

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL



Facultad de Licenciatura en Sistemas de Información

“Sistema de Reservaciones”

## **TESIS DE GRADO**

Previa a la Obtención del Título de:  
**LICENCIADO EN SISTEMAS DE INFORMACION**

Presentado por:

Marco Gustavo Guzhñay Mejía  
Flor María Matute Córdova  
Francisco Javier Mena Tagle

**AÑO**

**2003**

Guayaquil - Ecuador

#### AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios, a mis padres, a mis hermanos y a mis amigos que están siempre conmigo, y han sido un gran apoyo para la culminación de mi carrera.

Marco Gustavo Guzhñay Mejía

#### AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la fortaleza para seguir adelante, a pesar de los duros momentos que todos pasamos en determinadas etapas de nuestras vidas. A mis padres Julio y Teresa que han sido mi apoyo constante y el ejemplo que me motiva a seguir adelante. A mis hermanos, a mis amigos, a mi sobrina Ale y a Xavier pues con su cariño y afecto me han inspirado día a día a alcanzar mis más grandes sueños.

Flor María Matute Córdova

#### AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por que él me ha dado todo lo que tengo y me dio las fuerzas para continuar la carrera y a mis padres, quienes me dieron el respaldo en todos mis proyectos. Agradezco también a todas las personas que me ayudaron con sus consejos y enseñanzas durante el tiempo que estuve con esta carrera.

Francisco Javier Mena Tagle

#### DEDICATORIA

A mi madre quien ha sido mi mayor motivación para llegar hasta donde estoy y gracias a ella tomé valor y fuerzas para culminar con éxito mi carrera.

Marco Gustavo Guzhñay Mejía

#### DEDICATORIA

A mis padres Julio y Teresa porque con su ejemplo y sus sabios consejos he podido culminar con éxito mi carrera; a mi angelito de la Guarda Alejandra, mi inspiración diaria de lucha y ganas de vivir.

Flor María Matute Córdova

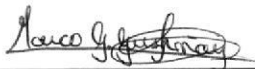
#### DEDICATORIA

A mis padres y a todas las personas que me motivaron a seguir luchando hasta obtener con éxito la finalización de mi carrera.

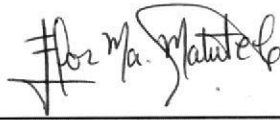
Francisco Javier Mena Tagle

## DECLARACIÓN EXPRESA

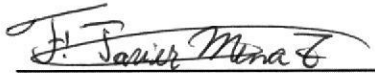
"La responsabilidad por los hechos y doctrinas expuestas en este proyecto nos corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL"



Sr. Marco Guzhñay Mejía

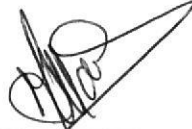


Srta. Flor Matute Córdova



Sr. Francisco Mena Tagle

## TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



---

**Ing. Mónica Villavicencio**  
**Coordinadora**



---

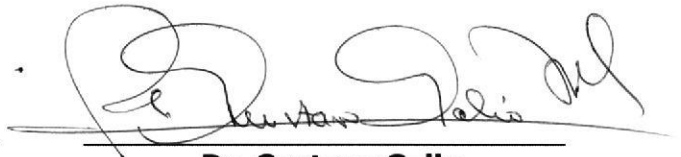
**Ing. Lenín Freire**  
**Director Tópico**

## MIEMBROS PRINCIPALES



---

**Ing. Carlos Martín**



---

**Dr. Gustavo Galio**

## ÍNDICE GENERAL

<u>AGRADECIMIENTO</u>	<u>I</u>
<u>DEDICATORIA</u>	<u>II</u>
<u>DECLARACIÓN EXPRESA</u>	<u>III</u>
<u>TRIBUNAL DE GRADUACIÓN</u>	<u>IV</u>
<u>RESUMEN</u>	<u>V</u>
<u>ÍNDICE GENERAL</u>	<u>VI</u>
<u>ÍNDICE DE TABLAS</u>	<u>VII</u>
<u>1.- ESPECIFICACIONES DEL PROYECTO</u>	<u>1</u>
1.1.- JUSTIFICACIÓN	1
1.2.- TECNOLOGÍA DEL PRODUCTO	1
1.3.- OBJETIVOS DEL PRODUCTO	2
1.4.- OBJETIVOS DEL CICLO DE VIDA PRODUCTO	2
1.5.- ESPECIFICACIONES NO FUNCIONALES	3
1.6.- SOLUCIONES	4
1.7.- BENEFICIOS	5
<u>2.- DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO</u>	<u>5</u>
2.1.- MISIÓN.-	5
2.2.- VISIÓN.-	6
2.3.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS.-	6
2.4.- HISTORIA DE LA IDEA.-	6
2.5.- FORMA LEGAL PROPUESTA DE LA COMPAÑÍA.-	7
2.6.- ENTORNO DEL NEGOCIO.-	7
<u>3.- ANÁLISIS DEL MERCADO</u>	<u>8</u>
3.1.- PRODUCTO.-	8
3.2.- CLIENTES.-	8
<u>4.- COMPETIDORES</u>	<u>11</u>
<u>5.- PLAN DE VENTAS</u>	<u>12</u>

5.1.- ESTRATEGIA DE VENTA.-	13
5.2.- ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD.-	14
5.3.- POLÍTICAS DE SERVICIO.-	14
<u>6.- ANÁLISIS TÉCNICO</u>	<u>15</u>
<u>7.- LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO</u>	<u>16</u>
<u>8.- EQUIPOS Y MAQUINARIAS</u>	<u>16</u>
8.1.- HERRAMIENTAS	16
8.2.- SOFTWARE	17
<u>9.- DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA</u>	<u>18</u>
<u>10.- ANÁLISIS ADMINISTRATIVO</u>	<u>19</u>
10.1.- OBJETIVOS DE LA EMPRESA.-	19
10.2.- CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.-	20
10.3.- ORGANIGRAMA.-	20
<u>11.- ANÁLISIS ECONÓMICO</u>	<u>22</u>
11.1.- INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS.-	22
11.2.- GASTOS DE ARRANQUE.-	22
11.3.- PRESUPUESTO DE INGRESOS.-	22
11.4.- PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL.-	24
11.5.- DEPRECIACIONES.-	24
11.6.- PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN.-	24
11.7.- FLUJO DE CAJA.-	25
11.8.- ESTADO DE RESULTADOS.-	25
11.9.- BALANCE GENERAL.-	25
<u>12.- ANÁLISIS DE RIESGO DEL PRODUCTO</u>	<u>25</u>
12.1.- FORTALEZAS.-	25
12.2.- OPORTUNIDADES.-	25
12.3.- DEBILIDADES.-	26
12.4.- AMENAZAS.-	26
12.5.- VENTAJAS.-	26
12.6.- BARRERAS DE ENTRADA.-	26

12.7.- INSTALACIÓN Y USO DEL PRODUCTO	27
<u>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u>	<u>41</u>
<u>GLOSARIO</u>	<u>42</u>
<u>ANEXOS</u>	<u>46</u>
ANEXO 1	47
ENCUESTA	48
ANEXO 2	49
ARQUITECTURA DEL SISTEMA	50
ANEXO 3	80
ACERCA DE NUESTRO PRODUCTO	81
<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	<u>83</u>



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla # 1	Inversión Activos Fijos y Software	28
Tabla # 2	Pronóstico de Ventas	29
Tabla # 3	Gastos del Personal	31
Tabla # 4	Depreciación de Equipos y Muebles	32
Tabla # 5	Flujo de Efectivo	33
Tabla # 6	Estado de Resultados	35
Tabla # 7	Balance General	36
Tabla # 8	Índices Financieros	39

## **1.- ESPECIFICACIONES DEL PROYECTO**

### **1.1.- JUSTIFICACIÓN**

La idea surge debido a situaciones que exigen automatización, ejemplo:

- Se reciben llamadas frecuentes para requerir información sobre los servicios, horarios de atención, información de la empresa, requisitos para ser socio, etc.
- Se cuenta con base de datos, pero la misma no integra información de todas las localidades, para la unificación y utilidad de la misma en la toma de decisión.
- Manejo de gran volumen de información no actualizada.

### **1.2.- TECNOLOGÍA DEL PRODUCTO**

El sistema de reservaciones está desarrollado en Asp.Net que trabaja en la plataforma FrameWork que es una de las más sólidas y modernas por el momento en el desarrollo de páginas web.

Las herramientas que usaremos para el desarrollo de nuestro sitio Web son:

- ✓ SQL SERVER 2000 SERVER
- ✓ Windows 2003 SERVER
- ✓ VisualStudio .NET

### **1.3.- OBJETIVOS DEL PRODUCTO**

- Agilizar el proceso de reservaciones que realizan los socios en los clubes.
- Permitir a los socios realizar las reservaciones desde cualquier parte de donde tenga acceso al Internet.
- Facilitar a los socios consultar su estado de cuenta a cualquier hora del día.
- Dar a conocer a los socios y no socios información del club.
- Mostrar las ofertas y promociones que el club brinde según la época del año.
- Mostrar enlaces o avisos de proveedores de servicios aliados del club.

### **1.4.- OBJETIVOS DEL CICLO DE VIDA PRODUCTO**

#### **Corto Plazo**

- Satisfacer las necesidades del club con la agilización de las reservaciones.
- Participación del mercado local (Ciudad de Guayaquil).
- Conseguir por lo menos dos clientes que usen el sistema (Clubes).
- Acentuar la imagen del producto, demostrando su seguridad y eficacia.

#### **Mediano Plazo**

- Distribución a nivel regional (Ciudad de Quito y sector de la costa principalmente: Manabí, Esmeraldas).
- Mantenimiento por lo menos a dos clientes utilizando el sistema.
- Incrementar a tres, los clientes que usen el sistema.

- Mantener y acentuar la imagen del producto, demostrando su seguridad y eficacia.

### **Largo Plazo**

- Distribución a nivel de América Central (México) y América del Sur (Venezuela, Colombia y Argentina)
- Mantener y acentuar la imagen del producto, demostrando su seguridad y eficacia.

### **1.5.- ESPECIFICACIONES NO FUNCIONALES**

El Sistema registra automáticamente todas aquellas transacciones realizadas por los socios, permitiendo en cualquier momento obtener información confiable por parte de los mismos. Debido a la tecnología implementada en el sitio web, ofrecemos:

- **Atomicidad.-** El sistema considera toda operación como única, la cual puede tener éxito; en tal caso se hacen permanentes los cambios generados por cada evento componente de la transacción; o fracaso, en este caso el sistema queda en el mismo estado, como si la transacción nunca hubiera ocurrido.
- **Durabilidad.-** Si una transacción es culminada en forma exitosa los efectos serán permanentes.

## 1.6.- SOLUCIONES

Tomando como referencia la Fase de Estudio y una vez analizados todos los problemas que se han suscitado en las operaciones diarias, la solución más adecuada es la automatización de:

- **Socios.-** Podrá realizar consulta de consumos, confirmación a participación de eventos y compromisos pactados para los servicios.
- **Reservaciones.-** Realizará las reservaciones de los servicios con los que cuenta el club, ya sean piscinas, canchas de tenis, salones, etc. El proceso de Reservaciones es el control que se llevará a cada uno de los servicios con los que cuenta el club, el mismo contará con recursos, valores y horarios asignados. Las consideraciones de fecha, horarios y recursos asignados, el sistema las dará de una forma correcta, considerando las cancelaciones.
- **Estado de Cuenta.-** Es el listado de todos los compromisos adquiridos por el cliente dentro del club.
- **Pagos.-** Permite realizar la cancelación de las deudas que mantiene el cliente con el club.

Nuestro mercado objetivo son Los Clubes de clase alta, que a través de nuestras visitas personales o por referencia de otros clientes, lleguen a conocer de nuestros servicios y se encuentren interesados en el mismo.

## 1.7.- BENEFICIOS

- **El cliente es el número uno.-** Las mejoras de servicios y agilidad en los procesos, indican que el mayor beneficiario es el cliente, siempre con las mejores atenciones.
- **Ambiente de Integración.-** Se verá reflejado en los beneficios que obtiene el cliente.
- **Software Moderno.-** Lo que convierte amigable al Sistema.
- **Seguridad.-** La Base de Datos utilizada garantiza la seguridad de información.
- **Sitio Transaccional.-** No es sólo informativo, permite realizar transacciones dentro del club.
- **Atención las 24 horas.-** La información estará disponible en cualquier momento del día.

## 2.- DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

### 2.1.- MISIÓN.-

Satisfacer las necesidades de información que tiene los socios en general y el personal administrativo que maneja la información; a través de nuestro "Sistema de Reservas". Crear una sólida reputación de empresa seria y eficaz en cuanto al servicio que ofrecemos.

## **2.2.- VISIÓN.-**

Convertir a New Generation en una de las empresas desarrolladoras más confiables y prestigiosas; manteniendo un óptimo servicio y creando nuevos productos a la medida de las necesidades de nuestros clientes.

## **2.3.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS.-**

- **Informar** a través de Internet los diferentes beneficios que ofrecen los Clubes a sus distinguidos socios, ofreciendo información actualizada de localidades y eventos desarrollados dentro del Club.
- **Fortalecer** la capacidad de servicio que tiene cada Club.
- **Mejorar** continuamente la calidad y la eficiencia de nuestro servicio a fin de lograr un nivel alto de competitividad y expansión.
- **Mantener** y mejorar el servicio al cliente, afianzar la imagen de la empresa ante los mismos.
- **Obtener** rentabilidad considerable y estabilidad una vez incursionado en el mercado.

## **2.4.- HISTORIA DE LA IDEA.-**

Dado a que la mayor parte de los problemas se suscitan por el gran crecimiento que experimenta cada club con respecto a los socios y las respectivas reservaciones, nuestro grupo por iniciativa propia, ha desarrollado una propuesta, diseño e implementación de un sitio Web para los clubes, la cual está basada en el estudio

interacción Hombre-Máquina y en el diseño, implementación y mantenimiento de un sitio Web.

Debido a lo anterior expuesto, se hace necesario implementar un sitio Web que interactúe con las personas antes mencionadas, facilitando la toma de decisiones y proyecciones a futuro.

Este sitio estará basado en el uso de una interfaz gráfica que proporcione un rápido aprendizaje y una mejor visualización de los datos.

#### **2.5.- FORMA LEGAL PROPUESTA DE LA COMPAÑÍA.-**

Nuestra compañía será del tipo anónima de clase comercial, llamada "*New Generation*", con 3 socios con aportación de capitales iguales.

#### **2.6.- ENTORNO DEL NEGOCIO.-**

New Generation tiene previsto en su primer año de negocio centrarse en Guayaquil, enfocándonos exactamente en los Clubes más importantes de esta ciudad.

De esta manera los socios, a través de Internet, estarán en capacidad de :

- Hacer reservaciones de canchas deportivas, restaurantes y/o salones
- Chequear su estado de cuenta
- Efectuar pagos a través de tarjetas de crédito
- Consultar sus facturas y consumos



- Cancelar reservaciones
- Ordenar buffet para ciertos eventos, entre otras cosas.

### **3.- ANÁLISIS DEL MERCADO**

#### **3.1.- PRODUCTO.-**

A continuación mostraremos los servicios que ofreceremos:

- **Reservaciones desde la Web.-** En la actualidad son pocos los Clubes que brindan al socio información por el Internet y ninguno de ellos da la facilidad de realizar reservaciones desde sus sitios. A través de nuestro Sistema el socio podrá realizar reservaciones de las diferentes localidades del Club.
- **Información detallada.-** Acerca de las diferentes transacciones que haya efectuado el socio dentro del Club.
- **Pagos en línea.-** Los socios podrán efectuar pagos o abonos desde nuestro portal, a través de su tarjeta de crédito, es por esa razón que contamos con un Sistema de seguridad exclusivo para este tipo de transacciones.

#### **3.2.- CLIENTES.-**

El mercado actual de Guayaquil esta creciendo en los negocios por Internet, llamados E-Business y E-Commerce, lo cual nos da una línea de crecimiento segura de personas que tengan acceso a ella.

El mercado a quienes está dirigido el producto, es actualmente los clubes privados que ofrezcan sus instalaciones a sus socios para eventos, ceremonias u otras actividades de origen social.

Actualmente existen alrededor de siete Clubes importantes –a nivel local-, que vemos como posibles clientes de nuestro Sistema de Reservas; entre ellos podemos mencionar:

- Guayaquil Country Club
- Guayaquil Yatch Club
- Club Tennis Club
- Bankers Club, entre otros

Para tener una información un poco más exacta y real, nos reunimos con los directivos de dos de los Clubes antes mencionados. Pudimos conocer que, cada uno de estos clubes posee más de 3,500 socios.

Se aplicaron también encuestas a un considerable número de socios activos, a través de las cuales se logró identificar que más del 80% de los socios cuenta con acceso a Internet.

Para determinar las características de nuestro mercado, se realizó una investigación de campo a dichos clubes; con el objetivo de obtener un alto porcentaje de confiabilidad –94%- y un error de muestreo del –6%-.

Los resultados del estudio realizado con dichos clubes fueron los siguientes:

- El 85% de los clientes de cada club cuenta con acceso a Internet, y de ellos el 80% está de acuerdo con este nuevo servicio.
- 15% de los clientes de cada club no poseen acceso a Internet, sin embargo el 50% de este grupo está a gusto con la idea de nuestro negocio y por ello buscarían la forma de acceder a la Web.

Los beneficios que el socio aprecia en el nuevo sistema de reservaciones –según las encuestas elaboradas- son:

- |   |     |
|---|-----|
| ▪ Reservar canchas y/o restaurantes – salones | 93% |
| ▪ Chequear su estado de cuenta                | 95% |
| ▪ Pagos en línea                              | 93% |

Los factores más importantes al momento de adquirir un nuevo servicio son los siguientes:

- |                            |     |
|----------------------------|-----|
| ▪ Precio                   | 95% |
| ▪ Garantía y confiabilidad | 85% |
| ▪ Rapidez                  | 85% |

#### 4.- COMPETIDORES

En la actualidad no encontramos ningún producto que posea dichas características ni ofrezca este servicio, pues ahora se orienta al Comercio Digital. En el mercado encontramos aplicaciones de soporte Cliente – Servidor en aplicaciones Windows.

Sin embargo las empresas desarrolladoras de software son una gran amenaza competitiva para nuestra empresa, puesto que si la idea de nuestro Sistema de Reservas es solicitado a una de ellas, estas la desarrollarían sin ningún tipo de novedad.

Esta competencia se irá incrementando a medida que nuestro producto se va a conocer. Sin embargo, la mayoría de empresas de software con relación al diseño de páginas Web, no tienen aún un reconocimiento en el mercado local, por lo que la creación de una buena reputación para nuestra empresa será un factor decisivo en la lucha por el mercado.

New Generation no sólo ofrecerá un software fuerte frente a otros competidores, sino también contará con herramientas que facilitarán la rapidez y eficacia en el servicio. Añadiendo también que este será un servicio que no lo costeará el club sino el cliente.

Sin embargo algunos competidores a su vez tienen la ventaja de tener buena reputación y contar con un equipo de desarrollo experimentado que pueden ofrecer el desarrollo de este software.

Nuestros más grandes competidores serían:

- Sinfo-Q
- Sipecom
- Datasoft
- Gestorinc
- Solobiz

## **5.- PLAN DE VENTAS**

En la reunión mantenida con los directivos de los dos clubes que tomamos como muestreo, se definió que el valor mensual a cobrarse a cada uno de los clientes oscila entre \$ 1.00 y \$ 5.00 mensuales.

Estos valores los consideramos irrisorios para las personas adineradas, que son las que normalmente poseen membresía de socio en estos clubes prestigiosos de nuestra ciudad.

Vale indicar que el monto que debe cancelar cada socio, estará incluido en el costo mensual que cobra cada club. Dicho valor será aplicado para todos los socios activos.

La repartición entre el proveedor del servicio y el club será de la siguiente manera:

Club	20%
Proveedor del servicio	80%

El club se encargará de los gastos de servicio de Hosting (publicación de la página web en Internet)

Considerando un club con \$ 4,000 socios (Información obtenida del Tennis Club), de los cuales –según lo indicado por sus directivos- el 85% se encuentra activo y a ellos se aplicaría el costo por el servicio de Reservaciones (3,400 socios).

Es decir que, haciendo referencia sólo a los clientes que se les cobraría el valor del servicio -3,400- socios, con un costo de \$ 1.00 cada uno dan un monto de \$ 3,400.00 mensuales.

De este valor el 20% será del club es decir \$ 680.00 y el resto \$ 2,720.00 para el proveedor del servicio.

Con estos valores ganaremos todos: el club, el proveedor y el cliente.

### **5.1.- ESTRATEGIA DE VENTA.-**

Nuestra estrategia publicitaria será la visita de nuestro Gerente de Marketing a diferentes clubes potenciales, en las cuales se efectuará una presentación de nuestro

producto. Se mostrará un piloto del software para que su fácil uso sea conocido por todos. Durante dicha demostración se hará énfasis a la confiabilidad y seguridad de los datos.

## **5.2.- ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD.-**

Para difundir un poco más el detalle de nuestro sistema, utilizaremos folletos a color, en los cuales se describirá detalles de la empresa y los diferentes servicios que brinda.

Realizaremos también un contacto directo con todos aquellos clubes interesados o no en nuestro sistema. En las entrevistas con los clubes se evaluará el estado actual de su sistema si los tuviere y se les mostraría las ventajas de nuestro producto sobre su actual sistema.

## **5.3.- POLÍTICAS DE SERVICIO.-**

Como servicio adicional, New Generation ofrece a nuestros clientes diversas ventajas durante un tiempo establecido entre el proveedor y el club:

- Rapidez y eficacia en las dudas acerca del sistema o posibles inconvenientes que se puedan presentar durante la ejecución del mismo.
- Mantenimiento del sistema.
- Mejoras en procesos (modificación de pantallas, si el cambio lo exige).

Todos estos puntos tiene como objetivos crear una reputación de empresa seria y eficaz.

## **6.- ANÁLISIS TÉCNICO**

Los siguientes puntos detallan los pasos a seguir para la implementación de nuestro sistema, mejorando la estructura de tal forma que la aplicada se ajuste a las necesidades de nuestro cliente.

1. El cliente solicita nuestro servicio y se efectúa una visita formal para concretar lo requerido por el mismo.
2. Se indica al cliente nos muestren información como: número de clientes, facturación diaria, etc. Datos que nos serán de gran ayuda para conocer la exigencia de la base de datos del club.
3. Una vez recolectados todos los datos se procederá a analizar y diseñar una mejor estructura de nuestro software para que se aplique en el club.
4. Se aclara la forma de pago del sistema, que será por parte de los socios y se indica el cronograma de trabajo.



5. Si el cliente acepta el sistema, se sigue el cronograma anteriormente establecido.
6. Una vez implementado el sistema, se realizará un seguimiento durante un mes para dar el soporte al usuario sobre todas las dudas sobre el mismo.

## **7.- LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO**

New Generation estará ubicado en el centro de la ciudad de Guayaquil, en la calle Baquerizo Moreno 916 y Víctor Manuel Rendón Edif. Sociedad de Beneficencia de Señora piso 6 oficina "C", en un local de 28 metros cuadrados.

Esta oficina cuenta con los servicios básicos como son: agua, luz y dos líneas telefónicas. Además posee un ventanal y dos puertas de acceso para una mejor seguridad.

## **8.- EQUIPOS Y MAQUINARIAS**

### **8.1.- HERRAMIENTAS**

- Un servidor Pentium IV de 2.8 Ghz, memoria RAM de 512 Mb y disco duro de 80 Gb y 7200 rpm.
- Dos estaciones de trabajo Pentium IV de 1.8 Ghz, memoria RAM de 512 Mb y disco duro de 60 Gb.

- Un computador de oficina con 256 Mb en memoria Ram, disco duro de 40 Gb y Pentium IV de 1.2 Ghz.
- Una impresora láser
- Un UPS con capacidad de 1.500 VA de dos horas de respaldo
- Cuatro reguladores de voltaje
- Un scanner y una cámara digital
- 1 HUB de 8 puertos
- Equipo de oficina: cuatro escritorios, ocho sillas, una mesa, un archivador, una calculadora-sumadora, un extintor, un sofá para recepción y suministros de oficina.

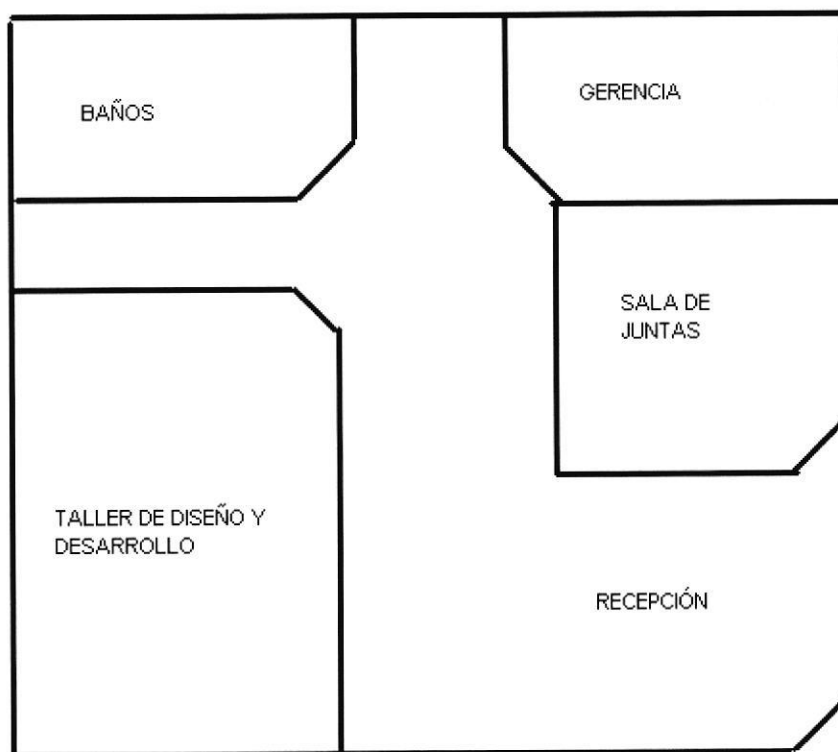
## **8.2.- SOFTWARE**

- 3 Licencias de Windows XP Professional
- 1 Licencia de Windows 2003 Server
- 1 Licencia para SQL 2000 Server más 5 accesos cliente
- 3 Licencias de Office 2003 Professional
- 2 Licencias de Desarrollo de Visual Studio .Net
- 1 Licencia Payflow Pro

Software y hardware requeridos serán adquiridos dentro de la localidad y su pago será de contado.

## 9.- DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Como se indicó anteriormente la oficina cuenta con 28 metros cuadrados, los mismos que serán distribuidos de la manera indicada en el **gráfico 1**. Además de los socios, la empresa contará también con una secretaria y un contador.



**Gráfico 1**

## **10.- ANÁLISIS ADMINISTRATIVO**

### **10.1.- OBJETIVOS DE LA EMPRESA.-**

#### **Corto Plazo**

- Crear una sólida reputación de seriedad y eficacia a base de la calidad de nuestro servicio al cliente.
- Iniciar la participación en el mercado local (Guayaquil).
- Darnos a conocer al menos a 5 clubes de la ciudad (Entrevistas y realizar demostraciones de nuestro producto).
- Conseguir por lo menos dos clientes que usen el software de Reservasiones.

#### **Mediano Plazo**

- Iniciar el estudio y creación de nuevos productos.
- Desarrollar versiones mejoradas y aumentadas del Sistema de Reservasiones.
- Mantener la reputación de seriedad y eficacia con los clientes actuales.
- Mantener la participación en el mercado local (Guayaquil).
- Iniciar la participación en el mercado a nivel regional (Quito y sector de la costa: Esmeraldas y Manabí).
- Proyectar el sistema de reservasiones a otros mercados (hotelería, restaurantes).

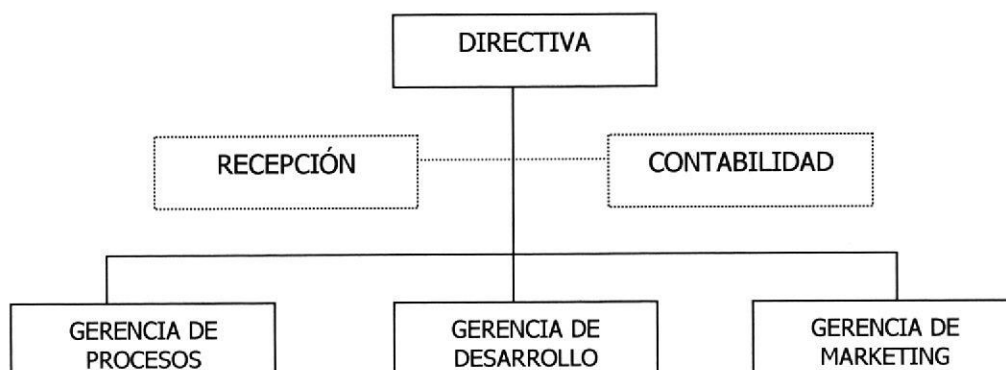
### Largo Plazo

- Mantener la reputación de seriedad y eficacia ganada con el tiempo.
- Estar entre las 10 primeras empresas líderes en el desarrollo de soluciones en Internet.
- Mantener la participación en el mercado local (Ecuador).
- Iniciar la expansión en el mercado de Centro (México) y Sur América (Venezuela, Colombia, Argentina).

### 10.2.- CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.-

La empresa New Generation se dedicará a realizar un sitio web a través del cual los socios de un club determinado puedan efectuar sus reservaciones, la misma que estará conformada por tres socios. Cada uno aportará con el 33.33 % de capital inicial y actuarán como directores de la compañía.

### 10.3.- ORGANIGRAMA.-



***Directiva:***

El directorio está constituido por los socios y sus funciones básicas son: definición de la visión, misión, valores filosóficos y la planificación estratégica de la organización en general. Además son responsables de conseguir los recursos necesarios para el negocio, especialmente en su fase inicial.

***Contabilidad:***

Esta área será la responsable de realizar las respectivas contabilizaciones de las operaciones del negocio, realizar los ajustes; así como de emitir los diferentes estados financieros. Si los costos son muy altos, esta parte será un OUTSOURCING.

***Recepción:***

Las funciones de esta área serán la recepción de los documentos y del teléfono; así como también el ingreso de la contabilidad.

***Gerencia de Procesos:***

En este departamento se realizarán constantes revisiones de los procesos que se realizan dentro del web site, buscando siempre mayor eficacia y eficiencia en la aplicación del mismo.

***Gerencia de Desarrollo:***

Es en este departamento en el cual se llevarán a cabo todas las mejoras solicitadas después del análisis realizado por Procesos, acerca del funcionamiento del sistema.

**Gerencia de Marketing:**

Esta área será responsable de aplicar adecuadas estrategias de mercadeo, establecer alianzas estrategias con clientes. También es responsable del plan de ventas, y es el pilar principal para tener una excelente acogida en el mercado y buscar opciones de compras y nuevos clientes, dando a conocer las ventajas con las que cuenta el sistema.

**11.- ANÁLISIS ECONÓMICO****11.1.- INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS.-**

A continuación se presenta el detalle de la inversión en los activos fijos (equipos y muebles). Todos serán adquiridos de contado. **(Ref. Tabla # 1)**

**11.2.- GASTOS DE ARRANQUE.-**

La constitución de la empresa exigirá los siguientes gastos:

<b>Gastos Constitución</b>	<b>Valor Total</b>
Constitución de la Compañía	500.00
Registro Mercantil y Trámites	400.00
<b>Total Gastos de Constitución</b>	<b>\$ 900.00</b>

**11.3.- PRESUPUESTO DE INGRESOS.-**

En la **tabla # 2** se encuentra el pronóstico de ventas de New Generation dentro de los 3 próximos años.

Para realizar estos cálculos y considerando la información obtenida del muestreo realizado a los clubes, tenemos los siguientes datos:

- No. De socios activos: 3,400
- Valor mensual del servicio por socio (\$ 15.00 anual/12): \$ 1.25
- Repartición del costo del servicio:
 

Proveedor	80%
Club	20%
- Incremento de Socios Activos: 1%
- El poder de compra (nuevos clientes) se considera del 100%, ya que al convertirse un nuevo club en nuestro cliente, lo harán también todos los socios activos de dicho club.
- Para obtener las ventas del mes realizamos el siguiente cálculo:  

$$\text{Ventas} = \# \text{ Socios Activos} * (\text{Valor mensual\_por\_socio} * 0.80)$$
- Para obtener el aumento de pedidos (incremento socios activos) realizamos el siguiente cálculo:  

$$\text{Aum\_Pedidos en dólares} = \text{Ingreso\_mensual} * 0.01 \text{ (\% incremento pedidos)}$$
- Hemos considerado como un punto importante, incluir dentro de los cálculos, el porcentaje de Inflación promedio mensual (Inf\_anual 6,07% / 12 meses); ya que dicho porcentaje afecta a todo tipo de negocio.
- Para una mayor facilidad de pago para el Club, definimos la siguiente forma de pago:
 

Efectivo	70%
Cuentas por Cobrar –vencimiento 1 mes-	20%
Cuentas por Cobrar –vencimiento 2 meses-	10%



*La mayoría de Clubes cobran a sus socios una membresía anual, sin embargo el pago al Proveedor de Servicios –New Generation- se realizará mensualmente; es por ello las consideraciones al momento de cancelar dichos valores.*

El valor del IVA 12% y la Retención a la Fuente 1%, serán incrementados y disminuidos respectivamente, del monto total de Ventas, es decir que lo asumirá el Club y no el socio.

#### **11.4.- PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL.-**

Nuestra empresa New Generation tendrá en su nómina a cinco personas: los 3 socios gestores que actúan a nivel de gerentes, los mismos que recibirán un sueldo mensual de \$ 400.00 (más \$ 1,000.00 como bono anual si se obtienen todos los objetivos trazados), una recepcionista que ganará \$ 120.00 y un contador que ganará \$ 350.00. Lo que indica que el valor de la nómina mensual asciende a un monto de \$ 1,670.00. **(Ref. Tabla # 3)**

#### **11.5.- DEPRECIACIONES.-**

Los muebles se depreciarán a 5 años y los equipos de computación a tres años; el método aplicado para las mismas será el de línea recta. **(Ref. Tabla # 4)**

#### **11.6.- PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN.-**

New Generation recurrirá a gastos de operación compuestos por arriendo, servicios públicos, impuestos locales y depreciaciones de equipo.

### **11.7.- FLUJO DE CAJA.-**

La tabla # 5 presenta el Flujo de Caja de New Generation.. **(Ref. Tabla # 5)**

### **11.8.- ESTADO DE RESULTADOS.-**

La tabla # 6 presenta el Estado de Resultados. **(Ref. Tabla # 6)**

### **11.9.- BALANCE GENERAL.-**

La tabla # 7 presenta el Balance General de New Generation. **(Ref. Tabla # 7)**

## **12.- ANÁLISIS DE RIESGO DEL PRODUCTO**

### **12.1.- FORTALEZAS.-**

Accesibilidad.- Acceso al sistema a cualquier hora del día.

Seguridad.- En cada una de las transacciones realizadas.

Durabilidad e Integridad.- Mantener los datos seguros y confiables.

Cancelación de Pagos a través de tarjetas de crédito.

Agilidad en las transacciones.

Expansibilidad.- De acuerdo a las necesidades de los clientes el sistema podrá crecer.

### **12.2.- OPORTUNIDADES.-**

Captar nuevos clientes para el club

Captar a los clientes sin importar la ubicación del mismo.

Mostrar el club en ámbito internacional.

### **12.3.- DEBILIDADES.-**

No aceptar el costo de conexión a Internet por parte del club, lo cual acarrearía gastos que no estuvieran en el presupuesto.

No estar en los objetivos del club por el momento su expansión por el Internet

### **12.4.- AMENAZAS.-**

Posibilidad de perder socios por estar fuera de línea por un lapso de tiempo.

Resistencia al cambio por parte de los usuarios.

### **12.5.- VENTAJAS.-**

Atracción de nuevos socios para el club

Mayor contacto de los socios con el club logrado a través de correo electrónico

Informar a los socios de promociones o nuevos servicios que brinda el club

Mayor difusión de imagen del club al poder ser accedidas a nivel mundial

### **12.6.- BARRERAS DE ENTRADA.-**

Los clubes no tengan como objetivo por el momento ofrecer sus servicios por Internet.

El número de reservaciones por socios no es lo suficientemente grande para realizar la inversión en el software de reservaciones.

El número de socios que deseen tener el servicio sea muy pequeño.

### **12.7.- INSTALACIÓN Y USO DEL PRODUCTO**

La instalación estará a cargo de *New Generation*, así como el mantenimiento del mismo, no pudiendo el club hacer ningún cambio al producto sin antes hacérselos llegar a nuestra empresa.

El producto estará prestando servicio al club mientras esté en vigencia el contrato entre *New Generation* y el club privado.

El club tendrá la opción de compra del producto, luego de un año de contrato con nuestra empresa. Este valor será negociado con los administradores del club para dejar en claro que no podrán comercializar este producto con terceros.

**EMPRESA NEW GENERATION  
INVERSION ACTIVOS FIJOS Y SOFTWARE**

<b>PRESUPUESTO DE INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS</b>			
	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>EQUIPOS</b>			
COMPUTADOR SERVIDOR	1	1,700.00	1,700.00
COMPUTADOR OFICINA	1	650.00	650.00
COMPUTADOR ESTACIÓN DE TRABAJO	2	850.00	1,700.00
HUB 8 PUERTOS	1	200.00	200.00
IMPRESORA LÁSER	1	450.00	450.00
REGULADORES DE VOLTAJE	3	50.00	150.00
UPS 1500 VA 2 HORAS RESPALDO	1	2,200.00	2,200.00
SCANNER	1	140.00	140.00
CÁMARA DIGITAL	1	250.00	250.00
<b>TOTAL EQUIPOS</b>			<b>7,440.00</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
ESCRITORIO	4	150.00	600.00
MESA (6 - 8 PERSONAS)	1	100.00	100.00
SILLA	12	50.00	600.00
ESCRITORIO PARA RECEPCION	1	100.00	100.00
ARCHIVADOR	1	115.00	115.00
SUMADORA	1	75.00	75.00
SILLÓN PARA RECEPCIÓN	1	85.00	85.00
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>1,675.00</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS</b>			<b>9,115.00</b>

<b>LICENCIAS DE SOFTWARE</b>			
	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>SOFTWARE</b>			
WINDOWS 2003 SERVER + 5 CAL	1	1,000.00	1,000.00
WINDOWS XP PROFESIONAL	3	170.00	510.00
SQL SERVER + 5 ACCESO CLIENTE	1	1,800.00	1,800.00
MICROSOFT OFFICE 2003 PROFESSIONAL	3	320.00	960.00
VISUAL STUDIO .NET	2	120.00	240.00
<b>TOTAL LICENCIAS</b>			<b>4,510.00</b>

<b>DESARROLLO DEL SISTEMA DE RESERVACIONES</b>				
<b>RECURSO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>MESES</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
ANALISTAS DE SISTEMAS: ANALISIS Y DESARROLLO	3	3	350.00	3,150.00
ANALISTAS DE SISTEMAS: CONTROL DE CALIDAD Y PRUEBAS	1	1	350.00	350.00
GASTOS DE OPERACION (ENERGIA ELECTRICA, AGUA, TELEFONO)	1	4	120.00	480.00
ALQUILER DE LOCAL	1	4	200.00	800.00
<b>TOTAL DESARROLLO SISTEMA RESERVACIONES</b>				<b>#</b>

TABLA # 1





**EMPRESA NEW GENERATION  
GASTOS DEL PERSONAL**

<b>GASTOS DE PERSONAL AÑO 1</b>				
<b>RECURSO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO</b>	<b>MONTO MENSUAL</b>	<b>MONTO ANUAL</b>
GENERENTES DE AREAS	3	400.00	1,200.00	14,400.00
RECEPCIONISTAS	1	120.00	120.00	1,440.00
CONTADOR	1	350.00	350.00	4,200.00
	5			
<b>TOTAL SUELDOS</b>			<b>1,670.00</b>	<b>20,040.00</b>
DECIMO TERCER SUELDO SUELDO			139.17	1,670.00
DECIMO CUARTO SUELDO SUELDO			50.42	605.00
VACACIONES			69.58	835.00
FONDOS DE RESERVA (CALCULA A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO)				
<b>TOTAL BENEFICIOS</b>			<b>259.17</b>	<b>3,110.00</b>
APORTE PATRONAL	11.15%		186.21	2,234.46
IECE	0.50%		8.35	100.20
SECAP	0.50%		8.35	100.20
<b>TOTAL IMPUESTOS</b>			<b>202.91</b>	<b>2,434.86</b>
<b>TOTAL GASTOS DE PERSONAL</b>			<b>2,132.07</b>	<b>25,584.86</b>

<b>GASTOS DE PERSONAL AÑO 2</b>				
<b>RECURSO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO</b>	<b>MONTO MENSUAL</b>	<b>MONTO ANUAL</b>
GENERENTES DE AREAS	3	500.00	1,500.00	18,000.00
RECEPCIONISTAS	1	120.00	120.00	1,440.00
CONTADOR	1	400.00	400.00	4,800.00
	5			
<b>TOTAL SUELDOS</b>			<b>2,020.00</b>	<b>24,240.00</b>
DECIMO TERCER SUELDO SUELDO			168.33	2,020.00
DECIMO CUARTO SUELDO SUELDO			50.42	605.00
VACACIONES			84.17	1,010.00
FONDOS DE RESERVA (CALCULA A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO)			168.33	2,020.00
<b>TOTAL BENEFICIOS</b>			<b>302.92</b>	<b>5,655.00</b>
APORTE PATRONAL	11.15%		186.21	2,234.46
IECE	0.50%		8.35	100.20
SECAP	0.50%		8.35	100.20
<b>TOTAL IMPUESTOS</b>			<b>202.91</b>	<b>2,434.86</b>
<b>TOTAL GASTOS DE PERSONAL</b>			<b>2,525.82</b>	<b>32,329.86</b>

<b>GASTOS DE PERSONAL AÑO 3</b>				
<b>RECURSO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO</b>	<b>MONTO MENSUAL</b>	<b>MONTO ANUAL</b>
GENERENTES DE AREAS	3	700.00	2,100.00	25,200.00
RECEPCIONISTAS	1	140.00	140.00	1,680.00
CONTADOR	1	500.00	500.00	6,000.00
	5			
<b>TOTAL SUELDOS</b>			<b>2,740.00</b>	<b>32,880.00</b>
DECIMO TERCER SUELDO SUELDO			228.33	2,740.00
DECIMO CUARTO SUELDO SUELDO			50.42	605.00
VACACIONES			114.17	1,370.00
FONDOS DE RESERVA (CALCULA A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO)			228.33	2,740.00
<b>TOTAL BENEFICIOS</b>			<b>392.92</b>	<b>7,455.00</b>
APORTE PATRONAL	11.15%		186.21	2,234.46
IECE	0.50%		8.35	100.20
SECAP	0.50%		8.35	100.20
<b>TOTAL IMPUESTOS</b>			<b>202.91</b>	<b>2,434.86</b>
<b>TOTAL GASTOS DE PERSONAL</b>			<b>3,335.82</b>	<b>42,769.86</b>

TABLA # 3



**EMPRESA NEW GENERATION  
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS Y MUEBLES**

	PERIODO	PORCENTAJE	VR. ACTUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	COSTO FISCAL
<b>EQUIPOS (3 AÑOS)</b>						
COMPUTADOR SERVIDOR	0	33.33	1,700.00	0.00	0.00	1,700.00
	1	33.33	1,700.00	566.61	566.61	1,133.39
	2	33.33	1,700.00	566.61	1,133.22	566.78
	3	33.33	1,700.00	566.61	1,699.83	0.17
COMPUTADOR OFICINA	0	33.33	650.00	0.00	0.00	650.00
	1	33.33	650.00	216.65	216.65	433.36
	2	33.33	650.00	216.65	433.29	216.71
	3	33.33	650.00	216.65	649.94	0.06
COMPUTADOR ESTACIÓN DE TRABAJO	0	33.33	1,700.00	0.00	0.00	1,700.00
	1	33.33	1,700.00	566.61	566.61	1,133.39
	2	33.33	1,700.00	566.61	1,133.22	566.78
	3	33.33	1,700.00	566.61	1,699.83	0.17
HUB 8 PUERTOS	0	33.33	200.00	0.00	0.00	200.00
	1	33.33	200.00	66.66	66.66	133.34
	2	33.33	200.00	66.66	133.32	66.68
	3	33.33	200.00	66.66	199.98	0.02
IMPRESORA LÁSER	0	33.33	450.00	0.00	0.00	450.00
	1	33.33	450.00	149.99	149.99	300.02
	2	33.33	450.00	149.99	299.97	150.03
	3	33.33	450.00	149.99	449.96	0.04
REGULADORES DE VOLTAJE	0	33.33	150.00	0.00	0.00	150.00
	1	33.33	150.00	50.00	50.00	100.00
	2	33.33	150.00	50.00	100.00	50.00
	3	33.33	150.00	50.00	150.00	0.00
UPS	0	33.33	2,200.00	0.00	0.00	2,200.00
	1	33.33	2,200.00	733.26	733.26	1,466.74
	2	33.33	2,200.00	733.26	1,466.52	733.48
	3	33.33	2,200.00	733.26	2,199.78	0.22
SCANNER	0	33.33	140.00	0.00	0.00	140.00
	1	33.33	140.00	46.66	46.66	93.34
	2	33.33	140.00	46.66	93.32	46.68
	3	33.33	140.00	46.66	139.99	0.01
CAMARA DIGITAL	0	33.33	250.00	0.00	0.00	250.00
	1	33.33	250.00	83.33	83.33	166.68
	2	33.33	250.00	83.33	166.65	83.35
	3	33.33	250.00	83.33	249.98	0.03
<b>MUEBLES Y ENSERES (10 AÑOS)</b>						
VARIOS	0	10.00	1,675.00	0.00	0.00	1,675.00
	1	10.00	1,675.00	167.50	167.50	1,507.50
	2	10.00	1,675.00	167.50	335.00	1,340.00
	3	10.00	1,675.00	167.50	502.50	1,172.50
	4	10.00	1,675.00	167.50	670.00	1,005.00
	5	10.00	1,675.00	167.50	837.50	837.50
	6	10.00	1,675.00	167.50	1,005.00	670.00
	7	10.00	1,675.00	167.50	1,172.50	502.50
	8	10.00	1,675.00	167.50	1,340.00	335.00
	9	10.00	1,675.00	167.50	1,507.50	167.50
	10	10.00	1,675.00	167.50	1,675.00	0.00
<b>SOFTWARE AMORTIZACION</b>						
RESERVACIONES	0	33.33	4,780.00	0.00	0.00	4,780.00
	1	33.33	4,780.00	1,593.17	1,593.17	3,186.83
	2	33.33	4,780.00	1,593.17	3,186.35	1,593.65
	3	33.33	4,780.00	1,593.17	4,779.52	0.48
LICENCIAS	0	33.33	4,510.00	0.00	0.00	4,510.00
	1	33.33	4,510.00	1,503.18	1,503.18	3,006.82
	2	33.33	4,510.00	1,503.18	3,006.37	1,503.63
	3	33.33	4,510.00	1,503.18	4,509.55	0.45

DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACION	AÑO	MONTO
	1	5,743.61
	2	5,743.61
	3	5,743.61
	4	167.50
	5	167.50
	6	167.50
	7	167.50
	8	167.50
	9	167.50
	10	167.50

TABLA # 4

**EMPRESA NEW GENERATION  
FLUJO DE CAJA - TABLA # 5-**

AÑO 1	1 Mes	2 Mes	3 Mes	4 Mes	5 Mes	6 Mes	7 Mes	8 Mes	9 Mes	10 Mes	11 Mes	12 Mes	TOTAL AÑO 1
CAJA INICIAL	0.00	519.73	577.78	1,037.75	1,964.50	2,429.75	2,895.00	6,014.86	9,483.20	13,330.77	17,178.34	21,025.92	1,595.00
VITAS DE CONTADO	0.00	2,638.33	2,654.61	2,654.61	2,654.61	2,654.61	2,654.61	5,309.22	5,309.22	5,309.22	5,309.22	5,309.22	45,089.28
RECUPERACION DE CARTERA	0.00	754.80	1,128.35	1,133.94	1,137.69	1,137.69	1,137.69	1,896.15	1,896.15	2,275.38	2,275.38	2,275.38	16,990.14
<b>TOTAL DISPONIBLE</b>	<b>0.00</b>	<b>4,236.80</b>	<b>3,902.86</b>	<b>4,926.30</b>	<b>5,291.55</b>	<b>5,796.80</b>	<b>6,222.05</b>	<b>9,341.51</b>	<b>13,220.23</b>	<b>17,007.60</b>	<b>20,913.37</b>	<b>24,762.94</b>	<b>62,974.41</b>
INVERSIONES ACT. FIJOS	9,115.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVERSION DESARROLLO DE SOFTWARE	4,780.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GASTOS DE LICENCIAS	4,510.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ARRENDOS	0.00	308.00	308.00	308.00	308.00	308.00	308.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00
SERV. PUBLICOS	0.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1,800.00
SEGURO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GTOS. BOL. DE PAGOS	0.00	2,132.07	2,132.07	2,132.07	2,132.07	2,132.07	2,132.07	2,132.07	2,132.07	2,132.07	2,132.07	2,132.07	25,584.86
ASESORIA CONTABLE	0.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
GTOS. PAPELERIA	0.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
ESCRITURA CONSTITUCION	0.00	650.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	650.00
REGISTRO MERCANTIL	0.00	150.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	150.00
SERVICIO DE INTERNET DEDICADO	0.00	85.00	85.00	85.00	85.00	85.00	85.00	85.00	85.00	85.00	85.00	85.00	1,020.00
GTOS. DE PUBLICIDAD	0.00	408.00	405.92	405.92	405.98	405.98	405.98	819.96	819.96	819.96	819.96	819.96	6,143.64
IVA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IMP. RENTA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PARTICIPACION EMPLEADOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>18,405.00</b>	<b>3,717.07</b>	<b>3,225.07</b>	<b>3,222.99</b>	<b>3,227.05</b>	<b>3,227.05</b>	<b>3,227.05</b>	<b>3,227.05</b>	<b>3,227.05</b>	<b>3,227.05</b>	<b>3,227.05</b>	<b>3,227.05</b>	<b>41,946.50</b>
<b>NETO DISPONIBLE</b>	<b>-18,405.00</b>	<b>519.73</b>	<b>577.78</b>	<b>1,037.75</b>	<b>1,964.50</b>	<b>2,429.75</b>	<b>2,895.00</b>	<b>6,014.86</b>	<b>9,483.20</b>	<b>13,330.77</b>	<b>17,178.34</b>	<b>21,025.92</b>	<b>21,025.92</b>
APORTE DE SOCIOS	20,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
DISTRIBUCION EXCEDENTES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>CAJA FINAL</b>	<b>1,595.00</b>	<b>519.73</b>	<b>577.78</b>	<b>1,037.75</b>	<b>1,964.50</b>	<b>2,429.75</b>	<b>2,895.00</b>	<b>6,014.86</b>	<b>9,483.20</b>	<b>13,330.77</b>	<b>17,178.34</b>	<b>21,025.92</b>	<b>21,025.92</b>

AÑO 2	1 Mes	2 Mes	3 Mes	4 Mes	5 Mes	6 Mes	7 Mes	8 Mes	9 Mes	10 Mes	11 Mes	12 Mes	TOTAL AÑO 2
CAJA INICIAL	21,025.92	18,620.50	21,609.32	24,598.14	27,586.96	30,575.79	35,127.27	40,310.14	45,544.83	50,779.51	56,014.19	61,248.88	21,025.92
VITAS DE CONTADO	5,309.22	5,309.22	5,309.22	5,309.22	5,309.22	5,309.22	5,309.22	5,309.22	5,309.22	5,309.22	5,309.22	5,309.22	76,049.27
RECUPERACION DE CARTERA	2,275.38	2,275.38	2,275.38	2,275.38	2,275.38	2,275.38	2,275.38	2,275.38	2,275.38	2,275.38	2,275.38	2,275.38	3,030.81
<b>TOTAL DISPONIBLE</b>	<b>28,610.52</b>	<b>26,205.10</b>	<b>29,193.92</b>	<b>32,182.74</b>	<b>35,171.56</b>	<b>38,923.05</b>	<b>45,178.15</b>	<b>50,412.83</b>	<b>55,647.51</b>	<b>60,882.20</b>	<b>66,116.88</b>	<b>71,351.57</b>	<b>128,660.50</b>
INVERSIONES ACT. FIJOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVERSION DESARROLLO DE SOFTWARE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GASTOS DE LICENCIAS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ARRENDOS	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
SERV. PUBLICOS	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00
GTOS. BOL. DE PAGOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ASESORIA CONTABLE	2,525.82	2,525.82	2,525.82	2,525.82	2,525.82	2,525.82	2,525.82	2,525.82	2,525.82	2,525.82	2,525.82	2,525.82	30,309.86
GTOS. PAPELERIA	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
ESCRITURA CONSTITUCION	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
REGISTRO MERCANTIL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SERVICIO DE INTERNET DEDICADO	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	4,200.00
GTOS. DE PUBLICIDAD	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
IVA	819.96	819.96	819.96	819.96	819.96	819.96	819.96	1,092.18	1,092.18	1,092.18	1,092.18	1,092.18	11,472.84
IMP. RENTA	2,922.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,922.02
PARTICIPACION EMPLEADOS	2,472.22	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,472.22
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>9,990.62</b>	<b>4,595.78</b>	<b>4,595.78</b>	<b>4,595.78</b>	<b>4,595.78</b>	<b>4,595.78</b>	<b>4,595.78</b>	<b>4,595.78</b>	<b>4,595.78</b>	<b>4,595.78</b>	<b>4,595.78</b>	<b>4,595.78</b>	<b>62,176.93</b>
<b>NETO DISPONIBLE</b>	<b>18,620.50</b>	<b>21,609.32</b>	<b>24,598.14</b>	<b>27,586.96</b>	<b>30,575.79</b>	<b>35,127.27</b>	<b>40,310.14</b>	<b>45,544.83</b>	<b>50,779.51</b>	<b>56,014.19</b>	<b>61,248.88</b>	<b>66,483.56</b>	<b>66,483.56</b>
APORTE DE SOCIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
DISTRIBUCION EXCEDENTES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>CAJA FINAL</b>	<b>18,620.50</b>	<b>21,609.32</b>	<b>24,598.14</b>	<b>27,586.96</b>	<b>30,575.79</b>	<b>35,127.27</b>	<b>40,310.14</b>	<b>45,544.83</b>	<b>50,779.51</b>	<b>56,014.19</b>	<b>61,248.88</b>	<b>66,483.56</b>	<b>66,483.56</b>

EMPRESA NEW GENERATION  
FLUJO DE CAJA - TABLA # 5-

AÑO 3	1 Mes	2 Mes	3 Mes	4 Mes	5 Mes	6 Mes	7 Mes	8 Mes	9 Mes	10 Mes	11 Mes	12 Mes	TOTAL AÑO 3
CAJA INICIAL	66,483.56	54,492.58	58,479.90	62,449.86	66,419.83	70,389.80	74,359.76	78,329.73	82,299.69	86,269.66	90,239.63	94,209.59	66,483.56
VTAS DE CONTADO	6,950.45	6,950.45	6,950.45	6,950.45	6,950.45	6,950.45	6,950.45	6,950.45	6,950.45	6,950.45	6,950.45	6,950.45	83,405.42
RECUPERACION DE CARTERA	3,030.81	2,978.77	2,978.77	2,978.77	2,978.77	2,978.77	2,978.77	2,978.77	2,978.77	2,978.77	2,978.77	2,978.77	35,614.57
<b>TOTAL DISPONIBLE</b>	<b>76,464.82</b>	<b>64,439.15</b>	<b>68,409.11</b>	<b>72,379.08</b>	<b>76,349.05</b>	<b>80,319.01</b>	<b>84,288.98</b>	<b>88,258.95</b>	<b>92,228.91</b>	<b>96,198.88</b>	<b>100,168.84</b>	<b>104,138.81</b>	<b>188,703.59</b>
INVERSIONES ACT. Fijos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INVERSION DESARROLLO DE SOFTWARE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GASTOS DE LICENCIAS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ARRENDOS	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
SERV. PUBLICOS	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
SEGURO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
COMPRAS DE PAGOS	3,335.82	3,335.82	3,335.82	3,335.82	3,335.82	3,335.82	3,335.82	3,335.82	3,335.82	3,335.82	3,335.82	3,335.82	40,029.86
ASEGURA CONTABLE	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
ESTOS. PAPELERIA	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1,800.00
ESCRITURA CONSTITUCION	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
REGISTRO MERCANTIL	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SERVICIO DE INTERNET DEDICADO	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00	4,200.00
GTOS. DE PUBLICIDAD	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00
IVA	1,092.18	1,073.43	1,073.43	1,073.43	1,073.43	1,073.43	1,073.43	1,073.43	1,073.43	1,073.43	1,073.43	1,073.43	12,899.90
IMP. RENTA	8,970.93	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8,970.93
PARTICIPACION EMPLEADOS	7,023.31	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	7,023.31
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>21,972.24</b>	<b>5,959.25</b>	<b>5,959.25</b>	<b>5,959.25</b>	<b>5,959.25</b>	<b>5,959.25</b>	<b>5,959.25</b>	<b>5,959.25</b>	<b>5,959.25</b>	<b>5,959.25</b>	<b>5,959.25</b>	<b>5,959.25</b>	<b>87,323.99</b>
<b>NETO DISPONIBLE</b>	<b>54,492.58</b>	<b>58,479.90</b>	<b>62,449.86</b>	<b>66,419.83</b>	<b>70,389.80</b>	<b>74,359.76</b>	<b>78,329.73</b>	<b>82,299.69</b>	<b>86,269.66</b>	<b>90,239.63</b>	<b>94,209.59</b>	<b>98,179.56</b>	<b>98,179.56</b>
APORTE DE SOCIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
DISTRIBUCION EXCEDENTES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>CAJA FINAL</b>	<b>54,492.58</b>	<b>58,479.90</b>	<b>62,449.86</b>	<b>66,419.83</b>	<b>70,389.80</b>	<b>74,359.76</b>	<b>78,329.73</b>	<b>82,299.69</b>	<b>86,269.66</b>	<b>90,239.63</b>	<b>94,209.59</b>	<b>98,179.56</b>	<b>98,179.56</b>









TABLA # 8

**EMPRESA NEW GENERATION  
INDICES FINANCIEROS PROYECTADOS**

INDICES FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>ANALISIS DE LIQUIDEZ</b>			
CAPITAL DE TRABAJO NETO	23,239.80	69,432.45	101,077.82
RAZÓN CIRCULANTE	29.34	64.57	95.16
<b>ANALISIS DE ACTIVIDAD</b>			
PERIODO PROMEDIO DE COBRO	16.96	13.39	12.00
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	1.73	1.39	1.14
<b>ANALISIS DE DEUDA</b>			
RAZÓN DE DEUDA	2.20%	1.39%	1.03%
<b>ANALISIS DE RENTABILIDAD</b>			
MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA	28.40%	47.84%	40.03%
MARGEN DE UTILIDAD NETA	18.11%	30.50%	25.52%
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	28.17%	38.06%	26.24%
RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL CONTABLE	38.40%	51.47%	35.35%

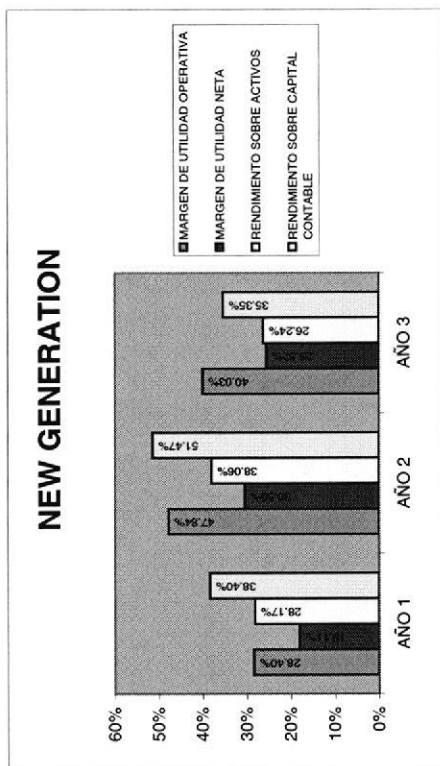


GRAFICO # 8.1



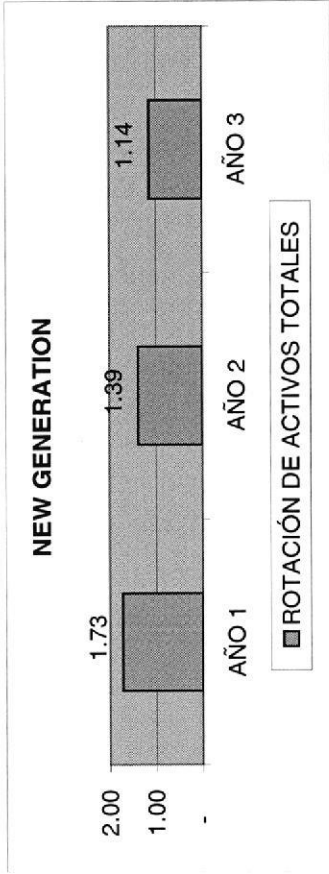


GRAFICO # 8.2

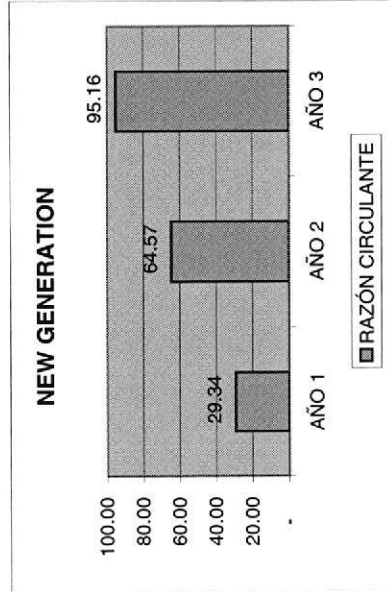


GRAFICO # 8.4

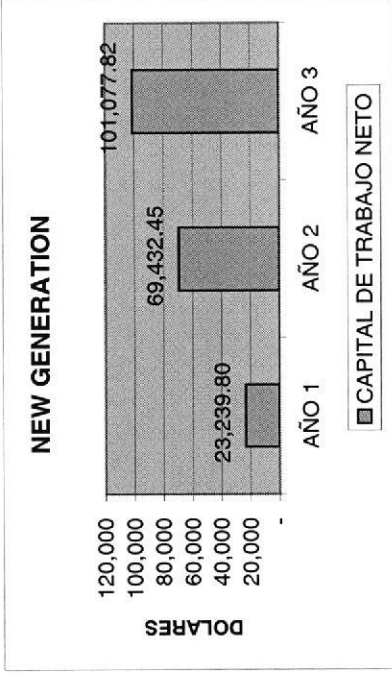


GRAFICO # 8.3

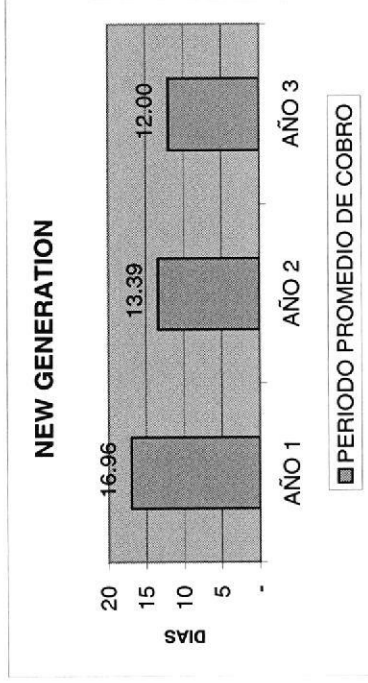


GRAFICO # 8.5

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Del análisis y propuesta que hemos realizado podemos concluir que los clubes están expuestos a una serie de inconvenientes que pueden causar problemas y detener su crecimiento para situarse en un lugar privilegiado con respecto al resto de instituciones que ofrecen los mismos servicios.

Este análisis está orientado a tratar de mitigar estos problemas, en un gran porcentaje, ya que el producto no sólo está limitado a una empresa sino que la visión es más ambiciosa.

El Sistema de Reservas, lleva a obtener grandes ventajas sobre la competencia, permitiendo obtener grandes utilidades a bajos costos. Utilizando la tecnología de Comercio Electrónico, brindamos un producto de magníficas características, que se verá reflejado en resultados positivos para la empresa. Permite una innovación constante del modelo de negocios para tener siempre ventaja competitiva y buenas utilidades.

En el desarrollo del sitio Sistema de Reservas, nuestro propósito es mejorar la calidad de servicios de los Clubes y con ello atender a los clientes las 24 horas del día. Mejorar la imagen del club reduciendo tiempos y eliminando transacciones que no crean valor, haciendo de esta manera más productiva a la organización.

## GLOSARIO

### A

**Aplicaciones Windows:** Programas que se ejecutan bajo el sistema operativo Windows con las características de ventanas de Windows.

**Archivo CSS u Hoja de Estilo:** Archivo con extensión CSS que contienen formatos de tipos de letras, tamaños y efectos que se utilizaran en una página web.

**Automatización:** Acción de pasar un proceso manual a un proceso ejecutado por un programa de computadora.

### B

**Browser:** Aplicación utilizada para la navegación en la red mundial llamada Internet.

### C

**Cámara digital:** Cámara fotográfica con función similar a las cámaras comunes, con la diferencia que las fotos son guardadas en medios magnéticos como disquetes.

**Cliente – Servidor:** Proceso en el cual dos computadores se enlazan siendo el cliente quien hace una petición al servidor y este a su vez envía una respuesta al cliente sobre su petición.

## D

**Diseño:** Delineación de una idea en papel.

## E

**E-Business:** Término empleado para identificar los negocios que se realizan a través de Internet.

**E-Comerce:** Término empleado para identificar el comercio en Internet.

**Estudio financiero:** Detalle de todos los ingresos y gastos con sus respectivas justificaciones que muestran si un negocio es rentable o no.

## F

**Flash:** Programa de computadora que se utiliza para realizar animaciones digitales

**FrameWork:** Plataforma en la cual se basan ciertas aplicaciones que interactúan con las páginas web, para realizar ciertos procesos.

## H

**Hardware:** Máquina o equipo que componen un computador.

## I

**Implementación:** Llevar un programa de computadora a trabajar con datos reales.

**Información:** Datos procesados en un computador, siendo estos presentados a los usuarios.

**Interacción Hombre-Máquina:** Interfaz que se presenta cuando un usuario esta trabajando con un computador.

**Internet:** Red mundial de computadores que contiene mucha información y múltiples contactos.

**Intranet:** Red interna de computadores que comparte recursos e información en un grupo cerrado de computadores.

## **M**

**Microsoft Internet Information Server (IIS):** Plataforma de servicios en la cual se ejecutan las aplicaciones de Windows cuando acceden a Internet.

## **P**

**Páginas ASPX:** Archivo hecho el Asp.Net la cual es presentada en los browser en Internet.

**Página Web:** Presentación que se muestra en los browser cuando se navega en Internet.

## **S**

**Scanner:** Dispositivo que copia el contenido de una página a un archivo para poder pasarlo en las computadoras.

**SQL 2000 Server:** Base de Datos desarrollada por la empresa Microsoft para el almacenamiento de una gran cantidad de datos e información.

**Software:** Programas ejecutados por las computadoras

**V**

**Visual Studio .Net:** Programa desarrollado por Microsoft con orientación al desarrollo de aplicaciones en Internet.

**ANEXOS**

# **ANEXO 1**

---

**ENCUESTA**



## **SISTEMA DE RESERVACIONES Y FACTURACIÓN PARA CLUBES**

*Este sistema está diseñado con el fin de brindar facilidades, rapidez y eficacia a todos los afiliados o interesados de un determinado club. A través del mismo se podrán efectuar pagos y seriaciones a cualquier hora y desde cualquier lugar.*

1.- ¿Con qué frecuencia tiene usted acceso a Internet?

- Diariamente
- Dos veces al mes
- Una vez al año
- Nunca tiene acceso

2.- Su lugar de trabajo es:

- Oficina
- Exterior
- Mixto

3.- ¿Posee usted tarjeta de crédito?

- Si  No

4.- Perteneciendo usted a un club, un sistema con estas características lo considera:

- Una herramienta de gran utilidad
- Una herramienta no necesaria
- Es indiferente

Explique: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5.- Enumere los posibles inconvenientes que podrían presentarse en este sitio

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6.- De los siguientes servicios ¿cuál (es) escogería para que estén dentro del Sitio?

- Reservas de las diferentes áreas del Club
- Pago de reservas en línea
- pago de afiliaciones en línea
- Publicación de Eventos
- Estados de Cuenta
- Otros \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

7.- ¿Qué sugerencias cree importantes que deben ser consideradas para el diseño del portal?

## **ANEXO 2**

---

# **ARQUITECTURA DEL SISTEMA**

## **1 ARQUITECTURA DEL SISTEMA**

### **1.1 JUSTIFICACIÓN DEL MODELO UTILIZADO**

Lenguaje de la Página Web: Asp.Net

Se escogió la tecnología de Microsoft Frame Work, pues es de una de las últimas desarrolladas, que brinda facilidades y muchos más beneficios en los que se refiere a el desarrollo de páginas web como son el mejoramiento en la Administración de Estado, medidas de seguridad, utilización de Web Services. También ofrece el acceso a base de datos con tecnología ADO.Net, el cual es una de las más rápidas y eficientes en el acceso a las bases de datos.

Servicio de Windows: Internet Information Server (IIS)

Para el sitio se escogió como proceso servidor web al producto Microsoft Internet Information Server (IIS), que es el componente de Windows que facilita la publicación de información y la ejecución de aplicaciones en la Web y aplicaciones de red.

El IIS simplifica la publicación de información en Internet o Intranet, incluye una amplia gama de funciones administrativas para el control de los sitios web y servidores Web.

Base de Datos: Microsoft SQL 2000

Esta es una de las mejores bases de datos que existen en el mercado, utilizada muy frecuentemente en almacenar información que va a ser consultada desde el Internet.

Animaciones: Flash

Es una de las herramientas más usadas para la creación de animaciones en el Internet por su facilidad de manejo.

## **2 REQUERIMIENTOS DE HARDWARE Y SOFTWARE PARA LA PUESTA EN PRODUCCIÓN**

Para un óptimo funcionamiento del sistema de Reservas se necesitarían las siguientes características de los equipos:

CLIENTE

<b>HARWARE</b>	<b>SOFTWARE</b>
Procesador PENTIUM III o superior, o procesador similar con una velocidad de 1 Ghz o superior 256 MB de Ram	Windows 2000 o superior con tecnología NT Explorer 6.0 o superior o su similares browsers de última generación

## SERVIDOR

<b>HARWARE</b>	<b>SOFTWARE</b>
Procesador PENTIUM IV o superior, o procesador similar con una velocidad de 2.0 Ghz o superior	Windows 2000 Server o Superior
512 MB de Ram	Explorer 6.0 o superior o su similares browsers de última generación
Disco Duro de 80 GB	Internet Information Server Microsft SQL Server 2000 o superior

### 3 DICCIONARIO DE DATOS

#### TBCON\_ESTCUENTA

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBCON_ESTCUENTA		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Registra las transacciones detalladas en el Estado de Cuenta		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	usu_codigo	Alfanumérico
2	rub_codigo	Numérico
3	rub_fecha	Fecha
4	rub_detalle	Alfanumérico
5	rub_debito	Numérico
6	rub_credito	Numérico

#### TBCON\_MSALDOS

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBCON_MSALDOS		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Saldo mensual de los Socios del club, una vez realizado el cierre de mes.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	usu_codigo	Alfanumérico
2	sal_año	Numérico
3	sal_mes	Numérico
4	sal_saldo	Moneda

**TBCON\_PAGO**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBCON_PAGO		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Registra los pagos realizados.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	pag_codigo	Alfanumérico
2	pag_fecha	Fecha
3	pag_monto	Numérico
4	usu_codigo	Alfanumérico
5	tar_secuencia	Numérico
6	pag_estado	Alfanumérico

**TBCON\_RUBROSEC**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBCON_RUBROSEC		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Contiene los diferentes rubros financieros utilizados en el Estado de Cuenta.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	rub_codigo	Numérico
2	idi_codigo	Alfanumérico
3	rub_cobro	Alfanumérico
4	rub_lado	Alfanumérico

**TBRES\_MCOLOR**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBRES_MCOLOR		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Almacena los colores de los lugares de reservación pertenecientes al club.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	col_codigo	Numérico
2	col_nombre	Alfanumérico

**TBRES\_MEDIFICIO**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBRES_MEDIFICIO		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Contiene los diferentes edificios del Club.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>

1	edi_codigo	Alfanumérico
2	edi_nombre	Alfanumérico
3	edi_direc	Alfanumérico
4	edi_fono	Alfanumérico
5	edi_gerente	Alfanumérico

### TBRES\_MLEYENDA

Diccionario de Datos		
<b>Entidad:</b> TBRES_MLEYENDA		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservas
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Almacena información del Club, el cual será presentado en el sitio.		
Nº	Atributo	Tipo de Dato
1	ley_tipo	Alfanumérico
2	ley_codigo	Alfanumérico
3	idi_codigo	Alfanumérico
4	ley_descrip	Alfanumérico

### TBRES\_MLUGAR

Diccionario de Datos		
<b>Entidad:</b> TBRES_MLUGAR		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservas
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Guarda información detallada del lugar disponible para ser reservado.		
Nº	Atributo	Tipo de Dato
1	edi_codigo	Alfanumérico
2	lug_codigo	Alfanumérico
3	tlug_codigo	Alfanumérico
4	lug_nombre	Alfanumérico
5	lug_piso	Alfanumérico
6	lug_ident	Alfanumérico
7	lug_nperson	Numérico
8	lug_aream2	Alfanumérico
9	col_codigo	Numérico
10	pis_codigo	Numérico
11	lug_nwcc	Numérico
12	lug_estado	Alfanumérico
13	lug_precio	Moneda
14	lug_descripcion	Alfanumérico

**TBRES\_MTARJETA**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBRES_MTARJETA		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Contiene el nombre de las diferentes tarjetas de crédito que pueden ser utilizadas por los socios.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	tar_codigo	Numérico
2	tar_nombre	Alfanumérico

**TBRES\_MTIPOLUGARDES**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBRES_MTIPOLUGARDES		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Almacena los diferentes tipos de lugares que posee el Club.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	Tlug_codigo	Alfanumérico
2	Idi_codigo	Alfanumérico
3	Tlug_descripcion	Alfanumérico
4	Tlug_detalle	Alfanumérico

**TBRES\_MTIPOPIISODES**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBRES_MTIPOPIISODES		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Almacena las carecterísticas del tipo de piso de cada lugar del Club.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	pis_codigo	Numérico
2	idi_codigo	Alfanumérico
3	pis_descripcion	Alfanumérico

**TBRES\_MTTITULOS**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBRES_MTTITULOS		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Almacena todos los titulos que el Sitio Web presenta al usuario.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	idi_codigo	Alfanumérico
2	nom_pagina	Alfanumérico
3	tit_codigo	Numérico
4	tit_descripcion	Alfanumérico



**TBRES\_TARJETAXUSU**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBRES_TARJETAXUSU		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservas
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Registra las Tarjetas de Crédito aceptadas por el Club con el socio.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	usu_codigo	Alfanumérico
2	tar_secuencia	Numérico
3	tar_codigo	Numérico
4	tar_numero	Alfanumérico

**TBRES\_TCRESERVA**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBRES_TCRESERVA		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservas
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Registra los datos de una reservación.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	cres_codigo	Numérico
2	usu_codigo	Alfanumérico
3	cres_numtc	Alfanumérico
4	cres_fecha	Fecha
5	cres_realizado	Alfanumérico
6	cres_razon	Alfanumérico

**TBRES\_TDRESERVA**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBRES_TDRESERVA		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservas
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Registra el detalle de los lugares elegidos en una reservación.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	cres_codigo	Numérico
2	dres_codigo	Numérico
3	edi_codigo	Alfanumérico
4	lug_codigo	Alfanumérico
5	hor_codigo	Numérico
6	dres_fechaini	Fecha
7	dres_fechafin	Fecha
8	dres_realizado	Alfanumérico
9	dres_obser	Alfanumérico
10	dres_precio	Numérico
11	dres_cantidad	Numérico
12	dres_descuento	Numérico
13	dres_iva	Numérico

**TBRES\_THORARIO**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBRES_THORARIO		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Contiene los horarios de alquiler de los lugar del CLub.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	edi_codigo	Alfanumérico
2	lug_codigo	Alfanumérico
3	hor_codigo	Numérico
4	hor_dia	Numérico
5	hor_hini	Numérico
6	hor_hfin	Numérico

**TBSEG\_MIDIOMA**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBSEG_MIDIOMA		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Guarda los tipos de idioma a los cuales se puede traducir el Sitio.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	idi_codigo	Alfanumérico
2	idi_nombre	Alfanumérico
3	idi_imagen	Alfanumérico

**TBSEG\_MUSUARIO**

<b>Diccionario de Datos</b>		
<b>Entidad:</b> TBSEG_MUSUARIO		<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10		<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Almacena información de los usuarios.		
<b>Nº</b>	<b>Atributo</b>	<b>Tipo de Dato</b>
1	usu_codigo	Alfanumérico
2	usu_password	Alfanumérico
3	usu_id_club	Alfanumérico
4	usu_nombre	Alfanumérico
5	usu_apellido	Alfanumérico
6	usu_fechaact	Fecha
7	usu_fechainac	Fecha
8	usu_cupo	Numérico
9	usu_passwordc	Alfanumérico

## Archivos del Sitio

El sitio cuenta con las siguientes páginas HTML:

Nombre	Descripción
Index	Página de presentación
empresa	Información de la empresa
Mapa	Mapa del Sitio Web

El sitio cuentas con el siguiente archivo CSS:

Nombre	Descripción
texto	Hoja de estilo

El sitio cuentas con las siguientes páginas ASPX:

Nombre	Descripción
home	Página principal
servicios	Información de los servicios que brinda el club
Bienvenida	Página que recibe al socio
Selección	Sitios del Club.
carro	Establecimientos disponibles para el alquiler
Reservacion	Registra los sitios escogidos por el socio
Financiero	Información financiera del socio
Eventos	Consulta de las reservaciones realizadas por el socio
Consumos	Detalle de las reservaciones realizadas
pagos	Registra los pagos
estado1	Consulta del Estado de Cuenta del socio

El sitio cuenta con el siguiente archivo VB:

Nombre	Descripción
ConexionDB	Configura la conexión a la Base de Datos.

## 4 MODELO FÍSICO DE DATOS

En este modelo se reflejan tanto el nombre físico de las tablas como sus campos:

### TBCON\_ESTCUENTA

Diseño de Tablas				
<b>Tabla:</b> TBCON_ESTCUENTA			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Registra las transacciones detalladas en el Estado de Cuenta.				
Nº	Campo	Descripción	Tipo de Dato	Regla de Validación
1	usu_codigo	Código	Texto(10)	Not null
2	rub_codigo	Código	Numérico	Not null
3	rub_fecha	Fecha	Fecha	Not null
4	rub_detalle	Detalle	Texto(150)	
5	rub_debito	Valor débito	Numérico	
6	rub_credito	Volor Crédito	Numérico	
Campos Claves				
Primarios			Foráneos	
usu_codigo, rub_codigo, rub_fecha				

### TBCON\_MSALDOS

Diseño de Tablas				
<b>Tabla:</b> TBCON_MSALDOS			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Saldo mensual de los Socios del club, una vez realizado el cierre de mes.				
Nº	Campo	Descripción	Tipo de Dato	Regla de Validación
1	usu_codigo	Código	Texto(10)	Not null
2	sal_año	Año	Numérico	Not null
3	sal_mes	Mes	Numérico	Not null
4	sal_saldo	Saldo	Moneda	Not null
Campos Claves				
Primarios			Foráneos	
usu_codigo, sal_año, sal_mes				

**TBCON\_PAGO**

<b>Diseño de Tablas</b>				
<b>Tabla:</b> TBCON_MSALDOS			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Registra los pagos realizados.				
<b>Nº</b>	<b>Campo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tipo de Dato</b>	<b>Regla de Validación</b>
1	pag_codigo	Código	Texto(12)	Not null
2	pag_fecha	Fecha	Fecha	
3	pag_monto	Monto	Numérico	
4	usu_codigo	Código	Texto(10)	
5	tar_secuencia	Secuencia	Numérico	
6	pag_estado	Estado	Texto(1)	
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
pag_codigo			usu_codigo, tar_secuencia	

**TBCON\_RUBROSEC**

<b>Diseño de Tablas</b>				
<b>Tabla:</b> TBCON_RUBROSEC			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Contiene los diferentes rubros financieros utilizados en el Estado de Cuenta.				
<b>Nº</b>	<b>Campo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tipo de Dato</b>	<b>Regla de Validación</b>
1	rub_codigo	Código	Numérico	Not null
2	idi_codigo	Código	Texto(5)	Not null
3	rub_cobro	Valor cobro	Texto(50)	Not null
4	rub_lado	Ubicación	Texto(1)	
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
rub_codigo, idi_codigo				

**TBRES\_MCOLOR**

<b>Diseño de Tablas</b>	
<b>Tabla:</b> TBRES_MCOLOR	<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10	<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10
<b>Descripción:</b> Almacena los colores de los lugares de reservación pertenecientes al club.	

Nº	Campo	Descripción	Tipo de Dato	Regla de Validación
1	col_codigo	Código	Númérico	Not null
2	col_nombre	Descripción	Texto(50)	
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
col_codigo				

**TBRES\_MEDIFICIO**

Diseño de Tablas				
<b>Tabla:</b> TBRES_MEDIFICIO			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Contiene los diferentes edificios del Club.				
Nº	Campo	Descripción	Tipo de Dato	Regla de Validación
1	edi_codigo	Código	Texto(10)	Not null
2	edi_nombre	Nombre del Edificio	Texto(50)	
3	edi_direc	Dirección	Texto(100)	
4	edi_fono	Teléfono	Texto(50)	
5	edi_gerente	Nombre del director	Texto(100)	
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
edi_codigo				

**TBRES\_MLEYENDA**

Diseño de Tablas				
<b>Tabla:</b> TBRES_MLEYENDA			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Almacena información del Club, el cual será presentado en el sitio.				
Nº	Campo	Descripción	Tipo de Dato	Regla de Validación
1	ley_tipo	Tipo	Texto(5)	Not null
2	ley_codigo	Código	Texto(10)	Not null
3	idi_codigo	Código	Texto(5)	Not null
4	ley_descrip	Descripción	Texto(1000)	Not null
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
ley_tipo, ley_codigo, idi_codigo				

**TBRES\_MLUGAR**

<b>Diseño de Tablas</b>				
<b>Tabla:</b> TBRES_MLUGAR			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservas	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Guarda información detallada del lugar disponible para ser reservado.				
<b>Nº</b>	<b>Campo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tipo de Dato</b>	<b>Regla de Validación</b>
1	edi_codigo	Código	Texto(10)	Not null
2	lug_codigo	Código	Texto(10)	Not null
3	tlug_codigo	Código	Texto(5)	Not null
4	lug_nombre	Nombre del lugar	Texto(50)	
5	lug_piso	Piso	Texto(5)	
6	lug_ident	Identificación	Texto(10)	
7	lug_nperson	Número de personas	Numérico	
8	lug_aream2	Metros cuadrados	Texto(50)	
9	col_codigo	Código	Numérico	
10	pis_codigo	Código	Numérico	
11	lug_nwcc	Número de baños	Numérico	
12	lug_estado	Estado	Texto(1)	
13	lug_precio	Precio	Moneda	
14	lug_descripcion	Descripción	Texto(16)	
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
edi_codigo, lug_codigo			tlug_codigo, col_codigo, pis_codigo	

**TBRES\_MTARJETA**

<b>Diseño de Tablas</b>				
<b>Tabla:</b> TBRES_MLUGAR			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservas	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Contiene el nombre de las diferentes tarjetas de crédito que pueden ser utilizadas por los socios.				
<b>Nº</b>	<b>Campo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tipo de Dato</b>	<b>Regla de Validación</b>
1	tar_codigo	Código	Numérico	Not null
2	tar_nombre	Nombre	Texto(50)	
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
tar_codigo				

**TBRES\_MTIPO Lugares**

Diseño de Tablas				
<b>Tabla:</b> TBRES_MTIPO Lugares			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservas	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Almacena los diferentes tipos de lugares que posee el Club.				
Nº	Campo	Descripción	Tipo de Dato	Regla de Validación
1	tlug_codigo	Código	Texto(5)	Not null
2	idi_codigo	Nombre	Texto(5)	Not null
3	tlug_descripcion	Descripción	Texto(50)	
4	tlug_detalle	Detalle	Texto(16)	
Campos Claves				
Primarios			Foráneos	
tlug_codigo, idi_codigo				

**TBRES\_MTIPOpisodes**

Diseño de Tablas				
<b>Tabla:</b> TBRES_MTIPOpisodes			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservas	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Almacena las características del tipo de piso de cada lugar del Club.				
Nº	Campo	Descripción	Tipo de Dato	Regla de Validación
1	pis_codigo	Código	Número	Not null
2	idi_codigo	Código	Texto(5)	Not null
3	pis_descripcion	Descripción	Texto(50)	
Campos Claves				
Primarios			Foráneos	
pis_codigo, idi_codigo				

**TBRES\_MTIPO Titulos**

Diseño de Tablas				
<b>Tabla:</b> TBRES_MTIPOpisodes			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservas	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Almacena todos los títulos que el Sitio Web presenta al usuario.				
Nº	Campo	Descripción	Tipo de Dato	Regla de Validación
1	idi_codigo	Código	Texto(5)	Not null
2	nom_pagina	Nombre	Texto(20)	Not null



3	tit_codigo	Código	Numérico	Not null
4	tit_descripcion	Descripción	Texto(50)	
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
idi_codigo, nom_pagina, tit_codigo				

**TBRES\_TARJETAXUSU**

<b>Diseño de Tablas</b>				
<b>Tabla:</b> TBRES_TARJETAXUSU			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservas	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Almacena todos los títulos que el Sitio Web presenta al usuario.				
Nº	Campo	Descripción	Tipo de Dato	Regla de Validación
1	usu_codigo	Código	Texto(10)	Not null
2	tar_secuencia	Secuencia	Numérico	Not null
3	tar_codigo	Código	Numérico	Not null
4	tar_numero	Número	Texto(30)	
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
usu_codigo, tar_secuencia			tar_codigo	

**TBRES\_TCRESERVA**

<b>Diseño de Tablas</b>				
<b>Tabla:</b> TBRES_TCRESERVA			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservas	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Registra los datos de una reserva.				
Nº	Campo	Descripción	Tipo de Dato	Regla de Validación
1	cres_codigo	Código	Numérico	Not null
2	usu_codigo	Código	Texto(10)	
3	cres_numtc	Número tarjeta	Texto(20)	
4	cres_fecha	Fecha	Fecha	
5	cres_realizado	Estado	Texto(1)	Not null
6	cres_razon	Razón	Texto(50)	
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
cres_codigo			usu_codigo	

**TBRES\_TDRESERVA**

<b>Diseño de Tablas</b>				
<b>Tabla:</b> TBRES_TDRESERVA			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservaciones	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Registra el detalle de los lugares elegidos en una reservación.				
<b>Nº</b>	<b>Campo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tipo de Dato</b>	<b>Regla de Validación</b>
1	cres_codigo	Código	Numérico	Not null
2	dres_codigo	Código	Numérico	Not null
3	edi_codigo	Código	Texto(5)	
4	lug_codigo	Código	Texto(10)	
5	hor_codigo	Código	Numérico	
6	dres_fechaini	Fecha	Fecha	
7	dres_fechafin	Fecha	Fecha	
8	dres_realizado	Estado	Texto(1)	Not null
9	dres_obser	Observación	Texto(150)	
10	dres_precio	Precio	Numérico	
11	dres_cantidad	Cantidad	Numérico	
12	dres_descuento	Descuento	Numérico	
13	dres_iva	IVA	Numérico	
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
cres_codigo, dres_codigo			edi_codigo, lug_codigo, hor_codigo	

**TBRES\_THORARIO**

<b>Diseño de Tablas</b>				
<b>Tabla:</b> TBRES_THORARIO			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservaciones	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Registra el detalle de los lugares elegidos en una reservación.				
<b>Nº</b>	<b>Campo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tipo de Dato</b>	<b>Regla de Validación</b>
1	edi_codigo	Código	Texto(10)	Not null
2	lug_codigo	Código	Texto(10)	Not null
3	hor_codigo	Código	Numérico	Not null
4	hor_dia	Día	Numérico	
5	hor_hini	Hora	Numérico	
6	hor_hfin	Hora	Numérico	
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
edi_codigo, lug_codigo, hor_codigo				

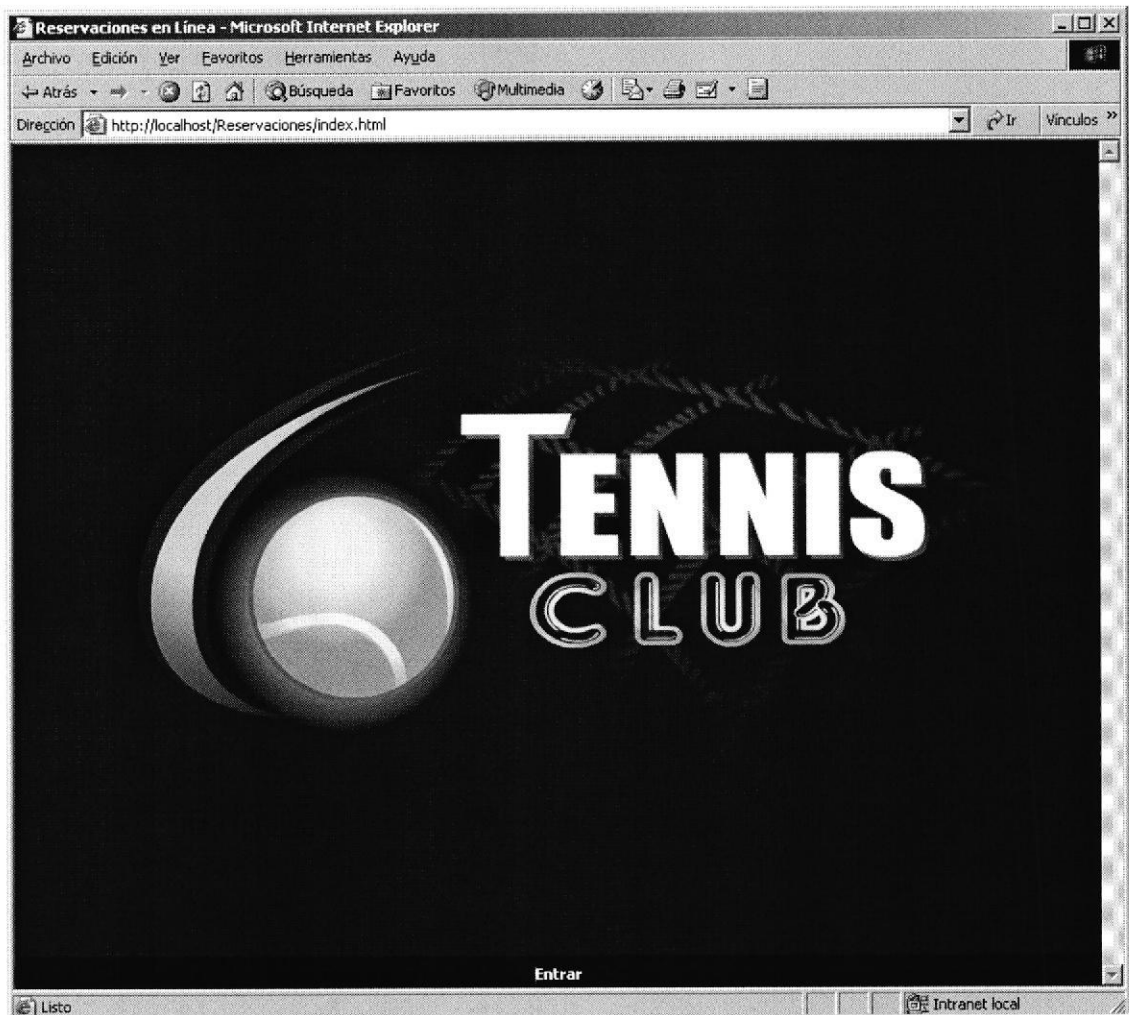
**TBSEG\_MIDIOMA**

<b>Diseño de Tablas</b>				
<b>Tabla:</b> TBSEG_MIDIOMA			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Registra el detalle de los lugares elegidos en una reservación.				
<b>Nº</b>	<b>Campo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tipo de Dato</b>	<b>Regla de Validación</b>
1	idi_codigo	Código	Texto(5)	Not null
2	idi_nombre	Nombre	Texto(50)	
3	idi_imagen	Ruta	Texto(100)	
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
idi_codigo				

**TBSEG\_MUSUARIO**

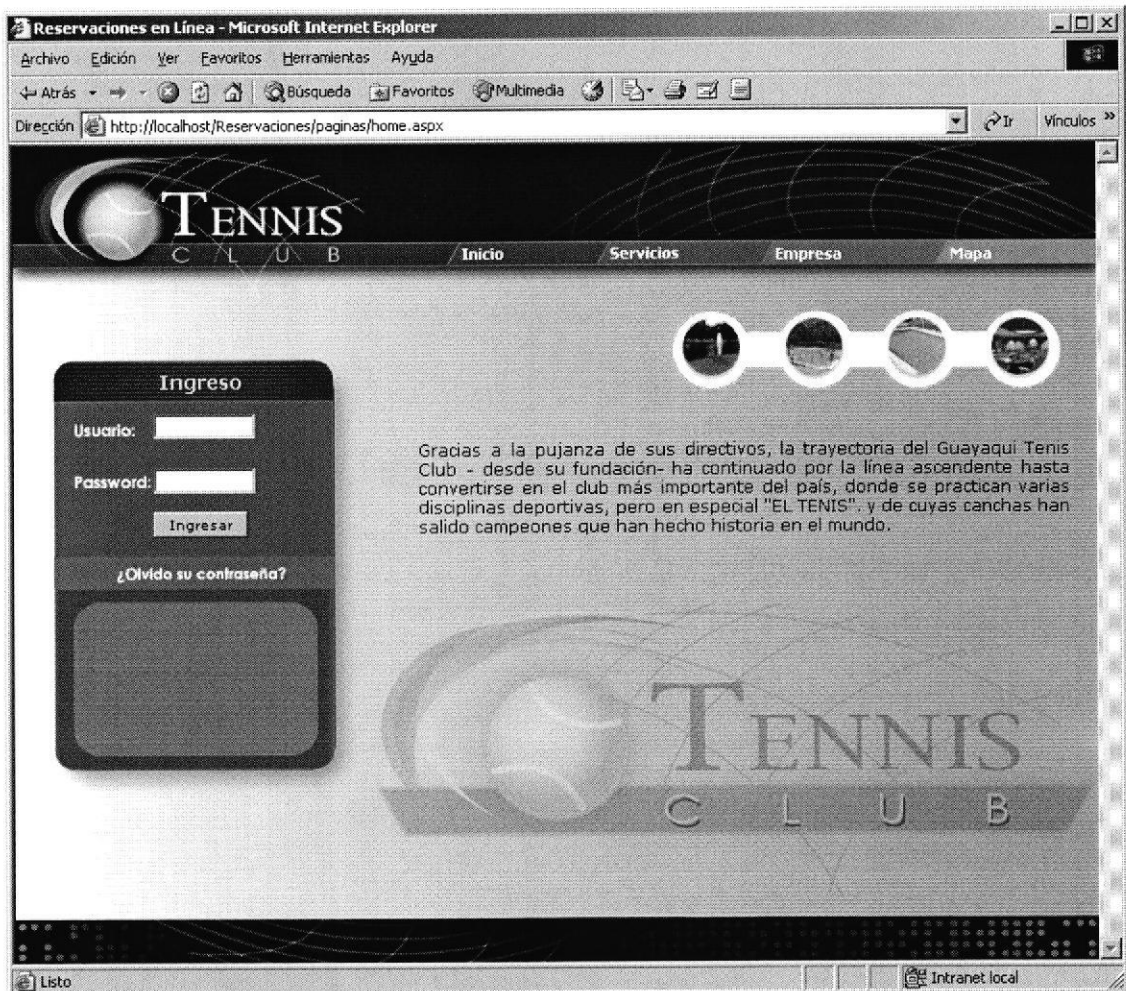
<b>Diseño de Tablas</b>				
<b>Tabla:</b> TBSEG_MUSUARIO			<b>Sistema:</b> Sistema de Reservasiones	
<b>Fecha de Creación:</b> 2004-01-10			<b>Fecha de Actualización:</b> 2004-01-10	
<b>Descripción:</b> Almacena información de los usuarios.				
<b>Nº</b>	<b>Campo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tipo de Dato</b>	<b>Regla de Validación</b>
1	usu_codigo	Código	Texto(10)	Not null
2	usu_password	Password	Texto(15)	
3	usu_id_club	Identificación	Texto(15)	
4	usu_nombre	Nombre	Texto(50)	
5	usu_apellido	Apellido	Texto(50)	
6	usu_fechaact	Fecha	Fecha	
7	usu_fechainac	Fecha	Fecha	
8	usu_cupo	Cupo	Número	
9	usu_passwordc	Password	Texto(15)	
<b>Campos Claves</b>				
Primarios			Foráneos	
usu_codigo				

## 5 DISEÑO DEL SITIO WEB



### 5.1 PANTALLA 1: ANIMACIÓN DE LA PRESENTACIÓN DEL SITIO

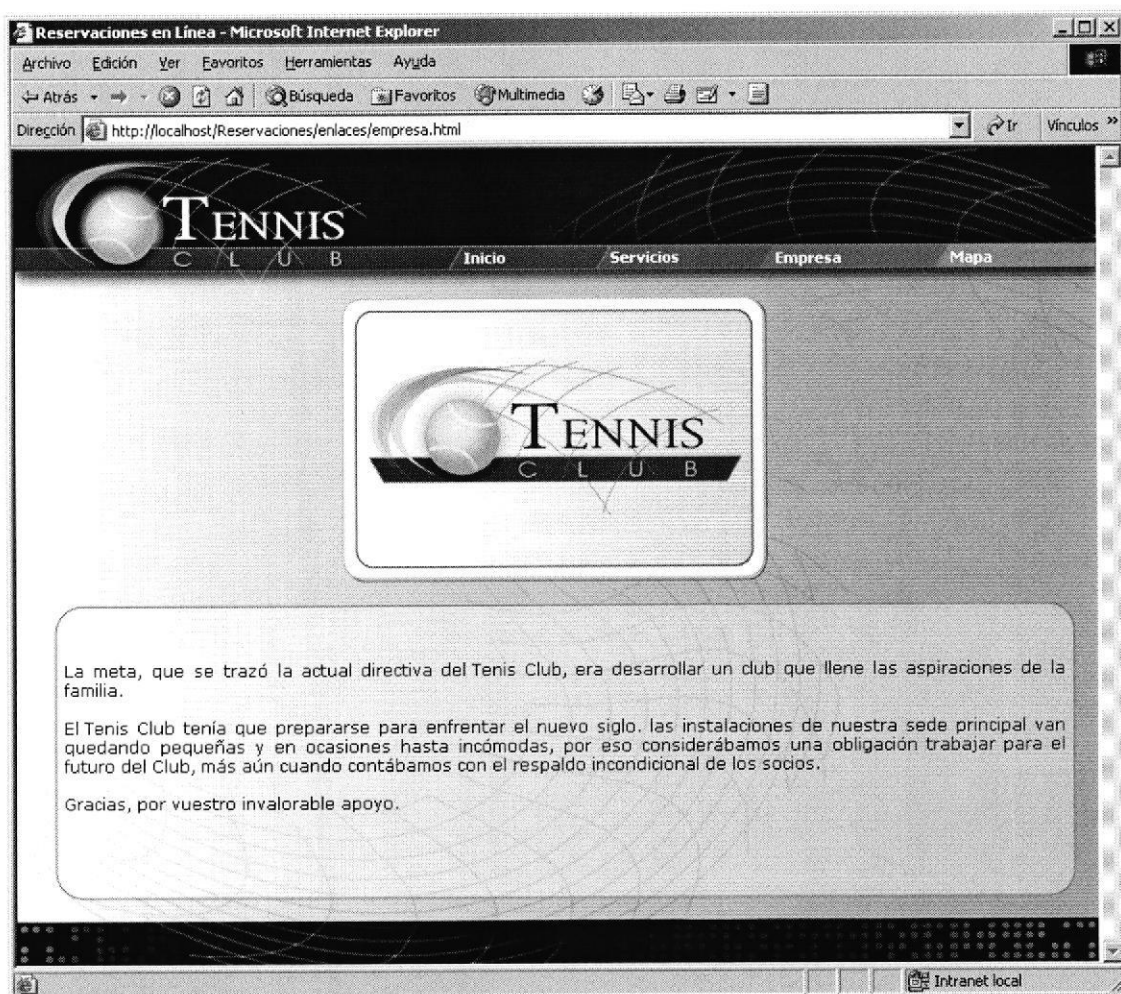
Presentación: Muestra una animación acorde con el tipo de club que tiene el sistema.



## 5.2 PANTALLA 2: PÁGINA DE INICIO DEL SITIO

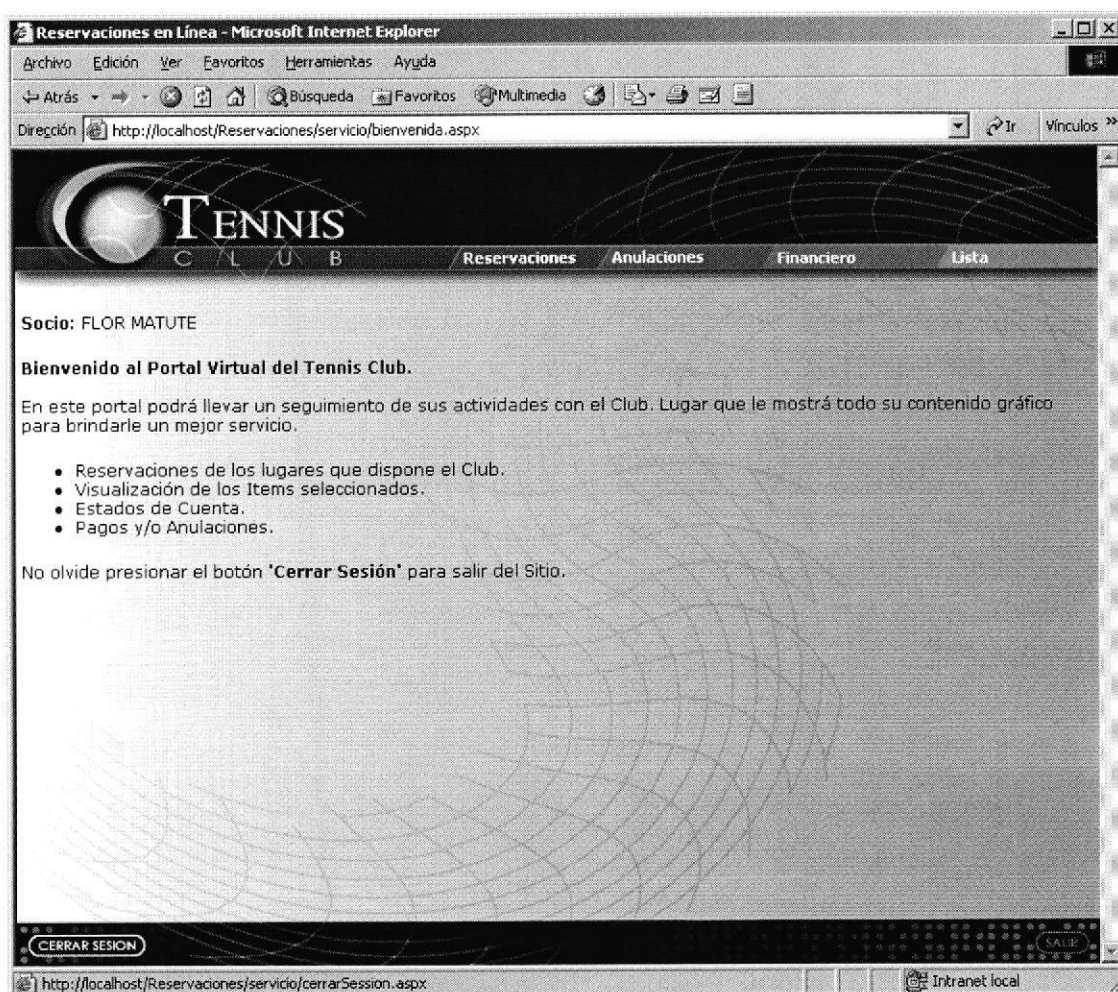
Página Principal: Muestra información para el público en general como Servicios, Empresa y Mapa del Sitio

También muestra la entrada para los socios del club, para que ellos puedan realizar las reservaciones, estados de cuentas, pagos al club. El socio del club deberá ingresar el Usuario y Password.



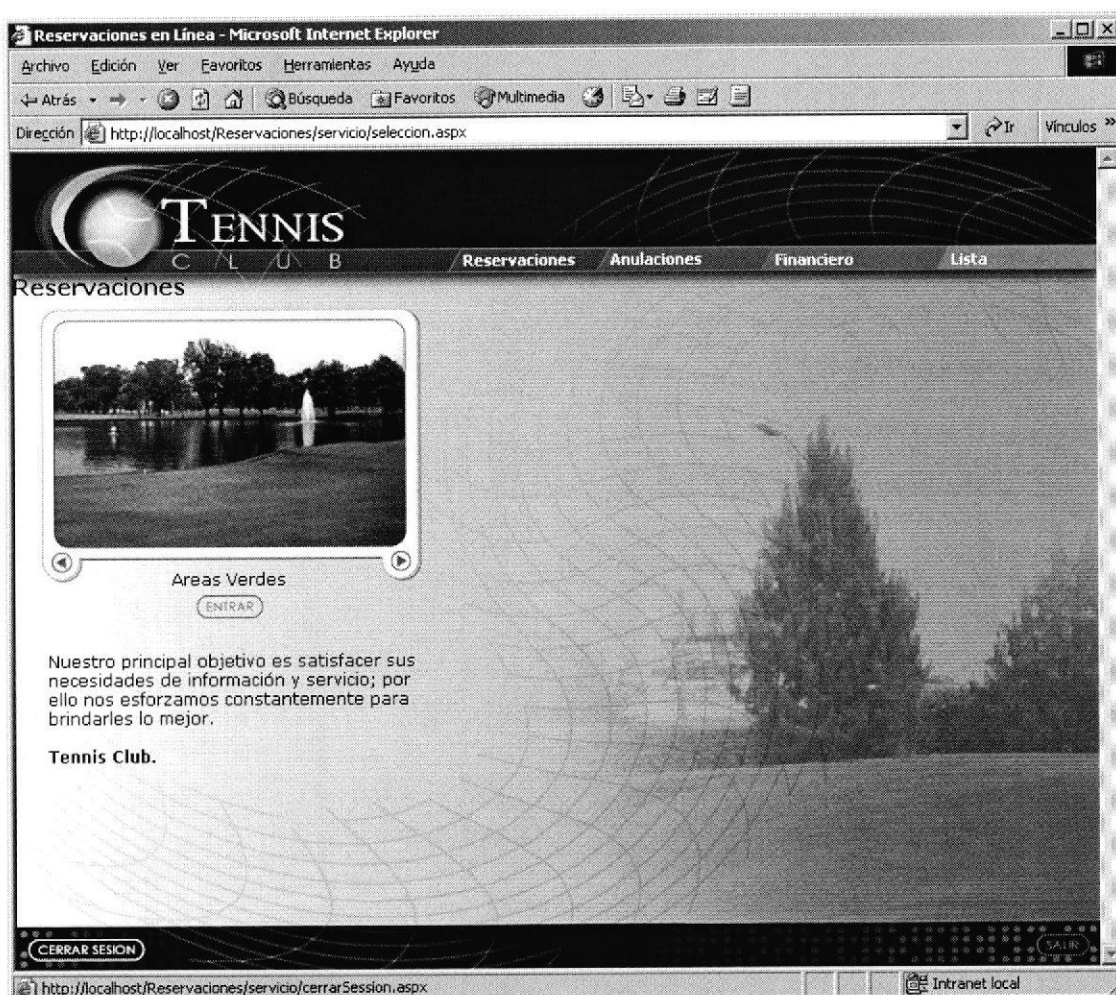
### 5.3 PANTALLA 3: EMPRESA

Muestra información del club o empresa para el público en general, tales como la Misión del Club y sus intereses dentro de la sociedad.



#### 5.4 PANTALLA 4: BIENVENIDA LA SOCIO

Mostrará las acciones que el sitio ofrece al socio tales como la Reservaciones de lugares que el club posee, Anulaciones de Reservaciones, Pagos, Consulta de su Estado de Cuenta. También muestra en la parte superior del archivo el menú del sistema de reservaciones el cual esta compuesto por: Reservaciones, Anulaciones, Financiero y Lista.



## 5.5 PANTALLA 5: OPCIONES DEL MENU DE RESERVACIONES

Se mostrará los las instalaciones que club ofrece al socio para que pueda reservar en horarios determinados; estos pueden ser áreas verdes, salones, canchas, dependiendo de la naturaleza del club o empresa



**Reservaciones en Línea - Microsoft Internet Explorer**


Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

← Atrás → Búsqueda Favoritos Multimedia

Dirección <http://localhost/Reservaciones/servicio/carro.aspx> Ir Vínculos »

**TENNIS CLUB** Reservaciones Anulaciones Financiero Lista

**Selección**



NOMBRE : CANCHA1  
 PISO : 1  
 IDENTIDAD : 12  
 NUMERO DE PERSONAS : 200  
 AREA : 30 x 5 METROS CUADRADOS  
 TIPO DE PISO : Arcilla  
 NUMERO DE BAÑOS : 2  
 PRECIO : 150

← →

← →

enero de 2004

Jan	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
13	14	15	16	17	18	
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Hora Entrada	Hora Salida	Estado
14 :00	16 :00	<a href="#">Disponible</a>
16 :00	18 :00	<a href="#">Disponible</a>
18 :00	20 :00	<a href="#">Disponible</a>

**CERRAR SESIÓN** **SALIR**

<http://localhost/Reservaciones/servicio/cerrarSession.aspx> Intranet local

## 5.6 PANTALLA 6: SELECCIÓN DEL LUGAR

Mostrará las características del lugar a reservar tales como: nombre del lugar, ubicación en el complejo, tipo de piso, precio, dimensión del lugar, capacidad de personas, tipo del piso y horarios disponibles para reservar

Reservaciones en Línea - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Dirección <http://localhost/Reservaciones/servicio/reservacion.aspx>

**TENNIS CLUB** Reservaciones Anulaciones Financiero Lista

Lista

Evento

Eliminar	Fecha	Edificio	Lugar	Hora Entrada	Hora Salida	Precio	IVA	Total
ELI	21/01/2004	EDIFICIO PRINCIPAL	CANCHA1	14 :00	16 :00	150,00	18,00	168,00
ELI	21/01/2004	EDIFICIO PRINCIPAL	CANCHA2	14 :00	16 :00	200,00	24,00	224,00
ELI	21/01/2004	EDIFICIO PRINCIPAL	CANCHA3	10 :00	12 :00	250,00	30,00	280,00
<b>Totales</b>						600,00	72,00	672,00

<http://localhost/Reservaciones/servicio/cerrarSession.aspx> Intranet local

## 5.7 PANTALLA 7: LISTA DE RESERVACIONES HECHAS POR EL SOCIO

Muestra la lista de las reservaciones que el socio esta haciendo en ese momento, la misma cual para ser guardado deberá tener un nombre al cual se denomina evento, luego de reservar, los lugares, estos no estarán disponibles para otro socio.

Reservaciones en Línea - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Dirección <http://localhost/Reservaciones/servicio/anulacion.aspx>

**TENNIS**  
C L U B

Reservaciones Anulaciones Financiero Lista

### Anulaciones

ANULAR	Número	Fecha	Razón	Total
...	6	11/01/2004	PRACTICAS 672	

Estimado Socio:

Por cada anulación efectuada el Club emitirá una Nota de Débito por un valor de \$ 5.00; el mismo que se verá reflejado en el respectivo Estado de Cuenta.

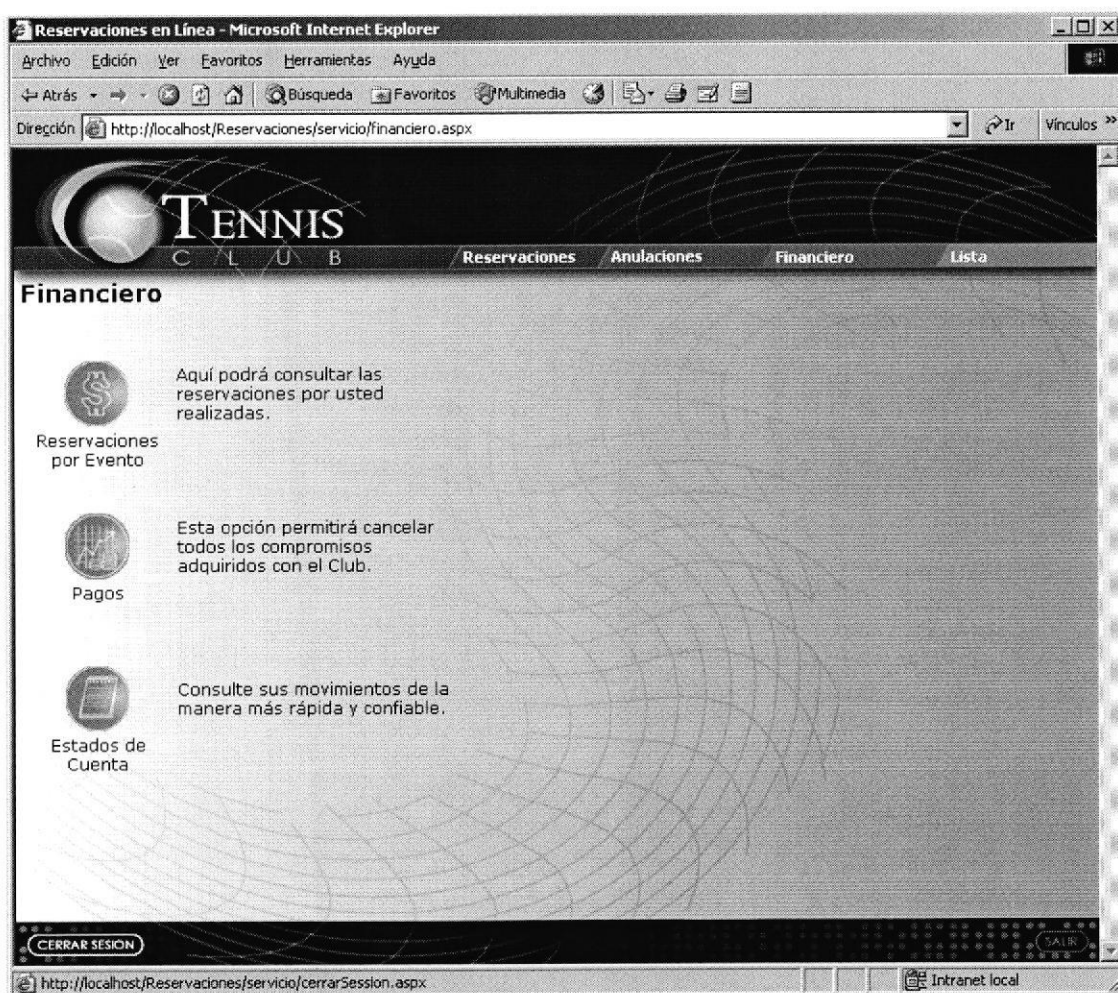
**Tennis Club.**

CERRAR SESION SALIR

<http://localhost/Reservaciones/servicio/cerrarSession.aspx> Intranet local

## 5.8 PANTALLA 8: ANULACIÓN DE RESERVACIONES

El socio podrá anular una o varias reservaciones que haya realizado, aceptando las políticas del club; como por ejemplo que se le emitirá una nota de débito por la anulación.



## 5.9 PANTALLA 9 MENU FINANCIERO

Desde aquí el socio podrá consultar su estado de cuenta con el club, realizar pagos en línea y consultar las reservaciones que haya realizado.

Reservaciones en Línea - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

← Atrás → Búsqueda Favoritos Multimedia

Dirección <http://localhost/Reservaciones/servicio/eventos.aspx> Ir Vínculos >>

**TENNIS**  
C L U B

Reservaciones Anulaciones Financiero Lista

Reservaciones por Evento

CONSUMOS	Número	Fecha	Razón	Total
...	6	17/01/2004	PRACTICAS	672

CERRAR SESION SALIR

<http://localhost/Reservaciones/servicio/cerrarSession.aspx> Intranet local

## 5.10 PANTALLA 10: RESERVACIONES POR EVENTO

Muestra una lista de reservaciones que el socio ha efectuado.

Reservaciones en Línea - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Dirección <http://localhost/Reservaciones/servicio/consumos.aspx?fec=11/01/2004&raz=PRACTICAS&cod=6>

**TENNIS CLUB**

Reservaciones Anulaciones Financiero Lista

**Detalle de la Reservación**

Razón: PRACTICAS

Fecha: 11/01/2004

Fecha	Detalle	Precio	IVA	Descuento	Total
26/01/2004	Reservación: CANCHA1	150	18	0	168
26/01/2004	Reservación: CANCHA2	200	24	0	224
26/01/2004	Reservación: CANCHA3	250	30	0	280

Precio	IVA	Descuento	Total
600	72	0	672

CERRAR SESION

<http://localhost/Reservaciones/servicio/cerrarSession.aspx>

Intranet local

### 5.11 PANTALLA 11: DETALLE RESERVACIONES POR EVENTO

Muestra los detalles de los eventos, los cuales están compuestos por las reservaciones de las instalaciones que el socio hizo al club.

Reservaciones en Líneas - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Dirección <http://localhost/Reservaciones/servicio/pagos.aspx>

**TENNIS CLUB** Reservaciones Anulaciones Financiero Lista

### Pagos

Ingrese la cantidad a pagar:

Clave Pago:

EFECTUAR PAGO	Secuencia	TARJETA	NUMERO
...	1	AMERICAN EXPRESS	4938493408938013
...	2	VISA	5180309003759053
...	3	DINNERS	4563633401246018

Estimado Socio:

En caso de anular una reservación anteriormente cancelada, dicho pago constará como un crédito en su cuenta con el club.

**Tennis Club.**

[CERRAR SESION](#)

<http://localhost/Reservaciones/servicio/cerrarSession.aspx>

## 5.12 PANTALLA 12: PAGOS

Desde aquí, el socio podrá realizar los pagos al club con su tarjeta de crédito, ingresando el monto a pagar.

The screenshot shows a web browser window titled "Reservaciones en Línea - Microsoft Internet Explorer". The address bar displays "http://localhost/Reservaciones/servicio/estado1.aspx". The page header includes the "TENNIS CLUB" logo and navigation links for "Reservaciones", "Anulaciones", "Financiero", and "Lista".

The main content area is titled "Estado de Cuenta" and displays a calendar for "enero de 2004". The calendar shows the following dates:

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5	6	7	8

Below the calendar is a table with the following data:

Fecha	Detalle	Débito	Crédito
11/01/2004	Reservación Evento PRACTICAS 672	0	

The page also includes a "CERRAR SESION" button and a "SALEN" button. The status bar at the bottom shows "http://localhost/Reservaciones/servicio/cerrarSession.aspx" and "Intranet local".

### 5.13 PANTALLA 13: ESTADO DE CUENTA

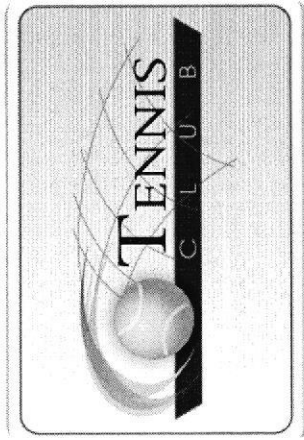
El socio podrá consultar su estado de cuenta con el club a una fecha determinada.



## **ANEXO 3**

---

**NUESTRO PRODUCTO**



#### ACERCA DE NEW GENERATION

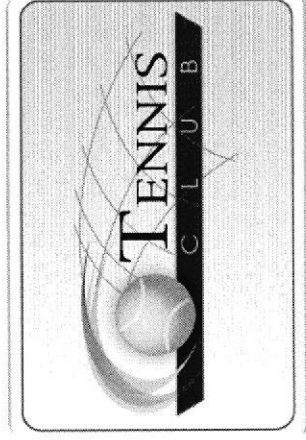
#### MISIÓN.-

Satisfacer las necesidades de información que tiene los socios en general y el personal administrativo que maneja la información; a través de nuestro "Sistema de Reservaciones". Crear una sólida reputación de empresa seria y eficaz en cuanto al servicio que ofrecemos.

#### VISIÓN.-

Convertir a New Generation en una de las empresas desarrolladoras más confiables y prestigiosas; manteniendo un óptimo servicio y creando nuevos productos a la medida de las necesidades de nuestros clientes.

New  
Generation



Socios por  
siempre

*No somos los únicos, pero sí  
los mejores.*



Malecón y Loja

Teléfono: (593 4) 2530 577

Correo: sales@ngeneration.com.ec

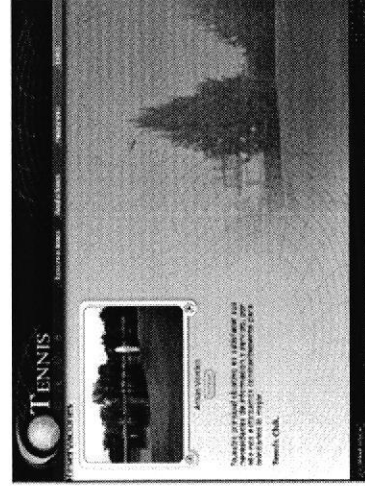
## SISTEMA DE RESERVACIONES EN LÍNEA

El sistema de reservaciones en línea está dirigido hacia aquellos clubes que tengan múltiples lugares de esparcimiento para sus socios. Este software facilitará a los socios la reservación de las instalaciones, ahorrando mucho tiempo.

Además permitirá al socio consultar su estado de cuenta desde cualquier lugar y realizar pagos con su tarjeta de crédito

## CARACTERÍSTICAS.-

- Acceso desde Internet, desde cualquier parte del mundo
- Interfaz agradable al usuario y fácil de usar
- Transferencia de Información segura en el Internet



## VENTAJAS.-

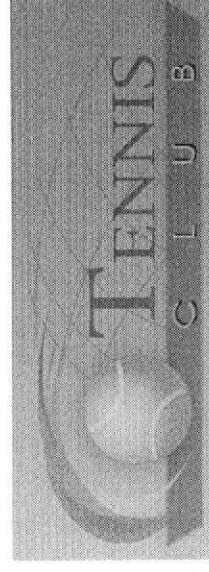
- Atracción de nuevos socios para el club
- Mayor contacto de los socios con el club logrado a través de correo electrónico
- Informar a los socios de promociones o nuevos servicios que brinda el club
- Mayor difusión de imagen del club al poder ser accedidas a nivel mundial
- Pagos en Línea a cualquier hora del día, con el Sistema más seguro para este tipo de transacciones.

## OBJETIVOS DEL PRODUCTO

- ⊕ Agilizar el proceso de reservaciones que realizan los socios en los clubes
- ⊕ Permitir a los socios realizar las reservaciones desde cualquier parte de donde tenga acceso al Internet
- ⊕ Facilitar a los socios consultar su estado de cuenta con el club a cualquier hora
- ⊕ Dar a conocer a los socios y no socios información del club
- ⊕ Mostrar las ofertas y promociones que el club brinde según la época del año
- ⊕ Mostrar enlaces o avisos de proveedores de servicios que sean aliados del club

## DESARROLLADO EN TECNOLOGÍA DE ÚLTIMA GENERACIÓN

- ✓ SQL SERVER 2000 SERVER
- ✓ Windows 2003 SERVER
- ✓ VisualStudio .NET



## **BIBLIOGRAFÍA**

### **Manuales**

-Innovación Empresarial-

Autor: Rodrigo Varela

II Edición – 2002

ASP.Net -Manual de Referencia-

Autor: Matthew Mac Donald

Año 2002

### **Sitios Web**

[www.guayaquiltenisclub.com](http://www.guayaquiltenisclub.com)

[www.lacamara.org](http://www.lacamara.org)

[www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec)