“COMERCIALIZACIÓN DEL SISTEMA CONTROL DE ERRORES Y VERSIONES DE SOFTWARE ”

AUTORES:

Hilda Elisa Vargas Caicedo[1], Carol Vanessa Rodríguez Loor[2], Gustavo Galio[3]

1 Egresada de Licenciada en Sistemas de Información 2006. hivargas@espol.edu.ec

2 Egresada de Licenciada en Sistemas de Información 2006. vrodriguez@ espoltel.net

3 Director de Tópico, Profesor de LSI-FIEC ESPOL. ggalio@gmail.com

RESUMEN

Versión español:

El principal objetivo es proveer soluciones en el ámbito de tecnología de información a las necesidades de las empresas para lograr una eficiente administración de los procesos, apoyados en la innovación y optimización continua.

Nuestra propuesta, será enfocada a ofrecer un sistema que combina las funciones de control de errores, helpdesk y control de versiones de software a un buen precio. Se indicarán aspectos como las estrategias de venta, de promoción, ingresos y egresos. Aparte de los beneficios y ventajas con respecto a otros sistemas similares.

English version:

The main objective is to provide solutions in the area of technology of information to the needs of the companies to achieve an efficient administration of the processes, rested on the innovation and optimization continues.

Our offer, will be focused to offering a system that combines the functions of control of mistakes, helpdesk and control of versions of software for a good price. Aspects will be indicated as the strategies of sale, of promotion, income and expenditures. Aside from the benefits and advantages with regard to other similar systems

1 Egresada de Licenciada en Sistemas de Información 2006. hivargas@espol.edu.ec
2 Egresada de Licenciada en Sistemas de Información 2006. vrodriguez@ espoltel.net
3 Director de Tópico, Profesor de LSI-FIEC ESPOL. ggalio@gmail.com

INTRODUCCIÓN

Se constituye como VAHI SOLUTIONS en el mes de febrero de 2007, pensando en ser una empresa líder en desarrollar soluciones innovadoras en el ámbito informático y enfocando nuestros esfuerzos sobre las oportunidades futuras.

Se constató en la superintendencia de compañías que no existe en el Ecuador otra institución legalmente registrada bajo este nombre. Para hacerlo entramos en la página de la superintendencia: http://www.supercias.gov.ec y escogimos la opción "Nombres Aproximados", luego digitamos "VAHI" y el sistema mostró las peculiaridades mas aproximadas a la consulta solicitada. Las peculiaridades que se muestran se encuentran incluidas en los nombres de compañías registradas en la institución.

Las soluciones a desarrollar ayudarán a nuestros clientes a reducir los costos operativos, aumentar la productividad y aprovechar las nuevas oportunidades de negocio.

CONTENIDO

1. LA EMPRESA.

1.1 Misión

Proveer soluciones en el ámbito de tecnología de información a las necesidades de las empresas para lograr una eficiente administración de los procesos, apoyados en la innovación y optimización continua.

1.2 Visión

Ser reconocidos como un proveedor de soluciones y servicios de tecnología de información de renombre teniendo como base la calidad y el compromiso con nuestros clientes.

2. ANÁLISIS DE MERCADO

Debido a que la investigación del mercado es importante al inicio de un negocio, y debe ser parte integral y permanente de las actividades de cualquier empresa, hemos hecho un estudio de mercado (Ver Anexo D) del cual hemos obtenido los siguientes datos:
Nuestro mercado esta constituido principalmente por las empresas desarrolladoras de soluciones empresariales, pertenecientes a la industria del software y por empresas que desarrollan su propio software sin pertenecer a esta industria, que desean llevar un mejor control de las versiones del software que programan y/o comercializan.

Aspiramos obtener 500 empresas que compren la aplicación en el transcurso de un año, creemos que el número de clientes irá ascendiendo mes a mes, hasta llegar a nuestra meta, es decir, si en el primer mes tenemos 30 ventas, en el segundo serán 40 y así sucesivamente.

3. ANÁLISIS DEL PRODUCTO Y LA EMPRESA

Lo primero a realizar será el análisis de las empresas competidoras ya que para planear estrategias de mercadotecnia competitivas y eficaces, una compañía debe averiguar todo lo posible de las que directamente compiten con ella.

Esto con el fin de determinar nuestras fortalezas y debilidades con respecto a las otras empresas:

Software	**Precio**	**Interfaz**	**Facilidad de uso**	**Soporte técnico**
Subversion	✓	✓	✗	✗
Darcs	✓	✗	✗	✗
Plastic SCM	✗	✗	✓	✓
Source Safe	✓	✓	✓	✗
Clearcase	✗	✓	✗	✓
VAHI	✓	✓	✓	✓

Tabla 1 Comparación de Software.

Una de las principales barreras encontradas para entrar al mercado es el poco presupuesto que las empresas invierten en tecnología y software.

Algunas empresas muestran mayor interés en otro tipo de software como financiero, contabilidad, etc. y ven al control de versiones y/o errores como un sistema secundario.

4. ANÁLISIS DEL PRODUCTO.

El sistema de control de versiones es un componente esencial en el desarrollo del software. Nuestro sistema hace posible que varios programadores compartan el código en el que están trabajando a través de la red. Cuando un programador hace una modificación, ella está inmediatamente visible para los demás desarrolladores. Además el sistema lleva el control de las versiones del proyecto, y es posible consultar el código fuente por fechas de actualización.

Nuestro punto diferenciador esta en que nuestro sistema permite mezclar el control de errores con el control de versiones obteniendo un mejor control en sus procesos.

Debido a la gran competencia que existe en el mercado, nuestro producto tendrá un precio de $ 9,99 con esto lograremos tener una buena acogida ya que la mayoría de software gratuito no brindan ningún soporte a los usuarios.

Nuestra Promesa Básica será:

“Control y Seguridad en Software”

Nuestro objetivo es ser reconocidos como un producto que otorga control y seguridad en el desarrollo y actualización de las versiones de software.

Nuestra segmentación del mercado esta orientado a todo tipo de empresas, que requieran implementar un control en el código fuente de su software. Consideramos como mercado potencial las 1000 mejores empresas ecuatorianas.

5. ANÁLISIS TÉCNICO OPERACIONAL.

Esta aplicación puede estar instalada en la Intranet o en modalidad WebHosting con algún proveedor de Servicios de Internet.

Cualquiera sea el caso para que el producto funcione óptimamente se requiere que el equipo servidor tenga como mínimo las siguientes características:

HARDWARE	SOFTWARE
• Procesador: Pentium 4 o superior • Memoria RAM: 512 Mb o superior • Espacio Disponible en Disc Duro: Mínimo 3 Gb.	• Sistema Operativo: Windows ó Linux • Web Server: IIS (Internet Information Server) ó Apache • PhpMyAdmin. • Base de Datos: Mysql

Tabla 2 Hardware y Software a Utilizar

Si se utiliza la aplicación con WebHosting es decir los usuarios ingresaran a esta mediante un ISP (Proveedor de Servicio de Internet) se recomienda para su correcta accesibilidad que se disponga de 8 Kbps promedio por usuario al contratar el ancho de banda. Con esto se podría evitar molestias a los usuarios.

El sistema permite manejar el código fuente con total libertad y transparencia entre varios colaboradores, resolviendo conflictos entre ediciones del mismo código, almacenando un histórico de versiones para volver a una versión anterior de algún archivo si es necesario, estableciendo partes del proyecto como privadas o no editables según autor, etc.

El sistema será elaborado con lenguaje PHP y la base de datos a usar será MYSQL, el mismo podrá ser implementado tanto en plataformas LINUX como WINDOWS.

6. ANÁLISIS LEGAL

Se firmará un acuerdo de venta, en el que el comprador se compromete a no duplicar ni falsificar el producto, así mismo nosotros como vendedores nos comprometemos al soporte gratis por un año y luego de este se establece un costo por soporte.

También se establece en el contrato el número de licencias adquiridas por el comprador.

Venderemos una licencia por cada servidor en que se instale nuestro software en cada empresa, la compra de la licencia le da el derecho al comprador de usar el software en un número ilimitado de terminales dentro de la misma empresa y al soporte gratis por un año.

Nuestro producto junto con la marca y logo tendrán derechos de autor para evitar la copia o robo del mismo.

El producto será registrado en el IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual), de esta manera protegeremos el código fuente de modificarlo o venderlo sin previa autorización nuestra.

7. ANÁLISIS FINANCIERO

COSTOS

A continuación detallamos los costos en que se ha incurrido para la creación del software.

Costos Fijos Por Año	
Publicidad	350,00
Servicios básicos	100,00
Desarrollo del Sistema	1600,00
Transporte	50,00
Total Costos Fijos	**2100,00**

Tabla 3 Costos Fijos por año

PUNTO DE EQUILIBRIO

Mediante el punto de equilibrio se calcula cuantas unidades del producto se debe vender en el año para que los beneficios totales sean cero. Si logramos vender más nos dará beneficios, y si vendemos menos nos dará pérdidas.

Precio Venta	9.99
Costo Unitario	1.50
Costos Fijos	2,100
Pto. Equilibrio	247

Tabla 4 Punto de Equilibrio

En el siguiente gráfico se explica las variaciones del punto de equilibrio según las ventas.

Q Ventas	0	124	247	371	495
$ Ventas	0	1,236	2,471	3,707	4,942
Costo Variable	0	186	371	557	742
Costo Fijo	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100
Costo Total	2,100	2,286	2,471	2,657	2,842
Beneficio	-2,100	-1,050	0	1,050	2,100

Tabla 5 Variación del punto de equilibrio

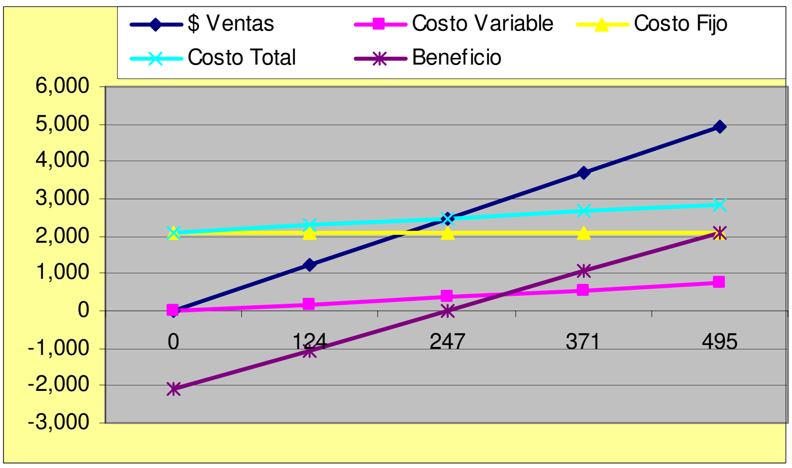

Gráfico 1 Gráfico del Punto de Equilibrio

BIBLIOGRAFIA

1. "Marketing en Internet", Anaya Multimedia/ESIC Editorial, Madrid, 1997.
2. LAMBIN, J.J.: "Marketing Estratégico", 3ª Edición, Mc Graw Hill, 1995
3. Marketing en el siglo XXI http://www.marketing-xxi.com/
4. Marketing en la Web http://www.estoesmarketing.com/
5. Superintendencia de Compañías http://www.supercias.gov.ec/
6. Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual http://www.iepi.ec/

Dr. Gustavo Galio
Director de Tesis