

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL
LITORAL**

Facultad de Ingeniería en Electricidad y Computación



“EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR”

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del título de:

LICENCIADO EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Presentado por:

Carlos Luis Barzola Castro
Edith Monserrate Cobeña Contreras
Katuska Elizabeth Baidal Solís

DIRECTOR:

MAE. JORGE OLAYA TAPIA

**AÑO
2003**

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradecemos a Dios por sobre todas las cosas, por la salud e inteligencia dada, lo que nos ha permitido ser perseverantes para llegar a la culminación de esta carrera.

A nuestros padres por su apoyo incondicional, quienes siempre han estado pendiente de cada uno de nosotros en todos estos años de estudio.

A nuestros amigos y compañeros, y a todas aquellas personas que de alguna u otra forma nos brindaron su ayuda en nuestra carrera universitaria.

Gracias a todos ellos.....

*Carlos,
Edith,
Katiuska*

DEDICATORIA

El desarrollo de este proyecto, realizado con esfuerzo y vehemencia está dedicado a nuestros padres y hermanos, quienes una vez más se sienten orgullosos de cada uno de nosotros por la culminación de una nueva carrera.

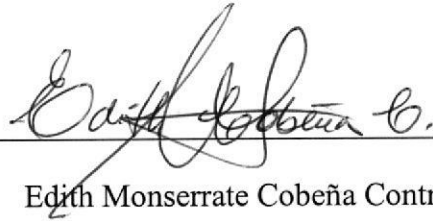
*Carlos,
Edith,
Katiuska*

DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad de los hechos, ideas y doctrinas expuestas en esta Tesis de Grado nos corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a *LSI (Licenciatura en Sistemas de Información)* de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, según el Reglamento de Exámenes y Títulos Profesionales de la ESPOL.



Carlos Luis Barzola Castro



Edith Monserrate Cobeña Contreras

Katiuska Elizabeth Baidal Solis

TRIBUNAL

Ing. Mónica Villavicencio

Coordinadora




A handwritten signature in black ink, appearing to read 'J. Olaya', is written over a horizontal line. The signature is enclosed in a large, hand-drawn oval.

Mae. Jorge Olaya

Director de Tópico

Miembros Principales



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Carlos Martín B.', is written over a horizontal line. The signature is enclosed in a large, hand-drawn oval.

Ing. Carlos Martín



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Néstor Arreaga', is written over a horizontal line. The signature is enclosed in a large, hand-drawn oval.

Ing. Néstor Arreaga

RESUMEN EJECUTIVO

Debido al continuo crecimiento del Sector Floricultor, y a la necesidad que los mismos tienen de ganar mercados internacionales nace nuestra *Idea de Negocios* “*Exportación de Flores al por Mayor*”, que tiene como objeto la *creación de un Sitio Web*, de tal forma que permita al sector realizar negocios vía Internet, exponiendo cada una de las variedades y características de su producto por medio de nuestro sistema automatizado, permitiéndoles a los mismos conseguir una mejor posición dentro del mercado tanto local como en el exterior.

SOFTWARE SOLUTIONS C. LTDA.: Conformado por los socios: Carlos Barzola, Edith Cobeña y Katiuska Baidal, tiene como finalidad el desarrollo de este Sitio Web, el cual sirve como una herramienta de promoción y venta entre el sector exportador de flores del Ecuador y el posible importador extranjero, brindando así satisfacción al cliente potencial por medio de nuestro servicio.

En la proyección realizada tenemos que, para el primer año de operación de nuestro negocio abarcamos un total de **92 clientes** del sector exportador, para el segundo **88** y para el tercero **125 clientes** del mercado a explotar, los mismos que representan los Ingresos Netos Anuales por suscripción y mantenimiento semestral del sitio.

En el análisis financiero de nuestro negocio se muestra, que en el primer año se debe hacer una inversión inicial de \$ **10,224.00** que luego es compensado con los

ingresos netos correspondientes al mismo, que ascienden a \$ **9516.40**, en el segundo año denotamos que la proyección aumenta a \$ **20,327.34**, permitiendo de esta manera que la operación de la empresa sea cubierta en su totalidad, lo que permite obtener una holgura, que acompañada con los resultados del tercer año cuando ascienden a \$ **47,764.34** muestra la rentabilidad que nuestro proyecto puede brindar.

Después de analizar los resultados obtenidos, podemos pronosticar que la seguridad y rentabilidad de nuestro proyecto esta asegurada, si analizamos el tiempo en el que retornará nuestra inversión, podremos darnos cuenta de lo siguiente: cuando analizamos el **Valor Actual Neto(VAN)** obtuvimos **3,247.99**, que es mayor a cero, por lo tanto desde este punto de vista el proyecto es rentable, siguiendo con el análisis tenemos la **Tasa Interna de Retorno(TIR)**, de la cual obtuvimos un **35%** que comparado con nuestra tasa de descuento del **20%**, nos muestra también una rentabilidad. Como ultimo punto a verificar vemos que nuestro periodo mínimo establecido para recuperar la inversión es de 3 años y lo que obtuvimos al realizar el análisis fue aproximadamente de **1 año y 8 meses y días** aproximadamente, como conclusión a todos los puntos realizados podemos notar que nuestro proyecto es totalmente aceptable.

INDICE GENERAL

CARÁTULA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	II
DEDICATORIA.....	III
DECLARACION EXPRESA.....	IV
TRIBUNAL.....	V
RESUMEN EJECUTIVO.....	VI
INDICE GENERAL.....	VIII
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I.....	2
ANÁLISIS DE MERCADO	2
1.1. Análisis de la Situación.....	2
1.2. Exportaciones	4
1.3. Misión.....	6
1.4. Valores.....	6
1.5. Objetivos del negocio.....	7
1.6. Fines del negocio.....	7
1.7. Historia que respalda la idea del negocio actual	8
1.8. Forma legal actual o propuesta de la compañía	8
1.9. Análisis de Mercado.....	9
1.9.1. Análisis del sector y de la empresa	9
1.9.2. Estado del sector.....	10
1.9.3. Diagnóstico de la estructura actual y de las Perspectiva del sector del cual se va a entrar	12
1.9.4. Estado del sector, en términos de: producto mercados, clientes empresas nuevas tecnologías administración, desarrollo.	14
1.9.5. Tendencias económicas sociales o culturales que afectan al sector de una manera positiva o negativamente	15
1.9.6. Barreras especiales de ingreso o salidas del negocio o sector.....	16
1.9.7. Rivalidades entre los competidores.....	19
1.9.8. Poder de negociación de clientes y de proveedores	21
1.9.9. Amenazas de ingreso de nuevos productos o de sustitutos.....	22
1.9.10. Exportaciones por tipo miles de dólares.....	24
1.9.11. Exportaciones por sector miles de dólares.	25
1.9.12. Exportaciones por sector miles de dólares.	26
1.9.13. Exportaciones por sector miles de dólares.	27
1.9.14. Exportaciones por sector miles de dólares.	28
1.10. Análisis del Sector y de la Empresa	29

1.10.1.	Descripción del Servicio	29
1.10.2.	Investigación y Desarrollo del Servicio	29
1.10.3.	Análisis de Servicio	30
1.10.4.	Exportaciones del Sector en toneladas y miles de dólares.	33
1.10.5.	Exportaciones sector flores miles de dólares.	34
1.10.6.	Exportaciones sector flores miles de dólares.	35
1.10.7.	Exportaciones sector flores miles de dólares.	36
1.10.8.	Exportaciones sector flores miles de dólares.	37
1.10.9.	Exportaciones sector flores miles de dólares.	38
1.11.	Clientes.....	39
1.12.	Competencia.....	40
1.13.	Tamaño del mercado	40
1.14.	Plan de Mercadeo	41
1.15.	Estrategias de Precio	42
1.16.	Estrategias de Ventas:	43
1.17.	Estrategia promocional.....	43
1.18.	Estrategia de Distribución	44
1.19.	Políticas de Servicio	44
1.20.	Plan de Contingencia.....	46
1.21.	Nuestra empresa ofrecerá la venta de:.....	46
CAPITULO II.....		47
ANÁLISIS TÉCNICO		47
2.1	Bases Científicas y Tecnológicas	47
2.2	Etapas de investigación y desarrollo con su cronograma.....	48
2.3	Pruebas piloto del producto y la tecnología	49
2.4	Recursos Requeridos para el desarrollo	50
2.5	Especificaciones del producto	50
2.6	Proceso Tecnológico	52
2.7	Servicios Principales de nuestro Sitio Web.....	52
2.8	Materias Primas básicas	53
2.9	Condiciones de Operación.....	53
2.10	Maquinarias y Equipos requeridos	54
2.11	Consumos unitarios de materias primas, insumos y servicios	55
2.12	Regalías por uso de tecnología.....	55
2.13	Condición de calidad	56
2.14	Facilidades.....	57
2.14.1	Ubicación geográfica de la planta	57
2.14.2	Facilidades de servicios (básicos manejo de desechos)	57
2.14.3	Posición relativa o Proveedores y Clientes	58
2.14.4	Equipos y maquinarias	59
2.14.5	Equipos de computo.	61
2.14.6	Cableado para la red.....	61
2.14.7	Muebles de oficina	62
2.14.8	Suministros.....	62
2.14.9	Distribución de la planta.....	63

2.14.10	Plan de Producción.....	64
2.14.11	Plan de Consumo.....	65
2.14.12	Plan de Compras.....	65
2.14.13	Sistemas de Control.....	66
CAPITULO III		67
ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.....		67
3.1	Grupo Empresarial	67
3.2	Personal Ejecutivo	70
3.3	Organización	71
3.4	Empleados	72
3.5	Organizaciones de Apoyo	73
3.6	Recomendaciones.....	74
CAPITULO IV		82
ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL.....		82
4.1	Aspecto legal	82
4.2	Implicaciones Tributarias.....	83
4.3	Implicaciones Laborales.....	84
4.4	Normas y Procedimientos sobre la Comercialización.....	85
4.5	Aspectos de legislación urbana	85
4.5.1	Análisis Social.....	86
CAPITULO V		87
ANÁLISIS ECONÓMICO		87
5.1	Inversión de Activos Fijos.....	87
5.2	Inversión de Activos Intangibles.....	88
5.2.1	Depreciación y Amortización de Activos	89
5.3	Presupuesto de Otros Gastos	90
5.3.1	Presupuesto en Gastos de Operación.....	90
5.3.2	Presupuesto en Gastos de Personal	91
5.3.3	Presupuesto en Gastos de Administración y Ventas	92
5.4	Análisis de Costos	93
5.5	Análisis de Precios	94
5.6	Inversión en Capital de Trabajo	95
5.7	Presupuesto de Ingresos	96
CAPITULO VI		97
ANÁLISIS FINANCIERO		97
6.1	Flujo de Caja	97
6.2	Retorno de la Inversión	98
6.3	Estado de Resultado	99
6.4	Balance General	100
6.5	Valor Actual Neto(VAN).....	101
6.6	Tasa Interna de Retorno(TIR)	101

CAPITULO VII.....	102
ANALISIS DE RIESGOS INTANGIBLES.....	102
7.1 Riesgos de Mercado	102
7.2 Riesgos Técnicos.....	102
7.3 Riesgos Económicos.....	103
7.4 Los planes de acción para minimizar los riesgos indicados.....	103
7.4.1 Riesgos de Mercado	103
7.4.2 Riesgos Técnicos.....	104
7.4.3 Riesgos Económicos.....	104
7.4.4 Riesgos Financieros.....	104
CAPITULO VIII	106
DISEÑO DEL SITIO WEB.....	106
8.1 Arquitectura del Sistema.	106
8.1.1 Justificación de la Selección del Modelo.	106
8.1.2 Tipos de Procesos Clientes.....	107
8.1.3 Tipos de Procesos Servidores.....	107
8.1.4 Tipos de Middleware.....	108
8.1.5 Tecnologías y herramientas escogidas para la implementación.....	109
8.2 Implementación de la Capa de Datos	109
8.2.1 Modelo Lógico de Datos.	109
8.2.2 Modelo Físico de Datos.....	111
8.2.2.1 Formatos para el Almacenamiento de Información	111
8.2.2.2 Diagrama del Modelo Físico de Datos.	113
8.2.2.3 Descripción Física de Tablas.....	115
8.2.2.4 Procedimientos Almacenados de Eliminación.	142
8.2.2.4.1 Procedimientos almacenados (Stored Procedures).....	142
8.2.2.4.2 Procedimientos almacenados de inserción y actualización.	155
8.3 Implementación de la Capa de Presentación.....	181
8.3.1 Index.Htm (100000)	182
8.3.1.1 Quiénes Somos (101000)	182
8.3.1.1.1 Nuestra Empresa (101100).....	182
8.3.1.1.2 Objetivos (101200).....	182
8.3.1.1.3 Fines (101300).....	183
8.3.1.1.4 Administración (101400)	183
8.3.1.2 Empresas (102000).....	183
8.3.1.2.1 Empresa Individual (102100).....	183
8.3.1.2.2 Formulario de Empresas (102200).....	183
8.3.1.3 Servicios al Usuario (103000).....	184
8.3.1.3.1 Cd Informativo (103100).....	184
8.3.1.3.2 Servicios de Consulta (103200)	184
8.3.1.4 Publicidad (104000)	184
8.3.1.4.1 Guía de cómo Expotar (104100)	184
8.3.1.4.2 Estadísticas por Sectores (104200).....	184
8.3.1.4.3 Estadísticas del Sector (104300)	185
8.3.1.4.4 Insumos (104400).....	185

8.3.1.5	Sugerencias (105000).....	185
8.3.1.6	Contactenos (106000).....	185
8.3.1.7	Boletín (107000).....	185
8.3.2	Cliente Html.	186
8.3.3	Cliente Script-Dhtml.	186
8.3.4	Server Script -ASP.	186
8.3.5	CSS.....	186
8.3.6	Proceso Servidor Web.	187
CONCLUSIONES.....		188
RECOMENDACIONES.....		189
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS		190
ANEXO.....		191
CAPITULO I.....		191
ANEXO.....		198
CAPITULO II.....		198
ANEXO.....		200
CAPITULO VIII.....		200

INTRODUCCIÓN

Nuestro negocio ha tenido como finalidad el desarrollo de una página Web la cual sirve como una herramienta de promoción y venta entre el sector productivo de flores del Ecuador y los posibles compradores extranjeros brindando así una satisfacción a los mismos por la eficiencia y eficacia de nuestro negocio.

Este sitio contiene información relevante por empresa con cada una de las variedades de sus productos, de tal forma que podemos promocionar la calidad única de la flor a otros países.

Para el desarrollo de nuestro sitio en Internet, consideramos en primer lugar las necesidades del sector floricultor tales como: presentación del producto, características, variedades, clasificaciones, precios e imágenes, ofertas promocionadas y la disponibilidad del producto por temporada, de cada exportador; finalmente consolidamos toda la información obtenida en base a la fase de estudio, de nuestros posibles clientes de tal forma que nos permitió desarrollar un sitio con resultados eficientes y eficaces.

A continuación mencionamos puntos relevantes con respecto a nuestro negocio y servicio a ofrecer como sus: características, objetivos.

CAPITULO I

ANÁLISIS DE MERCADO

1.1. Análisis de la Situación.

Hoy en día las grandes empresas multinacionales tienden a influir en el éxito de las compañías pequeñas porque les compran bienes y servicios a los sectores productivos, uno de estos sectores que ha causado un gran impacto es el mercado de flores en nuestro país, de tal forma que estas empresas han aprovechado esta oportunidad teniendo buenos resultados en estos últimos años y al mismo tiempo ha permitido mejorar el crecimiento y la calidad de este producto *la flor*.

En las siguientes tablas mostramos las estadísticas obtenidas de todos los sectores privados con sus respectivas cifras correspondientes al valor FOB de exportación en Miles de Dólares, desde el año 1999 hasta el 30 de Abril del 2003, donde podemos ver que el sector floricultor se ha mantenido entre los principales productos de exportación en el Ecuador.

Año 1999	
Sector	Valor FOB
Banano	614,411
Camarón	539,648
Prod. Del Mar	281,032
Flores	177,510
Café	94,611
Madera	78,132
Cacao	47,665
Textiles	28,380
Vehículos	21,691
TOTAL	1,883,080

Año 2000	
Sector	Valor FOB
Banano	552,058
Prod. Del Mar	289,933
Camarón	285,438
Flores	194,842
Vehículos	100,501
Madera	77,367
Café	62,613
Textiles	43,638
Cacao	25,156
TOTAL	1,631,546

Año 2001	
Sector	Valor FOB
Banano	668,275
Prod. Del Mar	317,919
Camarón	287,682
Flores	238,909
Vehículos	110,912
Madera	79,756
Textiles	47,059
Cacao	35,685
Café	34,933
TOTAL	2,456,842

Año 2002	
Sector	Valor FOB
Banano	809,461
Prod. Del Mar	278,590
Camarón	260,748
Flores	256,513
Madera	68,854
Cacao	52,899
Vehículos	46,703
Textiles	42,543
Café	36,542
TOTAL	2,527,119

Abr-03	
Sector	Valor FOB
Banano	233,138
Prod. Del Mar	115,468
Flores	110,979
Camarón	92,054
Cacao	34,409
Vehículos	29,880
Madera	26,770
Café	16,008
Textiles	14,754
TOTAL	918,136

Otro de los sectores que de igual forma ha tenido un buen incremento en las exportaciones es el de Productos no Tradicionales, pero este no lo hemos considerado en las tablas anteriormente mostradas debido a que el mismo es la unión de varios Subsectores como: alcohol, arroz, azúcar, artesanías, mango, etc. pero de igual forma hacemos relevancia a la información obtenida como parte de nuestro estudio.

Prod. No Tradicionales	
Años	Valor FOB
1999	488,228
2000	546,641
2001	635,712
2002	674,266
TOTAL	2,344,847

1.2. Exportaciones

En la actualidad las flores en el país, han sido uno de los principales productos que han generado grandiosos ingresos sector productivo del Ecuador, el cual ha permitido que las empresas desarrollen las prácticas gerenciales y productivas que les permitan mejorar la estabilidad y permanencia en dicho mercado, favoreciendo el aumento en el valor de sus exportaciones.

Por esta razón mencionamos a continuación varias características que hemos detectado como necesidades de este sector productivo.

- ✓ Incremento y estabilidad en la exportación de flores en estos últimos cinco años, a pesar de que este sector no cuenta con recursos sistemas automatizados que le faciliten abrir mercado en el exterior de una forma rápida.

En la siguiente tabla mostramos el valor FOB de las exportaciones de Flores en Miles de Dólares desde el año de 1999 hasta Abril 30 del 2003, con su respectivo porcentaje de incremento anual.

Sector Flores		
Años	Valor FOB	Inc. %
1999	177,510	0
2000	194,842	8.9
2001	238,909	18.45
2002	256,513	6.86
2003-Abr- 30	110,979	0

En la tabla anterior se muestra el incremento del sector desde el año 2000 hasta el 2002. Para el año 2003 no hemos considerado su promedio puesto que la información del mismo no es de un año completo.

1.3. Misión

La misión de nuestra empresa es brindar un buen servicio al sector floricultor del Ecuador, de tal forma que los mismos puedan dar a conocer cada una de las características de las variedades de su producto por medio de nuestro sistema automatizado, permitiéndoles a los mismos conseguir una mejor posición dentro del mercado tanto local como en el exterior, y así fomentar la contribución al crecimiento económico sustentable del país.

1.4. Valores

Los tres valores fundamentales:

- ✓ La apertura para saber escuchar, adaptarse a los cambios y relacionarse cordialmente con los demás.

- ✓ El entusiasmo en la búsqueda de constantes retos pasión en lo que se hace, y el deseo de crecer.
- ✓ El humanismo en las acciones realizadas, en el trato solidario en la responsabilidad de los demás y con el medio ambiente.

La suma de todos estos valores en concomitancia con nuestra misión genera un alto rendimiento de nuestra empresa, logrando la satisfacción de los accionistas y la confianza con el cliente, período tras período.

1.5. Objetivos del negocio

- ✓ Incrementar el valor de las exportaciones en el sector.
- ✓ Diversificar el producto del sector en el mercado.
- ✓ Incrementar el número de participantes en la actividad exportadora, principalmente productores, procesadores y trabajadores, en el mayor número de provincias para beneficio: de nuestro negocio, y del país.

1.6. Fines del negocio

- ✓ Transferir y desarrollar tecnologías mediante la investigación, para promover el producto del sector en mercados internos y externos.
- ✓ Difundir nuevas tecnologías y capacitar en ellas a los usuarios.
- ✓ Representar a empresas ecuatorianas en la distribución de productos destinados para la exportación.

- ✓ Difundir sistemáticamente, el control de calidad y el manejo de los productos cosechados con el fin de que éstos obtengan ventajas competitivas en el mercado interno y externo.
- ✓ La provisión de servicios en todas las fases de exportación desde el productor al consumidor.
- ✓ Generar buenos ingresos mediante las ventas de nuestro servicio y de esta forma ayudar el crecimiento del negocio.

1.7. Historia que respalda la idea del negocio actual

Luego de haber realizado un análisis de los datos estadísticos obtenidos, tenemos como resultado que las flores en nuestro país tienen una gran demanda en estos últimos años, y más que todo que dicho sector se mantiene equilibradamente en el mercado, permitiéndonos de tal forma vender nuestro servicio promocionando las variedades de los productos de cada empresa tanto localmente como en el exterior mediante un Sitio Web el mismo que contendrá la información necesaria para los posibles compradores.

1.8. Forma legal actual o propuesta de la compañía

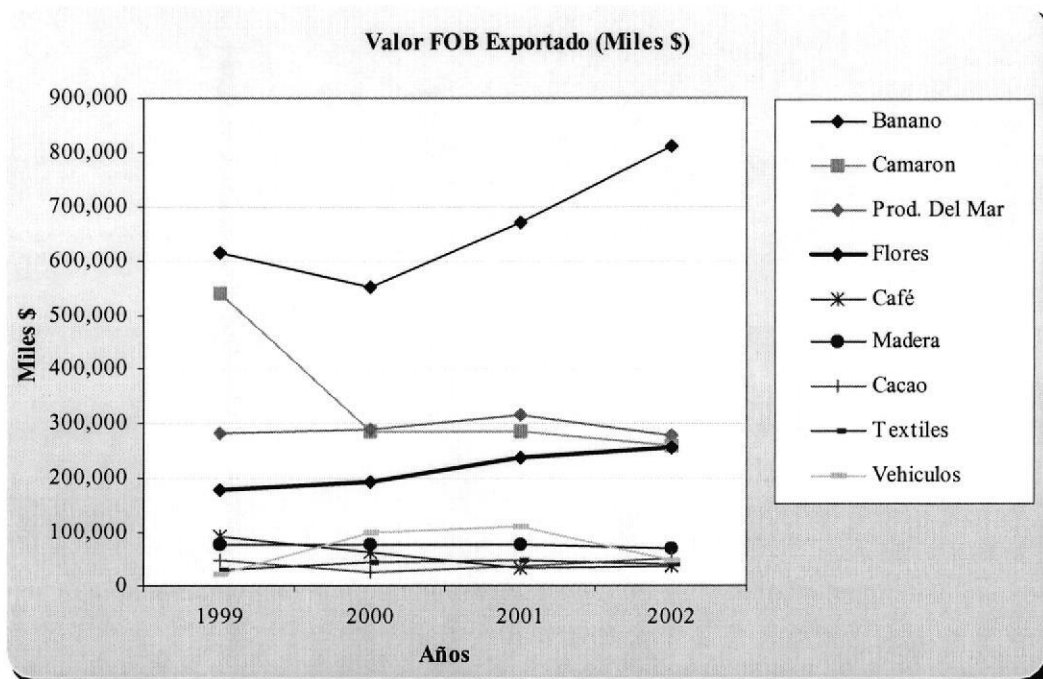
<i>SOCIOS</i>	<i>% APORTACIONES</i>
Anl. Edith Cobeña	50
Anl. Carlos Barzola	25
Anl. Katyuska Baidal	25

1.9. Análisis de Mercado.

1.9.1. Análisis del sector y de la empresa

En estos últimos años (1999-2003) las flores han logrado convertirse en el cuarto producto de exportación del país, en el principal cultivo agrícola no tradicional de exportación, en la principal fuente de divisas privadas para la región Sierra. Ecuador es el sexto exportador mundial luego de Holanda, Colombia, Israel y Kenya.

En el siguiente gráfico mostramos los datos estadísticos obtenidos: Valor FOB en Miles de Dólares para los años 1999-2003.



1.9.2. Estado del sector

La producción de flores y ornamentales tiene un gran potencial de incursionar en la exportación a los mercados internacionales, debido a que pocos países tienen el desarrollo tecnológico en la producción, o sus condiciones climáticas no son muy aptas para cultivar esas especies; lo cual es una condición determinante para reducir todos los costos y poder competir.

Dado que existen las condiciones climáticas en el país, así como su ubicación con respecto a países competidores, como precios competitivos internacionalmente, hace que la ganancia sea más significativa y por ello es factible exportar todo tipo de producto al mercado exterior.

A continuación detallamos las tendencias que tiene el sector:

- ✓ Gran escala en comercialización USA Floral adquiriendo comercializadoras en MIAMI.
- ✓ Ventas en Internet. Estableciendo contactos por medio de la Web, y al mismo tiempo permitiéndole al exportador expandir su mercado.
- ✓ Crecientes consideraciones ambientales.

Mientras en 1999 el sector florícola participaba apenas con el 14,92% de 1,883,080 del total exportado por el país, para el 2002 este aportó con el 10,15% 2,527,119.

Consideramos que este sector ha generado empleo directo en el país debido al gran impacto que ha alcanzado en estos últimos años, sin contar con la generación de empleo indirecto en industrias relacionadas como plástico, agroquímicos, transporte e informática.

Entre 1990 y 1997 la producción de flores se expandió aceleradamente, pues el número de empresas registradas en la Asociación Nacional de Exportadores de Flores (Expoflores) subió de 38 a 219.

Sin embargo, la saturación del mercado y la reducción de rendimientos han llevado a que en los últimos tres años la cantidad de hectáreas sembradas crezca a razón del 10% anual.

En lo que respecta a la localización de las fincas y el destino de las ventas se ha logrado una importante diversificación. En efecto, el porcentaje de hectáreas ubicadas en Pichincha sobre el total sembrado, se redujo del 79 al 67%.

La fuerte competencia mundial y la necesidad de mejorar los márgenes de ganancias han llevado al sector a buscar mercados más atractivos de exportación como el europeo, en donde a pesar que el flete resulta ser el doble que a Miami (US\$ 2.2 / kilo frente a US\$ 1.08 en época normal) nuestra rosa (principal producto) se cotiza en mejores precios.

En países como Alemania la flor fresca alcanzó un precio promedio de US\$ FOB 4,1 el kilo (año 2000); dos veces más que en EE.UU.

En el cuadro siguiente mostramos datos estadísticos obtenidos para el año 2000.

ECUADOR	
Hectáreas Cultivadas	2700
Tiempo en la Industria	15 AÑOS
Mano de Obra Directa	35000
Mano de Obra Directa por Ha.	13
Principal Producto	rosa
Principal Mercado	Estados Unidos
# Empresas	300
Has. Por Empresa	9

1.9.3. Diagnóstico de la estructura actual y de las Perspectiva del sector del cual se va a entrar

Se basa en un análisis de su Entorno Interno respectivo, en donde estudiaremos la estructura de la empresa, las fortalezas y debilidades de la entidad. Aquí cabe detallar cómo es el manejo de la gestión administrativa, contable y de toma de decisiones, cuál es la situación financiera, el nivel de planificación operativa y estratégica. Esta información permitirá determinar cuáles son los principales problemas que el sistema de información deberá solventar. Por ejemplo:

FORTALEZAS

- ✓ Calidad de la rosa.
- ✓ Personal técnico calificado.
- ✓ Buena relación con proveedores, manejo estable.
- ✓ Buena ubicación y distribución de fincas.
- ✓ Posibilidades de expansión.
- ✓ Buena inversión en invernaderos y sistemas de drenajes.
- ✓ Buen manejo del portafolio de clientes, de esta manera se distribuye el riesgo.

DEBILIDADES

- ✓ Alta rotación de la mano de obra.
- ✓ No existe planificación operativa ni estratégica.

La promoción del producto, se buscan clientes directos, fincas pequeñas que deseen beneficiarse de la intermediación que puede ofrecérsele, ferias internacionales y su respectivo efecto multiplicador. La mejor promoción es la calidad del producto, para lo cual se presentan muestras para penetrar en los mercados de destino, se hacen pedidos piloto. La negociación se hace un año, estableciendo el volumen y el precio, en lugar de hacer grandes lotes, como por ejemplo San Valentín, cuando se gana en precio pero se vuelve una producción estacional, y por lo tanto de alto riesgo.

Servicio: Algunas fincas prestan servicio post-venta a sus compradores, este consiste en colocar la flor en el puerto de destino, corriendo con los trámites (y a

veces los gastos) de envío de la finca al aeropuerto, del aeropuerto al país de destino. Sin embargo, debido a las grandes dificultades de transporte que tiene nuestro país, la gran mayoría de las fincas negocian a precio FOB.

1.9.4. Estado del sector, en términos de: producto mercados, clientes empresas nuevas tecnologías administración, desarrollo.

Casi en el umbral del siglo XXI, las compras realizadas por las empresas representan aproximadamente US \$7.00 de cada US \$11.00 gastados en compras de productos y servicios. A pesar de ello, su importancia ha permanecido oculta para el público en general. El marketing industrial ha sido el tradicional perdedor a los ojos del público y de la profesión también. En la línea de pensamiento del sector manufacturas convencional, el marketing ha sido una función de apoyo a las ventas y no el paraguas estratégico de este esfuerzo. Y lo que es peor, las empresas que luchan por mantener su ventaja competitiva a través de la tecnología perciben al marketing como una función orientada a lo técnico, que está más cerca del laboratorio de investigación y desarrollo que del cliente.

Para el año 2000 o quizás un poco después, el concepto del marketing habrá logrado florecer finalmente en muchas industrias. Parece una ironía, pero el marketing tal como lo conocemos hoy podría desaparecer como función distintiva que tiene un lugar propio dentro del organigrama empresarial.

1.9.5. Tendencias económicas sociales o culturales que afectan al sector de una manera positiva o negativamente

Oportunidades

Ventajas comparativas

Factores climáticos

- ✓ Excelente luminosidad permanente durante todo el año y la altura de los suelos donde se cultiva la rosa, lo que asegura una mayor calidad de la flor por su tamaño, y además una reducción en el período de crecimiento de la planta.
- ✓ Calidad de los suelos ecuatorianos.
- ✓ Mano de obra barata

Ventajas competitivas

- ✓ Integración con compañías de transporte, en la ruta desde la finca hasta el aeropuerto.
- ✓ Integración con los proveedores de las plantas.
- ✓ Gran capacidad técnica para adaptar a las condiciones nacionales la tecnología existente, con esto se logra reducir "tiempos y esperas" como también de procesos, al igual que los costos de producción.
- ✓ Introducción de fincas pequeñas, nuevas, por medio de empresas grandes ya establecidas, con el beneficio para las pequeñas de ingresar a nuevos mercados y para las grandes que es el porcentaje de intermediación correspondiente.

- ✓ Venta directa al mercado final, sin intermediación, mediante un mejoramiento de los departamentos de comercialización de las florícolas.
- ✓ Diversificación de la producción exportable, ampliando la oferta a flores de verano y las muy cotizadas flores tropicales.
- ✓ Integración gremial con gran preocupación por la colocación de la oferta exportable, lo que ayuda a la apertura de nuevos mercados de destino para la flor ecuatoriana.
- ✓ Gran aceptación del producto por los clientes.

1.9.6. Barreras especiales de ingreso o salidas del negocio o sector

A continuación mencionaremos los factores principales favorables o no favorables que podríamos considerar como barreras tanto para el ingreso o para las salidas del sector florícola:

- ✓ El factor de la Producción.
- ✓ Demanda.
- ✓ Sectores Conexos y de Apoyo.

A continuación detallamos cada uno de los puntos mencionados:

FACTORES DE LA PRODUCCION

Favorables

- ✓ Favorable calificación, preparación y experiencia del personal directivo y administrativo.
- ✓ Alta disponibilidad y baja rotación del personal directivo y administrativo.

- ✓ Alta calificación y baja rotación del personal técnico.
- ✓ Suministro de mano de obra no calificada.
- ✓ Costo de mano de obra menor que en otros países productores.
- ✓ Condiciones climatológicas óptimas de producción.
- ✓ Disponibilidad de terrenos aptos para la producción, a un menor costo que competidores externos.
- ✓ Red vial y de acceso a las plantaciones adecuada.
- ✓ Cercanía la mercado de los Estados Unidos.

Desfavorables

- ✓ Elevada rotación de la mano de obra no calificada
- ✓ Contratación de personal técnico capacitado de origen extranjero a un elevado costo.

FACTORES AVANZADOS

Favorables

- ✓ Buen nivel de conocimiento técnico en las plantaciones
- ✓ Acceso al capital por ser buen sujeto de crédito

Desfavorables

- ✓ Insuficiencia de conocimientos científicos y de mercado.
- ✓ Insuficiencia en el país de universidades, instituciones de investigación y organismos que capaciten profesionales en floricultura.
- ✓ Falta de inversión para actividades de inversión y desarrollo.
- ✓ Menor calidad y cobertura de la red de telecomunicaciones en relación a otros países productores.

- ✓ Escasa utilización y difusión de medios de pago y transferencia electrónica de fondos.
- ✓ Altos costos de transportación aérea hacia los mercados de destino.

CONDICIONES DE LA DEMANDA

Favorables

- ✓ Capacidad para internacionalizar la demanda, una vez que a nivel interno la posición no resultaba ventajosa.
- ✓ Demanda internacional de flores creciente, presiona a las empresas del sector a que cumplan con estándares de calidad y presentación para mantener su posición competitiva.

Desfavorables

- ✓ Falta de una demanda generalizada al interior del país, que fomente la actividad florícola.
- ✓ Consumo local de flores sumamente bajo, apenas el 5% del total producido se consume internamente.
- ✓ Precios de los productos del mercado local muy bajos, en relación al mercado internacional..

SECTORES CONEXOS Y DE APOYO

Favorables

- ✓ Sector productor de papel y cartón del país con una adecuada posición competitiva en el mercado internacional.
- ✓ Acceso al capital y confianza por parte del sistema financiero nacional.

Desfavorables

- ✓ Elevada dependencia y alto costo de las importaciones ecuatorianas de plantas para el cultivo de flores.
- ✓ Elevada dependencia de las importaciones de productos agroquímicos.
- ✓ Escasez estacional de productos agroquímicos.
- ✓ Sector plástico ecuatoriano no cumple con condiciones de disponibilidad y calidad.
- ✓ No existe autosuficiencia en la producción nacional de equipo para el sector florícola.

1.9.7. Rivalidades entre los competidores

El Ecuador es el sexto exportador de flores en el mundo

- ✓ Segundo exportador a Estados Unidos
- ✓ Quinto exportador a la Unión Europea

Las exportaciones a 1998 sumaron 82 mil millones de dólares aproximadamente con 57725 TM. Ha habido un crecimiento sostenido de 28% anual en TM. Y 35% en dólares FOB. El Ecuador ha experimentado el mayor crecimiento sostenido a nivel mundial.

El sector floricultor ha invertido fuertemente en nuevas plantaciones, tecnología de invernaderos y adquisición de nuevas variedades. La inversión total llega alrededor de 180 mil dólares (600.000 dólares cada 2 has).

Empleo total generado 60.000 personas, con 60% mujeres, u un beneficio a 300.000 miembros del hogar. Sin embargo, esta tendencia parece tener el peligro de revestirse, por que en Colombia las grandes multinacionales que están comprando a las fincas esperan ganar en economías de escala especialmente en la fase de comercialización.

FACTORES FAVORABLES

- ✓ Producción de flores de alta calidad y a un precio competitivo.
- ✓ Utilización eficiente de una favorable posesión de factores.
- ✓ Inversión por hectárea menor que en otros países productores.
- ✓ Énfasis en el servicio al cliente.
- ✓ Supervisión intensa de la mano de obra no calificada.
- ✓ Rígido control de costos.
- ✓ Alta penetración en el mercado de Estados Unidos.
- ✓ Penetración creciente a nuevos mercados y buen manejo de los canales de comercialización.
- ✓ Personal administrativo y laboral con alto grado de motivación.
- ✓ Rivalidad entre las empresas del sector que incentiva la mejora e innovación.

FACTORES DESFAVORABLES

- ✓ Falta de cooperación entre las empresas del sector. La información fluye lentamente de una empresa a otra.
- ✓ Generalmente solo las empresas grandes incursionan en procesos de investigación y desarrollo.

- ✓ Deficiencias en la implementación de programas de publicidad y marketing.

1.9.8. Poder de negociación de clientes y de proveedores

Estrategias secundarias y permanentes:

- ✓ Desarrollar ligas estrechas entre clientes y proveedores: buscando la integración vertical con proveedores, y además investigando horizontalmente a las demandas de los clientes, en cuanto a variedad y precio, y la oferta de los competidores en cuanto a calidad y oportunidad.
- ✓ Transformarse en un productor de bajos costos, sin perjuicio de la calidad: aprovechando las ventajas comparativas y mejorando las competitivas.

Las estrategias para penetración en mercados serán:

- ✓ Aprovechar ventajas competitivas y comparativas, lo que se verá reflejado en un precio más competitivo.
- ✓ Diferenciación por calidad, mejorando el manejo del cultivo y el manejo post-cosecha de la flor.
- ✓ Posicionamiento en los mercados tradicionales por marca (florícola) y por origen (flor ecuatoriana).

Segmentación, de acuerdo a las exigencias del mercado, por ejemplo: Estados Unidos prefiere rosas rojas, de botones medianos a pequeños, en cajas de 25 rosas, con tallos de 50 a 80 cm.; Europa prefiere mucha variedad en colores, botones grandes, cajas de 20 rosas y tallos de 60 a 90 cm., a excepción de

Alemania y Suiza que tiene preferencias similares a los Estados Unidos; muchos mercados están empezando a no comprar flores a las empresas que no tengan Certificados de Calidad.

1.9.9. Amenazas de ingreso de nuevos productos o de sustitutos Nuevos participantes en el mercado.

Esta es una de las mayores amenazas para una empresa florícola puesto que: a mayor cantidad de ofertantes, se reduce el precio de venta e incrementan las exigencias de calidad del producto.

En cuanto a nuevos participantes internacionales, Kenya, Zimbawe, Uganda y otros países africanos han incursionado en la producción de rosas de exportación.

Los nuevos participantes como Kenya y Zimbawe fueron introducidos porque reducen los costos de transporte para el principal importador de rosas que es Holanda. Si bien constituye una competencia, no es comparable la calidad de la flor ecuatoriana con la africana.

El mercado se mueve y quienes son ágiles han encontrado nichos de mercado no abastecidos. En San Valentín, principal fecha para la exportación de rosas, una empresa vanguardista norteamericana lanzó al mercado una rosa de seda de La India, que era una imitación perfecta de la rosa natural, con la gran ventaja de que no muere nunca y a un precio muy accesible.

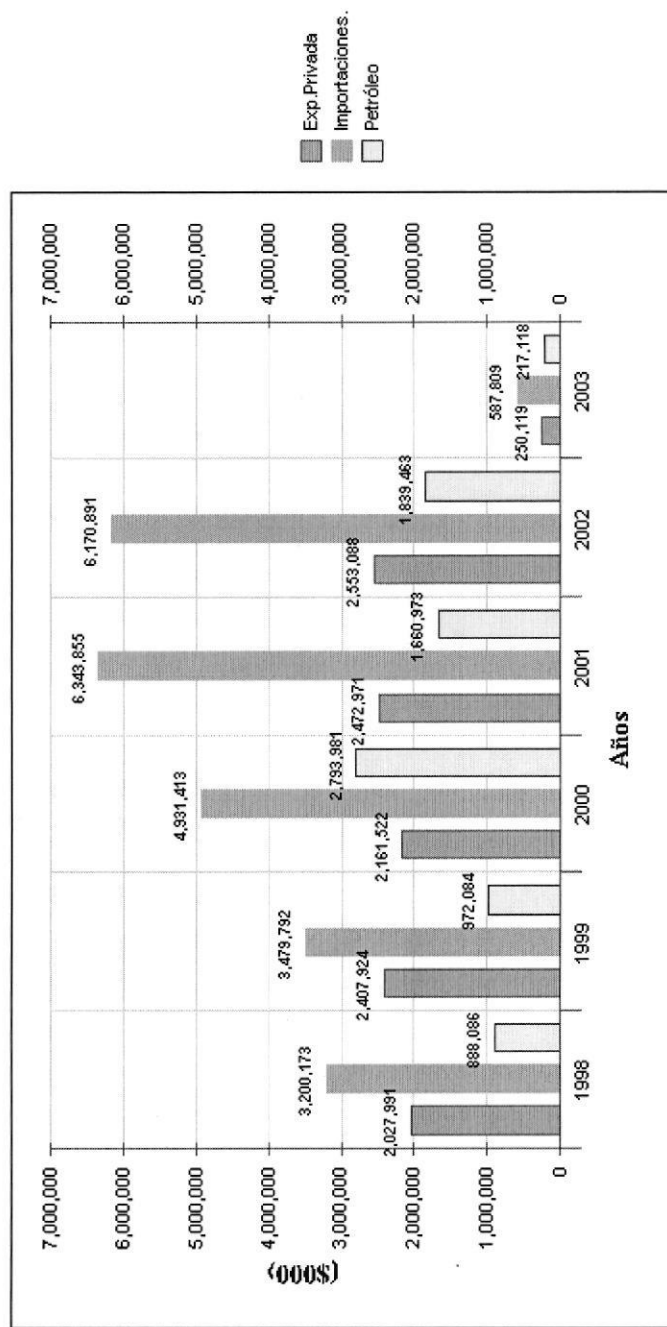
Conclusión: No es posible "dormirse en los laureles", el éxito alcanzado por nuestras rosas puede verse mermado debido al trabajo ineficiente en la apertura de nuevos mercados.

En los siguientes gráficos estadísticos mostramos las exportaciones e importaciones del sector privado, y las exportaciones petroleras en valor FOB (Miles de Dólares.

1.9.10. Exportaciones por tipo miles de dólares.

La figura siguiente muestra las Exportaciones Privadas, Importaciones, y Exportaciones Petroleras en miles de dólares en estos últimos seis años considerando el año actual.

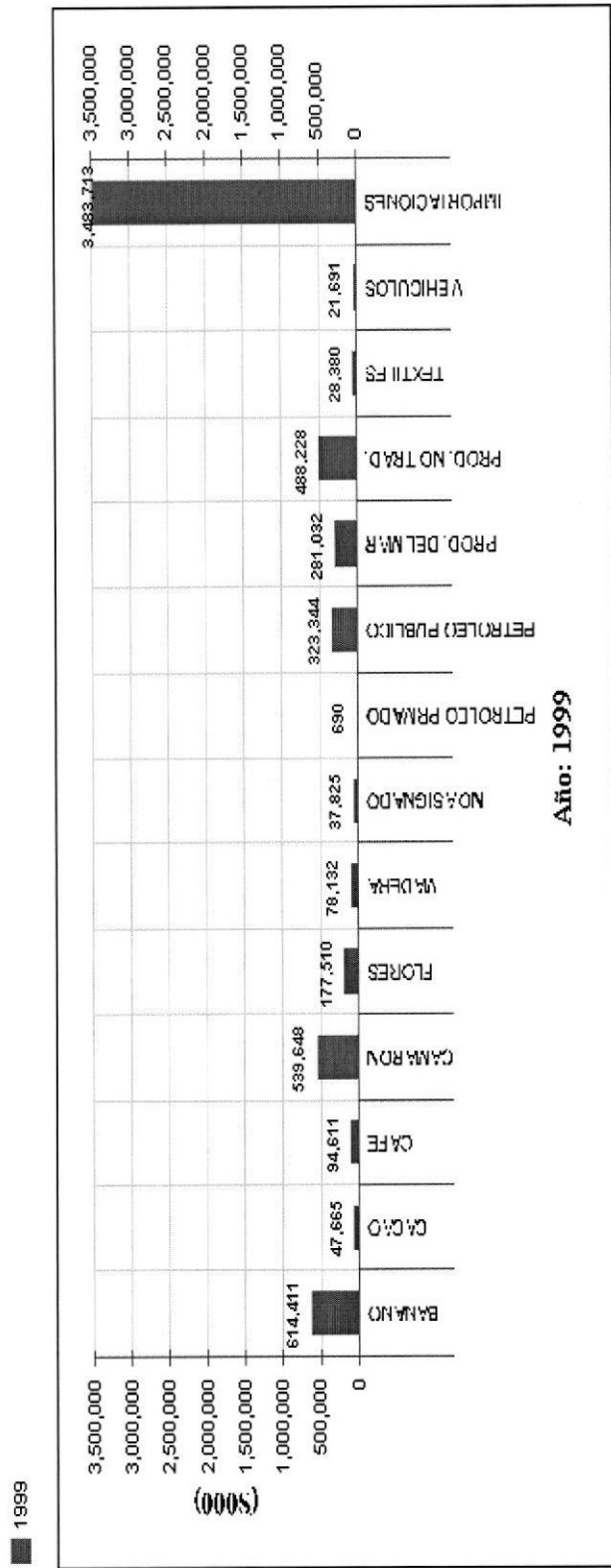
Desde : 01/01/1998 Hasta: 06/02/2003



1.9.11. Exportaciones por sector miles de dólares.

La figura siguiente muestra las Exportaciones Privadas por Sector, Importaciones, y; Exportaciones Petroleras en miles de dólares para el año 1999.

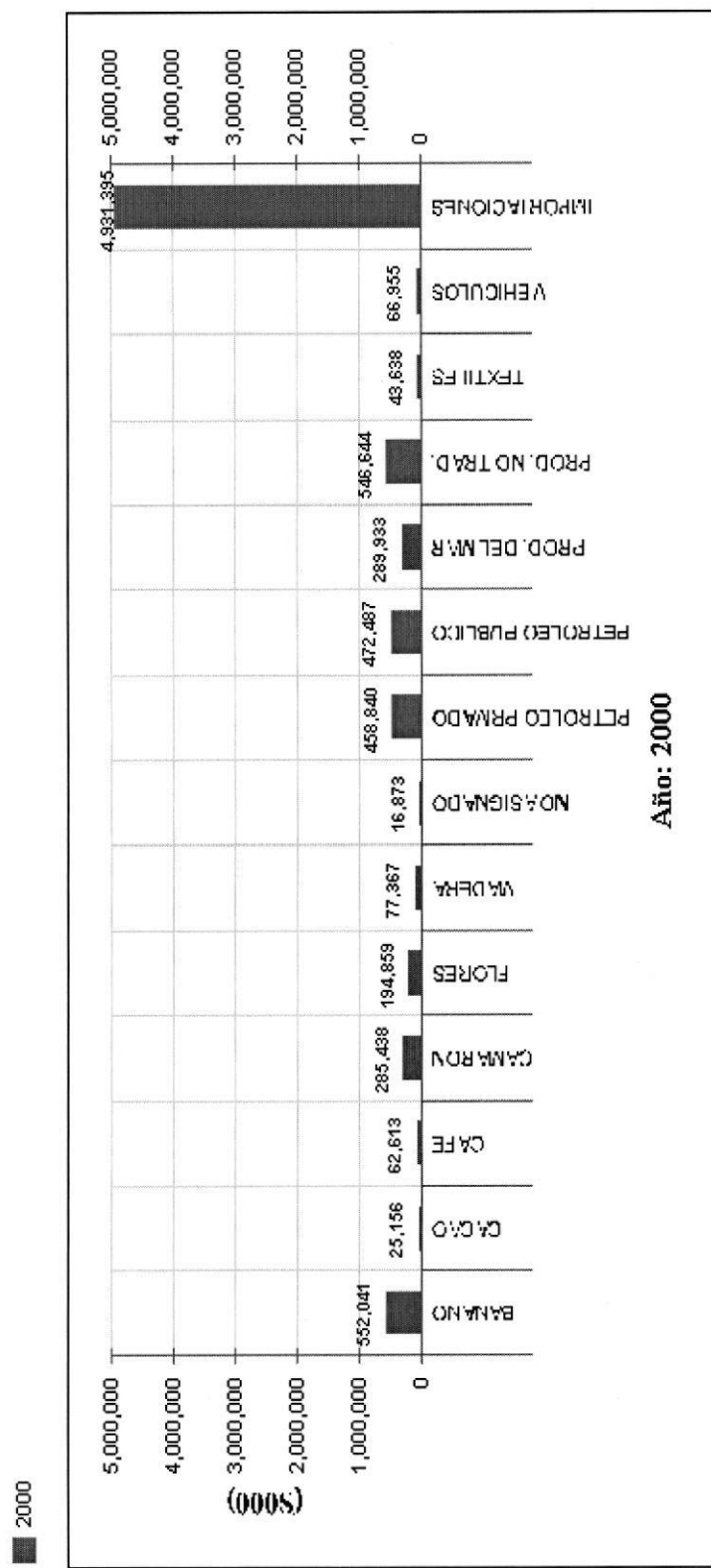
Desde : 01/01/1999 Hasta: 31/12/1999



1.9.12. Exportaciones por sector miles de dólares.

La figura siguiente muestra las Exportaciones Privadas por Sector, Importaciones, y; Exportaciones Petroleras en miles de dólares para el año 2000.

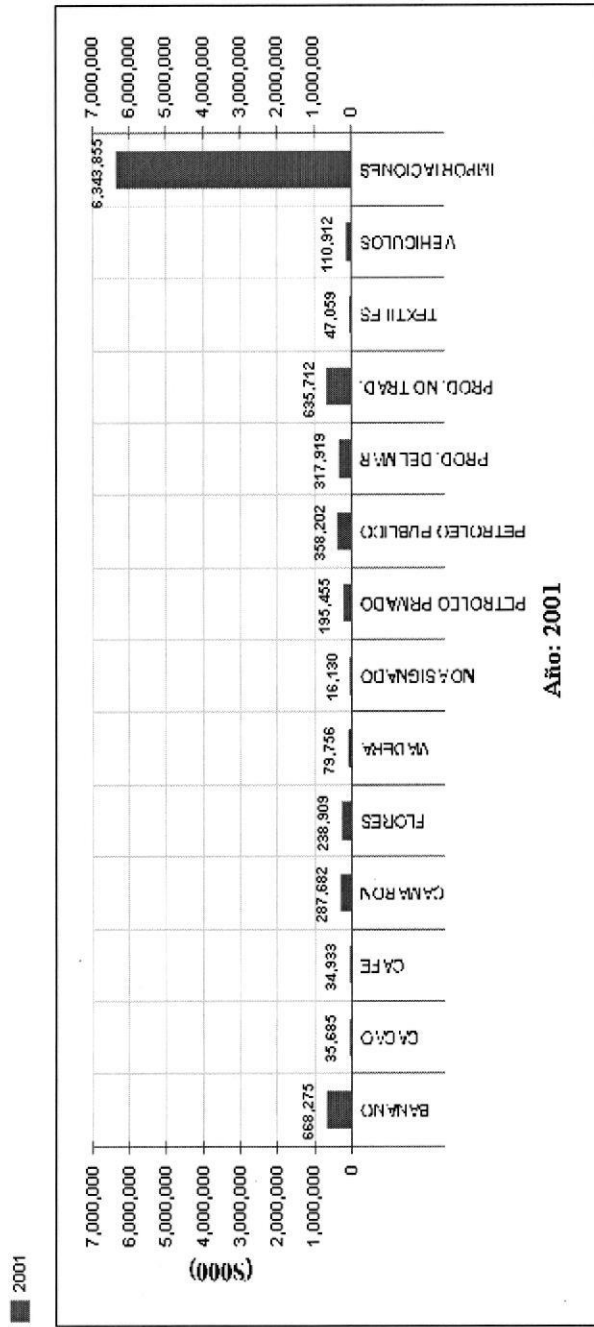
Desde : 01/01/2000 Hasta: 31/12/2000



1.9.13. Exportaciones por sector miles de dólares.

La figura siguiente muestra las Exportaciones Privadas por Sector, Importaciones, y; Exportaciones Petroleras en miles de dólares para el año 2001.

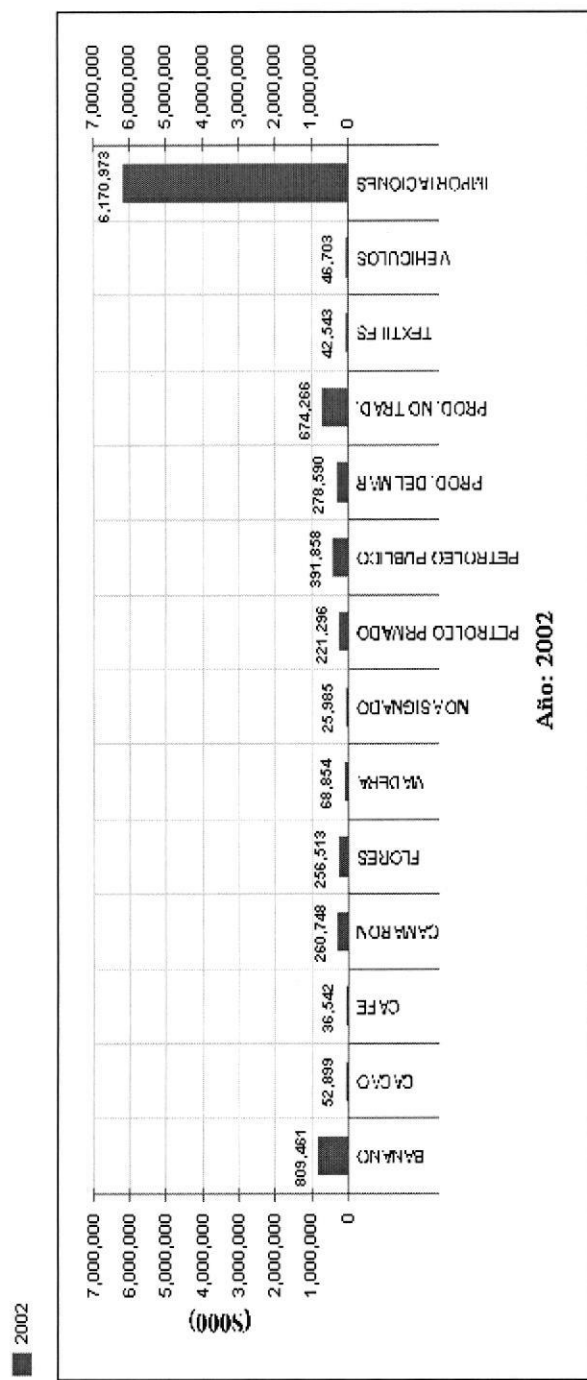
Desde : 01/01/2001 Hasta: 31/12/2001



1.9.14. Exportaciones por sector miles de dólares.

La figura siguiente muestra las Exportaciones Privadas por Sector, Importaciones, y; Exportaciones Petroleras en miles de dólares para el año 2002.

Desde : 01/01/2002 Hasta: 31/12/2002



1.10. Análisis del Sector y de la Empresa

1.10.1. Descripción del Servicio

Nuestro servicio se define de la siguiente manera:

El **desarrollo de una página Web** la cual servirá como una herramienta de promoción y venta entre el sector productivo de flores del Ecuador y los posibles compradores extranjeros brindando así una satisfacción a los mismos por la eficiencia y eficacia de nuestro negocio.

Este sitio contendrá información relevante por empresa con cada una de las variedades de sus productos, de tal forma que podamos promocionar la calidad única de la flor a otros países.

1.10.2. Investigación y Desarrollo del Servicio

Para el desarrollo consideraremos en primer lugar las necesidades del sector floricultor tales como: presentación del producto, características, variedades, clasificaciones, precios e imágenes, ofertas promocionadas y la disponibilidad del producto por temporada, de cada exportador.

Finalmente consolidaremos la información obtenida de tal forma que nos permitirá desarrollar un sitio con resultados eficientes y eficaces.

1.10.3. Análisis de Servicio

✓ Las principales características de nuestro servicio son la:

✓ **Eficiente**

Nuestro Sistema dará los resultados esperados tanto al sector exportador de flores como al mercado a explotar, de tal forma que ambos se sientan beneficiados por la utilización del mismo

✓ **Eficacia**

Nuestro Sistema dará los resultados a tiempo al sector exportador, permitiéndole al mismo realizar las ventas en el momento indicado, y las compras a los importadores en el exterior.

✓ **Sistema amigable**

Es decir que permitirá tanto al Sector exportador de flores, como a sus posibles importadores en el exterior, el fácil manejo de nuestra aplicación en la Web, de tal forma que podamos mantener la satisfacción de ambos.

Nuestro producto permitirá al sector exportador de flores:

✓ **Alta Representatividad**

En el mercado internacional, incluyendo a grandes, medianos y pequeños productores.

- ✓ Obtener resultados concretos.
- ✓ Ganar gran Demanda en USA.
- ✓ Coordinación del Sector.

Esto va a permitir:

Un Grupo Fuerte y de Alta Cohesión.

Nuestro Producto será *aplicado* a todo el Sector Floricultor del Ecuador el cual les permitirá a los mismos ganar mercado internacional y local dando a conocer mediante información actualizada todas las características necesarias de su producto a exportar(Flores).

En el Anexo A mostramos una lista de los productores de flor en el Ecuador.

FORTALEZAS de nuestro servicio en cuanto a otros:

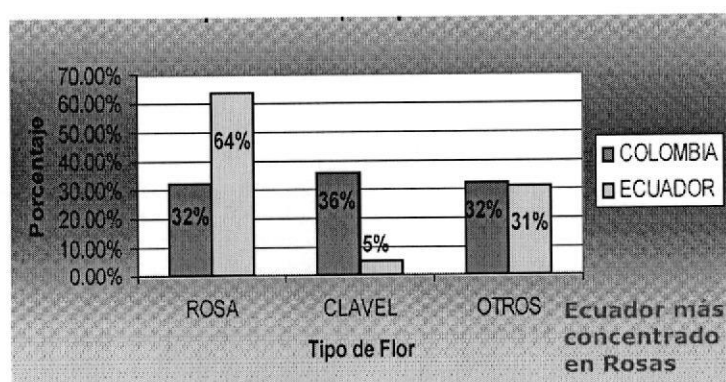
FORTALEZAS	
NUESTRO SERVICIO	OTROS SERVICIOS
Sitio Web: www.EcuadorExportaFlores.com	Ausencia de Sistemas de Comercialización.
Aplicación desarrollada a la medida del cliente.	Sitios personalizados.
Formar un sector integrado.	No integrados
Alto volumen y concentración en el mercado del exterior.	Menor Volumen y menor Concentración.

DEBILIDADES de nuestro producto en cuanto a otros:

DEBILIDADES	
NUESTRO SERVICIO	OTROS SERVICIOS
Servicio nuevo en el Sector Floricultor del Ecuador.	Existen Instituciones gremiales en otros países que apoyan al sector, con aplicaciones parecidas que tienen las mismas funciones.
Concentración excesiva del sector en un solo producto(rosas), por lo tanto el sector puede caer, y afecta nuestro negocio.	Otros países exportan más variedades.
Carencia de estándares de calidad en el Negocio.	Otros países exportadores de Flores tienen aplicaciones con estándares que las cumplen.

En la siguiente figura mostramos una de las **DEBILIDADES** de nuestros clientes:

Ecuador más concentrado en Exportación de rosas



En los siguientes gráficos estadísticos mostramos las exportaciones en valor FOB (Miles de Dólares) de Flores incluyendo las importaciones del mismo, y también mostramos una tabla con todas las variedades exportadas tanto en toneladas como Miles de \$, desde el año 1998 hasta el 2002.

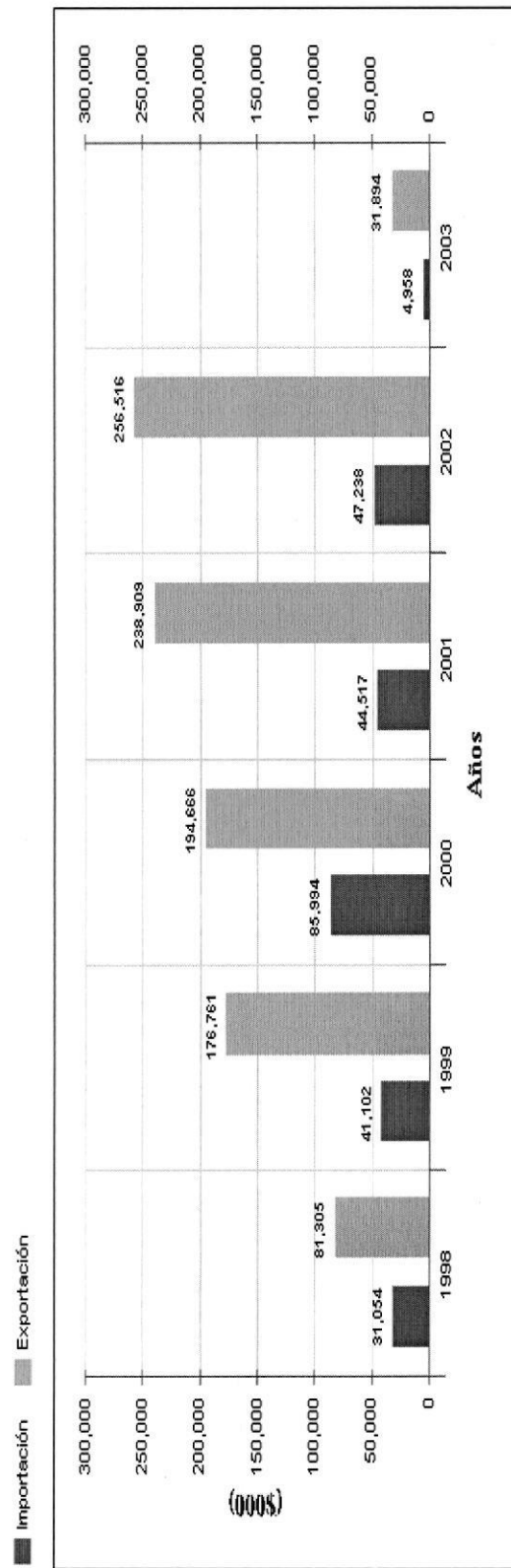
1.10.4. Exportaciones del Sector en toneladas y miles de dólares.

EXPORTACIÓN DE FLORES							
EXPORTACIONES	1998	1999	2000	2001	2002	TOTALES	%
TM	57,725	60,908	78,790	67,688	73,230	476,582	100
FOB (MILES DOL)	81,302	176,757	194,663	238,909	256,513	948,144.00	100
EXPORTACIONES POR TIPO DE FLOR (TM)							
ROSAS	37,783	38,043	46,503	45,153	48,500	215,982	63.84
GYPSOPHILIA	10,079	8,567	9,081	9,989	10,350	48,066	14.21
CLAVELES	1,523	2,100	1,326	1,004	1,200	7,153	2.11
POMPONES	371	315	334	367	400	1,787	0.53
CRISANTEMOS	402	2,072	344	265	280	3,363	0.99
OTROS	7,567	9,811	21,202	10,910	12,500	61,990	18.32
TOTAL	57,725	60,908	78,790	67,688	73,230	338,341	100.00
EXPORTACIONES POR TIPO DE FLOR (MILES US \$)							
ROSAS	54,667	118,849	130,888	160,636	172,475	637,515	67.24
GYPSOPHILIA	12,789	27,805	30,622	37,582	40,351	149,149	15.73
CLAVELES	1,989	4,324	4,762	5,844	6,275	23,194	2.45
POMPONES	540	1,174	1,293	1,588	1,705	6,300	0.66
CRISANTEMO	460	1,001	1,103	1,353	1,453	5,370	0.57
OTROS	10,857	23,604	25,995	31,906	34,254	126,616	13.35
TOTAL	81,302	176,757	194,663	238,909	256,513	948,144	100.00

1.10.5. Exportaciones sector flores miles de dólares.

La figura siguiente muestra las Exportaciones del Sector Floricultor en miles de dólares en estos últimos seis años considerando el año actual.

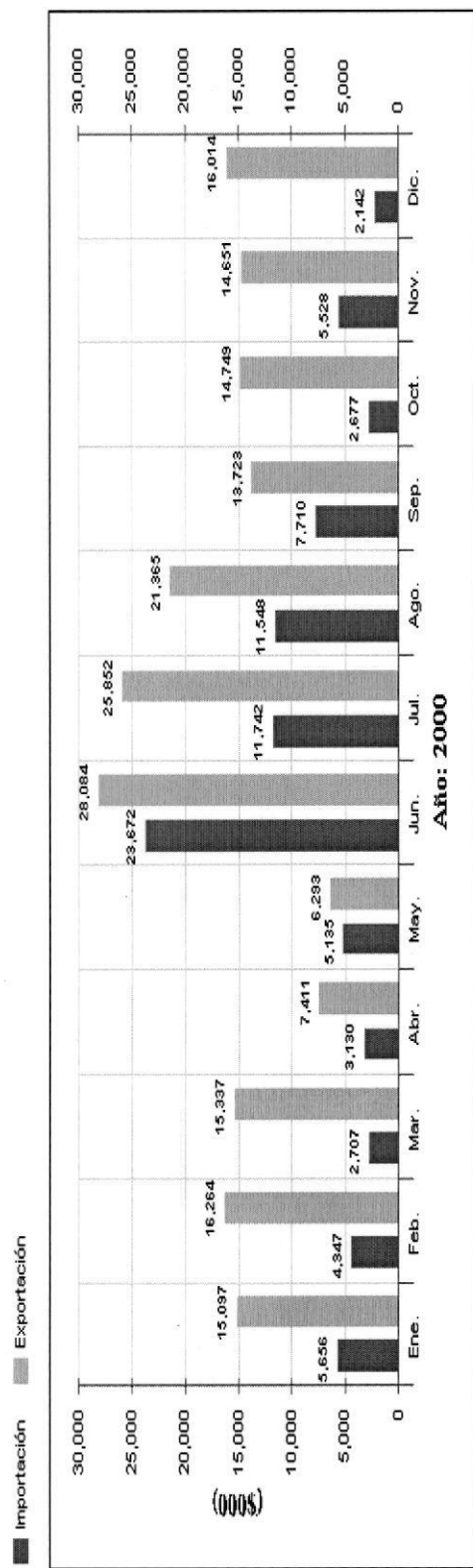
Desde : 01/01/1998 Hasta: 06/02/2003



1.10.6. Exportaciones sector flores miles de dólares.

La figura siguiente muestra las Exportaciones del Sector Floricultor en miles de dólares año 2001.

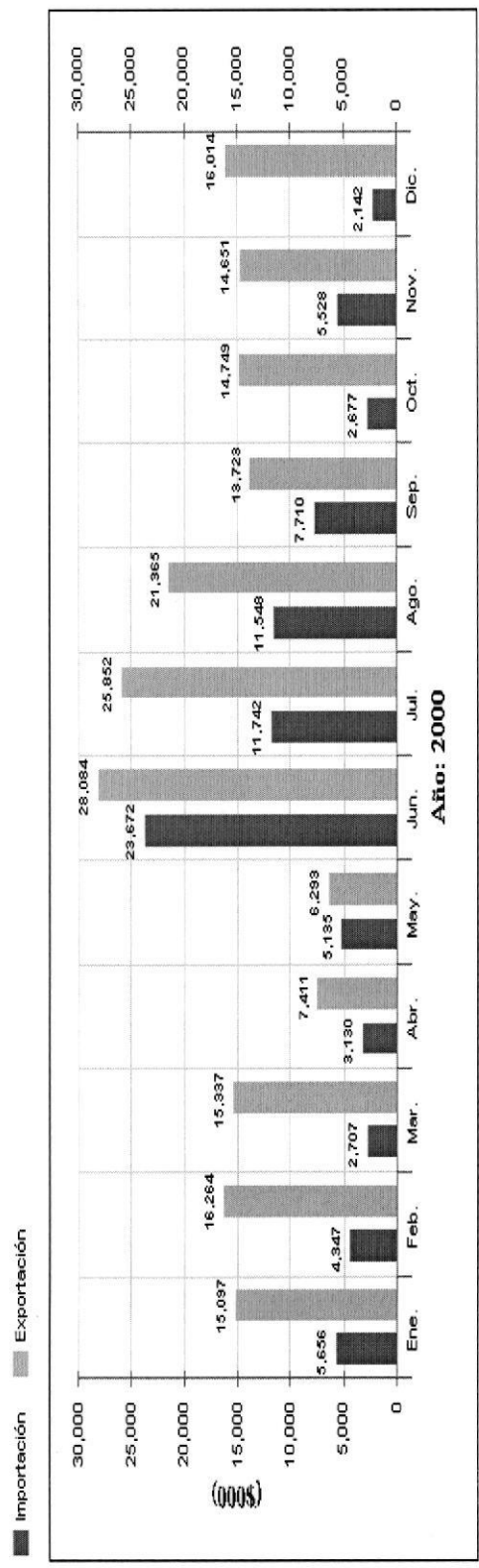
Desde : 01/01/1999 Hasta: 31/12/1999



1.10.7. Exportaciones sector flores miles de dólares.

La figura siguiente muestra las Exportaciones del Sector Floricultor en miles de dólares año 2001.

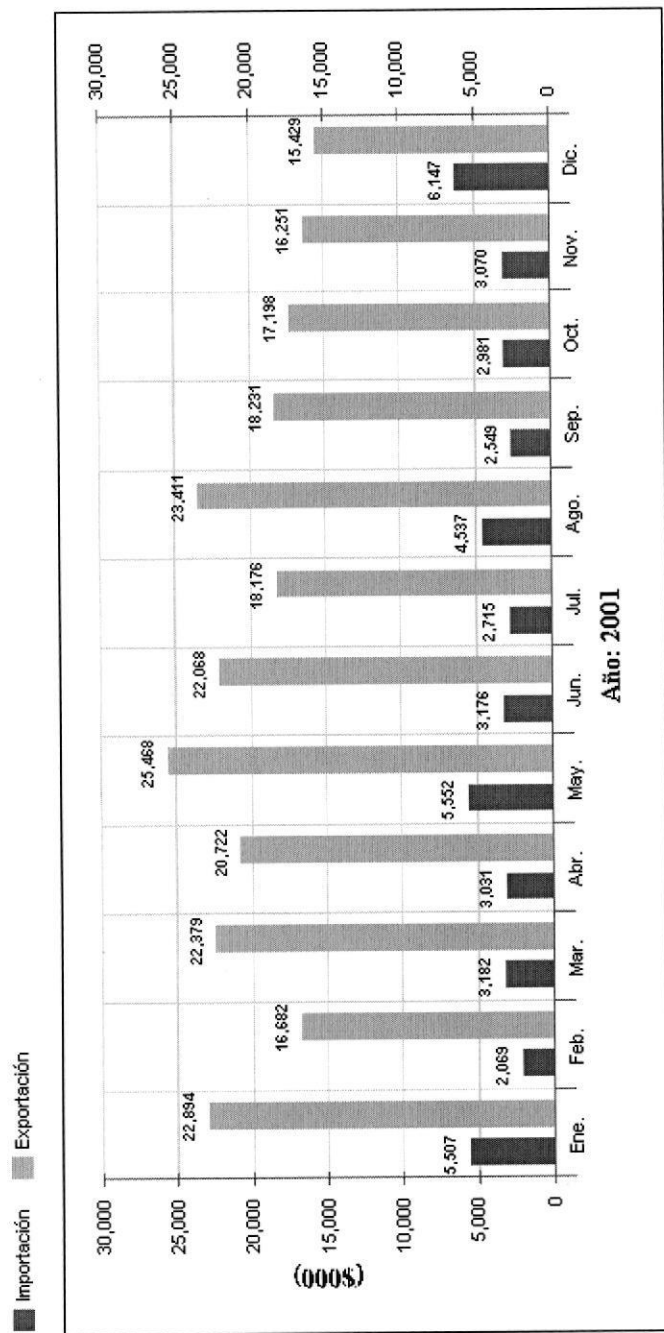
Desde : 01/01/2000 Hasta: 31/12/2000



1.10.8. Exportaciones sector flores miles de dólares.

La figura siguiente muestra las Exportaciones del Sector Floricultor en miles de dólares año 2001.

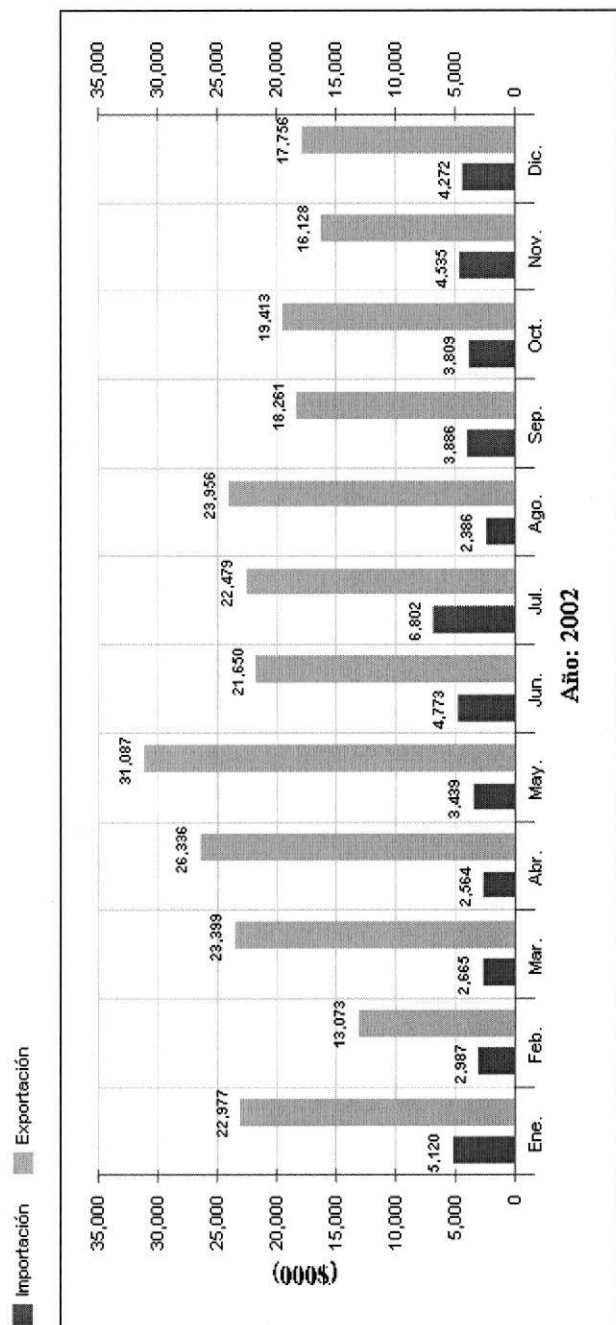
Desde : 01/01/2001 Hasta: 31/12/2001



1.10.9. Exportaciones sector flores miles de dólares.

La figura siguiente muestra las Exportaciones del Sector Floricultor en miles de dólares año 2002.

Desde : 01/01/2002 Hasta: 31/12/2002



1.11. Clientes

Compromiso con el Sector Exportador:

- ✓ Ofrecer el producto del sector por medio de nuestro Sitio Web, mostrando información relevante tanto para el Sector como para el posible comprador.
- ✓ Dar la capacidad de elegir las variedades, cumpliendo el pedido exactamente a la exigencia del cliente.
- ✓ Cumplir nuestras importantes misiones son: Honestidad y Calidad.

1.12. Competencia

A continuación mostramos la industria global del Sector Flores, con su respectivo análisis de las cinco Fuerzas de Porter.



1.13. Tamaño del mercado

En lo que respecta a la localización de nuestros clientes y el destino de las ventas se ha logrado una importante diversificación. En el siguiente cuadro mostramos las estadísticas realizadas de todos los clientes exportadores del Ecuador por Provincia.

EXPORTADORES POR PROVINCIA SECTOR FLORES DEL ECUADOR	
Provincia	Cantidad
AZUAY	23
CAÑAR	1
CARCHI	2
COTOPAXI	14
GUAYAS	22
IMBABURA	3
LOJA	1
NO RELACIONABLE	13
PICHINCHA	251
TUNGURAHUA	4
TOTAL EMPRESAS:	334

1.14. Plan de Mercadeo

Para establecer nuestro Plan de Mercadeo hemos establecido los siguientes puntos:

Análisis de mercado:

- ✓ Dificultades para internar los productos del sector en otros mercados.
- ✓ Falta de interés de los empresarios en adquirir nuestro servicio.

Recomendaciones para hacer negocio:

- ✓ Tener claro que las Telecomunicaciones es un apoyo al comercio pero no lo es todo.

- ✓ El comercio es de mutuo beneficio, tanto para nuestro negocio como para el sector exportador de flores, e indirectamente para el mercado a abarcar.
- ✓ Muchas dificultades se van a solventar en la medida que incremente el comercio.
- ✓ Es importante invertir en conocer nuestro mercado, saber cuales son sus necesidades en sí.

1.15. Estrategias de Precio

Nuestros precios se aplicarán en base a dos estrategias a corto plazo:

- ✓ Darle a saber al sector productor de flores que quienes se encargarán de promocionar sus productos por medio de la Web será por medio de nuestro servicio y que esta publicidad sistematizada ya no formará parte del trabajo de ellos, sino de nosotros.
- ✓ Ofrecer precios competitivos en el mercado.

Nuestra estrategia a largo plazo será:

- ✓ La referencia que tendremos por parte de los exportadores que ya tienen nuestro servicio.

1.16. Estrategias de Ventas:

Las estrategias de ventas que utilizaremos serán en base a lo siguiente.

- ✓ Bajo Costo de nuestro servicio.
- ✓ Publicidad.
- ✓ Mostrar nuestros márgenes de ventas.
- ✓ Poder sobre nuestros clientes adquiridos, es decir que a los exportadores que les estamos brindando nuestro servicio, por ninguna razón dejarán el outsourcing brindado por nuestro negocio.

Cabe indicar que para que este sector crezca sostenidamente se deben realizar alianzas estratégicas buscando la integración vertical con proveedores que permitan mantener una óptima cadena de conservación del producto, reducir costos de insumos importados, y abrir nuevos mercados utilizando nuestro servicio.

1.17. Estrategia promocional

Promocionaremos nuestro servicio por medio de un paquete que contenga las siguientes características:

- ✓ Para qué utilizar nuestro servicio?
- ✓ Por qué utilizar nuestro servicio?

- ✓ Como utilizar nuestro servicio.

1.18. Estrategia de Distribución

Nuestras estrategias de distribución son las siguientes:

- ✓ Publicar nuestro sitio Web en los distintos buscadores como: google, altavista, yahoo, terra, etc por medio del Internet.
- ✓ Hacer conocer nuestro sitio Web a los exportadores de Flores del Ecuador enviándoles mails a sus respectivas direcciones electrónicas, o distribuir nuestra publicidad en instituciones a las cuales ellos acuden con frecuencia como por ejemplo la CORPEI, o también enviándola a sus respectivas empresas.
- ✓ Crear un paquete promocional que contenga toda la información del servicio que ofrecemos de tal forma que les podemos dar a conocer que nuestro sitio Web ha sido desarrollado con tecnología de punta y de esta forma crearles una buena apreciación de nuestro servicio.

1.19. Políticas de Servicio

Después de la instalación de nuestro servicio nuestros clientes tendrán dos meses en etapa de prueba o implementación sin costo alguno, en el cual se podrán realizar:

- ✓ Cambios en el Sitio de acuerdo a sus necesidades.

- ✓ Mejoras en el Sitio.
- ✓ Adiciones al sistema.

Luego de los dos meses de prueba se podrán realizar dos tipos de contratos, ya sea por:

- ✓ Pedido. Que se les cobrará por tiempo de trabajo;
- ✓ Por mantenimiento semestral.

Políticas de Cobro:

- ✓ Cobros directamente ya sea en Cheque o efectivo.

Mecanismos de atención al cliente:

- ✓ Servicio brindado personalmente en nuestra oficina establecida con previa cita.
- ✓ Soporte realizado en las oficinas de cada cliente.
- ✓ Manuales de usuario desarrollado para que el cliente utilice nuestro servicio.

Como ayudar a nuestro Clientes para que utilicen de una forma efectiva nuestro Servicio(Tipos de Servicio que ofrece nuestro negocio)

- ✓ Vía correo electrónico, envío de documentos: manuales de ayuda para nuestros clientes.
- ✓ Brindando un soporte personal.

1.20. Plan de Contingencia

<i>CORTO PLAZO</i>	<i>LARGO PLAZO</i>
<ul style="list-style-type: none"> • SUPERVIVENCIA Bajar Costos 	<ul style="list-style-type: none"> • RENTABILIDAD Buscar solidez por medio de préstamos, consiguiendo solvencia y estabilidad en nuestro negocio.

1.21. Nuestra empresa ofrecerá la venta de:

- ✓ La utilización de nuestro Sitio Web al Sector Floricultor.
- ✓ Soporte técnico a nuestros respectivos Clientes.

Obligaciones con las entidades del estado.

- ✓ Servicio de Rentas Internas por Impuestos al valor agregado 12% sobre el valor Base de venta de nuestro servicio:
- ✓ Cumplimiento con nuestros Estados Financieros a la Superintendencia de Compañías

CAPITULO II

ANÁLISIS TÉCNICO

2.1 Bases Científicas y Tecnológicas

2.1.1 Objetivos

Crear una herramienta como es este caso el diseño de un portal de exportación de nuestro producto que sirva para la canalización de ideas, proyectos, e inquietudes por parte de los clientes y usuarios.

Los empresarios ecuatorianos pueden contar con un servicio de conexión para la comercialización o exportación de sus productos y servicios, para ello podría considerarse técnicas que los empresarios de esta industria puedan poner en ejecución como es un valor agregado del producto que ofrecen a sus clientes; para promocionar las exportaciones de la oferta ecuatoriana de productos.

Brindar un espacio para la creatividad en el marco de la formación de este tipo de mercado.

Favorecer la relación entre los proveedores y clientes que forman parte del servicio que nuestra empresa ofrece.

Consolidar un aporte diferencial de este mercado hacia su comunidad y que sirva también como elemento distintivo de la misma, no solo en nuestro país sino a un nivel internacional.

Como objetivo principal de nuestra empresa es generar las ventas de las personas que se encuentran en este tipo de negocio dentro de nuestro país como es el sector productivo de flores del Ecuador garantizando cada una de las características del producto que se ofrece, por medio de nuestro servicio automatizado, ventas ya sea al por mayor o menor, local o en los países extranjeros.

Buscando así la satisfacción de cumplir con las necesidades de nuestros clientes ofreciendo o dando a conocer uno de los mejores productos que genera el sector productivo en nuestro país, y con esto conseguir una mejor posición dentro del mercado tanto local como en exterior y así fomentar la contribución al crecimiento económico sustentable del país.

2.1.2 Participantes

<i>SOCIOS</i>	<i>% APORTACIONES</i>
Anl. Edith Cobeña	50
Anl. Carlos Barzola	25
Katyuska Baidal	25

2.2 Etapas de investigación y desarrollo con su cronograma

Recopilar la información disponible

respecto a los diferentes productos de los exportadores y considerar las principales restricciones que afectan al sector para incrementar su participación en los mercados internacionales.

Realizar un estudio del mercado de flores de corte de los principales mercados importadores y sus requerimientos.

A partir de las necesidades detectadas y potencialidades del sector, proponer los instrumentos a utilizar para fomentar las exportaciones de flores de corte y mejorar su competitividad.

2.3 Pruebas piloto del producto y la tecnología

Definición e Implementación de Servicios Remotos

El proyecto de nuestro portal de Exportación de Flores contempla desde la definición de la funcionalidad de un producto desde el punto de vista del Negocio, el diseño de su Arquitectura de Sistemas, Desarrollo de la solución, Implementación a nivel Nacional, e Internacional hasta la distribución hacia el Cliente.

Objetivos:

Definición de Funcionalidad en conjunto con las áreas del negocio.

Definición de la operación del Producto.

✓ Definición de la Funcionalidad con áreas de Arquitectura y Desarrollo e implementación de Arquitectura del Producto

Elaboración de Pruebas de Funcionalidad del Producto.

Plantación de Instalación Piloto implementación a nivel nacional del Producto.

operación Nacional Diaria del Producto

- ✓ Documento de Políticas y Procedimientos de Laboratorios de manuales.

2.4 Recursos Requeridos para el desarrollo

Estandarización de la arquitectura de red. Estandarización en software y hardware de las estaciones de trabajo. Conexión a la red.

Objetivos

- ✓ Instalación de Windows en un servidor.
- ✓ Creación del Dominio.
- ✓ Configuración Óptima del servidor.
- ✓ Integración de las estaciones de trabajo al Dominio.
- ✓ Configuración Óptima de las estaciones de trabajo para trabajo en red.
- ✓ Creación de Grupos de Trabajo aplicando permisos y seguridad de Net,
Contrato del Hosting

2.5 Especificaciones del producto

Nuestro producto llevará los principios y normas que contiene un portal especializado en este mercado como es el de la exportación de flores contando con una lista de empresas y proveedores que cuentan con el producto a ofrecer (Flores- VER ANEXO 1), claro como un enlace de ofrecer otros servicios como darnos a conocer quienes somos, Publicidad de las clases de productos, el enlace de Ciudades del Ecuador donde daremos a conocer nuestros lugares ecológicos donde la tierra son fértiles para la cosecha del producto, Ferias que se dan de los

productos de nuestros proveedores, seminarios, Organizaciones o Unidades de Apoyo, Ayudas, Becas y ofertas de Formación, Concursos y otros obviamente nuestro producto contará a nivel mas técnico con los siguientes componentes:

- ✓ Microsoft Gif Animator
- ✓ Imágenes, con movimientos
- ✓ Botones, muy fáciles de usar
- ✓ Enlaces dentro de la misma página
- ✓ Enlaces con otra página nuestra
- ✓ Enlaces con una dirección de e-mail
- ✓ Imágenes, Alineaciones y dimensionado de imágenes
- ✓ Fondos y colores
- ✓ Colores del texto y de los enlaces
- ✓ Estructura de una tabla
- ✓ Formularios
- ✓ Introducción por medio de menús
- ✓ Caja de confirmación (checkbox)
- ✓ Botones de envío y de borrado
- ✓ Código HTML para definir un mapa gestionado por el cliente
- ✓ Enlaces alternativos de texto
- ✓ Documento de definición de los frames
- ✓ Capacidades sonoras de los navegadores
- ✓ Netscape
- ✓ Fondo sonoro combinado para el Explorer y el Netscape
- ✓ Activación del Sonido por usuario.

2.6 Proceso Tecnológico

Impulsar la participación conjunta de los grupos de empresas o proveedores que se dedican a este tipo de negocios en proyectos de investigación y desarrollo de nuevas tecnologías aplicadas a procesos y productos contribuir a la innovación tecnológica de las empresas mediante de las nuevas promociones de las tecnologías de procesos y productos resultantes de la investigación científicas

2.7 Servicios Principales de nuestro Sitio Web

Servicios de Información

WWW, FTP

Servicios de Comunicación:

E-Mail, News,

Servicios de Información:

WWW: World Wide Web de Servidores Web en el mundo, Clientes Web (Web Browsers) 2 Web Browsers dominan el mercado:

MS Internet Explorer y Netscape Navigator

FTP: File Transfer Protocol

Configuración de máquinas o equipos necesarios

tipos de equipos y máquinas

tamaño de equipos y maquinarias

Necesidades de Infraestructura

Forma de adquisición de equipos compra arrendamiento leasing

Personal necesario

Políticas de mantenimiento y de repuestos

Formas de operación

2.8 Materias Primas básicas

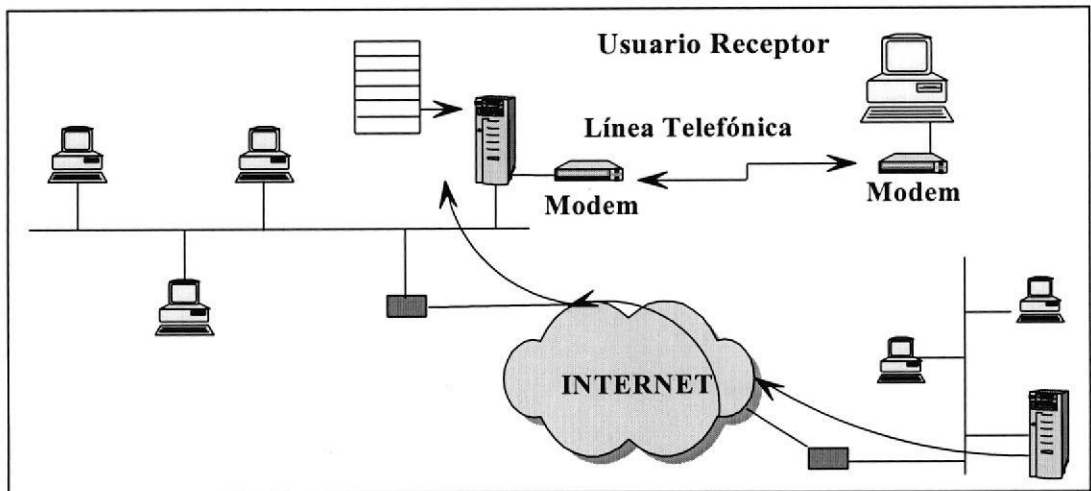
- ✓ Para crear nuestro producto utilizaremos como materias primas:
- ✓ Computadores.
- ✓ Herramientas de diseño o aplicaciones de páginas Web como Dreamweaver, Photoshop, Flash, Front Page.

2.9 Condiciones de Operación

Este producto presenta información ya sea como textos, imágenes (estáticas o en movimiento), e incluso sonido y video. Esta página se publica en un servidor computadora de alto rendimiento conectada a los servicios de Internet, quedando de esta manera disponible a todos los usuarios de Internet. Una página Web puede ser tan grande como sea necesario, es decir, puede contar con todas las páginas que requiera.

Una página o sitio Web es un poderoso medio de comunicación a través del cual, su empresa puede entregar información, promocionar y vender productos y servicios en todo el mundo, permitiendo una comunicación directa con sus clientes, proveedores, distribuidores, clientes potenciales, etc, fortaleciendo sus relaciones y generando nuevas oportunidades de negocio.

2.10 Maquinarias y Equipos requeridos



Implantación de Equipos con accesos a Internet, Correo Electrónico, Web de la Empresa.

Computadoras:

Mainboard Biostar 8068 Con Video Acelerado 3d,

Sonido Full Duplex, Faxmodem 56k, Red 100 Base T, Usb 2.0

Procesador Intel Pentium Iv 1.7 Ghz 256k,

256mb Memoria Duro,

Cd-Rom 52x Marca Lg,

Disco Duro 40.0 Gb 5400 Rpm ,Marca Maxtor,

Drive 3 ½ Marca Samsung,

Case Media Tower Color Con Fuente De 300w,

Teclado Blanco Genius Ps/2,

Mouse Navigator Genius Ps/2,

Parlantes Amplificados Genius 120w,

Monitor 14" LG O SAMSUNG

2.11 Consumos unitarios de materias primas, insumos y servicios

Cobertura global nuestra empresa puede promocionar y vender sus productos y servicios dentro y fuera de su localidad, en todo el país y en todo el mundo.

El costo de mantener una página Web disponible para todo el mundo las 24 horas del día, los 7 días de la semana, los 365 días del año, tomando en cuenta todo el potencial de este medio de comunicación.

Soporte a clientes, distribuidores, proveedores, etc. En una página Web hay herramientas de comunicación como el correo electrónico, el cual ofrece la oportunidad de una comunicación directa con sus clientes, proveedores, distribuidores, por medio de sugerencias, comentarios, cotizaciones o cualquier otro tipo de información.

Gran flexibilidad para su actualización. La información contenida en una página Web, se puede actualizar rápidamente. De esta manera su empresa tendrá al día la información de nuevos productos o servicios, ofertas promociones etc.

2.12 Regalías por uso de tecnología

Potenciar el canal Web como medio de promoción La publicidad basada en la construcción de imágenes visuales depende del diseño retórico para cumplir su objetivo comunicacional de mercadeo. Dadas las características de la

comunicación publicitaria actual, se podría ofrecer este tipo de productos como valor agregado a nuestro servicio.

2.13 Condición de calidad

- ✓ Proporcionar en los clientes un cambio de visión con respecto al canal Web.
- ✓ Analizar la Web y establecer un plan de mantenimiento.
- ✓ Captar la atención de los clientes habituales.
- ✓ Involucrar a la red comercial en la difusión de la URL.
- ✓ Que la URL forme parte de los datos de la Empresa.
- ✓ Valorar los resultados como obtener y analizar las estadísticas de visitas a la Web.
- ✓ Tomar en consideración la cantidad de usuarios que nos visiten.
- ✓ Ampliar las posibilidades de experimentar con promociones de nuevos productos como podría considerarse un valor agregado a su servicio.
- ✓ Utilizar técnicas para conocer mejor del perfil visitante y sus inquietudes.
- ✓ Llevar a cabo campañas para promocionar la Web, esto es por medio de banners que se cargan en una cierta dirección como publicidad de los productos a salir al mercado con el fin de que el cliente tenga conocimiento sobre los mismos.
- ✓ Inclusión de ventanas emergentes en la Web para hacer promociones.
- ✓ Publicación de banners en portales temáticos.
- ✓ Utilidad para el auto registro de visitantes para campañas esto es tener un control de personas nuevas que se registran en nuestro portal.

2.14 Facilidades

2.14.1 Ubicación geográfica de la planta

La empresa contendrá las áreas Gerencia que se encarga de controlar, coordinar y hacer los Análisis para la toma de decisiones, el departamento de Informática y Desarrollo encargados de realizar los procesos y opciones de la Web, y Marketing este departamento realizará el control y desarrollo de nuestros proveedores quienes serán los beneficiarios de nuestro servicio.

Debido a que la empresa se basa en la conexión directa nacional e internacional esto implica que tendríamos que considerar el estudio del mercado en los periodos que se efectúen nuestra actividad. La ubicación geográfica puede ser un local en el centro o norte de la ciudad.

2.14.2 Facilidades de servicios (básicos manejo de desechos)

Nuestro producto facilitará una página que contenga lo siguiente:

Contacto directo de los clientes (Floristerias,etc) con nosotros, el cliente llenará el formulario y pulsar el botón enviar. Si desea contactar a uno de nuestros servicios o consultas favor hacer click en Contáctenos para ver el correo electrónico correspondiente:

Usuario: (El nombre de las personas que se interesa del sitio).

E-mail : (dirección del correo electrónico, este servirá para que de inmediato se responda a sus interrogantes).

Teléfono: (números de teléfonos).

Información requerida y/o sugerencias / Otros: (en este casillero el visitante podrá escribir todas las preguntas o sugerencias en beneficio de este portal).

Una vez lleno este formulario o solicitud, se presionará un botón de enviar o caso contrario presionará otro botón borrar.

Dentro de la página de Solicitud o formulario de información y sugerencias, se indicará, que haciendo un clic en Contáctenos, éste hará un link a una página, que contendrá lo siguiente:

A nuestro portal donde están los exportadores activos del Ecuador, los cuales publican permanentemente artículos para sus clientes. Los usuarios que se afilian a nuestro sitio Web son rigurosamente seleccionados.

Presentaremos una lista de especialidades de su interés, en donde haciendo un click en dicha especialidad, mostraremos lo más esencial para su conocimiento.

2.14.3 Posición relativa o Proveedores y Clientes

Con el crecimiento explosivo de Internet como medio primordial para el intercambio comercial global, los emprendimientos de clientes, proveedores, asociados y empleados también crecen vertiginosamente en tamaño, en complejidad y en alcance geográfico. El gran beneficio que implican las

posibilidades del intercambio comercial y la colaboración a través de la Web se ha convertido en una ventaja competitiva única para empresas y profesionales del mundo de los negocios. Sin embargo, las empresas de hoy exigen servicios de red completos y una plataforma de aplicaciones que permita el uso compartido y espontáneo de contenido y aplicaciones, junto con capacidades de audio y videoconferencia integradas.

Así como usted puede encontrar diferentes proveedores, usted deberá considerar las capacidades de aquel que pueda entregar servicios de acorde a las necesidades específicas de su e-business. Por supuesto, todos los proveedores de Web hosting son diferentes, pero existen algunos estándares mínimos con los cuales usted no debería dejar de contar:

- ✓ Una infraestructura de Web hosting que ofrezca gran seguridad, confiable y opciones escalables abiertas a nuevas tecnologías
- ✓ Una red global, rápida y altamente accesible.
- ✓ Administración de sistemas proactivo y extenso.
- ✓ Enfocados en un gran soporte.
- ✓ Un punto único de contacto.
- ✓ Sin interfaces adaptadas para ofrecer servicios adicionales y soporte.

2.14.4 Equipos y maquinarias

Entre los equipos y maquinarias destinados para la operación de nuestro negocio tenemos las siguientes:

Especificación del proceso.

- ✓ Alquiler de la Oficina.
- ✓ Instalaciones eléctricas necesarias para los equipos.
- ✓ Instalación Telefónica.
- ✓ Compra de Muebles de Oficina.
- ✓ Compra de Equipos.
- ✓ Compra de Suministros.
- ✓ Instalación de Equipos.
- ✓ Compra de Licencias de las Aplicaciones necesarias previo a las instalaciones en las respectivas estaciones de trabajo.
- ✓ Instalación de las aplicaciones en las diferentes estaciones de la Empresa.
- ✓ Contrato de Internet.
- ✓ Prueba.
- ✓ Alquiler del Dominio y Hosting para el funcionamiento de la Aplicación.
- ✓ Implementación de la Aplicación.

2.14.5 Equipos de computo.

Características	Cantidad
Computadoras Mainboard biostar 8068 con video acelerado 3d, Sonido full duplex, faxmodem 56k, red 100 base t, usb 2.0 Procesador intel pentium iv 1.7 ghz 256k, 256mb memoria ddr, Cd-rom 52x marca lg, Disco duro 40.0 gb 5400 rpm ,marca maxtor, Drive 3 ½ marca samsung, Case media tower color con fuente de 300w, Teclado blanco genious ps/2, Mouse navigator genious ps/2, Parlantes amplificados genious 120w, Monitor 14" lg o samsung	5

Características	Cantidad
Ups con regulador de voltaje incluido	2
Impresora hp deskjet 5550	1

2.14.6 Cableado para la red

Es las instalaciones de nuestro negocio armaremos una Red de Area Local, la cual tendrá los siguientes dispositivos.

Características	Cantidad
Cable UTP Nivel 5	30 Met.
Conectores RJ-45	12 Uni.
Hub	1

2.14.7 Muebles de oficina

Los muebles de Oficina destinados para la operación de nuestro negocio son los siguientes.

Características	Cantidad
Escritorios personales	5
Sillas ejecutivas	8
Modular para Libros	1
Modular para teléfono e impresora	2
Fax Teléfono.	1
Teléfono	3
Aire Acondicionado	1
Sumadora	1

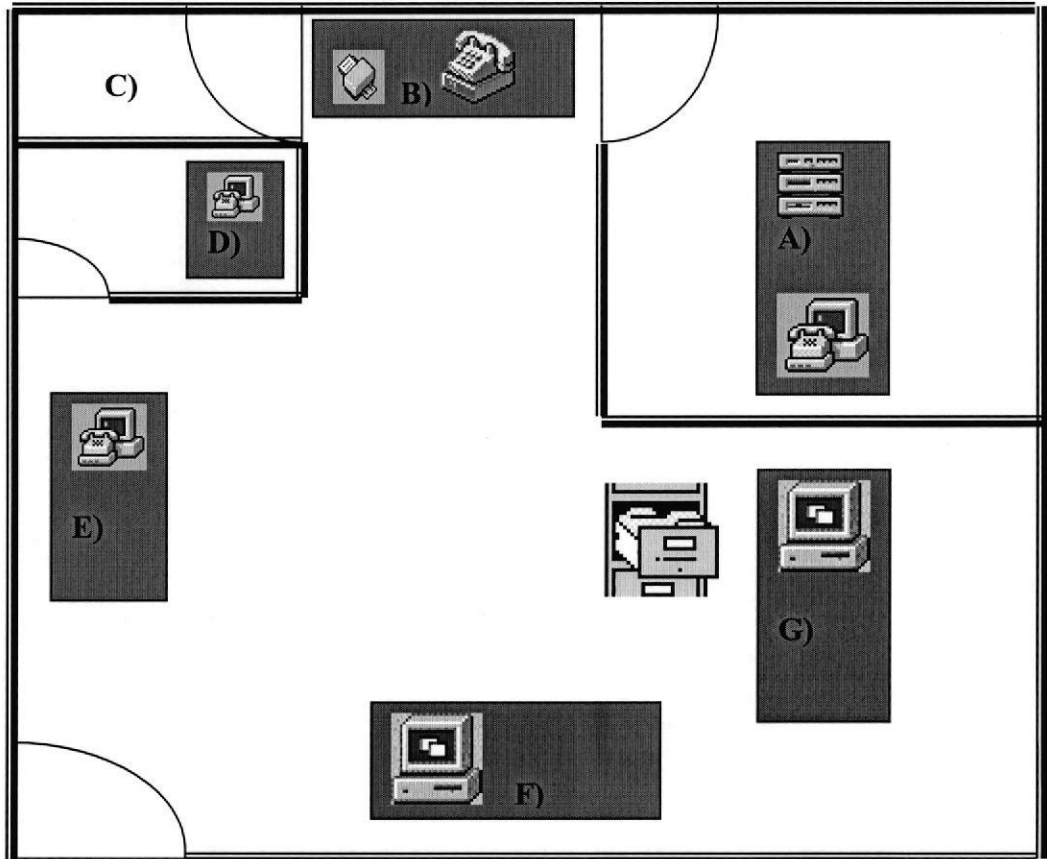
2.14.8 Suministros

Entre los suministros tenemos.

Características	Cantidad
Hojas tamaño A4 (Resmas)	2000 pág.
Plumas	12 Uni.
Lápices	12 Uni.
Borradores.	12 Uni.
Pizarra acrílica	1 Uni.
Tacho de basura	5 Uni.
Marcadores de pizarra	12 Uni.
CD	60 Uni.
Diskettes	60 Uni.

2.14.9 Distribución de la planta

El diseño físico de las instalaciones de nuestro negocio es el siguiente:



- a) Gerente
- b) Mueble de 2 pisos con Impresora y Sumadora parte superior y en la parte inferior ubicación del HUB.
- c) Baño.
- d) Marketing.
- e) Escritorio para la recepcionista.
- f) Escritorio para Analista de Sistemas.
- g) Escritorio para Analista de Sistemas.

2.14.10 Plan de Producción

El producto es una página que permita comercializar las flores que son producidas en nuestro país ya sea para consumo interno o clientes en el exterior.

Para desarrollar este producto se necesita de un equipo de desarrollo que se encargará de la etapa de producción de la página y otro que se le asignará la etapa de mantenimiento.

Por lo que Nuestro Plan de Producción se basa en el diseño y mantenimiento del Sitio Web etapas que se explican a continuación.

- ✓ Modificaciones del Sitio en etapa de prueba. Ajuste del sitio al cliente o al negocio.
- ✓ Mantenimiento del Sitio, cambios por nuevos requerimientos.

Por otro lado nuestra pagina Web manejará la producción de nuestros productores y en base a estimaciones proporcionadas por ellos se puede determinar que cantidad de flores se dispondrá periódicamente, esta información variará dependiendo de la fecha y el tiempo que tenga la pagina de ser publicada, pues dependiendo de eso se tendrán las estimaciones.

2.14.11 Plan de Consumo

Nuestro Plan de Consumo se basa en:

- ✓ La utilización de las distintas aplicaciones que adquirimos para el desarrollo del Sitio Web, por lo que las mismas se utilizarán siempre sin necesidad de tener que adquirirlas por segunda vez.
- ✓ Los suministros se distribuirán mensualmente a los distintos empleados de la empresa, presentando la respectiva justificación para la entrega de dicho suministro; en el caso de lápices, borradores, marcadores de pizarra deben entregar los terminados para darles el nuevo.

Características	Cantidad
Hojas tamaño A4	2000 pág.
Plumas	12 Uni.
Lápices	12 Uni.
Borradores.	12 Uni.
Pizarra acrílica	1 Uni.
Tacho de basura	5 Uni.
Marcadores de pizarra	12 Uni.
CD	60 Uni.
Diskettes	60 Uni.

2.14.12 Plan de Compras

Como se explicó con anterioridad las compras de los suministros para la elaboración de la página se lo realizará de mensualmente en lo referente a suministros ya que el software utilizado para el desarrollo solo se lo comprará una vez.

2.14.13 Sistemas de Control

La página debe cumplir con los estándares de rapidez, facilidades y seguridad planteadas para todo tipo de negocio en Internet.

Es muy importante definir los procesos que tendrá la página como objetivo principal.

- ✓ El manejo de pedidos por parte de los clientes y la respuesta de si existe stock suficiente para cumplir con su necesidad.
- ✓ Consulta a los productores con respecto al pedido solicitado por el posible comprador.
- ✓ Control del estado del pedido y actualización constante de la información que se esta generando.
- ✓ Opciones que muestren ofertas, lo que permitirá la venta de productos que no tienen compradores aun.

Como ultimo punto debemos acotar, que el control que se debe tener sobre todos y cada uno de los procesos antes definidos es una mezcla de las facilidades que puede mostrar la página, y el uso adecuado de esta por parte de la persona encargada del mantenimiento.

CAPITULO III

ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

3.1 Grupo Empresarial

Los cargos del personal designado para que nuestro negocio pueda funcionar son los siguientes:

Cargos.

- ✓ Gerente de la Empresa.
- ✓ Asistente de Marketing.
- ✓ Asistente de Sistemas.
- ✓ Recepcionista y Secretaria de Gerencia.
- ✓ Auxiliar de limpieza.

Requisitos en cuanto a experiencias del personal seleccionado.

Gerente de la Empresa
✓ Título: Licenciado en Sistemas de Información que respalde el cargo a ocupar.
✓ Conocimientos Administrativos.
✓ Experiencia Contable: en manejo y desarrollo de Estados Financieros (Balances: Comprobación, General y Estados de Resultados de Pérdidas y Ganancias).
✓ Experiencia en manejo de Aplicaciones como Word, Excel, Power Point.
✓ Experiencia en manejo de Sistemas Administrativos y Contables.
✓ Habilidades y destrezas para el desarrollo de aplicaciones en la Web.

- ✓ Estrategias aplicadas en el lanzamiento de un X producto con resultados satisfactorios.
- ✓ Conocimientos de Mercadeo y Publicidad.
- ✓ Mayor de 30 años de edad.
- ✓ Experiencia laboral mínimo 3 años.

Asistente de Marketing

- ✓ Título de Diseñador Gráfico o Licenciado en Publicidad y Mercadotecnia.
- ✓ Conocimientos de Mercadeo y Publicidad.
- ✓ Experiencia en Herramientas para diseño de aplicaciones en la Web.
- ✓ Poseer una alta Creatividad en diseño de aplicaciones.
- ✓ Estrategias aplicadas en el lanzamiento de un X producto con resultados satisfactorios.
- ✓ Experiencia laboral mínimo 2 años.

Asistente de Sistemas

- ✓ Egresado en Análisis de Sistemas o Licenciatura en Sistemas de Información.
- ✓ Experiencia en Herramientas para desarrollo de aplicaciones en la Web: Asp, Asp.Net, Visual Interdev, HTML, Visual.Net.
- ✓ Conocimiento de Base de Datos SQL Server o My SQL.
- ✓ Experiencia en análisis, diseño, desarrollo, e implementación de Sistemas.
- ✓ Experiencia en manejo de Aplicaciones como Word, Excel, Power Point.
- ✓ Experiencia en Aplicaciones Web.
- ✓ Experiencia laboral mínimo 2 años.

Recepcionista y Secretaria de Gerencia

- ✓ Título de secretaria Ejecutiva.
- ✓ Experiencia en manejo de Aplicaciones como Word, Excel, Power Point.
- ✓ Experiencia laboral mínimo 1 año.

Auxiliar de limpieza
Bachiller. Experiencia laboral mínimo 1 año. No tener ningún tipo de actos delictivos

Códigos de Nivel de participación

Nivel de participación en la Gestión

Cargo	Código de Nivel
Gerente	GA
Asistente de Marketing	GI
Asistente de Sistemas	GA
Recepcionista	GB

A continuación hemos definido los diferentes niveles creando para cada uno un código de identificación.

Participación	Nivel Alto	Nivel Intermedio	Nivel Bajo
En la Gestión	GA	GI	GB
En la Junta Directiva	DA	DI	DB

Nivel de participación en la Junta Directiva

Cargo	Código de Nivel
Gerente	GA
Asistente de Marketing	Ninguno
Asistente de Sistemas	GA
Recepcionista	GB

Condiciones Salariales

- ✓ Revisión y ajuste anual de sueldos.
- ✓ Incremento del 10% como mínimo, tomando como base el porcentaje de inflación anual en caso de que este sea mayor a este se lo considerará.
- ✓ Dependiendo del éxito en los negocios de la empresa en el cual el personal este involucrado se considerará otro ajuste.

Políticas de distribución de utilidades

- ✓ La distribución se hará como disponga la ley.
- ✓ Como son los beneficios de ley y otras disposiciones de ingresos para los empleados.

3.2 Personal Ejecutivo

Cargo	Nombre
Asistente de Marketing	LDA. Marcia Barzola
Asistente de Sistemas	LSI. Carlos Barzola
Asistente de Sistemas	LSI. Katiuska Baidal

Políticas de Administración de personal

Tipo de Contrato

- ✓ Contrato fijo de Trabajo.
- ✓ Orden de trabajo por los dos primeros años según el desempeño del empleado.

Política salarial

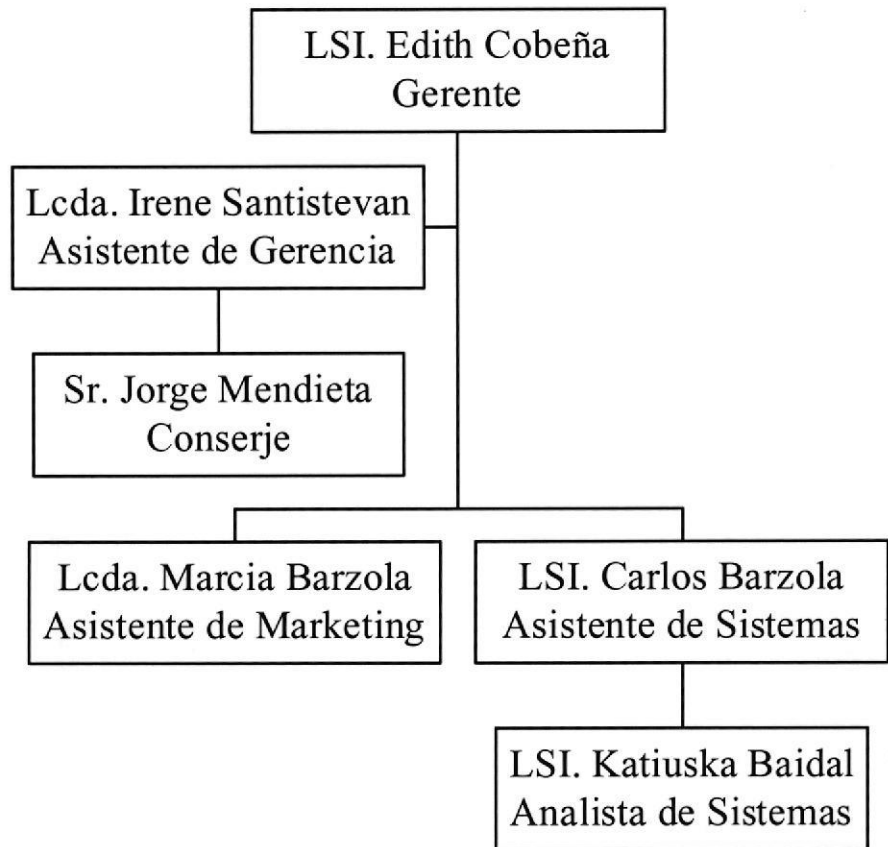
- ✓ Revisión anual de sueldos.

- ✓ Revisión de sueldos por niveles.
- ✓ Premios por desempeño.

3.3 Organización

La estructura básica de la empresa es la siguiente.

Organigrama de la Empresa



3.4 Empleados

Cargo	Nombre
Gerente	LSI. Edith Cobeña
Recepcionista y Secretaria	Lcda. Irene Santistevan
Asistente de Marketing	Lcda.. Marcia Barzola
Auxiliar de Limpieza	Sr. Jorge Mendieta.

Políticas de Administración de personal

Tipo de Contrato

- ✓ Contrato fijo de Trabajo.
- ✓ Orden de trabajo por los dos primeros años según el desempeño del empleado.

Política salarial

- ✓ Revisión anual de sueldos.
- ✓ Revisión de sueldos por niveles.
- ✓ Premios por desempeño.

Motivaciones al empleado

- ✓ Capacitación.

3.5 Organizaciones de Apoyo

Asuntos Principales

El Área de Libre Comercio de las Américas proyectada hacia el 2005 debe contemplar necesariamente un proceso de preparación y fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa en la mayoría de los países de América Latina y disminuir o cerrar la brecha de su competitividad frente a los países del norte y a las grandes empresas. Este debe ser un propósito conjunto de los gobiernos de cada país organismos bilaterales, multilaterales y el sector empresarial.

El sector de la pequeña y mediana empresa en el mundo es tradicionalmente intensivo en la generación de empleo, abundante en el número de establecimientos existentes, fundamental en la contribución del PIB y participa de manera importante en el flujo de comercio internacional. No obstante ser el eje de la política de desarrollo en muchos países europeos y asiáticos, los esfuerzos de apoyo gubernamental en la mayoría de los países de América Latina han sido insuficientes y aislados y en algunos casos el sector se ha ignorado en las políticas de desarrollo.

No existen en general planes de mediano y largo plazo que permitan al sector un crecimiento sostenido y unas reglas de juego claras. Los esfuerzos son generalmente inmediatitas y se carece de articulación de políticas integrales de apoyo.

Existen obstáculos al no haber por lo menos criterios únicos que permitan una definición estandarizada que desde el Canadá hasta la Patagonia, identifique cualitativa y cuantitativamente, cada país tiene la suya. En este contexto es necesario separar y precisar sobre el sector de la microempresa que generalmente se mezcla y se asocia y por lo tanto los esfuerzos de muchos gobiernos se confunden.

Los principales obstáculos del sector se encuentran de manera común en muchos países, puesto que políticas, regulaciones y normas discriminan. Generalmente esta situación se presenta en la falta de equidad, en el acceso a oportunidades de capitalización, información, tecnología, formación del recurso humano y financiación, tema este último que ha sido históricamente, quizás el más sensible a los intereses de desarrollo del sector.

La empresa contará con un mecanismo de control contable periódico que nos entregará información real y verdadera mediante los análisis financieros de los balances como generales, comprobación, estados de pérdidas y ganancias y flujos efectivos para detallar nuestras ganancias y pérdidas.

3.6 Recomendaciones

Para llevar a cabo los pasos reglamentarios y lograr una realización de una formación al iniciar un negocio o una empresa se debe considerar en todos los niveles tanto como el gobierno y el sector empresarial en la que el propietario del negocio considere una planeación donde sean las necesidades del empresario que

desea crear una micro o macroempresa estas recomendaciones las detallo a continuación:

Financieras:

- ✓ Crear estímulos en las tasas de interés, en los plazos de pago y en el sistema de garantías, que permita al igual que en otros países de Europa o del Asia desarrollar progresivamente a las pequeñas y medianas industrias de América Latina.
- ✓ Crear un marco regulatorio de estímulos al sector financiero de cada uno de los países para que incorpore tecnología, productos y servicios financieros dirigidos a crear condiciones de mayor equidad.
- ✓ Crear estímulos y mecanismos para propiciar mayores niveles de capitalización y fortalecimiento patrimonial de las pequeñas y medianas empresas para hacerlas menos dependientes del crédito.
- ✓ Estudiar en el seno de la comisión continental la posibilidad de impulsar la creación de un Centro de desarrollo para financiación de las PYMES en el cual se analicen permanentemente los problemas de política, obstáculos y
- ✓ Desequilibrios del sector en cada uno de los países, y a la vez se impulsen propuestas y proyectos para fomentar distintos sistemas y mecanismos de financiación del sector.

Ambientales

Las PYMES deben entrar rápidamente en el camino del desarrollo sostenible. Para este propósito se debe propiciar un marco educativo, motivacional y gradual para la incorporación y financiación de tecnologías limpias y evitar políticas y normas represivas que conlleven a la desaparición abrupta de empresas, empresarios y su fuerza laboral.

Desarrollo Tecnológico

Debe ser un propósito continental en el incremento de la productividad el desarrollo y la modernización tecnológica de las PYMES buscando en el tiempo ir disminuyendo las diferencias sectoriales entre los países más y menos industrializados de América, para lo cual es necesario implantar políticas y mecanismos de estímulo, a través de instrumentos financieros de largo plazo como existe en países europeos y asiáticos, mayor intercambio de acceso a la información para facilitar la transferencia de tecnología. Las negociaciones entre proveedores de tecnología y empresarios deben ser estimuladas.

Sistemas de Información

Estimular la utilización de sistemas de información existentes en distintos países y organizaciones para uso directo de los empresarios en el aprovechamiento de información comercial, tecnológica y legislativa entre otros temas.

Igualmente, se debe fomentar el flujo de información entre países sobre procesos productivos que incorporen distintos insumos y servicios para impulsar la

subcontratación regional y la integración entre las grandes, medianas y pequeñas empresas.

Aspectos de Legislación

Se debe trabajar en la estandarización de normas técnicas, parámetros de calidad, presentación y empaque.

Se debe apuntar hacia una legislación hemisférica que homogenice aspectos fiscales, arancelarios, de propiedad industrial e intelectual, generando una base de igual competencia para productores y exportadores de distintos países.

Se debe acoger la unificación del sistema de muestras comerciales establecido por la Cámara de Comercio Internacional.

Educación, Formación y Capacitación.

Como factor clave en la productividad y competitividad de las PYMES se constituye como otro propósito fundamental un mayor nivel de desempeño del

recurso humano tanto en los cuadros directivos como operativos de las empresas.

Para este propósito gobiernos y organizaciones privadas deben facilitar el acceso de los empresarios a través de las universidades organizaciones e institutos existentes en cada país.

Las universidades e institutos de educación tecnológica, los centros de desarrollo productivo y empresarial deben jugar un papel importante en la capacitación y debe ser política primordial en cada país el fortalecimiento o creación de estos entes orientados hacia el trabajo sectorial y de procesos productivos específicos.

De la misma manera la formación de líderes y dirigentes para potenciar el desarrollo del sector es clave en este proceso de fortalecimiento.

El tema educativo y de formación debe ser sujeto de análisis permanente en los distintos foros del sector de la pequeña y mediana empresa.

Gestión empresarial.

Fortalecer la capacidad de gestión de los empresarios es otro puntal definitivo para la preparación. El estímulo de la oferta y demanda de servicios de alta calidad e innovativos en consultaría, es fundamental.

Es igualmente perentorio que los gobiernos y las organizaciones multilaterales diseñen y lleven a cabo estrategias concretas que permitan el fortalecimiento institucional de las organizaciones empresariales, gremios y asociaciones de

empresarios como entes multiplicadores del mejoramiento de la gestión empresarial, la productividad y competitividad.

Papel del Sector Privado

El sector privado debe ser protagonista de primera línea en todos los temas inherentes al tanto en el análisis como en las decisiones, a través de las organizaciones empresariales existentes en los distintos países y directamente con participación de los empresarios.

En el caso concreto las empresas del sector privado debe participar directamente en las negociaciones y los gobiernos de cada país comprometerse a concertar internamente las política de concertación para su fortalecimiento. Es necesario, igualmente, trabajar desde ahora en una agenda permanente y periódica que contemple el estudio, análisis y propuestas para ser llevadas al seno de las

negociaciones. Esta agenda debe ser trabajada en foros y eventos continentales organizados por distintas organizaciones públicas, privadas, bilaterales o multilaterales.

También debe contemplarse la realización de rondas de negocios, el fortalecimiento de alianzas estratégicas y el intercambio en general de empresarios de distintos países. Aquí juega un papel fundamental la cooperación internacional.

Antecedentes Adicionales

Se debe garantizar el seguimiento, avance y ejecución de las conclusiones entre Foro y Foro cada año.

Se recomienda a la organización de los foros empresariales trabajar adelantadamente una agenda con más tiempo e intensidad antes de ser presentada a las cumbres de gobierno o ministeriales.

Además, de estudiar a la pequeña y mediana empresa como sector de manera específica se debe incorporar a la PYME como subtema en todos los demás tópicos de análisis.

Existen experiencias valiosas adelantadas por entidades de gobierno u organizaciones privadas de cada país o subregionales, que deben ser documentadas y recopiladas sistemáticamente como base del trabajo subsiguiente.

Las características, problemática y oportunidades del sector se han venido discutiendo en foros internacionales desde hace mucho tiempo.

CAPITULO IV

ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL

4.1 Aspecto legal

Nuestra compañía esta constituida como una sociedad limitada, por lo que se le presentará al Superintendente de Compañías o a su delegado las tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjunto la solicitud, suscrita por el abogado, con que se pidió la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).

La compañía se constituirá con los socios Anl. Edith Cobeña, Anl. Carlos Barzola, Anl. Katiuska Baidal según el Art. 95 de la Ley de Compañías. El Capital con que se constituyo la compañía fue de \$1000,00 dólares americanos de los Estados Unidos, de acuerdo con lo dispuesto en la Resolución No. 99.1.1.3.08 de 7 de septiembre de 1999, publicada en el R.O. 278 de 16 de septiembre del mismo año, en concordancia con el Art. 99 literal G de la ley para la Transformación Económica del Ecuador de 29 de febrero del 2000, publicada en el R.O. 34 del 13 marzo del mismo año. El capital se suscribió íntegramente.

4.2 Implicaciones Tributarias

El impuesto retenido debe ser declarado y entregado a las instituciones financieras autorizadas que actúan como agentes recaudadores, en el mes siguiente a los pagos realizados y podrán ser contemplados en los.

De ser necesario se realizará la retención sobre ingreso de empleados es decir la compañía debe retener mensualmente del ingreso mensual de los empleados las cantidades establecidas por las autoridades fiscales, siempre que el salario no exceda del ingreso mínimo tributable, ajustado anualmente por la tasa de inflación preparada en base al índice de precios al consumidor publicado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Inec).

Retención sobre pagos por compras efectuadas y servicios contratados. La empresa retiene una cantidad que varía del 1% al 7% de los pagos realizados, dependiendo de los bienes o servicios adquiridos. Los porcentajes de retención son: 1% en la compra de todo tipo de bienes (excepto la gasolina) y en pagos realizados por actividades de construcción; 2% en pagos por transporte de carga, utilidades o comisiones provenientes de hidrocarburos (excepto el gas licuado transportado por Petrocomercial), servicios petroleros o cualquier otro pago realizado a individuos no sujetos a un porcentaje diferente; 3% en pagos a entidades públicas que no ofrecen servicios públicos y a compañías domiciliadas en el país; 7% en honorarios, comisiones y regalías, otros pagos a profesionales que provean servicios inmateriales, deportistas profesionales, entrenadores y miembros de cuerpos técnicos.

Retención sobre rendimientos financieros. Con excepción de los rendimientos financieros provenientes de fondos de pensiones colectivas, los ingresos por intereses, descuentos y cualquier otro tipo de instrumento o mecanismo financiero tributará al 8%, sin deducciones, y no serán considerados como parte de la declaración global del impuesto a la renta.

4.3 Implicaciones Laborales.

Para realizar la contratación del personal se establecerán contratos individuales, en los que se estipularán los servicios que prestará el empleado y los valores que serán pagados por el empleador.

Todos los empleados que hayan trabajado un año tienen derecho a quince días calendario ininterrumpidos de vacaciones pagadas. A partir del sexto año de trabajo, el empleado tendrá derecho a un día adicional de vacaciones pagadas por cada año adicional de trabajo, hasta llegar a un total máximo de treinta días.

Entre los valores que serán cancelados al empleador constan los siguientes.

- ✓ Salario Mínimo Vital
- ✓ Decimotercer Sueldo
- ✓ Decimocuarto Sueldo

4.4 Normas y Procedimientos sobre la Comercialización

El portal de venta de flores como tal tiene normas que deberán cumplir los exportadores que desean entablar negociaciones en nuestra página, las que se detallan a continuación:

Deberán presentar muestras de que tienen la producción que se asegura en la publicidad de la página.

Planta, sana y limpia exenta de materias extrañas así como restos de plagas o enfermedades y daños causados por heladas.

El estado de las plantas será tal que soporte el transporte y manipulación, llegando a su destino en condiciones satisfactorias.

Esto asegurará a los futuros compradores que tendrán lo que buscan en el menor tiempo posible.

4.5 Aspectos de legislación urbana

En lo concerniente a las dificultades legales o reglamentación urbana para un portal, no está establecido en la actualidad reglamento alguno sobre este aspecto

4.5.1 Análisis Social

El incremento que tendrán los exportadores en sus ventas y la proyección hacia nuevos mercados son una muestra de lo que para nosotros será un apoyo a la comunidad exportadora.

Debemos tomar en cuenta que lo que esperan estas personas, no es solo tener una publicidad, lo que ellos esperan es una guía que ayude a nuevas personas a incursionar en el negocio de exportación de flores, y para los que ya están en el negocio será un lugar donde enriquezcan sus conocimientos y recuerden algunos de los ya olvidados.

Aquí se les prestará ayuda con información sobre investigaciones que permitan mejorar su producto, además de fechas para futuras convenciones de exportadores, entre otros.

Debe tomarse en cuenta que esto ayudara a incrementar en general el comercio de flores ya que permitirá aumentar el número de compradores y facilitará el camino a productores que quieran ser también exportadores.

CAPITULO V

ANÁLISIS ECONÓMICO

5.1 Inversión de Activos Fijos

Para el portal se consideran los siguientes valores de los equipos.

Equipos	Unidades	Valor Unitario	Total
Computadoras de trabajo	5	435.00	2,175.00
Impresora - Scanner - Copiadora Hp Deskjet	1	450.00	450.00
Fax-Telefono	1	100.00	100.00
Telefono	3	8.00	24.00
Hub 8 puertos	1	90.00	90.00
Ups y Regulador de Voltaje	2	400.00	800.00
Total			3,639.00

Muebles y Enceres	Unidades	Valor Unitario	Total
Escritorios	5	90.00	450.00
Sillas para escritorio	8	40.00	320.00
Modular para libros	1	100.00	100.00
Mueble para Teléfono e Impresora	2	60.00	120.00
Aire Acondicionado	1	300.00	300.00
Sumadora	1	15.00	15.00
Total			1,305.00

5.2 Inversión de Activos Intangibles

Software utilizado	Unidades	Valor Unitario	Total
Visual Studio 6.0 (2 licencias) , 1300 Software y 590 c/licencia	1	2,480.00	2,480.00
SQL server (5 licencias)	1	1,800.00	1,800.00
			4,280.00
Sitio Web	1	1,000.00	1,000.00
Total			5,280.00

5.2.1 Depreciación y Amortización de Activos

Cuadro de Depreciación y Amortización						
Elemento	Vida Útil (años)	Períodos (años)	Depreciación	Depreciación Acumulada	Depreciación Mensual	
Depreciación						
Equipos (Computadoras, Impresora, UPS, HUB, Fax)	3	1	1,213.00	1,213.00	101.08	
	3	2	1,213.00	2,426.00	101.08	
	3	3	1,213.00	3,639.00	101.08	
Muebles y Enceres	10	1	130.50	130.50	10.88	
	10	2	130.50	261.00	10.88	
	10	3	130.50	391.50	10.88	
Inversión Amortizable						
Software utilizado	3	1	1,760.00	1,760.00	146.67	
	3	2	1,760.00	3,520.00	146.67	
	3	3	1,760.00	5,280.00	146.67	

Los Activos se depreciaran en línea recta de acuerdo con la siguiente tabla de vida útil y calculo de depreciación y amortización.

5.3 Presupuesto de Otros Gastos

El presupuesto de gastos de operación, administrativos y de Ventas, los mostramos a continuación en los siguientes cuadros.

5.3.1 Presupuesto en Gastos de Operación

PRESUPUESTO EN GASTOS DE OPERACIÓN				
	MES	Año 1	Año 2	Año 3
GASTOS LEGALES DE CONSTITUCION Y CAMARA DE COMERCIO		280.00		
GASTOS DE HOSTING Y DOMINIO		1,100.00	1,200.00	1,300.00
GASTOS POR ALQUILER DE INTENET	20.00	240.00	300.00	360.00
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN		1,620.00	1,500.00	1,660.00

5.3.2 Presupuesto en Gastos de Personal

PRESUPUESTO GASTOS DE PERSONAL												
CARGO	1er TRIMESTRE		2do TRIMESTRE		3er TRIMESTRE		4to TRIMESTRE		Años			
									Año1	Año2	Año3	
GERENTE DE LA EMPRESA	1	1	1	1	1	1	1	1	1			
COSTO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
ASISTENTE DE MARKETING, PUBLICIDAD Y VENTAS	1	1	1	1	1	1	0	0	0			
COSTO	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00	2,520.00	2,640.00	
ANALISTA DE SISTEMAS	1	1	1	1	1	1	1	1	1			
COSTO	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00	5,400.00	5,760.00	
SECRETARIA RECEPCIONISTA	1	1	1	1	1	1	1	1	1			
COSTO	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00	2,520.00	2,640.00	
AUXILIAR DE LIMPIEZA	1	1	1	1	1	1	1	1	1			
COSTO	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	600.00	720.00	720.00	
TOTAL EGRESOS	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	9,000.00	11,160.00	11,760.00	

5.3.3 Presupuesto en Gastos de Administración y Ventas

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS				
	MES	Año 1	Año 2	Año 3
GASTOS DE PERSONAL		9,000.00	11,160.00	11,760.00
GASTOS DE PUBLICIDAD	120.00	1,440.00	1,584.00	1,742.40
ASESORIA CONTABLE	100.00	1,200.00	1,560.00	1,800.00
GASTOS DE TRANSPORTE	60.00	720.00	960.00	1,200.00
SUMINISTROS		112.00	150.00	250.00
GASTOS PAPELERIA	30.00	360.00	396.00	435.60
GASTOS DE ALQUILER	100.00	1,200.00	1,440.00	1,800.00
SERVICIOS BASICOS (Luz, Agua, Teléfono)	60.00	720.00	1,080.00	1,140.00
INSTALACION DE LINEA TELEFONICA		120.00	0.00	0.00
INSTALACION DE EQUIPOS		77.00	0.00	0.00
TOTAL GASTOS DE ADMIN. Y VTAS		14,949.00	18,330.00	20,128.00

5.4 Análisis de Costos

Análisis de Costos	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Fijos			
Gastos Legales de Constitución y Cámara de Comercio	280.00	0.00	0.00
Gastos de Personal	9,000.00	11,160.00	11,760.00
Asesoría Contable y Legal	1,200.00	1,560.00	1,800.00
Gastos de Alquiler	1,200.00	1,440.00	1,800.00
Suministros	112.00	150.00	250.00
Gastos Papelería	360.00	396.00	435.60
Gastos de Hosting y Dominio	1,100.00	1,200.00	1,300.00
Gastos por Alquiler de Internet	240.00	300.00	360.00
Total Costos Fijos	13,492.00	16,206.00	17,705.60
Costos Variables			
Gastos de Transporte	720.00	960.00	1,200.00
Gastos Publicidad	1,440.00	1,584.00	1,742.40
Servicios Básicos (Luz, Agua, Teléfono)	720.00	1,080.00	1,140.00
Total Costos Variables	2,880.00	3,624.00	4,082.40
Depreciación y Amortización			
Depreciación Equipos y Muebles	1,343.50	1,343.50	1,343.50
Amortización de Software	1,760.00	1,760.00	1,760.00
Total Depreciación y Amortización	3,103.50	3,103.50	3,103.50
Total Costos Fijos + Variables+Depreciación y Amortización	19,475.50	22,933.50	24,891.50

Unidades Proyectadas a vender al año	73	77	80
Costo Variable Unitario Promedio	39.19	47.36	51.03
Precio Unitario (SIN IVA)	285.00	330.00	360.00
Margen Unitario Promedio	245.81	282.64	308.97
Punto de Equilibrio (Cantidad de Servicios por Vender)	55	57	57

5.5 Análisis de Precios

Análisis de Precios	Año 1	Año 2	Año 3
Costo Fijos	13,492.00	16,206.00	17,705.60
Costos Variables	2,880.00	3,624.00	4,082.40
Total Costos Fijos + Variables	16,372.00	19,830.00	21,788.00
Unidades Proyectadas a vender	73	77	80
Costo Unitario	222.81	259.15	272.35
Margen Bruto Esperado	21.82	21.47	24.35
Precio de Venta del Servicio	285.00	330.00	360.00

5.6 Inversión en Capital de Trabajo

Los requerimientos de capital de trabajo se indican en la siguiente tabla:

INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO				
	Año0	Año1	Año2	Año3
Capital de Trabajo del Período	10,421.00	3,526.38	10,294.74	20,714.74
Capital de Trabajo del Per. Anterior	0.00	10,421.00	3,526.38	10,294.74
Capital de Trabajo Requerido	10,421.00	-6,894.62	6,768.35	10,420.00

5.7 Presupuesto de Ingresos

PRODUCTO	PRESUPUESTO DE INGRESOS														
	1er TRIMESTRE			2do TRIMESTRE			3er TRIMESTRE			4to TRIMESTRE			Años		
													Año1	Año2	Año3
Distribuciones mensuales % en base al incremento de clientes trimestrales		0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5		150	230
NUEVOS PRODUCTORES AFILIADOS	7	3	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	73	77	80
INGRESOS POR AFILIACION (SUSCRIPCIÓN)	1,903.80	951.90	1,903.80	1,903.80	1,903.80	1,903.80	1,903.80	1,903.80	1,903.80	1,903.80	1,903.80	1,903.80	20,941.80	25,251.60	28,800.00
INGRESOS POR MANTENIMIENTO SEMESTRAL SITIO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	167.00	167.00	167.00	167.00	334.00	334.00	1,670.00	4,973.80	7,800.00
TOTAL INGRESOS BRUTOS	1,903.80	951.90	1,903.80	1,903.80	1,903.80	2,237.80	2,070.80	2,070.80	2,237.80	2,237.80	2,237.80	2,237.80	22,611.80	30,225.40	36,600.00
Menos IVA 12%	228.46	114.23	228.46	228.46	228.46	228.46	248.50	248.50	248.50	268.54	268.54	268.54	2,713.42	3,627.05	4,392.00
TOTAL INGRESOS NETOS	1,675.34	837.67	1,675.34	1,675.34	1,675.34	1,969.26	1,822.30	1,822.30	1,969.26	1,969.26	1,969.26	1,969.26	19,898.38	26,598.35	32,208.00

CAPITULO VI

ANALISIS FINANCIERO

6.1 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA																
ITEM	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE			3er. TRIMESTRE			4to. TRIMESTRE			Año1	Año2	Año3	
	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11				Mes 12
CAJA INICIAL		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	3,526.38	10,294.74
Más : INGRESOS POR SUSCRIPCIÓN Y MANT.																
VENTAS NETAS	0.00	1,675.34	837.67	837.67	1,675.34	1,675.34	1,675.34	1,969.26	1,822.30	1,822.30	1,969.26	1,969.26	1,969.26	19,898.38	26,598.35	32,208.00
Menos : EGRESOS POR GASTOS FIJOS	0.00	1,124.33	1,124.33	1,124.33	1,124.33	1,124.33	1,124.33	1,124.33	1,124.33	1,124.33	1,124.33	1,124.33	1,124.33	13,492.00	16,206.00	17,705.60
Menos : EGRESOS POR GASTOS VARIABLES	0.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	2,880.00	3,624.00	4,082.40
TOTAL EGRESOS	0.00	1,364.33	1,364.33	1,364.33	1,364.33	1,364.33	1,364.33	1,364.33	1,364.33	1,364.33	1,364.33	1,364.33	1,364.33	16,372.00	19,830.00	21,788.00
NETO DISPONIBLE	0.00	311.01	-526.66	-526.66	311.01	311.01	311.01	604.93	457.97	457.97	604.93	604.93	604.93	3,526.38	10,294.74	20,714.74
Menos : Inversión en Capital de Trabajo	10,421.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CAJA FINAL	10,421.00	311.01	-526.66	-526.66	311.01	311.01	311.01	604.93	457.97	457.97	604.93	604.93	604.93	3,526.38	10,294.74	20,714.74

6.2 Retorno de la Inversión

RETORNO DE LA INVERSIÓN				
	I.Inicial	Año1	Año2	Año3
Aporte de Socios	-10,421.00			
CAJA FINAL POR AÑO		3,526.38	10,294.74	20,714.74
CAJA FINAL ACUMULADA POR AÑO		-6,894.62	3,400.12	24,114.86
Saldo por Recuperar		-6,894.62	0.00	0.00
RETORNO DE LA INVERSIÓN		1 Año	8 Meses	

	Año1	Año2
CAJA FINAL POR AÑO/ 12 Meses	0	857.89
Saldo por Recuperar= CAJA FINAL ANUAL/12 * MESES		6,863.16

6.3 Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADOS			
	Año1	Año2	Año3
VENTAS NETAS	\$ 19,898.38	\$ 26,598.35	\$ 32,208.00
Menos: Gastos de Administración y Ventas	14,949.00	18,330.00	20,128.00
Menos: Gastos de Operación	1,620.00	1,500.00	1,660.00
Menos: Gastos de Depreciación y Amortización	3,103.50	3,103.50	3,103.50
Utilidad antes de Impuestos	\$ 225.88	\$ 3,664.85	\$ 7,316.50
25% de Impuesto a la Renta	56.47	916.21	1,829.13
UTILIDAD O PERDIDA NETA	\$ 169.41	\$ 2,748.64	\$ 5,487.38

6.4 Balance General

BALANCE GENERAL			
ACTIVO	Año1	Año2	Año3
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y Bancos	3,526.38	10,294.74	20,714.74
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	3,526.38	10,294.74	20,714.74
ACTIVO FIJO			
Equipos	3,639.00	3,639.00	3,639.00
Menos: Depreciación Acumulada	-1,213.00	-2,426.00	-3,639.00
Muebles y Enseres	1,305.00	1,305.00	1,305.00
Menos: Depreciación Acumulada	-130.50	-261.00	-391.50
TOTAL ACTIVOS FIJOS	3,600.50	2,257.00	913.50
ACTIVO INTANGIBLE			
Software	5,280.00	5,280.00	5,280.00
Menos: Amortización Acumulada	-1,760.00	-3,520.00	-5,280.00
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	3,520.00	1,760.00	0.00
TOTAL ACTIVOS	10,646.88	14,311.74	21,628.24
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Impuesto a la Renta por Pagar 25%	56.47	972.68	2,801.81
Proveedores	0.00	0.00	0.00
TOTAL PASIVOS	56.47	972.68	2,801.81
PATRIMONIO			
Capital Social	10,421.00	10,421.00	10,421.00
Utilidades o Pérdidas del Ejercicio	152.47	2,626.25	7,564.88
Reserva Legal 10%	16.94	291.81	840.54
TOTAL PATRIMONIO	10,590.41	13,339.05	18,826.43
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	10,646.88	14,311.74	21,628.24

6.5 Valor Actual Neto(VAN)

TASA DESCUENTO O COSTO DE CAPITAL	TASA DESCUENTO
0.20000	0.20000

VALOR ACTUAL NETO (VAN)			
Año	INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	INGRESOS NETOS	FACTOR DE INTERES DEL VALOR PRESENTE, FIVP 0,20000%
1	-10,421.00	3,526.38	2,938.65
2		6,768.35	4,700.24
3		10,420.00	6,030.09
V.A.N. INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO			3,247.99

Nuestro proyecto es viable ya que el Valor Actual Neto es mayor a cero.

6.6 Tasa Interna de Retorno(TIR)

Con el Resultado Obtenido de los ejercicios realizados anteriormente podemos notar que nuestro proyecto es rentable pues el TIR que fue de 35% es mayor que la tasa de descuento del 20%, por otro lado el periodo de recuperación es menor al esperado pues el tiempo recomendado es de 3 años y el resultado 1 año y 8 meses y días, como ultimo punto a analizar tenemos que el VAN obtenido es mayor a cero.

CAPITULO VII

ANALISIS DE RIESGOS INTANGIBLES

7.1 Riesgos de Mercado

Día a día la competencia crece y existen varios criterios en cuanto al riesgo del mercado como mayor riesgo es el de las expectativas de las ventas de los servicios a los clientes, en el mercado existe gran número de competencia, y que conforme transcurra el tiempo, saldrán más y más competidores, lo que hará más difícil la lucha en el mercado, y se puede dar uno de los casos que no se cumplan con nuestras expectativas esperadas.

Los reportes de riesgos de mercado y liquidez mantendrán notas de los supuestos análisis de comportamiento utilizados para definir los modelos internos o los ajustes.

7.2 Riesgos Técnicos

La información contenida en una página Web, se puede actualizar rápidamente. De esta manera el cliente tendrá al día la información de nuevos productos o servicios, ofertas promociones etc.

Pero como nosotros estamos alquilando el hosting, corremos el riesgo de que el servicio que brindamos no este disponible quizás fallas de la empresa proveedora, por lo que nuestra empresa puede caer en la falta de servicio de nuestro portal por fallas de conexión como suele suceder con portales que se caen por un lapso de tiempo cabe recalcar que seria fallas que salen de nuestro servicio.

7.3 Riesgos Económicos

Existen riesgos relacionados al medio que nos rodean; Debido a los cambios de gobiernos, estos dan a conocer nuevas medidas, lo que afecta a la economía del cliente y por ende al país, lo que ocasiona que nosotros tendríamos de bajar el costo del servicio.

Con estos cambios, también nos afectan, debido a que suben los precios de los insumos, materiales, servicios necesarios para desarrollo del negocio.

De los Equipos que nuestra empresa ha Presupuestado en el periodo para la adquisición de estos, ya no se los lleve a cabo la cantidad que se habría previsto.

Además con estos cambios, también afectan el incremento en los costos laborales, debido a que nuestros empleados exigirán se les incremento la remuneración, debido a las crisis económica que vive el país.

7.4 Los planes de acción para minimizar los riesgos indicados

Los diferentes planes de acción que se tendrán en consideración serán los siguientes:

7.4.1 Riesgos de Mercado

✓ Capacitación, Educación e Investigación

- ✓ Análisis de la calidad de los productos
- ✓ Optimizar métodos del control de calidad de los productos presentados por los exportadores.
- ✓ Actualización periódica de los datos de los exportadores, productos, insumos ofrecidos para el mercado a nivel nacional e internacional.
- ✓ Tener un estudio de porcentajes de los avances tanto en tecnología como en los productos nuevos que van ingresando en el mercado

7.4.2 Riesgos Técnicos

En cuanto a este tipo de servicio ya dependería de la excelente conexión al Hosting.

7.4.3 Riesgos Económicos

En base a los problemas que existen en nuestro país la única solución es que los gobiernos cambien de una manera en que no solo se solucionen problemas específicos sino a nivel de todos los problemas de los ciudadanos.

7.4.4 Riesgos Financieros

Los que podemos mencionar:

- ✓ Debido a esto factores no se logró alcanzar las expectativas planteadas, es decir obtener Utilidad, sino más bien una pérdida.
- ✓ Podrían surgir que la aportación de unos de los socios, no lo haga de acuerdo a lo planificado.

- ✓ Que las cuentas por cobrar a clientes, están no se cumplan dentro del período establecido, o que se pases a ser incobrables.
- ✓ Margen Financiero: efecto del cambio de alguna tasa de interés en el margen financiero anual de las operaciones de la banca comercial.
- ✓ Beneficios o Pérdidas por operaciones Financieras: Efecto por la compra y venta de instrumentos financieros.

CAPITULO VIII

DISEÑO DEL SITIO WEB.

8.1 Arquitectura del Sistema.

8.1.1 Justificación de la Selección del Modelo.

La arquitectura de tres capas fue utilizada para en el desarrollo de nuestro producto, pues nos permite tener escalabilidad y flexibilidad, además permite la integración de datos proveniente de diferentes fuentes.

Entre las facilidades que nos muestra este modelo consta su administración y distribución en la red. El cliente no solicita directamente los datos al servidor lo hace a las reglas de negocio en el servidor y este realiza la solicitud, la misma que en algunos casos se convierten en consultas y actualizaciones hechas en SQL, logrando de esta manera un mejor desempeño que el modelo de 3 capas.

Mediante las tres capas hemos dividido la aplicación en secciones específicas de cliente, reglas del negocio y acceso a datos, permitiendo de esta forma lograr independencia de ubicación de nuestros componentes así como también de la herramienta de programación utilizada. El modelo de tres capas nos ha permitido

obtener óptimos resultados en cuanto a la funcionalidad del Sitio Web EcuadorExportFlores.com.

8.1.2 Tipos de Procesos Clientes

En el portal EcuadorExportFlores.com se utilizaron 2 tipos de clientes los mismos que mencionamos a continuación:

El cliente dependiente es considerado el consumidor, que es a quien va dirigida la funcionalidad EcuadorExportFlores.com. La plataforma utilizada es ASP, utilizando como herramienta de soporte Visual InterDev. En este caso la aplicación se ve obligada a depender de un medio para ser ejecutada como es el browser Microsoft Internet Explorer. Por otro lado en el sistema aplicativo en donde se realizará el mantenimiento de los datos es considerado como el cliente independiente. Que fue desarrollado en Microsoft Visual Basic 6.0. Esta aplicación está dirigida al usuario administrativo. La misma que no depende de un contenedor para ser ejecutada, se utilizó este tipo de cliente debido a que no necesita ser publicado en Internet ya que será utilizado por usuarios internos.

8.1.3 Tipos de Procesos Servidores.

Se utilizó tres tipos de procesos servidores:

- ✓ Servidor web.
- ✓ Base de Datos.

Servidor web.- Microsoft Internet Información Server (IIS) es el servidor web, que se utilizó para la publicación y administración de nuestro sitio web. Su uso es ventajoso debido a la compatibilidad y posibilidades de uso conjunto con los

productos de la familia Microsoft como lo es SQL Server. Entre los servicios básicos que nos proporciona IIS hemos utilizado el WWW y el SMTP para el envío de mails.

Base de datos.- Es el repositorio donde se van a almacenar los datos del sitio virtual. En nuestro caso utilizamos Microsoft SQL Server 7.0 como proceso de Base de Datos.

8.1.4 Tipos de Middleware.

Fue considerado un middleware que nos brinde, todos los beneficios necesarios para que el cliente sienta la facilidad de navegar en este sitio, para esto se tomó en cuenta los siguientes criterios.

- ✓ La transparencia a:
- ✓ Conexión
- ✓ Administración y fallas
- ✓ Acceso local y remoto
- ✓ Replicación de datos

OLDB es utilizado para acceder al Servidor de base de datos y además para tener más control sobre el comportamiento de la aplicación y el rendimiento.

El Protocolo de Transferencia de Hipertexto (Hipertexto Transfer Protocol) es un sencillo protocolo cliente-servidor que articula los intercambios de información entre los clientes Web y los servidores HTTP.

8.1.5 Tecnologías y herramientas escogidas para la implementación.

A continuación se presentan las tecnologías que hemos utilizado para el desarrollo del Sitio Web.

- ✓ Active Server Page
- ✓ Protocolo HTTP
- ✓ Tecnología OLEDB
- ✓ Tecnología ADO

Las herramientas utilizadas son las siguientes:

- ✓ Microsoft Visual Interdev 6.0.
- ✓ Microsoft Visual Basic 6.0.
- ✓ Microsoft Sql Server 7.0.
- ✓ Microsoft DreamWeaver 4.0.

8.2 Implementación de la Capa de Datos

En este capítulo mostramos cada una de las entidades relacionadas entre sí utilizadas en nuestra Base de Datos, de igual forma los procedimientos almacenados para la implementación de la aplicación Web.

8.2.1 Modelo Lógico de Datos.

A continuación mostramos el Modelo Lógico de Datos con los respectivos nombres lógicos de las entidades.

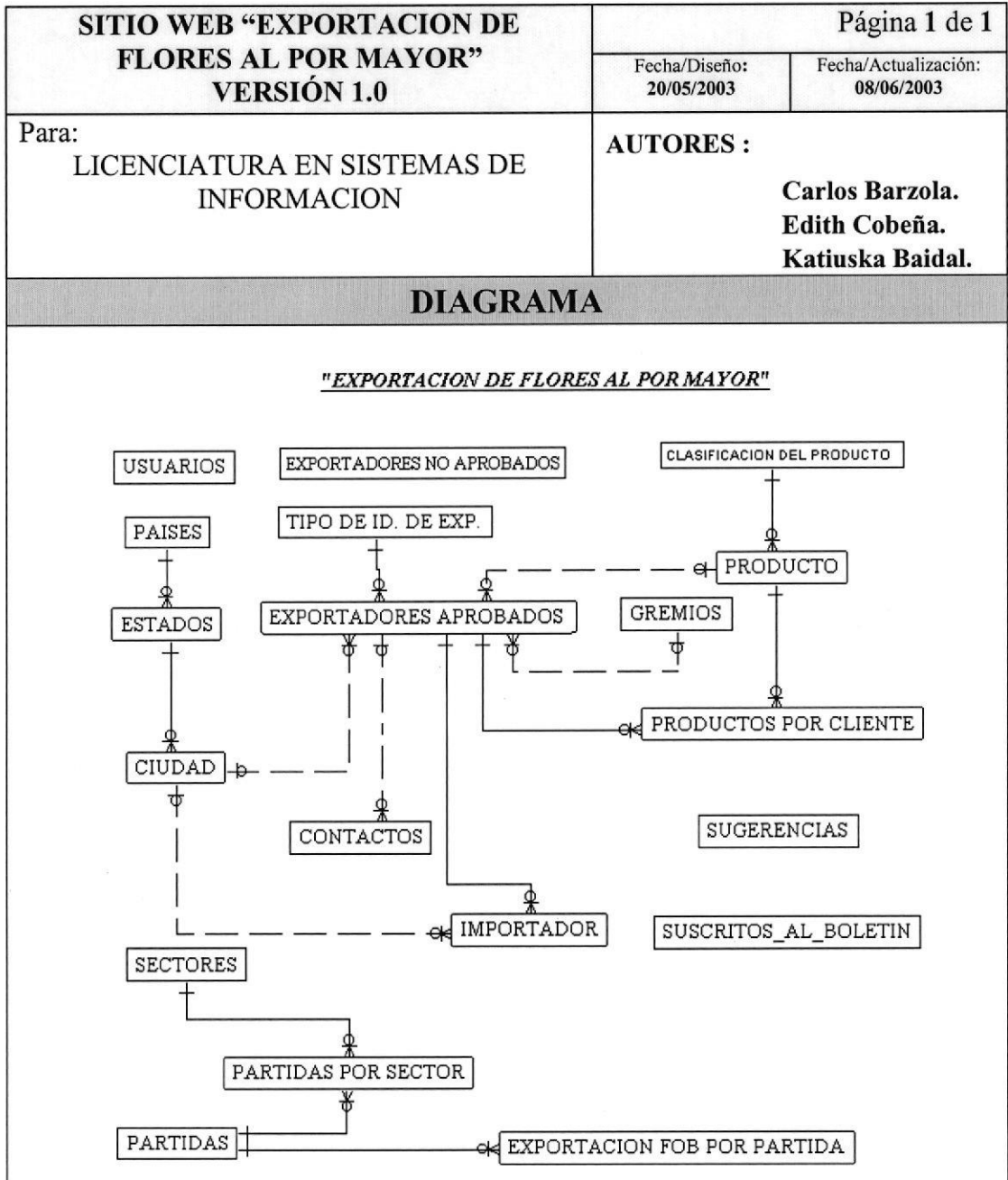


Diagrama del Modelo Lógico de Datos.

8.2.2 Modelo Físico de Datos.

El Modelo Físico de Datos diseñado para el Sitio Web “Exportación de Flores al por mayor” muestra la relación entre las entidades con sus respectivos campos claves primarias, foráneas y demás campos informativos de las tablas, las mismas que se identifican con nombres físicos, tal como se encuentran identificadas a nivel de la Base de Datos.

8.2.2.1 Formatos para el Almacenamiento de Información

NOMBRE DE LA BASE DE DATOS	
Descripción:	La estandarización del nombre de la base de datos es una identificación a nivel del DataBase Server de nuestra repositorio de datos.
<p>DB_XXXXXXXXXXXXX.....</p> <p>Ejemplo:</p> <p>DB_EXPOFLOR</p>	<p>Nombre descriptivo.</p>

Estandarización de la Base de Datos.

NOMBRE DE TABLAS	
Descripción:	La estandarización de los nombres de las tablas nos permitira identificar fácilmente que tipo de tabla es y que registros contiene
<p>XX_ XX_ XXXXXXXX.....</p> <p>Ejemplo:</p> <p>TBEXP_CLIENTEAPR</p>	<p>Identificador Descriptivo en Singular.</p> <p>Abreviación del Nombre del Módulo.</p> <p>Abreviación del Objeto.</p>

Estandarización de las Tablas.

NOMBRE DE CAMPOS	
Descripción: La estandarización de los nombres de los campos nos permitira identificar fácilmente el contenido que guarda el campo y a que tabla pertenece	
Ejemplo:	CLA_CODID

Estandarización de los campos.

NOMBRE DE INDICES	
Descripción: La estandarización de los nombres de los índices nos permitira identificar fácilmente el la tabla y el campo que se encuentra indexado.	
Ejemplo:	CLA_I_CODID

Estandarización de los índices.

NOMBRE DE PROCEDIMIENTOS ALMACENADOS	
Descripción:	La estandarización de los nombres de los procedimientos almacenados nos permitira identificar fácilmente que actividad realizan cuando se los ejecute.
Ejemplo:	<p style="text-align: center;">XX _XX_ XXXXXXXX.....</p> <p style="text-align: center;">SP_IU_TBEXP_CLIENTEAPR</p>

Estandarización de los procedimientos almacenados.

8.2.2.2 Diagrama del Modelo Físico de Datos.

En el siguiente diagramas mostramos el Diseño Físico de la Base de Datos donde indicamos la estandarización utilizada para los nombre de los objetos en la misma, a continuación mostramos el diagrama del Modelo Físico de Datos.

SITIO WEB “EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR” VERSIÓN 1.0	Página 1 de 1	
	Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION	AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.	

DIAGRAMA

"EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR"

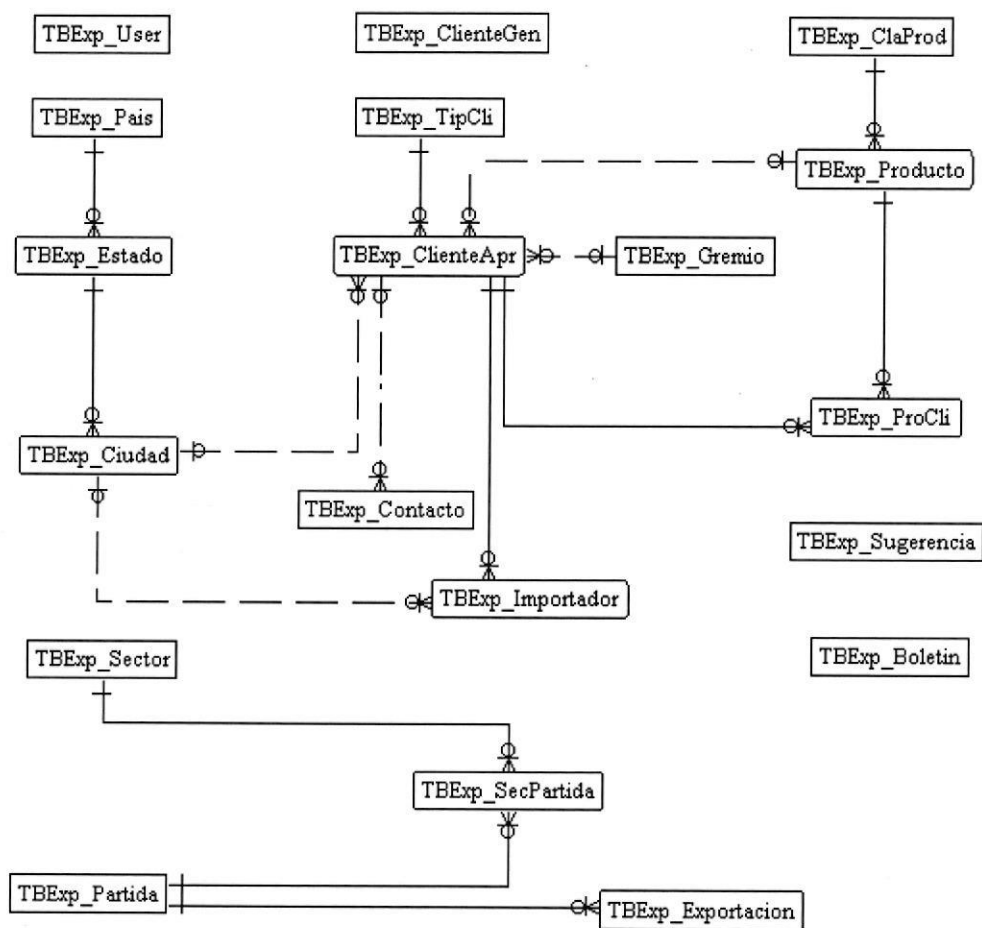


Diagrama del Modelo Físico de Datos.

8.2.2.3 Descripción Física de Tablas.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_USER		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 111 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA para los usuarios que darán mantenimiento a la información del Sitio Web.							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	Cod_User	Char	10	Código de Usuario	✓		No
2	Use_Nombres	Varchar	30	Nombre de Usuario			No
3	Use_Apellidos	Varchar	30	Apellidos de Usuario			No
4	Use_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del registro			No
5	Use_UsuIng	Char	10	Usuario sa del sistema que ingresa el registro			No
6	Use_FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación del registro			Si
7	Use_UsuMod	Char	10	Usuario sa del sistema que modifica el registro			Si
8	Use_Estado	Char	1	Estado			No
Observación:							

Tabla de Usuarios.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_PAIS		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 93 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de países							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	Pai_Area	Char	3	Código Area que identifica al País	✓		No
2	Pai_Nombre	Varchar	50	Nombre del País			No
3	Pai_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro			No
4	Pai_FecIng	Datetime	10	Fecha de ingreso			No
5	Pai_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro			Si
6	Pai_FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación			Si
Observación:							

Tabla de Países.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_ESTADO		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 96 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de Estados por país registrados en el sistema							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	Pai_Area	Char	3	Código de País		✓	No
2	Est_Co	Char	3	Código de Estado	✓		No
3	Est_Nombre	Varchar	50	Nombre de Estado			No
4	Est_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro			No
5	Est_FecIng	Datetime	10	Fecha de ingreso del registro			No
6	Est_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro			Si
7	Est_FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación del registro			Si
Observación:							

Tabla de Estados.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_CIUADAD		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 107 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de Ciudades por Estado.							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	Pai_Area	Char	3	Código de País		✓	No
2	Est_Co	Char	3	Código de Estado		✓	No
3	Ciu_Codigo	Char	10	Código de Ciudad	✓		No
4	Ciu_Nombre	Varchar	50	Nombre de Ciudad			No
5	Ciu_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro			No
6	Ciu_FecIng	Datetime	10	Fecha de ingreso del registro			No
7	Ciu_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro			Si
8	Ciu_FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación del registro			Si
9	Ciu_Estado	Char	1	Estado del registro			No
Observación:							

Tabla de Ciudad.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_TIPCLI		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 71 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de Tipos de Identificación de Códigos de Cliente							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	CLA_TipoId	Char	1	Código de ID	✓		No
2	Tip_Descrip	Varchar	30	Descripción de ID			No
3	Tip_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro			No
4	Tip_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el Registro			No
5	Tip_FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación del Registro			Si
6	Tip_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el Registro			Si
Observación:							

Tabla Tipos de Identificación de Códigos de Cliente.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_GREMIO	Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA	Longitud de Registros: 111 Bytes			
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de las distintas localidades que posee una Provincia en el Ecuador							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	Gre_Codigo	Numeric	10	Código De Gremio	✓		No
2	Gre_Nombre	Varchar	60	Descripción de Gremio			No
3	Gre_Estado	Char	1	Estado del Registro			No
4	Gre_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro			No
5	Gre_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro			No
6	Gre_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro			Si
7	Gre_FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación del Registro			Si
Observación:							

Tabla Gremios.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_CLAPROD		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 131 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de Clasificación de Productos							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	CIP_Secuencia	Numeric	10	Código del Registro	✓		No
2	CIP_Descripcion	Varchar	40	Descripción de la Clasificación			No
3	CIP_DirImagen	Varchar	40	Directorio donde se almacena la imagen de la Clasificación			No
4	CIP_Estado	Char	1	Estado del Registro			No
5	CIP_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro			No
6	CIP_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro			No
7	CIP_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro			Si
8	CIP_FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación del Registro			Si
Observación:							

Tabla Clasificación de Productos.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_PRODUCTO		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: DETALLE		Longitud de Registros: 281 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos Detalle de Productos por Clasificación							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	CIP_Secuencia	Numeric	10	Código del Registro de Clasificación		✓	No
2	Pro_Secuencia	Numeric	10	Secuencia del Producto	✓		No
3	Pro_Nombre	Varchar	40	Nombre del Producto			No
4	Pro_Descripción	Varchar	120	Descripción del Producto			No
5	Pro_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro			No
6	Pro_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro			No
7	Pro_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro			Si
8	Pro_FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación del Registro			Si
9	Pro_DirImagen	Varchar	60	Directorio donde se almacena la imagen del Producto			No
10	Pro_Estado	Char	1	Estado del Registro			No
Observación:							

Tabla De Detalle de Productos.

Tabla Detalle de Productos.SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_CLIENTEGEN		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 345 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de Clientes no aprobados registros en el formulario del Sitio los cuales desean nuestro servicio							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	CIG_Secuencia	Numeric	10	Número de Registro del posible Cliente	✓		No
2	CIG_Nombre	Varchar	50	Nombre del Cliente			No
3	CIG_EMailPri	Varchar	30	Dirección Email			No
4	CIG_SectorEcon	Char	18	Sector económico al que pertenece			Si
5	CIG_URLPagina	Varchar	40	URL del Sitio Web si posee			Si
6	CIG_Contacto	Varchar	60	Contacto con el Cliente			No
7	CIG_Cargo	Varchar	40	Cargo del Contacto			No
8	CIG_Telefonos	Varchar	40	Teléfono del contacto			No
9	CIG_EMailEje	Varchar	30	Directorio Email del Contacto			Si
10	Pai_Area	Char	3	Código de País			No
11	Est_Co	Char	3	Código de Estado			No
Observación:							

Tabla De Clientes No Aprobados (Parte1).

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_CLIENTEGEN		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 345 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de Clientes no aprobados registros en el formulario del Sitio los cuales desean nuestro servicio							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
12	Ciu_Codigo	Char	10	Código de Ciudad			No
13	CIG_Comentario	Ntext		Comentario de cómo se entero de nuestro portal			No
14	CIG_Resena	Ntext		Reseña del negocio del Cliente			Si
15	CIG_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro			No
16	CIG_Estado	Char	1	Estado del Registro			No
Observación:							

Tabla De Clientes No Aprobados (Parte2).

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 3			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_CLIENTEAPR		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 362 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de Clientes aprobados los cuales tendrán nuestro servicio.							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	CLA_TipoId	Char	1	Tipo de ID.	✓		No
2	CLA_CodId	Varchar	13	Código de Identificación		✓	No
3	Pai_Area	Char	3	Código de País			No
4	Est_Co	Char	3	Código de Estado			No
5	Ciu_Codigo	Char	10	Código de Ciudad			No
6	CIP_Secuencia	Numeric	10	Código del Registro de Clasificación			No
7	Pro_Secuencia	Numeric	10	Secuencia del Producto			No
8	CLA_Nombre	Varchar	60	Nombre o Razón Social del Cliente			No
9	CLA_Direccion	Varchar	50	Dirección del Cliente			No
10	CLA_Telefonos	Varchar	40	Teléfonos del Cliente			No
11	CLA_Fax	Varchar	40	Fax del Cliente			No
12	CLA_EMailPrin	Varchar	30	Email principal del Cliente			No
Observación:							

Tabla De Clientes No Aprobados (Parte1).

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 2 de 3			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_CLIENTEAPR		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 362 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de Clientes aprobados los cuales tendrán nuestro servicio.							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
13	CLA_URL	Varchar	40	URL del Sitio Web si posee			Si
14	Gre_Codigo	Numeric	10	Código 1 de Gremio al que la Empresa esta asociado			Si
15	Gre_Codigo2	Numeric	10	Código 2 de Gremio al que la Empresa esta asociado			Si
16	CLA_Respaldo	Ntext		Reseña Histórica del Negocio			No
17	CLA_Servicio	Ntext		Descripción del Servicio que brinda el negocio			No
18	CLA_Investigacion	Ntext		Información con respecto al proceso de producción			No
Observación:							

Tabla De Clientes No Aprobados (Parte2).

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 3 de 3			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_CLIENTEAPR		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 362 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de Clientes aprobados los cuales tendrán nuestro servicio.							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
19	CLA_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro			No
20	CLA_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el Registro			No
21	CLA_FecMod	Datetime	1	Fecha de Modificación del Registro			Si
22	CLA_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el Registro			Si
23	CLA_Estado	Char	1	Estado del Registro			No
Observación:							

Tabla De Clientes No Aprobados (Parte3).

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_PROCLI		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: DETALLE		Longitud de Registros: Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos Detalle de Productos Asociados por Cliente.							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	CLA_TipoId	Char	1	Tipo de ID. del Cliente		✓	No
2	CLA_CodId	Varchar	13	Código de Identificación del Cliente		✓	No
3	CIP_Secuencia	Numeric	40	Código del Registro de Clasificación		✓	No
4	Pro_Secuencia	Numeric	120	Secuencia del Producto		✓	No
5	PrC_Venta	Numeric	10	Precio de Venta del producto			No
6	PrC_FecAsoc	Datetime	10	Fecha de Asociación del Producto al Cliente			No
Observación:							

Tabla Detalle de Productos asociados por Cliente

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 2			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_CONTACTO		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 258 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de Contactos por Cliente.							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	Con_Secuencia	Integer	4	Código del Registro del Contacto	✓		No
2	CLA_TipoId	Char	1	Tipo de ID. Del Cliente		✓	No
3	CLA_CodId	Varchar	13	Código de Identificación Del Cliente		✓	No
4	Con_Nombre	Varchar	60	Nombre del Contacto			No
5	Con_Cargo	Varchar	60	Cargo del Contacto			No
6	Con_Departamento	Varchar	50	Departamento en el que la labora			No
7	Con_Email	Varchar	30	Dirección de correo electrónico			No
8	Con_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro			No
9	Con_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro			No
Observación:							

Tabla Maestra de Contactos (Parte1)

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 2 de 2			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_CONTACTO		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 258 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de Contactos por Cliente.							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
9	Con _FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro			No
10	Con _UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro			Si
11	Con _FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación del Registro			Si
Observación:							

Tabla Maestra de Contactos (Parte2)

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_SECTOR	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA	Longitud de Registros: 75 Bytes				
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de los distintos Sectores. Esta tabal es utilizada para mostrar los gráficos de las exportaciones en importaciones por sector.							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	Sec_Codigo	Integer	4	Código del Registro del Sector	✓		No
2	Sec_Nombre	Varchar	30	Nombre del Sector			No
3	Sec_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro			No
4	Sec_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro			No
5	Sec_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro			Si
6	Sec_FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación del Registro			Si
7	Sec_Estado	Char	1	Estado del Registro			No
Observación:							

Tabla Maestra de Sectores

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_PARTIDA		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 191 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA de Partidas Arancelarias.							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	Par_PartAran	Char	30	Código de la Partida	✓		No
2	Par_Descripcion	Varchar	120	Descripción de la Partida			No
3	Par_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro			No
4	Par_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro			No
5	Par_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro			Si
6	Par_FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación del Registro			Si
7	Par_Estado	Char	1	Estado del Registro			No
Observación:							

Tabla Maestra de Partidas Arancelarias

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_SECPARTIDA		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 100 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos Detalle de Partidas Arancelarias asociadas con su respectivo sector.							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	Sec_Codigo	Integer	30	Código del Sector		✓	No
1	Par_PartAran	Char	30	Código de la Partida		✓	No
3	SeP_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro			No
4	SeP_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro			No
5	SeP_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro			Si
6	SeP_FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación del Registro			Si
Observación:							

Tabla Detalle de Partidas Arancelarias asociadas con Sectores

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_EXPORTACION		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: TRANSACCIONAL		Longitud de Registros: 50 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos Transaccional con los valores FOB exportados con sus respectivas Partidas Arancelarias.							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	Par_PartAran	Char	30	Código de la Partidad		✓	No
2	Exp_ValorFOB	Numeric	10	Valor FOB exportado correspondiente a un mes de Corte			No
3	Exp_FecExp	Datetime	10	Fecha de Exportación			No
Observación:							

Tabla Transaccional valores FOB exportados por Partidas Arancelarias

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 2			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_IMPORTADOR		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA		Longitud de Registros: 361 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA con los datos de los posibles importadores extranjeros que comercializan el producto del sector floricultor.							
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	CLA_TipoId	Char	1	Tipo de ID.		✓	No
2	CLA_CodId	Varchar	13	Código de Identificación		✓	No
3	Imp_Codigo	Numeric	10	Secuencia de Importador	✓		No
4	Pai_Area	Char	3	Código de País			No
5	Est_Codigo	Char	3	Código de Estado			No
6	Ciu_Codigo	Char	10	Código de Ciudad			No
7	Imp_Name	Varchar	60	Nombre del Contacto			No
8	Imp_Company	Varchar	60	Nombre de la Compañía			No
9	Imp_Duty	Varchar	40	Cargo del Contacto			No
10	Imp_Address	Varchar	50	Dirección de la Compañía			No
11	Imp_Phone	Varchar	40	Número de Teléfono			No
12	Imp_Email	Varchar	30	Email del Contacto			No
13	Imp_Message	Ntext		Mensaje del Contacto			No
Observación:							

Tabla Maestra de Importadores (Parte1)

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 2 de 2			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_IMPORTADOR		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: TRANSACCIONAL		Longitud de Registros: 361 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos MAESTRA con los datos de los posibles importadores extranjeros que comercializan el producto del sector floricultor.							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
13	Imp_Message	Ntext		Mensaje del Contacto			No
14	Imp_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro			Si
15	Imp_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro			Si
16	Imp_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro			No
17	Imp_FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación del Registro			No
18	Imp_Estado	Char	1	Estado del Registro			No
Observación:							

Tabla Transaccional de Importadores (Parte 2)

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_SUGERENCIA		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: TRANSACCIONAL		Longitud de Registros: 110 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos TRANSACCIONAL de la información sugerida de nuestros visitantes con respecto al sitio WEB.							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	Sug_Secuencia	Numeric	10	Secuencia de la Transacción	✓		No
2	Sug_Nombre	Varchar	60	Nombre de la persona o Entidad que hace la sugerencia			No
3	Sug_Email	Varchar	30	Dirección Electrónica de quien sugiere			No
4	Sug_DescripSug	Ntext		Requerimiento			No
5	Sug_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro			No
Observación:							

Tabla Transaccional de Sugerencias

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 2			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_BOLETIN		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: TRANSACCIONAL		Longitud de Registros: 379 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos TRANSACCIONAL requerimientos de nuestros clientes con respecto al Boletín Informativo, que es información obtenida de los medios de comunicación							
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
1	Bol_Secuencia	Numeric	10	Secuencia de la Transacción	✓		No
2	Bol_Nombres	Varchar	60	Nombre de la persona que hace el requerimiento			No
3	Bol_Email	Varchar	30	Dirección Electrónica			No
4	Bol_Ocupacion	Varchar	60	Ocupación de la persona que hace el requerimiento			No
5	Bol_Telefono	Varchar	40	Teléfonos			No
6	Pai_Area	Char	3	Código de País			No
7	Est_Codigo	Char	3	Código de Estado			No
8	Ciu_Codigo	Char	10	Código de Ciudad			No
9	Bol_EnterPor	Ntext		Información breve de como se entero del portal			No
Observación:							

Tabla Transaccional de Boletines (Parte 1)

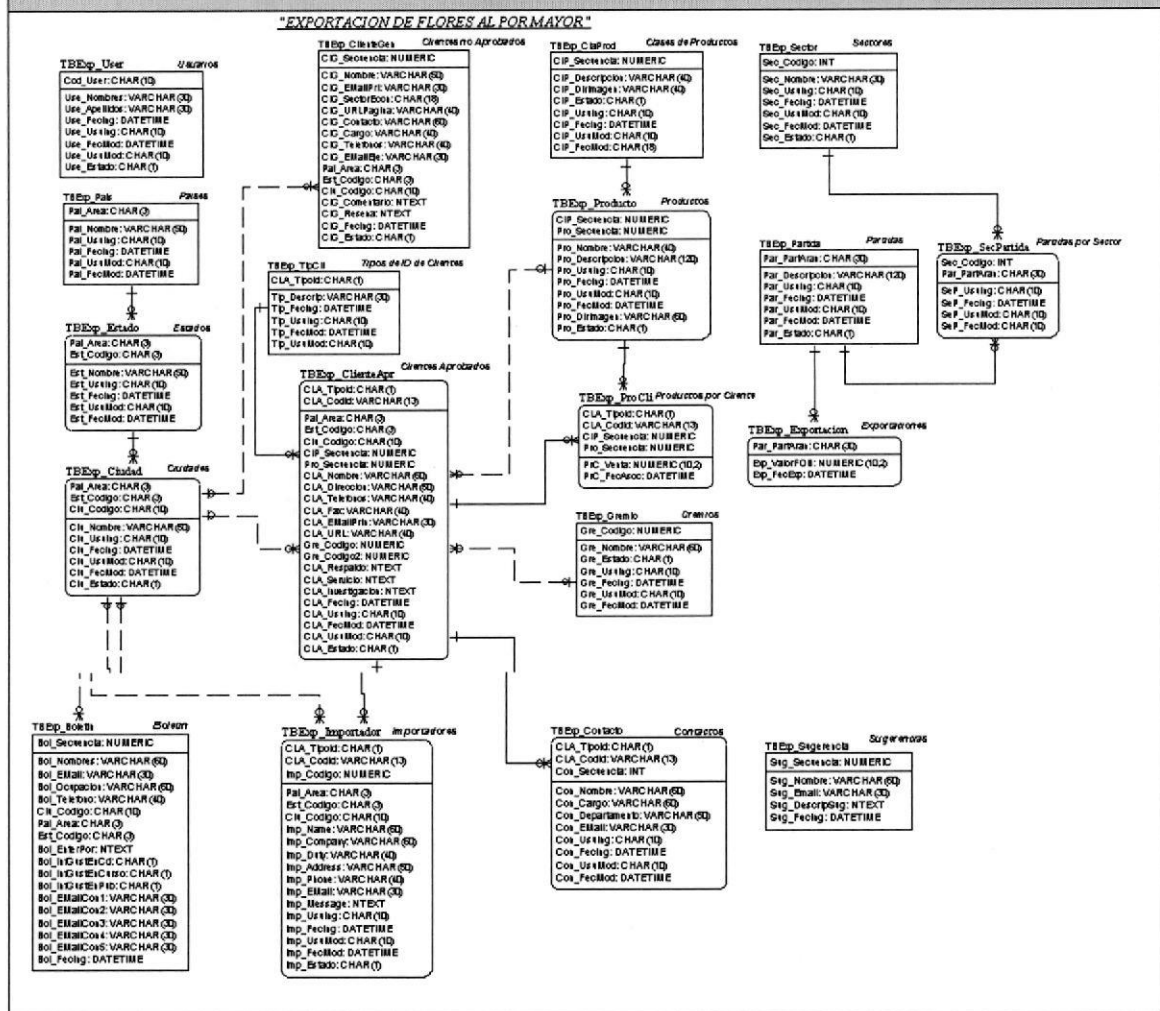
SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 2 de 2			
				Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre de la Tabla: TBEXP_BOLETIN		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: TRANSACCIONAL		Longitud de Registros: 379 Bytes	
Descripción: Diccionario de Datos TRANSACCIONAL requerimientos de nuestros clientes con respecto al Boletín Informativo, que es información obtenida de los medios de comunicación							
No.	Nombre	Tipo	Long	Descripción	P.K.	F.K.	Nulo
10	Bol_InfGustEnCd	Char	1	Estado que indica si desea encontrar Información en CD			Si
11	Bol_InfGustEnCurso	Char	1	Estado que indica si desea algún curso Virtual			Si
12	Bol_InfGustEnPub	Char	1	Estado que indica si desea sacar publicidad para su empresa			Si
13	Bol_EMailCon1	Varchar	30				Si
14	Bol_EMailCon2	Varchar	30				Si
15	Bol_EMailCon3	Varchar	30				Si
16	Bol_EMailCon4	Varchar	30				Si
17	Bol_EMailCon5	Varchar	30				Si
18	Bol_FecIng	Datetime	10				No
Observación:							

Tabla Transaccional de Boletines (Parte 2)

Modelo Entidad Relación

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1	
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.	

DIAGRAMA



Modelo Entidad Relación.

Explicación:

En el Modelo Entidad Relación para el Sitio Web “Exportación de Flores al por Mayor” mostramos el diseño de nuestra Base de Datos con todas las relaciones a nivel físico de las entidades con sus respectivos campos de datos: claves primarias, foráneas y complementarios.

8.2.2.4 Procedimientos Almacenados de Eliminación.

8.2.2.4.1 Procedimientos almacenados (Stored Procedures).

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1	
				Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.	
Nombre del Procedimiento: SP_DEL_TBEXP_USER	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite eliminar lógicamente un registro de la Tabla de Usuarios, actualizando su estado de "Activo" a "Inactivo".					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Cod_User	Char	10	Código de Usuario	INPUT
2	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Eliminación Usuario.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_DEL_TBEXP_GREMIO	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite eliminar físicamente un registro de la Tabla de Gremios.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Gre_Codigo	Numeric	10	Código De Gremio	INPUT
2	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Eliminación de Gremios.

SITIO WEB “EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR” VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento:	Base de Datos:	Tipo:			
SP_DEL_TBEXP_CLAPROD	DB_EXPOFLOR	MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite eliminar físicamente un registro de la Tabla de Clases de Productos, y a su vez elimina los registros relacionados entre la tabla de Productos y la tabla de Productos por Usuario.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@CIP_Secuencia	Numeric	10	Código del Registro	INPUT
2	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Eliminación de Clases de Productos.

SITIO WEB “EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR” VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_DEL_TBEXP_PRODUCTO	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: DETALLE			
Descripción: Este procedimiento permite eliminar físicamente un registro de la Tabla Productos, y a su vez elimina los registros relacionados con tabla de Productos por Usuario.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@CIP_Secuencia	Numeric	10	Código del Registro	INPUT
2	@Pro_Secuencia	Numeric	10	Secuencia del Producto	INPUT
3	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Eliminación de Productos.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0			Página 1 de 1		
			Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_DEL_TBEXP_CLIENTEGEN	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite eliminar físicamente los Clientes que se registraron en el Portal un vez que ya han sido aprobados y suscritos en el mismo.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@CIG_Secuencia	Numeric	10	Número de Registro del posible Cliente	INPUT
2	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Eliminación de Clientes No Aprobados.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_DEL_TBEXP_CLIENTEAPR	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite eliminar lógicamente un registro de la Tabla Clientes Aprobados.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@CLA_TipoId	Char	1	Tipo de ID.	INPUT
2	@CLA_CodId	Varchar	13	Código de Identificación	INPUT
3	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Eliminación de Clientes Aprobados.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_DEL_TBEXP_PROCLI	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite eliminar físicamente los Productos asociados a un Cliente Aprobado.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@CLA_TipoId	Char	1	Tipo de ID.	INPUT
2	@CLA_CodId	Varchar	13	Código de Identificación	INPUT
3	CIP_Secuencia	Numeric	40	Código del Registro de Clasificación	INPUT
4	Pro_Secuencia	Numeric	120	Secuencia del Producto	INPUT
5	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Eliminación de Productos asociados a los Clientes Aprobados.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0			Página 1 de 1		
			Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_DEL_TBEXP_SECTOR		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: TRANSACCIONAL	
Descripción: Este procedimiento permite eliminar físicamente un registro de la Tabla de Sectores.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Sec_Codigo	Integer	4	Código del Registro del Sector	INPUT
2	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Eliminación Sector.

SITIO WEB “EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR” VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_DEL_TBEXP_PARTIDA	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite eliminar físicamente un registro de la Tabla de Partidas Arancelarias, de igual se eliminan los sectores asociados con la partida en la Tabla TBEXP_SECPARTIDA					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Par_PartAran	Char	30	Código de la Partida	INPUT
2	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Eliminación de Partidas Arancelarias.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_DEL_TBEXP_EXPORTACION	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: TRANSACCIONAL			
Descripción: Este procedimiento permite eliminar físicamente los registros de la Tabla de exportaciones la eliminación es por fecha de carga					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Exp_FecExp	Datetime	10	Fecha de Exportación	INPUT
2	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Eliminación de Valores FOB exportados por Partidas Arancelarias.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_DEL_TBEXP_IMPORTADOR	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite eliminar lógicamente un registro de la Tabla Importadores.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@CLA_TipoId	Char	1	Tipo de ID.	INPUT
2	@CLA_CodId	Varchar	13	Código de Identificación	INPUT
3	@Imp_Codigo	Numeric	10	Secuencia de Importador	INPUT
4	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Eliminación de Importadores Extranjeros.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0			Página 1 de 1		
			Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_DEL_TBEXP_SUGERENCIA		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: TRANSACCIONAL	
Descripción: Este procedimiento permite eliminar lógicamente un registro de la Tabla de Sugerencias					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Sug_Secuencia	Numeric	10	Secuencia de la Transacción	INPUT
2	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Eliminación de Sugerencias.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento:	Base de Datos:	Tipo:			
SP_DEL_TBEXP_BOLETIN	DB_EXPOFLOR	TRANSACCIONAL			
Descripción: Este procedimiento permite eliminar lógicamente un registro de la Tabla de Boletines					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Bol_Secuencia	Numeric	10	Secuencia de la Transacción	INPUT
2	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Eliminación de Boletín.

8.2.2.4.2 Procedimientos almacenados de inserción y actualización.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_USER	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Usuarios.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Opcion	Char	1	Variable que identifica si es una inserción o una modificación	INPUT
2	@Cod_User	Char	10	Código de Usuario	INPUT
3	@Use_Nombres	Varchar	30	Nombre de Usuario	INPUT
4	@Use_Apellidos	Varchar	30	Apellidos de Usuario	INPUT
5	@Use_UsuIng	Char	10	Usuario sa del sistema que ingresa el registro	INPUT
6	@Use_UsuIng	Char	10	Usuario sa del sistema que ingresa el registro	INPUT
7	@Use_Estado	Char	1	Estado	INPUT
8	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Usuarios.

SITIO WEB “EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR” VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento:	Base de Datos:	Tipo:			
SP_IU_TBEXP_PAIS	DB_EXPOFLOR	MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Países.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Opcion	Char	1	Variable que identifica si es una inserción o una modificación	INPUT
2	@Pai_Area	Char	3	Código Area que identifica al País	INPUT
3	@Pai_Nombre	Varchar	50	Nombre del País	INPUT
4	@Pai_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro	INPUT
5	@Pai_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro	INPUT
6	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Países.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_ESTADO	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Estados por País.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Opcion	Char	1	Variable que identifica si es una inserción o una modificación	INPUT
2	@Est_Co	Char	3	Código de Estado	INPUT
3	@Est_Nombre	Varchar	50	Nombre de Estado	INPUT
4	@Est_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro	INPUT
5	@Est_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro	INPUT
6	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Estados.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1	
				Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_CIUADAD	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Ciudades por Estados.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Opcion	Char	1	Variable que identifica si es una inserción o una modificación	INPUT
2	@Est_Co	Char	3	Código de Estado	INPUT
3	@Ciu_Codigo	Char	10	Código de Ciudad	INPUT
4	@Ciu_Nombre	Varchar	50	Nombre de Ciudad	INPUT
5	@Ciu_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro	INPUT
6	@Ciu_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro	INPUT
7	@Ciu_Estado	Char	1	Estado del registro	INPUT
8	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Ciudades.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0			Página 1 de 1		
			Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_TIPCLI	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Tipos de Identificación de Clientes.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Opcion	Char	1	Variable que identifica si es una inserción o una modificación	INPUT
2	@CLA_TipoId	Char	1	Código de ID	INPUT
3	@Tip_Descrip	Varchar	30	Descripción de ID	INPUT
4	@Tip_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el Registro	INPUT
5	@Tip_FecMod	Datetime	10	Fecha de modificación del Registro	INPUT
6	@Secuencia	Numeric	10	Número	OUTPUT
7	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Tipos de Identificación.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1	
				Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_GREMIO	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Gremios.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Opcion	Char	1	Variable que identifica si es una inserción o una modificación	INPUT
2	@Gre_Codigo	Numeric	10	Código De Gremio	INPUT
3	@Gre_Nombre	Varchar	60	Descripción de Gremio	INPUT
4	@Gre_Estado	Char	1	Estado del Registro	INPUT
5	@Gre_FecIng	Datetime	10	Fecha de Ingreso del Registro	INPUT
6	@Gre_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro	INPUT
7	@Secuencia	Numeric	10	Número	OUTPUT
8	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Gremios.

SITIO WEB "EXPORTACIÓN DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0			Página 1 de 1		
			Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003	
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_CLAPROD	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Clases de Productos.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Opcion	Char	1	Variable que identifica si es una inserción o una modificación	INPUT
2	@CIP_Secuencia	Numeric	10	Código del Registro	INPUT
3	@CIP_Descripcion	Varchar	40	Descripción de la Clasificación	INPUT
4	@CIP_DirImagen	Varchar	40	Directorio donde se almacena la imagen de la Clasificación	INPUT
5	@CIP_Estado	Char	1	Estado del Registro	INPUT
6	@CIP_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro	INPUT
7	@CIP_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro	INPUT
8	@Secuencia	Numeric	10	Número	OUTPUT
9	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Clases de Productos.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento:	Base de Datos:	Tipo:			
SP_IU_TBEXP_PRODUCTO	DB_EXPOFLOR	DETALLE			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Productos.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@CIP_Secuencia	Numeric	10	Código del Registro de Clasificación	INPUT
2	@Pro_Secuencia	Numeric	10	Secuencia del Producto	INPUT
3	@Pro_Nombre	Varchar	40	Nombre del Producto	INPUT
4	@Pro_Descripcion	Varchar	120	Descripción del Producto	INPUT
5	@Pro_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro	INPUT
7	@Pro_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro	INPUT
8	@Pro_DirImagen	Varchar	60	Directorio donde se almacena la imagen del Producto	INPUT
9	@Pro_Estado	Char	1	Estado del Registro	INPUT
10	@Secuencia	Numeric	10	Número	OUTPUT
11	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Productos.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1	
				Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.	
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_CLIENTEGEN	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Clientes no Aprobados.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Opcion	Char	1	Variable que identifica si es una inserción o una modificación	INPUT
2	@CIG_Secuencia	Numeric	10	Número de Registro del posible Cliente	INPUT
3	@CIG_Nombre	Varchar	50	Nombre del Cliente	INPUT
4	@CIG_EmailPri	Varchar	30	Dirección Email	INPUT
5	@CIG_SectorEcon	Char	18	Sector económico al que pertenece	INPUT
6	@CIG_URLPagina	Varchar	40	URL del Sitio Web si posee	INPUT
7	@CIG_Contacto	Varchar	60	Contacto con el Cliente	INPUT
8	@CIG_Cargo	Varchar	40	Cargo del Contacto	INPUT
9	@CIG_Telefonos	Varchar	40	Teléfono del contacto	INPUT
10	@CIG_EMailEje	Varchar	30	Directorio Email del Contacto	INPUT
11	@Pai_Area	Char	3	Código de País	INPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Clientes no Aprobados.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_CLIENTEGEN	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Clientes no Aprobados.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
13	@Ciu_Codigo	Char	10	Código de Ciudad	INPUT
14	@CIG_Comentario	Ntext		Comentario de cómo se entero de nuestro portal	INPUT
15	@CIG_Resena	Ntext		Reseña del negocio del Cliente	INPUT
16	@CIG_Estado	Char	1	Estado del Registro	INPUT
17	@Secuencia	Numeric	10	Número	OUTPUT
18	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Clientes no Aprobados.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1	
				Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_CLIENTEAPR	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Clientes Aprobados.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Opcion	Char	1	Variable que identifica si es una inserción o una modificación	INPUT
2	@CLA_TipoId	Char	1	Tipo de ID.	INPUT
3	@CLA_CodId	Varchar	13	Código de Identificación	INPUT
4	@Pai_Area	Char	3	Código de País	INPUT
5	@Est_Co	Char	3	Código de Estado	INPUT
6	@Ciu_Codigo	Char	10	Código de Ciudad	INPUT
7	@CIP_Secuencia	Numeric	10	Código del Registro de Clasificación	INPUT
8	@Pro_Secuencia	Numeric	10	Secuencia del Producto	INPUT
9	@CLA_Nombre	Varchar	60	Nombre o Razón Social del Cliente	INPUT
10	@CLA_Direccion	Varchar	50	Dirección del Cliente	INPUT
11	@CLA_Telefonos	Varchar	40	Teléfonos del Cliente	INPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Clientes Aprobados.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 2	
				Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_CLIENTEAPR	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Clientes Aprobados.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
14	@CLA_URL	Varchar	40	URL del Sitio Web si posee	INPUT
15	@Gre_Codigo	Numeric	10	Gremio1 al que la Empresa esta asociado	INPUT
16	@Gre_Codigo2	Numeric	10	Gremio 2 al que la Empresa esta asociado	INPUT
17	@CLA_Respaldo	Ntext		Reseña Histórica del Negocio	INPUT
18	@CLA_Servicio	Ntext		Descripción del Servicio que brinda el negocio	INPUT
19	@CLA_Investigacion	Ntext		Información con respecto al proceso de producción	INPUT
20	@CLA_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el Registro	INPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Clientes Aprobados (Parte 1).

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 2 de 2			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_CLIENTEAPR	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Clientes Aprobados.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
21	@CLA_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el Registro	INPUT
22	@CLA_Estado	Char	1	Estado del Registro	INPUT
23	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Clientes Aprobados (Parte 2).

SITIO WEB “EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR” VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_PROCLI	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: DETALLE			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Productos por Cliente.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@CLA_TipoId	Char	1	Tipo de ID. del Cliente	INPUT
2	@CLA_CodId	Varchar	13	Código de Identificación del Cliente	INPUT
3	@CIP_Secuencia	Numeric	40	Código del Registro de Clasificación	INPUT
4	@Pro_Secuencia	Numeric	120	Secuencia del Producto	INPUT
5	@PrC_Venta	Numeric	10	Precio de Venta del producto	INPUT
6	@Secuencia	Numeric	10	Número	OUTPUT
7	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Productos por Cliente.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1	
				Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.	
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_CONTACTO	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Contactos.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Con_Secuencia	Integer	4	Código del Registro del Contacto	INPUT
2	@CLA_TipoId	Char	1	Tipo de ID. Del Cliente	INPUT
3	@CLA_CodId	Varchar	13	Código de Identificación Del Cliente	INPUT
4	@Con_Nombre	Varchar	60	Nombre del Contacto	INPUT
5	@Con_Cargo	Varchar	60	Cargo del Contacto	INPUT
6	@Con_Departamento	Varchar	50	Departamento en el que la labora	INPUT
7	@Con_Email	Varchar	30	Dirección de correo electrónico	INPUT
8	@Con_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro	INPUT
9	@Con_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro	INPUT
10	@Secuencia	Numeric	10	Número	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Contactos.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0			Página 1 de 1		
			Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_SECTOR		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: MAESTRA	
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Sectores.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Opcion	Char	1	Variable que identifica si es una inserción o una modificación	INPUT
2	@Sec_Codigo	Integer	4	Código del Registro del Sector	INPUT
3	@Sec_Nombre	Varchar	30	Nombre del Sector	INPUT
4	@Sec_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro	INPUT
5	@Sec_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro	INPUT
6	@Sec_Estado	Char	1	Estado del Registro	INPUT
7	@Secuencia	Numeric	10	Número	OUTPUT
8	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Sectores.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0			Página 1 de 1		
			Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_PARTIDA	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Partidas Arancelarias.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Opcion	Char	1	Variable que identifica si es una inserción o una modificación	INPUT
2	@Par_PartAran	Char	30	Código de la Partida	INPUT
3	@Par_Descripcion	Varchar	120	Descripción de la Partida	INPUT
4	@Par_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro	INPUT
5	@Par_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro	INPUT
6	@Par_Estado	Char	1	Estado del Registro	INPUT
7	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Partidas Arancelarias.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_SECPARTIDA	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla relacionada entre los Sectores con las Partidas Arancelarias.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Sec_Codigo	Integer	30	Código del Sector	INPUT
2	@Par_PartAran	Char	30	Código de la Partida	INPUT
3	@SeP_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro	INPUT
4	@SeP_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro	INPUT
5	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla Sectores relacionados con las Partidas Arancelarias.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0			Página 1 de 1		
			Fecha/Diseño: 20/05/2003		Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_EXPORTACION		Base de Datos: DB_EXPOFLOR		Tipo: TRANSACCIONAL	
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de los valores FOB exportados con su respectivo código de Partida Arancelaria.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Par_PartAran	Char	30	Código de la Partida	INPUT
2	@Exp_ValorFOB	Numeric	10	Valor FOB exportado correspondiente a un mes de Corte	INPUT
3	@Exp_FecExp	Datetime	10	Fecha de Exportación	INPUT
4	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla Valores FOB exportados.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1	
				Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_IMPORTADOR	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Importadores Extranjeros.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Opcion	Char	1	Variable que identifica si es una inserción o una modificación	INPUT
2	@CLA_TipoId	Char	1	Tipo de ID.	INPUT
3	@CLA_CodId	Varchar	13	Código de Identificación	INPUT
4	@Imp_Codigo	Numeric	10	Secuencia de Importador	INPUT
5	@Pai_Area	Char	3	Código de País	INPUT
6	@Est_Codigo	Char	3	Código de Estado	INPUT
7	@Ciu_Codigo	Char	10	Código de Ciudad	INPUT
8	@Imp_Name	Varchar	60	Nombre del Contacto	INPUT
9	@Imp_Company	Varchar	60	Nombre de la Compañía	INPUT
10	@Imp_Duty	Varchar	40	Cargo del Contacto	INPUT
11	@Imp_Address	Varchar	50	Dirección de la Compañía	INPUT
12	@Imp_Phone	Varchar	40	Número de Teléfono	INPUT
13	@Imp_Email	Varchar	30	Email del Contacto	INPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Importadores.

SITIO WEB “EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR” VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_IMPORTADOR	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: MAESTRA			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Importadores Extranjeros.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
14	@Imp_UsuIng	Char	10	Usuario que ingresa el registro	INPUT
15	@Imp_UsuMod	Char	10	Usuario que modifica el registro	INPUT
16	@Imp_Estado	Char	1	Estado del Registro	INPUT
17	@Secuencia	Numeric	10	Número	OUTPUT
18	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Importadores.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 1	
				Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_SUGERENCIA	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: TRANSACCIONAL			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Sugerencias.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Sug_Secuencia	Numeric	10	Secuencia de la Transacción	INPUT
2	@Sug_Nombre	Varchar	60	Nombre de la persona o Entidad que hace la sugerencia	INPUT
3	@Sug_Email	Varchar	30	Dirección Electrónica de quien sugiere	INPUT
4	@Sug_DescripSug	Ntext		Requerimiento	INPUT
5	@Secuencia	Numeric	10	Número	OUTPUT
6	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Sugerencias.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 1 de 2	
				Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION			AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.		
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_BOLETIN	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: TRANSACCIONAL			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Boletines.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
1	@Bol_Secuencia	Numeric	10	Secuencia de la Transacción	INPUT
2	@Bol_Nombres	Varchar	60	Nombre de la persona que hace el requerimiento	INPUT
3	@Bol_EMail	Varchar	30	Dirección Electrónica	INPUT
4	@Bol_Ocupacion	Varchar	60	Ocupación de la persona que hace el requerimiento	INPUT
5	@Bol_Telefono	Varchar	40	Teléfonos	INPUT
6	@Pai_Area	Char	3	Código de País	INPUT
7	@Est_Codigo	Char	3	Código de Estado	INPUT
8	@Ciu_Codigo	Char	10	Código de Ciudad	INPUT
9	@Bol_EnterPor	Ntext		Información breve de como se entero del portal	INPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Boletines.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0				Página 2 de 2	
				Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION				AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katuska Baidal.	
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_BOLETIN	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: TRANSACCIONAL			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Boletines.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
10	@Bol_InfGustEnCd	Char	1	Estado que indica si desea encontrar Información en CD	INPUT
11	@Bol_InfGustEnCurso	Char	1	Estado que indica si desea algún curso Virtual	INPUT
Observación:					

Inserción, Actualización a la Tabla de Boletines.

SITIO WEB "EXPORTACION DE FLORES AL POR MAYOR" VERSIÓN 1.0		Página 1 de 1			
		Fecha/Diseño: 20/05/2003	Fecha/Actualización: 08/06/2003		
Para: LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION		AUTORES : Carlos Barzola. Edith Cobeña. Katiuska Baidal.			
Nombre del Procedimiento: SP_IU_TBEXP_BOLETIN	Base de Datos: DB_EXPOFLOR	Tipo: TRANSACCIONAL			
Descripción: Este procedimiento permite realizar la inserción y actualización de un registro en la tabla de Boletines.					
DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO					
No.	Nombre	Tipo	Long.	Descripción	IN-OUT-[IN/OUT]
12	@Bol_InfGustEnPub	Char	1	Estado que indica si desea sacar publicidad para su empresa	INPUT
13	@Bol_EMailCon1	Varchar	30		INPUT
14	@Bol_EMailCon2	Varchar	30		INPUT
15	@Bol_EMailCon3	Varchar	30		INPUT
16	@Bol_EMailCon4	Varchar	30		INPUT
17	vBol_EMailCon5	Varchar	30		INPUT
18	@Secuencia	Numeric	10	Número	OUTPUT
19	@codigo_error	Varchar	600	Mensaje de Retorno	OUTPUT
Observación:					

**Inserción, Actualización a la Tabla de Boletines.
Proceso Servidor de Base de Datos.**

El Sitio Web “Exportación de Flores al por Mayor” funciona en plataforma Microsoft SQL SERVER 7.0. este Proceso Servidor de Base de Datos (Database Server), nos permite la ejecución de los procedimientos almacenados que implementarán la parte restante de la lógica de acceso a datos. Los procedimientos están en código SQL y se encuentran en la opción *procedimientos almacenados* dentro de la Base de Datos DB_ExpoFlor.

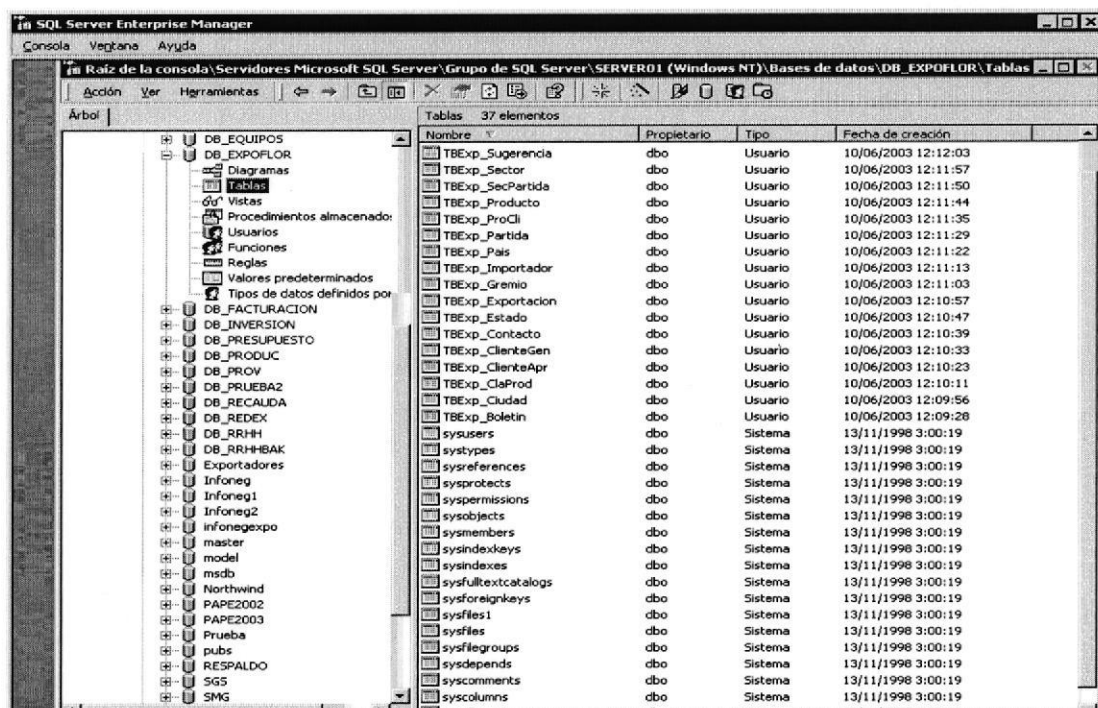
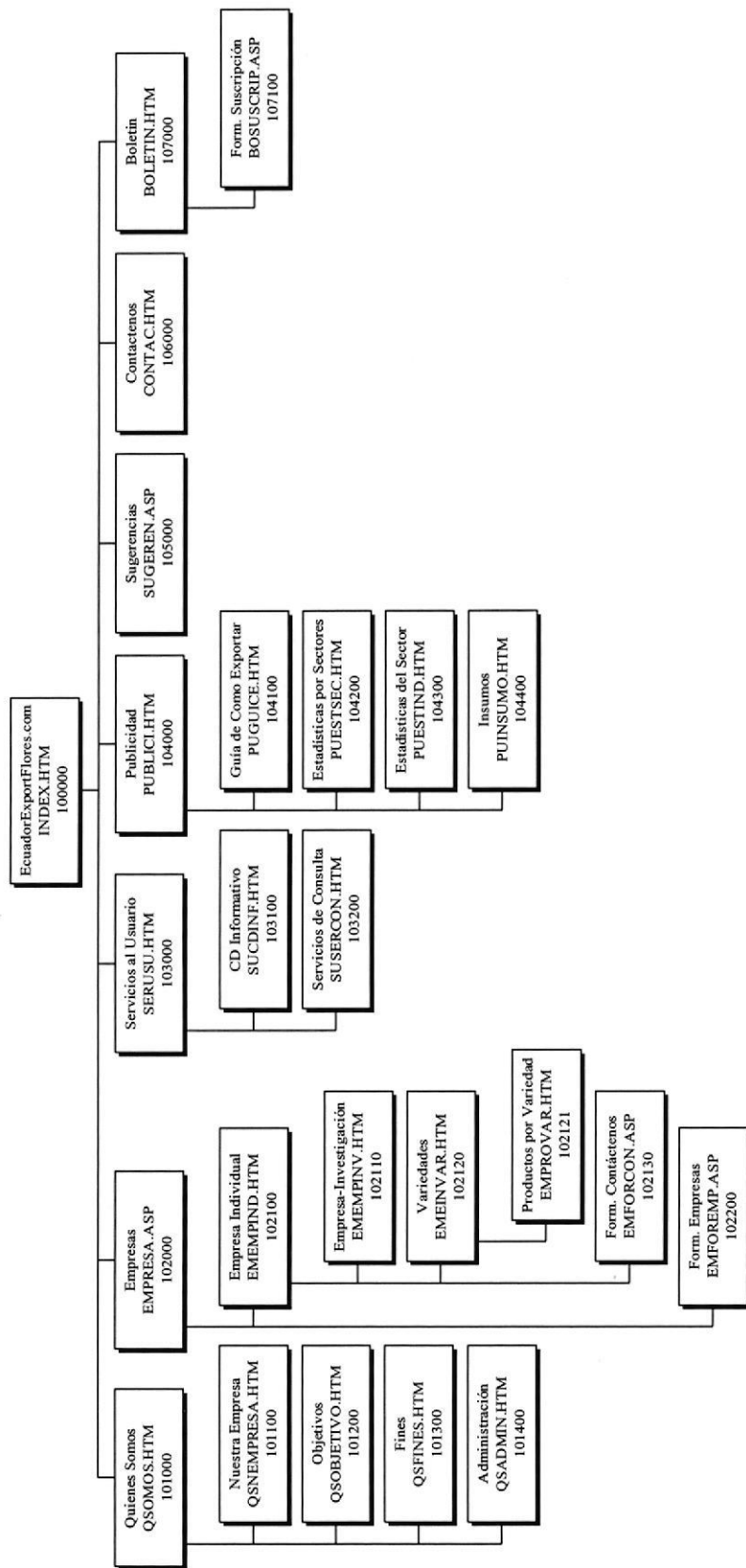


Figura No. 2.1. Pantalla del Administrador Corporativo de SQL SERVER

8.3 Implementación de la Capa de Presentación.



Diseño del Sitio Web – Cliente basado en Browser

A continuación se explicará el contenido de cada una de las paginas que se mostraron en el diagrama anterior y como anexo "D" constan las páginas del sitio.

8.3.1 Index.htm (100000)

Esta es la pagina inicial del sitio EcuadorExportFlores.com aquí el usuario puede escoger el tema que desea consultar, para empezar a navegar por las distintas opciones que presenta el sitio.

8.3.1.1 Quienes Somos (101000)

Si se desea conocer sobre los objetivos y metas de la empresa en esta opción le brindara la información necesaria para que aclare las dudas que tenga y conozca mas sobre como se realiza el trabajo de cada una de las personas que están detrás del sitio EcuadorExportFlores.com, entre las opciones que contiene se muestran las siguientes:

8.3.1.1.1 Nuestra Empresa (101100)

En éste punto se da la bienvenida a los clientes y usuarios que visitan nuestra página, informa sobre el país en el que se desarrolla las ventas de flores y se da una breve explicación del servicio que se desea brindar.

8.3.1.1.2 Objetivos (101200)

Aquí se describen las metas que tiene nuestro negocio.

8.3.1.1.3 Fines (101300)

Se describe cuales son las metas que se persiguen al momento de brindar el servicio a nuestros clientes.

8.3.1.1.4 Administración (101400)

Esta es una mirada a la estructura organizacional, que esta encargada de la administración del sitio EcuadorExportFlores.com.

8.3.1.2 Empresas (102000)

Esta es una vista a los productores de flores que están suscritos a nuestro sitio. Aquí se puede conocer información mas a detalle del productor como: historia de su empresa, variedades de productos que ofrece, proceso del producto en si, además el importador extranjero puede llenar el formulario para contactarse con el exportador ecuatoriano.

8.3.1.2.1 Empresa Individual (102100)

Aquí mostramos toda la información referente al: negocio de la empresa seleccionada, a las variedades de los productos que ofrece, y también el importador extranjero puede llenar el formulario de contacto con el mismo.

8.3.1.2.2 Formulario de Empresas (102200)

En esta opción el exportador ecuatoriano puede registrar los datos de su empresa para establecer el contacto con nuestro negocio.

8.3.1.3 Servicios al Usuario (103000)

Esta área es destinada para información de soporte a nuestros clientes.

8.3.1.3.1 Cd Informativo (103100)

En el cual proporcionamos un completo compendio de estadísticas económicas, de comercio exterior y negocios. Legislación de Comercio Exterior, Agricultura, Desarrollo Económico y guías de negocios.

8.3.1.3.2 Servicios de Consulta (103200)

Esta opción no permite investigar temas de gran interés, que son requeridos por parte de nuestros clientes.

8.3.1.4 Publicidad (104000)

Esta área es destinada para información de soporte a los productores.

8.3.1.4.1 Guía de cómo exportar (104100)

Aquí mostramos información con todos los lineamientos y trámites que el productor debe seguir para exportar.

8.3.1.4.2 Estadísticas por Sectores (104200)

En esta parte del sitio mostramos gráficos estadísticos de todos los sectores con su respectivo valor FOB (miles de dólares) exportados por período.

8.3.1.4.3 Estadísticas del Sector (104300)

En esta parte del sitio mostramos gráficos estadísticos propiamente del sector con su respectivo valor FOB (miles de dólares) exportados por período.

8.3.1.4.4 Insumos (104400)

Aquí se pondrá a disposición una lista de insumos necesarios para la producción de flores y donde se puede contactar su compra.

8.3.1.5 Sugerencias (105000).

Aquí se permitirá que toda persona que visite nuestro sitio registre alguna sugerencia con respecto al mismo, permitiéndonos mejorar continuamente.

8.3.1.6 Contáctenos (106000).

Aquí se muestra toda la información con respecto a como ubicar nuestra empresa, es decir los diferentes medios que puede tener una persona para comunicarse con los administradores del Sitio EcuadorExportFlores.com.

8.3.1.7 Boletín (107000).

Aquí el exportador tendrá la opción de recibir información de gran interés concerniente al sector floricultor, esta puede ser diaria, semanal mensual que es obtenida de los distintos medios de comunicación.

8.3.2 Cliente Html.

En nuestro portal, se ha realizado la programación de la página en código HTML y se ha implementado en las páginas tipo ASP.

8.3.3 Cliente Script-DHTML.

Para la facilitar el uso de los dos tipos de Browser mas utilizados en Internet hemos realizado las validaciones que se ejecutan del lado del cliente para lo que se utilizó JavaScript.

8.3.4 Server Script - ASP.

Para el desarrollo del Portal de EcuadorExportFlores.com se consideró el uso de Active Server Pages (ASP), pues esta permite el uso de diferentes scripts y componentes y el uso del código HTML para mostrar páginas generadas en forma dinámica. Se consideró un ambiente de aplicación tipo abierto en el que se puede combinar código HTML, scripts y componentes ActiveX del servidor Las Active Server Pages son para crear soluciones dinámicas.

8.3.5 Css.

Hemos aplicado el tipo de hojas con estilo de presentación para dar formato en todas las páginas, el C.S.S. fue aplicado en las siguientes partes de los documentos:

- ✓ Textos
- ✓ Cajas de texto
- ✓ Cabeceras

Dando de esta manera facilidad a las personas encargadas del mantenimiento, ya que al momento realizar los cambios en el formato de las páginas, solo bastará con cambiar el archivo de hojas de estilos.

8.3.6 Proceso Servidor Web.

Para el desarrollo de las aplicaciones basadas en la web de EcuadorExportFlores.com se utilizó el Internet Información Server, el mismo que permite el desarrollo de aplicaciones de negocio basadas Web que se pueden extender a Internet o distribuir en intranets corporativas.

Las transacciones se convierte en la unidad fundamental de restauración, congruencia y concurrencia de un sistema cliente servidor esto significa la aplicación de los siguientes conceptos básicos como:

Automaticidad: Cada una de las acciones realizadas por una transacción debe cumplir con su propósito.

Congruencia: Verifica el resultado que deberá obtenerse de la aplicación es decir correcto o abortar.

Aislamiento: Este concepto explica que las transacciones que se ejecutan de forma concurrente no influyen entre sí en el comportamiento de las demás.

Cabe mencionar que se creó un sitio virtual con el mismo nombre en donde el documento principal a ejecutarse se identifica como index.htm.

CONCLUSIONES

En la actualidad las transacciones comerciales están ampliando sus fronteras con la ayuda de Internet, y muchas empresas empiezan a ver incrementados sus consumidores y por ende sus ingresos gracias a la publicidad que se puede generar en la Web.

Es por eso que pensando en el desarrollo de los productores de flores se implemento la pagina del sitio EcuadorExportFlores.com permitiendo que exista de esta manera una relación más cordial y cercana entre el productor y el comprador. Esta pagina no lejos de su objetivo principal es un soporte para el agricultor ya que encontrará desde recomendaciones en la publicidad que desea tener hasta investigaciones que ayudarán a sus cultivos, además de información estadística de producción al día.

RECOMENDACIONES

Las siguientes recomendaciones se aplican a las personas que se encargarán del mantenimiento de la página:

- ✓ Deberá existir una persona encargada de realizar mejoras en el sitio evitando que se desactualice su diseño.
- ✓ Deberá definirse los periodos en que se respalde la información tomando en cuenta las precauciones del caso para evitar que la perdida de información afecte desenvolvimiento de la página.
- ✓ Al momento de diseñar nuevas páginas se debe tomar en consideración los estándares definidos inicialmente.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. http://www.htmlweb.net/manual/basico/internet_2.html
2. <http://sistemas.dgsca.unam.mx/publica/pdf/clienteservidor.PDF>
3. <http://www.terra.com/informatica/que-es/dcom.cfm>
4. [http://www.microsoft.com/spain/msdn/articulos/archivo/190702/voices/ent
serv.asp](http://www.microsoft.com/spain/msdn/articulos/archivo/190702/voices/ent
serv.asp)
5. <http://www.solotutoriales.com/aspnet/links.asp?CatId=146>
6. <http://www.desarrolloweb.com/articulos/534.php?manual=21>
7. <http://www.microsoft.com>
8. <http://www.arsys.com.es>
9. <http://www.sagarpa.gob.mx/Cicoplafest/cicoplafest5.html>
10. <http://www.herbotecnia.com.ar/org-bpa.html>

ANEXO

CAPITULO I

Listado de productores de flor en el ecuador.

Sec.	Tipo de ID.	Código de ID.	Razon Social
1	1	1791006356001	SUATA PLANTS S.A
2	1	1790811905001	GUANGUILQUI AGROPECUARIA INDUSTRIAL GUAISA S.A.
3	1	0190131947001	PLANTACIONES MALIMA CIA. LTDA.
4	1	1791278879001	PYGANFLOR S.A.
5	1	1790967662001	CONTINEX CIA.LTDA.
6	1	1791128249001	FLORES MITAD DEL MUNDO S. A. FLOREMIT
7	1	1791327594001	ASOCIACION AGROINVERSIONES I Y II LIMITED
8	1	1790744469001	ROSINVAR S.A.
9	1	1791256999001	AGROSERVICIOS ANDINOS CAMACHO CIA. LTDA.
10	1	0190153703001	PLANTACIONES FLORES DEL VALLE S.A.
11	1	1791260570001	ECUATORIAN FLOWER CIA.LTDA.
12	1	1791312937001	NEVADO ECU. ROSAS DE EXP. NEVAECUADOR CIA. LTDA
13	1	1791353498001	LINDAFLOR CIA. LTDA.
14	1	1790706265001	INVERSIONES FLORICOLA S.D.R.L.
15	1	1791267656001	EQR EQUATOROSES C. A.
16	1	1791155521001	FLORES ECUATORIANAS DE CALIDAD FLORECAL S.A.
17	1	1790715647001	LOVEROSES S.A.
18	1	1790685314001	FLORES EQUINOCCIALES S.A.
19	1	1791221761001	ROYAL FLOWERS S.A.
20	1	1791353013001	FLORYCAMPO S.A.
21	1	1791309480001	FLORES DEL RIO ECUADOR S. A. FLORIVER
22	1	1790882179001	INDIPASISA S. A.
23	1	1791316312001	SAMIR FLOWERS S.A.
24	1	1790889114001	AGROPROMOTORA DEL COTOPAXI AGROCOEX S. A.
25	1	1791263065001	FLORECOT FLORES DE COTACACHI
26	1	1791269896001	TECHNIROSE CIA. LTDA.
27	1	1791242807001	FLORES Y FRUTAS FLORIFRUT S. A.
28	1	1790979660001	AGRICOLA TABACUNDO CIA. LTDA. AGRITAB
29	1	0190156265001	NATURIFLOR CIA. LTDA.
30	1	1791307925001	BIOCARE LIMITED CIA. LTDA.
31	1	1791398483001	FLOWERVILLAGE CIA.LTDA.
32	1	1791303105001	NATUFLOR S.A.
33	1	1791107659001	INFLOREX CIA. LTDA.
34	1	1790731049001	VELVET FLORES CIA. LTDA.

35	1	1791423666001	FLOR ETERNA SISA HUINAI
36	1	1790986640001	EXPORTADORA DE FLORES EXPOFLOR CIA. LTDA
37	1	1791288971001	CLAVELES DE LA MONTAÑA S.A.
38	1	1791740637001	HACIENDA SANTA FE FESAHA CIA. LTDA.
39	1	1890141427001	FLORICOLA LA HERRADURA FLOHERRA S.A
40	1	1790566943001	AGROFLORA C. LTDA.
41	1	1791170768001	INVERSIONES PONTE TRESA CIA. LTDA.
42	1	1090072060001	ROSAS DEL MONTE CIA. LTDA.
43	1	0590060100001	EXROCOB CIA. LTDA.
44	1	0590059870001	JARDINES PIAVERI CIA. LTDA.
45	1	1790642097001	FLORISOL C. LTDA.
46	1	1791236416001	FLORNACA FLORICOLA C.A.
47	1	1791107640001	FLARIS CIA. LTDA.
48	1	1791038398001	PLANTADOR CIA. LTDA.
49	1	1791404483001	FLORES SANTA MONICA ÑANTA C.LTDA.
50	1	1791334108001	BELLARO S.A.
51	1	1791297903001	PRODUCNORTE S.A.
52	1	1791280547001	SIERRAFLOR C. LTDA.
53	1	1790764710001	CONSORCIO QUITO FLORES S.A.
54	1	1791253833001	AGRIFEG S.A.
55	1	1791314867001	ECOROSSES CIA. LTDA.
56	1	1090105066001	FLOR DE AZAMA S.A
57	1	0590058815001	TAMBOROSSES S.A.
58	1	1791339967001	QUEENROSSES S.A.
59	1	1708885007001	TORRI OLIVARI GIUSEPPE
60	1	1791180526001	FLORES DEL COTOPAXI S.A.
61	1	1790685411001	ARBUSTA CIA. LTDA.
62	1	1791715470001	FLORES SANTA MONICA S. A.
63	1	1791240537001	SOCIEDAD AGRICOLA VICTORIA S.A. SAVISA
64	1	1791314646001	GOLDENROSE CORPORACION S.A.
65	1	1791274520001	FLORES DE LA COLINA S.A. FLODECOL
66	1	0590059684001	FLORICOLA LA ROSALEDA S.A.
67	1	1791265009001	ROSADEX CIA LTDA
68	1	1791102983001	GALAPAGOS FLORESGALAFLO
69	1	1790935175001	LATINFLOR S.A.
70	1	0590060283001	ECUADORIAN NEW ROSES S.A.
71	1	1791349733001	EMIHANA CIA.LTDA.
72	1	0990739978001	ROSAS DEL ECUADOR S.A., ROSEDAL
73	1	1791335147001	ENCHANTED ROSES ENROSES S.A.
74	1	1791294882001	SARGAZOS S.A.
75	1	1791310721001	ROSAS DEL PRADO PRAROSAS CIA.LTDA.
76	1	1791740890001	HOJAS VIVAS S. A.
77	1	1791340728001	FLORES LATITUD CERO FLORLATCERO CIA. LTDA.
78	1	1791349490001	FLORES DE NAPOLES S.A. FLORNAPOL
79	1	0590061018001	BLOOMING ROSE FARM
80	1	1791283899001	ALAMO ROSAS S.A.
81	1	1790985768001	JARDINES DEL CAYAMBE C.LTDA.
82	1	1791350618001	MEGAROSSES CIA.LTDA.
83	1	1790873315001	KHORI-TIKA FLORES DEL ECUADOR S.A.
84	1	1791238605001	ASTROFLORES CIA. LTDA.
85	1	1890141435001	RIO ALAQUEZ ROSAS ROSALQUEZ S. A.
86	1	1890142032001	FLORES DE PISHIGLATA S. A.
87	1	1791269888001	PLANTERRA S. A.

88	1	1791387058001	PRIMAVEST SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL
89	1	1791300920001	FLORTEC S.A.
90	1	1790891267001	PETYROS PETALOS Y ROSAS S.A.
91	1	1791396022001	FLORANA FARMS S.A.
92	1	1791306953001	NEVAFLOR S.A.
93	1	0590060704001	PAMBAFLOR S.A.
94	1	1791338790001	FLORES DE MACHACHI
95	1	1791045645001	FLORES DE LA MONTANA S. A
96	1	1791338154001	SISAPAMBA ROSAS Y ROSAS S.C.C.
97	1	1791309936001	FLORES SANTA BARBARA CIA.LTDA.
98	1	0190122158001	FLORES BEMANI CIA.LTDA
99	1	1791437047001	CLARIVEL CIA. LTDA.
100	1	1791415507001	HOJA VERDE S.A.
101	1	1791339649001	ROSAS DEL COTOPAXI, CIA. LTDA.
102	1	0991382356001	ECUADOR MAGIC FLOWERS ECUAMAGIC S. A.
103	1	0190154890001	AUSTROROSAS CIA.LTDA.
104	1	1791285522001	FLORES PARA EL MUNDO FLORMUNDO CIA LTDA
105	1	1791331567001	FLORES TOACASO S.A.
106	1	1791299612001	GYPSOPHILIA DE LA MONTAÑA S. A.
107	1	1791264762001	IMAGMI S.A.
108	1	0590060542001	AGRICOLA EL ROSARIO CIA. LTDA. AGRIROSE
109	1	1791351738001	RILINAR S.A.
110	1	1791263650001	FLORES PAOLA ANDREA DEL ECUADOR
111	1	1090073830001	FLORES DEL AMAZONAS S. A. AMAFLOR
112	1	1791338502001	ROSAPRIMA CIA. LTDA.
113	1	1791435419001	FLORES VERDES S. A.
114	1	1791396960001	FLORICOLA SAN JORGE CIA.LTDA.
115	1	1791306236001	ROSAS DE LA MONTAÑA ROSAMONT S.A.
116	1	0190169294001	ISLAPLANTS CIA. LTDA.
117	1	1790677648001	EL ROSEDAL S.A.
118	1	1791355148001	JUMBO ROSES CIA.LTDA.
119	1	1791330919001	VALLE DEL SOL S.A.
120	1	1791260880001	FLORES MAGICAS FLORMAGIC
121	1	1791415191001	UNIQUE LATIN PROPAGATION LTD.
122	1	1790964418001	FLOREXPO CIA. LTDA.
123	1	1790996743001	NINTANGA C LTDA
124	1	1791358643001	AAASA CORPORATION S.A.
125	1	1790590399001	EASTMAN-PEREZ CIA. LTDA.
126	1	1791047974001	ROSEL CIA. LTDA.
127	1	1791329155001	FLORES DEL VALLE CIA.LTDA. VALLEFLOR
128	1	1791352963001	BOUTIQUE FLOWERS
129	1	1090110027001	LULYFLOWERS CIA.LTDA.
130	1	0190155617001	PLANTACIONES EL TREBOL CIA.LTDA.
131	1	0190158209001	ROSA DE ORO PLANTACIONESROOROPLANT CIA.LTDA.
132	1	0190166252001	SKY FLOWERS S.A.
133	1	1791766520001	EXXIDE S. A.
134	1	1790869997001	GYPSO S. A.
135	1	0590059064001	TEXAS FLOWERS S. A.
136	1	1791200292001	ACTEGRO S.A.
137	1	1791151348001	ROSASPE CIA LTDA ROSAS DE PERUGACHI
138	1	0990184003001	FUNDICIONES NACIONALES S.A. FUNASA
139	1	0190310450001	FLORICOLA VEGUIL CIA. LTDA.
140	1	1791291530001	AGRICOLA SAN ANDRES DEL CHAUPI S.A.

141	I	0590060178001	VERDILLANO CIA. LTDA.
142	I	0991408185001	FORTIDEX S. A.
143	I	1790829561001	EXP. AGROINDUST. SAN NICOLAS FHAEX S. A.
144	I	1791313224001	PANORAMA ROSES
145	I	0991325166001	AGRIEXOTICA S.A.
146	I	1790864677001	VEGAFLOR S.A.
147	I	0590060992001	AGROGANADERA ESPINOSA CHIRIBOGA S. A.
148	I	1791252055001	FLORICOLA LAS MARIAS FLORMARE S.A.
149	I	1791153642001	FLOR MARIA FLORES MARIA INTERNACIONAL
150	I	1791742346001	NEUMANN FLOWERS CIA. LTDA.
151	I	1791353285001	GIFTFLOWERS CIA.LTDA
152	I	1791332946001	PENCAFLOR CIA.LTDA.
153	I	1790646645001	AGRICOLA PAZCOR S.A.
154	I	1791399994001	FLORICOLA SAN ANTONIO S.A. FLORSANTA
155	I	1791731212001	EVER GREEN ROSES
156	I	1791302583001	FLORICOLA EL ROSARIO DE AMAGUANA
157	I	1791294998001	MYSTIC FLOWERS
158	I	1791316770001	DIFIORI CIA.LTDA.
159	I	1791355563001	ROSAS DE LOS ANDES ROSANDES CIA.LTDA.
160	I	1791408012001	MILIFARMS CIA.LTDA.
161	I	1790866874001	FLORES DEL PARAISO C.A. FLORPARAISO
162	I	1791305558001	FLORES SELECTAS FLORSEL C. LTDA.
163	I	1791066057001	FLORES ALCOBENDAS S.A.
164	I	0991340297001	COSMOAGRO S.A.
165	I	1791333829001	PLATINUNROSES CIA. LTDA.
166	I	1791307151001	JOYGARDENS CIA.LTDA.
167	I	1791310764001	MOLOLEM GARDENS S.A.
168	I	1791357515001	PLANTACIONES SAN JAVIER PLASJAV S.A.
169	I	0590059730001	DIAMOND ROSES S.A.
170	I	1790806472001	FLORES DEL QUINCHE FLORQUIN S.A.
171	I	0601100407001	CRISTOBAL MIÑO
172	I	1791396839001	FLORALPACK CIA. LTDA.
173	I	0190154602001	PLANTACIONES NASTE FLORESLASA C.LTDA.
174	I	1791398424001	FLORELOY S.A.
175	I	1791437039001	FLORES DE MONICA FLORM CIA. LTDA.
176	I	0991362851001	ROMAVERDE S.A.
177	I	1791812603001	PLANTACIONES PICAFLOR S.A. PICAFLORSA
178	I	1791715292001	VASEFLOR S.A.
179	I	1791301382001	FIELD OF DREAMS FIELDREM CIA. LTDA.
180	I	1791289714001	AGROINDUSTRIAS SAN ALFONZO HASANAL S.A.
181	I	1791319915001	INVESTAGRO SOCIEDAD ANONIMA
182	I	0590060275001	FLORES DE LAIGUA FLORILAIGUA CIA LTDA
183	I	1790758273001	VITAGRICOLA CIA. LTDA.
184	I	1090106933001	FLORES DE IMBABURA IMBAFLORES CIA LTDA.
185	I	1791349652001	QUEEN FLOWERS CIA. LTDA.
186	I	0490054472001	VENTURAROSSES CIA.LTDA.
187	I	1791739442001	MERINOROSSES CIA. LTDA.
188	I	0190166139001	SOUTH GARDEN S.A.
189	I	1791085752001	BIOTECNOLOGIA VEGETAL BIOVEGET S.A.
190	I	1790989151001	CLAVESLAGARD CIA. LTDA.
191	I	1791408071001	CELICAFLO C.A.
192	I	1790527816001	FLORECE CONSORCIO EXPORTADOR FLOCONEX S.A.
193	I	1791710673001	MERINOFARMS

194	1	1791353420001	RODELFLOWERS CIA.LTDA.
195	1	0300308228001	MOLINA VERDUGO BEKI EDITH
196	1	1791727940001	TYMFLOR S. A.
197	1	1791400151001	MUNDOLOMA S. A.
198	1	1791362160001	SIERRAFLOWERS
199	1	0190154386001	ANDEAN FLOR S.A.ANDEFLO
200	1	1791316320001	FLORICULTURA ECUACLAVEL S.A.
201	1	1791395034001	FLORINTANGA CIA. LTDA.
202	1	0190157504001	FLORPAUTE CIA. LTDA.
203	1	1790991113001	RICAFLO S.A.
204	1	0991322507001	COROTOP S.A
205	1	1791329538001	MUÑOZ & KARIG CIA.LTDA.
206	1	1890141265001	PARADISEFLOWER C.A.
207	1	0991443568001	LANGOSTERA DEL AZUAY S.A. LANAYSA
208	1	0190301850001	FLORIPAMBA
209	1	0990862109001	SALINOPOLIS S.A.
210	1	1701506386001	RENE FERNANDEZ/ INTERNATIONAL FLORAL FARM
211	1	0992181125001	SUPERQUIL S. A.
212	1	0490054332001	ROSAVALEY CIA. LTDA.
213	1	0991284427001	SEMBRIOS TROPICALES S.A. (SEMBTROP)
214	1	0991470654001	BALZAR TROPIC BALTROPIC S.A.
215	1	1790662764001	AGROINDUSTRIAL FLORES LA ANTONIA S.A.
216	1	0690075040001	RIOROSES
217	1	0992221542001	PLASTIFUN S. A.
218	1	0590060755001	MILROSE S. A.
219	1	1791277031001	PLANTACIONES MIRANDA S.A. PLANMIR
220	1	1791413806001	VICTORIAGARDENS S.A.
221	1	0991382682001	TAMIX S. A.
222	1	0905038261001	SHIRLEY ELIZABETH GOMEZ E.
223	1	1791342607001	FLORALWORLD S.A.
224	1	1707611602001	BAQUERO FONSECA JORGE CARLOS
225	1	0590060828001	AGRORAB CIA.LTDA.
226	1	1791261380001	PROYECTOS DE INGENIERIA CASTRO FLORES CIA.
227	1	0992250313001	FEXIT
228	1	1890153271001	LA FORTALEZA RELAFLO S.A. LTDA.
229	1	1791246543001	FLORES RAINBOW DE ECUADOR
230	4	DS05320	ARTURO GANGOTENA
231	1	1791408578001	HACIENDA COCHASQUI S.A.
232	1	1791784952001	GREEN EXPORTS
233	1	1791721450001	LEONCABLES CIA. LTDA.
234	1	1704957966001	FEGAN GUERRERO CARLOS
235	1	1306098607001	ALAVA RODRIGUEZ MARCELA VICENTA
236	4	SH68906	EDISM VIVEROS VASCONEZ
237	2	1705999918	LANDETA VARGAS CECILIA
238	4	111423338	ISABEL MARIA PEÑA ESCOBAR DE MITE
239	2	1706682219	NAVARRO JUAN PATRICIO
240	1	0922517028001	PATIÑO JULIO CESAR
241	2	0900796178	MARTINEZ CENEIDA PABLA
242	1	1700562828001	JOSE M. ESPINOZA ITURRALDE
243	4	SG 40372	LOPEZ AGUIRRE MARIA TERESA
244	1	1800660951001	MARCO ANTONIO QUISPE CHAVEZ
245	1	1791766644001	IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA ANDINA
246	4	SF 87210	BAUER LEOPOLDO MIGUEL

247	1	0601405665001	HERNANDEZ ULLOA BYRON
248	1	1001236387001	PAREDES RIVERA JUAN MANUEL
249	4	Z 7821006	WENDY LEE WARD SANDERS DE CALLE
250	1	1714537006001	BAQUERIZO GONZALEZ CESAR AUGUSTO
251	1	0200003747001	VERDESOTO MONTERO RUPERTO
252	4	SK37055	VERONICA DAVILA
253	1	1791290305001	NABILA FLOWERS S.A.
254	1	1791239776001	WASERIG AGRICOLA LA PRIMAVERA S.A.
255	4	DO 70279	EMBAJADA DE CHINA
256	4	DS05754	SALTOS SALTOS ERNESTO AUGUSTO
257	1	0100836626001	CORDERO BENJAMIN
258	2	0913322699	LUPE NAVARRETE ORTEGA
259	1	1707977433001	ROSALES YELA
260	1	1791330730001	AGRICOLA LANDWORK CIA.LTDA.
261	1	1791780671001	TELEAMAZONAS
262	2	1707755854	ALFREDO LARREA FALCONI
263	2	1802333276	RICARDO PATRICIO MEDINA
264	2	1701981514	JOSE CORTEZ FABRICA LA PERLA
265	1	1202085880001	AJOY WAN FRANCISCO ROBERTO
266	1	1791361326001	GYSOKING S. A.
267	1	1791315103001	TILIFLOR S.A.
268	1	0600425417001	LUIS ALFONSO SANCHEZ VACA
269	1	1790822257001	FLORES INTERNACIONALES S.A. FLORINSA
270	1	1791426983001	YUSNHARY FLOWER S. A.
271	1	1791275187001	FLORICULTORA MACS TOUCH S. A.
272	2	1703110898	LOPEZ CORDOVEZ MIGUEL EDUARDO
273	1	0190113353001	FLORANDES S.A.
274	1	1791357485001	CHARLES FLOWERS S.A.
275	1	1710076686001	GUIO BRICEÑO CRISTINA
276	1	0190154254001	FLORALICIA CIA. LTDA.
277	2	1200329140	DOLORES VASQUEZ
278	1	1791358198001	UTOPIA AGRICOLA FLOWER S.A
279	1	0590059951001	ROSAS PACHOSALAG S.A
280	1	1790655547001	FRUAGRO S.A.
281	1	0590060054001	ARCOFLOR FLORES ARCOIRIS S.A.
282	1	1791344197001	AVIFLOR CIA.LTDA.
283	1	1791421442001	BLOOMROSES S.A.
284	1	1791318552001	FLORLITO S.A.
285	1	1791396812001	SIENDINA S.A.
286	1	1791350944001	CONEXIONES FLORICULTURALES CONECTIFLOR S.A.
287	1	1791396480001	INFINITYFLOWERS CIA.LTDA.
288	1	1791294734001	ROSE LAND S.A LANDROS
289	4	E7058719	RAYMOND LINCOLN SMITH
290	1	0400286316001	MORA TERESA FABIOLA
291	1	1791333748001	SIRIOFLOWERS CIA.LTDA.
292	1	0590060607001	DESIGNER BOUQUET CIA.LTDA.
293	1	1791241185001	BOTANICA ECUATORIAL ECUARODANA
294	1	1791727460001	CLAVELES DE ATUNTAQUI
295	1	1791313917001	CLAVELES DE OTON OTONCLAVIS S.A.
296	1	1791340485001	NICEFLOR S.A
297	1	0101292662001	MAURICIO CRESPO CRESPO
298	1	0501801005001	GUANOLUISA MISE MARTHA CECILIA
299	1	1791406494001	ECUABOUQUETS C. LTDA.


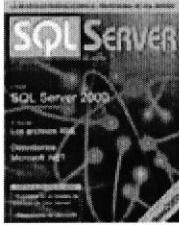
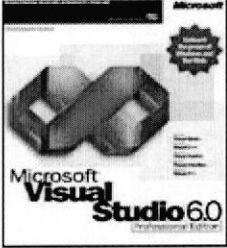
300	1	1791307305001	FLORES MONTELLANO MONTEFLOR S. A.
301	1	1791213440001	GERFLORES CIA. LTDA.
302	1	1791342658001	ZAMVELFLOR CIA.LTDA.
303	1	1791399137001	EFANDINA EMPRESA FLORICOLA ANDINA CIA. LTDA.
304	1	1791292057001	MEADOW FLOWER MEFLOR CIA.LTDA.
305	1	0991352848001	CEINMARK S.A.
306	1	1791342054001	AGRICOLA "AMORE FLOWER S.A."
307	1	0190154378001	CREVEFLOR CIA. LTDA.
308	1	1790587770001	AGROINDUSTRIAL EXPORTADORA LICOPEX
309	1	1890148979001	CUESTA MIÑO Y OTROS FRANCISCO JOSE
310	1	1791318315001	NIMROSEL S.A.
311	1	1791258339001	LEE & BONITA FLORES CIA.LTDA.
312	1	1791765702001	FLORICOLA RETORNO FARMS
313	1	1700724491700	MARIA TERESA FRIXOM
314	1	1791278119001	FLORES DE LASSO S.A. FLORLASSO
315	1	1791351916001	FLOR BONITA BONIFLOR CIA.LTDA
316	1	1791325362001	ECOPACIFICO C.LT.INTERNAC.TRADING AND BR
317	1	1790886921001	FLORES DEL PACIFICO FLORPACIFIC CIA LTDA
318	1	1791312465001	SUNSET VALLEY FLOWERS CIA.LTD.
319	1	1791728106001	FINCAS DEL VALLE
320	2	1700645433	DAVALOS GUEVARA CARLOS MAURICIO
321	2	0909155590	TANYA BLENDIA PEREZ NARANJO
322	1	1791303687001	FLORES LATACUNGA S.A. FLOLASA
323	1	1791714792001	INCA FLOWERS
324	1	0590060062001	ARGOROSAS S.A.
325	1	1190082659001	VILCAFLOWERS CIA. LTDA.
326	1	1791285042001	FLORES DE MAYO S.A. FLORMAYO
327	1	1791302346001	AMERICAN FLOWERS
328	1	1791258029001	FLORINTI S.A.
329	2	1708294382	CALERO CEVALLOS ANGELITA
330	1	0190155021001	FLOR DE GALA
331	1	1791288084001	FLORITEP CIA. LTDA.
332	1	1791291115001	AGOINDUSTRIAL STA.ROSA DE CUSUBAMBA
333	1	1791301188001	ESPIALMOR
334	1	1790340728001	FLORES LATITUD CERO FLORATCERO

ANEXO

CAPITULO II

Material	Empresas
Equipo de computo	SinfoQ
Suministros	Corteza
Proveedor del hosting	Satnet

Requerimientos de Software

Software	
Dream Webber	 The image shows the box art for Adobe Dreamweaver 4.0. The box is white with a dark top section. It features the text "4th Anniversary Edition" and "4.0" in a large font. There is a small image of a person's face on the box.
Interdev versión 2.0	
SQL Server	 The image shows the box art for Microsoft SQL Server 2000. The box is dark with the text "SQL SERVER" in large, bold letters at the top. Below it, it says "SQL Server 2000". There is a graphic of a network or molecular structure on the box.
Visual Basic	 The image shows the box art for Microsoft Visual Studio 6.0. The box is white with a dark top section. It features the Microsoft logo in the top right corner. The main graphic is a stylized, 3D-looking infinity symbol or a complex geometric shape. Below the graphic, it says "Microsoft Visual Studio 6.0" and "Professional Edition".

ANEXO

CAPITULO VIII

APENDICE A - ARQUITECTURA C/S

CONCEPTOS

Es un modelo para el desarrollo de sistemas de información, en el cual las transacciones se dividen en elementos independientes que cooperan entre si para intercambiar información, servicios y recursos.

En esta arquitectura cada uno de los usuarios, llamado cliente inicia un proceso de dialogo, produce una demanda de información o solicita un recurso. La computadora que responde a la demanda del cliente, se conoce como servidor.

Bajo este modelo cada usuario tiene la libertad de obtener toda la información que requiere proveniente de varias fuentes, dentro de esta tecnología todos los servidores también pueden compartir información.

Se puede decir que la arquitectura cliente / servidor es la integración distribuida de un sistema de red, con los recursos, medios y aplicaciones que definidos modularmente en los servidores, administran, ajustan y atienden las solicitudes de los clientes.

Sus principales características son las siguientes:

- ✓ El servidor presenta a todos sus clientes una interfaz única y bien definida.
- ✓ El cliente no necesita conocer la lógica del servidor, solo su interfaz gráfica.
- ✓ El cliente no depende la ubicación física del servidor, ni del tipo de equipo físico en el que se encuentra, ni de su sistema operativo.
- ✓ Los cambios en el servidor implican muy pocos o ningún cambio en el cliente.

Todos los sistemas desarrollados en Cliente / Servidor poseen las siguientes características distintivas.

- ✓ El Servidor es un proveedor de servicios, el Cliente es un consumidor de servicios.
- ✓ Un Servidor puede atender a muchos Clientes al mismo tiempo y regular su acceso a recursos compartidos.
- ✓ La relación entre clientes y servidor es de muchos a uno, los clientes solicitan servicios mientras los servidores esperan solicitudes.
- ✓ El software es independiente del hardware o de las plataformas de software del sistema operativo, ya que se puede tener las mismas o diferentes plataformas para el cliente o el servidor.
- ✓ Los sistemas interactúan a través de un mecanismo de transmisión de mensajes; la entrega de solicitudes y respuestas de servicios.
- ✓ Los servidores pueden ser sustituidos sin afectar a los clientes, siempre y cuando la interfaz de recibir y enviar mensajes no cambie

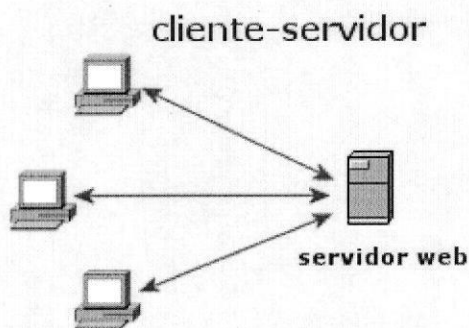
- ✓ Permiten la escalabilidad horizontal y verticalmente, es decir se puede aumentar o eliminar clientes con un mínimo de impacto; O bien se puede cambiar a un servidor más grande o a servidores múltiples.
- ✓ El código y los datos del servidor se conservan centralmente esto implica menor costo en el mantenimiento y protección de la integridad de los datos compartidos. Además los clientes mantienen su individualidad e independencia.

Esta arquitectura es una infraestructura versátil, modular y basada en mensajes que pretenden mejorar la portabilidad, la interoperabilidad y la escalabilidad del cómputo; además es una apertura al ramo que invita a participar en una variedad de plataformas, hardware y software del sistema.

Para establecer la conexión necesaria entre ambas máquinas se utiliza una arquitectura de interconexión de redes, generalmente la arquitectura TCP/IP, en la que los datos en la transmisión van pasando sucesivamente por diferentes dispositivos de red (generalmente routers) desde el host emisor al host destino. Este sistema de comunicación, en el que un host realiza peticiones que son atendidas y contestadas por otro remoto, se denomina arquitectura cliente-servidor. El host que realiza la petición es el cliente, mientras que el host que contesta dicha petición es el servidor.

Los servidores son pues los encargados de almacenar los ficheros HTML, junto con las imágenes, ficheros CSS, ficheros javascript, etc., necesarios para la

correcta visualización de la página Web. Un mismo servidor Web puede estar atendiendo a la vez a diferentes navegadores cliente.



En este entorno de trabajo, cuando un navegador cliente solicita una página Web al servidor se establece una conexión entre ambos, transfiriéndose entonces los ficheros necesarios desde el servidor al navegador, mediante el protocolo HTTP. En el caso de HTTP 1.0 cada uno de los ficheros de la página precisa una conexión y descarga independiente (transacción), por lo que si la página contiene muchas imágenes, por ejemplo, el proceso de carga de la misma se retrasa considerablemente. Este factor se ha mejorado en la versión HTTP 1.1, en la que una única conexión se mantiene para la descarga de todos los ficheros necesarios para visualizar la página solicitada.

Un factor a tener en cuenta en cuanto a HTTP es que no es un protocolo orientado al mantenimiento de estados. Esto quiere decir que cada conexión realizada entre el navegador cliente y el servidor Web es independiente, no manteniéndose variables de sesión ni de aplicación, con lo que el almacenamiento de claves, variables, etc. debe realizarse mediante herramientas auxiliares (programación en CGI, ASP, JSP, etc.).

Parte de los conceptos de la Internet como los protocolos IP, TCP o UDP, sin embargo todos los servicios estándares de alto nivel propuestos en Internet funcionan según este modelo.

Sistema operativo tradicional

Bajo este término se engloban aquellos sistemas operativos pensados específicamente para funcionar en sistemas de un solo procesador, lo cual incluye, generalmente, la restricción de que sólo pueda haber un usuario en el sistema. El ejemplo reciente más claro es el de MS- DOS.

Sistema operativo de red

Los usuarios tienen ahora conciencia de la existencia de otros ordenadores conectados al suyo mediante una red y se conectan a ellos para compartir archivos y periféricos. Cada ordenador ejecuta su propio sistema operativo local y tiene su propio usuario (o grupo de usuarios).

Los sistemas operativos de red no presentan demasiadas diferencias respecto a los tradicionales, salvo la existencia de un controlador para la red y de software para gestionarlo. Ejemplos de sistemas operativos de red pueden ser UNIX y Windows NT.

Sistema operativo distribuido

La idea bajo el concepto de sistema operativo distribuido es la de que los usuarios perciban el sistema como uno simple, de un único procesador, aunque esté formado por varios procesadores. Esto implica que el usuario no es consciente de en qué máquina están sus ficheros o en cuál se está ejecutando su programa, sino que para él todo el sistema es un ente único. Ejemplos de sistemas operativos distribuidos pueden ser NFS, NIS, AMOEBA.

Multitarea y multiusuario

Un sistema operativo multitarea y multiusuario permite que varias personas puedan estar ejecutando distintos programas al mismo tiempo en un mismo ordenador.

Generalmente, los sistemas corrientes tienen un único procesador. Éste se las apaña para repartir el tiempo entre los diversos procesos (programas en ejecución) que corren en él, de manera que parezcan ejecutarse "a la vez", como si cada uno tuviera una CPU a su disposición.

Por otro lado, cada proceso corresponde a un usuario, normalmente el que lo ejecuta, y no puede acceder sino a las zonas del sistema a las que el propio usuario tiene acceso. Así, los procesos ejecutados por un usuario no se mezclan con los ejecutados por otro y tampoco pueden acceder, en principio, a datos ajenos.

Cliente / servidor

Es una frase que se usa para describir un modelo de interacción entre dos procesos, que se ejecutan en forma simultánea. Este modelo es una comunicación basada en una serie de preguntas y respuestas, que asegura que si dos aplicaciones intentan comunicarse, una comienza la ejecución y espera indefinidamente que la otra le responda y luego continúa con el proceso.

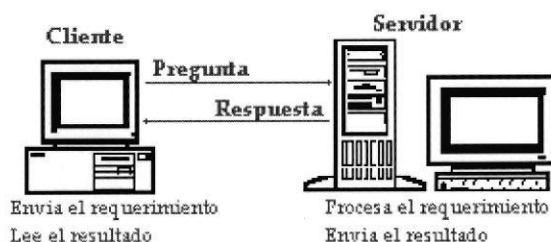
La mayoría de las comunicaciones extremo a extremo en las redes, están basadas en el modelo Cliente / servidor.

Cliente

Aplicación que inicia la comunicación, es dirigida por el usuario.

Servidor

Es quien responde a los requerimientos de los clientes, son procesos que se están ejecutando indefinidamente.



1. Los procesos clientes son más sencillos que los procesos de los servidores, los primeros no requieren de privilegios de sistemas para operar, en cambio los procesos servidores sí, en Unix son ejecutados por el router.

2. Los usuarios cuando quieren acceder a un servicio de red, ejecutan un software cliente. El diseño de los servidores debe ser muy cuidadoso, debe incluir código para el manejo de:

Autenticación

Verificar la identidad del cliente.

Seguridad de Datos

Para que estos no puedan ser accedidos inapropiadamente.

Privacidad

Garantizar que la información privada de un usuario, no sea accedida por alguien no autorizado.

Protección

Asegurar que las aplicaciones no monopolicen los recursos del sistema.

Autorización

Verificar si el cliente tiene acceso al servicio proporcionado por el servidor.

APENDICE B.- PROGRAMACIÓN EN EL WEB.

HTML

HTML estaba diseñado sobre todo para entregar documentos por consiguiente la WEB se convirtió es un enorme servidor de archivos basados en URL para la presentación de información en la WWW. HTML (Hipertexto Markup Lenguaje), como su nombre indica es un lenguaje de marcas para la creación de hipertextos.

HTML es el lenguaje con el que se escriben las páginas Web. Las páginas web pueden ser vistas por el usuario mediante un tipo de aplicación llamada navegador. Podemos decir por lo tanto que el HTML es el lenguaje usado por los navegadores para mostrar las páginas web al usuario, siendo hoy en día la interfase más extendida en la red.

Este lenguaje nos permite aglutinar textos, sonidos e imágenes y combinarlos a nuestro gusto. Además, y es aquí donde reside su ventaja con respecto a libros o revistas, el HTML nos permite la introducción de referencias a otras páginas por medio de los enlaces hipertexto.

El HTML se creó en un principio con objetivos divulgativos. No se pensó que la web llegara a ser un área de ocio con carácter multimedia, de modo que, el HTML se creó sin dar respuesta a todos los posibles usos que se le iba a dar y a todos los colectivos de gente que lo utilizarían en un futuro. Sin embargo, pese a esta deficiente planificación, si que se han ido incorporando modificaciones con el tiempo, estos son los estándares del HTML. Numerosos estándares se han presentado ya. El HTML 4.01 es el último estándar a septiembre de 2001.

Esta evolución tan anárquica del HTML ha supuesto toda una serie de inconvenientes y deficiencias que han debido ser superados con la introducción de otras tecnologías accesorias capaces de organizar, optimizar y automatizar el funcionamiento de las web. Ejemplos que pueden sonaros son las CSS, JavaScript u otros. Veremos más adelante en qué consisten algunas de ellas.

Otros de los problemas que han acompañado al HTML es la diversidad de navegadores presentes en el mercado los cuales no son capaces de interpretar un mismo código de una manera unificada. Esto obliga al webmaster a, una vez creada su página, comprobar que esta puede ser leída satisfactoriamente por todos los navegadores, o al menos, los más utilizados.

Además del navegador necesario para ver los resultados de nuestro trabajo, necesitamos evidentemente otra herramienta capaz de crear la página en sí. Un archivo HTML (una página) no es más que un texto. Es por ello que para programar en HTML necesitamos un editor de textos.

El funcionamiento con el World Wide Web requiere una cabecera que esta formado por las siguientes siglas.

<ACRONYM> **HTML** </ACRONYM> ,

<ACRONYM> **WWW** </ACRONYM>

<ACRONYM> **HTTP** </ACRONYM>

Son demasiado unas cuantas las siglas encontradas alrededor del web.

Como se ha dicho es un lenguaje de marcas ya que en él las instrucciones son trozos de texto resaltados convenientemente que definirán la estructura lógica del

documento. Por tanto un documento HTML constará de texto que será el contenido y la información del documento y de instrucciones HTML que resaltarán este contenido y le darán un formato fácil y agradable de leer y con la posibilidad de relacionar documentos y fuentes de información mediante hiperenlaces.

Las marcas del lenguaje HTML especifican:

- ✓ La estructura lógica del documento:

- Cabeceras, tipos y tamaños de las fuentes.

- Párrafos de texto.

- Centrado.

- Enumeraciones o listas.

- Formularios.

- Tablas.

- ✓ Distintos estilos que definen el texto:

- Negrita.

- Cursiva.

- Diferentes efectos: Direcciones de correo

- ✓ Inclusión de hipertextos para acceder a otros documentos relacionados

- ✓ Inclusión de imágenes y ficheros multimedia.

El lenguaje HTML actualmente está en su versión 2.0, aunque se encuentra en desarrollo la 3.0. En este estándar se definen las etiquetas básicas y las estructuras de datos que forman el lenguaje.

Es recomendable usar el Bloc de notas que vienen con Windows, u otro editor de textos sencillo. Hay que tener cuidado con algunos editores más complejos como Wordpad o Microsoft Word, pues colocan su propio código especial al guardar las páginas y HTML es únicamente texto plano, con lo que podremos tener problemas.

Existen otros tipos de editores específicos para la creación de páginas Web los cuales ofrecen muchas facilidades que nos permiten aumentar nuestra productividad. No obstante, es aconsejable en un principio utilizar una herramienta lo más sencilla posible para poder prestar la máxima atención a nuestro código y familiarizarnos lo antes posible con él. Siempre tendremos tiempo más delante de pasarnos a editores más versátiles con la consiguiente ganancia de tiempo.

Para tener más claro todo el tema de editores y los tipos que existen, visita los artículos:

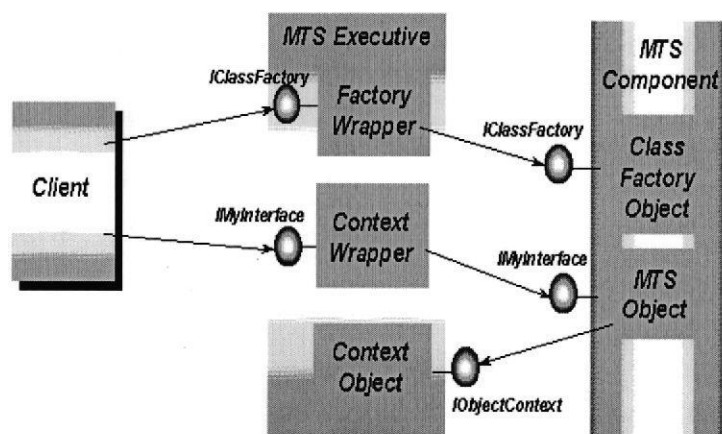
- ✓ Editores de HTML.
- ✓ Bloc de notas.
- ✓ También puedes acceder a descripciones editores más complejos que el Block de Notas, pero más potentes como Homesite o UltraEdit.

Es importante tener claro todo ello puesto que en función de vuestros objetivos puede que, más que aprender HTML, resulte más interesante aprender el uso de una aplicación para la creación de páginas.

Así pues, una página es un archivo donde está contenido el código HTML en forma de texto. Estos archivos tienen extensión .html o .htm (es indiferente cuál utilizar). De modo que cuando programemos en HTML lo haremos con un editor de textos y guardaremos nuestros trabajos con extensión .html, por ejemplo mipágina.html

Por hipertexto entenderemos texto con una presentación agradable, con inclusión de elementos multimedia (gráficos, video, audio) y con la presencia de hipervínculos que permiten relacionar otras fuentes de información en documentos hipertextos. Es el lenguaje utilizado para representar documentos en la WWW (World Wide Web).

APENDICE C.- MTS



MTS

Microsoft Transaction Server

Microsoft el Servidor de Transacción (MTS) es el servicio de transacción en el Windows NT el sistema de operaciones. MTS está ahora en el empleo en muchas organizaciones. Creado por un grupo de empresas conducidas por sociedad anónima de Sun Microsystems, la especificación inicial para EJB ha sido liberada en primavera 1998. Y Servidor de Transacción de Microsoft y Empresa JavaBeans objetivo la creación de basado por componente, usos orientados por transacción.

Este papel proporciona una comparación de estas dos tecnologías. Más expresamente, el papel analiza las semejanzas y diferencias entre los caminos(maneras) los dos objetos de manija de modelo componentes, el apoyo de transacción, controlando la complejidad, la transportabilidad, la interoperabilidad, la opción de lengua y la administración.

- ✓ Los usos Orientados por transacción como estos son muy comunes, y tantos vendedores proporcionan el software que hace usos transaccionales que escriben más fáciles. Los usos transaccionales a menudo tienen que manejar cientos o miles en clientes (esto es, usuarios en terminales de trabajo), los servicios que lo hacen más fácil de construir usos escalables son productos comúnmente incorporados aquellas transacciones de apoyo.
- ✓ El Servidor de Transacción de Microsoft y la Empresa JavaBeans apoyan usos transaccionales y proporcionan servicios para la adaptabilidad. Como las dos tecnologías intentan solucionar muchos los mismos problemas, ellos tienen

muchos en común. El modo fácil de ilustrar sus semejanzas es de describir la arquitectura básica y la terminología de cada uno.

Transacciones en el Servidor de Transacción de Microsoft combinando transacciones con componentes, el modelo tradicional controlado por cliente no es por lo general el acercamiento de lo mejor. En cambio, MTS introdujo un modo nuevo de demarcar fronteras de transacción. Transacciones Llamadas automáticas, esto permite a clientes permanecer inconsciente de cuando las transacciones comienzan y terminan - nunca tienen que hacer llamadas explícitas para comenzar o terminar una transacción. En cambio, cuando una transacción comienza depende del valor del atributo de transacción de aquel componente. Este valor puede ser puesto a una de cuatro posibilidades

Si un componente es marcado como Requiere Nuevo, el MTS siempre comenzará una transacción cuando su llamador primero invoca un método en uno de que los objetos del componente.

Si un componente es marcado como Requerido, el Ejecutivo MTS comenzará una transacción cuando su llamador primero invoca un método en uno de que los objetos del componente a no ser que el llamador es ya la parte de una transacción. En este caso, cualesquiera de los métodos invocados en el objeto se harán la parte de la transacción existente.

Si un componente es marcado como Apoyado, el Ejecutivo MTS nunca comenzará transacción cuando un llamador invoca métodos en uno de los objetos

del componente. Si el llamador es ya la parte de una transacción, el trabajo este objeto la parte hecha de aquella transacción. Si el llamador no es la parte de una transacción, el trabajo de este objeto ejecutará sin envolver dentro de una transacción.

Si un componente es marcado como No Apoyado, el Ejecutivo MTS nunca comenzará transacción cuando un llamador invoca métodos en uno de los objetos del componente. Aunque el llamador es la parte de una transacción existente, el trabajo de este objeto no se hará la parte de esto transacción.

Las transacciones en la Empresa JavaBeans la especificación definen dos accesos a fronteras de transacción que demarcan:

Las transacciones solicitadas por cliente: Donde un cliente hace explícita las llamadas para comenzar y terminar cada transacción.

Transacciones solicitadas por contenedor: Que permiten a un cliente confiar en contenedor EJB para comenzar y terminar transacciones automáticamente.