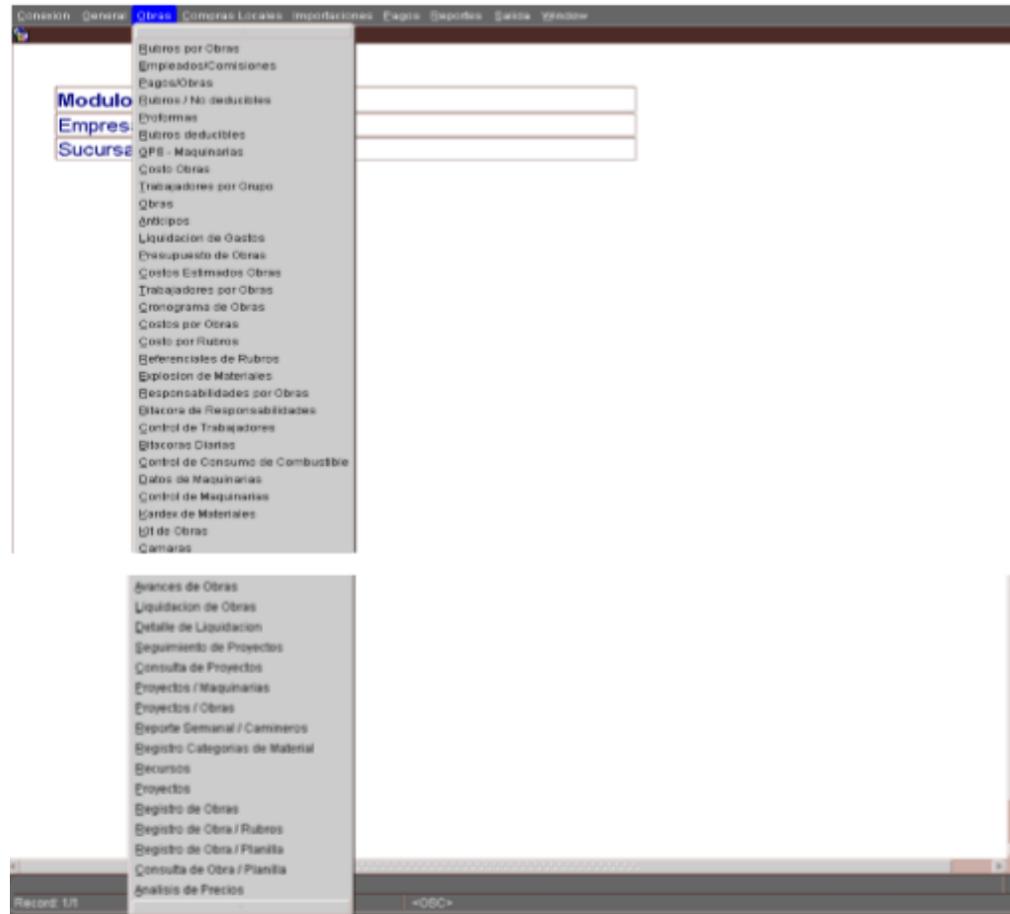
Stephen, N. (2006). *Planificación y Control de la Producción*. México: Person  
Educación.

William, G. (2008). *Investigación de Mercados* . Singapur: 9na Edición.

William, G. (2009). *Investigación de Mercados*. Ciudad de México: 9na Edición.

## Apéndices

### Apéndice A – Diseño de software



**Apéndice B Entrevista a clientes de la empresa****ENTREVISTA****Datos informativos****Fecha:****Hora de inicio:****Hora de finalización:****Ciudad:****Lugar:****Nombre del entrevistador:****Nombre del entrevistado:****Objetivo:**

Determinar los costos de inversión en la creación de la empresa online “Bulima”, para la elaboración de aplicaciones informáticas a microempresas. Se le agradece de antemano por su participación

**1) ¿Cuál es el precio del software ERP que Ud, pagaría?**

---

---

---

**2) ¿Cómo calificaría Ud. la atención del proveedor del software ERP?**

---

---

**3) ¿Cómo considera Ud. que los precios responden a la inversión realizada?**

---

---

**4) ¿Considera Ud. que las aplicaciones del software ERP son las adecuadas para sus necesidades?**

---

---

**5) ¿Considera Ud. que el proveedor cuenta con todas las instalaciones y servicios necesarios para atender sus requerimientos?**

---

---

**6) ¿Qué tipos de productos adicionales Ud. puede necesitar?**

---

---

**7) ¿Cuenta Ud. con empleados para el mantenimiento del software ERP?**

---

---

**8) ¿Cuenta con los equipos tecnológicos necesarios para implementar el software ERP?**

---

## Apéndice C Encuesta



### UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

#### CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

#### Encuesta dirigida a los microempresarios en el centro de Guayaquil, cantón Guayaquil.

**Propósito:** Analizar la encuesta de los microempresarios relacionado a la venta o compra de software en el centro de Guayaquil, cantón Guayaquil.

**Beneficio:** El siguiente cuestionario tiene carácter anónimo lo que quiere decir es que usted está en todo el derecho de responder sin compromiso.

Se le agradece por su participación en esta encuesta.

#### Instrucciones

- Responda con sinceridad.
- Cualquier duda que tenga pregunte al encuestador.
- Escoja una sola alternativa por pregunta.
- Tratar de completar los espacios en blanco.
- No se aceptan tachones.
- Entregar el cuestionario a la misma persona que se lo entregó.

1. ¿Cómo calificaría Ud. ¿Su experiencia usando el software ERP?

Bueno  Medio  Malo 

2. ¿Cómo calificaría Ud. el servicio ofrecido por el proveedor del software ERP?

Bueno  Medio  Malo 

3. ¿Cómo calificaría Ud. la atención oportuna del proveedor del software ERP?

Bueno  Medio  Malo 

4. ¿Cómo calificaría Ud. la calidad de servicio del proveedor del software ERP?

Bueno  Medio  Malo 

5. ¿Cómo calificaría Ud. las pantallas del software ERP?

Bueno  Medio  Malo 

6. ¿Cómo calificaría Ud. las consultas y reportes del software ERP?

Bueno  Medio  Malo 

**7. ¿Durante su uso Ud. percibió errores en el software ERP?**

**Si**  **No**  **Tal vez**

**8. ¿Durante su uso Ud. detectó lentitud en el software ERP?**

**Si**  **No**  **Tal vez**

**9. ¿Considera Ud. que el personal está siempre dispuesto a atenderlo o ayudarlo en cualquier momento?**

**Si**  **No**  **Tal vez**