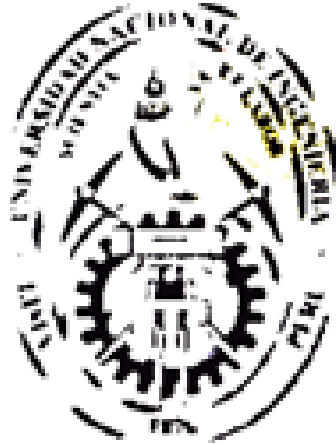


UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS



**IMPLEMENTACION DE UNA TIENDA VIRTUAL DE
SOLUCIONES INFORMATICAS ORIENTADAS AL
APRENDIZAJE DE LOS LENGUAJES DE
PROGRAMACIÓN**

Informe de Suficiencia

Para Optar el Título Profesional de:

INGENIERO DE SISTEMAS

Juan Julio Vásquez Paragulla

Lima – Perú

2004

DEDICATORIA

A mis padres por su abnegado trabajo, su preocupación permanente, sus sabios consejos y sus innumerables oraciones por el bienestar de todos sus hijos.

A mi esposa por su inmenso apoyo para iniciar y terminar el Programa de Titulación por Actualización de Conocimientos y a mis hijos Sergio y Milagros por su inmenso amor, cariño y comprensión que me regalan todos los días.

AGRADECIMIENTO

A las autoridades de la Facultad de Ingeniería Industrial y Sistemas FIIIS, especialmente a la Facultad de Ingeniería de Sistemas, por su permanente preocupación por que todos los egresados logren culminar su carrera con la obtención del título.

A los profesores del Sexto Programa de Titulación por Actualización de Conocimientos PTAC 6 por su empeño, dedicación, compromiso y exigencias que reflejan el perfil de todo un profesional UNI.

INDICE

	PAG.
INTRODUCCION	1
I. ANTECEDENTES	
I.1 Diagnóstico Estratégico.....	4
I.2 Diagnóstico Funcional.....	6
II. MARCO TEORICO	
II.1 Comercio Electrónico.....	11
II.2 Población Usuaría de los lenguajes de programación...	15
II.3 Encuesta.....	16
III. PROCESO DE TOMA DE DECISIONES	
III.1 Planteamiento del problema.....	20
III.2 Alternativas de solución.....	21
III.3 Metodología de solución.....	24
III.3.1 Plan de trabajo.....	24
III.3.2 Diagrama de actividad.....	25
III.3.3 Modelo de caso de uso.....	27
III.3.4 Arquitectura funcional.....	28
III.4 Estrategias adoptadas.....	29

III.4.1	Diseño de la Base de Datos.....	30
III.4.2	Diseño del Home Page.....	31
III.4.3	Desarrollo del Site.....	31
III.4.4	Estrategia de promoción y marketing.....	35
III.4.5	Estrategia para captación de usuarios.....	36
III.4.6	Estrategia de captación de ingresos.....	37
III.5	Toma de Decisiones.....	38
IV.	EVALUACION DE RESULTADOS	
IV.1	Evaluación económica y financiera.....	41
IV.1.1	Inversión total del proyecto.....	41
IV.1.2	Estructura del financiamiento.....	42
IV.1.3	Proyección anual de costos y gastos.....	43
IV.1.4	Estado de pérdidas y ganancias.....	44
IV.1.5	Evaluación Económica.....	45
IV.1.6	Evaluación Financiera.....	45
IV.2	Monitoreo de visitas.....	46
IV.3	Estadísticas de registro de usuarios.....	46
IV.4	Estadísticas de venta.....	47
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
V.1	Conclusiones.....	48
V.2	Recomendaciones.....	49
	GLOSARIO DE TERMINOS.....	51

BIBLIOGRAFIA	52
---------------------------	----

ANEXOS

Anexo 01: Encuesta.....	54
Anexo 02: Cotizaciones de Hosting.....	58
Anexo 03: Cotizaciones de Tienda Virtual.....	61
Anexo 04: Diseño de la Base de Datos.....	65
Anexo 05: Home Page.....	66
Anexo 06: Registro de usuarios.....	67
Anexo 07: Mantenimiento de usuario.....	68
Anexo 08: Enviar y Ver mensajes.....	70
Anexo 09: Deseo ser publicador.....	71
Anexo 10: Sala de chat.....	72
Anexo 11: Ingreso de usuario administrador.....	73
Anexo 12: Mantenimiento de categorías de productos.....	74
Anexo 13: Mantenimiento de productos.....	75
Anexo 14: Mantenimiento de países.....	76
Anexo 15: Mantenimiento de tipos de usuario.....	77
Anexo 16: Tipos de mensaje y documentos de venta.....	78
Anexo 17: Lista de usuarios registrados.....	79
Anexo 18: Selección de productos.....	80
Anexo 19: Agregar al carrito de compra.....	81
Anexo 20: Verificación del medio de pago on line.....	82
Anexo 21: Aviso de proceso de pago on line.....	83
Anexo 22: Transacción procesada con éxito.....	84
Anexo 23: Aviso automático via e-mail.....	85
Anexo 24: Proceso de descarga.....	86
Anexo 25: Inversión total del proyecto.....	87
Anexo 26: Presupuesto de ingresos.....	88
Anexo 27: Estructura del financiamiento.....	89
Anexo 28: Depreciación de activos fijos.....	90
Anexo 29: Servicio de la deuda.....	91
Anexo 30: Proyección anual de costos y gastos.....	92
Anexo 31: Flujo de caja mensual.....	93
Anexo 32: Flujo de caja anual.....	95
Anexo 33: Estado de pérdidas y ganancias.....	96
Anexo 34: Flujo de fondos económicos y financieros.....	97
Anexo 35: Determinación de la tasa de descuento (k).....	98
Anexo 36: Evaluación económica.....	99
Anexo 37: Evaluación financiera.....	100

DESCRIPTORES TEMATICOS

TIENDA VIRTUAL

E-COMMERCE

LENGUAJE DE PROGRAMACION JAVA

SERVIDOR APACHE

HOME PAGE

TRASTIENDA

PASARELA DE PAGOS

RESUMEN EJECUTIVO

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Las metodologías que se utilizan actualmente para el proceso de aprendizaje de lenguajes de programación no permiten que las soluciones presentadas, durante las sesiones de un curso, sean suficientes para cubrir las expectativas de los estudiantes y profesionales en su aprendizaje. Estadísticamente, y corroborado por mi experiencia docente, se sabe que por lo menos aproximadamente el 60% de los estudiantes que inician cursos de Lenguajes de Programación son desaprobados o desertan por diversas razones; pero la más resaltante y a opinión del mismo estudiante es la falta de medios y herramientas donde pueda ver y compartir soluciones diversas en el lenguaje de programación que está aprendiendo. En la web se encuentra mucha información teórica con algunos códigos específicos simples y complejos pero sin un orden temático que sigue un proceso de aprendizaje y peor aún, sin soporte de ayuda en línea.

En los centros de estudio, en el mejor de los casos el estudiante recibe un material impreso donde se incluye silabo y temas a desarrollar en un formato calendarizado. Se asume que el estudiante asistirá regularmente a sus sesiones teóricas y prácticas en laboratorio, estudiará las soluciones

presentadas, resolverá los ejercicios propuestos y estará preparado para las evaluaciones programadas terminando su proceso de aprendizaje y logrando algún dominio del Lenguaje de Programación en estudio. Claro que para no más del 40% eso es suficiente; sin embargo, para el 60% restante que no pudo asistir a algunas sesiones, no pudo practicar lo suficiente, se quedó con algunas dudas sin resolver, no pudo asistir a las tutorías calendarizadas de su institución, tienen que resignarse a repetir el curso o abandonar temporalmente sus estudios con el costo consecuente que eso les representa.

SOLUCIÓN

Indiscutiblemente demostrado que un Lenguaje de Programación no puede ser dominado sólo con lecturas sino con práctica, práctica y mucha práctica, con ayuda de algunas soluciones como referencia para nuestras propias soluciones.

El estudiante debe contar, aparte de su material impreso, con medios y herramientas adicionales necesarias para revisar la parte teórica conceptual las veces que sean necesarias, para ver y compartir soluciones aplicativas de las estructuras de programación del Lenguaje en estudio, dentro y fuera de las fronteras de sus centro de estudios, dentro y fuera de sus horarios calendarizados. Siendo los temas de un Lenguaje de Programación universales y con el propósito de contribuir con el aprendizaje de los Lenguajes de Programación bajo un enfoque globalizado, sin fronteras, los estudiantes y profesionales deben encontrar en Internet uno o muchos

lugares (websites) que ofrezcan materiales, plataformas y soluciones diversas con entornos amigables y dentro de una secuencia temática ordenada, de lo simple a lo complejo, y con suficiente soporte de ayuda en línea a fin de conseguir su objetivo que es el aprendizaje del Lenguaje de Programación en estudio.

CONCLUSIÓN

A la fecha no he encontrado un website con éstas características, produciéndose un gran vacío para cubrir las expectativas de los estudiantes y profesionales interesados en el aprendizaje de los lenguajes de programación, por lo que con ésta iniciativa personal espero dar inicio a una aparición múltiple de sites con éstas características para que dentro de una sana competencia tecnológica sea finalmente el usuario el gran beneficiado disponiendo de un servicio y atención que colme sus expectativas de apoyo y contribución hacia el logro de su objetivo de aprendizaje.

En lo personal, y con la experiencia docente adquirida he tenido la oportunidad de escribir algunos libros prácticos en algunos Lenguajes de Programación con éste propósito pero veo que es insuficiente ya que el material impreso es estático. Aplicando las herramientas del E-Commerce el contenido del libro puede modificarse y ampliarse digitalmente, sobre todo en la parte práctica de soluciones específicas que reflejen aplicaciones directas de las estructuras de programación del lenguaje en estudio.

El impacto de ésta iniciativa la considero muy beneficiosa para todos. Por un lado los estudiantes y profesionales interesados en el aprendizaje de algún lenguaje de programación encontrando muchas soluciones aplicativas de las estructuras de programación, y por otro lado también los estudiantes y profesionales interesados encontrarán la gran oportunidad de mostrar y compartir sus propias soluciones en el lenguaje que dominan, creándose muchas oportunidades de negocio con la creación de tiendas virtuales tecnológicas cada vez más especializadas en la web. Estas tiendas virtuales tecnológicas competirán entre sí produciendo y mostrando diversidad de soluciones aplicativas de los lenguajes de programación que sean del interés del usuario, creándose comunidades de intercambio de soluciones que definitivamente contribuirán enormemente con el aprendizaje de los lenguajes de programación.

INTRODUCCION

OBJETIVO

Contribuir con el aprendizaje de los lenguajes de programación utilizando herramientas tecnológicas de vanguardia como el e-commerce que permitan llegar a la mayor cantidad posible de estudiantes y profesionales de Sistemas, Computación e Informática en una plataforma universal como lo es Internet.

Construir un web site amigable y de fácil acceso cuyo contenido principal sean soluciones específicas en lenguajes de programación que sirvan de referencia para la construcción de soluciones propias de los usuarios durante su proceso de aprendizaje.

Crear una oportunidad de negocio para todos los informáticos donde los mismos usuarios puedan publicar sus propias soluciones como un intercambio de experiencias tanto gratuitas como con algún costo que ellos mismos establezcan valorando su productividad.

LOGROS

En Mayo de 1993 lancé al mercado la primera edición de un libro práctico con muchas soluciones algorítmicas utilizando además el lenguaje de programación Pascal. A la fecha se está agotando la octava y última edición;

discontinuándolo por la no vigencia del lenguaje de programación más no por la parte algorítmica que sigue vigente.

En octubre de 1998 lancé al mercado la primera edición de un libro práctico con soluciones diversas aplicativas por tema, utilizando el lenguaje de programación C++. A la fecha se mantiene vigente en el mercado la sexta edición. Su continuidad dependerá de la demanda y la vigencia del lenguaje de programación.

En noviembre del 2001 lancé al mercado la primera edición de un libro práctico con soluciones diversas aplicativas por tema, utilizando el lenguaje de programación Java con el entorno Visual Age for Java for Windows de IBM. A la fecha ya se encuentra agotada y será discontinuado por la evolución tecnológica del lenguaje de programación y de los entornos de desarrollo.

En noviembre del 2003 lancé al mercado la primera edición de un libro práctico con soluciones diversas aplicativas por tema, utilizando el lenguaje de programación Java con tecnología Swing que hacen de éste lenguaje uno de los preferidos a nivel de lenguajes de programación orientado a objetos con aplicaciones en la web y que sirve de base para el presente proyecto.

Se ha contribuido con el aprendizaje de no menos de 15,000 estudiantes a nivel nacional, muchos de los cuales me hicieron saber, vía correo electrónico, lo significativo que ha sido para ellos las soluciones presentadas contribuyendo positivamente en su aprendizaje.

LIMITACIONES

Mercado restringido por la especialización del contenido y por el idioma que inicialmente será solamente el Español.

Soporte en línea limitado por los horarios de atención que disponga el especialista, imposibilitando un soporte en línea 24x7x365.

Reducido staff de especialistas que puedan atender requerimientos simultáneos en línea.

CAPITULO I

ANTECEDENTES

I.1 DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

MISION

Somos una empresa de servicios que se desempeña en el sector tecnológico informático utilizando la plataforma de Internet para ofrecer soluciones digitales dando soporte en línea y poder satisfacer necesidades de aprendizaje de lenguajes de programación en el sector académico y profesional.

VISION

Convertirse en un consultorio tecnológico virtual especializado en el uso de lenguajes de programación más utilizados, construyendo un banco de soluciones informáticas orientadas a las necesidades de uso y aprendizaje del usuario.

FORTALEZAS

Recurso humano especializado.

Capacitación permanente.

Gerencias innovadoras.

DEBILIDADES

Organización naciente, el equipo del proyecto está en proceso de formación de una pequeña empresa de consultoría y servicios especializada en el uso de lenguajes de programación y soluciones informáticas orientadas al aprendizaje de lenguajes de programación.

Infraestructura insuficiente.

Bajo presupuesto de inversión.

OPORTUNIDADES

Crecimiento del sector informático

Crecimiento acelerado del uso de Internet

Crecimiento de demanda de soluciones específicas para el aprendizaje de lenguajes de programación.

Orientación tecnológica favorable de los lenguajes de programación orientados a objetos y a la web.

Inexistencia de sites especializados en lenguajes de programación que ofrezcan soporte en línea y soluciones orientados a su aprendizaje.

Bajos costos de herramientas y aplicativos para el uso de Internet y comercio electrónico como plataforma tecnológica.

AMENAZAS

Piratería de libros, casi incontrolable en libros especializados y de gran demanda.

Piratería de software, aún no controlada.

Vulnerabilidad de Internet, tanto por virus como por crackers, robo de Bases de Datos y robo de datos confidenciales como números de cuenta de tarjetas de crédito.

Cambios tecnológicos, en la evolución permanente y cada vez más rápidos de los lenguajes de programación haciendo de los libros impresos materiales obsoletos en corto tiempo.

I.2 DIAGNÓSTICO FUNCIONAL

PRODUCTOS

Libros en formato impreso con CD adjunto

Libros en formato digital

Soluciones digitales por temas

Soluciones digitales de terceros

Videos de soluciones específicas

Asesoría en línea

Ofertas

Publicidad

Chat

CLIENTES

Las soluciones están orientadas al uso y aprendizaje de los lenguajes de programación; por tanto nuestros clientes usuarios principalmente serán los estudiantes de computación y sistemas tanto de Institutos de educación superior como de las Universidades que tengan dicha especialidad.

PROVEEDORES

Centros de capacitación

Usuarios

PROCESOS

Registro, cuando un usuario ingresa por primera vez sus datos generales. El usuario recibe una confirmación de su registro vía e-mail. Ver Pag. 67.

Ingreso, cuando un usuario ingresa su login y password para acceder a los servicios permitidos según su naturaleza de usuario. El usuario recibe un mensaje de bienvenida. Ver Pag. 68.

Mantenimiento de usuarios, el usuario puede modificar sus datos personales, su login y password e inclusive puede darse de baja del sistema. Ver Pag. 69.

Envío y Recepción de mensajes, cuando el usuario desea hacer un requerimiento de alguna solución no existente en el site, o cuando desea hacer un comentario respecto a nuestras soluciones y presentación del site, ó cualquier inquietud que el usuario quiera comunicar a través del webmaster. Ver Pag. 70.

Publicar, cuando el usuario desea publicar alguna solución o aplicación que contribuya con la utilización de los lenguajes de programación. Ver Pag. 71.

Sala de Chat, cuando el usuario haga uso de ellas y/o cuando un usuario solicite la creación de una sala de chat tecnológica privada. Ver Pag. 72.

Administración de Gestión, cuando el usuario administrador hace el mantenimiento físico de las categorías, productos, países, tipos de usuario cuyas características se reflejan inmediatamente en el site y para fines administrativos, hacer el mantenimiento físico de los tipos de mensajes y tipos de documento de venta. Para fines de gestión accede a la estadística de ventas y el proceso de backup de las tablas de la base de datos, asignar crédito y administrar las salas de chat. Ver Pag. 73.

Administración de contacto, cuando el usuario administrador accede a ver y enviar mensajes de los usuarios para establecer estrategias que mejore la relación y fidelidad con el usuario.

Pedido, cuando un usuario selecciona algún producto disponible para su descarga sea por compra o sea por bonus. Ver Pag. 80.

Compra, cuando el usuario verifica el producto elegido y confirma la compra. Ver Pag. 81.

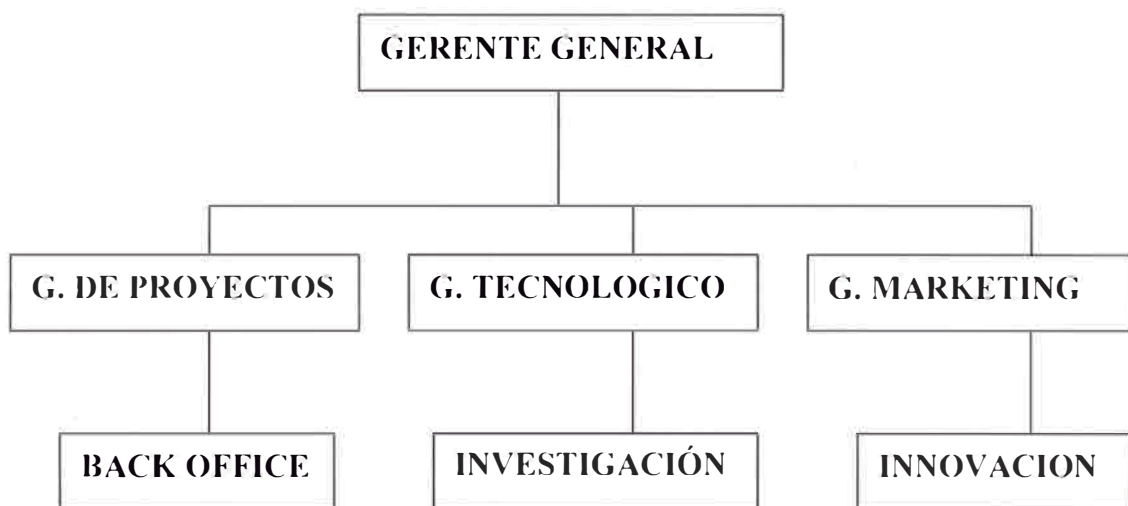
Pago Seguro, cuando el usuario elige la modalidad de pago para efectivizar su compra. Si elige el pago en línea debe ingresar los datos de su tarjeta de crédito o débito en un ambiente seguro recibiendo confirmación del pago. Ver Pag. 82.

Disponibilidad de productos, cuando el usuario paga con tarjeta de crédito recibe vía email la dirección de descarga del producto comprado y cuando el usuario paga con bonus hace inmediatamente la descarga del producto seleccionado. Ver Pag. 86.

Preguntas y Respuestas Frecuentes (FAQ), cuando un usuario formula su pregunta cuya respuesta será publicada para todos los usuarios y visitantes del site.

Zona de descarga, para que los usuarios puedan descargar gratuitamente aplicaciones y soluciones para contribuir con su proceso de aprendizaje.

ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA



La Gerencia General tiene la representación legal de la empresa y la administración del negocio.

La Gerencia de Proyectos se encarga de gestar y promover proyectos orientados al sector informático. Tiene a su cargo la supervisión de una unidad operativa de back office.

La Gerencia Tecnológica se encarga del desarrollo e integración de aplicativos que contribuyan con el mejoramiento de la calidad de las soluciones que se ofrezcan en el site. Tiene a su cargo una unidad de investigación técnica que evalúa las tendencias de los lenguajes de programación.

La Gerencia de Marketing se encarga de administrar y mejorar la calidad del web site orientado a la satisfacción del usuario. Tiene a su cargo una unidad de innovación y creatividad que propone el uso de aplicativos orientados a dicha mejora. Esta Gerencia tiene a su cargo la administración del contacto con el cliente para que en coordinación con la Gerencia General se elaboren planes estratégicos orientados a la satisfacción del mismo.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

II.1 COMERCIO ELECTRÓNICO: E-COMMERCE

El comercio electrónico si bien existía antes de la era Internet, estaba dirigido y utilizado en redes cerradas entre los actores de una transacción comercial. Sin embargo, con la llegada de Internet como plataforma abierta de comunicación, el comercio electrónico da el gran salto tecnológico para ser utilizado en redes abiertas procurando la globalización de toda actividad, sin límites ni fronteras el comercio electrónico en Internet rompe las barreras de comunicación tradicionales y dispone a toda actividad de una plataforma abierta.

Actualmente, en nuestro país, la plataforma de Internet, en un 90% de los casos se utiliza como herramienta de Marketing más que como herramienta de comercio electrónico. Es decir, las empresas tienen su website, donde publicitan su imagen empresarial, sus productos y sus servicios; es decir una presencia informativa más que comercial. En el 10% restante se intenta utilizar el concepto de comercio electrónico pero aún con mucha timidez tal vez no tanto por parte de las empresas sino mas bien por parte de los

consumidores quienes tienen un alto grado de desconfianza de dar y/o mostrar su información por Internet y no es para menos ya que la vulnerabilidad de la información en Internet aún no ha sido superada o salvaguardada convincentemente.

El comercio electrónico, por las variantes de su utilización, puede ser de modo directo o de modo indirecto. El modo directo significa que una transacción comercial se logra completamente por Internet, desde la visita del comprador al website, su elección de compra, el pago y la entrega del producto. El modo indirecto significa que por lo menos uno de los pasos de una transacción comercial no utiliza la plataforma de Internet por ejemplo el pago y la entrega de los productos. En algunos casos el pago se realiza con abono en cuenta o físicamente en efectivo y la entrega del producto se realiza a través de un servicio de mensajería o físicamente el cliente recoge su producto.

Evidentemente que para lograr un comercio electrónico directo los productos y/o servicios deben ser digitales y el pago por Internet debe lograr una bajísima vulnerabilidad para darle confianza al comprador.

No obstante, es bueno mencionar que una transacción electrónica tiene muchas más ventajas que una transacción tradicional como por ejemplo comprar a cualquier hora y desde cualquier lugar. Por supuesto que cuando los productos que se compran no son digitales, el cliente debe esperar cierto tiempo que demora en llegarle su producto.

Sin embargo el comercio electrónico también presenta algunas barreras que más dependen de los consumidores que de la plataforma. Una barrera del comercio electrónico es el acceso a Internet no masificado en nuestro país; si bien es cierto que cada día son más los navegantes, también es cierto que ese crecimiento aún no es exponencial por el alto costo que aún representa para la mayoría de la población. Según una encuesta de la empresa Apoyo Opinión y Mercado dice que para el año 2003 se habrá superado los 2 millones de navegantes en Internet en nuestro país cuyas edades están entre 12 y 50 años; de los cuales el 65% tienen entre 12 y 24 años.

El gobierno tiene la oportunidad de implementar políticas de uso masivo del Internet con crecimiento exponencial desde la niñez ya que sólo así el comercio electrónico crecerá y se fortalecerá porque los actores de una transacción van a conocer mejor la plataforma y por tanto los niveles de desconfianza deberán disminuir considerablemente.

Otra barrera del comercio electrónico es el idioma ya que sin un idioma universal se está ante límites de comunicación. Si pretendemos una transacción comercial sin fronteras el comercio electrónico deberá superar esta limitación del idioma. Vemos que algunos website ya están superando ésta barrera al dar la posibilidad de escoger el idioma del consumidor.

Otra barrera del comercio electrónico son los delitos electrónicos no contemplados aún en las leyes gubernamentales. Estos delitos básicamente

se refieren a los derechos de autor y a la protección de datos. Mientras estos delitos no tengan penalidad, el comercio electrónico se verá afectado en su despegue y utilización.

Internet es el medio de comunicación que ha crecido más rápido en la historia. A la radio le llevó 37 años llegar a una audiencia de 50 millones de usuarios, y a la TV 15 años. A la World Wide Web, le llevó sólo 3 años llegar a los 50 millones de usuarios.

La siguiente tabla muestra estimaciones sobre la cantidad de usuarios de Internet por idioma y zona geográfica para el 2004, indicando además el monto en dólares que representarían las transacciones comerciales por éste medio.

Idioma	Acceso a Internet actual	En el 2004	Total población.	Total transacciones
	millones	est. millones	millones	millones
English	230.6	280	508	\$13,812
European Languages	224.1	328	1218	\$12,550
Spanish	47.2	68	350	\$3,684
Asian Languages	179.4	329		
TOTAL WORLD	681.3	1005	2076	\$30,046

(fuente: www.convea.com)

Como se puede apreciar, para el próximo año habrán 50 millones de personas más accediendo a Internet utilizando el idioma Inglés que equivale a un 21% de crecimiento y 20 millones más utilizando el idioma español que

representa un 42% de crecimiento, lo cual nos indica que habrán más personas de habla española navegando por la web en busca de soluciones a sus requerimientos.

II.2 POBLACION USUARIA DE LOS LENGUAJES DE PROGRAMACION

Los lenguajes de programación son cursos obligatorios que se llevan en todos los centros de estudios superiores que tengan la especialidad de Sistemas, Computación e Informática, incluso de otras especialidades y que además se imparten como cursos libres en la mayoría de dichos centros de estudio. Veamos a continuación la estadística registrada al año 2002 de la población estudiantil universitaria de la especialidad de Sistemas, Computación e Informática.

AÑO 2002 (FUENTE: ASOCIACION NACIONAL DE RECTORES)			
UNIVERSIDAD	MATRICULADOS	INGRESANTES	TOTAL
U.N. Mayor de San Marcos	1289	171	1460
U.N. de Trujillo	289	190	479
U.N. de Ingeniería	652	119	771
U.N. San Luis Gonzaga	203	100	303
U.N. de la Amazonía Peruana	179	40	219
U.N. del Altiplano	352	66	418
U.N. de Cajamarca	277	45	322
U.N. Pedro Ruiz Gallo	656	79	735
U.N. Federico Villarreal	827	180	1007
U.N. del Callao	648	141	789
U.N. José Faustino Sánchez Carrión	348	45	393
U.N. de San Martín	237	39	276
U.N. de Ucayali	214	85	299
U.N. del Santa	326	59	385
P.U. Católica del Perú (*)	1870	354	2224
U.P. Cayetano Heredia (*)	65	19	84
U. De Lima	1178	269	1447
U.P. San Martín de Porras (**)	1890	238	2128
U.Femenina del Sagrado Corazón	188	47	235
U.Inca Garcilazo de la Vega	1215	413	1628

U.Andina Nestor Cáceres Velásquez	357	177	534
U.Peruana Unión	350	241	591
U.P. de Huanuco	493	177	670
U. De Tacna	334	90	424
U.P. de Chiclayo	590	193	783
U.P. Antenor Orrego	1184	90	1274
U.P. Cesar Vallejo	568	116	684
U.P. del Norte	922	200	1122
U.P. de Ciencias Aplicadas	650	138	788
U.P. de Chimbote	100	233	333
U.P. San Ignacio de Loyola		142	142
U.P. Alas Peruanas (*)	1416	734	2150
U.P. Norbert Wiener	109	209	318
U. Tecnológica del Perú	1399	813	2212
U.Científica del Sur	30	79	109
U.P. Santo Toribio de Mogrovejo	114		114
U.P. Ricardo Palma		254	254
TOTAL			28104

(*) Estadística registrada al año 2001.

(**) Estadística registrada al año 2003.

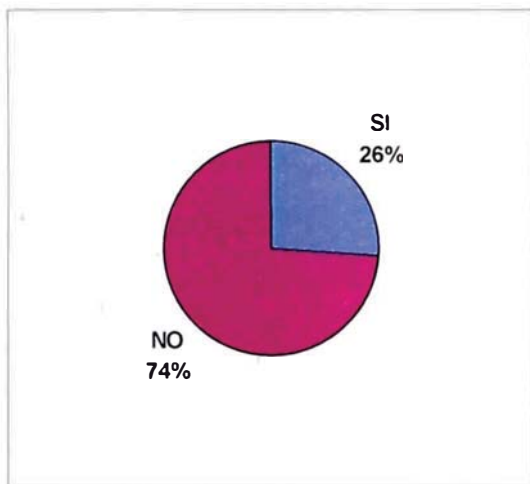
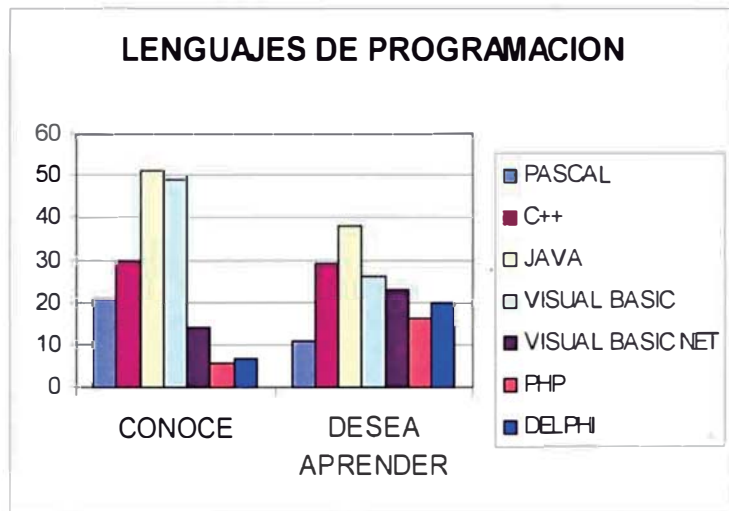
En cuanto a la población estudiantil de los Institutos de Educación Superior en la especialidad de Computación y Sistemas se estima un aproximado de 4500 al cierre del año 2002 lo que haría suponer una potencial población usuaria de **32604** a nivel nacional.

II.3 ENCUESTA

Para medir el impacto de la existencia de una web site con soluciones informáticas orientadas al aprendizaje de los lenguajes de programación se realizó una encuesta anónima a un total de 80 estudiantes de la especialidad de sistemas en las siguientes instituciones: Universidad Nacional de Ingeniería (UNI), Universidad Cayetano Heredia, Universidad Tecnológica del Perú (UTP), Universidad Femenina del Sagrado Corazón (UNIFE),

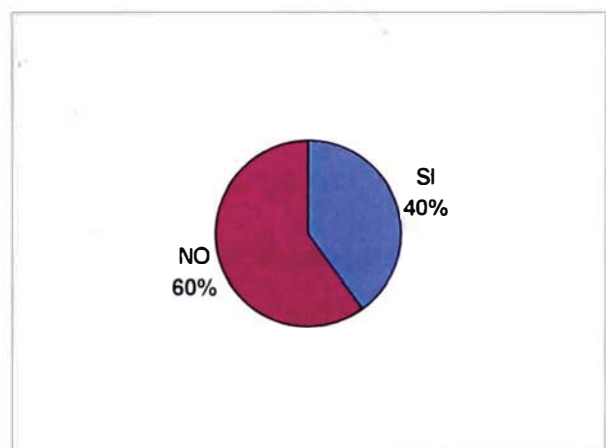
Instituto Superior Tecnológico Cibertec. Aquí un resumen de los resultados ya que el detalle los puede ver en el Anexo 1. Ver Pag. 54.

El lenguaje de programación más conocido es Visual Basic y el que más desearían aprender es JAVA.



El 74% de los encuestados considera que las soluciones recibidas en el desarrollo de sus cursos de lenguajes de programación **NO** son **SUFICIENTES** para su aprendizaje.

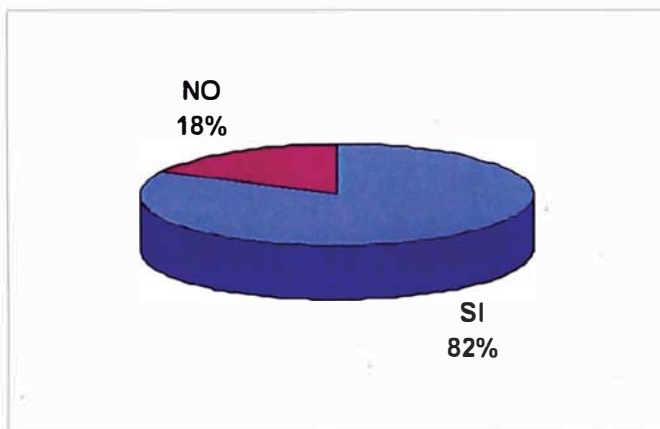
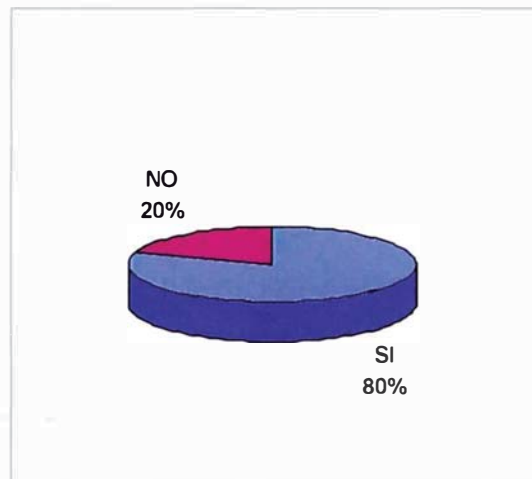
El 60% de los encuestados **NO** ha encontrado un web site que tenga soluciones informáticas orientadas al aprendizaje de los lenguajes de programación.





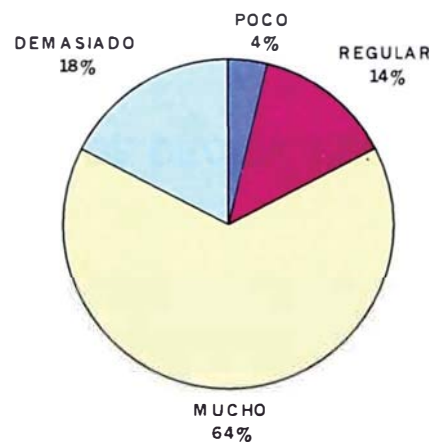
Solamente el 21% de los encuestados **SI** ha hecho compras por Internet.

El 80% de los encuestados **SI** estaría dispuesto a comprar soluciones orientadas al aprendizaje del lenguaje de programación de su preferencia.



Asimismo, el 82% de los encuestados **SI** estaría dispuesto a vender sus propias soluciones en el lenguaje de programación de su preferencia.

Finalmente, el 82% de los encuestados considera que la existencia de un web site que tenga soluciones informáticas orientadas al aprendizaje de los lenguajes de programación sería de **MUCHO** o **DEMASIADO** valor para ellos.



CAPITULO III

PROCESO DE TOMA DE DECISIONES

III.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El mayor problema del estudiante de un curso de algún lenguaje de programación es que las soluciones vistas durante el desarrollo de su curso no son suficientes para su aprendizaje y en la web no encuentra un site que contenga variadas soluciones orientadas al aprendizaje del lenguaje de programación de su interés, no encuentra un site donde pueda intercambiar soluciones con otros usuarios y por último no encuentra un site con soporte de ayuda en línea para consultas específicas que nunca faltan en el aprendizaje de un lenguaje de programación.

Los textos tradicionales acerca de lenguajes de programación tienen aproximadamente un 70% de teoría y un 30% de soluciones prácticas, cuando debería ser lo contrario. Además que el contenido de los textos, con la evolución de la tecnología, no tienen forma de actualizarse con mayor dinamismo, sino es cuando se va a imprimir una nueva edición.

Los usuarios solamente se convierten en actores receptivos de las soluciones entregadas en el CD que acompaña a los libros cuando deberían ser actores activos compartiendo sus propias soluciones.

Por tanto, se requiere implementar una tienda virtual que ofrezca solución a las necesidades de los usuarios haciéndolos partícipes de los cambios tecnológicos y convirtiéndolos en actores activos y productores de sus propias soluciones para contribuir con el uso y aprendizaje de los lenguajes de programación.

III.2 ALTERNATIVAS DE SOLUCION

Internet, como plataforma abierta de comunicación genera cada vez más oportunidades de negocio en el campo tecnológico como por ejemplo Registros de dominio, Hosting, Aplicativos de Tiendas Virtuales, Aplicativos de Integración de aplicaciones, Estrategias de Marketing, etc.

Algunas empresas están integrando sus ofertas tratando de dar valor agregado a sus clientes como por ejemplo Hosting con registro de dominio gratuito, Tienda Virtual con seguridad de transacciones SSL gratuito, etc.

Los planes de Hosting ofertados tienen ciertas variaciones que los diferencian pero por la competitividad creciente se está llegando a servicios comunes que comprenden los siguientes: Espacio en disco duro, Tasa de transferencia según el espacio contratado, Cuentas POP3, Auto Responders, Mail Forwarders, Listas de correos, Usuarios FTP, Sub – Dominos, Bases de datos MySQL, Certificado de seguridad SSL.

Para detalles de los servicios ver anexo 2 de cotizaciones de Hosting. Ver Pag. 58.

Los requerimientos de implementación de tiendas virtuales en los negocios son cada vez más frecuentes y ello ha generado una oportunidad de negocio como solución e-commerce; por ello se tienen ofertas de éstas soluciones que en algunos casos son suficientes porque cubren las necesidades mínimas y procesos estándar de una tienda virtual como: Manejo de cuentas de clientes, Historial de ordenes de compra, Carrito de compras, Catálogos para productos y fabricantes, Búsquedas de productos, Notificaciones por email, Sistema de seguridad para procesar tarjetas de crédito con SSL, Estadísticas, Manejo de envíos, impuestos, pagos, Herramientas de respaldo de datos.

Para ver mayores detalles de los servicios ver anexo 3 de cotizaciones de tiendas virtuales.

Para implementar el servicio de Hosting propio requiere de niveles de inversión que superan los us\$10,000 entre hardware, software, licencias, seguridad, e infraestructura; en cambio utilizar los servicios de Hosting de terceros resulta más accesible por su costo reducido.

Una tienda virtual como solución estándar de terceros tiene un costo no menor a us\$700; que equivale a una solución propia y personalizada; sin embargo la solución estándar de terceros le quita originalidad y el dinamismo que uno quisiera que contenga una tienda virtual.

En resumen tenemos las siguientes alternativas de solución para la implementación de la tienda virtual tecnológica con soluciones orientadas al aprendizaje de los lenguajes de programación.

1. Respecto al registro de dominio

- a. Registro de dominio personal
- b. Registro de dominio como adicional al hosting de terceros

2. Respecto al Hosting

- a. Hosting de Terceros
- b. Hosting propio

3. Respecto a la solución de la tienda virtual

- a. Tienda virtual como solución estándar de terceros
- b. Tienda virtual como solución propia

4. Respecto a los medios de pago

- a. Con tarjeta de crédito y/o débito
- b. Con abono en cuenta
- c. Contra entrega

5. Respecto al proceso de pago on line

- a. Visa
- b. 2Checkout

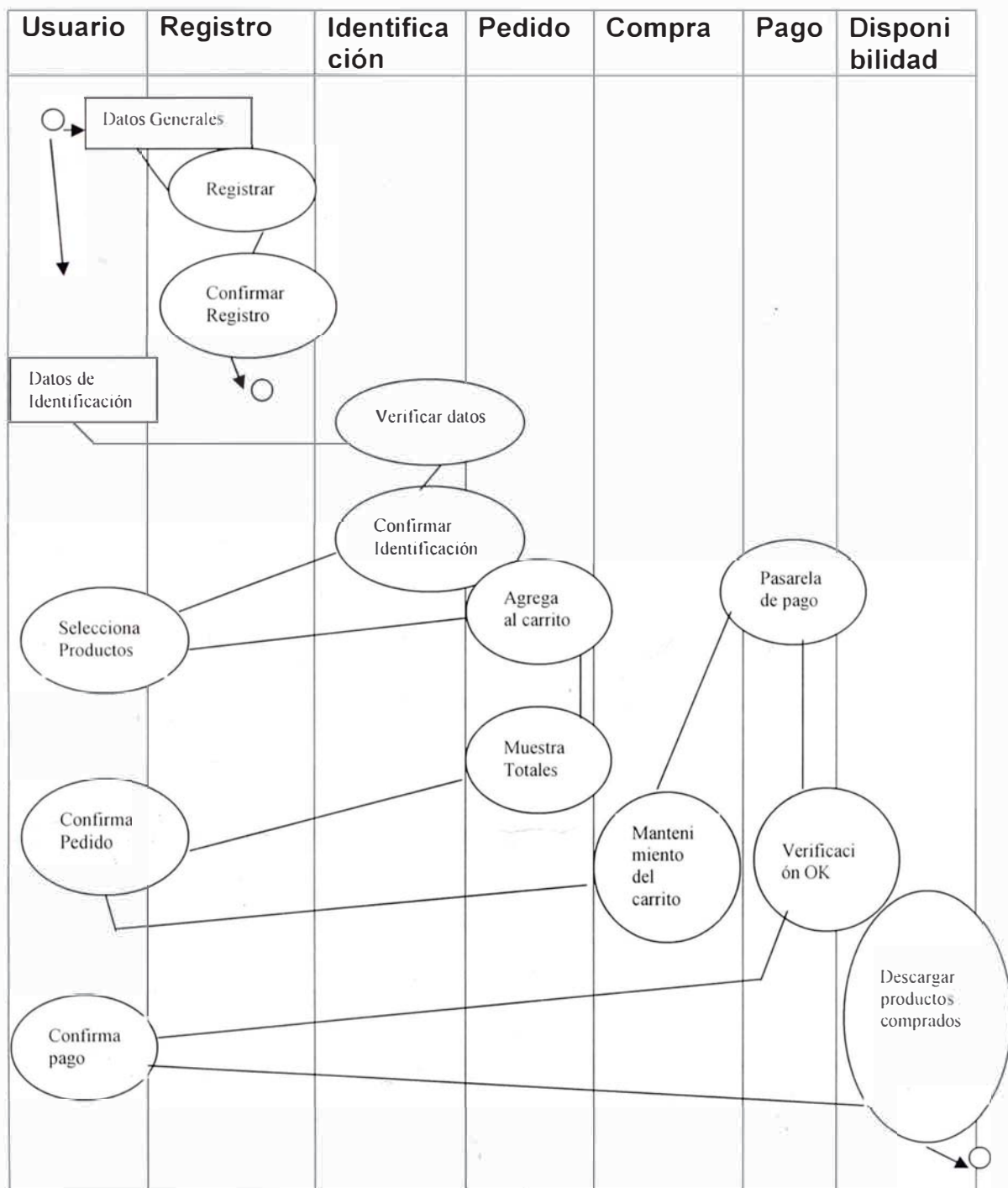
III.3 METODOLOGIA DE SOLUCION

III.3.1 PLAN DE TRABAJO

Actividad	Semanas											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Definir nombre dominio	X											
Estudio de mercado	X	X	X									
Evaluación de Alternativas de hosting		X	X	X								
Identificación de productos		X	X									
Identificación de requerimientos		X	X	X								
Identificación de usuarios		X	X									
Definición de la Base de Datos			X	X								
Diseño del Home Page			X	X	X							
Registro de dominio		X										
Contrato de Hosting			X	X								
Políticas de seguridad			X	X	X							
Estrategias de Marketing				X	X							
Desarrollo Carrito de Compras				X	X	X						
Pasarela de Pago Virtual							X	X				
Convenio para proceso de Tarjeta de crédito								X				
Diseño de procesos			X	X	X	X	X	X	X			
Desarrollo de procesos				X	X	X	X	X	X	X	X	
Pruebas						X	X	X	X	X	X	
Estabilización									X	X	X	X
Relación con el cliente											X	X

Este plan de trabajo corresponde a la segunda etapa del proyecto ya que la primera etapa se concluyó con la elaboración del libro base denominado Guía de Programación Super Java 2 que finalmente ya está en el mercado desde la segunda quincena del mes de noviembre del año 2003.

III.3.2 DIAGRAMA DE ACTIVIDAD PARA LA TIENDA



REGISTRO: consiste en que el usuario ingresa sus datos generales incluyendo su login y password. Da conformidad de registro.

IDENTIFICACION: consiste en que el usuario ingresa solamente su login y password. Estos datos son verificados en nuestra base de datos y da conformidad de identificación ingresando a un ambiente seguro donde podrá actualizar sus datos personales, cambiar su login y/o password, hacer requerimientos y/o comentarios, e incluso darse de baja.

PEDIDO: consiste en que el usuario solicita algún producto disponible a la vista en la pagina web seleccionándolo con un clic. Muestra producto seleccionado con descripción y precio.

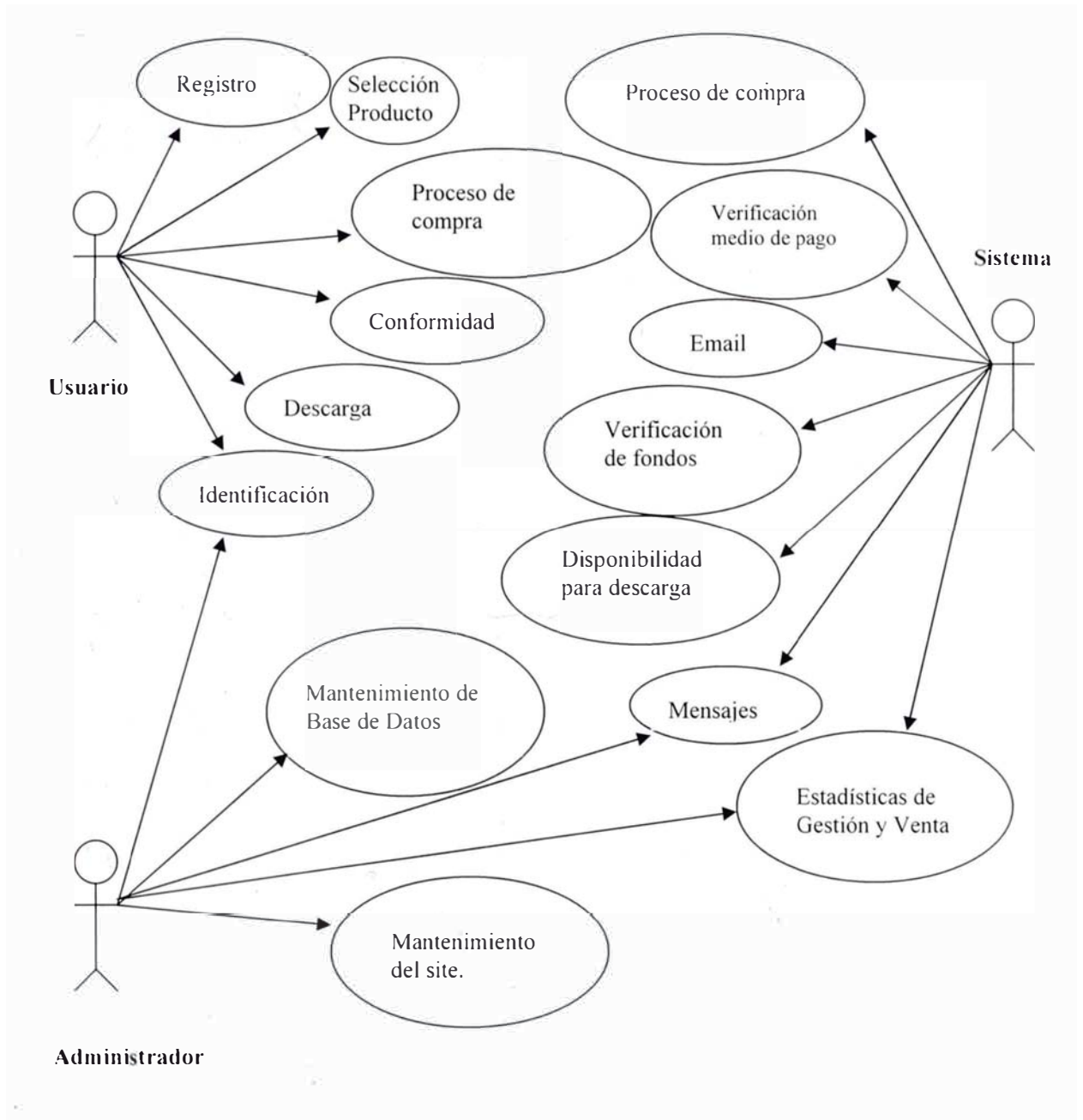
COMPRAS: consiste en que el usuario confirma la compra.

PAGO VIRTUAL: consiste en que el usuario ingresa los datos de su tarjeta de crédito en un ambiente seguro, estos son verificados, se verifica la disponibilidad de dinero que cubra el total comprado. Da conformidad de pago y lanza un mail referente a la venta realizada al administrador y al cliente.

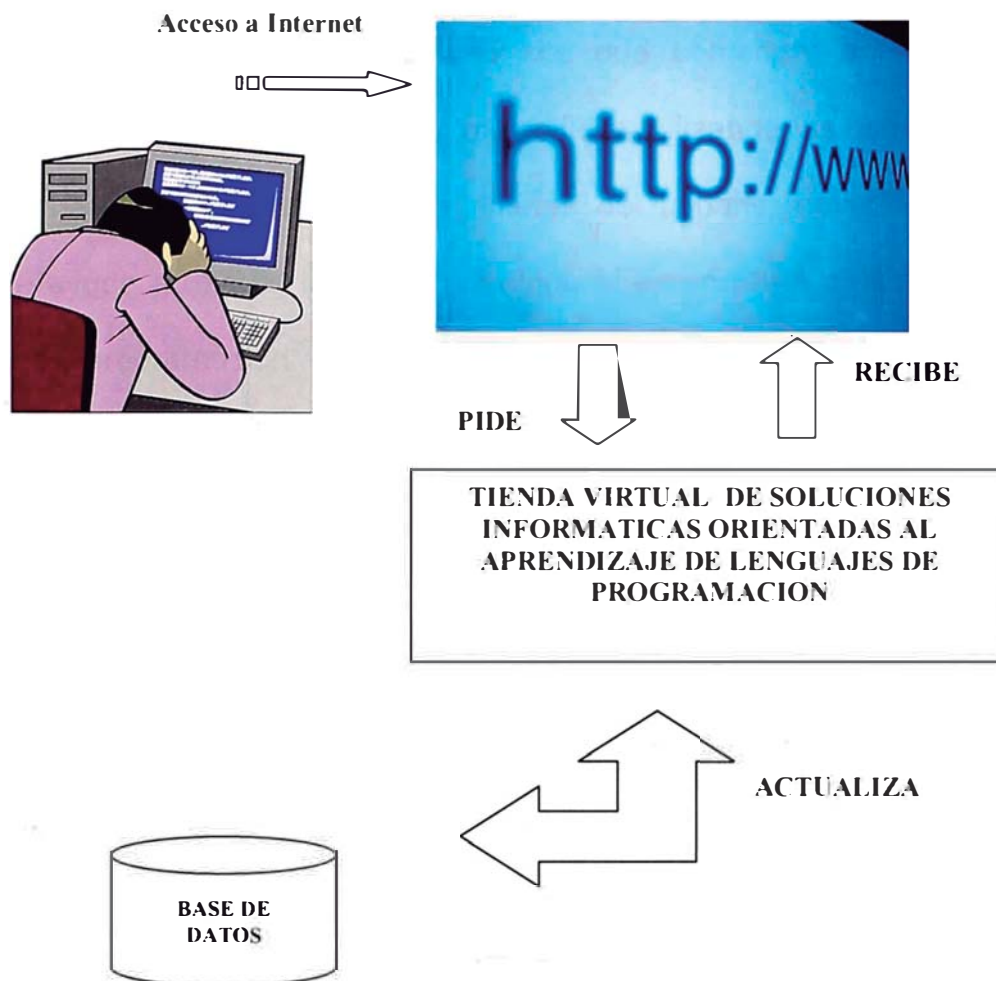
DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO: consiste en que el usuario dispone del producto digital seleccionado listo para su descarga. Da conformidad de transacción. Esta descarga la puede hacer en línea o posteriormente ya que en la base de datos quedará registrado si el producto ya fue descargado por el usuario y también quedará registrado la fecha y hora de la descarga.

III.3.3 MODELO DE CASO DE USO DEL SISTEMA

Este modelo nos permite apreciar las actividades que realizan tanto el usuario como el administrador y el sistema de la tienda virtual.



III.3.4 ARQUITECTURA FUNCIONAL DE SOLUCION



El usuario se conecta a internet y visita nuestro web site donde encontrará una tienda virtual de soluciones informáticas orientadas al aprendizaje de los lenguajes de programación más utilizados y que tengan mayor valor para él. A través de la tienda puede solicitar soluciones específicas adicionales a las que se presenten en la tienda y a través de una base de datos registrar dichos requerimientos además de la información relevante en las transacciones que se realicen.

III.4 ESTRATEGIAS ADOPTADAS

Lo que se quiere es construir un web site que contenga, entre otros productos, una variedad de soluciones específicas utilizando las estructuras de los lenguajes de programación de interés del usuario, novedades y soporte de ayuda en línea; todo ello orientado al aprendizaje y uso de los lenguajes de programación. En la medida que éste banco de soluciones crezca, estaremos generando más valor para nuestros usuarios ya que ellos tendrán mejores oportunidades de dosificar su aprendizaje de los lenguajes de programación ya que es muy sencillo aprender a programar apoyándose en soluciones diversas.

Se mantendrá una base de datos para el registro de los usuarios y así poder administrar el contacto con ellos a fin de establecer estrategias orientadas a captar nuevos usuarios y mantener a los actuales con trato preferencial como parte de una estrategia CRM. Con este propósito se ha creado el concepto de dólares azules que para el usuario va a representar dólares reales para efectos de utilizarlos en sus compras de los productos del site. El usuario con sólo visitar nuestra tienda ya estará ganando dólares azules, a más visitas más dólares azules que los podrá utilizar en sus compras.

Con el objetivo de que nuestros usuarios encuentren lo que necesitan y más pondremos novedades de las tendencias tecnológicas, de los entornos de programación, versiones, plataformas, enlaces de interés. Encontrará

además la oportunidad de colocar sus propias soluciones. Encontrará muchas soluciones gratuitas, otras para comprarlas con dólares azules y otras a precios muy económicos.

III.4.1 DISEÑO DE LA BASE DE DATOS

La base de datos debe poder satisfacer todos los requerimientos de administración y gestión tanto para el usuario, para el administrador y para los procesos del sistema.

Para el usuario, se podrá hacer lo siguiente:

Mantenimiento de usuarios

Selección de productos

Identificación

Descarga

Para el administrador, se podrá hacer lo siguiente:

Mantenimiento de los productos

Mantenimiento del site

Para el sistema, se podrá hacer lo siguiente:

Verificación de medios de pago

Pedidos

Estadísticas de Gestión tales como:

1. Relación de productos por categoría
2. Relación de productos por usuario productor
3. Relación de usuarios por tipo

4. Relación de usuarios por país de origen
5. Relación de usuarios premiados
6. Relación de requerimientos atendidos/no atendidos
7. Relación de comentarios, preguntas y respuestas frecuentes (FAQ)
8. Reporte de ventas por usuario
9. Reporte de ventas por modalidad de pago
10. Reporte de ventas general
11. Estadísticas de productos más pedidos
12. Record de compras por usuario
13. Otros

Ver detalle del diseño de la Base de Datos en el anexo 4. Ver Pag. 65.

III.4.2 DISEÑO DEL HOME PAGE

El Home Page es nuestra ventana al mundo, por tanto su contenido debe ser atractivo y con mucho valor para el navegante. Se debe mostrar los productos que se ofrecen con breves descripciones de su contenido. Igualmente en el Home Page el navegante debe encontrar novedades, sitios recomendados, mucho material de lectura gratuito y que sea de su interés.

En el anexo 5 puede ver el diseño del Home Page. Ver Pag. 66.

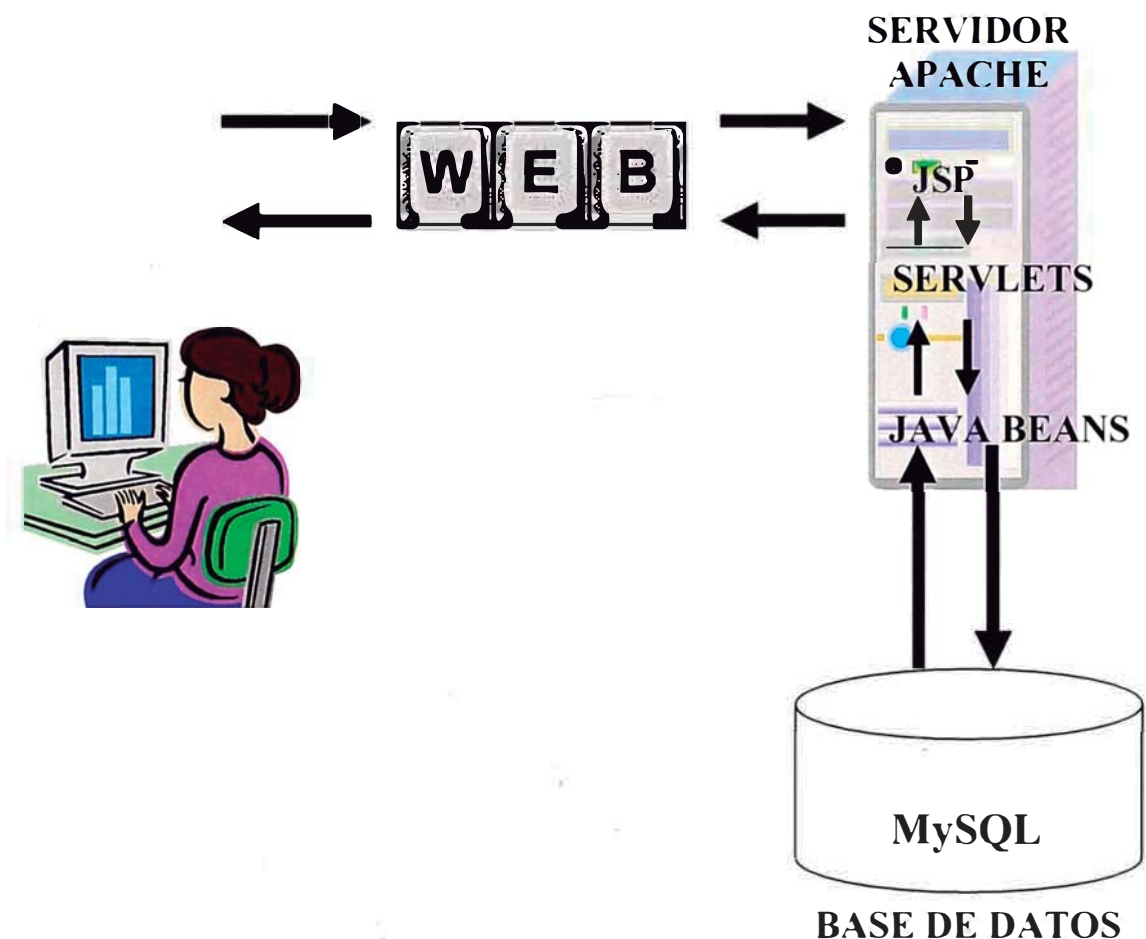
III.4.3 DESARROLLO DEL SITE

El site se está desarrollando con una base de datos para una mejor administración del contenido de la misma, relacionado a los productos que

ofrecemos. También se está utilizando HTML, JAVASCRIPT, DREAMWEAVER y FLASH para darle animación y personalización con el fin de conseguir un diseño atractivo y entretenido para el usuario.

ARQUITECTURA TECNOLOGICA

Nuestro proveedor de Hosting utiliza un servidor Apache, con soporte de tecnología JAVA, específicamente para Java Server Page (JSP), SERVLETS y el motor de base de datos MySQL y como servidor de aplicaciones web JAKARTA TOMCAT.



DISEÑO DE INTERFACES

INTERFAZ DE REGISTRO

Para que el usuario pueda registrar sus datos personales, en ambiente seguro, y con ello pueda ganar dólares azules tan solo con la visita a la página web. Ver anexo 6.

INTERFAZ DE USUARIO

Para que el usuario ingrese con su login y password y pueda actualizar sus datos, cambiar login y password e inclusive darse de baja. Ver anexo 7.

Para que el usuario pueda enviar o ver sus mensajes. Ver anexo 8.

Para cuando el usuario quiera ser usuario publicador. Ver anexo 9.

Para que el usuario pueda entrar a la sala publica de chat. Ver anexo 10.

INTERFAZ DE ADMINISTRACION / TRASTIENDA

Para que el usuario administrador ingrese con su login y password y pueda actualizar sus datos personales entre otras operaciones disponibles para la administración. Ver anexo 11.

Para que el usuario administrador pueda hacer un mantenimiento de las categorías de los productos que ofrecemos y éstos se reflejen inmediatamente en la página web. Ver anexo 12.

Para que el usuario administrador pueda hacer un mantenimiento de los productos que ofrecemos y éstos se reflejen inmediatamente en la página web. Ver anexo 13.

Para que el usuario administrador pueda hacer un mantenimiento de los países. Ver anexo 14.

Para que el usuario administrador pueda hacer un mantenimiento de los tipos de usuario. Ver anexo 15.

Para que el usuario administrador pueda hacer mantenimiento de tipos de mensaje y tipos de documentos de venta. Ver anexo 16.

Para que el usuario administrador gestione contacto con los usuarios registrados. Ver anexo 17.

INTERFAZ DE SELECCIÓN DE PRODUCTOS

Para que el usuario pueda seleccionar los productos que quiere comprar. Un producto sólo puede seleccionarse una vez por el mismo usuario en una sola compra. Ver anexo 18.

INTERFAZ DE AGREGAR AL CARRITO

Para que el usuario pueda agregar al carrito un producto para su descarga luego de su compra. Ver anexo 19.

INTERFAZ DE VERIFICACION DEL MEDIO DE PAGO ON LINE

Para que el usuario pueda ingresar los datos de su medio de pago electrónico en un ambiente seguro con el protocolo SSL. Ver anexo 20.

INTERFAZ DE PROCESO DE PAGO

Para que el usuario espere que termine con el proceso de verificación de datos y saldos de la cuenta ingresada. Ver anexo 21.

INTERFAZ DE TRANSACCION PROCESADA

Para que el usuario sepa que su operación de compra ha sido exitosa. Ver anexo 22.

INTERFAZ DE AVISO AUTOMATICO VIA EMAIL

Para que el administrador de la tienda sepa que ha ocurrido una transacción de venta exitosa y para el usuario comprador sepa que su compra se ha realizado exitosamente. Ver anexo 23.

INTERFAZ DE DISPONIBILIDAD PARA DESCARGA

Para que el usuario pueda realizar la descarga solamente del producto digital que ha comprado. El usuario podrá hacer la descarga en el momento que crea conveniente, después de haber confirmado la compra. No necesariamente tiene que ser una descarga inmediata. En la base de datos quedará registrado los productos comprados y descargados con un dato de seguridad para descargas no realizadas o interrumpidas. Ver anexo 24.

III.4.4 ESTRATEGIA DE PROMOCION Y MARKETING

Planificar y desarrollar un programa de visitas a los centros de estudio que tengan la especialidad de sistemas, computación e informática y ofrecerles un seminario gratuito de JAVA donde se les invitará a visitar la página.

Participar en eventos relacionados al uso de los lenguajes de programación y orientación tecnológica resaltando nuestra dirección web.

Procurar el alta de nuestra página en todos los buscadores de internet.

De acuerdo al presupuesto contratar publicidad en radio, TV, prensa invitando a visitar la página resaltando sus ventajas, beneficios y valor que tiene la página para quienes estén aprendiendo o conozcan de algún lenguaje de programación.

III.4.5 ESTRATEGIA PARA CAPTACION DE USUARIOS

Ofrecer soluciones demostrativas a costo cero invitando al usuario a que se registre.

Implementar un sistema de dólares azules que servirán para completar futuras compras.

Implementar estrategias de mejora en el contacto con el usuario a fin de convocar su visita continuamente.

Campañas de promoción donde la mayoría de productos tendrá un precio simbólico y se podrá comprar haciendo uso de los dólares azules que el visitante obtiene con sólo visitar la página.

Estabilización y sinceramiento de precios donde todos los productos tendrán sus precios reales pero también se podrá completar el precio con los dólares azules acumulados.

Implementar la opción de 2 idiomas incluyendo el español y el inglés.

III.4.6 ESTRATEGIA DE CAPTACION DE INGRESOS

Los canales de ingresos para la rentabilidad del proyecto serán los siguientes:

- Margen de comisión por venta de productos propios
- Margen de comisión por venta de productos de terceros
- Margen de utilidad por venta de publicidad propia
- Margen de utilidad por venta de publicidad de terceros

Se ha establecido un 20% como porcentaje de comisión por venta de productos propios o de terceros; en cambio la venta de publicidad propia será considerada el 100% como ingresos y la venta de publicidad de terceros representará una utilidad del 80%.

Cualquier usuario registrado puede vender sus productos como soluciones orientadas al aprendizaje y uso de los lenguajes de programación previamente evaluadas por la gerencia tecnológica.

Cualquier usuario registrado puede ser un promotor del web site orientado a la captación de auspiciados y/o anunciantes publicitarios.

III.5 TOMA DE DECISIONES

Respecto al registro de dominio, éstas son las alternativas

- a. Registro de dominio personal
- b. Registro de dominio como adicional al hosting de terceros

Se decide por la alternativa (a) porque aún no se ha decidido el proveedor de hosting ya que ello está supeditado al soporte de nuestra arquitectura tecnológica. No todos los proveedores de hosting ofrecen soporte a la arquitectura tecnológica requerida. De ésta manera logramos independencia entre el registro de dominio y el proveedor del hosting.

Luego de una torrencial lluvia de ideas, finalmente el nombre de nuestro dominio lo hemos registrado como www.parainformaticos.com que expresa la orientación y contenido del site. Ya lo pueden visitar.

Respecto al Hosting, éstas son las alternativas:

- a. Hosting de Terceros
- b. Hosting propio

Se toma la decisión (a) en base a las cotizaciones del anexo 2 y en base al soporte de la arquitectura tecnológica deseada. Gestionamos un período de prueba al que los proveedores accedieron. El proveedor de Perú, microeb.net aseguraba que sus servidores soportaban la arquitectura

tecnológica indicada pero con las pruebas se demostró que no. En cambio el proveedor de España, soydigital.com sí ofrecían la arquitectura deseada. Además éste proveedor ofrecía más servicios y valor agregado con materiales digitales referidos al e-commerce y e-marketing, por lo que se gestionó su contratación por un año con su Plan Linux Mínimo.

Respecto a la solución de la tienda virtual, éstas son las alternativas:

- a. Tienda virtual como solución estándar de terceros
- b. Tienda virtual como solución propia

Se toma la decisión (b) porque las soluciones estándar si bien pueden ser soluciones muy prácticas para otro tipo de productos; sin embargo, para nuestros productos impide la posibilidad de una personalización y dinamismo que se planteó estratégicamente para la implementación

Respecto a los medios de pago, éstas son las alternativas:

- a. Con tarjeta de crédito y/o débito
- b.. Con abono en cuenta
- c. Contra entrega

Se toma la decisión de adoptar las 3 formas como medio de pago debido al alto porcentaje de usuarios que tienen desconfianza en comprar con tarjetas de crédito y/o débito. Sin embargo éstas 3 formas estarían disponibles solamente para nuestro país ya que para usuarios de otros países solamente queda la alternativa (a) como medio de pago más directo y práctico por lo que se hace necesario la implementación de la pasarela de

pagos y el convenio de proceso de la transacción para que ésta se lleve a cabo electrónicamente.

Respecto al proceso de pago on line, éstas son las alternativas;

- a. Visa
- b. 2Checkout

Se toma la decisión de hacer el convenio con la empresa americana 2checkout por darnos muchas más ventajas que hacerlo con la empresa Visa, como se aprecia en el siguiente cuadro:

EMPRESA	VISA	2CHECKOUT
Costo anual	Si	No
Pago único	No	Si
% Transacción	20%	5.5%
Efectivización o Cobro de los pagos on line	Depende del monto de las transacciones	Quincenal por cheque sin costo

CAPITULO IV

EVALUACION DE RESULTADOS

IV.1 EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA

Se ha preparado varios cuadros que los puede ver en los anexos que se indican a continuación:

- Anexo 25: Inversión total del proyecto
- Anexo 26: Presupuesto de Ingresos
- Anexo 27: Estructura del Financiamiento
- Anexo 28: Depreciación de Activos Fijos
- Anexo 29: Servicio de la deuda
- Anexo 30: Proyección anual de costos y gastos
- Anexo 31: Flujo de caja mensual
- Anexo 32: Flujo de caja anual
- Anexo 33: Estado de pérdidas y ganancias
- Anexo 34: Flujo de Fondos Económicos y Financieros
- Anexo 35: Determinación de la Tasa de Descuento (K)
- Anexo 36: Evaluación Financiera
- Anexo 37: Evaluación Económica

Sin embargo, se muestra a continuación algunos cuadros de resumen que ilustran la evaluación económica y financiera del proyecto.

IV.1.1 INVERSION TOTAL DEL PROYECTO

INVERSION TOTAL DEL PROYECTO
En Dólares Americanos

CONCEPTO	MONTO	%
INVERSION FIJA		
A.- TANGIBLE		
Equipo de computo	2,420.00	30.53%
Muebles y Enseres	230.00	2.90%
TOTAL TANGIBLE	2,650.00	33.43%

B.- INTANGIBLE		
Gastos de Organización, Constitución	200.00	2.52%
Diseño web	100.00	1.26%
Desarrollo Tienda Virtual	500.00	6.31%
Procesador de Pagos on line	50.00	0.63%
Software de base(Licencias)	1,230.00	15.51%
TOTAL INTANGIBLE	2,080.00	26.24%
INVERSION TOTAL FIJA	4,730.00	59.66%
CAPITAL DE TRABAJO		
Planillas	1,368.00	17.26%
Alquiler de Local	400.00	5.05%
Servicio de Hosting con Base de Datos	210.00	2.65%
Registro de dominio propio	20.00	0.25%
Conexión a Internet Tarifa Plana Speedy Class	99.84	1.26%
Servicios contables	100.00	1.26%
Gastos Generales	1,000.00	12.61%
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	3,197.84	40.34%
INVERSION TOTAL	7,927.84	100.00%

IV.1.2 ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

(En Dolares Americanos)

CONCEPTO	PROPIO	%	POR DEUDA	%	TOTAL
INVERSION FIJA					
TANGIBLE	2,650.00	33.43%	0.00	0.00%	2,650.00
INTANGIBLE	0.00	0.00%	2,080.00	26.24%	2,080.00
CAPITAL DE TRABAJO	0.00	0.00%	3,197.84	40.34%	3,197.84
TOTAL INVERSION	2,650.00	33.43%	5,277.84	66.57%	7,927.84

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

(En Dolares Americanos)

INSTITUCION	MONTO	%	TASA DE INTERES
POR DEUDA			
BANCO WIESE SUDAMERIS	5,277.84	66.57%	21.00%
PROPIO	2,650.00	33.43%	
TOTAL FINANCIAMIENTO	7,927.84	100.00%	

IV.1.3 PROYECCION ANUAL DE COSTOS Y GASTOS

PROYECCION ANUAL DE COSTOS Y GASTOS
En Dolares Americanos

CONCEPTO	AÑO	1	2	3	TOTAL
1.- COSTO DEL SERVICIO					
1.1.- DIRECTO					
Registro de dominio		20.00	20.00	20.00	60.00
Servicio de Hosting con Base de Datos		210.00	210.00	210.00	630.00
Conexión a Internet Tarifa Plana Speedy		1198.08	1,198.08	1,198.08	3,594.24
Diseño web		100.00			100.00
Desarrollo de la tienda virtual		500.00			500.00
Procesador de pagos on line		50.00			50.00
Licencia Software de Base		1230.00			1,230.00
Licencia Software Antivirus Hacker		60.00	90.00	90.00	240.00
COSTO DIRECTO TOTAL		3,368.08	1,518.08	1,518.08	6,404.24
TOTAL COSTO DE VENTAS		3,368.08	1,518.08	1,518.08	6,404.24
2.- GASTO DE ADMINISTRACION Y VENTAS					
REMUNERACIONES		19,152.00	19,152.00	19,152.00	57,456.00
BENEFICIOS SOCIALES		2,681.28	2,681.28	2,681.28	8,043.84
ALQUILER DE LOCAL		2,400.00	2,400.00	2,400.00	7,200.00
SERVICIOS CONTABLES		1,200.00	1,200.00	1,200.00	3,600.00
CONSTITUCION Y ORGANIZACIÓN		200.00			200.00
TOTAL GASTO DE ADMINISTRACION Y VENTAS		25,633.28	25,433.28	25,433.28	76,499.84
3.- DEPRECIACION Y AMORTIZACION A/F					
DEPRECIACION TANGIBLES		726.00	726.00	726.00	2,178.00
TOTAL DEPRECIACION Y AMORTIZACION		726.00	726.00	726.00	2,178.00
4.- GASTOS FINANCIEROS					
INTERESES Y COMISIONES		929.42	627.76	262.75	1,819.93
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		929.42	627.76	262.75	1,819.93
COSTOS Y GASTOS TOTAL		30,656.78	28,305.12	27,940.11	86,902.01

IV.1.4 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Se estima un crecimiento del 5% anual en las ventas netas.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADAS

(En Dolares Americanos)

PERIODO (años)	1	2	3	TOTAL
CONCEPTO				
VENTAS BRUTAS	33,081.46	34,735.53	36,472.31	104,289.30
menos COSTO DE VENTAS	3,368.08	1,518.08	1,518.08	6,404.24
VENTAS NETAS	29,713.38	33,217.45	34,954.23	97,885.06
Gastos de Administración y de Ventas	25,633.28	25,433.28	25,433.28	76,499.84
UTILIDADES DE OPERACION	4,080.10	7,784.17	9,520.95	21,385.22
Gastos Financieros	929.42	627.76	262.75	1,819.93
Otros ingresos				
Otros gastos				
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION	3,150.67	7,156.41	9,258.20	19,565.29
Participación utilidades trabajadores (10%)	315.07	715.64	925.82	1,956.53
RENTA NETA a. i.	2,835.61	6,440.77	8,332.38	17,608.76
Impuesto a la renta neta del ejercicio (30%)	850.68	1,932.23	2,499.71	5,282.63
RENTA NETA DEL EJERCICIO	1,984.92	4,508.54	5,832.67	12,326.13
Reserva Legal (10% renta neta)	198.49	450.85	583.27	1,232.61
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,786.43	4,057.69	5,249.40	11,093.52
UTILIDAD ACUMULADA	1,786.43	5,844.12	11,093.52	

IV.1.5 EVALUACION ECONOMICA

EVALUACION ECONOMICA			
MONTO	\$ (7,927.84)		
INTERES	18.98043351%		
PERIODO	FLUJO	FAS	FNA
0	7,927.84	1.00000000	(7,927.84)
1	3,354.10	0.84047433	2,819.03
2	6,995.17	0.70639710	4,941.37
3	8,728.80	0.59370863	5,182.36
V A N E			\$ 5,014.93
TIRE			26.10%
B/C			1.63

Se observa un VAN Económico positivo de \$5,014.93 con Tasa Interna de Retorno Económico de 26.10% y un coeficiente de Beneficio/Costo mayor a 1 lo que indica una rentabilidad positiva del proyecto, sin considerar obligaciones financieras.

IV.1.6 EVALUACION FINANCIERA

EVALUACION FINANCIERA			
MONTO	\$ 7,927.84		
INTERES	18.98043351%		
AÑO	FLUJO	FAS	FNA
0	7,927.84	1.00000000	(7,927.84)
1	1,984.92	0.84047433	1,668.28
2	4,445.54	0.70639710	3,140.32
3	5,766.52	0.59370863	3,423.63
V A N F			\$ 304.39
TIR F =			1.72%
B / C F			1.04

Igualmente, se observa un VAN Financiero positivo de \$304.39 con Tasa Interna de Retorno Financiero de 1.72% y un coeficiente de Beneficio/Costo mayor a 1 lo que indica también una rentabilidad positiva del proyecto considerando las obligaciones financieras.

IV.2 MONITOREO DE VISITAS

El web site, en su primera versión, está siendo visitado desde el 14 de noviembre y muestra el siguiente nivel de visitas en 150 días calendario:

The screenshot shows the website 'Para Informáticos' with a navigation menu on the left listing services like 'Libros', 'Asesorías', and 'Soluciones'. A central banner reads 'Nuestros clientes son nuestra razón de ser!'. Below this, there are sections for '¿Quiénes somos?' and '¿Qué te ofrecemos?'. The visitor count is displayed as 000869. The 'Libros' section mentions programming books, and the 'Asesorías' section mentions consulting services for IT products.

Como se puede apreciar, se ha registrado 869 visitas en 150 días calendario lo que hace un promedio aproximado de 6 visitas diarias.

IV.3 ESTADISTICAS DE REGISTRO DE USUARIOS

En el mismo período se han registrado 110 usuarios en nuestra base de datos.

IV.4 ESTADISTICAS DE VENTA

En el mismo período se han vendido 320 libros de Guía de Programación Super Java 2 por venta tradicional. Por el site se ha registrado una venta utilizando la forma de pago abono en cuenta, desde la ciudad de Trujillo, Lima Perú. Se han atendido cerca de 30 consultas por el web site y se ha registrado una asesoría personalizada.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

V.1 CONCLUSIONES

Definitivamente que los informáticos interesados en los Lenguajes de Programación tendrán una plataforma abierta para encontrar lo que necesiten, sin fronteras, sin horarios rígidos.

Toda la comunidad de estudiantes y profesionales se verán beneficiados con ésta plataforma porque encontrarán diversidad de aplicaciones específicas y temáticas de acuerdo a su interés.

Asimismo, todos los usuarios que tengan soluciones orientadas al uso y aprendizaje de los lenguajes de programación y que quieran compartirlas podrán hacerlo para contribuir con el aprendizaje de muchos otros usuarios que están en un proceso de aprendizaje.

La Tecnología e-commerce abre fronteras permitiendo el incremento de la productividad y la investigación en cualquier área del conocimiento, los lenguajes de programación es una de muchas.

Estoy seguro que ésta tienda virtual de soluciones orientadas al aprendizaje de los lenguajes de programación será el inicio de muchas tiendas virtuales con diversa orientación.

V.2 RECOMENDACIONES

Aprovechar la tecnología del e-commerce impulsando su implementación en todos los sectores económicos tales como industriales, de comercio, educación, salud, producción, públicos ya que ésta representa una simplificación de las transacciones comerciales generando valor para los usuarios y contribuyendo con la cadena de valor de las empresas e instituciones.

Las iniciativas de cambio, aprovechando las nuevas tecnologías, deben tener oportunidad de hacerse realidad con el convencimiento de que serán de valor para la población usuaria donde se detecte la necesidad de cambio.

Evaluar las soluciones de tienda virtual existentes en el mercado, para medir el grado de satisfacción que ofrecen de acuerdo a la orientación de la tienda virtual que queremos implementar. Además estas soluciones son muy económicas y cumplen todos los procesos básicos de toda tienda virtual.

El desarrollo de una tienda virtual se justifica cuando se requiere una plataforma tecnológica particular y/o personalizada y las existentes no la soportan como es el caso de éste proyecto.

Utilizar la tecnología JAVA tiene muchas ventajas como son el uso de software libre o de precios muy económicos como es el caso de los servidores web de Jakarta Tomcat. Además, ésta tecnología cada vez tiene una mayor difusión y aceptación por parte de las instituciones académicas como por parte de las empresas.

GLOSARIO DE TERMINOS

DREAMWEAVER, Software especializado para crear páginas web dinámicas.

FLASH, software especializado para crear páginas web dinámicas con animación de imágenes.

HTML, Código utilizado para crear páginas web estáticas.

HOSTING, alojamiento de páginas web en un servidor web

JAKARTA-TOMCAT, Servidor de aplicaciones web de JAVA

JAVA, Tecnología orientada a objetos de Sun Microsystems.

JAVASCRIPT, Código utilizado para crear páginas web dinámicas.

JAVA BEANS, Código de comunicación entre la lógica de negocios y la Base de Datos dentro de una tecnología JAVA.

JSP, Java Server Page, página de comunicación con el servidor

LINUX, Sistema operativo de gran seguridad y muy económico.

MySQL, Motor de base de datos gratuito para la web

SERVIDOR APACHE, Servidor que soporta tecnología JAVA

SERVLETS, Código JAVA para programar la lógica de negocio de una aplicación.

TIENDA VIRTUAL, web site que ofrece productos en venta, sean digitales y/o físicos disponibles a través de Internet.

VISA, Empresa Multinacional que ofrece un medio de pago seguro a través de una tarjeta de crédito.

2CheckOut, Empresa americana que ofrece un medio de pago seguro a través de una tarjeta de crédito.

BIBLIOGRAFIA

Kalakota Ravi, Robinson Marcia. *Del e-Commerce al e-Business*. Addison Wesley, 2001.

Bickerton Pauline, Bickerton Mathew, Simpson-Holley Kate. *Cyber-Strategy*. Ed. Prentice Hall, 2000.

Malca Oscar. *Comercio Electrónico*. Universidad del Pacífico, 2001.

McConnell . *Desarrollo y Gestión de Proyectos de Información*.

Guido Clements . *Administración Exitosa de Proyectos*

Zalatiel Carranza. *Modelamiento de Negocios Usando UML*

Booch, Jacobson y Rumbauch. *El UML*

REFERENCIAS WEB

www.fullhost.com proveedor de dominio, hosting y tiendas virtuales

www.microeb.com proveedor de dominio, hosting y tiendas virtuales

www.soydigital.com proveedor de dominio, hosting y tiendas virtuales

www.renewalregistrar.com proveedor de dominio y hosting

www.2checkout.com proveedor de pasarela de pago y tiendas virtuales

www.convea.com estadísticas de acceso a internet

ANEXOS

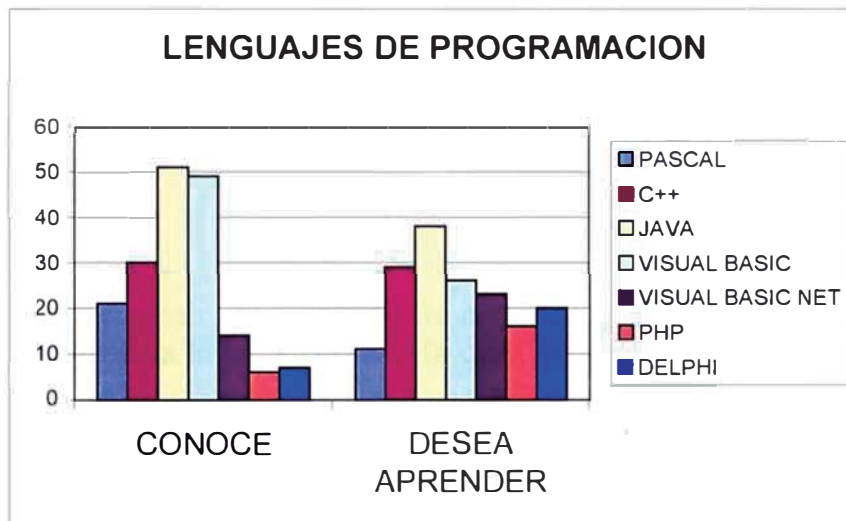
ANEXO 1: ENCUESTA

Resultados de la encuesta tomada para medir el impacto de la existencia de una web site que tenga soluciones informáticas orientadas al aprendizaje de los lenguajes de programación.

Preguntas:

1. Qué lenguajes de programación conoce?
2. Cuáles lenguajes de programación le gustaría aprender o está aprendiendo?

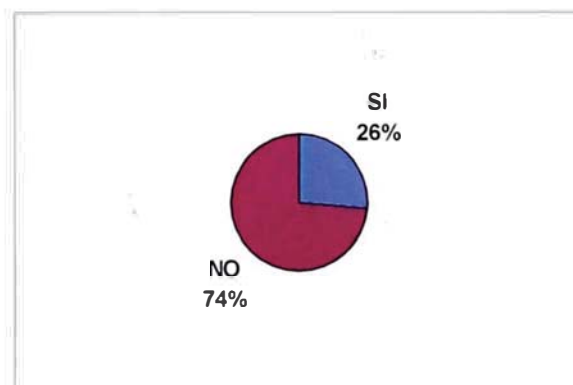
Resultados:



Pregunta:

3. Los ejercicios desarrollados en su(s) curso(s) de lenguajes de programación son suficientes para su aprendizaje?

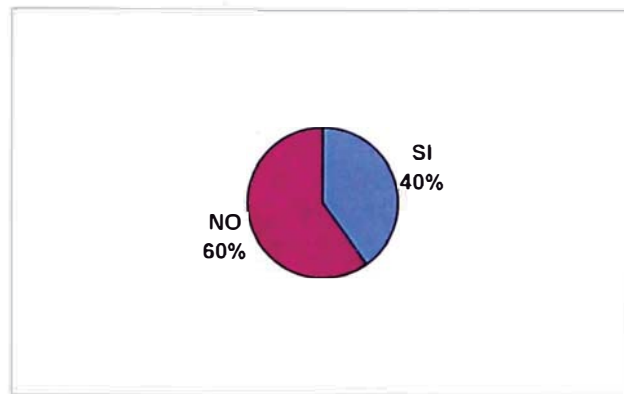
Resultado:



Pregunta:

4. Ha encontrado en la web un sitio con ejercicios desarrollados y propuestos en el lenguaje de programación de su preferencia?

Resultado:

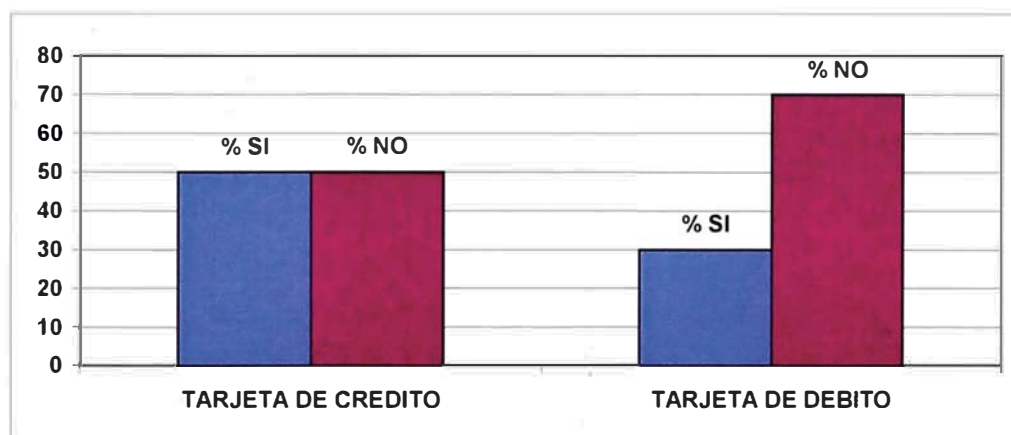


Preguntas:

5. Tiene o ha utilizado una Tarjeta de crédito?

6. Tiene o ha utilizado una Tarjeta de débito?

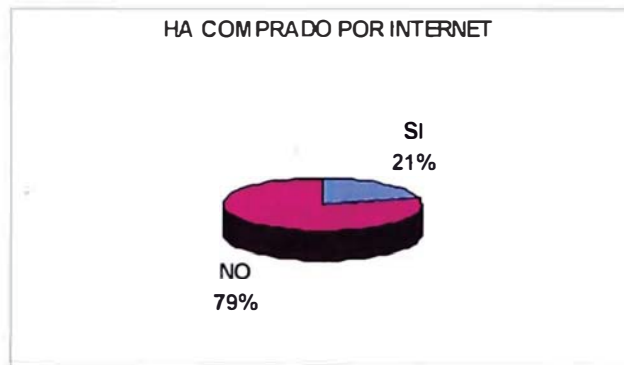
Resultados:



Pregunta:

7. Ha comprado alguna vez por internet?

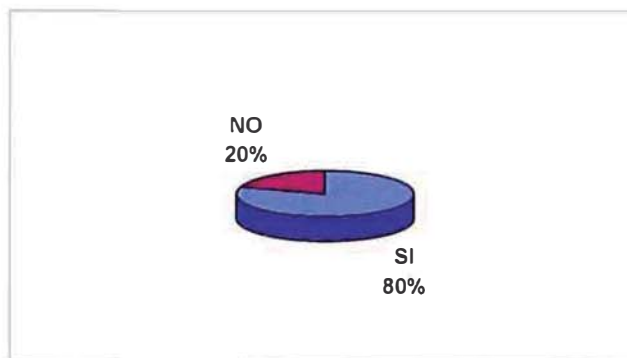
Resultado:



Pregunta:

8. Estaría dispuesto a comprar soluciones en el lenguaje de programación de su preferencia?

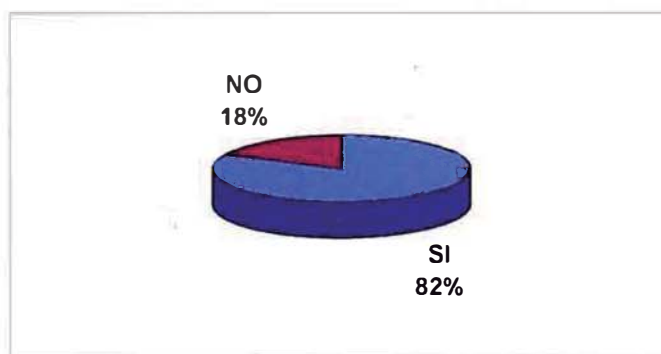
Resultado:



Pregunta:

9. Estaría dispuesto a vender soluciones en el lenguaje de programación de su preferencia?

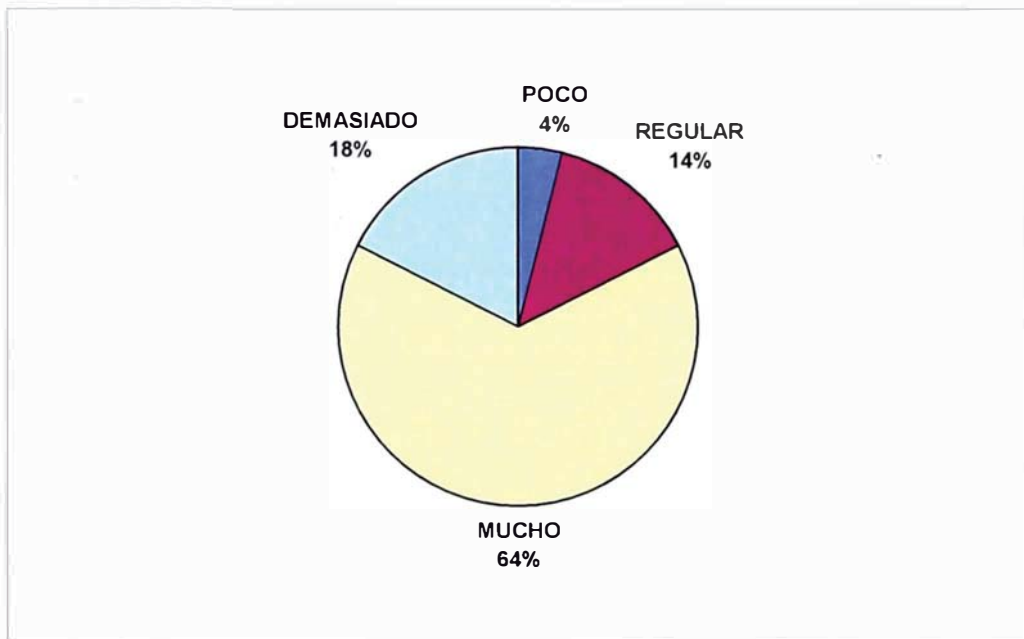
Resultado:



Pregunta:

10. Cuánto de valor significaría para usted la existencia de un web site que tenga soluciones temáticas con soporte de ayuda en línea para el aprendizaje de los lenguajes de programación?

Resultado:



ANEXO 2: COTIZACIONES DE HOSTING

2.1 Full-Host.com de Costa Rica

LAS CARACTERÍSTICAS DE NUESTRA OFERTA SE DESCRIBEN A CONTINUACIÓN

*La oferta es válida hasta el 15 de octubre del 2003.

	OFERTA DEL MES
Espacio en disco duro	80MB
Tasa de transferencia	2GB
Cuentas POP3	10
Auto Responders	Ilimitados
Mail Forwarders	Ilimitados
Listas de correos	Ilimitados
Usuarios FTP	Ilimitados
Sub - Dominos	3
Bases de datos MySQL	2
SSL Compartido	Si
PRECIO POR MES	\$10



OFERTA! REGISTRO DE DOMINIO GRATIS

Registramos el dominio de su empresa en Internet totalmente gratis por 1 año con la compra de nuestra oferta del mes. (.com .net .org)

NUESTRA OFERTA INCLUYE ADEMÁS LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS

Servidores de alta velocidad
Panel de control CPANEL
Cuentas POP3
Mail Auto Responders
Mail Forwarders
Protección de directorios
SSL Compartido
CGI-BIN
Perl Versión 5.6.1
PHP 4.2.3
Bases de datos MySQL
Acceso a PhpMyAdmin
Extensiones Frontpage
Scripts Preinstalados

Estadísticas gráficas del sitio
Estadísticas Awstats
WebMail
Listas de correo
Bloqueo de correos
Carro de compras
Acceso a cuentas FTP 24x7
Sub-Dominios
SSI
Macromedia Shockwave
Macromedia Flash

99.9% En línea Garantizado
Soporte a los clientes

Si necesita mayor información puede escribir al correo: informacion@full-host.com

También puede hacer su consulta en nuestro centro de soporte haciendo

Gracias por utilizar los servicios de
Full-Host.com
Soluciones Empresariales para Internet. S.A

2.2 SoyDigital.com de España:

15.17 euros/mes - 182 euros/año
 Todos los planes se pagan anualmente
 Tasa anual de registro de nombre de dominio .com: 22 Euros

Características Generales <ul style="list-style-type: none"> · 120 Mb de espacio en Disco · Transferencia de 3000 Mb/mes · 1 Dirección IP fija · 40 Cuentas de email · Correos Redireccionables · Autoresponder · Open WebMail · Gestor de ficheros · Acceso FTP ilimitado · Extensiones FrontPage 2002 · Estadísticas Web detalladas · Páginas protegidas con claves · Panel de control de gestión · Herramienta creaWeb 	Posibilidades de Scripts <ul style="list-style-type: none"> · Envío de Formularios · Programa Motor de Búsqueda · Contadores · Directorio propio CGI-BIN · Perl, C, SH, Java, Python · PHP4 · Página de Error personal · ASP · Soporte JSP
Servicios NOC/Hardware <ul style="list-style-type: none"> · Backup completo · Monitorización 24/7 	Marketing <ul style="list-style-type: none"> · Alta en buscadores gratis · Envío de nota de prensa gratis · 10.000 impresiones de banner gratis · Aplicación GRATIS de envío masivo de mensajes SMS <p style="text-align: right;">más información marketing</p>
Garantía de Servicio <ul style="list-style-type: none"> · 99% 	Acceso bases de datos <ul style="list-style-type: none"> · 1 Base de datos MySQL
Soporte técnico <ul style="list-style-type: none"> · Soporte gratuito vía e-mail · Acceso al centro técnico en el CLUB SOYDIGITAL 	Servicios Multimedia <ul style="list-style-type: none"> · Real Audio / Real Video · WAP · Flash
Instalación de Aplicaciones bajo demanda <ul style="list-style-type: none"> · soporte on-line ONE ZERO. Consultas organizadas. (linux básico o superior) · AWSTATS. Estadísticas completas en español. (cualquier hosting linux) · WhoIs. Disponibilidad de dominio. (cualquier hosting linux) · eTools. Herramientas para mejorar su web. (linux básico o superior) · phpNuke. Su propio WEB y comunidad On-Line. (linux básico o superior) · e-forum. Servicio de foros de debate y opinión. (linux básico o superior) · PubliGest. Gestión de publicidad a través de banner. (linux básico o superior) · e-manager. Gestión de proyectos y grupos de trabajo. (linux básico o superior) <p style="text-align: right;">más información aplicaciones</p>	
Ventajas adicionales <ul style="list-style-type: none"> · Descuento 10% al contratar los servicios de AltaenBuscadores.com · Asesoramiento legal gratis de OpiniónVirtual.com · Servicio de creación de documentos PDF · Descuento del 10% al comprar Panda Seguro Antivirus Global · Descuento del 10% al contratar los servicios de iAbogado.com · Descuento del 10% al contratar los servicios de Active Filings.com · Descuento del 5% en temporada baja al alojarse en Hoteles Rusticae <p style="text-align: right;">más información ventajas adicionales</p>	

2.3 MicroEb.net de Perú:

Plan 100

\$12.50 por mes

[COMPRAR](#)

Generales de la Cuenta

1 Dominio de primer nivel gratis (.COM ; .NET ; :ORG)	SI		
Espacio de Almacenamiento	100 MB		

De Correo

Cuenta POP3	Ilimitados		
Autoresponders	Ilimitados		
Redireccionamientos	Ilimitados		
Cuenta Default	Si		
Lista de Correo	Ilimitados		
Servicio propio de correo SMTP	Si		
WebMail	Si		

De E-Business

Soporte Ambiente Seguro- SSL	Opcional		
Server Side Includes(SSSI)	Opcional		
PHP 4 con phpMyAdmin	Opcional		
Directorios protegidos con Passwords	Si		

Software Adicional

Soporte mejorado para Extensiones Frontpage 2002	Si		
Soporte para base de Datos MYSQL	Si		

Acceso y Manejos

Cuentas FTP	1		
-------------	---	--	--

Monitoreo del web Site

Archivos primarios descargables	Si		
Estadísticas graficas Webalyzer	Si		

Opciones Avanzadas

CGI-bin personal	Si		
Mod_perl	Si		
Apache ASP	Si		
Documento 404 de Error configurable	Si		

Soporte técnico

99.9% de Uptime garantizado anual	Si		
-----------------------------------	----	--	--

\$12.50 por mes

[COMPRAR](#)

ANEXO 3: COTIZACIONES DE TIENDA VIRTUAL, e-commerce

3.1 FullHost.com de Costa Rica:



EXPANDA SUS POSIBILIDADES DE NEGOCIO A TRAVÉS DE INTERNET

PLAN E-COMMERCE (Tienda Virtual)

Full-Host.com ofrece una excelente alternativa para que su empresa pueda soportar las distintas transacciones asociadas con la compra y venta de bienes y servicios a través de Internet, de una forma ágil, segura y con el respaldo profesional que su negocio necesita.

El comercio electrónico se convierte en nuestros días en una poderosa herramienta de diferenciación competitiva que permite a las empresas aprovechar las posibilidades de Internet para expandir su mercado, atraer nuevos clientes, incrementar sus ganancias y lograr establecer un posicionamiento estratégico que beneficie su negocio.



Ventajas que alcanzará con nuestra solución de comercio electrónico

- ☑ Abrirá un canal adicional de ventas para sus clientes actuales, pero también para nuevos clientes potenciales en cualquier lugar del mundo.
- ☑ Ampliará los horarios de atención, ya que las tiendas electrónicas están abiertas las 24 horas del día y los 7 días de la semana.
- ☑ Sus ingresos también mejoran por la ampliación de nuevos productos y servicios basados en la Web.
- ☑ Logrará que sus transacciones sean más rápidas y más precisas que las transacciones tradicionales. Los costos de las transacciones son más bajos dado que se reduce el tiempo y los costos operativos en el proceso de los pedidos.
- ☑ Obtendrá información muy importante sobre el comportamiento de compra de sus clientes. De este modo, puede construir unas relaciones más sólidas con sus clientes y aumentar, por tanto, su fidelidad, una ventaja competitiva esencial.

3.2 SoyDigital.com de España:

Tienda Virtual

CONTRATAR >>

Nuestra solución de Comercio Electrónico es muy sencilla de utilizar e intuitiva, no necesitará conocimientos profundos de informática para poner en marcha su negocio en la red. No invertirá apenas tiempo en personalizar, configurar y mantener su negocio en la red.



Instalamos en su dominio un completo servicio de comercio electrónico con una potente tienda virtual, adaptable y personalizable a sus necesidades:

- Dominio propio (registro o traslado de su dominio: www.suempresa.com)
- Espacio web para sus páginas (si ha desarrollado sus propias páginas podrá alojarlas en su dominio)
- Cuentas de correo (sus cuentas serán del tipo: xxx@sudominio.com)
- Acceso FTP a su dominio (para copiar y descargar ficheros rápidamente del servidor)

[Pruebe la Demo de la Tienda Virtual ahora](#)

Alta 300 Euros
Idioma adicional 300 Euros; Instalación TPV 95 Euros
Cuota mensual 40 Euros; Idioma adicional 5 Euros
El precio indicado YA incluye impuestos. Para Canarias, añadir 5% de IGIC.

** Nuevas Características **

Más espacio en disco, más cuentas de correo, más volumen de transferencia.
Relacionar familias y productos, comparador de productos, ficha de cliente, compra regalo...
[Compruebe ahora las mejoras de la Tienda Virtual](#)

- No tiene frames en su diseño (ventana única sin ventanas dentro de la ventana principal)
- Permite realizar comparativas de productos por varios campos
- Permite relacionar productos entre sí
- Permite relacionar productos con familias
- Permite incorporar varias ofertas y novedades en el lateral de la tienda
- Permite utilizar el gestor de banners de la tienda, o cualquier otro gestor de intercambio de banners de empresas terceras
- Permite enviar la ficha de los productos por email
- Permite enviar la ficha de comparativa de 2 productos por email
- Permite personalización de diseño por parte de SoyDigital
- Permite la descarga de ficheros protegidos por autorización del administrador
- Permite la autenticación de usuarios para mostrar el estado e historial de pedidos y modificar la ficha de datos

[Lea las preguntas mas frecuentes \(FAQ\) sobre la tienda virtual](#)

Todas las tiendas incluyen:

- **Administración web:** Administre su tienda virtual desde un simple navegador web.
- **Productos ilimitados:** Podrá incluir todos los productos que necesite.
- **Buscador de productos:** Fácil acceso a los productos de la tienda: por categorías o buscador por palabras.
- **Activación de productos:** Con un sólo click activará o desactivará los productos en la tienda.

- **Gestión completa de gastos de transporte:** Por destinos, pesos, formas de pago, recargos,...
- **Secciones de Novedades y Ofertas:** Destaque sus productos en categorías especiales.
- **Funcionalidad de Recomiéndanos!:** Recomienda su tienda por e-mail a otra persona.
- **Gestión de banners:** Incluye herramienta para incorporar y rotar sus banners en su web.
- **Gestión de marcas/fabricantes:** Permite relacionar sus productos con una marca o fabricante.
- **Soporte gratuito:** Resolución rápida a sus preguntas vía email.
- **Clasificación de productos:** Permite crear categorías y subcategorías ilimitadas.
- **Ficha de producto:** Diversas propiedades permiten gestionar una ficha completa por cada producto.
- **Hasta 7 formas de pago diferentes:** Transf. bancaria, contra reembolso, tarjeta de crédito, tpv virtual,...
- **Aspecto gráfico configurable:** Personalice sus colores, logotipo, tipos de letras, botones,...
- **Dos monedas: personalice las monedas a utilizar:** Euros, Ptas, Dólares, Pesos, Soles...
- **Subscripciones:** Mantenga viva su web creando un boletín de subscriptores.
- **Registro de clientes y pedidos:** Sus clientes y pedidos quedan registrados en una base de datos.
- **Gestión de descuentos en pedidos:** Permite personalizar datos a clientes al realizar pedidos.

y además...

- **Registro de visitas:** Información de las visitas realizadas por día/mes/año.
- **Foros de debates:** Opcionalmente puede incluir un potente foro de debates para sus usuarios.
- **Adaptaciones especiales:** Si su negocio lo requiere adaptamos el programa a sus necesidades.
- **Ayuda On-Line:** En todo momento dispone de ayuda web.
- **Chat On-Line:** Opcionalmente puede incluir un potente Chat para sus usuarios.
- **Evolución del programa:** A petición podrá solicitar nuevas funcionalidades o cambios en el programa según sus necesidades.

Reciba más información:

Nombre:

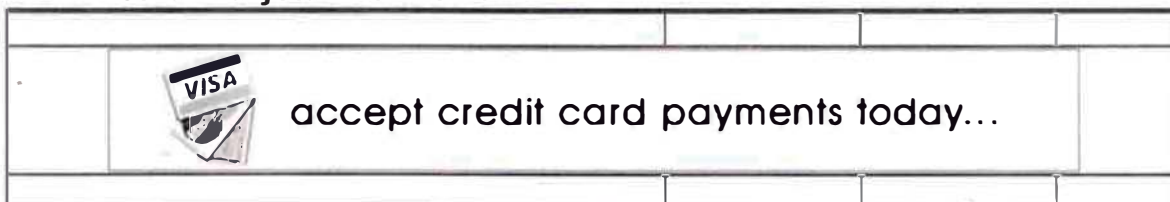
E-mail:

Quiero más info!

3.3 Microeb.net de Perú:

E-Commerce

Procesar Tarjetas de Credito



Tienda Virtual

Pago de los pedidos en servidor seguro SSL con tarjetas Visa, Mastercard, American Express y Discover Novus. Formularios de pago en castellano o inglés.

[Ver Demo Tienda 1](#)

[Ver Demo Tienda 2](#)

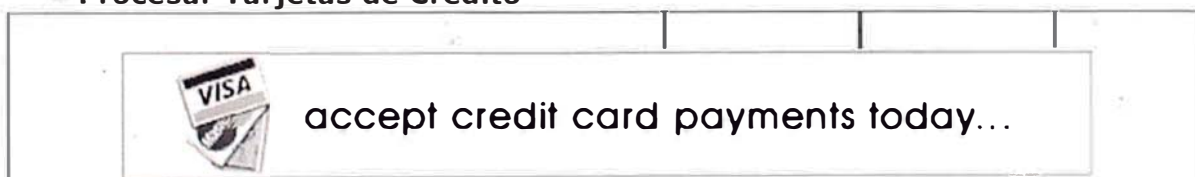
Pasarela de Pagos

La pasarela de pago constituye la última etapa de su tienda virtual. Mediante la contratación de una pasarela de pago con tarjeta de crédito, sus clientes podrán realizar comprar con total seguridad en su tienda virtual.

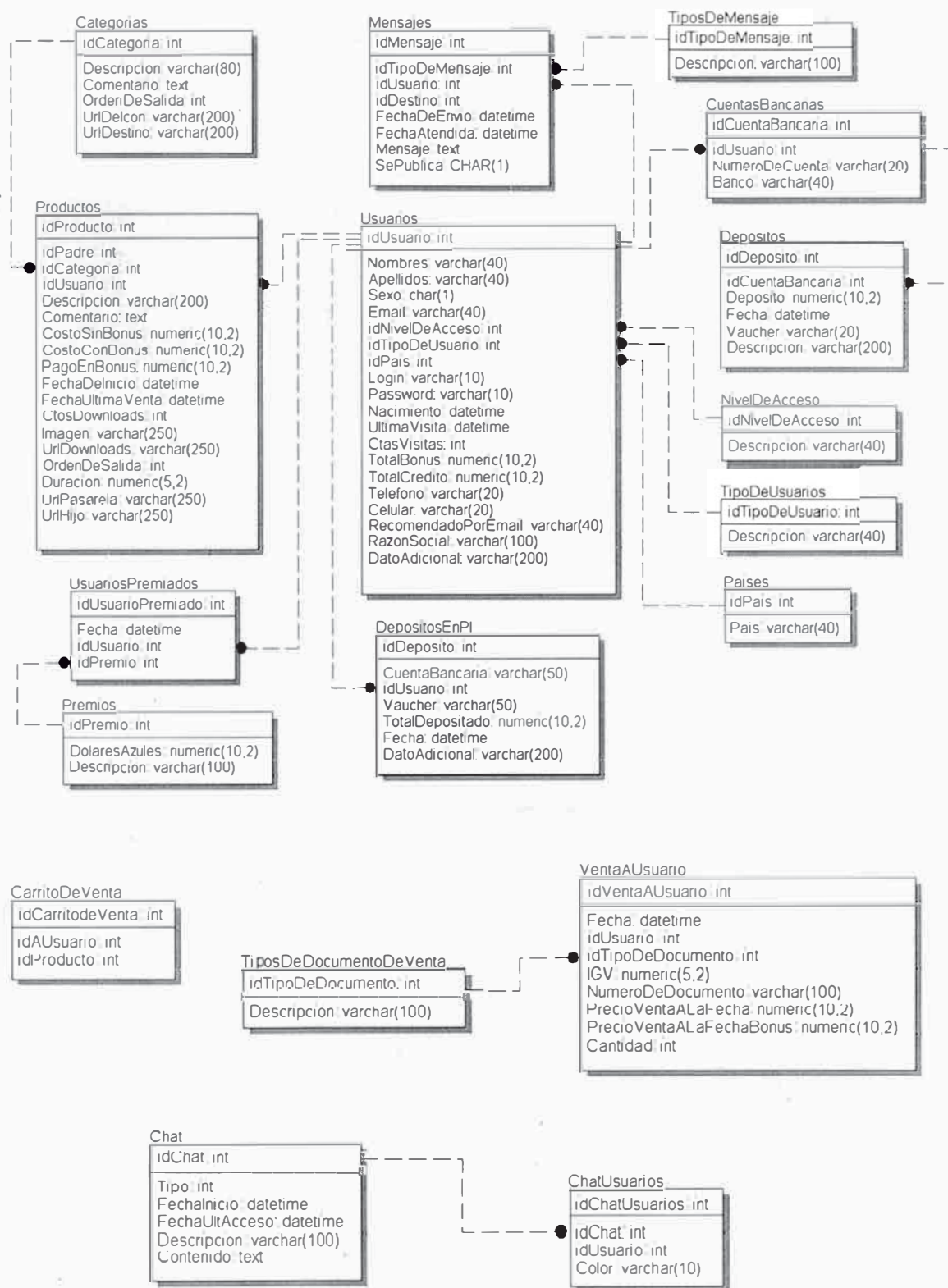
La solución de pago ofrecida por nuestro proveedor es una de las más versátiles y completas que existen actualmente. Algunas características son las siguientes:

- * Admite pago on line en servidor seguro SSL con VISA, MASTERCARD, AMERICAN EXPRESS y DISCOVER NOVUS.
- * Cuota de inscripcion : \$ 49 pago unico.
- * Bajas comisiones: 5.5% + US\$ 0.45 por transacción realizada.
- * Notificación instantánea y automática por email de la transacción realizada al cliente y administrador de la tienda.
- * Posibilidad de cancelar transacciones realizadas.
- * Soporte para ventas recurrentes, en las que se carga la tarjeta de crédito del cliente cada cierto tiempo por una determinada cantidad.
- * El administrador de la tienda virtual recibe el monto de las compras realizadas en la misma, los días 1 y 16 de cada mes, mediante cheque nominal sin costo, o bien transferencia bancaria, con costos variables en función de la cantidad a transferir.

Procesar Tarjetas de Credito



ANEXO 4: DISEÑO DE BASE DE DATOS



ANEXO 5: HOME PAGE

Para Informáticos

Nuestros clientes son nuestra razón de ser!

Escribenos

Identificación

login

password

Ingre

Me inscribo

¡Dólares azu

Tenemos un sistema que te permitirá ganar dólares azules. Ingresa y enter

Recomendad

Club de Java

Software gratuito!

Internet desde ce

Ofertas! **NEW**

Te ofrecemos

- Libros
- Asesorías
- Soluciones
- Separatas
- Publicar
- Computadoras
- Personales

Visitante N°

001202

¿Quiénes somos?



Somos un equipo de profesionales que quiere contribuir a dar solución a tus requerimientos sobre informática. Nuestra razón de ser. eres tú, pues estamos para ayudarte en todo lo que necesites como informático para tu buen desempeño en tu trabajo, estudios e investigaciones.

¿Qué te ofrecemos?

Libros

Tenemos libros sobre programación, publicados por nosotros, y ahora disponibles para todo el mundo por internet.

Asesorías

Contamos con dispositivos y personal que nos permitirán asesorarte en el uso de algún producto informático, lenguaje de programación, instalación y en lo que necesites relacionado con la informática.

Soluciones

Podemos dar solución a tus requerimientos de desarrollo de software comercial, industrial o de gestión a la medida de tus necesidades. Si eres estudiante, también te ayudamos a desarrollar tus programas.

Separatas

Gran cantidad de separatas de todo tipo, que te ayudarán en puntos específicos sobre operación, programación y diseño.

Publicar

Te ofrecemos el servicio de publicar en nuestro site algún componente, aplicación, escrito, etc. que desees comercializar con nosotros.

Computadoras Personales

Ponemos a su disposición configuraciones de PC completamente nuevas que se ajustan a su presupuesto y necesidades.

ANEXO 6: REGISTRO DE USUARIOS

ParaInformaticos - Microsoft Internet Explorer

Para Informáticos

Nuestros clientes son nuestra razón de ser!

Los campos marcados con * son obligatorios

Ficha de Inscripción

Nombres *

Apellidos *

Sexo * Masculino Femenino

Email

País

Logn *

Password *

Password * (Confirme password!)

[Cancelar](#)

Inicio Bandeja d... 2 Intern... Dibujo - P... Anexos Anexo 6_... 03:20 p.m.

Al dar clic en el botón Enviar, se le muestra la siguiente ventana de bienvenida:

ParaInformaticos - Microsoft Internet Explorer

Para Informáticos

Nuestros clientes son nuestra razón de ser!

Bienvenido a ParaInformaticos!

Ahora podrá ingresar a nuestro website digitando su login y su password en nuestro homepage, pudiendo acceder a una serie de beneficios que nosotros le brindaremos

Cada vez que usted ingrese a Para Informáticos con su login y password, se hará acreedor a un dólar azul (\$1.00), y podrá usarlos para adquirir nuestros productos.

Se contabiliza como ingreso válido, al ingreso en fecha diferente a la última fecha ingresada por usted a nuestro Web

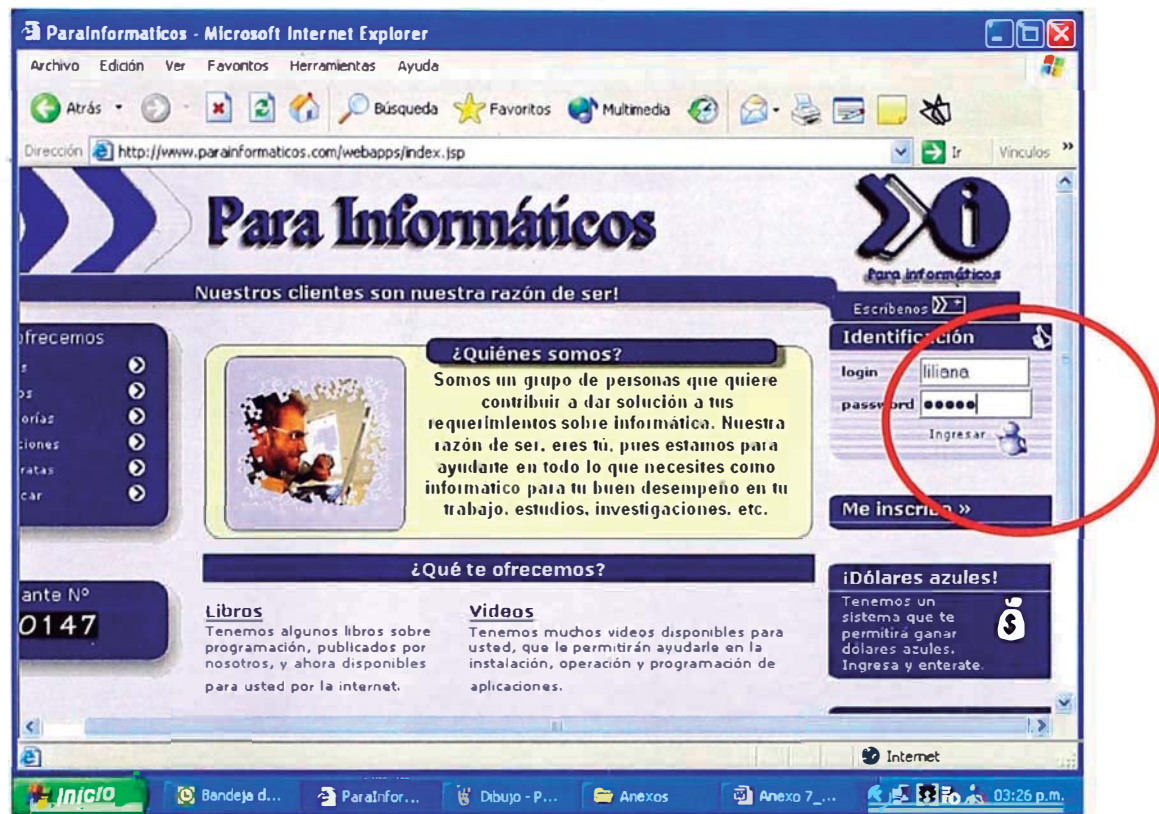
Le recordamos siempre dar clic en la opción Salir de su ventana de sesión para la seguridad de sus datos

[Volver al HomePage](#)

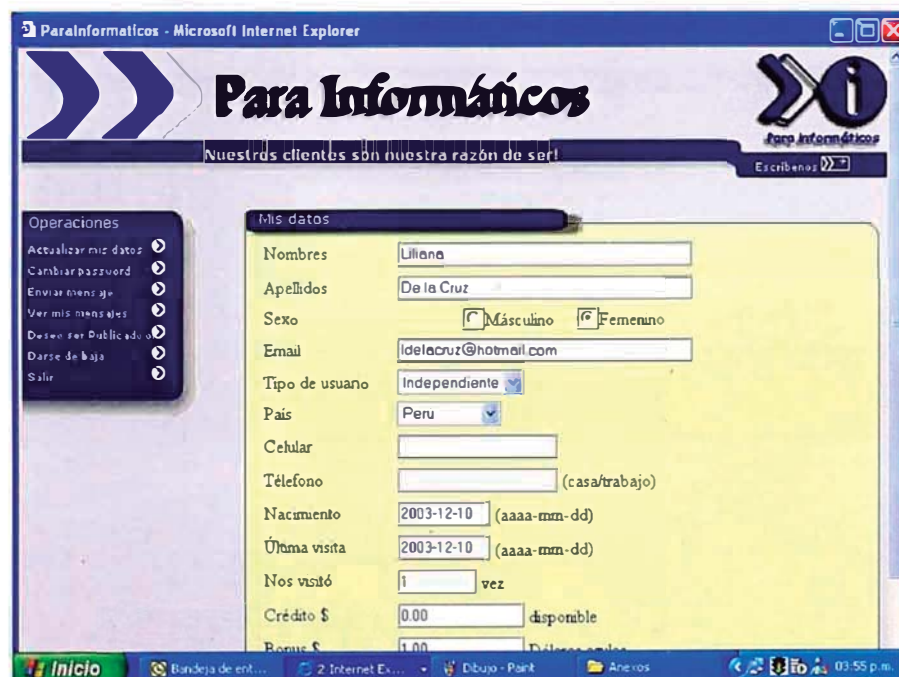
Inicio Bandeja d... 2 Intern... Dibujo - P... Anexos Anexo 6_... 03:21 p.m.

ANEXO 7: MANTENIMIENTO DE USUARIO

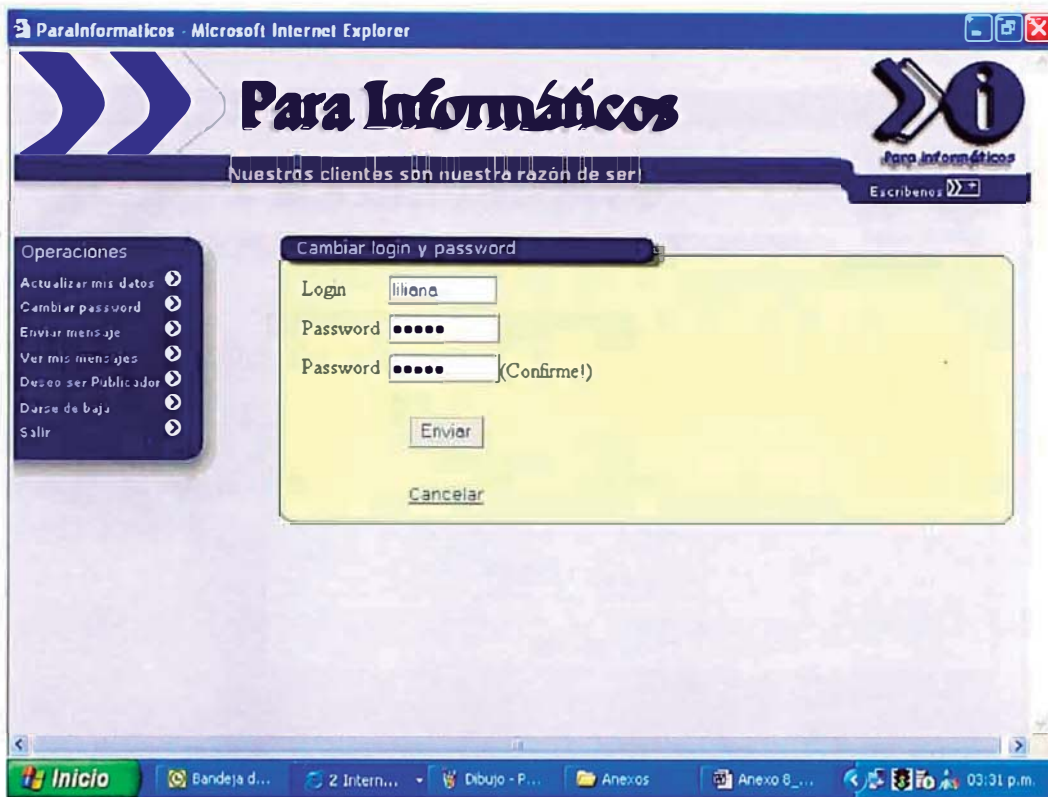
7.1 INGRESO DE USUARIO REGISTRADO



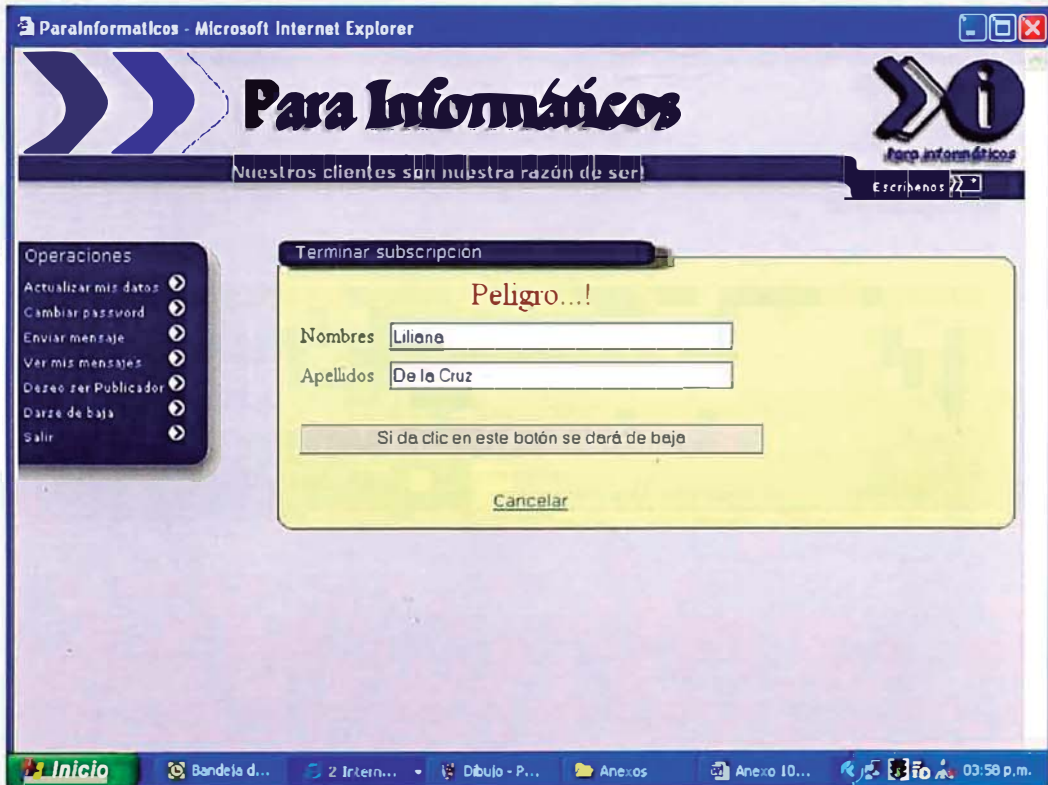
7.2 ACTUALIZAR DATOS DEL USUARIO REGISTRADO



7.3 CAMBIAR LOGIN Y PASSWORD

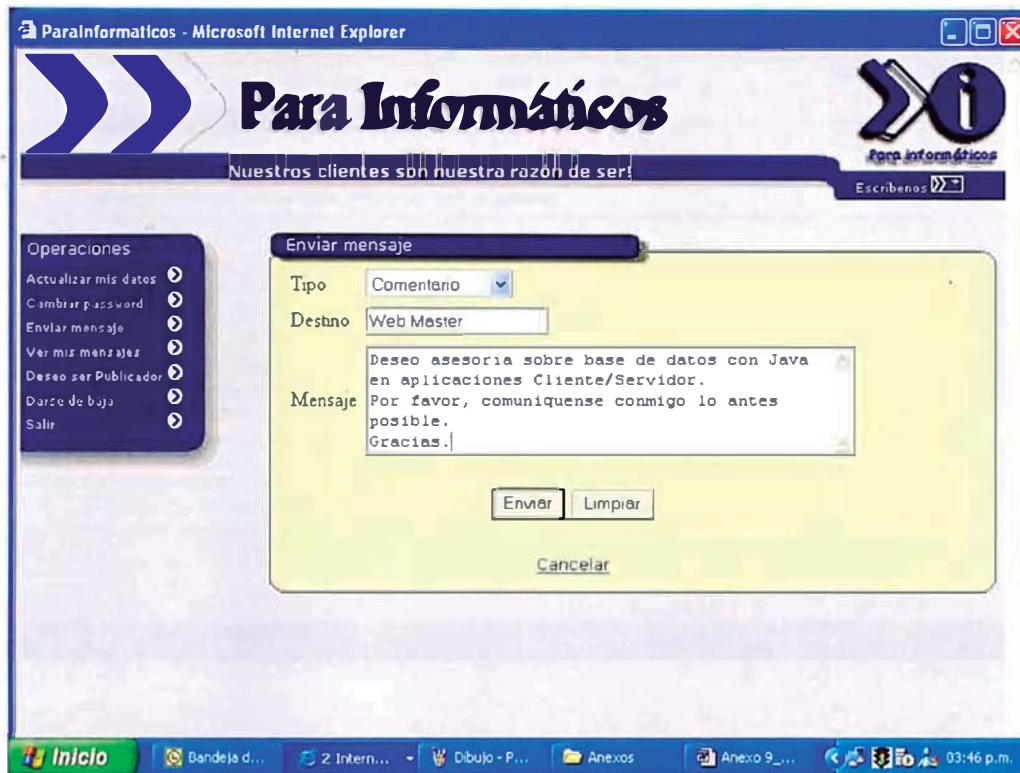


7.4 DARSE DE BAJA

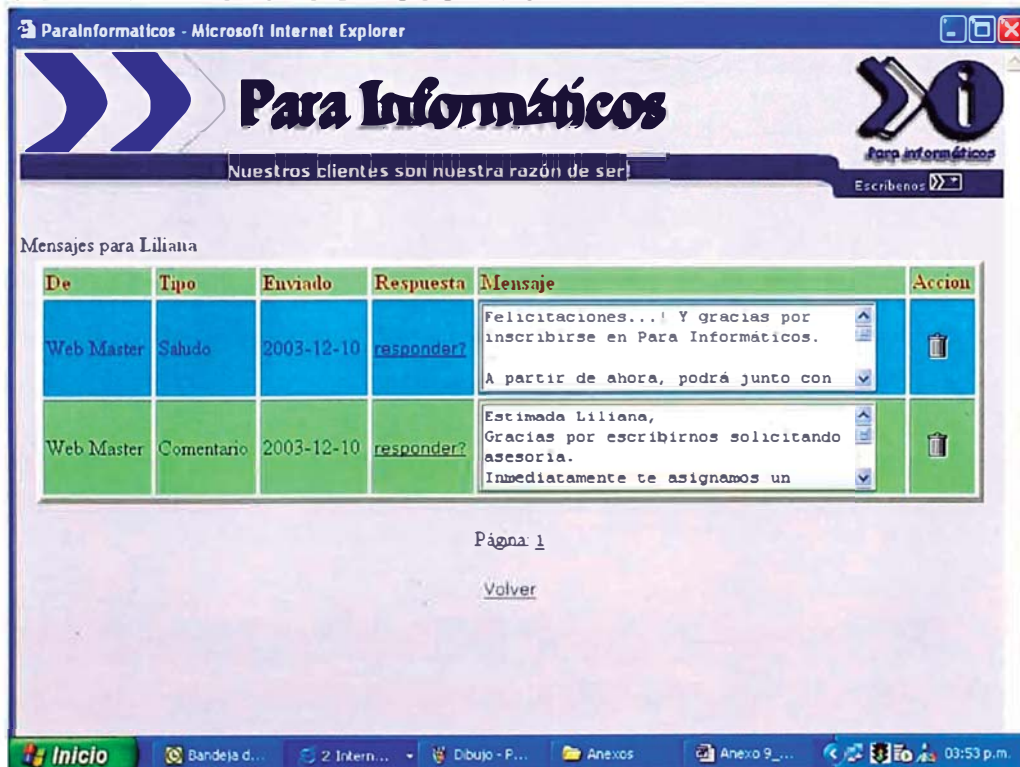


ANEXO 8: ENVIAR Y VER MENSAJES

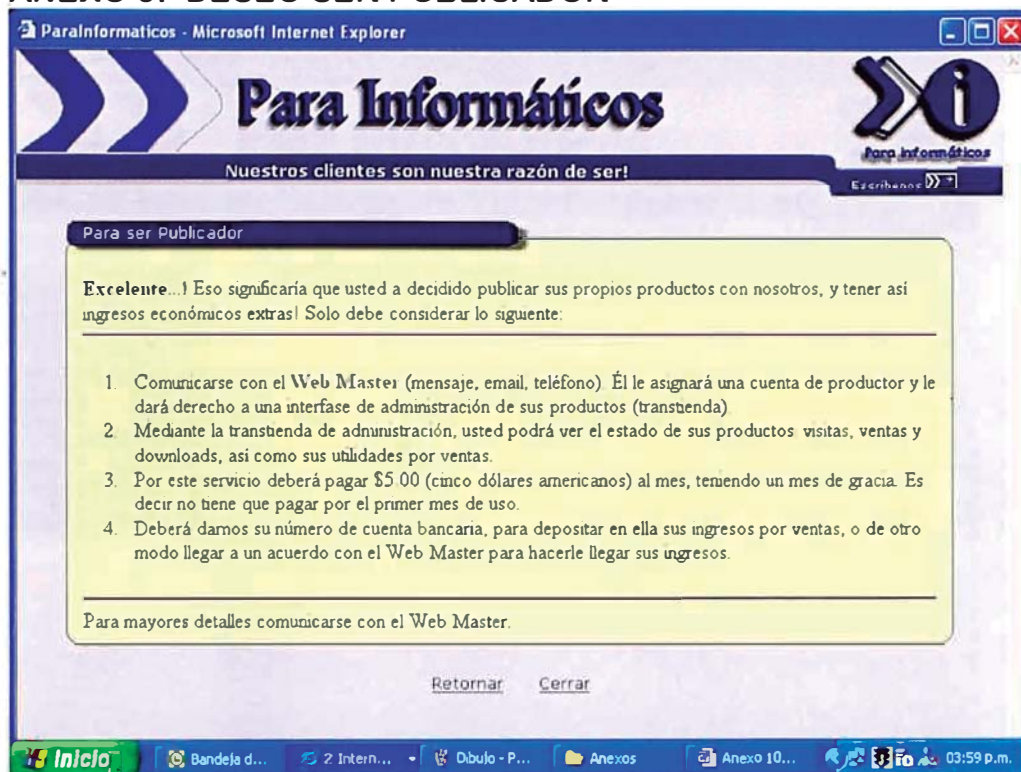
8.1 ENVIAR MENSAJES DE USUARIO AL WEBMASTER



8.2 VER MENSAJES DE USUARIO



ANEXO 9: DESEO SER PUBLICADOR



ParaInformaticos - Microsoft Internet Explorer

Para Informáticos

Nuestros clientes son nuestra razón de ser!

Para ser Publicador

Excelente... Eso significaría que usted a decidido publicar sus propios productos con nosotros, y tener así ingresos económicos extras! Solo debe considerar lo siguiente:

1. Comunicarse con el Web Master (mensaje, email, teléfono) Él le asignará una cuenta de productor y le dará derecho a una interfase de administración de sus productos (transtienda)
2. Mediante la transtienda de administración, usted podrá ver el estado de sus productos visitas, ventas y downloads, así como sus utilidades por ventas.
3. Por este servicio deberá pagar \$5.00 (cinco dólares americanos) al mes, teniendo un mes de gracia. Es decir no tiene que pagar por el primer mes de uso.
4. Deberá darnos su número de cuenta bancaria, para depositar en ella sus ingresos por ventas, o de otro modo llegar a un acuerdo con el Web Master para hacerle llegar sus ingresos.

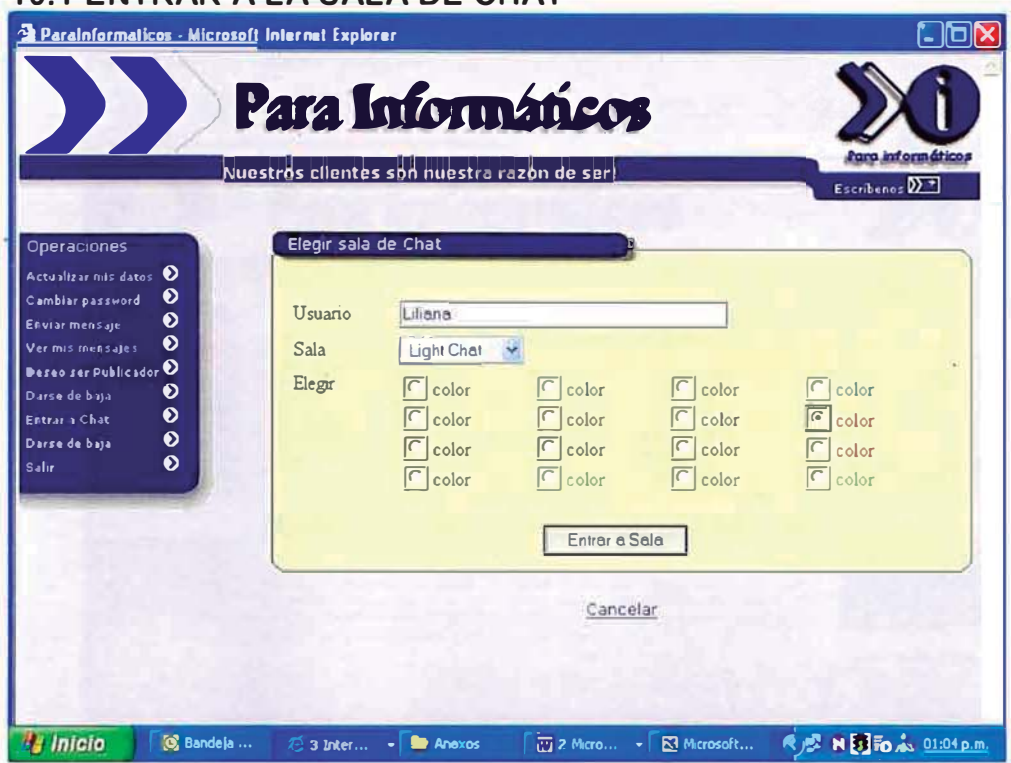
Para mayores detalles comunicarse con el Web Master.

[Retornar](#) [Cerrar](#)

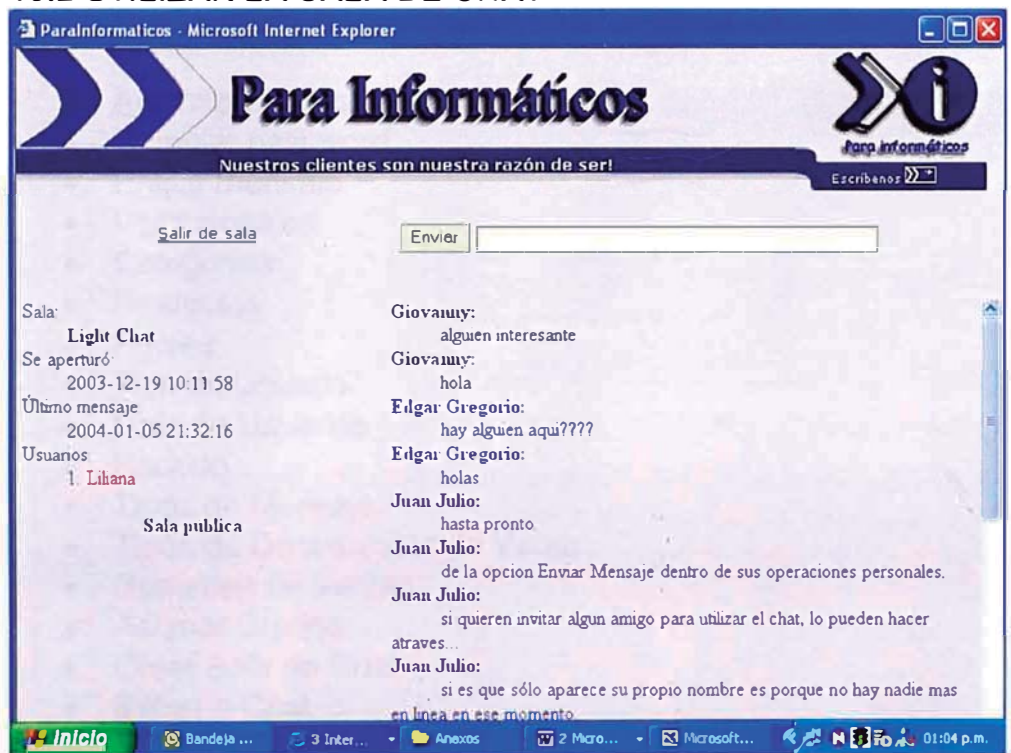
Inicio | Bandeja d... | 2 Intern... | Dibujo - P... | Anexos | Anexo 10... | 03:59 p.m.

ANEXO 10: SALA DE CHAT

10.1 ENTRAR A LA SALA DE CHAT



10.2 UTILIZAR LA SALA DE CHAT



ANEXO 11 INGRESO DE USUARIO ADMINISTRADOR



OPERACIONES DEL USUARIO ADMINISTRADOR:

- Actualizar datos personales
- Cambiar password
- Enviar mensaje
- Ver mensajes
- Categorías
- Productos
- Países
- Tipo de Usuario
- Lista de Usuarios
- BackUp
- Tipos de Mensaje
- Tipos de Documentos de Venta
- Resumen de Ventas
- Asignar Crédito
- Crear Sala de Chat
- Entrar a Chat
- Salir

ANEXO 12 : MANTENIMIENTO DE CATEGORIAS DE PRODUCTOS

12.1 Relación de Categorías existentes. AGREGAR

Para Informáticos - Microsoft Internet Explorer

Para Informáticos

Nuestros clientes son nuestra razón de ser

Escribenos

Lista de Categorías

Descripción	OrdenDeSalida	Acción
Libros	1	
Videos	2	
Aserorias	3	
Soluciones	4	
Separatas	5	

Página 1 2

Añadir categoría

Volver

Inicio | Bandeja d... | 2 Intern... | Dibujo - P... | Anexos | Anexo 12... | 04:07 p.m.

12.2 ACTUALIZAR DATOS DE UNA CATEGORIA

Para Informáticos - Microsoft Internet Explorer

Actualizar Categoría

Descripción: Libros

Comentario: Tenemos algunos libros sobre programación, publicados por nosotros, y ahora disponibles para usted por la internet.

Orden de salida: 1

URL de Icon:

URL de Destino: libros/libros.jsp

Actualizar datos

Cancelar

Inicio | Bandeja d... | 2 Intern... | Dibujo - P... | Anexos | Anexo 12... | 04:08 p.m.

ANEXO 13: MANTENIMIENTO DE PRODUCTOS

13.1 RELACION DE PRODUCTOS EXISTENTES. AGREGAR

The screenshot shows a web browser window titled 'Parainformaticos - Microsoft Internet Explorer'. The page header features the 'Para Informáticos' logo and the slogan 'Nuestros clientes son nuestra razón de ser'. Below the header, the page is titled 'Lista de Productos' and displays a table with the following data:

Producto	Productor	Categoría	CostoSinBonus	Costo
Programación Web	Web Master	Asesorías	0.00	0.00
Programación Web con Java	Web Master	Asesorías	0.00	0.00
HTML y JavaScript	Web Master	Asesorías	0.00	0.00
Programación Web con PHP	Web Master	Asesorías	0.00	0.00
Fundamentos de Java	Web Master	Asesorías	0.00	0.00

Below the table, there is a pagination control showing 'Página: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15' and a button labeled 'Añadir producto'.

13.2 ACTUALIZAR DATOS DE ALGUN PRODUCTO











The screenshot shows a web browser window titled 'Parainformaticos - Microsoft Internet Explorer' displaying a form titled 'Actualizar datos de producto'. The form contains the following fields:

- Categoría: Asesorías (dropdown menu)
- Padre de producto: 53 (text input) with a '? IDs' link
- ID de Usuario: 1 (text input) with a '? IDs' link
- Nombre del producto: Programación Web con Java (text input)
- Comentario del producto: Asesoramos al participante en las tecnologías de programación por el lado del servidor web usando (text area)
- Costo sin bonus (\$): 000 (text input)
- Costo con bonus (\$): 000 (text input)
- pago en bonus (\$): 000 (text input)
- URL de imagen: (text input)
- URL de download: (text input)
- Orden de salida: 1 (text input) with a '? Ver' link
- Duración: 0 (text input) with '(cursos, asesorías...)' text
- URL pasarela: (text input)
- URL hijo: (text input)

ANEXO 14: MANTENIMIENTO DE PAISES

14.1 RELACION DE PAISES EXISTENTES. AGREGAR

The screenshot shows a web browser window titled 'ParaInformaticos - Microsoft Internet Explorer'. The page header features the 'Para Informáticos' logo and the slogan 'Nuestros clientes son nuestra razón de ser!'. The main content area is titled 'Lista de Países' and contains a table with the following data:

Pais	Acción
Alemana	 
Argentina	 
Belgica	 
Bolivia	 
Brasil	 

Below the table, there is a pagination control showing 'Página: 1 2 3 4 5' and a button labeled 'Añadir país'.

14.2 ACTUALIZAR DATOS DE ALGUN PAIS

The screenshot shows a web browser window titled 'ParaInformaticos - Microsoft Internet Explorer'. The page header features the 'Para Informáticos' logo and the slogan 'Nuestros clientes son nuestra razón de ser!'. The main content area is titled 'Actualizar nombre de País' and contains a form with the following elements:

Pais

ANEXO 15: MANTENIMIENTO DE TIPOS DE USUARIO

15.1 RELACION DE TIPOS DE USUARIO EXISTENTES. AGREGAR

Lista de Tipo de Usuarios

Descripcion	Accion
Empresa	
Estudiante	
Independiente	
Institución	
Instructor	

Página 1 2

Añadir tipo de usuario

15.2 ACTUALIZAR DATOS DE ALGUN TIPO DE USUARIO

Actualizar nombre de País

Tipo de Usuario:

ANEXO 16: TIPOS DE MENSAJE y DOCUMENTOS DE VENTA

16.1 RELACION DE TIPOS DE MENSAJE EXISTENTE. AGREGAR




Para Informáticos - Microsoft Internet Explorer

Para Informáticos

Nuestros clientes son nuestra razón de ser!

Para informáticos
Escribenos

Lista de TiposDeMensaje

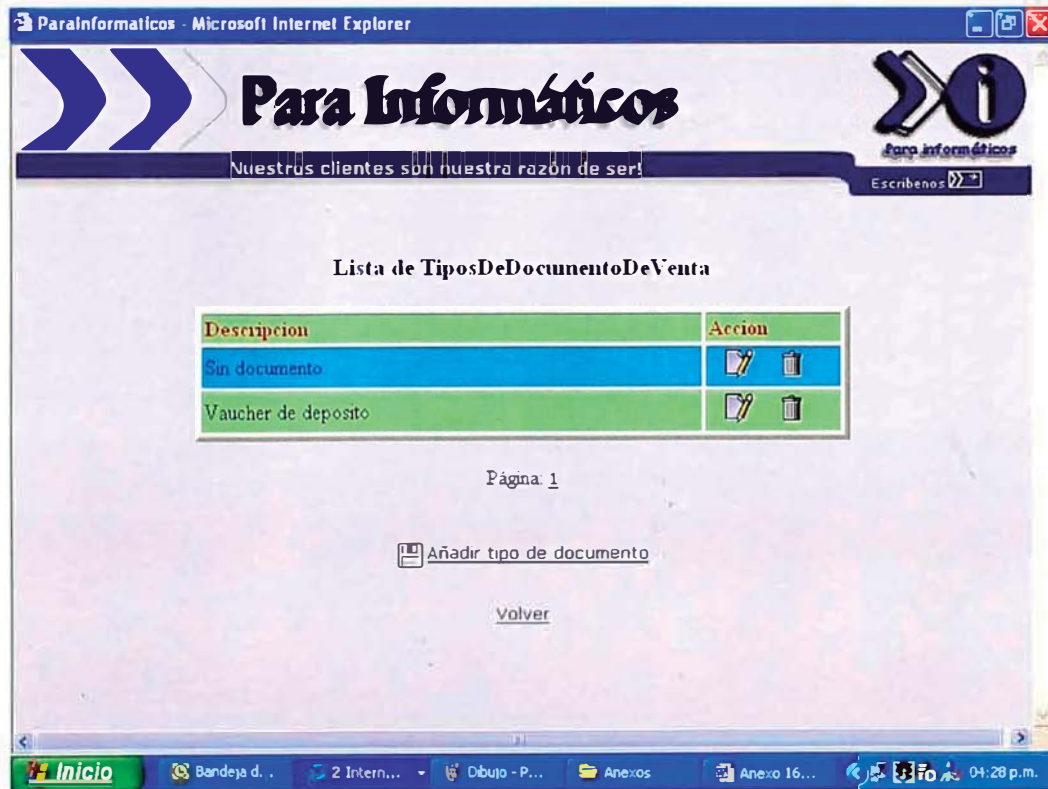
Descripcion	Accion
Comentario	 
Pregunta	 
Requerimiento	 
Respuesta	 
Saludo	 

Página 1

 Añadir tipo de mensaje

Inicio Bandeja de entr... 2 Internet Ex... Dibujo - Paint Anexos 04:25 p.m.

16.2 RELACION DE TIPOS DE DOCUMENTOS DE VENTA. AGREGAR







Para Informáticos - Microsoft Internet Explorer

Para Informáticos


Nuestros clientes son nuestra razón de ser!

Para informáticos
Escribenos

Lista de TiposDeDocumentoDeVenta

Descripcion	Accion
Sin documento	 
Vaucher de deposito	 

Página 1

 Añadir tipo de documento

[Volver](#)

Inicio Bandeja d... 2 Intern... Dibujo - P... Anexos Anexo 16... Fo 04:28 p.m.

ANEXO 17: LISTA DE USUARIOS REGISTRADOS



The screenshot shows a web browser window titled 'Para Informáticos - Microsoft Internet Explorer'. The page header features the company logo and the slogan 'Nuestros clientes son nuestra razón de ser!'. Below the header, the title 'Lista de Usuarios' is centered. A table with six columns lists the registered users. The columns are: Nombres, Apellidos, Sexo, Email, Acceso, and Tipo. The table contains five rows of user data. Below the table, there is a pagination link 'Página: 1 2 3 4 5' and a 'Volver' button. The Windows taskbar at the bottom shows the 'Inicio' button and several open applications, including 'Bandeja d...', '2 Intern...', 'Dibujo - P...', 'Anexos', and 'Anexo 17...'. The system clock shows '04:20 p.m.'.

Nombres	Apellidos	Sexo	Email	Acceso	Tipo
José	Huaman	M	jharvay@yahoo.com	Consumidor	Independiente
Juan Edgar	Valdez Lizarraga	M	edgarvall@yahoo.com	Consumidor	Independiente
Juan Julio	Vásquez Paragulla	M	jvasquez@parainformaticos.com	Administrador	Profesional
Karina	Alvino	F	kalvino@esan.edu.pe	Consumidor	Independiente
Katy Milagros	Ruiz Mateo	F	katy_ruiz@hotmail.com	Consumidor	Independiente

Página: 1 2 3 4 5

[Volver](#)

ANEXO 18: SELECCIÓN DE PRODUCTOS

PERSONAL Order Form

[Homepage](#)

[Contact Sales](#)

[Choose your currency and save!](#)

For non-US currency, payment options are limited to Visa and MasterCard.



Description	Price	Select Quantity to Order
-------------	-------	--------------------------

Guia de programación Super Java 2 (Formato Digital)	\$10.00 USD	<input type="text" value="1"/>
---	-------------	--------------------------------

Guia de Programación C++ (Formato Digital)	\$8.00 USD	<input type="text" value="0"/>
--	------------	--------------------------------

Guia de Programación Visual Age for Java (Formato Digital)	\$8.00 USD	<input type="text" value="0"/>
--	------------	--------------------------------

[Secure Checkout →](#)

ANEXO 19: AGREGAR AL CARRITO DE COMPRA



Secure Transactions

PERSONAL (www.parainformaticos.com)

[Contact Sales](#)

Order Details

Choose your currency and save!

For non-US currency, payment options are limited to Visa and MasterCard.




Qty. ^	Purchase Item	Total
<input type="text" value="1"/>	Guia de programación Super Java 2 (Formato Digital)	\$10.00 USD
Total		\$10.00 USD

ANEXO 20: VERIFICACION DEL MEDIO DE PAGO ON LINE

PERSONAL (www.parainformaticos.com)

[Contact Sales](#)

Billing Information

Order Total = \$ 10.00 USD 

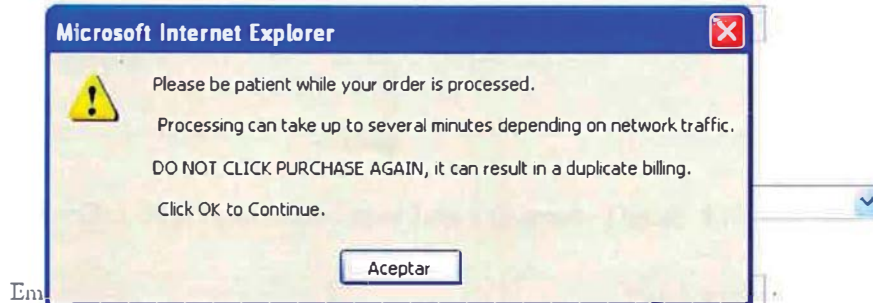
Card Number:	<input type="text" value="321231231232232"/>
Card Expiration:	<input type="text" value="02"/> / <input type="text" value="2006"/>
3 or 4 Digit Code After Card # on Back of Card	<input type="text" value="123"/> (MasterCard/Visa/AMEX/Discover)?
Cardholder Name Exactly as it Appears on Card:	<input type="text" value="FELIPE DE LOS SANTOS"/>
Card Holder Address:	<input type="text"/>
City:	<input type="text" value="CHICLAYO"/>
State or Province:	<input type="text" value="Outside US and Canada"/>
Postal Code:	<input type="text" value="361"/>
Country:	<input type="text" value="Peru"/>
Phone:	<input type="text"/>
Email Address (Avoid Free Email Accounts):	<input type="text" value="jujuvapa@hotmail.com"/>

Listo

 Internet

ANEXO 21: AVISO DE PROCESO DE PAGO ON LINE

Cardholder Name Exactly as it Appears on Card: FELIPE DE LOS SANTOS



Note: This is a Demo transaction no credit card will be checked or billed.

Complete Order Now

 Shopping with us is safe.

ANEXO 22: TRANSACCION PROCESADA CON EXITO

Sale Processed!!

Qty	Item Id	Item	Price
1	1	Guia de programación Super Java 2 (Formato Digital)	\$10.00 USD
			<hr/>
			Total \$10.00 USD
			<hr/>
			<hr/>

Note: This was a demo transaction no credit card was billed.

A confirmation email detailing your purchase has been sent to jujuvapa@hotmail.com.

ANEXO 23: AVISO AUTOMATICO VIA EMAIL

23.1 AL ADMINISTRADOR

Asunto: PERSONAL Sales Receipt

The following order was placed for FELIPE DE LOS SANTOS:

2Checkout.com Order Number: 99644-10996804

Qty: 1 Product Id: 1 Guia de programación Super Java 2 (Formato Digital) (\$10.00 USD)
Total: \$10.00 USD

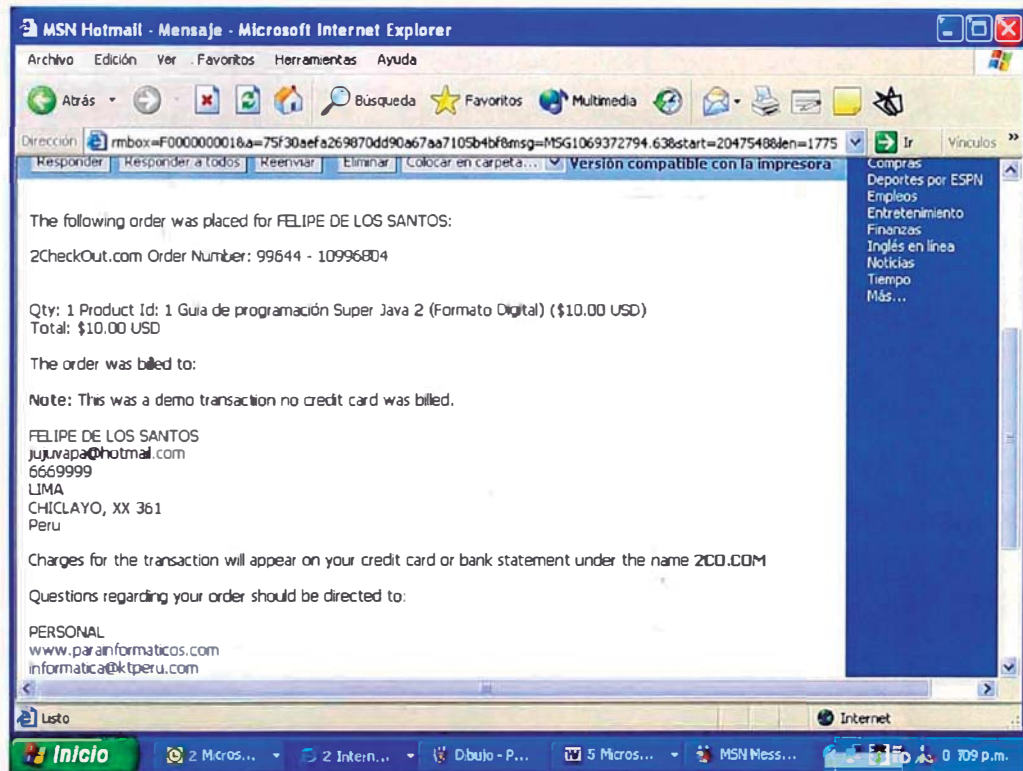
The order was billed to:

Note: This was a demo transaction no credit card was billed.

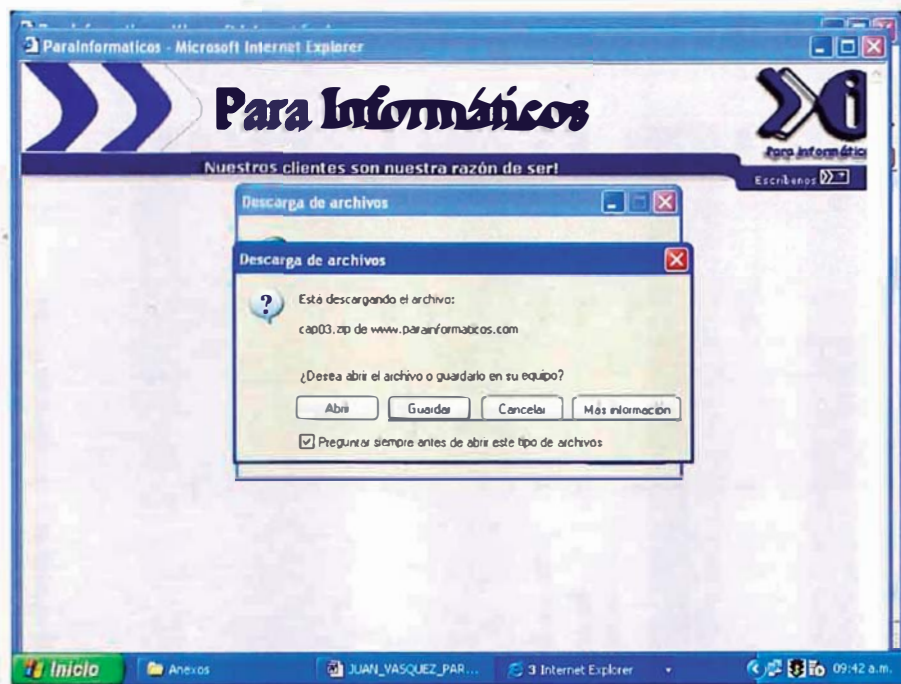
FELIPE DE LOS SANTOS
juvapa@hotmail.com
6669999
LIMA
CHICLAYO, XX 361
Peru

Charges for the transaction will appear on your credit card or bank statement under the name 2CO.COM

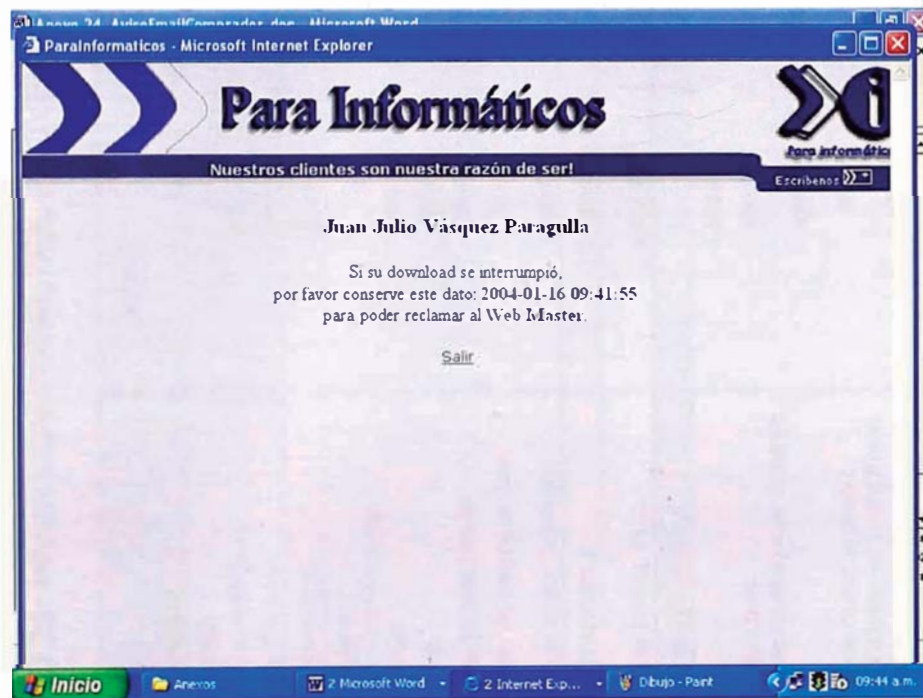
23.2 AL COMPRADOR



ANEXO 24 : PROCESO DE DESCARGA



DATO DE SEGURIDAD PARA RECLAMOS SOBRE DESCARGAS INCOMPLETAS POR INTERRUPCION



ANEXO 25: INVERSION TOTAL DEL PROYECTO (expresado en dólares americanos)

CONCEPTO	MONTO	%
INVERSION FIJA		
A.- TANGIBLE		
Equipo de computo	2,420.00	30.53%
Muebles y Enseres	230.00	2.90%
TOTAL TANGIBLE	2,650.00	33.43%
B.- INTANGIBLE		
Gastos de Organización, Constitución	200.00	2.52%
Diseño web	100.00	1.26%
Desarrollo Tienda Virtual	500.00	6.31%
Procesador de Pagos on line	50.00	0.63%
Software de base(Licencias)	1,230.00	15.51%
TOTAL INTANGIBLE	2,080.00	26.24%
INVERSION TOTAL FIJA	4,730.00	59.66%
CAPITAL DE TRABAJO		
Planillas	1,368.00	17.26%
Alquiler de Local	400.00	5.05%
Servicio de Hosting con Base de Datos	210.00	2.65%
Registro de dominio propio	20.00	0.25%
Conexión a Internet Tarifa Plana Speedy Class	99.84	1.26%
Servicios contables	100.00	1.26%
Gastos Generales	1,000.00	12.61%
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	3,197.84	40.34%
INVERSION TOTAL	7,927.84	100.00%

Equipo de Computo	CAU	CTotal
PC	3	2100
Impresora	1	250
Escaner	1	70
Muebles y Enseres		2420
Escritorio	1	50
Sillas	6	180
Software		230.00
Licencias Windows XP	3	180
Licencias Office XP	3	220
Licencias Antivirus	3	30
HackSoft		1230
Planillas		1368.00
Empleados	3	1200
Beneficios Sociales(14%)		168
Alquiler del Local		1368.00
garantia	1	200
adelanto	1	200
		400

ANEXO 26: PRESUPUESTO DE INGRESOS (expresado en dólares americanos)

PRODUCTOS	MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Libros en formato impreso		180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	2160
Soluciones digitales por capitulos		652	652	652	652	652	652	652	652	652	652	652	652	7825
Soluciones digitales de terceros		326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	3912
Soluciones de aplicativos		326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	3912
Soluciones de componentes		326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	3912
Videos de soluciones especificas		326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	3912
Asesoría en línea		326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	326	3912
TOTAL INGRESOS		3124	3124	3124	3124	3124	3124	3124	3124	3124	3124	3124	3124	37492

Productos	unidades	precio	importe	INGRESO
Libros en formato impreso	90	10	900	180
Libros en formato digital	326	10	3260	652
Soluciones digitales por capitulos	326	5	1630	326
Soluciones digitales de terceros	326	5	1630	326
Soluciones de aplicativos	326	5	1630	326
Soluciones de componentes	326	5	1630	326
Videos de soluciones especificas	326	5	1630	326
Asesoría en línea	326	10	3260	652
Venta de publicidad	1	10	10	10
TOTAL INGRESOS				3124

POTENCIALES USUARIOS	32604
TASA DE CAPTACION	0.01 1%
TASA DE COMISION DE VENTA	0.2 20%

ANEXO 27: ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO (expresado en dólares americanos)

CONCEPTO	PROPIO	%	POR DEUDA	%	TOTAL
INVERSION FIJA					
TANGIBLE	2,650.00	33.43%	0.00	0.00%	2,650.00
INTANGIBLE	0.00	0.00%	2,080.00	26.24%	2,080.00
CAPITAL DE TRABAJO					
	0.00	0.00%	3,197.84	40.34%	3,197.84
TOTAL INVERSION	2,650.00	33.43%	5,277.84	66.57%	7,927.84

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

INSTITUCION	MONTO	%	TASA DE INTERES
POR DEUDA			
BANCO WIESE SUDAMERIS	5,277.84	66.57%	21.00%
PROPIO	2,650.00	33.43%	
TOTAL FINANCIAMIENTO	7,927.84	100.00%	

ANEXO 28: DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS (expresado en dólares americanos)

EQUIPO DE COMPUTO

VALOR ACTUAL	2,420.00
VALOR RESIDUAL	10% 242.00
VIDA UTIL	3 AÑOS
DEPRECIACION	726.00

PERIODO	DEPRECIACION		VALOR EN LIBROS
	ANUAL	ACUMULADA	
0			2,420.00
1	726.00	726.00	1,694.00
2	726.00	1,452.00	968.00
3	726.00	2,178.00	242.00
TOTAL	2,178.00		

ANEXO 29: SERVICIO DE LA DEUDA (expresado en dólares americanos)

Método Francés

MONTO	5,277.84			
PLAZO	3 AÑOS	12	TRIMESTRES	
INTERES ANUAL	21.00%	INTERES TRIM.	4.880884817%	
FRECUENCIA	TRIMESTRAL			
PREIODO LIBRE	0	0	TRIMESTRES	
PERIODO DE GRACIA	0	0	TRIMESTRES	

No. DE CUOTA	AMORTIZACION	INTERES	MONTO A PAGAR	SALDO	FACTOR
0	0.00	0.00	0.00	5,277.84	11.206871767%
1	333.88	257.61	591.48	4,943.96	
2	350.17	241.31	591.48	4,593.79	
3	367.26	224.22	591.48	4,226.53	
4	385.19	206.29	591.48	3,841.34	
5	403.99	187.49	591.48	3,437.35	
6	423.71	167.77	591.48	3,013.64	
7	444.39	147.09	591.48	2,569.26	
8	466.08	125.40	591.48	2,103.18	
9	488.83	102.65	591.48	1,614.35	
10	512.69	78.79	591.48	1,101.66	
11	537.71	53.77	591.48	563.95	
12	563.95	27.53	591.48	0.00	
TOTAL	3,841.34	1,819.93	7,097.77		

ANEXO 30: PROYECCION ANUAL DE COSTOS Y GASTOS (expresado en dólares americanos)

CONCEPTO	AÑO			TOTAL
	1	2	3	
1.- COSTO DEL SERVICIO				
1.1.- DIRECTO				
Registro de dominio	20	20.00	20.00	60.00
Servicio de Hosting con Base de Datos	210	210.00	210.00	630.00
Conexión a Internet Tarifa Plana Speedy	1,198.08	1,198.08	1,198.08	3,594.24
Diseño web	100			100.00
Desarrollo de la tienda virtual	500			500.00
Procesador de pagos on line	50			50.00
Licencia Software de Base	1230			1,230.00
Licencia Software Antivirus Hacker	60.00	90.00	90.00	240.00
COSTO DIRECTO TOTAL	3,368.08	1,518.08	1,518.08	6,404.24
TOTAL COSTO DE VENTAS	3,368.08	1,518.08	1,518.08	6,404.24
2.- GASTO DE ADMINISTRACION Y VENTAS				
REMUNERACIONES	19,152.00	19,152.00	19,152.00	57,456.00
BENEFICIOS SOCIALES	2,681.28	2,681.28	2,681.28	8,043.84
ALQUILER DE LOCAL	2,400.00	2,400.00	2,400.00	7,200.00
SERVICIOS CONTABLES	1,200.00	1,200.00	1,200.00	3,600.00
CONSTITUCION Y ORGANIZACIÓN	200.00			200.00
TOTAL GASTO DE ADMINISTRACION Y VENTAS	25,633.28	25,433.28	25,433.28	76,499.84
3.- DEPRECIACION Y AMORTIZACION A/F				
DEPRECIACION TANGIBLES	726.00	726.00	726.00	2,178.00
TOTAL DEPRECIACION Y AMORTIZACION	726.00	726.00	726.00	2,178.00
4.- GASTOS FINANCIEROS				
INTERESES Y COMISIONES	929.42	627.76	262.75	1,819.93
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	929.42	627.76	262.75	1,819.93
COSTOS Y GASTOS TOTAL	30,656.78	28,305.12	27,940.11	86,902.01

ANEXO 31: FLUJO DE CAJA MENSUAL (expresado en dólares americanos)

CONCEPTO	MES	1	2	3	4	5	6
INGRESOS							
VALOR DE VENTAS		2,625.51	2,625.51	2,625.51	2,625.51	2,625.51	2,625.51
RETENCION IGV		498.85	498.85	498.85	498.85	498.85	498.85
TOTAL INGRESO		3,124.36	3,124.36	3,124.36	3,124.36	3,124.36	3,124.36
EGRESOS							
REMUNERACIONES		1,596.00	1,596.00	1,596.00	1,596.00	1,596.00	1,596.00
BENEFICIOS SOCIALES		223.44	223.44	223.44	223.44	223.44	223.44
ALQUILER DE LOCAL (1)		200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
LICENCIAS DE SOFTWARE DE BASE (1)		1,230.00					
LICENCIAS DE SOFTWARE ANTIVIRUS (1)		60.00		30.00			
CONEXIÓN A INTERNET TARIFA PLANA SPEEDY CLASS (1)		99.84	99.84	99.84	99.84	99.84	99.84
PROCESADORA DE PAGOS ON LINE		50.00					
CONSTITUCION, ORGANIZACIÓN		200.00					
DISEÑO WEB		100.00					
DESARROLLO TIENDA VIRTUAL		500.00					
COMISION DE PROCESADORA DE PAGOS ON LINE		157.53	157.53	157.53	157.53	157.53	157.53
REGISTRO DE DOMINIO		20.00					
SERVICIO DE HOSTING CON BASE DE DATOS		210.00					
SERVICIOS CONTABLES		100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
AMORTIZACION DEUDA				333.88			350.17
INTERESES DEUDA LARGO PLAZO				257.61			241.31
PAGO DE IGV		302.07	56.97	56.97	62.67	56.97	56.97
IMPUESTO A LAS UTILIDADES (2)			52.51	52.51	52.51	52.51	52.51
TOTAL EGRESOS		5,048.88	2,486.29	3,077.77	2,521.99	2,486.29	3,077.77
DIFERENCIA INGRESOS-EGRESOS		-1,924.52	638.07	46.59	602.37	638.07	46.59
CAJA INICIAL		1,000.00	-924.52	-286.45	-239.86	362.51	1,000.58
CAJA FINAL		-924.52	-286.45	-239.86	362.51	1,000.58	1,047.17

(1) INCLUYE EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS

(2) PAGO A CUENTA

ANEXO 31 (continuación): FLUJO DE CAJA MENSUAL (expresado en dólares americanos)

CONCEPTO	MES	7	8	9	10	11	12	TOTAL
INGRESOS								
VALOR DE VENTAS		2,625.51	2,625.51	2,625.51	2,625.51	2,625.51	2,625.51	31,506.15
RETENCION IGV		498.85	498.85	498.85	498.85	498.85	498.85	5,986.17
TOTAL INGRESO		3,124.36	3,124.36	3,124.36	3,124.36	3,124.36	3,124.36	37,492.32
EGRESOS								
REMUNERACIONES		1,596.00	1,596.00	1,596.00	1,596.00	1,596.00	1,596.00	19,152.00
BENEFICIOS SOCIALES		223.44	223.44	223.44	223.44	223.44	223.44	2,681.28
ALQUILER DE LOCAL (1)		200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00
LICENCIAS DE SOFTWARE DE BASE (1)								1,230.00
LICENCIAS DE SOFTWARE ANTIVIRUS (1)			30.00				30.00	150.00
CONEXION A INTERNET TARIFA PLANA SPEEDY CLASS (1)		99.84	99.84	99.84	99.84	99.84	99.84	1,198.08
PROCESADORA DE PAGOS ON LINE								50.00
CONSTITUCION, ORGANIZACION								200.00
DISENO WEB								100.00
DESARROLLO TIENDA VIRTUAL								500.00
COMISION DE PROCESADORA DE PAGOS ON LINE		157.53	157.53	157.53	157.53	157.53	157.53	1,890.37
REGISTRO DE DOMINIO								20.00
SERVICIO DE HOSTING CON BASE DE DATOS								210.00
SERVICIOS CONTABLES		100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
AMORTIZACION DEUDA				367.26				1,436.50
INTERESES DEUDA LARGO PLAZO				224.22				929.42
PAGO DE IGV		56.97	62.67	56.97	56.97	56.97	62.67	586.80
IMPUESTO A LAS UTILIDADES (2)		52.51	52.51	52.51	52.51	52.51	52.51	525.10
TOTAL EGRESOS		2,486.29	2,521.99	3,077.77	2,486.29	2,486.29	3,113.47	34,459.55
DIFERENCIA INGRESOS-EGRESOS		638.07	602.37	46.59	638.07	638.07	10.89	3,032.77
CAJA INICIAL		1,047.17	1,685.23	2,287.60	2,334.19	2,972.26	3,610.33	3,621.22
CAJA FINAL		1,685.23	2,287.60	2,334.19	2,972.26	3,610.33	3,621.22	

(1) INCLUYE EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS

(2) PAGO A CUENTA

ANEXO 32: FLUJO DE CAJA ANUAL (expresado en dólares americanos)

CONCEPTO	ANO	1	2	3	TOTAL
INGRESOS					
VALOR DE VENTAS		33,081.46	34,735.53	36,472.31	104,289.30
RETENCION IGV		6,285.48	6,599.75	6,929.74	19,814.97
TOTAL INGRESO		39,366.94	41,335.28	43,402.05	124,104.27
EGRESOS					
REMUNERACIONES		20,109.60	21,115.08	22,170.83	63,395.51
BENEFICIOS SOCIALES		2,815.34	2,956.11	3,103.92	8,875.37
ALQUILER DE LOCAL (1)		2,520.00	2,646.00	2,778.30	7,944.30
LICENCIAS DE SOFTWARE ANTIVIRUS HACKER(1)		63.00	66.15	69.46	198.61
CONEXION A INTERNET TARIFA PLANA SPEEDY (1)		1,257.98	1,320.88	1,386.93	3,965.79
PROCESADORA PAGOS ON LINE					
CONSTITUCION, ORGANIZACION					
DISENO WEB					
DESARROLLO TIENDA VIRTUAL					
COMISION DE PROCESADORA DE PAGOS ON LINE		1,984.89	2,084.13	2,188.34	6,257.36
REGISTRO DE DOMINIO		21.00	22.05	23.15	66.20
SERVICIO DE HOSTING CON BASE DE DATOS		220.50	231.53	243.10	695.13
SERVICIOS CONTABLES		1,260.00	1,323.00	1,389.15	3,972.15
AMORTIZACION DEUDA		1738.16	2103.18		3841.34
INTERESES DEUDA LARGO PLAZO		627.76	262.75		890.50
PAGO DE IGV		729.79	766.28	804.59	2,300.65
IMPUESTO A LAS UTILIDADES		850.68	1,932.23	2,499.71	2,499.71
TOTAL EGRESOS		34,198.71	36,829.36	36,657.48	104,902.64
DIFERENCIA INGRESOS-EGRESOS		5,168.23	4,505.92	6,744.56	19,201.63
CAJA INICIAL		3,621.22	8,789.45	13,295.37	
CAJA FINAL		8,789.45	13,295.37	20,039.93	

Incremento anual en los ingresos y en los egresos de 5% con relación al periodo anterior.

La comisión de la procesadora de pagos on line es 5.5% + 0.45us\$ por transacción por lo que se estima un 6% de las ventas.

(1) INCLUYE EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS

ANEXO 33: ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADAS (expresado en dólares americanos)

CONCEPTO	PERIODO (años)	1	2	3	TOTAL
VENTAS BRUTAS		33,081.46	34,735.53	36,472.31	104,289.30
menos COSTO DE VENTAS		3,368.08	1,518.08	1,518.08	6,404.24
VENTAS NETAS		29,713.38	33,217.45	34,954.23	97,885.06
Gastos de Administración y de Ventas		25,633.28	25,433.28	25,433.28	76,499.84
UTILIDADES DE OPERACION		4,080.10	7,784.17	9,520.95	21,385.22
Gastos Financieros		929.42	627.76	262.75	1,819.93
Otros ingresos					
Otros gastos					
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION		3,150.68	7,156.41	9,258.20	19,565.29
Participación utilidades trabajadores (10%)		315.07	715.64	925.82	1,956.53
RENTA NETA a. i.		2,835.61	6,440.77	8,332.38	17,608.76
Impuesto a la renta neta del ejercicio (30%)		850.68	1,932.23	2,499.71	5,282.63
RENTA NETA DEL EJERCICIO		1,984.93	4,508.54	5,832.67	12,326.13
Reserva Legal (10% renta neta)		198.49	450.85	583.27	1,232.61
UTILIDAD DEL EJERCICIO		1,786.44	4,057.69	5,249.40	11,093.53
UTILIDAD ACUMULADA		1,786.44	5,844.13	11,093.53	

Se considera un crecimiento anual de 5%

ANEXO 34: FLUJO DE FONDOS ECONOMICOS Y FINANCIEROS (expresado en dólares americanos)

CONCEPTO	AÑO	0	1	2	3	TOTAL
A.- FLUJO DE BENEFICIOS						
1.- VENTAS NETAS			33,081.46	34,735.53	36,472.31	104,289.30
TOTAL BENEFICIOS			33,081.46	34,735.53	36,472.31	104,289.30
B.- FLUJO DE COSTOS						
1.- INVERSION FIJA TANGIBLE		2,650.00				2,650.00
2.- INVERSION FIJA INTANGIBLE		2,100.00		63.00	66.15	2,229.15
3.- INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO		3,177.84				3,177.84
4.- COSTO DE FABRICACION			3,368.08	1,518.08	1,518.08	6,404.24
5.- GASTO ADMINISTRATIVO Y DE VENTAS (1)			25,633.28	25,433.28	25,433.28	76,499.84
6.- DEPRECIACION Y AMORTIZACION			726.00	726.00	726.00	2,178.00
		7,927.84	29,727.36	27,740.36	27,743.51	93,139.07
FLUJO ECONOMICO (A - B)		-7,927.84	3,354.10	6,995.17	8,728.80	11,150.23
Mas:						0.00
1.- PRESTAMOS						0.00
2.- DEPRECIACION Y AMORTIZACION			726.00	726.00	726.00	2,178.00
Menos:						0.00
1.- SERVICIO DE LA DEUDA			929.42	627.76	262.75	1,819.93
2.- PARTICIPACIONES			315.07	715.64	925.82	1,956.53
3.- IMPUESTO DE LAS UTILIDADES			850.68	1,932.23	2,499.71	5,282.63
FLUJO FINANCIERO		-7,927.84	1,984.92	4,445.54	5,766.52	4,269.14

(1) NO INCLUYE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES DE ACTIVOS FIJOS

ANEXO 35: DETERMINACION DE TASA DE DESCUENTO (K) (expresado en dólares americanos)

FUENTE	MONTO	TASA DE INTERES	%	k
DEUDA				
BANCO WIESE SUDAMERIS	5,277.84	21.00%	66.57349291%	13.98043351%
PROPIO				
APORTE DE SOCIOS	2,650.00	0.00%	33.42650709%	0.00000000%
TOTAL	7,927.84		100.00000000%	18.98043351%

ANEXO 36: EVALUACION ECONOMICA (expresado en dólares americanos)

MONTO (7,927.84)
INTERES 18.98043351%

PERIODO	FLUJO	FAS	FNA
0	7,927.84	1.00000000	(7,927.84)
1	3,354.10	0.84047433	2,819.03
2	6,995.17	0.70639710	4,941.37
3	8,728.80	0.59370863	5,182.36
V A N E			5,014.93
TIRE			26.10%
B/C			1.63

ANEXO 37: EVALUACION FINANCIERA(expresado en dólares americanos)

MONTO \$ 7,927.84

INTERES 18.98043351%

AÑO	FLUJO	FAS	FNA
0	7,927.84	1.00000000	(7,927.84)
1	1,984.92	0.84047433	1,668.28
2	4,445.54	0.70639710	3,140.32
3	5,766.52	0.59370863	3,423.63
		VANF	304.39
		TIRF =	1.72%
		B / C F	1.04