

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**  
**FACULTAD DE INGENIERIA EN ELECTRICIDAD**  
**Y COMPUTACION**



**LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACION**

**TESIS DE GRADO**

Negociación a Través de Internet  
"Organización de Eventos"

Previo a la Obtención del Título de  
Licenciado en Sistemas de Información

Presentado por :

*Tamara Carrasco Córdova*  
*Walter Criollo Portilla*  
*Lisett Manzano Araujo*

Director de Tesis:

*L.S.I. Jorge Olaya*

**Guayaquil**

-

**Ecuador**

2003

## AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por su infinita bondad para permitirme llegar hasta este instante de mi vida, a mis padres que me ayudaron a seguir cuando las fuerzas me habían abandonado, a mis maestros que fueron mis guías y mi fuente de inspiración, a mis amigos y compañeras de grupo que sin su ayuda no hubiera podido culminar este trabajo y menos haber podido lograr el objetivo trazado.

  
\_\_\_\_\_  
Walter Criollo Portilla

Agradezco a Dios por bendecirme y diariamente mostrarme las lecciones que debo aprender.

A mis padres, hermanos, mi cuñada Angela y mi sobrina Allison, porque siempre me apoyaron incondicionalmente para que avance un peldaño más en el transcurso de mi vida.

  
\_\_\_\_\_  
Tamara Carrasco Córdova

Agradezco a Dios, por estar conmigo en todo momento y permitirme llegar a cumplir las metas propuestas.

A mi familia, por todo lo que hicieron por mí. Sus consejos y experiencia impartidas, me incentivaron a desarrollarme personalmente y profesionalmente.

  
\_\_\_\_\_  
Lisett Manzano Araujo

## DEDICATORIA

Este trabajo le dedico a Dios y mis padres que fueron mi constante fuente de inspiración para poder caminar, cuando estaba caído sin fuerzas ellos me enseñaron a levantarme y sin ellos hubiera sido imposible hallar luz entre la oscuridad, a mi ahijada Kelly que con sus pequeños detalles supieron brindarme energía para seguir en este duro camino hacia el éxito.

  
\_\_\_\_\_  
**Walter Criollo Portilla**

A toda mi familia, quienes siempre me brindaron una palabra o un gesto de aliento para no detenerme y seguir luchando hasta llegar a la meta.

  
\_\_\_\_\_  
**Tamara Carrasco Córdova**

A mis padres, con mucho cariño, por brindarme su apoyo incondicional siempre, y confiar en mí.

  
\_\_\_\_\_  
**Lisett Manzano Araujo**

*En especial*, dedicamos este trabajo a nuestro Director de Tesis, **MBA Jorge Olaya**, quien fue nuestro guía en todo momento y nos brindó la oportunidad de culminar nuestra carrera y así poder descubrir el camino al éxito.

## TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



L.S.I. JORGE OLAYA

---

Director de Tesis



ING. CARLOS MARTÍN

---

Miembro Principal



LSI. PATRICIA LEÓN

---

Miembro Principal



## DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos e ideas expuestas en esta tesis, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma, a la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**”.

(Reglamento de Exámenes y Títulos profesionales de la ESPOL)



---

Tamara Carrasco Córdova



---

Walter Criollo Portilla



---

Lisett Manzano Araujo

# TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO .....	1
CAPITULO 1 ANÁLISIS DE MERCADO .....	4
1.1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	4
1.1.1. ANTECEDENTES .....	4
1.1.2. MISIÓN, VISION Y OBJETIVOS DEL NEGOCIO.....	5
1.1.3. ESTRATEGIA PROPUESTA DE ENTRADA AL MERCADO.....	7
1.2. ANÁLISIS DEL SECTOR Y LA COMPAÑÍA.....	9
1.2.1. DIAGNÓSTICO DE LA ESTRUCTURA ACTUAL .....	9
1.2.2. ESTADO DEL SECTOR .....	10
1.2.3. TENDENCIAS.....	12
1.2.4. BARRERAS ESPECIALES DE INGRESO O SALIDA DE NEGOCIOS EN EL SECTOR.....	16
1.2.5. PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES.....	16
1.2.6. AMENAZA DE INGRESO DE NUEVOS SERVICIOS O SUSTITUTOS Y NUEVOS NEGOCIOS .....	16
1.3. ANÁLISIS DEL MERCADO PROPIAMENTE DICHO.....	16
1.3.1. SERVICIO.....	16
1.3.1.1. Descripción Detallada del Servicio .....	16
1.3.1.2. Especificaciones del Servicio.....	18
1.3.1.3. Descripción de los Servicios Iniciales.....	20
1.3.1.4. Aplicación del Servicio .....	22
1.3.1.5. Servicios Competidores.....	23
1.3.1.6. Fortalezas y Debilidades de Eventsolution frente a los Competidores .....	23
1.3.1.7. Solución a Debilidades y formas de aprovechar Fortalezas	24
1.3.1.8. Servicios Complementos Derivados del Actual .....	25
1.3.2. CLIENTES.....	25
1.3.2.1. Grupo Objetivo.....	25
1.3.2.2. Segmentación.....	26
1.3.3. COMPETENCIA .....	27
1.3.3.1. Desempeño del producto, servicios y garantías .....	27
1.3.3.2. Mercado que manejan.....	27
1.3.3.3. Esquema de Distribución.....	28
1.3.3.4. Principales Competidores por calidad y Servicio .....	28
1.3.3.5. Empresas que han surgido en este Mercado .....	29
1.3.3.6. Imagen de la Competencia ante los Clientes.....	29
1.3.3.7. Segmento al cual están dirigidos .....	30
1.3.3.8. Será fácil competir con ellos? .....	30
1.3.3.9. Podremos lograr una fracción del mercado? .....	30
1.3.4. TAMAÑO DEL MERCADO.....	31
1.3.4.1. Tamaño del Mercado Global.....	31
1.3.4.2. Tamaño de Mi Mercado.....	37
1.4. PLAN DE MERCADEO .....	39
1.4.1. POSICIONAMIENTO Y ESTRATEGIA .....	39
1.4.2. ESTRATEGIA DE PRECIO.....	40
1.4.3. ESTRATEGIA DE VENTA.....	41
1.4.4. ESTRATEGIA PROMOCIONAL.....	42
1.4.5. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN.....	42
1.4.6. POLÍTICAS DE SERVICIO .....	43

1.4.7. TÁCTICAS DE VENTAS .....	45
1.4.8. PLANES DE CONTINGENCIA .....	46
CAPITULO 2 ANÁLISIS TÉCNICO.....	49
2.1. ANÁLISIS DEL SERVICIO .....	49
2.1.1. ESPECIFICACIONES DE LOS SERVICIOS DE NUESTRO SITIO WEB .....	49
2.1.2. DIAGRAMA BÁSICO DE FLUJO .....	50
2.1.3. POLÍTICAS DE OPERACIÓN DE SERVICIO .....	52
2.1.4. CONDICIONES DE CALIDAD .....	52
2.2. FACILIDADES .....	52
2.3. PLANO DE LA OFICINA.....	54
2.4. HERRAMIENTA .....	54
2.5. PLAN DE CONSUMO .....	55
2.6. PLAN DE PRODUCCIÓN Y DE COMPRAS .....	55
2.7. SISTEMAS DE CONTROL .....	56
CAPITULO 3 ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.....	58
3.1. GRUPO EMPRESARIAL .....	58
3.1.1. MIEMBROS DEL GRUPO EMPRESARIAL.....	58
3.1.2. EXPERIENCIAS PROFESIONALES Y HABILIDADES DE CADA COLABORADOR COMO HERRAMIENTAS ÚTILES PARA LA EMPRESA .....	58
3.1.3. NIVEL DE PARTICIPACIÓN EN LA GESTIÓN .....	59
3.1.4. NIVEL DE PARTICIPACIÓN EN LA JUNTA DIRECTIVA .....	59
3.1.5. POLÍTICAS SALARIALES .....	59
3.1.6. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES.....	59
3.2. PERSONAL EJECUTIVO.....	60
3.2.1. EXPERIENCIA Y HABILIDADES DE CADA UNO.....	60
3.3. ORGANIZACIÓN.....	62
3.4. COLABORADORES.....	62
3.4.1. NECESIDADES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS.....	65
3.4.2. MECANISMOS DE SELECCIÓN, CONTRATACIÓN, DESARROLLO Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN .....	65
3.5. ORGANIZACIONES DE APOYO .....	66
CAPITULO 4 ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL .....	68
4.1. ASPECTOS LEGALES .....	68
4.1.1. TIPO DE SOCIEDAD Y PROCEDIMIENTOS PARA LA CONFORMIDAD DE LA SOCIEDAD.....	68
4.1.2. IMPLICACIONES TRIBUTARIAS, COMERCIALES Y LABORALES.....	68
4.1.3. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS.....	69
4.1.4. OBLIGACIONES COMERCIALES .....	70
4.1.5. OBLIGACIONES LABORALES .....	71
4.1.6. NORMAS Y PROCEDIMIENTOS SOBRE LA COMERCIALIZACIÓN DE NUESTRO SERVICIO.....	71
4.1.7. LEYES ESPECIALES. ....	71
4.2. ASPECTOS DE LEGISLACIÓN URBANA.....	72
4.2.1. TRÁMITES Y PERMISOS ANTE LOS ORGANISMOS, DEL GOBIERNO Y SECCIONALES.....	72
4.3. ANÁLISIS SOCIAL.....	72
4.3.1. EFECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS PARA EL CONGLOMERADO SOCIAL.....	72
CAPITULO 5 ANÁLISIS ECONÓMICO .....	74
5.1. ACTIVOS FIJOS Y DETALLE DE COSTOS .....	74

140	12.2. SITIO WEB ADMINISTRATIVO.....
141	12.3. CLIENTE HTML.....
141	12.4. CLIENTE SCRIPT-DHTML.....
142	12.5. SERVER SCRIPT – ASP.....
142	12.6. CSS.....
142	12.7. PROCESO SERVIDOR WEB.....
144	CONCLUSIONES.....
145	SEGURIDADES.....
146	BIBLIOGRAFIA.....
147	APENDICES.....
147	APENDICE A.- ARQUITECTURA C/S.....
153	APENDICE B.- PROGRAMACION EN EL WEB.....
157	APENDICE C.- IIS Y ASP.....
163	ANEXOS.....
163	1. ANÁLISIS TÉCNICO.....
165	2. ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL.....
170	3. ANÁLISIS ECONOMICO.....

## **RESUMEN EJECUTIVO**

EVENTSOLUTION S.A. es una empresa de servicios, especializada en logística de eventos, que busca satisfacer y superar las necesidades y expectativas de nuestros clientes, ambicionando así: posicionarnos a la vanguardia en nuestro ramo. La actividad de nuestro negocio consiste en ser el enlace entre los proveedores y el cliente, es decir, en el portal se presentarán múltiples opciones de los servicios que se ofertan y la persona elegirá alguno de nuestros consignatarios, o simplemente requerirá el servicio y nosotros plantearemos sugerencias de acuerdo a su presupuesto.

Nuestro objetivo primordial es ofrecer un servicio integral en la organización de todo tipo de evento: reuniones de trabajo, seminarios, reuniones particulares y lanzamiento de productos, a través de nuestra página web. Los clientes pueden cotizar los servicios que requieren y recibir una respuesta vía e-mail, y de esta manera, decidir sobre la base de los costos que más se ajusten a sus necesidades. Este servicio permitirá reducir y simplificar el tiempo a nuestros clientes; ofreciéndole las más diversas alternativas de elección, contando para ello, con una lista de selectos proveedores, los cuales aún cuando no cuentan con reconocida trayectoria en el mercado, son competitivos por ofrecer sus servicios con mejores precios, calidad y garantía.

Los proveedores a través de nuestro sitio, podrán ofrecer sus servicios con sus costos respectivos y pasar a formar parte de nuestro grupo de

socios estratégicos. previa aprobación de la solicitud enviada o si desean pueden establecer contacto directo con nosotros y nos encargaremos de ingresarlo a nuestro sitio web previo acuerdo en cuanto a pago por concepto de comisión y publicidad .

El mercado al cual nos estamos orientando es la empresa mediana / grande, instituciones educativas y personas particulares en la ciudad de Guayaquil. En el sector empresarial nuestro mercado en cifras estaría dado aproximadamente por 380 compañías, en el área educativa por 60 planteles educativos y en el último grupo contaríamos con un total de 179000 hogares de clase media y alta de los cuales de cada 10 uno tiene la posibilidad de organizar un evento. En base al mismo estaremos realizando una cobertura inicial del 1% del mercado objetivo de 17.9000 hogares y del 5% del mercado objetivo de 380 compañías, posteriormente en los tres periodos siguientes 1.5 % y 10%, 2% y 12% y el 3% y 15% respectivamente.

Si bien es cierto existen en el medio empresas dedicadas a esta actividad, estas no brindan un servicio completo, por lo que valiéndonos de esta falencia, nosotros aspiramos brindar ventajas diferenciales la cual estará enfocada en la organización, coordinación y dirección el evento.

El costo de desarrollo de nuestro proyecto permitirá obtener un ingreso por ventas durante los primeros 24 meses \$ 64,346.73, con una inversión en costos totales de \$48,487.47. Aquí están considerados

los costos variables y fijos en el periodo de desarrollo (6 meses antes de entrar en operación), obteniendo una utilidad neta después de impuestos en los primeros 24 meses de \$15,859.02

Luego, iremos incrementando las ventas hasta llegar a una utilidad neta después de impuestos en el tercer año de \$47,712.60 con una facturación de \$ 94,866.91 y en el cuarto año de \$72,969.73 con una facturación de \$140,788.07. Como podemos ver, nuestra inversión total la estaremos recuperando a los 2 años y un mes, el costo de capital para cada semestre es 20%, que es lo que esperamos ganar. Nuestro valor actual neto es \$9,626.83, por lo que nuestro proyecto es totalmente viable, con una tasa de retorno de la inversión de 30%.

## 1.1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

### 1.1.1. ANTECEDENTES

La idea de crear un sitio web surge ante la necesidad en nuestro medio de contar con una empresa dedicada completamente a la organización, control y administración de todo tipo de eventos, que facilite la agilización de la selección y contratación de servicios. La más rápida búsqueda y respuesta a los requerimientos, asegurando los honorarios más accesibles y los mejores profesionales.

Todos ellos de probada trayectoria. Especialistas cada uno en su rubro trabajando para la satisfacción total del cliente. Cualquiera sea la magnitud del festejo que se realizare, desde el pequeño agasajo familiar hasta el mega- evento social o empresarial.

Las empresas de nuestra ciudad brindan un servicio específico, provocando con ello en algunas ocasiones pérdida de tiempo al cliente y atraso en la gestión de logística del evento a efectuarse. A continuación se mencionan las actividades que realizan las organizaciones de la localidad:

- ◆ Decoración
- ◆ Menaje
- ◆ Buffet



- ◆ Montaje de luces y sonido
- ◆ Alquiler del local

En nuestro país no existe un portal con las características antes mencionadas, en el cual el usuario pueda elegir de forma total o parcial los servicios que proporcionamos y solicitar presupuestos con el soporte garantizado que sólo **EVENTSOLUTION** puede brindar.

### **1.1.2. MISIÓN, VISION Y OBJETIVOS DEL NEGOCIO**

#### **Misión**

En **EVENTSOLUTION S.A.** nuestra misión es brindar soluciones integrales en la organización de eventos del nuevo milenio, a través de un servicio personalizado, moderno, profesional, especializado y de alta calidad con el fin de satisfacer todas sus necesidades, tomando en cuenta sus expectativas, presupuesto para lograr un evento de éxito y la satisfacción total del cliente.

Brindamos soporte logístico, promocional y administrativo para la organización de reuniones de trabajo y particulares, seminarios, lanzamiento de productos o cualquier otro tipo de evento empresarial, particular o académico.

**EVENTSOLUTION S.A.** es sin duda el más completo servicio donde usted podrá conjugar calidad, precio y responsabilidad.

## Visión

Ser una Institución sólida y confiable avalada y respaldada por socios y clientes, a partir de su reconocimiento profesional en el mercado local.

Pretendemos acercar nuevos proveedores y que nuestro nombre sea reconocido como un sello de calidad.

Lograr el reconocimiento en 5 años como empresa de servicios de organización de eventos empresariales, particulares y educativos de alta calidad dentro del mercado nacional.

Llegaremos a nuestros clientes a través de una atención personalizada, ofreciendo un trabajo profesional, con la atención adecuada según sus necesidades, compatibilizando el presupuesto de nuestro cliente con la importancia del evento.

Una de las habilidades distintivas que tendremos será la capacidad de adaptarnos a cada evento, y a cada cliente, dado que la compañía está creciendo, y los empleados son jóvenes y profesionales en su labor.

## Objetivos

Nuestro objetivo se fundamenta en la oferta de un servicio integral estructurado a medida de las necesidades de cada uno de nuestros clientes.

Brindamos asesoramiento para optimizar los recursos del evento que

necesita organizar independientemente de la envergadura de cada uno de ellos.

El objetivo estratégico actual es aumentar la participación de mercado.

- ◆ Alcanzar \$ 64.346.73 en ventas en primeros 18 meses de operación.
- ◆ Satisfacer la necesidad de un evento sin complicaciones y ofreciendo una excelente calidad, tanto para los clientes particulares, como para los empresariales e instituciones educativas.
- ◆ Acrecentar la presencia en el mercado en un plazo de 4 años, hasta alcanzar una participación en el mercado total del 15% en las empresas e instituciones educativas y del 3% en los hogares de clase media alta.

### **1.1.3. ESTRATEGIA PROPUESTA DE ENTRADA AL MERCADO**

Para alcanzar el posicionamiento, reconocimiento y prestigio de nuestra organización en el mercado, es necesario definir las siguientes estrategias:

- ◆ Manejar en forma eficiente y confiable asumiendo la responsabilidad total en la organización del evento.
- ◆ Establecer precios atractivos en nuestros servicios. Nuestra política de cobro será: 5% por el servicio a los clientes al primer. Periodo y 5% por el servicio a nuestros proveedores, nos mantenemos con 5%

por el servicio a los clientes y 5% a los proveedores en el segundo periodo, en el tercer periodo y el cuarto periodo aumentamos al 12% dividido entre el cliente y el proveedor. Cabe recalcar que cobraremos a los proveedores concepto de publicidad por estar en nuestro sitio en el primer periodo no le cobraremos por concepto de publicidad pero a partir del segundo periodo comenzaremos con 50 usd mensuales para luego ir realizando un incremento del 20% justificándose el mismo por nuestro servicio, calidad y nuestra captación en el mercado. Los servicios que ofreceremos a nuestros clientes serán lanzamientos de productos, cursos, talleres, reuniones de negocio y eventos particulares.

- ◆ Poseer una página web atractiva con fotos de los más recientes eventos organizados por nuestra empresa y/ o por nuestros proveedores. Además la página permitirá a nuestros clientes disponer de múltiples opciones que le permitirán hacer la mejor elección para la organización de su evento.
- ◆ Realizar gestión publicitaria a través de medios apropiados, siendo en los primeros períodos a través de tarjetas de presentación, correo electrónico y banners en sitios web. Además de la mencionada anteriormente, a partir del cuarto año nos manejaremos con publicidad radial.
- ◆ Brindar un servicio de retroalimentación de la página web a través de recepción de comentarios/ sugerencias.

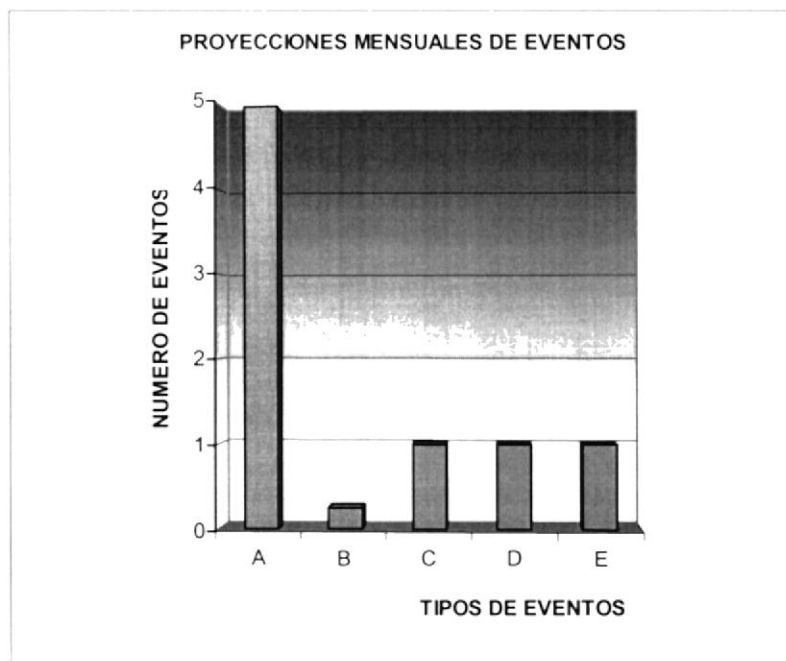
## **1.2. ANÁLISIS DEL SECTOR Y LA COMPAÑÍA**

### **1.2.1. DIAGNÓSTICO DE LA ESTRUCTURA ACTUAL**

Actualmente en nuestro medio existen pocas empresas dedicadas a estos tipos de servicios entre las que podemos ver en el cuadro anterior (Tabla 1.1) donde detallamos las principales empresas posicionadas en el mercado.

Las pocas que hay ofrecen servicios por separado y no brindan un verdadero asesoramiento de principio a fin del evento. Por lo que consideramos que las perspectivas son muy buenas en el futuro como podemos ver el siguiente gráfico estadístico:

Tomando en cuenta que en nuestro medio se producen eventos a diario, con una frecuencia de 500 eventos al mes tomando en cuenta que de cada 10 hogares de clase media y alta uno realiza un evento un evento sean estos: sociales, culturales, promocionales, educativos o deportivos a continuación detallamos tabla.



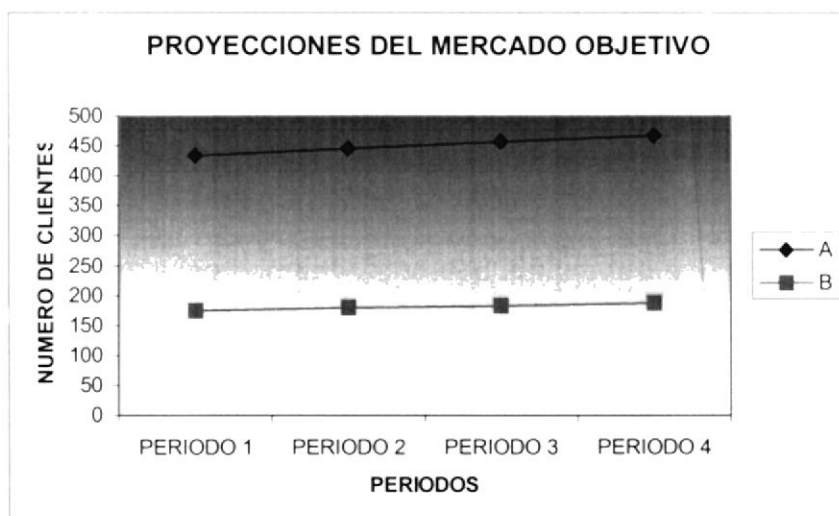
- A: Graduaciones, cumpleaños, aniversarios, matrimonios, quinceañeras, bienvenidas, despedidas (100's eventos/hogar)
- B: Fiestas empresariales
- C: Re/lanzamientos de productos
- D: Reuniones de negocios
- E: Seminarios, cursos

Tabla 1.3

### **1.2.2. ESTADO DEL SECTOR**

#### Mercado

El cuadro estadístico a continuación detallado representa el crecimiento de nuestro sector poblacional:



A: Empresas e Instituciones Educativas Posicionadas en el Mercado  
 B: Hogares Con Viviendas Propias Nivel Medio Alto(100's hogares)  
 Tabla 1.4

Sobre el cual estará enfocado nuestro servicio siempre se mantendrá como constante porque nunca van a faltar los eventos. Nuestra estrategia es lograr un posicionamiento en el mercado y reconocimiento de nuestra firma.

## Tecnología

El mercado objetivo (empresas, instituciones educativas y personas particulares) sobre el cual enfocamos nuestro servicio, no ha sido explotado totalmente en este ámbito, *“Organización de Eventos a través del Internet”*, razón por lo que tomamos esta oportunidad.

El servicio que brindamos estará desarrollado en una plataforma que usa última tecnología de Internet, lo cual permitirá a nuestros clientes poder contactarnos las 24 horas del día.

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

Visual Interdev 6.0

SQL SERVER 7.0

Windows 2000 SERVER

VisualStudio

### **1.2.3. TENDENCIAS**

#### Económicas

La situación económica en nuestro país está comenzando a estabilizarse, después de la crisis económica previo a la dolarización lo que ocasionó una recesión. Actualmente a partir del proceso de dolarización, el poder adquisitivo ha comenzado a resurgir. Sin embargo, aún existen las cargas tributarias como el IVA que obliga al producto a incrementar su valor ocasionando en algunos casos pérdida de clientes.

La inflación es mínima con respecto al cambio de moneda, porque no existe devaluación de la moneda, las tasas de intereses tienden a bajar y se inyecta capital fresco de empresas Internacionales y por consiguiente el aumento de empleo y por lo tanto existe liquidez para poder gastar en este caso darse el gusto de organizar un evento de calidad.



Algunos indicadores económicos y precios se presentan a continuación, los mismos que indican la situación económica actual del país. Para el mes de abril del 2003, el índice inflacionario aceleró su crecimiento en un punto con respecto al mes anterior, originado principalmente por el inicio de clases en la región Costa; sin embargo, el incremento es menor que el suscitado en abril del 2002. Entre mayo/2002 y abril/2003, la variación anual se ubicó en el 8.6%.

El costo de la canasta familiar básica para abril del presente año se situó en 366.59 dólares, es decir 0.8% más que lo registrado en el mes anterior.

Economía Ecuatoriana al Abril 2003		
Cambio (Moneda/US\$)	1	Fuente - Cámara de Comercio Abril 2003
Crecimiento del PIB (% anual)	5,40%	2003 -Cámara de Comercio
Deuda Externa Pub. (Mill. US\$)	11.300	Fuente - World Bank 2003
Inflación (% anual)	8,6 %	fuentes - INEC
Inflación (% Mensual)	0,71	fuentes - Cámara de Comercio Abril 2003
Producto Interno Bruto (PIB) (Millones/US\$)	20.604,00	Fuente - Cámara de Comercio
Desempleados(millones de hab.)	0,26	Fuente - INEC
Empleados(millones de hab.)	1,80	Fuente - INEC
Subempleados(millones de hab.)	0,80	Fuente - INEC
Canasta Familiar Básica (USD \$)	336,59	Fuente - INEC

Tabla 1.4

El Ecuador es un país que, pese a las dificultades económicas que enfrenta, ofrece perspectivas muy interesantes para la inversión, tanto en infraestructura básica como en todas las áreas de la producción. El Banco Interamericano de Desarrollo en su informe de 2002 sobre el desempeño de América Latina, sostiene que el Ecuador es el país con mayor potencial de crecimiento de la región.

Según estudios realizados los inversionistas extranjeros ven al Ecuador con las siguientes fortalezas:

- ◆ Abundancia de recursos naturales, tales como petróleo y minerales.
- ◆ Alto potencial en sectores de turismo, pesca y flores.
- ◆ Bajos costos salariales.
  
- ◆ Mercados ampliados por su participación en procesos de integración económica regional.
- ◆ Ambiente de paz social.

El Ecuador, de otra parte, brinda oportunidades como las siguientes:

- ◆ Amplio campo para la capitalización y privatización de empresas estatales y para la concesión de obras públicas
- ◆ Deseo de alianzas con inversionistas extranjeros

## Culturales y Sociales

A la puerta de un nuevo milenio estamos entrando hacia un nuevo tipo de sociedad "Sociedad de la información" en donde las instituciones

educativas de prestigio y todas las empresas en general, no desean quedarse afuera de este grupo.

La sociedad en general cada vez se está relacionando más con la informática a través de Internet, la cual en nuestro país se está convirtiendo en un medio poderoso para la realización del comercio electrónico en la cual todos los negocios se llevarán a cabo de Internet a continuación detallamos cuadros estadísticos.

### **Político/ Legal**

La inestabilidad política ha causado indecisión en las empresas al momento de realizar actividades de compra - venta de bienes y servicios debido a las especulaciones de los precios de la canasta familiar lo cual lleva a crecimiento inflacionario y todo esto conlleva a subida de todo los precios en general.

Los continuos cambios en las leyes de gobierno en el área económica preocupan a los clientes lo que los hace escépticos frente al futuro.

Todos estos factores negativos repercuten de manera nefasta en nuestra sociedad creando desconfianza en los empresarios al momento de realizar una inversión ,ocasionando que ésta se ajuste a los requerimientos fundamentales de la empresa para su normal desenvolvimiento.

#### **1.2.4. BARRERAS ESPECIALES DE INGRESO O SALIDA DE NEGOCIOS EN EL SECTOR**

Actualmente no existe una empresa que se dedique totalmente a dar estos servicios por lo tanto, no existen competidores potenciales de un servicio integral de organización de eventos a través de un sitio web.

#### **1.2.5. PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES**

Estaremos en capacidad de llegar a un precio justo en la cual el cliente y el proveedor, ya sean personas naturales o jurídicas se sientan satisfechas por un servicio integral, de calidad y garantizado.

#### **1.2.6. AMENAZA DE INGRESO DE NUEVOS SERVICIOS O SUSTITUTOS Y NUEVOS NEGOCIOS**

Al conocer de nuestro éxito en la organización de eventos a través del sitio web muchos competidores tratarán de imitar nuestra idea, sin embargo, respaldándonos en la investigación de mercado respectiva, procuraremos mantener la calidad de nuestro servicio y con ello la fidelidad de nuestros proveedores y clientes.

### **1.3. ANÁLISIS DEL MERCADO PROPIAMENTE DICHO**

#### **1.3.1. SERVICIO**

##### **1.3.1.1. Descripción Detallada del Servicio**

Nuestros futuros clientes, tendrán la posibilidad de entrar a nuestra

página web, navegar en ella en modo de consulta para ver los servicios que ofrecemos como organizadores de eventos estando en la posibilidad de contactarnos o enviarnos sugerencias a través de nuestro correo electrónico, y si desearan realizar la contratación de nuestro servicio podrán libremente realizar cotizaciones de esta manera no se limita a nuestros usuarios potenciales ni se les causa molestia podrán pedir presupuestos de los eventos que desearan teniendo la posibilidad de elegir de una lista de proveedores y los costos mas convenientes. Luego ellos tendrán la posibilidad de consultar a través del sitio el estado de avance de la organización de su evento mediante el usuario n y el password ingresados durante la cotización

Nuestros proveedores podrán ofrecer sus servicios a través de nuestra página pero primero tienen que registrarse e indicar cuales son los servicios que ellos van a ofrecer y luego enviar la solicitud para ponernos en contacto con ellos.

Básicamente nuestro servicio se sustenta en un sitio web en el cual el Usuario este en la capacidad de escoger la mejor opción ya sea en forma total o parcial de un evento. Por ejemplo: en el caso de un matrimonio o quinceañera, el cliente estará en la posibilidad de elegir servicio sólo de buffets (poder ver todos los proveedores que brindar estos servicios y consultar precios) y/ o arreglos florales para posteriormente recibir un costo total según los servicios y proveedores que escogió.

### **1.3.1.2. Especificaciones del Servicio**

#### Tipos de Eventos

- ◆ Reuniones de Trabajo, para cerrar negocios, elaborar de proyectos.
- ◆ Seminarios, cursos de capacitación de software o administrativos, de superación personal, etc.
- ◆ Fiestas con diferentes motivos: matrimonios, bautizos, graduaciones, cumpleaños, bienvenidas, despedidas etc.
- ◆ Lanzamiento de productos, software, hardware, productos industriales/ comerciales de todo tipo.

#### Servicios y Asesoría

- ◆ Reservación de Hoteles.
- ◆ Diseño Gráfico Corporativo y Producción de material promocional.
- ◆ Elaboración de Agenda, Diseño y Planificación del evento.
- ◆ Preparación de presupuestos.
- ◆ Sedes para la celebración del evento.
- ◆ Montaje de equipos técnicos y audiovisuales.
- ◆ Montaje y decoración de salones, oficinas, stands y carpas.
- ◆ Asistencia personal para inscripciones del evento.
- ◆ Modelos e impulsadoras.
- ◆ Elaboración, envío y confirmación de invitaciones.
- ◆ Montaje de luces y sonidos.
- ◆ Decoración del local.
- ◆ Servicio de fotografía y filmación.

- ◆ Definición y selección de proveedores.
- ◆ Selección y contratación de servicios de alimentos y bebidas.
- ◆ Supervisión en el cumplimiento de contratos con terceros.
- ◆ Registro de asistencia.
- ◆ Atención y supervisión general durante la realización del evento.
- ◆ Coordinación del programa social.
- ◆ Confección de credenciales y diplomas.
- ◆ Servicio de mensajería.
- ◆ Protocolo en actos inaugurales y de clausura.

Cabe recalcar que hemos realizado un estudio para estimar el tiempo que utilizaremos para lograr una exitosa ceremonia:

ELEMENTOS	CANTIDAD	UNIDAD TIEMPO
Definición de fechas de las ceremonias institucionales	3	Semanas
Definición del lugar	3	Semanas
Presentación y aprobación del programa definitivo del evento	2	Semanas
Nómina de invitados protocolares	2	Semanas
Despacho de invitaciones	2	Semanas
Revisión de aspectos finales	1	Semanas
Confirmaciones	1	Semanas
Montaje y ensayos	1 a 2	Días

Tabla 1.2

Respetando estos plazos mínimos, se garantiza:

- ◆ Un absoluto control de los aspectos logísticos: una buena coordinación entre las unidades que participan y prestan servicios a la organización: Oficina de Relaciones Públicas, Eventos, Dirección de Servicios, personal de apoyo, etc.
- ◆ La adecuada difusión del evento, logrando con ello convocatoria de público y cobertura periodística.

### **1.3.1.3. Descripción de los Servicios Iniciales**

#### Ventajas Competitivas

- ◆ Trabajar únicamente con proveedores que posean servicio de calidad, personal especializado y posicionamiento en el mercado.  
(Ver Tabla 1.1)
- ◆ Brindar al cliente múltiples opciones de servicios debido a que contamos con una amplia gama de proveedores.
- ◆ La capacitación del personal en el negocio, y su profesionalismo e idoneidad.
- ◆ El uso adecuado de la tecnología de punta en la realización de los eventos.
- ◆ El cuidado y prolijidad con la cual se brinda nuestro servicio y el servicio personalizado.
- ◆ La seguridad del cliente de adquirir el servicio necesario para su evento.



PROVEEDORES DE EVENTSOLUTION	
SERVICIOS	EMPRESAS
Locales para recepciones de eventos	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Salón de Recepción El Manantial</li> <li>◆ La Posada de las Garzas</li> <li>◆ Salón del Hotel Sol de Oriente.</li> <li>◆ Sala de Recepciones Ficus</li> <li>◆ Hotel Ramada</li> <li>◆ Hotel Del Rey</li> <li>◆ Hotel Hampton Inn</li> <li>◆ Grand Hotel Guayaquil</li> <li>◆ Salón de Infantería Aérea</li> <li>◆ Salón de Casino de la Armada</li> </ul>
Centro de Exposiciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Expoplaza</li> </ul>
Catering	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Banquetes y Buffets</li> <li>◆ Alta Sociedad</li> <li>◆ Panadería y Pastelería La Española</li> <li>◆ Panadería y Pastelería California</li> <li>◆ D'Primas</li> </ul>
Luces y Sonido	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Casa Musical Gallardo</li> </ul>

Tabla 1.1

PROVEEDORES DE EVENTSOLUTION	
SERVICIOS	EMPRESAS
Decorado	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Fantasías El Conquistador</li> <li>◆ La Raspa</li> </ul>
DataShows y Proyectores	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Compulmagen</li> <li>◆ AudioService</li> </ul>
Filmaciones y Fotografía	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Pepper's Show</li> <li>◆ Remy</li> <li>◆ Video Noticias</li> </ul>
Modelos y Atache	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ PubliModelos</li> <li>◆ ProModel</li> </ul>
Florería	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Floreria Los Helechos</li> <li>◆ Enchante</li> </ul>
Diseño Gráfico Corporativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ CreaCons</li> <li>◆ 2A Publicidad</li> <li>◆ Protcom-Diseño Gráfico</li> </ul>

Tabla 1.1

#### **1.3.1.4. Aplicación del Servicio**

Nuestro servicio esta orientado a dar un asesoramiento integral y especializado de eventos como:

- ◆ Reuniones de Trabajo, para cerrar negocios, elaborar de proyectos.
- ◆ Seminarios, cursos de capacitación de software o administrativos
- ◆ Fiestas con diferentes motivos (matrimonios, bautizos, graduaciones),
- ◆ Lanzamiento de productos, software, hardware, productos industriales de todo tipo.

Combinando la tecnología de Internet y atención personalizada estos servicios pueden ser solicitados por Empresas, Entidades Estudiantiles, Colegio de profesionales o por personas particulares.

#### **1.3.1.5. Servicios Competidores**

Nuestros principales competidores serán las empresas proveedores de estos servicios por separado y aquellas personas que quieran imitar nuestra idea podemos mencionar:

#### **1.3.1.6. Fortalezas y Debilidades de Eventsolution frente a los Competidores**

##### Fortalezas

- ◆ Servicio integral de Organización de Eventos.
- ◆ Sitio Web en la cual el cliente pueda elegir uno o todos los servicios.
- ◆ Ser un servicio nuevo en la Organización de eventos a través del comercio electrónico en nuestra ciudad.
- ◆ Ofrecer consultas durante las 24 horas del día a manera de retroalimentación y poder hacer una atención personalizada.
- ◆ Luego de tener el contacto a través de nuestro sitio web. Ofrecer una atención personalizada.
- ◆ Asesoramiento técnico en el uso de nuestro servicio.

- ◆ Garantizar a nuestros proveedores y clientes el correcto funcionamiento de nuestro sitio.
- ◆ Portal atractivo, con banners y links.
- ◆ Contar con varios proveedores que ofrezcan sus servicios bajo los parámetros de calidad, garantía y precio justo.
- ◆ Seriedad en la entrega de nuestros servicios.

### Debilidades

- ◆ Servicio nuevo en el mercado.
- ◆ Proveedores que nunca han trabajado ofreciendo sus servicios por Internet.
- ◆ Cultura de nuestros clientes potenciales que no han trabajado todavía con estos servicios.
- ◆ No contar con vehículos propios.

#### **1.3.1.7. Solución a Debilidades y formas de aprovechar Fortalezas**

- ◆ Siendo un producto nuevo en el mercado lo podemos solucionar dándonos a conocer mediante publicidad escrita como hojas volantes, tarjetas de presentación, medios electrónicos como correo electrónico, CD's en los cual detallemos nuestros servicios y principalmente nuestra dirección web y electrónica. Tener enlaces desde sitios webs ya posicionados en el mercado de Ecuador ([www.estasenlamira.com](http://www.estasenlamira.com), [www.ecuatorianos.com](http://www.ecuatorianos.com), [www.eluniverso.com](http://www.eluniverso.com) etc.) y trabajar asociado a buscadores usados en el mercado de Internet (bacan y mande). Comenzar a

trabajar con proveedores pilotos y al principio simplemente proponerles una manera de publicidad gratis y servicio gratis hasta que nuestra empresa este posicionada en el mercado.

- ◆ Trabajar con clientes pilotos, realizar visitas a empresas, instituciones que tengan algún evento en particular.
- ◆ Comenzar a trabajar con un hosting alquilado y los costos de programación de la página web hacerlo nosotros mismos, trabajar en nuestra propia casa adecuar sitio hasta conseguir un crédito para poder adecuar nuestra propia oficina.

#### **1.3.1.8. Servicios Complementos Derivados del Actual**

- ◆ Servicios de Hoteles
- ◆ Servicios de Transporte
- ◆ Servicio de Bebidas Alcohólicas
- ◆ Servicio de Viajes

### **1.3.2. CLIENTES**

#### **1.3.2.1. Grupo Objetivo**

Este servicio va dirigido a Empresas privadas o publicas ya sean compañías comerciales, industriales o de servicio, instituciones educativas o personas particulares.

### 1.3.2.2. Segmentación

#### Geográfica

Región – Ciudad: Guayas – Guayaquil Inicialmente(Ver Tabla 1.3)

#### Demográfica

Tamaño de las compañías e Instituciones Educativas: Medianas y Grandes (Ver Tabla 1.3 y 1.4)

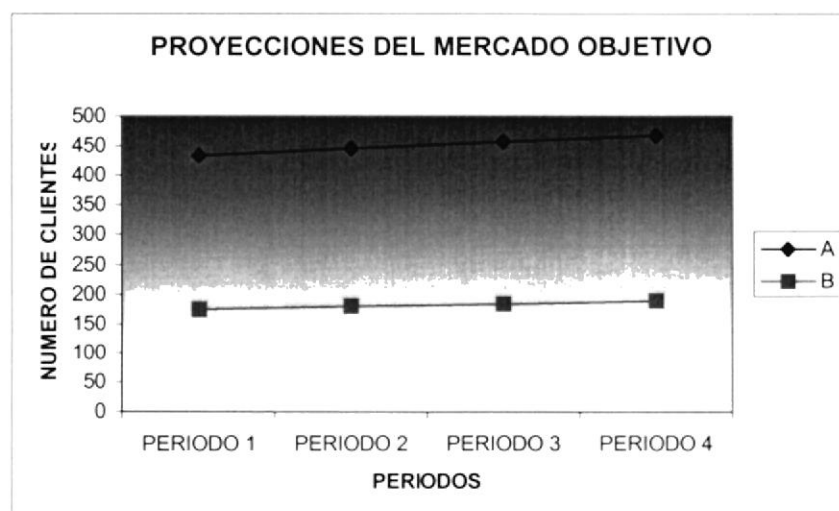
Ocupación : Educativas, Comerciales, Industriales o de servicio.

#### Psicográfica

Nuestro grupo objetivo de acuerdo a su nivel socioeconómico / tamaño, estará organizado de la siguiente manera:

Empresas: Pequeñas y Medianas.

Instituciones Educativas, Personas particulares: Clase Media - Alta



A: Empresas e Instituciones Educativas Posicionadas en el Mercado

B: Hogares Con Viviendas Propias Nivel Medio Alto(100's hogares)

## Conductista

Tipos de Clientes: Empresas publicas y privadas, cuyas actividades sean comerciales, industriales o de servicio, e Instituciones Educativas, Personas Particulares.

### **1.3.3. COMPETENCIA**

#### **1.3.3.1. Desempeño del producto, servicios y garantías**

Muchas de las empresas competidoras proveen a sus clientes de un buen servicio lo cual les ha permitido posicionarse como lideres en el mercado, así, como muestra de lo dicho, podemos mencionar a Enchante y Bella Época, florerías que se destacan por la variedad en los diseños de sus arreglos, sin embargo, existen empresas que no realizan seguimiento a la calidad del servicio entregado siendo una desventaja para ellos pues no tienen posibilidad de medir el grado de satisfacción del cliente.

#### **1.3.3.2. Mercado que manejan**

La principal desventaja de los proveedores de la competencia es que brindan sus servicios por separado. Según estudios realizados, estos han captado un promedio de un 30% del mercado en su respectiva área.

### **1.3.3.3. Esquema de Distribución**

Cada proveedor se encarga de llevar toda la logística de la entrega de su servicio, no obstante, al realizar una entrega por separado de las demás empresas que aportan con un evento específico podrían ocurrir en una descoordinación lo cual generaría fallas o retrasos en la realización del festejo social o corporativo.

### **1.3.3.4. Principales Competidores por calidad y Servicio**

- ◆ Salón de Recepciones El Manantial
- ◆ Salón de Recepciones La Posada de las Garzas
- ◆ Salón del Hotel Sol de Oriente
- ◆ Salón de Recepciones Ficus
- ◆ Expoplaza
- ◆ Expoferia
- ◆ Banquetes y Buffets
- ◆ D'Primas
- ◆ Alta Sociedad
- ◆ Hotel Hilton Colon
- ◆ Hotel Ramada
- ◆ Grand Hotel Guayaquil
- ◆ Hotel Sheraton
- ◆ Hotel del Rey
- ◆ Salon de Infanteria Aerea
- ◆ Casino de la Armada
- ◆ Hotel Hampton Inn



- ◆ Decorcintas todo en servicio de Tarjetería y empaques de cartón
- ◆ Fantasías El Conquistador
- ◆ Panadería y Pastelería California
- ◆ Chantal Fontaine(Diseño de Publicidad y Servicios de Modelos)
- ◆ CN modelos & Eventos
- ◆ Academia Jesenia Mendoza
- ◆ Bella Epoca
- ◆ Enchante (Arreglos Florales)
- ◆ Pepper's Show
- ◆ Video Noticias
- ◆ Compulmagen
- ◆ AudioService
- ◆ Casa Musical Gallardo (Luces y Sonido)

#### **1.3.3.5. Empresas que han surgido en este Mercado**

Basándonos en un sondeo realizado, hemos podido determinar que en nuestro país este mercado no está muy explotado por lo que no existen empresas que sobresalgan en organización integral de eventos; en su lugar, existen empresas que prestan sus servicios para estos fines pero de manera individual, destacándose cada una en su especialidad.

#### **1.3.3.6. Imagen de la Competencia ante los Clientes**

Por lo general, los clientes se encargan de organizar todas las actividades concernientes a la realización del evento, eligiendo a los proveedores basándose en sugerencias de amistades o familiares.

### **1.3.3.7. Segmento al cual están dirigidos**

Todos los proveedores de estos servicios están orientados a la clase media, alta y empresas comerciales e industriales de prestigio (ver tabla 1.2)

### **1.3.3.8. Será fácil competir con ellos?**

Como ya se ha mencionado en el presente documento, estableceremos negociaciones con proveedores poco reconocidos pero de probada garantía y calidad en su servicio, sin embargo, buscaremos la oportunidad de convertirnos en aliados de nuestros actuales competidores, (proveedores posicionados en el mercado) ofreciéndole beneficios como promoción en nuestra página web así como el incremento de su cartera de clientes a bajo costo.

### **1.3.3.9. Podremos lograr una fracción del mercado?**

Nuestro servicio de intermediarios en la Organización de Eventos es relativamente nuevo en el mercado, siendo esta una de las razones que nos conducen a suponer que una publicidad manejada estratégicamente podría permitirnos captar una buena fracción del mercado llevando a convertirnos en líderes dentro del sector. En nuestro primer periodo de operación el cobro de comisión por servicio para clientes y proveedores será de 5%, lo cual consideramos que es mínimo si lo comparamos con los beneficios que recibirán ambas partes durante todo el proceso de la organización del evento y además

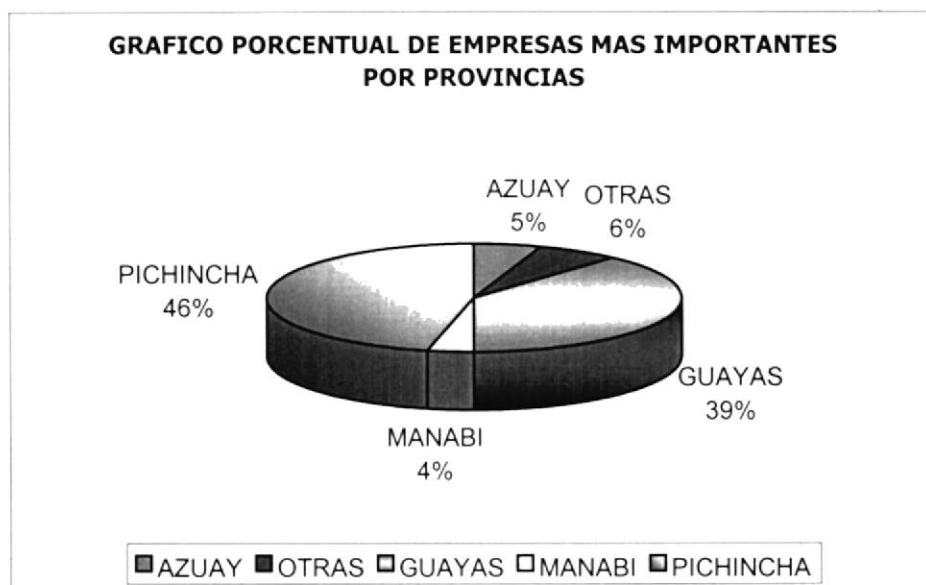
podemos acotar que al proveedor no le cobraremos en el periodo inicial por concepto de publicidad.

### 1.3.4. TAMAÑO DEL MERCADO

#### 1.3.4.1. Tamaño del Mercado Global

Investigación

De Empresas



NO.	PROVINCIA	No. EMPRESAS
1	AZUAY	52
2	GUAYAS	385
3	MANABI	36
4	PICHINCHA	463
5	OTRAS	64
	TOTAL	1000

Tabla 1.3

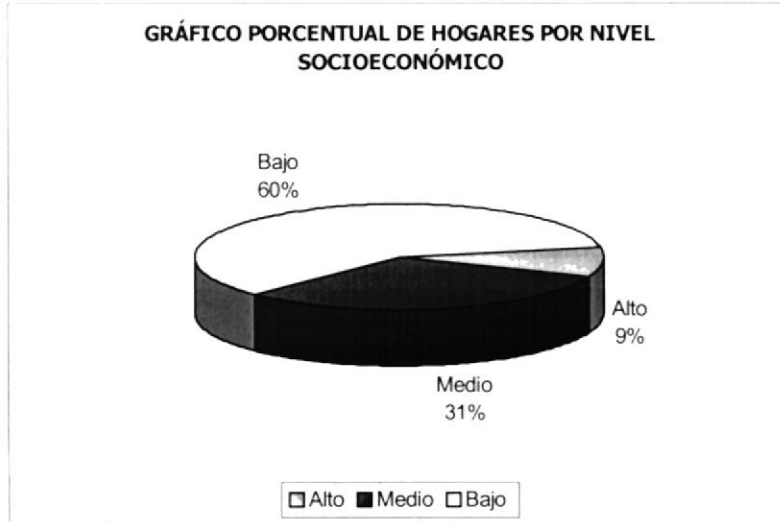
Los datos estadísticos mostrados en el cuadro fueron tomados de la página web de la Superintendencia de Compañías titulado como “Las 1.000 empresas más importantes del País” calificadas así por la generación de utilidades/ rentas correspondiente al periodo 2001.

Las empresas están clasificadas de acuerdo a su actividad, identificadas como:

- ◆ Agricultura
- ◆ Industrias
- ◆ Construcción
- ◆ Comercio
- ◆ Transporte
- ◆ Servicios Personales, entre otras

El mercado al cual está orientado nuestro proyecto son empresas medianas y grandes, por esta razón, hemos tomado como fundamental la información de esta fuente. En general, este sector posee una capacidad económica estable por lo que podrá contar con nuestros servicios, dado que contamos con proveedores reconocidos altamente en el mercado por la calidad que ofrecen.

## De Personas particulares



NIVEL SOCIOECONÓMICO	No. HOGARES
Alto	40,000
Medio	139,000
Bajo	266,000
TOTAL	445,000

Tabla 1.4

Los datos estadísticos mostrados corresponden a hogares cuyas pertenecen a nivel socioeconómico de clase media / alta (año 2003).

El grupo seleccionado son familias cuyo número de integrantes por hogar puede fluctuar entre 3 y 4. Las familias de nivel socioeconómico bajo no aplican como mercado significativo acorde a nuestro tipo de negocio.

## De Instituciones Educativas

Esta investigación ha sido tomada de una de las principales fuentes como es la INEC.

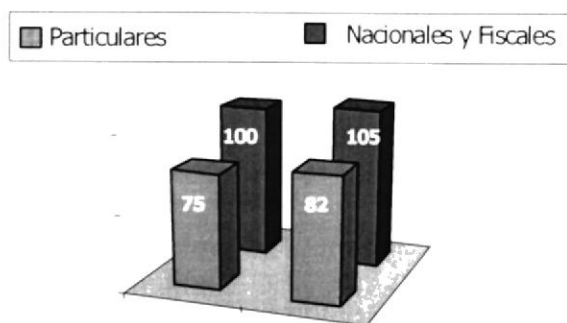
La infraestructura educativa, pública y particular, que funciona en las 22 provincias del país esta conformada por establecimientos preprimarios, escuelas, colegios, universidades y escuelas politécnicas.

Su distribución por niveles de enseñanza es la siguiente:

NIVEL ESCOLAR	No. ESTABLECIMIENTOS
Pre-primario	4,052
Primario	17,554
Medio	3,275
Superior	40
Escuelas Politécnicas	7

Con los datos anteriores podemos concluir que nuestro segmento de mercado inicial va a ser la educación urbana secundaria y superior es decir el 50%, pero a este segmento se debe deducir el número de colegios y universidades que no pueden cubrir el costo del producto y del resto del país.

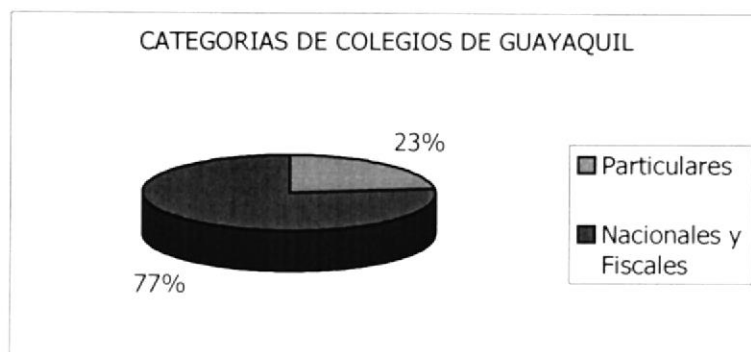
### COLEGIOS DE LA COSTA Y LA SIERRA

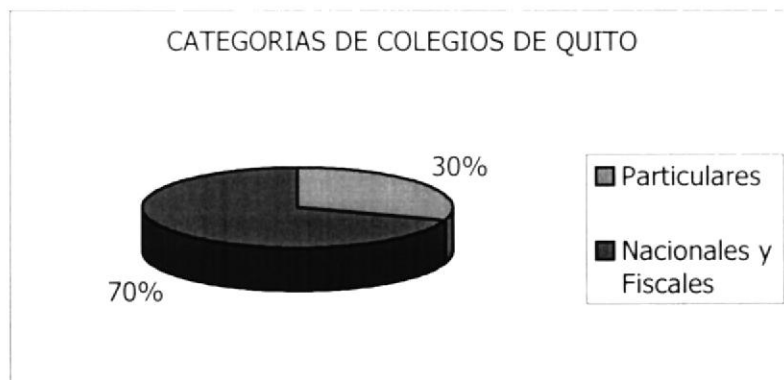


Este gráfico nos muestra los colegios de la costa y la sierra clasificados por su categoría, es decir, si son particulares, nacionales o fiscales. Esto indica que hay un porcentaje significativo de colegios particulares de la costa y la sierra.

Pero es necesario ir más allá, es por eso que se muestran los gráficos siguientes, que indican los colegios de Quito y Guayaquil que pertenecen al área Urbana.

Cabe destacar que nuestro grupo objetivo esta enfocado hacia los colegios particulares de Guayaquil, o sea el 33%, categorías de colegios de Guayaquil los cuales hacen un total de 30 colegios.



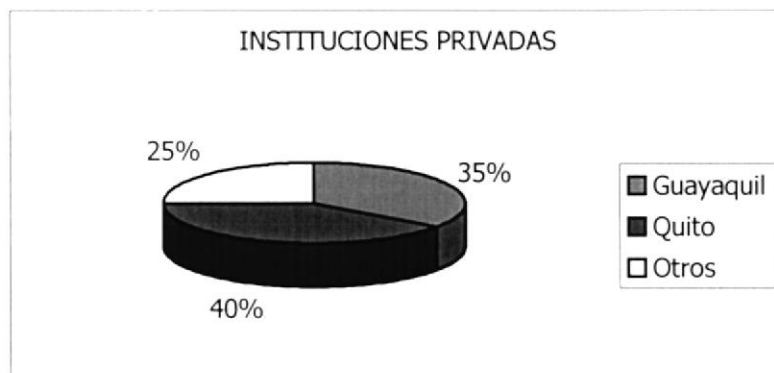


En lo que respecta a las universidades determinamos que hay mayor número en la sierra que en la costa, y tan solo un 9% en el resto del país.



Investigando un poco más, los gráficos siguientes mostrarán que la mayoría de las universidades e instituciones privadas están ubicadas en Quito y Guayaquil pero para nuestro grupo objetivo solo vamos a considerar las universidades ubicadas en la ciudad de Guayaquil en un número de 20 incluida las extensiones. En el caso de las instituciones privadas, nuestro mercado objetivo son los colegios de profesionales en número de 20.





#### **1.3.4.2. Tamaño de Mi Mercado**

Nuestras operaciones estarán enfocadas en la provincia del Guayas tanto en el sector empresarial, institucional así como en el particular, enfatizando el primero como grupo objetivo trascendental.

En el sector empresarial, Guayas representa el 39% del sector nacional con un total de 385 empresas, ver tabla 1.3. Mientras que para eventos particulares contaríamos inicialmente con el 1% del mercado global

(179.000 hogares) en Guayaquil, ver tabla 1.4 y por último nuestro mercado de instituciones educativas y privadas en un número de 60.

Como dijimos anteriormente los tres grupos de clientes poseen un poder adquisitivo estable y alto por lo que incursionaríamos en este mercado. A continuación mostramos una tabla en donde se detalla la población de internautas, así mismo refiérase a la tabla 1.2 para visualizar la tasa de crecimiento de nuestro mercado objetivo.

USUARIOS DE INTERNET EN PAÍSES SELECCIONADOS DE AMÉRICA LATINA			
(en millones)			
Región	Junio 1997	Junio 2000	2005 ***
Argentina	0.17	0.90	7.00
Bolivia	0.008	0.035	N/D
Brasil	0.47	10.50*	29.10
Chile	0.20	0.625	2.70
Colombia	0.12	0.60	4.40
<i>Ecuador</i>	<i>0.005</i>	<i>0.02</i>	<i>N/D</i>
México	0.37	2.45	12.70
Paraguay	0.001	0.02	N/D
Perú	0.065	0.40	2.40
Puerto Rico	N/D	0.21 **	N/D
Uruguay	0.009	0.25	N/D
Venezuela	0.035	0.40	3.80
Otros Latinoamérica	0.00	0.00	4.50
<b>TOTAL</b>	<b>1.453</b>	<b>16.41</b>	<b>66.60</b>

TIPO DE USUARIO	NÚMERO DE USUARIOS DE INTERNET REPORTADOS
USUARIOS PERSONALES	98,482
USUARIOS CORPORATIVOS	4,165

## **1.4. PLAN DE MERCADEO**

### **1.4.1. POSICIONAMIENTO Y ESTRATEGIA**

Nuestra marca se posicionará como sinónimo de precio justo, soluciones integrales de organización de eventos, con calidad superior y servicio profesional.

Este imagen se asociará con nuestra compañía, ya que ninguna otra empresa del mercado ofrece todos estos atributos juntos, de esta forma nos diferenciaremos de la competencia.

Los servicios que ofrecemos en EventSolution serán reconocidos en el ámbito de la cobertura geográfica que realizaremos (Guayaquil y perímetros cercanos).

Permanentemente la empresa se encargará de mejorar sus servicios ofreciendo soluciones innovadoras y atractivas al mercado y de esto nos podremos asegurar pues previamente realizaremos los estudios pertinentes para tomar las decisiones más acertadas, ya que

basándonos en investigaciones hemos determinado que la innovación y el cambio permanente en la satisfacción de los nuevos requerimientos del mercado son la base distintiva que genera la elección de los servicios al ser comparados. Por todos estos motivos es que la empresa crecerá en forma sostenida en el mercado, logrando un reconocimiento popular y consiguiendo una participación cada vez mayor.

#### **1.4.2. ESTRATEGIA DE PRECIO**

Nuestros precios en el mercado estarán determinados por los proveedores de servicios vinculados a nuestra organización.

Los ingresos que obtendremos de las negociaciones con nuestros posibles consignatarios se derivarán de comisiones por evento realizado así como el pago de un monto fijo mensual por publicidad en nuestra página a excepción del período inicial en donde se ofrecerá un período gratuito por inscripción, para el caso de clientes se realizará a través del cobro de comisiones, la pregunta para ello es ¿cómo?, debido a la importancia que tienen los proveedores dentro de este proyecto, para eventos empresariales y particulares, de ser utilizaremos modelos publicitarias y prensa escrita.

Las organizaciones que acepten nuestra propuesta obtendrán publicidad a través de nuestro sitio web según un convenio establecido y en algunos casos podemos llegar a la exclusividad.

Los costos incurridos en el desarrollo de esta idea serán mínimos debido a que no invertiremos en infraestructura.

### **1.4.3. ESTRATEGIA DE VENTA**

Una de las herramientas más atractivas para la venta de nuestro servicio será el ahorro de tiempo, trabajo y costos. La realización de un evento supone una inversión de tiempo, energía y dinero, pero el cliente merece lo mejor, por eso, planificar un evento es una cosa, que sea un éxito supone un esfuerzo adicional.

Nosotros ofrecemos una alternativa diferente para ello, pues una de nuestras misiones es hacer un seguimiento integral a la organización del evento, inclusive cuando éste ha concluido para medir el grado de satisfacción tanto del cliente como del proveedor que colaboró con nuestra empresa.

La flexibilidad de nuestra organización y de nuestros sistemas de trabajo aseguran un eficiente aprovechamiento de los recursos disponibles por nuestros clientes con el fin de reducir al máximo los costos de organización de sus eventos. Sin embargo, de no poseer los recursos y la infraestructura necesarios, ponemos a disposición proveedores del grupo de trabajo. Los servicios propuestos pueden ser prestados de manera total o independiente.

#### **1.4.4. ESTRATEGIA PROMOCIONAL**

Como estrategia promocional nos enfocaremos en los siguientes puntos:

- ◆ Visitas a empresas
- ◆ Elaboración de folletos
- ◆ Presentación de nuestro servicio por medios audio-visuales
- ◆ Envío de correspondencia electrónica
- ◆ Estar asociado a los mejores buscadores de la web (Mande y Bacan).

#### **1.4.5. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN**

Debido a que vamos a trabajar en conjunto con empresas especializadas en organización de eventos, la movilización de los equipos / materiales pertenecientes a cada una de ellas estará a cargo de las mismas, sin embargo un colaborador nuestro realizará la supervisión de la adecuada llegada en base a un listado entregado previamente por el proveedor y de darse el caso de alguna emergencia no prevista, nuestro representante tomará los correctivos que el caso amerite o se comunicará con nuestras oficinas para ello, procurando de esta manera el buen desenvolvimiento de esta tarea.

Al final del evento se realizará una encuesta al cliente para determinar su nivel de satisfacción con respecto al servicio proporcionado por

nuestro proveedor asociado, permitiéndonos de esta manera accionar los correctivos necesarios y así mantener la lealtad de nuestros clientes.

Actividades no relacionadas directamente con las empresas de eventos, como entrega de invitaciones serán realizadas por el personal de nuestra empresa como parte del servicio , al inicio de nuestro negocio no trabajaremos con empresas de amplia trayectoria (sin descuidar un profesional desempeño) debido a que ya cuentan con un sólido posicionamiento, sin embargo no descartamos la idea de establecer convenios con proveedores reconocidos.

#### **1.4.6. POLÍTICAS DE SERVICIO**

Nuestra empresa se compromete a:

Garantizar el servicio por cambios realizados antes del evento dependiendo de las condiciones de cada uno de los proveedores, siempre que estos cambios no tengan relación con el menú (si el cliente lo ha solicitado) o que los cambios no disminuyan el valor pactado en el contrato.

Facturar todos los consumos extras que no consten en el contrato.

Realizar la recepción de los diferentes objetos que el cliente traslade para el evento y entregarlos después de finalizado el evento, con registro de entrada y salida de los artículos de decoración y licor.

Entregar al cliente el sobrante de alimentos, dentro de las 24 horas siguientes al evento, siempre que el cliente se acerque a retirarlo.

No se permitirá ingresar sierras de mesa, sopletes, ni objetos que produzcan suciedad u olores tóxicos dentro del salón del evento. Todas las decoraciones en madera o que requieran ser pintadas, deberán ser diseñadas con anticipación.

El cliente se compromete a:

- ◆ Realizar un anticipo del 50% del valor total aproximado del evento, en el momento en que se firma el contrato, el saldo será facturado y cancelado un semana antes del evento.
- ◆ Confirmar con 48 horas antes a la realización del evento, cualquier cambio que pudiera afectar directa o indirectamente a la operación que se ha previsto dentro del salón, siempre que estos cambios no tengan relación con el menú (si el cliente lo ha solicitado) o que los cambios no disminuyan el valor pactado en el contrato.
- ◆ A no ingresar alimentos / materiales sin nuestra previa autorización.
- ◆ Cumplir con las normas de seguridad y con los horarios que establece nuestra empresa para el ingreso de artefactos eléctricos, decorativos, alimentos o licor.
- ◆ Cumplir con la hora pactada para el inicio del evento, así como la hora de finalización del mismo.
- ◆ Asumir el pago de cualquier daño que se ocasione o pudiera ocasionar en el interior o exterior de las instalaciones del local del evento durante la celebración del mismo.



- ♦ Una vez firmado el contrato en el caso de que el cliente se arrepienta y ya no quiera realizar el evento por intermedio de nosotros, solo se le devolverá el 25 % del valor cancelado.

#### **1.4.7. TÁCTICAS DE VENTAS**

A continuación mencionamos las tácticas de ventas que utilizaremos para captar clientes:

Página Web de nuestra empresa, diseñaremos una página web que cumplirá las funciones de informar y vender nuestros servicios. Esta servirá también como medio de publicidad, pues en ella el cliente va a tener la posibilidad de conocer y elegir los servicios que requiera para su evento.

Publicidad a través de banners en las páginas ecuatorianas en internet más visitadas.

Brochures en las oficinas de atención al público de nuestros proveedores, ya que nuestra empresa puede ofrecer el servicio de ese proveedor al mismo precio en conjunto con otras opciones, incluyendo la logística evitándole las molestias de preocuparse por contratar servicios por separado para su evento.

Anuncios por correo electrónico informando de los servicios que nuestra empresa ofrece.

Flyers/Volantes en las revistas publicadas por las Cámaras de Guayaquil.

Visitas a las empresas, en esta tarea, el vendedor presentará información completa de los servicios que nuestros afiliados ofrecen y las combinaciones de estos que pudieran ser requeridas.

Debido a que los eventos corporativos e institucionales también se desarrollan para épocas específicas de feriados como navidad y fin de año, además de una constante publicidad, este tiempo será apropiado para impulsar con mayor fuerza los servicios que nuestra empresa ofrece a través de los medios ya mencionados.

#### **1.4.8. PLANES DE CONTINGENCIA**

Si surgieran competidores en el mercado ofreciendo los mismos servicios que nuestra empresa, buscaríamos contrarrestar su acción haciendo la diferencia, es decir, brindando un servicio de calidad y trabajando con promociones atractivas como por ejemplo dándole servicios agregados o descuentos tanto a nuestros clientes como a nuestros proveedores tomando en cuenta que para ese momento nos encontraremos posicionados en el mercado y podremos manejar diferentes tipos de promociones que no afecten mayormente nuestros presupuestos financieros, sin embargo si esto ocurriera al inicio de nuestro negocio, recurriríamos a explotar nuevos mercados.

LUGAR	MERCADO OBJETIVO
Durán	Empresas Industriales y Camaroneras
Daule	Empresas Industriales
Santa Elena	Camaroneras, Pesqueras e Industriales
Pascuales	Empresas Industriales
Samborondon	Empresas Industriales

Tabla 2.1

Si nuestro mercado objetivo de clientes se viera reducido por efecto de la competencia u otras variables como pueden ser los efectos de la economía tendremos que atacar otros mercados potenciales, como por pueden ser instituciones bancarias que también realizan eventos lanzamientos de productos en su línea y organización de seminarios; centros comerciales o abrimos hacia otras regiones de la costa (Ver Tabla 2.1).

De darse el caso de que nuestras ventas en Guayaquil no tengan los resultados esperados, incursionaríamos con nuestros servicios en la ciudad de Quito, Cuenca y Manta debido a que están entre las ciudades más grandes de nuestro país y cuentan con un considerable número de empresas. Para ello tendremos que replantear los análisis necesarios siendo esta nuestra vía para determinar cuales serían nuestros posibles proveedores y clientes.

Si nuestros proveedores asociados truncarán la alianza pactada, buscaríamos contrarrestar este riesgo haciendo la respectiva investigación para captar aquellos que no cuentan con posicionamiento en el mercado pero su desempeño está dentro de los mismos parámetros que los que se mantienen en nuestro staff hasta ese momento.

### **2.1. ANALISIS DEL SERVICIO**

#### **2.1.1. ESPECIFICACIONES DE LOS SERVICIOS DE NUESTRO SITIO WEB**

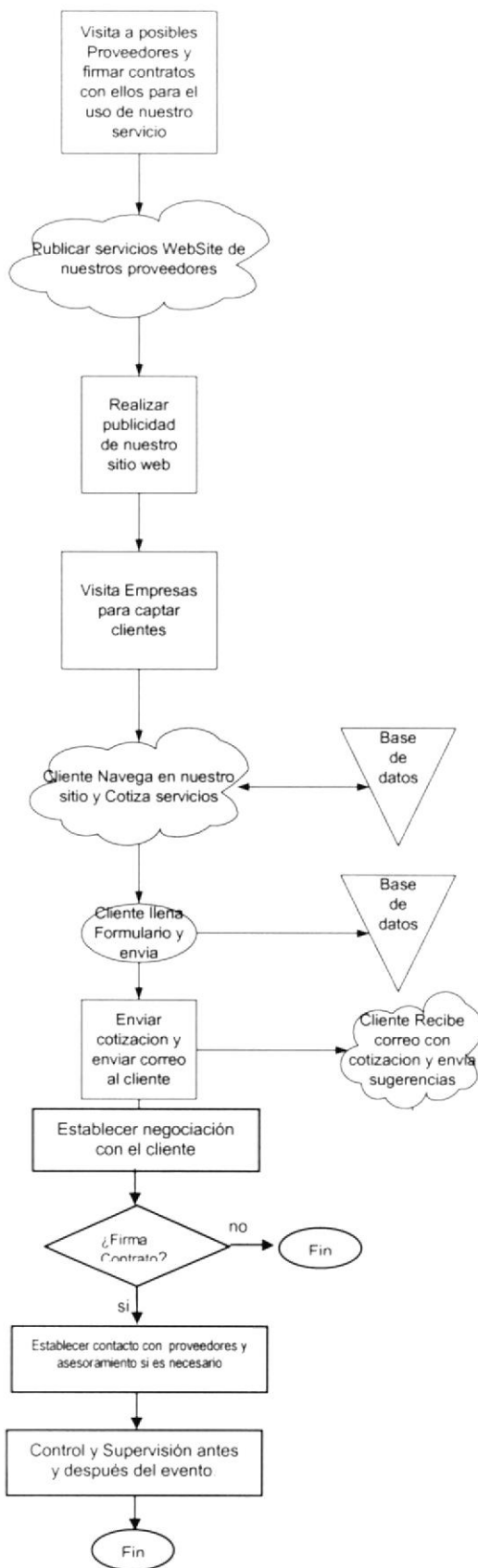
A través de nuestro sitio web el usuario estará en la capacidad de escoger la mejor opción de acuerdo a sus necesidades y presupuesto, ya sea en forma total o parcial. Podrá elegir entre distintos proveedores que brindan diversos servicios y obtener así una cotización apropiada para su evento y por último podrá revisar el avance de su evento.

Los proveedores podrán ofrecer sus servicios y a la vez hacer publicidad en nuestra página.

En el Análisis de Mercado, literales 1.4.2 , 1.4.3 usted encontrará los tipos de eventos a realizar y los servicios que ofrecemos. También en la Tabla 1.2 se presenta una tabla con los tiempos estimados que toma la realización de un evento.

Generalmente las personas al desarrollar un evento tienen que hacer un listado de todas las actividades involucradas en la realización del mismo. En el anexo del Plan Técnico literal a encontrará las tareas mas comunes a efectuarse en cada caso.

## 2.1.2. DIAGRAMA BÁSICO DE FLUJO



## Narrativa del Diagrama

1. Establecer contacto con nuestros posibles proveedores potenciales
2. Publicar los servicios que ofrecen nuestros proveedores, previo registro del mismo en nuestro sitio web ya sea por el medio principal o de nuestro sitio web administrativo.
3. Realizar publicidad de nuestro sitio web.
4. Visitar empresas para ofrecer nuestro servicio.
5. El cliente entrará a nuestro sitio web, navegará sobre los múltiples servicios que ofrecemos y a manera de carro de compras escogerá las múltiples opciones y luego obtendrá su presupuesto.
6. El cliente deberá llenar el formulario de inscripción en el cual especificará sus datos y los servicios que solicita y luego procederá a enviar la información.
7. Registramos al cliente en nuestra base de datos y luego le enviamos un correo para confirmar su inscripción.
8. Establecemos contacto con el cliente vía telefónica y luego personalmente para comenzar con el asesoramiento de la organización de su evento.
9. Firmar contrato de servicio con el cliente.
10. Establecer contactos con los proveedores y firmar contrato de servicio con el Proveedor.
11. Efectuar supervisión a los proveedores escogidos por nuestro cliente

12. Encargarnos de supervisar de que todos los servicios se cumplan.

### **2.1.3. POLÍTICAS DE OPERACIÓN DE SERVICIO**

Formarán parte de nuestro staff de proveedores aquellas empresas que ofrezcan sus servicios bajo los estándares de calidad, precio y garantía. Este listado de proveedores de servicios debe de tener los requisitos mínimos solicitados para operar en nuestro negocio.

### **2.1.4. CONDICIONES DE CALIDAD**

Con el fin de brindar una atención personalizada y de calidad a nuestros clientes tendremos los respectivos controles mediante una persona encargada de la supervisión de que se cumplan todos los puntos de los eventos a tiempo.

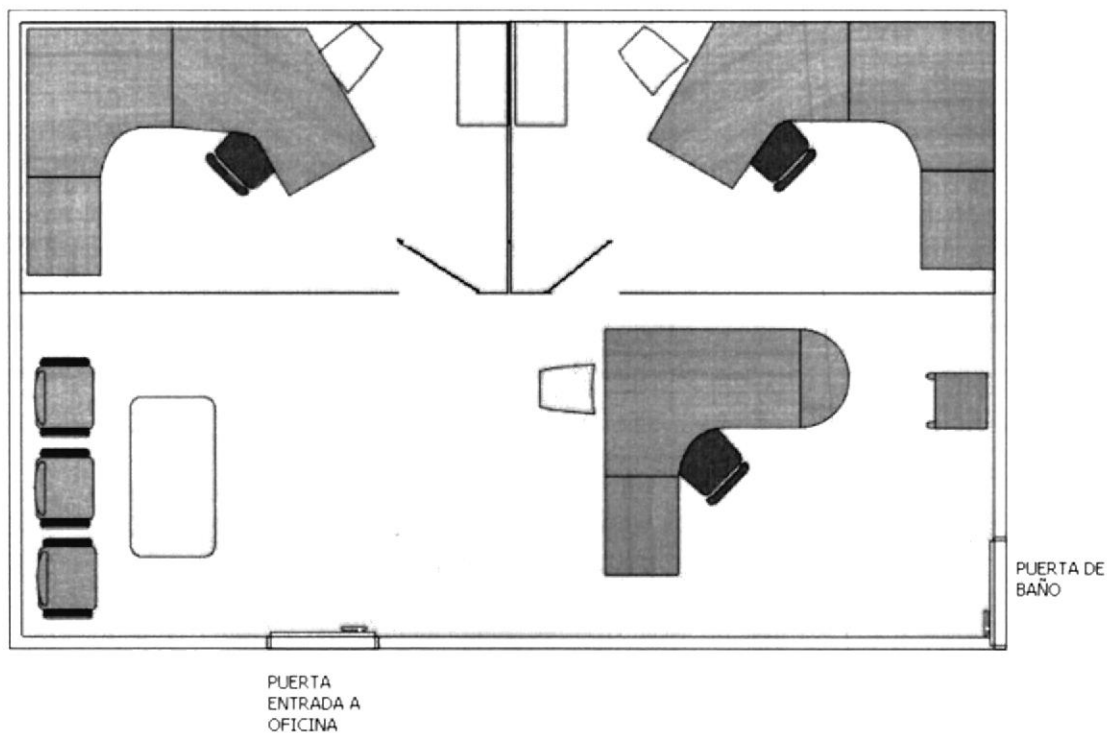
## **2.2. FACILIDADES**

- ◆ Nuestras oficinas estarán ubicadas en un lugar céntrico de nuestra ciudad con el fin de que nuestros visitantes tengan facilidades de contactarse con nosotros personalmente.
- ◆ Proveedores y clientes se comunicarán con nosotros por diferentes vías: e-mail, teléfono o fax. También contaremos con un buzón de sugerencias y/ o comentarios en nuestra página web para conocer todas las inquietudes que tengan con respecto a nuestro servicio.



- ◆ En la actualidad en nuestra urbe se encuentran los más diversos negocios dedicados a la organización de eventos, pero ninguno de ellos ofrece un servicio integral.
  
- ◆ Además de los servicios que proporcionaremos a nuestros clientes brindaremos asesorías en diversas áreas si así lo requiere. Es decir, si el cliente desconoce la logística de un evento poseemos personal calificado para ello.
  
- ◆ La publicidad por ser una estrategia de mercadeo será una herramienta que gozarán nuestros proveedores. Esta será manejada estratégicamente, así nuestros proveedores de servicios se beneficiarán de prestigio y renombre durante la realización del evento.
  
- ◆ Los contratos serán redactados de manera clara y concisa. Todos los puntos acordados entre el cliente y nosotros deberán estar respaldados en este documento.

### 2.3. PLANO DE LA OFICINA



### 2.4. HERRAMIENTA

El portal que desarrollaremos será nuestra principal herramienta para comunicarnos con clientes y proveedores una vez que disfrutemos del reconocimiento en el mercado.

Nuestro sitio web será atractivo y de fácil acceso para captar visitantes. El sitio presentará todos los servicios con sus respectivos proveedores.

## **2.5. PLAN DE CONSUMO**

De acuerdo a la demanda de nuestros servicios en el mercado, podremos obtener reconocimiento y preferencias de nuestros clientes. Según la investigación de mercado, hemos determinado que los servicios consumidos con mayor frecuencia serán:

- ◆ Locales para la celebración del evento
- ◆ Modelos e impulsadoras
- ◆ Catering , vajilla, mantelería, sillas/ mesas
- ◆ Sonido e iluminación
- ◆ Decoración de ambientes
- ◆ Elaboración, envío y confirmación de invitaciones

## **2.6. PLAN DE PRODUCCIÓN Y DE COMPRAS**

Según lo planificado, en los primeros años de vida de nuestra empresa no realizaremos negociaciones de servicios distintos a los establecidos en nuestra lista, ya que contamos con los servicios básicos requeridos para los eventos de nuestro mercado objetivo.

De ser necesario, vamos a estar abiertos para realizar contratos permanentes o temporales con aquellos proveedores que cuenten con los servicios requeridos por nuestros clientes, los cuales no sean parte de nuestra selección habitual.

En el caso que los contratos de determinados servicios fueran

temporales y no existieran negociaciones permanentes entre el proveedor y nuestra empresa, el porcentaje de comisión que vamos a percibir será mínimo pues lo importante en este caso es brindar el mejor servicio a nuestros clientes.

Entre los materiales que vamos a utilizar mensualmente en promedio, están los siguientes:

Cant.	Material
300	Hojas
100	Sobres
100	Folletería
100	Tarjetas de Presentación
1	Toner para impresión
100	Carpetas

Lo cual será necesario para la entrega de informes previo y posterior a la realización de los eventos de ésta manera dejamos constancia ante proveedores y clientes de la seriedad de nuestros negocios realizados con ambos.

## **2.7. SISTEMAS DE CONTROL**

Vamos a implementar puntos de control para los servicios entregados de manera individual por cada proveedor así como la normal

consecución de estos, evitando de esta manera que existan desfases o errores no previstos que incidan en la realización del evento.

Esto será efectivo con la presencia de un representante de nuestra empresa durante la entrega de los bienes o servicios por parte de nuestros proveedores en el lugar del evento, siendo responsables del normal desenvolvimiento de estas actividades y de darse el caso, tomar los correctivos necesarios. Así mismo, se consultará con el cliente acerca del nivel de satisfacción de lo recibido, de la misma forma se efectuará inspección y coordinación durante el evento de manera que el cliente quede satisfecho, ya que el objetivo es que haya recibido el servicio contratado con nuestra empresa de manera integral.

Otro aspecto a controlar será el precio pactado con el proveedor pues se espera que este se mantenga sin alteraciones de último momento, este aspecto será oficializado en los contratos escritos a firmarse con cada uno de los proveedores junto a las cláusulas de penalización necesarias según sea el caso. En cuanto a los sistemas de control en las negociaciones con el cliente, *ver políticas de servicio en el Análisis de Negocios, literal 7.6.*

### **3.1. GRUPO EMPRESARIAL**

#### **3.1.1. MIEMBROS DEL GRUPO EMPRESARIAL**

EventSolution S.A. se constituirá según el régimen de sociedad anónima, emitiendo acciones de igual valor entre todos los socios quienes serán partícipes de todos los ingresos y egresos generados por la empresa. Esta sociedad estará conformada por tres socios: Tamara Carrasco, Walter Criollo y Lisett Manzano.

#### **3.1.2. EXPERIENCIAS PROFESIONALES Y HABILIDADES DE CADA COLABORADOR COMO HERRAMIENTAS ÚTILES PARA LA EMPRESA**

Los tres socios tienen habilidad en análisis, diseño, desarrollo, implementación y control de calidad en proyectos de software, además de manejo de relaciones interpersonales, conocimientos financieros y administrativos. Los mismos que han colaborado con su experiencia tanto en empresas comerciales, industriales, financieras y de servicio. Estos conocimientos serán aprovechados para el desarrollo del sitio web y en la supervisión del negocio para poder lograr todos los objetivos planteados.

### **3.1.3. NIVEL DE PARTICIPACIÓN EN LA GESTIÓN**

Los tres socios trabajaran en coordinación directa y sobre la base de los informes presentados con el Gerente General, el coordinador de logística y el coordinador de publicidad, mercadeo y comercialización puesto que las decisiones finales las toman los accionistas durante las reuniones de directorio.

### **3.1.4. NIVEL DE PARTICIPACIÓN EN LA JUNTA DIRECTIVA**

Para la toma de decisiones se realizará una Junta Directiva, en la cual cada uno de los socios tendrá igual participación en factores críticos del negocio. Sus funciones básicas serán definición de metas y estrategias para la empresa.

### **3.1.5. POLÍTICAS SALARIALES**

Todos los colaboradores de EvenSolutions S.A. tendrán un contrato de trabajo lo cual les garantizará estabilidad laboral, salario, incentivos y todos los beneficios de ley.

### **3.1.6. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES**

La política que manejaremos con respecto a la distribución de utilidades será: el 50% para pago de dividendos y el otro 50 % en inversiones a corto y largo plazo. Las utilidades serán revisadas anualmente.

## **3.2. PERSONAL EJECUTIVO**

- ◆ Gerente General
- ◆ Coordinador de Marketing, Publicidad y Comercialización
- ◆ Coordinador de Logística y Control de Calidad

### **3.2.1. EXPERIENCIA Y HABILIDADES DE CADA UNO**

#### Gerente General

El gerente general será elegido de entre los socios de la empresa, debido a esto los requisitos mínimos son: experiencia en gerencia administrativa, estudios en Ingeniería Comercial o áreas afines. Entre sus cualidades se destaca: don de mando, liderazgo, visionario y eficaz en toma de decisiones. Sus funciones básicas son: evaluación y aprobación de planes y estrategias, gestión administrativa de la empresa.

#### Coordinador de Marketing, Publicidad y Comercialización

Profesional con estudios en Publicidad y Marketing que estará a cargo de esta área, será una persona con las siguientes características: proactivo, creativo, facilidad en relaciones interpersonales, habilidades en comunicación y persuasión para vender y de negociación con terceros, para defender las ideas propias y de la organización. Sus



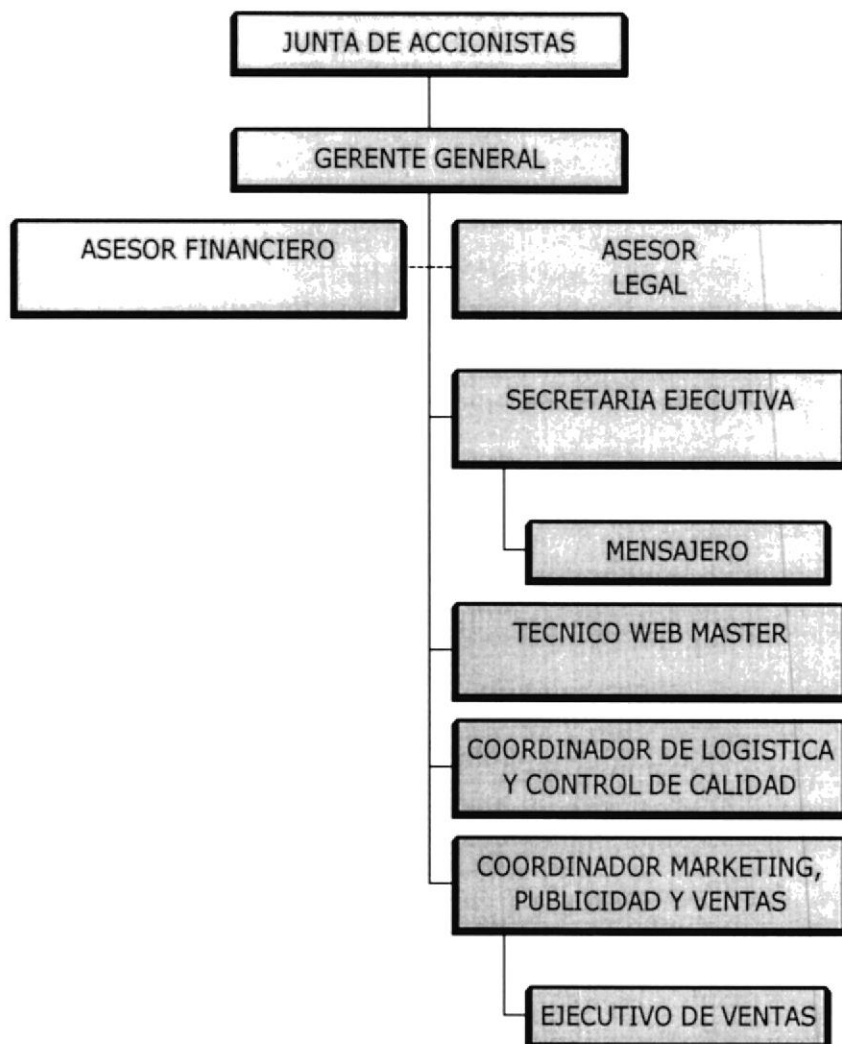
funciones básicas son: Atención directa a los clientes y proveedores, publicidad y desarrollo de estrategias de mercadeo.

## **Coordinador de Logística y Control de Calidad**

Especialista con estudios en Ingeniería Industrial o áreas afines, con capacidad de diseñar y administrar las actividades en torno a la realización de los servicios que ofrece la empresa. Habilidad para disminuir costos de gestión y manejo óptimo de los activos, manteniendo o superando los niveles de servicio requerido para incrementar nuestra participación en el mercado. Optimo desempeño profesional en el análisis y selección de proveedores y demás funciones relacionadas con la logística. Sus funciones básicas son: Supervisar directamente que todos los servicios especificados en los contratos con los clientes y proveedores se cumplan y de esta manera todos los eventos realizados por nuestra compañía sean de total satisfacción para el cliente.

### 3.3. ORGANIZACIÓN

#### ORGANIGRAMA DE EVENTSOLUTIONS S.A.



### 3.4. COLABORADORES

#### Técnico WebMaster

Manejo de HTML, DHTML, bases de datos, cgi, asp, y tecnologías que requieren conocimientos de programación aplicables a páginas web así como programas de animaciones visuales como Flash y Director.

Espíritu investigador, amante de la navegación en Internet y manejo de idioma inglés.

Sus funciones básicas son: Análisis, Diseño y desarrollo del sitio web. Será el encargado de plasmar todas las ideas del coordinador de Marketing, Publicidad y Comercialización, será encargado de resolver cualquier problema técnico de nuestros usuarios ya sean clientes o proveedores.

### **Asesor Financiero**

Este cargo estará asignado a una persona con estudios de Ingeniería comercial, CPA o áreas afines y será contratado por servicios prestados y laborará un día a la semana, sus funciones serán: manejo contable y financiero de la empresa y la actualización de políticas tributarias y fiscales.

### **Asesor Legal**

Este cargo estará asignado a una persona con estudios de leyes. Nuestro consultor jurídico solamente será contratado por necesidades eventuales, sus funciones serán: Resolver litigios con los colaboradores, empresas, proveedores y clientes que no cumplan con los contratos y asesoramiento legal a la compañía.

## Secretaria Ejecutiva

Este cargo será asignado a una persona con experiencia en compañías de servicio, preferentemente que haya trabajado en empresas de organización de eventos empresariales, de buena presencia, proactiva, relaciones interpersonales, con estudios de secretariado ejecutivo y dominio del inglés. La secretaria trabajará a tiempo completo, sus funciones son: manejo de los documentos, recepción de llamadas telefónicas, elaboración de informes gerenciales, atención a clientes y proveedores. Ella como imagen de la organización, será uno de los primeros contactos con nuestros clientes y proveedores.

## Ejecutivos de Ventas

Este cargo será asignado a una persona con experiencia en compañías de servicio, preferentemente que haya trabajado en empresas de organización de eventos empresariales o afines, de buena presencia, proactiva, relaciones interpersonales, con estudios de ventas, creativo, habilidades en comunicación y persuasión para vender y de negociación con terceros, para defender las ideas propias y de la organización.. Las funciones del ejecutivo de ventas serán: Atención directa a los clientes y proveedores , además de supervisar directamente que todos los servicios especificados en los contratos con los clientes y proveedores se cumplan y de esta manera todos los eventos realizados por nuestra compañía sean de total satisfacción para el cliente.

## Mensajero

Este cargo será asignado a una persona con estudios de bachillerato. El mensajero trabajará a tiempo completo y sus funciones son: trámites en instituciones, cobranzas y compras menores.

### **3.4.1. NECESIDADES CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS**

En los primeros períodos de operación los pagos y bonificaciones al personal se ajustarán a remuneración y beneficios de ley, a continuación se detallan las gratificaciones a las que accederán los empleados una vez que la empresa haya alcanzado su madurez económica, lo cual será posible en el tercer año de actividad: premios, comisiones de acuerdo a las ventas realizadas, reconocimientos en reuniones, los colaboradores tendrán vacaciones, y se les garantizará un agradable ambiente de trabajo en el cual el lado humano será primordial pues un empleado bien tratado eleva su autoestima y por ende su producción. La capacitación se realizará de acuerdo a las necesidades y desarrollo de la empresa, se efectuará evaluaciones periódicas con el fin de ofrecer reconocimientos ya sean económicos o intelectuales.

### **3.4.2. MECANISMOS DE SELECCIÓN, CONTRATACIÓN, DESARROLLO Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN**

Trabajaremos en convenio con empresas especialistas en contrato de personal, para cubrir los cargos de: asesor financiero, asesor legal,

secretaria ejecutiva, mensajero, gerente general, coordinador de logística y coordinador de marketing, publicidad y comercialización, ellos serán los encargados del manejo de las pruebas psicotécnicas y entrevistas previas. Posteriormente, serán entrevistados por uno de los accionistas de la empresa. Los cargos serán cubiertos por personas que cumplan con los perfiles anteriormente mencionados.

Los programas de capacitación se realizarán principalmente para conocer el manejo de nuestra página web así como las plataformas necesarias de hardware y software, que es nuestra principal herramienta del negocio para poder ofrecer nuestro servicio a nuestros clientes, proveedores y quienes manejen nuestro sitio, todo nuestro personal estará capacitado para poder usarlo. Nuestro técnico web master tendrá que estar actualizado en las últimas tecnologías de Internet y e-commerce.

### **3.5. ORGANIZACIONES DE APOYO**

Las principales entidades en las cuales vamos sostenernos para encaminar las actividades de nuestra empresa serán:

ENTIDADES / PERSONAL APOYO	INTERVENCIÓN
Entidades Financieras	Banco Solidario, debido a que la tasa de interés es relativamente baja con respecto a las otras instituciones, recurriremos a esta opción de ser necesario, sin embargo, de acuerdo a los estudios y presupuestos realizados, la inversión de los accionistas y la utilidad que genere el negocio van a constituir aportes suficientes para el desenvolvimiento de la empresa.
Asesor Legal	Personal externo, colaborará en solución de litigios legales.
Asesor financiero	Personal externo, brindará soporte en cuanto a los estados financieros de la empresa así como la asesoría tributaria.

**4.1. ASPECTOS LEGALES****4.1.1. TIPO DE SOCIEDAD Y PROCEDIMIENTOS PARA LA CONFORMIDAD DE LA SOCIEDAD**

EVENTSOLUTION S.A. se constituirá según el régimen de sociedad anónima. Esta sociedad estará conformada por tres socios: Tamara Carrasco, Walter Criollo y Lisett Manzano. (Ver Anexos -Análisis Legal, literal a..b)

**4.1.2. IMPLICACIONES TRIBUTARIAS, COMERCIALES Y LABORALES**

- La compañía tiene que declarar al SRI el impuesto a la renta anual, IVA mensual y las tasas de ley exigidas por la Superintendencia de compañías.
- Llevar la contabilidad, pues, en base a los balances se pagan las retenciones en la fuente de IVA, servicios profesionales de nuestros asesores, impuesto a la renta y el IVA generado sobre las ventas efectuadas.
- La declaración de los impuestos al SRI se realizará de acuerdo a lo señalado en el calendario de fechas de declaración de dicha institución.



- ♦ Mensualmente se tiene que realizar los aportes al IESS en un 11,15 % como aporte patronal y 9,35 % como aporte personal. Previamente obtendremos un Número Patronal para poder realizar tramites relacionados con esta entidad
- ♦ La empresa está en la obligación de realizar aviso de entrada y salida, aviso de enfermedad y aviso de accidente de trabajo a todos sus empleados.
- ♦ Nuestros colaboradores directos a excepción de nuestros asesores a quienes se les pagará por medio de facturas, se les hará la respectiva retención en la fuente, estarán enrolados por lo tanto gozarán de todos los beneficios de ley.
- ♦ La facturación se realizará utilizando los documentos emitidos por una de las imprentas autorizadas por el SRI.
- ♦ Los estados financieros son presentados a la Superintendencia de compañías.

#### **4.1.3. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS**

##### **Pago de Contribuciones a la Superintendencia de Compañías**

Nosotros estaremos sujetos a la vigilancia y control por parte de la Superintendencia de Compañías y deberemos realizar contribuciones que serán fijadas anualmente, en base a los activos reales.

## Registro Único de Contribuyentes

Obligatoriamente debemos inscribirnos en el Registro Único de Contribuyentes como persona jurídica, pues estaremos realizando actividades económicas en el país. Para obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC), presentaremos una solicitud en la delegación regional del Servicio de Rentas Internas correspondiente a nuestro domicilio fiscal como contribuyente.

### **4.1.4. OBLIGACIONES COMERCIALES**

#### Liquidación del IVA

Se procederá a la liquidación mensual del IVA aplicando las tarifas del 12% y del 0% sobre el valor total de las ventas o prestación de servicios, según corresponda. (Ver Anexos –Análisis Legal, literal c)

#### Retenciones en la Fuente

Como agentes de retención del impuesto a la renta, somos una sociedad obligada a llevar contabilidad y además realizaremos pagos y acreditaremos cuenta valores que constituyen ingresos gravados para quien los perciba.

La retención se realizará presentando el correspondiente comprobante de venta. Nosotros deberemos depositar los valores retenidos en una entidad autorizada para recaudar tributos, en los plazos establecidos en el Reglamento. (Ver Anexos –Análisis Legal, literal e)

#### **4.1.5. OBLIGACIONES LABORALES**

Las obligaciones laborales que la empresa contraerá con los empleados son: Afiliación al IESS y Aporte Patronal

Además previamente la compañía realizará algunos trámites al ingresar un empleado a la empresa. (Ver Anexos –Análisis Legal, literal d)

#### **4.1.6. NORMAS Y PROCEDIMIENTOS SOBRE LA COMERCIALIZACIÓN DE NUESTRO SERVICIO.**

La comercialización de nuestros servicios estará sujeta a firmas de contratos por parte del cliente y del proveedor como respaldo. Por parte del cliente, en el caso de que el cliente adquiera nuestros servicio; y por parte del proveedor, si éste realizare negociaciones con nosotros.

#### **4.1.7. LEYES ESPECIALES.**

De acuerdo a lo señalado en la Ley Especial de Desarrollo Turístico calificamos como empresa de segunda categoría, por lo que estaremos exonerados por cinco años del pago del Impuesto a la Renta contados a partir de la notificación del inicio de operaciones al Ministerio de Turismo.

## **4.2. ASPECTOS DE LEGISLACIÓN URBANA**

### **4.2.1. TRÁMITES Y PERMISOS ANTE LOS ORGANISMOS, DEL GOBIERNO Y SECCIONALES**

Para el correcto funcionamiento de nuestra compañía deberemos tener los siguientes permisos:

- ♦ Permiso Municipales de Funcionamiento.
- ♦ Permisos de Salud.
- ♦ Certificado de Seguridad de Bomberos.
- ♦ Permiso a la Cámara de Turismo
- ♦ Patente Comercial
- ♦ Contrato de Arrendamiento.

## **4.3. ANÁLISIS SOCIAL**

### **4.3.1. EFECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS PARA EL CONGLOMERADO SOCIAL**

Entre los aportes que nuestro proyecto prestaría a la sociedad podríamos mencionar:

- ♦ Impulsar los servicios y/ o productos que brinden nuestros proveedores.
- ♦ Ofrecer un servicio integral y de calidad a nuestros clientes logrando con ello satisfacción total.
- ♦ Facilitar la gestión de marketing y publicidad a través de cada una

de las actividades logísticas que desarrollamos se encuentra el lanzamiento de un producto al mercado.

## Generación de empleo

La fuente de empleo que generaremos directamente a través de nuestro proyecto será mínima debido a que nuestra organización califica como empresa de servicio y no como industrial. No obstante nuestros empleados gozarán de todos los beneficios de ley y laborarán ocho horas diarias como lo dicta la ley.

## Pago de impuestos

Conforme lo dispone la ley constitutiva, pagaremos los impuestos que el SRI determine por recaudación y control de los tributos internos del Estado y de aquellos cuya administración no este expresamente asignada por la ley a otra autoridad.

- ◆ Impuesto a la Renta (IR) . (Ver Anexos –Análisis Legal, literal f)
- ◆ Impuesto al Valor Agregado (IVA)

No evadiremos ningún tipo de impuesto por lo que estaremos aportando con el estado en los proyectos de que se generen a partir de la recaudación del mismo, por consiguiente colaboraremos en el desarrollo de la nación.

**5.1. ACTIVOS FIJOS Y DETALLE DE COSTOS**

EQUIPOS DE COMPUTACION Y OFICINA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono	2	\$25.00	\$50.00
Aire Acondicionado	1	\$400.00	5.400.00
Hub AOpen 8 puertos 10mbps	1	54.00	54.00
		TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACION Y OFICINA	\$504.00

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	2	\$60.00	\$120.00
Sillas para escritorio	4	\$40.00	\$160.00
Archivador	1	\$100.00	\$100.00
Calculadora	1	\$20.00	\$20.00
Extintor	2	\$25.00	\$50.00
Pizarra	1	\$20.00	\$20.00
Otros articulos	1	\$300.00	\$300.00
		TOTAL MUEBLES Y ENSERES	\$770.00

SOFTWARE AMORTIZABLE	CANTIDAD LICENCIAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Office 2000	3	\$500.00	\$1,500.00
Visual Studio	2	\$800.00	\$1,600.00
Windows 2000 Server 5 clientes	1	\$599.00	\$599.00
SQL Server 7.0	1	\$2,500.00	\$2,500.00
		TOTAL INVERSIÓN AMORTIZABLE	\$6,199.00

Los activos fijos anteriormente detallados serán utilizados para la operación de nuestro negocio. Los valores por la adquisición de estos activos se reflejarán en el cuadro de Análisis de Costos y la inversión total es de \$7,473.00

DEPRECIACION Y AMORTIZACION						
Elementos	Vida Útil	Valor	Periodos	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Depreciación Mensual
Equipos Computación y Oficina	5	\$504.00	1	\$100.80	\$100.80	\$8.40
			2	\$100.80	\$201.60	\$8.40
			3	\$100.80	\$302.40	\$8.40
Muebles y Enseres	10	\$770.00	1	\$77.00	\$77.00	\$6.42
			2	\$77.00	\$154.00	\$6.42
			3	\$77.00	\$231.00	\$6.42
Software Amortizable	5	\$6199.00	1	\$1,239.80	\$1,239.80	\$103.32
			2	\$1,239.80	\$2,479.60	\$103.32
			3	\$1,239.80	\$3,719.40	\$103.32

La amortización y la depreciación que incurrirán los activos tangibles e intangibles se encuentran descritas en la anterior tabla y estos valores se verán reflejados en el análisis de costos.



## 5.2. INVERSIÓN INICIAL PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO

CÁLCULO DE LA INVERSIÓN EN EL 1ER SEMESTRE DEL 1ER AÑO PARA EL  
DESARROLLO DEL PROYECTO

CONCEPTO	1ER SEMESTRE-1ER AÑO- PERIODO 0
Gastos por Constitución	\$300.00
Inversión en Equipos de Computación y Oficina	\$504.00
Inversión en Muebles Y Enseres	\$770.00
Inversión en Software	\$6199.00
Inversión en Gastos Indirectos	\$2,268.00
Inversión en Vehículo	0
Depreciación Equipos y Oficina	\$50.40
Depreciación Muebles y Enseres	\$38.50
Amortización	\$619.90
Depreciación de Vehículos	0
Gastos por Alquiler de Internet	\$108.00
Gastos por Cableado de Red	\$100.00
Gasto por Instalación de Proxy	\$100.00
Gastos de Útiles de Oficina (papelería, cartuchos de impresora y otros)	\$162.00
Gastos de Publicidad	51,125.00
Gasto En Transporte	\$540
<b>TOTAL DE INVERSIÓN&gt;</b>	<b>\$12,884.80</b>

- ◆ Cálculo de la inversión de capital en el año 0 para desarrollo del sitio Web y negociación con los proveedores y promoción del servicio antes de empezar a operar con el negocio.
- ◆ En el año cero hemos considerado el costo total de nuestros activos fijos además de las depreciaciones las mismas puesto que ya estaremos haciendo uso de las mismas.
- ◆ Publicidad al 50% del valor presupuestado a producción

### **5.3. COSTOS SEGÚN LOS SERVICIOS DE NUESTROS**

#### **PROVEEDORES**

Nuestra política será de cobro del 5% por el servicio a los clientes y 5% a los proveedores en el primer periodo ; 10% en el segundo periodo a clientes y proveedores; 12% en el tercer periodo a clientes y proveedores y por último un 12% en cuarto periodo, los servicios que ofreceremos a nuestros clientes serán lanzamientos de productos, cursos, talleres, reuniones de negocio y eventos particulares.

COSTO DE SERVICIOS X NO. DIAS PROVEEDORES 2DO AÑO - PERIODO 2			
SERVICIO	DIAS	COSTO PROM	COMISION
Quinceañeras	1	\$1,544.50	\$154.45
Matrimonios	1	\$1,594.50	\$159.45
Graduaciones, cumpleaños, aniversarios o fiestas empresariales	1	\$1,194.50	\$119.45
Lanzamientos de productos	1	\$2,904.50	\$290.45
Reuniones de negocio	1	\$270.00	\$27.00
Seminarios, cursos o talleres	7	\$700.00	\$70.00

- ◆ En la columna de costo promedio es el total sumado el valor de todos los proveedores.
- ◆ Comisión 10% por servicio al cliente y al proveedor.

COSTO DE SERVICIOS X NO. DIAS PROVEEDORES AÑO 3 - PERIODO 3			
SERVICIO	DIAS	COSTO PROM	COMISION
Quinceañeras	1	\$1,698.95	\$203.87
Matrimonios	1	\$1,753.95	\$210.47
Graduaciones, cumpleaños, aniversarios o fiestas empresariales	1	\$1,313.95	\$157.67
Lanzamientos de productos	1	\$3,194.95	\$383.39
Reuniones de negocio	1	\$297.00	\$35.64
Seminarios, cursos o talleres	7	\$770.00	\$92.40

- ◆ En la columna de costo promedio es el total sumado el valor de todos los proveedores.
- ◆ Comisión 12% por servicio al cliente y al proveedor.

**COSTO DE SERVICIOS X NO. DIAS  
PROVEEDORES AÑO 4 - PERIODO 4**

SERVICIO	DIAS	COSTO PROM	COMISION
Quinceañeras	1	\$1,868.85	\$224.26
Matrimonios	1	1,929.35	\$231.52
Graduaciones, cumpleaños, aniversarios o fiestas empresariales	1	1,445.35	\$173.44
Lanzamientos de Productos	1	3,514.45	\$421.73
Reuniones de Negocio	1	326.70	\$39.20
Seminarios, Cursos o Talleres	7	847.00	\$101.64

- ◆ En la columna de costo promedio es el total sumado el valor de todos los proveedores
- ◆ Comisión 12% por servicio al cliente y al proveedor.

## 5.4. PRESUPUESTO DE PERSONAL

PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL					
CONCEPTO	AÑO 1		AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
	Semestre 1	Semestre 2			
Asesor Financiero(0)	0	\$1.080.00	\$2.400.00	\$2.640.00	\$2.904.00
Asesoría Legal	0	\$1.080.00	\$2.400.00	\$2.640.00	\$2.904.00
Secretaria Ejecutiva	0	\$1.080.00	\$2.400.00	\$2.640.00	\$2.904.00
Mensajero	0	\$540	\$1.200.00	\$1.320.00	\$1.452.00
Ejecutivos de ventas(3)-sueldo y comisiones	0	\$1.620.00	\$3.600.00	\$3.960.00	\$4.356.00
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>\$5.400.00</b>	<b>\$12.000.00</b>	<b>\$13,200.00</b>	<b>\$14,520.00</b>

Para las proyecciones del presupuesto de gastos de personal hemos considerado un aumento del 10% del sueldo durante cada año, en el periodo 0 durante la etapa de construcción no contaremos con gasto de personal.

## 5.5. PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN

### PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACION

CONCEPTO	2DO SEMESTRE (1ER AÑO) PERIODO 1	2DO AÑO PERIODO 2	3ER AÑO PERIODO 3	4TO AÑO PERIODO 4
<b>GASTOS INDIRECTOS</b>				
Gasto de Alquiler	\$ 1.620.00	\$ 3.600.00	\$ 3.960.00	\$ 4.356.00
Gasto por Servicio Público (luz, agua, teléfono)	\$ 648.00	1.440.00	1.584.00	1.742.40
<b>GASTOS POR CONSTITUCION E IMPUESTOS LOCALES</b>				
Gastos de Permisos de Cuerpo de Bomberos	9.00	20.00	22.00	24.20
Patente Municipal	22.50	25.00	27.50	30.25
Cámara de comercio	129.60	144.00	173.00	207.00
Depreciación de Equipos de Computación y Oficina	\$50.40	100.80	100.80	100.80
Amortización de Software	\$619.90	1.239.80	1.239.80	1.239.80
Gastos de Hosting y Dominio	\$1.170.00	2.600.00	2.860.00	3.146.00
Gastos por Alquiler de Internet	108.00	240.00	264.00	290.40
Gasto varios por adecuación de la Oficina	300.00			
<b>TOTALES DE GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ 4,677.40</b>	<b>\$ 9,409.60</b>	<b>\$ 10,231.10</b>	<b>\$ 11,136.85</b>

## 5.6. PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

### PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

CONCEPTO	2DO SEMESTRE (1ER AÑO) PERIODO 1	2DO AÑO PERIODO 2	3ER AÑO PERIODO 3	4TO AÑO PERIODO 4
Gasto por transporte y comisión por ventas	\$724.61	\$2,976.56	4,166.01	5,675.64
Gastos de Publicidad	\$2,250.00	\$5000.00	\$12,700.00	\$21,170.00
Gastos de Útiles de Oficina (papelería, cartuchos de impresora y otros)	162.00	360.00	396.00	435.60
Depreciación de Muebles y Enseres	38.50	77.00	77.00	77.00
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS</b>	<b>\$ 3,175.11</b>	<b>\$ 8,413.56</b>	<b>\$17,339.01</b>	<b>\$ 27,358.24</b>

- ◆ En los cuadros de presupuestos gastos de operación y administración hemos considerado un aumento en los gastos, de 10% en cada año con relación al año anterior, excepto las amortizaciones y depreciaciones que son fijas y los gastos que solo se efectúan el primer año, cabe acotar que las publicidades mas fuertes serán realizadas a partir del segundo periodo con 12 cuñas diarias durante 3 meses.

## 5.7. PRESUPUESTO DE CAPITAL

CAPITAL	1ER SEMESTRE - 1ER AÑO PERIODO 0	2DO SEMESTRE - 1ER AÑO PERIODO 1	2DO AÑO PERIODO 2	3ER AÑO PERIODO 3	4TO AÑO - PERIODO 4
Capital de Trabajo del Periodo	\$12,884.80	\$13,252.51	\$29,823.16	\$40,770.11	\$53,015.09
Capital de Trabajo del Periodo Anterior		\$12,884.80	\$13,252.51	\$29,823.16	\$40,770.11
Inversión Capital de Trabajo Requerido	\$12,884.80	\$367.71	\$16,570.65	\$10,946.95	\$12,244.98

Si nos damos cuenta la inversión de capital requerido es mínima porque el capital que invertimos en cada periodo lo recuperamos en el mismo el capital se va pero regresa y si necesitamos en todo caso esto se compensara con la aportación de capital.



## 5.8. ANÁLISIS DE COSTOS

### ANALISIS DE COSTOS

CONCEPTO	2DO SEMESTRE (1ER AÑO) PERIODO 1	2DO AÑO PERIODO 2	2ER AÑO PERIODO 3	4TO AÑO PERIODO 4
Gastos de Hosting y Dominio	\$1,170.00	\$2,600.00	\$2,860.00	\$3,146.00
Gastos por Alquiler de Internet	108.00	240.00	264.00	290.40
Gasto varios por adecuación de la Oficina	300.00			
Gasto de Personal	5,400.00	12,000.00	13,200.00	14,520.00
Gastos Indirectos	2,268.00	5,040.00	5,544.00	6,098.40
Gastos de Permisos de Cuerpo de Bomberos	9.00	20.00	22.00	24.20
Gastos por Constitución				
Patente Municipal	22.50	25.00	27.50	30.25
Cámara de Comercio	129.60	144.00	173.00	207.00
Depreciación equipos y oficina	50.40	100.80	100.80	100.80
Depreciación muebles y enseres	38.50	77.00	77.00	77.00
Amortización software	619.90	1,239.80	1,239.80	1,239.80
Gastos de Útiles de Oficina (papelería, cartuchos de impresora y otros)	162.00	360.00	396.00	435.60
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$10,277.35</b>	<b>\$21,846.60</b>	<b>\$23,904.10</b>	<b>\$26,169.45</b>
Gastos de Transporte y comisión por ventas	\$724.61	\$2,976.56	\$4,166.01	\$5,675.64
Gastos de Publicidad	\$2,250.00	\$5,000.00	\$12,700.00	\$21,170.00
<b>TOTAL COSTOS VARIABLE</b>	<b>\$2,974.61</b>	<b>\$7,976.56</b>	<b>\$16,866.01</b>	<b>\$26,845.64</b>
<b>TOTAL COSTOS FIJOS + VARIABLES</b>	<b>\$13,252.35</b>	<b>\$29,823.16</b>	<b>\$40,770.11</b>	<b>\$53,015.09</b>
Costo Promedio variable por Evento	\$60.09	\$64.85	\$92.16	\$100.55
Margen Unitario por Evento	\$643.36	\$1,498.39	\$1,971.31	\$2,169.28
Punto de Equilibrio (# Eventos)	16	15	12	12

- ◆ En el segundo semestre comenzaremos a vender y se considera los costos un 10% menos que el año 1 y además dividido para 2 porque solo son los gastos de un semestre.
- ◆ Hemos considerado un aumento en el gasto de 10% en cada año con relación al año anterior a excepto de las amortizaciones y Depreciaciones que son fijas y los gastos que solo se efectúan el 1er año.
- ◆ El costo promedio por evento aquí hemos calculado en base al número de eventos que anualmente presupuestamos realizar.
- ◆ En el margen unitario por evento aquí tomamos en cuenta 5 servicios que ofrecemos

**6.1. MERCADO GLOBAL**

## MERCADO GLOBAL GUAYAS

	CANT AÑO1	CANT AÑO2	CANT AÑO3
Empresas e instituciones educativas posicionadas en el mercado	445	456	467
Hogares nivel medio alto	179000	183475	188061

**6.2. FRECUENCIA MENSUAL DE EVENTOS**

FRECUENCIA MENSUAL DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS - 5% DE MI MERCADO OBJETIVO PARA EMPRESAS Y EL 1% DE CAPTACION DE LOS HOGARES PARA EL PERIODO 1

SERVICIO	MENSUAL	10% POR SERVICIO CLIENTE Y PROVEEDOR	INGRESO MENSUAL
Graduaciones, cumpleaños, aniversarios, matrimonios y 15 años	5	130.01	650.03
Fiestas empresariales	0.25	107.51	26.88
Lanzamientos de productos	1	261.41	261.41
Reuniones de negocio	1	24.30	24.30
Seminarios, cursos	1	63.00	63.00
TOTALES POR MES	8	5568.22	\$1.025.61

FRECUENCIA MENSUAL DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS – 10% DE MI MERCADO OBJETIVO PARA EMPRESAS Y EL 1.5% DE CAPTACION DE LOS HOGARES PARA EL PERIODO 2-AÑO 2

SERVICIO	MENSUAL	10% POR SERVICIO CLIENTE(5%) Y PROVEEDOR(5%)	INGRESO MENSUAL
Graduaciones, cumpleaños, aniversarios, matrimonios y 15 años	7	144.45	1,011.15
Fiestas empresariales	0.25	119.45	29.86
Lanzamientos de productos	1	290.45	290.45
Reuniones de negocio	1	27.00	27.00
Seminarios, cursos	1	70.00	70.00
TOTALES POR MES	10	651.35	1,428.46
		INGRESO ANUAL	\$17,141.55

En los cuadros anteriormente presentados incluimos nuestro mercado objetivo, resultado de nuestra investigación de mercado y hemos considerado un aumento de un 2.5% del mismo durante cada periodo de acuerdo al índice de crecimiento poblacional y además cabe acotar que del mercado objetivo para hogares de clase media alta consideramos un margen de error de que cada 10 hogares uno solo organiza un evento y una empresa solo organiza 2 fiestas en el año.

FRECUENCIA MENSUAL DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS – 12% DE MI MERCADO OBJETIVO PARA EMPRESAS Y EL 2% DE CAPTACION DE LOS HOGARES PARA EL PERIODO 3-AÑO 3

SERVICIO	MENSUAL	12% AL CLIENTE(6%) Y PROVEEDOR(6%)	INGRESO MENSUAL
Graduaciones, cumpleaños, aniversarios, matrimonios y 15	10	190.67	1906.74
Fiestas empresariales	0.25	157.67	39.42
Lanzamientos de productos	2	383.39	766.79
Reuniones de negocio	1	35.64	35.64
Seminarios, cursos	2	92.40	184.80
<b>TOTALES POR MES</b>	<b>15</b>	<b>859.78</b>	<b>2,933.39</b>
		<b>INGRESO ANUAL.</b>	<b>\$35,200.64</b>

FRECUENCIA MENSUAL DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS – 15% DE MI MERCADO OBJETIVO PARA EMPRESAS Y EL 3% DE CAPTACION DE LOS HOGARES PARA EL PERIODO 4-AÑO 4

SERVICIO	MENSUAL	COMISION 12% POR SERVICIO AL CLIENTE Y AL PROVEEDOR	INGRESO MENSUAL
Graduaciones, cumpleaños, aniversarios, Matrimonios y 15	16	209.74	3,355.86
Fiestas empresariales	0.25	173.44	43.36
Lanzamientos de productos,	2	421.73	843.47
Reuniones de negocio	2	39.20	78.41
Seminarios, cursos	2	101.64	203.28
<b>TOTALES POR MES</b>	<b>22</b>	<b>945.76</b>	<b>4,524.38</b>
		<b>INGRESO ANUAL.</b>	<b>\$54,292.53</b>

En los cuadros anteriormente efectuamos los cálculos de ingresos mensuales y anuales para cada periodo con el porcentaje de cobro para los clientes y proveedores por el costo del servicio y dependiendo del mercado objetivo que esperamos captar.

### 6.3. PROVEEDORES

MERCADO DE PROVEEDORES EN NUESTRO SITIO				
TIPOS DE PROVEEDORES	CANTIDAD PERIODO 1 (SEMESTRE 2)	CANTIDAD PERIODO 2	CANTIDAD PERIODO 3	CANTIDAD PERIODO 4
Hoteles	12	14	17	26
Tarjetería	5	6	7	21
Modelos y Ataches	5	6	7	9
Catering	7	8	10	9
Luces y Sonido	3	4	4	12
Filmación y Fotografía	7	8	10	5
Servicio de Proyector y Datashow	5	6	7	9
Decorado	5	6	7	9
Diseño gráfico corporativo	5	6	7	9
Florería	5	6	7	9
<b>TOTALES</b>	<b>59</b>	<b>71</b>	<b>85</b>	<b>102</b>

INGRESO PROVEEDORES POR PUBLICIDAD EN NUESTRO SITIO				
	CANTIDAD PERIODO 1 (SEMESTRE 2)	CANTIDAD PERIODO 2	CANTIDAD PERIODO 3	CANTIDAD PERIODO 4
INGRESO	0.00	\$42.480.00	\$61.171.2	\$88.086.52

COSTO POR PERIODO DE PUBLICIDAD EN NUESTRO SITIO A LOS PROVEEDORES				
	CANTIDAD PERIODO 1 (SEMESTRE 2)	CANTIDAD PERIODO 2	CANTIDAD PERIODO 3	CANTIDAD PERIODO 4
COSTO	300.00	720.00	864.00	1.036.80

- ◆ Hemos considerado arrancar con una cantidad mínima de proveedores y luego ir aumentando en un 20%
- ◆ Hemos considerado cobro mensual por publicidad en nuestro sitio, al inicio del segundo periodo en 50 USD. e incrementar un 20% en cada período.

## 6.4. PRESUPUESTO DE INGRESOS

PRESUPUESTO DE INGRESOS

PERIODO	1		2				3				4			
	1ER.		2DO.				3RO.				4TO			
AÑO	3ER.	4TO.	1ER.	2DO.	3ER.	4TO.	1ER.	2DO.	3ER.	4TO.	1ER.	2DO.	3ER.	4TO.
Ventas Brutas	\$3,076.8	\$3,076.82	\$4,285.39	\$4,285.39	\$4,285.39	\$4,285.39	\$8,800.16	\$8,800.16	\$8,800.16	\$8,800.16	\$13,573.13	\$13,573.13	\$13,573.13	\$13,573.13
Ingresos por Publicidad a Proveedores	0.00	0.00	10,620.00	10,620.00	10,620.00	10,620.00	15,292.80	15,292.80	15,292.80	15,292.80	22,021.63	22,021.63	22,021.63	22,021.63
Iva 12%	369.22	369.22	1,788.65	1,788.65	1,788.65	1,788.65	4,891.16	2,891.16	2,891.16	4,891.16	4,271.37	4,271.37	4,271.37	4,271.37
Ventas Netas	2,707.60	2,707.60	13,116.74	13,116.74	13,116.74	13,116.74	21,201.80	21,201.80	21,201.80	21,201.80	31,323.39	31,323.39	31,323.39	31,323.39
	\$2,051.2	\$3,076.82	\$14,502.53	\$14,905.39	\$14,905.39	\$14,905.39	\$22,588.04	\$24,092.96	\$24,092.96	\$24,092.96	\$34,003.77	\$35,594.76	\$35,594.76	\$35,594.76

- ◆ Nuestra empresa no otorgara crédito. La forma de pago será 50% al inicio del contrato y 50% al final una semana antes. el tiempo máximo de organización de un evento es de 2 meses por lo que los ingresos de efectivos serán 50% al inicio y 50% después de 2 meses. Hemos considerado el cobro mensual por publicidad a nuestros potenciales proveedores.



## 6.5. FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA PRESUPUESTADO A 4 AÑOS TOMANDO EN CONSIDERACION EL PERIODO 0										
	1ER. AÑO							PERIODO 2 - AÑO 2	PERIODO 3 - AÑO 3	PERIODO 4 - AÑO 4
	PERIODO 0 -1ER SEMESTRE	PERIODO 1 - 7MO MES	PERIODO 1 - 8AVO MES	PERIODO 1 - 9NO MES	PERIODO 1 - 10MO MES	PERIODO 1 - 11AVO MES	PERIODO 1 - 12AVO MES			
(+) Ingresos Efectivos por Prestación de Servicios	50.00	5512.80	5512.80	51,025.61	51,025.61	51,025.61	51,025.61	559,218.69	594,866.91	5140,788.07
(-) Costo de Venta (Iva 12%)	0.00	61.54	61.54	123.07	123.07	123.07	123.07	7,106.24	11,384.03	16,894.57
(-) Costos Fijos	0.00	1,712.98	1,712.98	1,712.98	1,712.96	1,712.96	1,712.96	21,846.60	23,904.10	26,169.45
(-) Costos Variables	0.00	495.77	495.77	495.77	495.77	495.77	495.77	7,976.56	16,866.01	26,845.64
(=) Utilidad de Operación	0.00	-1,757.48	-1,757.48	-1,306.22	-1,306.22	-1,306.22	-1,306.22	22,289.29	42,712.78	70,878.41
(-) Impuesto a la Renta según la Utilidad Obtenida	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,208.93	3,538.19	10,579.60
(=) Utilidad Neta	0.00	-1,757.48	-1,757.48	-1,306.22	-1,306.22	-1,306.22	-1,306.22	21,080.36	39,174.58	60,298.81
(-) Inversión En Capital De Trabajo	12,884.80	61.28	61.28	61.28	61.26	61.26	61.26	16,570.65	10,946.95	12,244.98
(-) Costo Financiero	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) Flujo De Caja	-12,884.80	-1,818.77	-1,818.77	-1,367.50	-1,367.50	-1,367.50	-1,367.50	4,509.71	28,227.64	48,053.82
						TOTAL SEMESTRE	9,107.55			
Aportación de Socios	512,884.80	51,818.77	51,818.77	51,367.50	51,367.50	51,367.50	51,367.50			

- ◆ Los flujos efectivos en negativo se deben cubrir con prestamos porque esto le va a restar capital para el siguiente periodo o aumentar los costos de los servicios y disminuir nuestros costos o con aportes de capital de socios

## 6.6. BALANCE GENERAL

PRESUPUESTACION DE BALANCES GENERALES					
	1ER SEMESTRE O PERIODO 0	2DO SEMESTRE O PERIODO 1	AÑOS		
			2DO PERIODO 2	3ER PERIODO 3	4TO PERIODO 4
Activo Circulante					
Caja y Bancos	\$708.80	\$2.400.67	\$33.213.81	\$86.808.66	\$169.615.03
Inversiones Temporales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Iva Cobrado Por Anticipado	0.00	615.36	7.106.24	11.384.03	16.894.57
Suma De Activo Circulante	\$708.80	\$3.016.04	40.320.05	98.192.69	186.509.60
Activo No Circulante					
Activo Fijo					
Equipos De Computación Y De Oficina	\$504.00	\$504.00	\$504.00	\$504.00	\$504.00
Depreciación Acum. De Equipos De Computación Y De Oficina	-50.40	-100.80	-201.60	-302.40	-403.20
Equipos De Computación Y De Oficina Netos	453.60	403.20	302.40	201.60	100.80
Muebles Y Enseres	770.00	770.00	770.00	770.00	770.00
Depreciación De Muebles Y Enseres Acum.	-38.50	-77.00	-154.00	-231.00	-308.00
Muebles Y Enseres Netos	731.50	693.00	616.00	539.00	462.00
Vehículos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Depreciación En Vehículos Acum.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Vehículos Netos	0.00	0.00	0.00	0.00	00.00
Suma De Activo Fijo	\$1.185.10	\$1.096.20	\$918.40	\$740.60	\$562.80
Activo Intangible					
Inversiones De Software	\$6.199.00	\$6.199.00	\$6.199.00	\$6.199.00	\$6.199.00
Amortización De Software	-619.90	-1239.80	-2.479.60	-3.719.40	-4.959.20
Software Neto	5.579.10	4.959.20	3.719.40	2.479.60	1239.80
Suma De Activo Tangible	\$5.579.10	\$4.959.20	\$3.719.40	\$2.479.60	\$1239.80
Suma De Activo No Circulante	\$6.764.20	\$6.055.40	\$4.637.80	\$3.220.20	\$1.802.60
Total De Activos	\$7.473.00	\$9.071.44	\$44.957.85	\$101.412.89	\$188.312.20
Pasivo					
Iva Por Pagar	\$0.00	\$615.36	\$7.106.24	\$11.384.03	\$16.894.57
Dxp	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Impuestos Por Pagar	0.00	0.00	1.919.55	6.384.20	14.803.24
Total De Pasivos	\$0.00	615.36	9.025.80	17.768.23	31.697.81
Patrimonio Neto					
Capital Social Aportado	\$12.884.80	21.992.35	21.992.35	21.992.35	21.992.35
Resultados Acumulados	0.00	-5.411.00	-13.536.28	13.939.70	61.652.31
Superavit Gan. Reten. O Resultados Del Ejercicio	-5.411.00	8.124.48	27.475.98	47.712.60	72.960.73
Total Patrimonio Neto	\$7.473.00	\$8.456.07	\$35.932.05	\$83.644.66	\$156.614.39
Total Pasivo + Patrimonio	\$7.473.00	\$9.071.44	\$44.957.85	\$101.412.89	\$188.312.20

## 6.7. ESTADO DE RESULTADOS

ESTADOS DE RESULTADOS PRESUPUESTADO					
	PERIODO 0	PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4
Ventas (Ingresos Efectivos)	50.00	55,128.03	559,218.69	594,866.91	5140,788.07
(-) Totales de Gastos de Operación	0.00	4,677.40	9,409.60	10,231.10	11,136.85
(-) Total Gastos de Administración Y Ventas	0.00	8,575.11	20,413.56	30,539.01	41,878.24
(=) Utilidad de Operación	0.00	-8,124.48	29,395.53	54,096.81	87,772.98
Otros Gastos e Ingresos					
(-) Otros Gastos o Inversiones	5,411.80	0.00	0.00	0.00	0.00
(+) Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) Utilidad antes de Impuestos	-5,411.80	-8,124.48	29,395.53	54,096.81	87,772.98
(+) Impuesto a la Renta	0.00	0.00	1,919.55	6,384.20	14,803.24
(-) Utilidad Neta	\$-5,411.80	\$-8,124.48	\$27,475.98	\$47,712.60	\$72,969.73

## **CAPITULO 7 ANÁLISIS DE RIESGOS INTANGIBLES**

---

### **7.1. RIESGOS DE MERCADO**

De darse la posibilidad que surgieran competidores cuyas actividades sean muy similares a las nuestras, tendríamos que contrarrestar su participación en el mercado trabajando con promociones atractivas como proporcionar servicios agregados o descuentos tanto a nuestros clientes como a nuestros proveedores. Considerando que para ese momento estaremos posicionados en el mercado y podremos manejar diferentes tipos de promociones que no afecten mayormente los presupuestos financieros, sin embargo, si esto ocurriera al inicio de nuestro negocio deberíamos explotar nuevos mercados como los que mencionamos a continuación:

LUGAR	MERCADO OBJETIVO
Durán	Empresas Industriales y Camaroneras
Daule	Empresas Industriales
Santa Elena	Camaroneras, Pesqueras e Industriales
Pascuales	Empresas Industriales
Samborondón	Empresas Industriales

Tabla 2.1

En el caso de que nuestro mercado objetivo de clientes se vea reducido por efecto de la competencia u otras variables como puede ser la economía tendremos que atacar otros mercados potenciales, como instituciones bancarias, quienes también realizan eventos: lanzamientos de productos en su línea y organización de seminarios:

centros comerciales o expandirnos a otras regiones de la costa (Ver Tabla 2.1).

Si nuestras ventas en Guayaquil no cumplieren el presupuesto, incursionaríamos con nuestros servicios en la ciudad de Quito, Cuenca y Manta, debido a que están entre las ciudades más grandes de nuestro país y cuentan con un aceptable número de empresas. Para ello, tendremos que replantear los análisis necesarios siendo esta nuestra vía para determinar cuales serían nuestros posibles proveedores y clientes.

De darse la situación de que los proveedores que trabajen asociados a nuestros servicios, quisieran dar por terminada la alianza con nuestra compañía, para contrarrestar este riesgo procederíamos a asociarnos con proveedores cuyas firmas no son muy conocidas pero si brinden un buen servicio.

## **7.2. RIESGOS TÉCNICOS**

En el caso que no se puedan cumplir los plazos establecidos para entrar en operación con nuestro servicio, se tendría que contratar personal de apoyo principalmente en lo que refiere al desarrollo de la página web que va a ser nuestra herramienta fundamental de trabajo y no implicaría un gasto elevado puesto que sería una inversión mínima de \$1600,00 USD. por este recurso, además se tendría que replantear el presupuesto económico – financiero para ver si existe la posibilidad de aporte de capital o un préstamo con alguna entidad financiera.

Uno de los riesgos que más se puede dar en nuestro negocio de comercio electrónico es que nuestra página web no esté disponible para nuestros usuarios las 24 horas del día y los 365 días del año. En nuestro caso, no tendríamos este problema porque estamos trabajando con un proveedor de hosting y dominio quienes serán los encargados de dar el servicio, si llegaran a incumplir con el contrato nos manejaríamos con otras alternativas de proveedores. Por nuestra parte, nos preocuparemos por tener nuestro sitio web actualizado y que el acceso a los datos esté en óptimas condiciones.

### **7.3. RIESGOS ECONÓMICOS**

De vernos obligados a realizar ajustes en cobros de nuestras comisiones, es decir, reducción de porcentaje con nuestros clientes y/o proveedores, atacaríamos otros mercados posiblemente potenciales a través de publicidad por medios de comunicación masiva ya sea prensa escrita o radial especialmente donde se presenten programas de farándula (Tabla 2.1).

En el caso del incremento de los costos fijos o variables nosotros hemos considerado en nuestros presupuestos financieros y económicos proyectados a 4 años considerando un periodo o para el desarrollo de nuestro servicio y en cada año presupuestamos el incremento de un 10% en costos tanto fijos como variables.

#### **7.4. RIESGOS FINANCIEROS**

Nuestra empresa únicamente estará sostenida económicamente con la aportación de los socios y sin este aporte no podríamos con el desarrollo de nuestro servicio. Al menos deberíamos tener el costo para cubrir los gastos y costos del primer mes principalmente para cubrir los gastos de desarrollo de la página web en su etapa inicial. Si necesitáramos cubrir costos de operación de nuestros servicios por insuficiencia de capital, podríamos recurrir a préstamos de entidades financieras.



## **CAPITULO 8      ESPECIFICACIONES DEL PROYECTO**

---

### **8.1. RIESGOS DE MERCADO**

Previo a la justificación de nuestro proyecto queremos ofrecer una breve explicación acerca de cómo se solicita una organización de un evento a través de Internet.

#### **¿Cómo organizamos un Evento a través de Internet?**

En la actualidad existen eventos a diario que son emprendidos por personas particulares (matrimonios, quinceañeras, cumpleaños, etc.), por empresas (lanzamientos de productos, seminarios, ferias, etc.) o instituciones educativas (olimpiadas, novatadas y fiestas) debido a que en ocasiones no se cuenta con tiempo suficiente para planificarlo con anticipación y con una debida organización, por este motivo quedan de lado detalles importantes porque no se conoce a que proveedor especializado en cada servicio recurrir.

La organización de eventos a través de Internet es un medio mediante el cual facilitamos la organización de un evento, encargándonos de todos los detalles en coordinación con los proveedores seleccionados por nuestro cliente utilizando para ello la red de redes (Internet), con las mismas características de uso que en un ambiente de relaciones comerciales tradicionales, evitándole al cliente tomarse la molestia de tratar personalmente con los proveedores.

Al no desarrollarse la actividad en el mundo real sino en el virtual, se evidencian un conjunto de características diferenciales como son:

♦ *Facilidad del servicio*

Para los clientes, Comodidad y rapidez en el envío de la solicitud de las cotizaciones y retorno de respuesta.

Para los proveedores, Agilidad del proceso de selección para incluirlos en la lista de nuestro sitio web.

♦ *Disponibilidad*

Poder realizar la solicitud de organización de eventos en cualquier momento y desde cualquier lugar donde exista una máquina con conexión a internet.

♦ *Integración de servicios*

Disponibilidad de proveedores especializados en cada servicio asociado a la actividad de realización de eventos, junto a nuestra capacidad para integrar los elementos necesarios y poder brindar una asistencia de calidad a nuestro cliente constituye una gran ventaja competitiva.

En virtud de lo mencionado previamente, podemos mencionar que la organización de un evento a través del sitio web de EventSolution, es un servicio en el cual el usuario, en el caso de ser cliente, estará en la capacidad de solicitar cotizaciones acerca de los servicios que requiere en su evento, escogiendo para ello los proveedores de su preferencia y a su vez tendrá la facilidad de consultar en línea el estado de avance de su evento, o si se tratase de un proveedor tendrá la facilidad de incluir

sus servicios en nuestra Página y gozar de los beneficios que nuestra empresa le ofrece como: publicidad permanente, incremento de su cartera de clientes, ingresos adicionales a los percibidos por su propia gestión, etc.

Tomando en cuenta el análisis de la investigación especificada anteriormente, nace la oportunidad de desarrollar un proyecto, que permita cubrir la necesidad de tener un medio de organización de eventos que pueda ser realizado con una mayor rapidez, agilidad, seguridad y facilidad de acceso, como lo es a través del Internet, pudiéndolo realizar desde cualquier lugar donde se encuentre.

## **8.2. ESPECIFICACIONES FUNCIONALES**

Crear un sitio virtual que permita realizar asesoramiento de organización de todo tipo de eventos a través de Internet de una de forma sencilla y amigable las 24 horas del día y los 365 días del año. El cliente accederá a nuestro sitio <http://www.eventsolution.com.ec>, el cual será un sitio seguro y confiable. Este permitirá que el cliente pueda realizar solicitud de cotizaciones de servicios para su evento y con la misma facilidad, los proveedores puedan ofrecer sus servicios en sus respectivas líneas.

### **8.3. LIMITACIONES Y RESTRICCIONES.**

Entre las limitaciones tenemos las siguientes:

- ◆ El proveedor no podrá ofrecer sus servicios si no se encuentra registrado en el sistema.
- ◆ Ningún usuario podrá realizar la cancelación de su evento directamente en la Página Web.

Entre las restricciones tenemos las siguientes:

- ◆ Que el usuario no tenga un computador acceso a Internet.

### **9.1. DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS.**

El sitio web de Eventsolution esta basado en el modelo de negocios B2C (Business to Consumer), ya que se ajusta a las normas de vender a una persona particular, empresas o instituciones educativas servicios a través del Internet.

El modelo de negocio de Eventsolution consiste en brindar un valor agregado, a los proveedores de servicios para organización de eventos y a los clientes que deseen organizarlos. Por este motivo, nuestra página se constituye como una herramienta puesta a servicio del usuario ya sea cliente o proveedor de eventos.

### **9.2. FUNCIONALIDAD GENERAL.**

El principal propósito de EventSolution es el de permitir que cualquier persona pueda consultar y efectuar solicitudes de cotizaciones de eventos de todo servicio que haya sido publicado en este sitio web por nuestros proveedores, a continuación se detalla brevemente el esquema de funcionamiento de EventSolution:

En el caso de ser cliente

- ◆ Al usuario se le presentará una pantalla con todos los tipos de eventos y podrá elegir un evento en particular y se mostrarán todos los servicios asociados que ofrecemos.
- ◆ Luego de escoger un servicio específico, se presentará una pantalla de ingreso de los datos principales del evento, a continuación se procederá a cotizar todos los subservicios. Y podrá escoger uno de ellos para que posteriormente le aparezcan todos los proveedores con estos tipos de servicios.
- ◆ El cliente podrá escoger su proveedor favorito o no elegir ninguno, en cuyo caso nosotros lo podremos sugerir de acuerdo al presupuesto ingresado, como resultado de esto, el usuario verá a manera de carrito todos los subservicios elegidos y eliminar/ adicionar otros antes de enviar la solicitud.
- ◆ A continuación se solicita el ingreso de sus datos personales y se procede a enviar la cotización.
- ◆ El servidor de Internet se conecta a una base de datos para poder grabar los datos del cliente y de la solicitud de cotización todo esto lo hacemos en el hosting y luego vía ftp respaldaremos la información de la base de datos.
- ◆ Mediante nuestra página web administrativa que también se encontrara en el servidor hosting estaremos recibiendo las solicitudes enviadas por nuestros clientes y enviándole las cotizaciones respectivas incluidos los costos.
- ◆ La cotización es enviada al cliente y una vez que este acepta la


misma y se llega a un acuerdo con el cliente de manera personal, él podrá consultar el estado de avance de su evento.

En el caso de ser proveedor:

- ◆ El proveedor ingresará los datos de su empresa y presionara el botón servicios.
- ◆ Aquí en esta pantalla procederá a registrar los servicios que ofrece con sus respectivos precios en unidades respectivas. Hemos considerado que cuando escoja un servicio se le presentarán los subservicios asociados a este servicio y además tendrá este servicio tendrá asociado en una tabla de parámetros su respectiva unidad en será medida.
- ◆ Una vez que presione el botón aplicar este se guardara en una tabla temporal y se mostrará en la pantalla para que el proveedor vea los servicios que esta ingresando y pueda eliminarlos si desea siempre y cuando presione el botón eliminar asociado a cada registro a manera de enlace. Y una vez que ingrese todos los servicios presionará el botón enviar.
- ◆ El Servidor de Internet se conecta a una base de datos para poder grabar los datos del proveedor y de la solicitud todo esto de lado del hosting.

- ♦ La respuesta de la solicitud del proveedor es enviada a través de nuestra página web administrativa y una vez que éste aceptara las políticas de nuestra empresa se llega a un acuerdo y publicaremos sus servicios en nuestro sitio web.



	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Sitio Web</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 27/Mayo/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Lisett Manzano Walter Criollo	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	


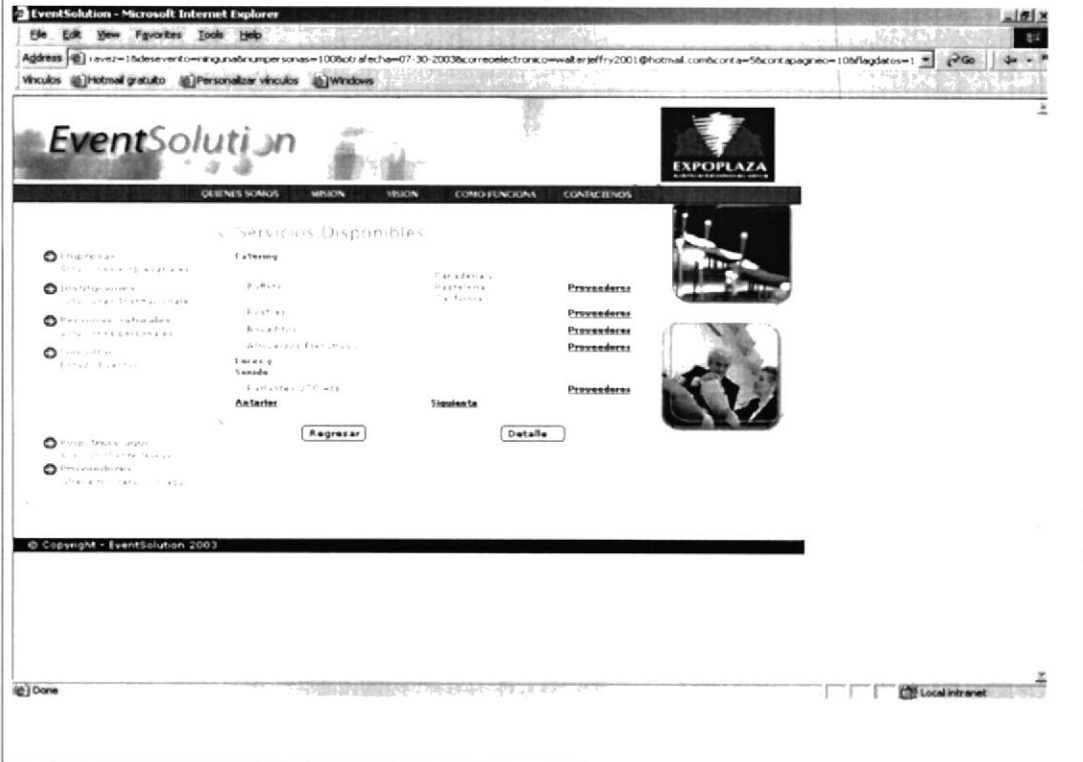
### Datos principales del evento




The screenshot shows a web browser window displaying the EventSolution website. The browser's address bar contains the URL: `http://host/event-sol/html/cabezaevento.asp?codigo=140&primeravez=1&contla=5&contapagnum=10&deserver=owregunabcoelectronicowalterjeffry2001@hotmail.com`. The website has a header with the 'EventSolution' logo and navigation links: 'QUÉ ES', 'MISIÓN', 'VISIÓN', 'COMO FUNCIONA', and 'CONTACTOS'. There are also logos for 'Hampton Inn' and 'Hampton Suites'. The main content area features a form titled 'Número de personas' with the following fields and values:

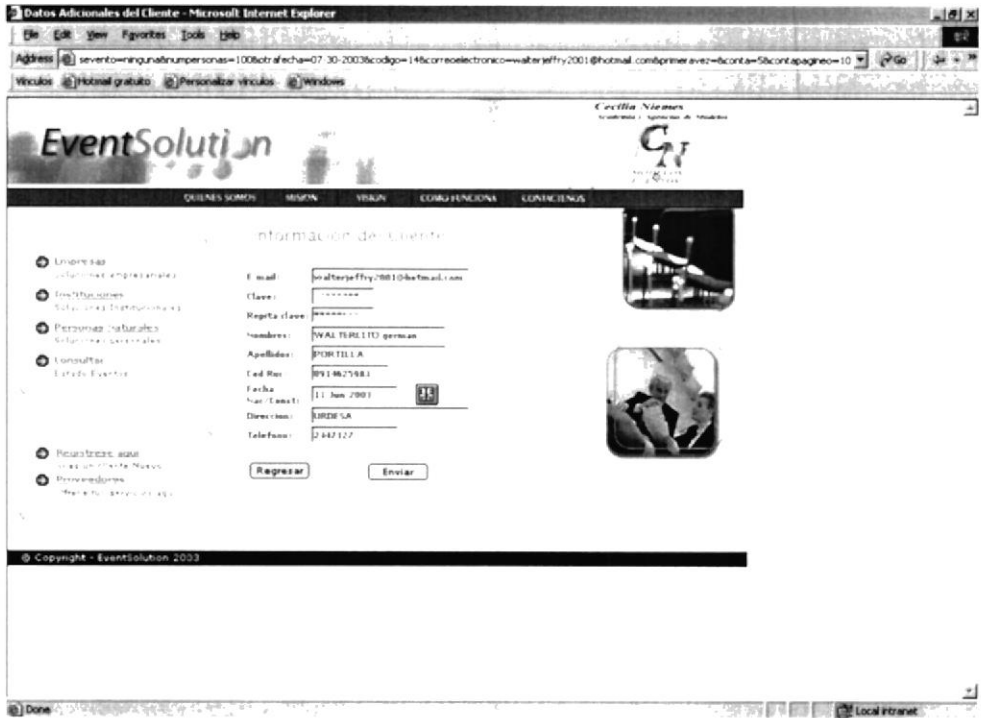
- Parqueadero Estacionado: 10
- Edad Promedio: 12
- E-mail (several): jeffry2001@hotmail.com
- Fecha del Evento: 07/10/2003
- Observación: ninguna
- Duración Evento (horas): 12

A 'Continuar' button is located below the form. The footer of the website contains the text: '© Copyright - EventSolution 2003'.

	<p align="center"><b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b></p>	<p align="center"><b>Descripción de Sitio Web</b></p>	<p align="center"><b>Fecha de Elaboración: 27/Mayo/2003</b></p>
<p><b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Lisett Manzano Walter Criollo</p>	<p align="center"><b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b></p>	<p align="center"><b>Versión 1.0</b></p>	
<p><b>Ingreso de servicios</b></p>			
			

	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Sitio Web</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 27/Mayo/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Lisett Manzano Walter Criollo	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	

### Ingreso de información del cliente



Datos Adicionales del Cliente - Microsoft Internet Explorer

Address: server=minguabrunpersonas=100&otr#fecha=07-30-2003&codigo=146&correo=electronic=walterjffry2001@hotmail.com&primeravez=&cont=5&cont.apagado=10

EventSolution

Cecilia Nizama

QUIENES SOMOS MISIÓN VISIÓN COMO FUNCIONA CONTACTENOS


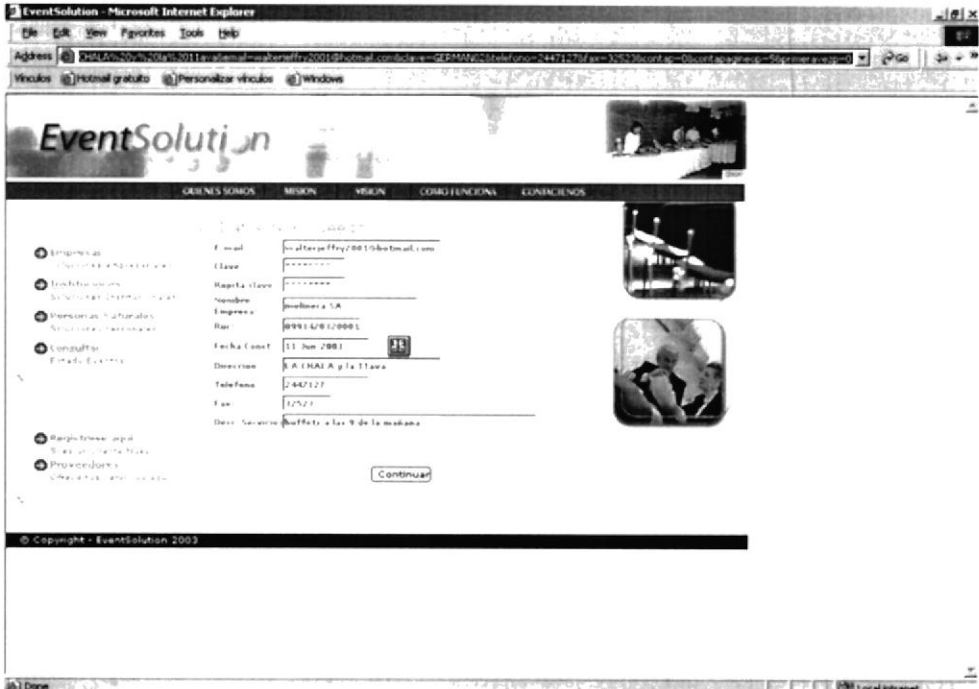
Información de cliente


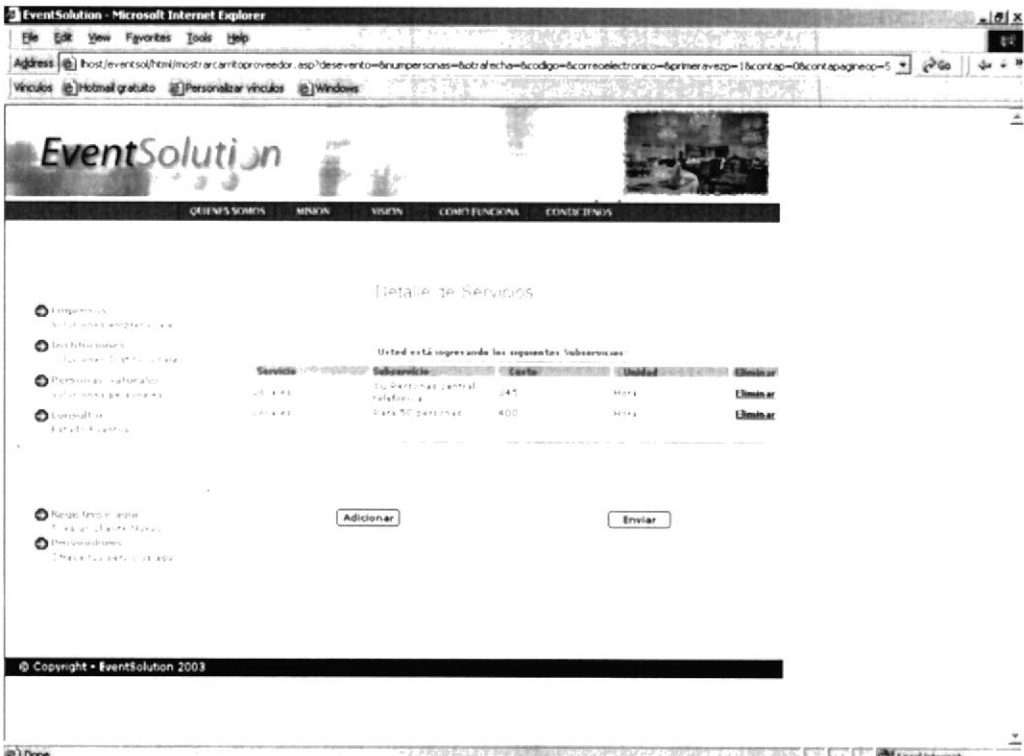
Empresas  
 Instituciones  
 Personas Naturales  
 Consultas  
 Reservas aquí  
 Recomendaciones


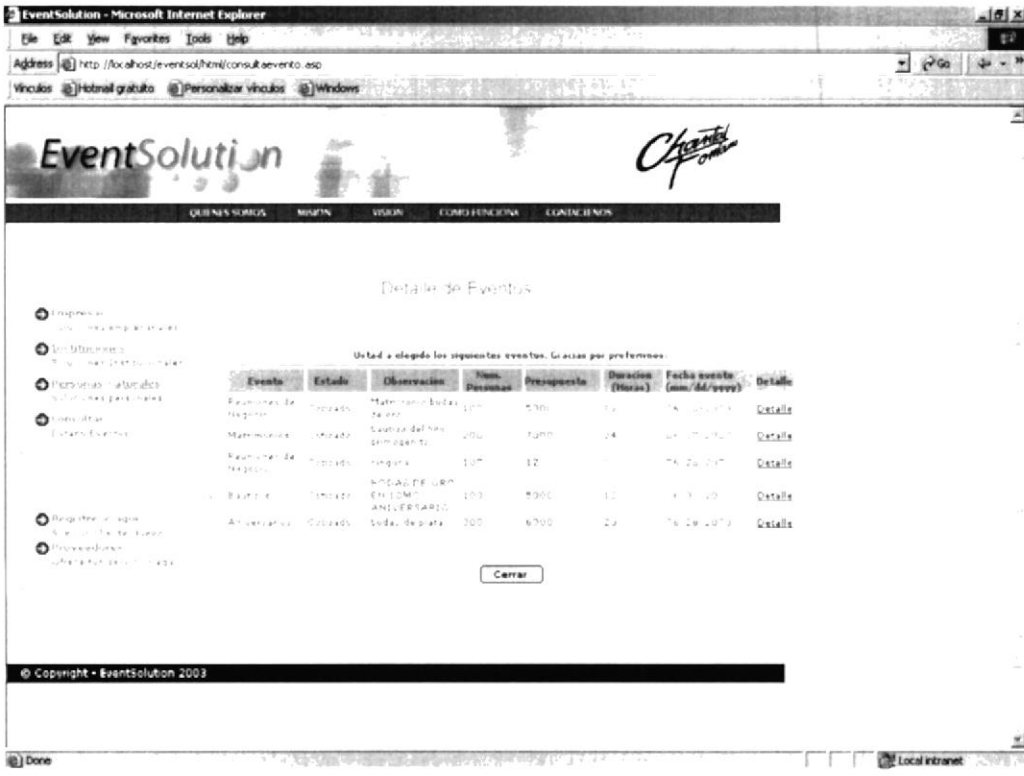
Email:   
 Clave:   
 Repite clave:   
 Nombre:   
 Apellido:   
 Cod. Ruc:   
 Fecha:    
 País (País):   
 Dirección:   
 Teléfono:

© Copyright - EventSolution 2003

Done Local intranet




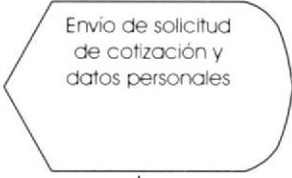




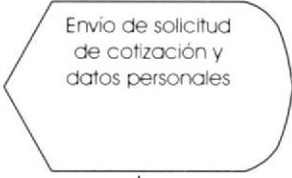




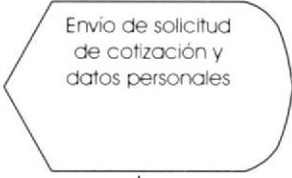


	<p>Escuela Superior Politécnica del Litoral</p>	<p>Descripción de Sitio Web</p>	<p>Fecha de Elaboración: 27/Mayo/2003</p>
<p><b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Lisett Manzano Walter Criollo</p>	<p><b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b></p>	<p><b>Versión 1.0</b></p>	
<p>Ingreso de información del proveedor</p>			
			


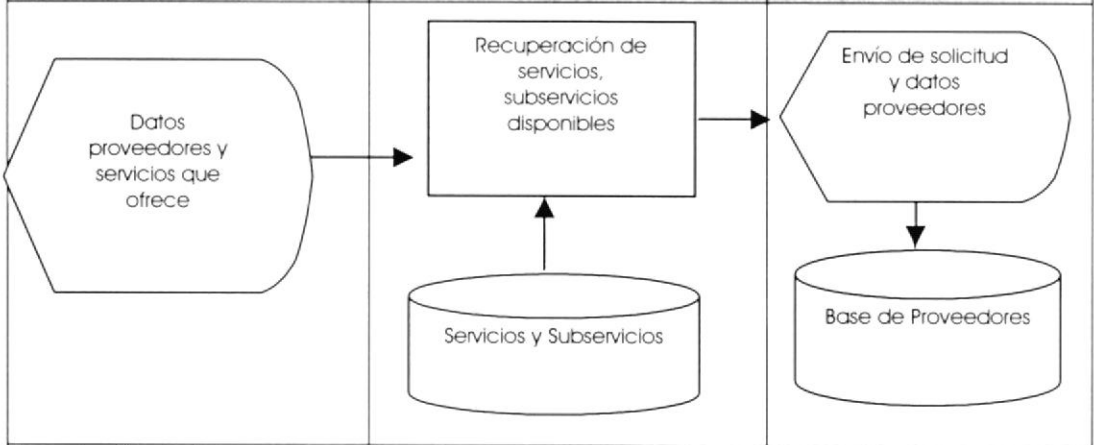
	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Sitio Web</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 27/Mayo/2003															
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Lisett Manzano Walter Criollo	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>																
<b>Ingreso de servicios de proveedor</b>																		
 <p>EventSolution - Microsoft Internet Explorer</p> <p>File Edit View Favorites Tools Help</p> <p>Address http://eventsol/Host/mostrarcantoproveedor.asp?devento=8&amp;unpersonas=8&amp;bot_fecha=8&amp;codigo=8&amp;conselectronico=8&amp;primeravezp=1&amp;contap=0&amp;contapaginas=5</p> <p>Vinculos Hotel gratuito Personalizar vinculos Windows</p> <p><b>EventSolution</b></p> <p>QUEM SOMOS MISSION VISIÓN COMO FUNCIONA CONTACTO</p> <p>Detalle de Servicios</p> <p>Empresas Instituciones Personas naturales Consultas</p> <p>Ústed está ingresando los siguientes subservicios:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Servicio</th> <th>Subservicio</th> <th>Carga</th> <th>Unidad</th> <th>Eliminar</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>...</td> <td>...</td> <td>245</td> <td>Hora</td> <td>Eliminar</td> </tr> <tr> <td>...</td> <td>...</td> <td>400</td> <td>Hora</td> <td>Eliminar</td> </tr> </tbody> </table> <p>Adicionar Enviar</p> <p>Copyright © EventSolution 2003</p> <p>Done Local intranet</p>				Servicio	Subservicio	Carga	Unidad	Eliminar	...	...	245	Hora	Eliminar	...	...	400	Hora	Eliminar
Servicio	Subservicio	Carga	Unidad	Eliminar														
...	...	245	Hora	Eliminar														
...	...	400	Hora	Eliminar														

	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Sitio Web</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 27/Mayo/2003																																																
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Lisett Manzano Walter Criollo	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>																																																	
<b>Consulta de avance de eventos</b>																																																			
 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Evento</th> <th>Estado</th> <th>Observación</th> <th>Total Personas</th> <th>Presupuesto</th> <th>Duracion (horas)</th> <th>Fecha evento (mm/dd/yyyy)</th> <th>Detalle</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Exposiciones de Historia</td> <td>Finalizado</td> <td>Mantenimiento de la sala</td> <td>100</td> <td>\$300</td> <td>12</td> <td>14/05/2003</td> <td>Detalle</td> </tr> <tr> <td>Mantenimiento de la sala</td> <td>Finalizado</td> <td>Exposiciones de Historia</td> <td>200</td> <td>\$600</td> <td>24</td> <td>14/05/2003</td> <td>Detalle</td> </tr> <tr> <td>Reuniones de Historia</td> <td>Finalizado</td> <td>Reuniones</td> <td>100</td> <td>12</td> <td>12</td> <td>14/05/2003</td> <td>Detalle</td> </tr> <tr> <td>Exposiciones de Historia</td> <td>Finalizado</td> <td>ANIVERSARIO EN COMEMORACION</td> <td>100</td> <td>\$300</td> <td>12</td> <td>14/05/2003</td> <td>Detalle</td> </tr> <tr> <td>Exposiciones de Historia</td> <td>Finalizado</td> <td>Exposiciones</td> <td>300</td> <td>\$900</td> <td>24</td> <td>14/05/2003</td> <td>Detalle</td> </tr> </tbody> </table> <p>© Copyright - EventSolution 2003</p>				Evento	Estado	Observación	Total Personas	Presupuesto	Duracion (horas)	Fecha evento (mm/dd/yyyy)	Detalle	Exposiciones de Historia	Finalizado	Mantenimiento de la sala	100	\$300	12	14/05/2003	Detalle	Mantenimiento de la sala	Finalizado	Exposiciones de Historia	200	\$600	24	14/05/2003	Detalle	Reuniones de Historia	Finalizado	Reuniones	100	12	12	14/05/2003	Detalle	Exposiciones de Historia	Finalizado	ANIVERSARIO EN COMEMORACION	100	\$300	12	14/05/2003	Detalle	Exposiciones de Historia	Finalizado	Exposiciones	300	\$900	24	14/05/2003	Detalle
Evento	Estado	Observación	Total Personas	Presupuesto	Duracion (horas)	Fecha evento (mm/dd/yyyy)	Detalle																																												
Exposiciones de Historia	Finalizado	Mantenimiento de la sala	100	\$300	12	14/05/2003	Detalle																																												
Mantenimiento de la sala	Finalizado	Exposiciones de Historia	200	\$600	24	14/05/2003	Detalle																																												
Reuniones de Historia	Finalizado	Reuniones	100	12	12	14/05/2003	Detalle																																												
Exposiciones de Historia	Finalizado	ANIVERSARIO EN COMEMORACION	100	\$300	12	14/05/2003	Detalle																																												
Exposiciones de Historia	Finalizado	Exposiciones	300	\$900	24	14/05/2003	Detalle																																												

### 9.3. DIAGRAMA DEL FLUJO DE PROCESO.


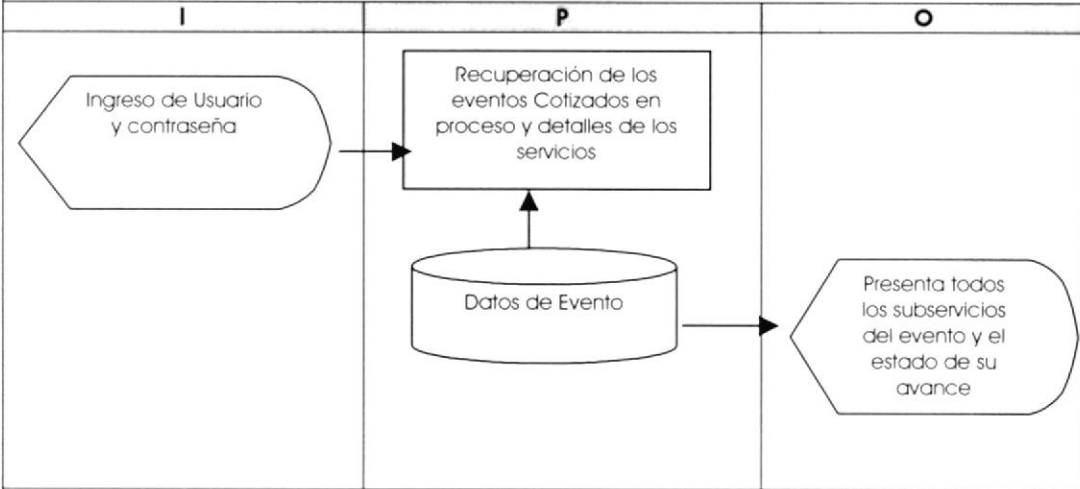
Se presenta de manera gráfica los procesos más importantes que intervienen en el sitio EventSolution.

		<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Sitio Web</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 27/Mayo/2003									
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Lisett Manzano Walter Criollo		<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>		<b>Versión 1.0</b>									
Default.ASP Menuizquierdo.ASP ServiciosDisp.ASP CabeceraEvento.ASP InfoCliente.ASP GrabarCotizacion.ASP		<b>Páginas HTML – Página ASP</b>											
<b>Diagrama de Proceso: Solicitud de Cotización</b>													
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 33%; text-align: center;">I</th> <th style="width: 33%; text-align: center;">P</th> <th style="width: 33%; text-align: center;">O</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;">  </td> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;">  </td> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;">  </td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;">  </td> <td style="text-align: center; vertical-align: middle;">  </td> </tr> </tbody> </table>					I	P	O						
I	P	O											
													
													
<b>Descripción de Procesos</b>													
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. En el menú de la izquierda de la Página principal <b>default.asp</b> escoger el tipo de evento, y los servicios asociados a este.</li> <li>2. En base a lo anterior, consultar los tipos de subservicios y sus proveedores asociados.</li> <li>3. Y por último, se envía la información del cliente y la solicitud es almacenada en la base de datos.</li> </ol>													
<b>Observaciones</b>													
Las tablas que intervienen en el proceso pertenecen al sistema de Administración de Sitio Web.													

	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Sitio Web</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 27/Mayo/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Lisett Manzano Walter Criollo	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	
ID:GrabarSolicitudProveedores.ASP ServiciosProveedoresdisp.ASP InfoProveedor.ASP	<b>Página HTML – Página ASP</b>		
<b>Diagrama de Proceso: Página de Ingreso de Solicitud de proveedores</b>			
<b>I</b>	<b>P</b>	<b>O</b>	
			
<b>Descripción de Procesos</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. En el menú de la izquierda de la Página principal default.asp seleccionar el link de proveedores.</li> <li>2. Ingresar datos personales o de la empresa y escoger/ ingresar los servicios/ subservicios que ofrece, así como detallar los costos de sus servicios.</li> <li>3. Finalmente, se envía la información del proveedor y la solicitud a la base.</li> </ol>			
<b>Observaciones</b>			



	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Sitio Web</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2002
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Lisset Manzano Walter Criollo	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	
ID:  RegistrarCliente.asp	Página HTML y Página ASP.		
<b>Diagrama de Proceso</b> Ingreso de Usuarios Clientes			
<p style="text-align: center;"><b>I</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>P</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>O</b></p>	
<b>Descripción de Procesos</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elegir en el menú izquierdo la opción de registro</li> <li>2. Ingresar datos personales o de su empresa</li> <li>3. Enviar los datos del usuario a la base para su posterior uso.</li> </ol>			
<b>Observaciones</b> Las tablas que intervienen en el proceso pertenecen al sistema de Administración de Sitio Web.			

	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Sitio Web</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2002
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Lisset Manzano Walter Criollo	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	
ID: ConsultaEvento.asp ConsultaDetalleEvento.asp	Página HTML y Página ASP.		
<b>Diagrama de Proceso</b> Consulta de Avance de Eventos servicios.			
<p style="text-align: center;"><b>I</b></p> 	<p style="text-align: center;"><b>P</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>O</b></p>	
<b>Descripción de Procesos</b>			
Opción solo para uso de clientes <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ingresar el usuario y la contraseña.</li> <li>2. Recupera el evento con sus respectivos subservicios y el estado de los mismos.</li> <li>3. Presentar los datos en el browser.</li> </ol>			
<b>Observaciones</b>			
Las tablas que intervienen en el proceso pertenecen al sistema de Administración de Sitio Web.			

## 9.4. SEGURIDAD

En Internet la palabra "Seguridad" cobra mayor importancia, ya que la misma debe estar presente en toda la ejecución de una transacción, debido a la naturaleza de medio público que reviste a la Red, debiéndose garantizar la privacidad de los datos de los usuarios, al efectuar transacciones.

En nuestro sitio web todas las seguridades estarán cubiertas

- ◆ por nuestra parte trabajaremos con un usuario y password para revisar los avances de los eventos.
- ◆ No permitiremos ver la información con la que estamos trabajando en la barra de estado ni en el panel de direcciones en el browser todo esto mediante javascript.
- ◆ No permitiremos copiar nuestros código fuente esto lo logramos desactivando los menú del click derecho del mouse y del menú del browser.
- ◆ Utilizaremos procedimientos almacenados del lado de la base de datos SQL server con el cual garantizamos la seguridad en el caso de que logren acceder a nuestro código fuente y puedan ver las instrucciones que afectan a la base datos solo verán llamadas a los procedimientos almacenados.
- ◆ Por parte del proveedor de servicio hosting ellos se encargaran de brindar la seguridad necesaria a nuestro sitio.

- ❖ Mediante software corta fuego firewalls para proteger nuestro sitio de los intrusos y poder realizar los filtrados de los paquetes de información.
- ❖ certificado digital con clave privada y clave publica.
- ❖ Denegación selectiva por dirección ip.

## **CAPITULO 10      ARQUITECTURA DEL SISTEMA**

---

### **10.1. SELECCIÓN DEL MODELO**

En el desarrollo de nuestro proyecto utilizamos la arquitectura cliente / servidor ya que de esta forma nos permite manejar de una manera óptima y confiable la transaccionalidad.

Mediante el modelo cliente / servidor tenemos la posibilidad de ampliar o agregar componentes al sitio web sin necesidad de realizar grandes cambios a la aplicación, así mismo, el usuario puede manejar la herramienta que le ofrecemos, utilizando los mismos elementos de hardware / software que utiliza para su navegación habitual en Internet, sin necesidad de requerimientos especiales.

El modelo cliente / servidor nos ha permitido obtener óptimos resultados en cuanto a la funcionalidad de nuestro sitio web, permitiendo a su vez escalabilidad.

### **10.2. TIPOS DE PROCESOS CLIENTES**

El sitio web de EventSolution está compuesto por dos tipos de clientes, los cuales son: dependiente e independiente.

- ◆ **Cliente Dependiente.-** Es el sitio virtual a ser utilizado por el usuario(cliente/servidor). El lenguaje de programación en que fue desarrollado 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.
  
- ◆ **Cliente Independiente.-** Es el sistema aplicativo en donde se realizará el mantenimiento de los datos que serán utilizados en el sitio virtual. La aplicación fue desarrollada en Microsoft Visual Basic 6.0, la misma que está dirigida al usuario administrativo y 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 personal de nuestra empresa.

### **10.3. TIPOS DE PROCESOS SERVIDORES.**

En el desarrollo de nuestro sitio web se utilizó dos tipos de procesos servidores: servidor web y base de datos.

- ◆ **Servidor Web.-** Microsoft Internet Information 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 en conjunto con los productos de la familia Microsoft como lo es SQL Server. Entre los servicios básicos que nos proporciona IIS hemos utilizado el HTTP.

- ◆ 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 en el cual vamos a manejar definición de tablas, almacenamiento de datos y procedimientos almacenados los cuales van a coadyuvar en el óptimo manejo de la información.

#### **10.4. TIPOS DE MIDDLEWARE.**

A continuación se presentan los diferentes tipos de Middleware que se utilizan en el sitio de EventSolution.

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

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

#### **10.5. TECNOLOGIAS Y HERRAMIENTAS ESCOGIDAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN.**

A continuación se presentan las tecnologías que hemos utilizado para el desarrollo del sitio web WebPagos.

- ◆ 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
- ◆ Macromedia Flash
- ◆ Macromedia Fireworks

## **10.6. REQUERIMIENTOS DE HARWARE Y SOFTWARE PARA LA PUESTA EN PRODUCCIÓN.**

### **10.6.1. REQUERIMIENTOS DE HARDWARE (SERVER)**

Un computador con las siguientes características:

- ◆ Capacidad en DD 40GB o superior
- ◆ 256 MB en Memoria Ram o superior
- ◆ Procesador Pentium III o superior
- ◆ Con conexión a Internet dedicada.

### **10.6.2. REQUERIMIENTOS DE HARDWARE (CLIENTE)**

Un computador con las siguientes características :

- ◆ Capacidad en DD 30GB o superior
- ◆ 128 MB en Memoria Ram o superior



- ◆ Procesador Pentium III o superior
- ◆ Conexión a Internet

### **10.6.3. REQUERIMIENTOS DE SOFTWARE (SERVER)**

El software que se requiere es el siguiente:

- ◆ Windows 2000 que incluya Com+ e Internet Information Server (IIS).
- ◆ Microsoft SQL Server 7.0 (SP3)
- ◆ Microsoft Internet Explorer 4.0 o superior
- ◆ ADO 2.5 es utilizado para los accesos a las bases de datos SQL.

### **10.6.4. REQUERIMIENTOS DE SOFTWARE (CLIENTE)**

El software que se requiere es el siguiente:

- ◆ Windows 98 o superior.
- ◆ Microsoft Internet Explorer 4.0 o superior

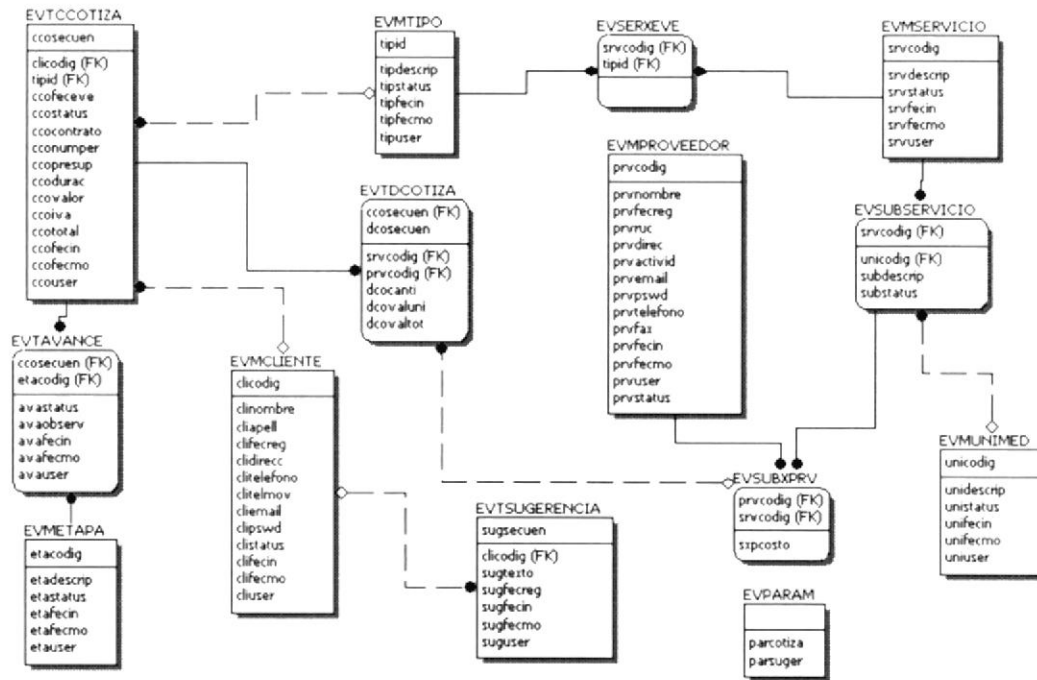
Profesionales de nuestra empresa van a estar a cargo de la implementación y mantenimiento del equipo servidor así como de la información que en el se maneje, el cual va a ser la fuente desde donde los usuarios podrán obtener la información y de igual manera posibilite la disponibilidad de nuestra página web.

Una de nuestras principales tareas va a consistir en proporcionar las mejores comodidades al cliente de principio a fin, por esta razón, las condiciones requeridas para su acceso a la página de EventSolution, en cuanto a hardware y a software corresponden a las mismas solicitadas para una navegación normal en cualquier sitio web.

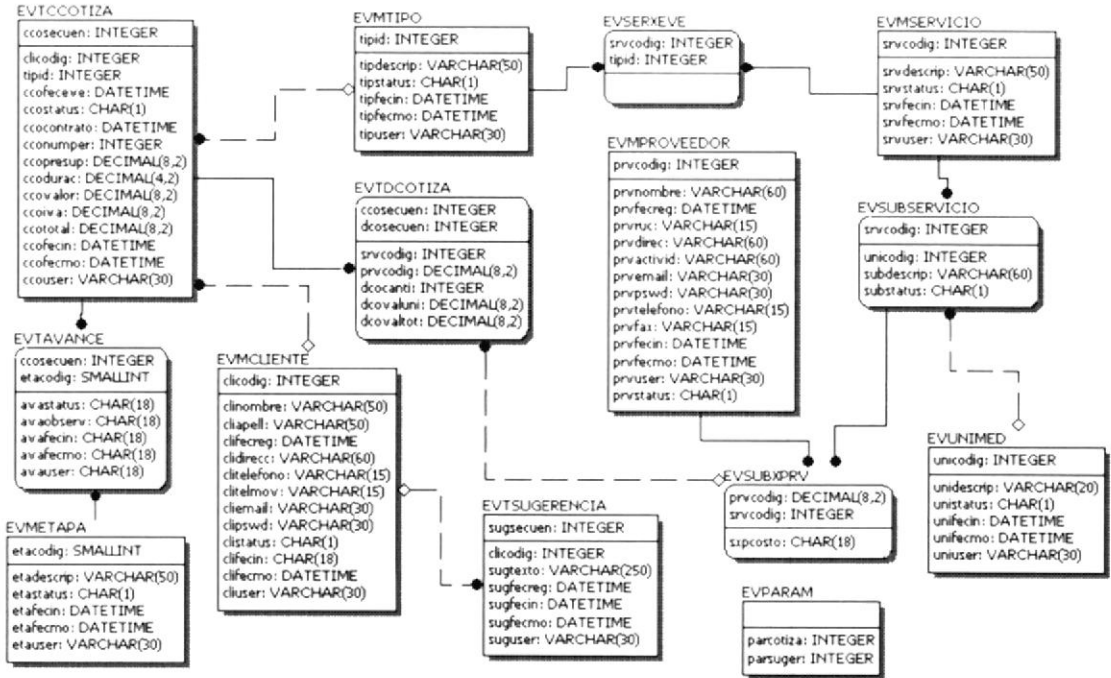
# CAPITULO 11

## IMPLEMENTACION DE LA CAPA DE DATOS

### 11.1. IMPLEMENTACIÓN DE LA CAPA DE DATOS.



## 11.2. MODELO FÍSICO





## 11.4. PROCEDIMIENTOS ALMACENADOS.

A continuación se detalla una lista de Stored Procedures que han sido utilizados en el Sitio Web EventSolution.


	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Walter Criollo Lisett Manzano	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	
<b>ID:</b> evspCEEEvent	<b>Parámetros:</b> @iiidevent int @osmsgerr varchar(250)		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b>  ✓ Consulta específica de un evento. Aquí se presenta el avance del evento, es decir, las actividades realizadas y las tareas pendientes.			


		<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Walter Criollo Lisett Manzano		<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>		<b>Versión 1.0</b>
ID: evspCGSubSerxTipEve		Parámetros: @iiidtypeve int, @osmsgerr varchar(250)		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b> ✓ Este procedimiento lista los subservicios posibles que se pueden requerir de acuerdo al tipo de evento.				


		<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Walter Criollo Lisett Manzano		<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>		<b>Versión 1.0</b>
ID: evspCEPrvxSubSer		Parámetros: @iiidsubser int		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b> ✓ Procedimiento que presenta los proveedores que brindan los subservicios requeridos por el cliente.				




<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>		<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Walter Criollo Lisett Manzano	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	
<b>ID:</b> <b>evspCEEmailUsuario</b>	<b>Parámetros:</b> @isiduser varchar(30) @osmsgerr varchar(250)		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b>  ✓ Este procedimiento permite conocer toda la información de un usuario.			


 <b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>		<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Walter Criollo Lisett Manzano	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	
<b>ID:</b> <b>evspCEEmpresasxServicio</b>	<b>Parámetros:</b> @iidiservicio int, @osmsgerr varchar(250)		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b>  ✓ Este procedimiento permite conocer las empresas que estas relacionadas con un tipo específico de servicio.			

	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Walter Criollo Lisett Manzano	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	
<b>ID:</b> <b>evpGANúmeroCotizacion</b>	<b>Parámetros:</b> @oiseccotiza int		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b>  ✓ Este procedimiento permite generar un número de cotización que se utilizará como identificador único de la cotización realizada por el cliente.			


	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Walter Criollo Lisett Manzano	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	
<b>ID:</b> <b>evspCGTipCliente</b>	<b>Parámetros:</b> @osmsgerr varchar(250)		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b>  ✓ Este procedimiento permite listar todos los tipos de clientes de nuestro portal.			




	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Walter Criollo Lisett Manzano	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	
<b>ID:</b> <b>evspMSubSerxProveedor</b>	<b>Parámetros:</b> @iiproveedor int , @iisubservicio int , @incosto decimal(8,2)		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b> ✓ Este procedimiento permite dar mantenimiento a los subservicios que brindan los proveedores.			


	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Walter Criollo Lisett Manzano	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	
<b>ID:</b> <b>evspMAClient</b>	<b>Parámetros:</b> @isidcliente varchar (15), @isnombre varchar (50), @isapellido varchar (50), @idfecreg datetime, @idfecing datetime @isdireccion varchar(40) @istelefono varchar(15), @istelmov varchar(12), @isemail varchar(30), @ispassword varchar(30)		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b> ✓ Mantenimiento de Clientes: ingreso y actualización de datos en la ficha correspondiente.			

	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Walter Criollo Lisett Manzano	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	
<b>ID:</b> evspMAProv	<b>Parámetros:</b> @iicodigo int, @ishombre varchar (30) , @idfecreg datetime , @isruc varchar(15) , @idfecing datetime , @isdireccion varchar (40) , @isactividad varchar(50) , @iistatus char(1) , @isemail varchar(30) , @ispassword varchar(30) , @istelefono varchar(15), @isfax varchar (15)		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b> ✓ Mantenimiento de Proveedores de Servicios: ingreso y actualización de datos.			

	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carraco Walter Criollo Lisett Manzano	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	
<b>ID:</b> <b>evspGAPrecxCotizacion</b>	<b>Parámetros:</b> @iisecuencia_evento int @osmsgerr varchar(250)		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b>  ✓ Este procedimiento permite generar automáticamente el costo de la cotización para el cliente. Es decir, toma el precio de venta de acuerdo al subservicio y proveedor seleccionado.			

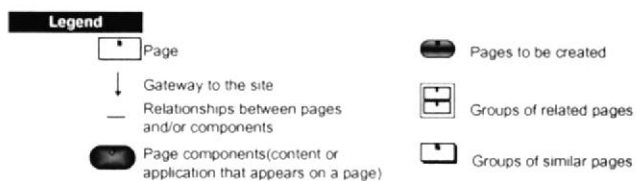
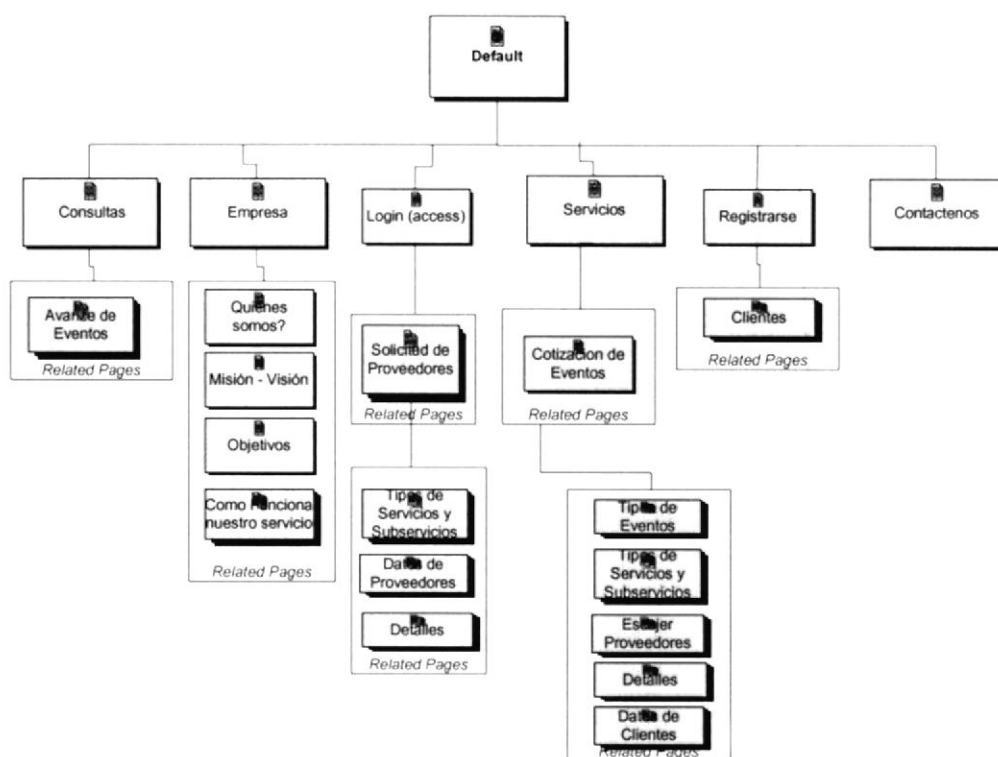
	<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Walter Criollo Lisett Manzano	<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>	<b>Versión 1.0</b>	
<b>ID:</b> <b>evspMCCotizacion</b>	<b>Parámetros:</b> @isuser varchar (30), @idfecing datetime , @idcontraro datetime , @idfeceve datetime , @isstatus char (1) , @istipeve int, @isobserv varchar(250), @inumper int , @invalpresup decimal(8.2), @induracion decimal(4.2), @insubtot decimal(8.2), @invaliva decimal(8.2), @intotal decimal(8, 2), @iiedad int		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b>  ✓ Este procedimiento registra la cabecera de cotización .			

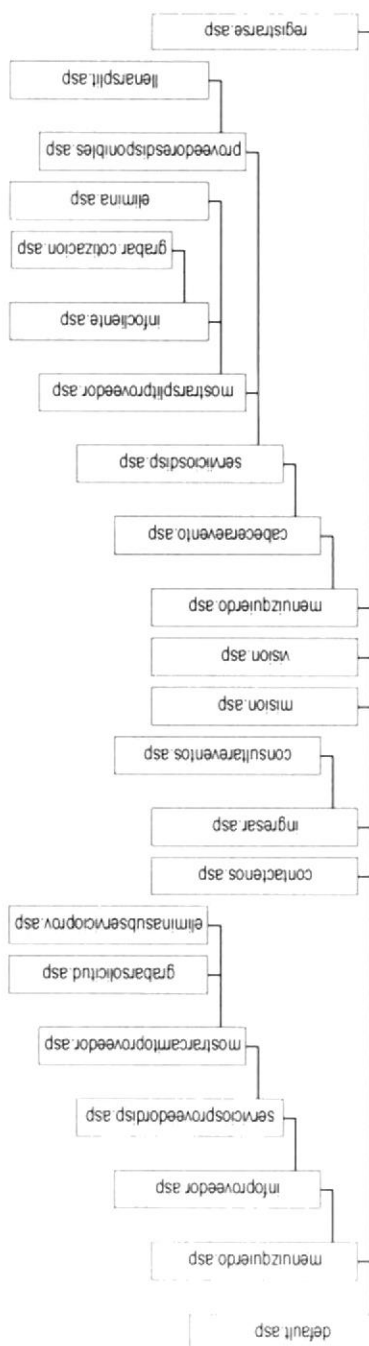
		<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Walter Criollo Lisett Manzano		<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>		<b>Versión 1.0</b>
<b>ID:</b> <b>evspMDCotizacion</b>		<b>Parámetros:</b> @iisecuencia_evento int , @iiproveedor int, @iiservicio int , @iisubservicio int , @isunidad char (3) , @iicantidad int , @idvaluni decimal(8,2) , @idvaliva decimal(8,2), @idsubtotal decimal(8,2), @idvaltot decimal(8,2)		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b> ✓ Este procedimiento graba el detalle de la cotización de servicios del cliente.				

		<b>Escuela Superior Politécnica del Litoral</b>	<b>Descripción de Store Procedures</b>	<b>Fecha de Elaboración:</b> 5/Julio/2003
<b>Autor:</b> LSI-ESPOL <b>Integrantes:</b> Tamara Carrasco Walter Criollo Lisett Manzano		<b>Proyecto de Sitio Web para Licenciatura de Sistemas de Información</b>		<b>Versión 1.0</b>
<b>ID:</b> <b>evspMSugerencia</b>		<b>Parámetros:</b> @iisecuencia int, @isuser varchar (30), @idfecreg datetime, @iscomentario varchar (500)		
<b>Descripción de Procedimiento Almacenado:</b> ✓ Este procedimiento permite registrar las sugerencias y comentarios realizados por nuestros clientes.				

## 12.1. DISEÑO DEL SITIO WEB – CLIENTE BASADO EN BROWSER.

DIAGRAMA CONCEPTUAL DEL SITIO  
EVENTSOLUTION





## **12.2. SITIO WEB ADMINISTRATIVO.**

EventSolution ha implementado un sitio web administrativo que estará alojado en el hosting en el mismo lugar donde estará nuestra página web principal; utilizando como herramienta de desarrollo a Visual Interdev, dentro del cual se maneja la parte administrativa del sitio; como el mantenimiento de las tablas de parametrización, el ingreso de información manejada fuera de línea, el procesamiento y envío de las cotizaciones a los clientes, respuestas de solicitudes a los proveedores y respuestas a las sugerencias.

Dentro de la sección mantenimiento existen las siguientes opciones:

- ◆ Evento por Tipo de Cliente, eventos asociados a un tipo de cliente.

Ejemplo: Tipo de Cliente: Empresa, Eventos: Congresos, Reuniones de Negocio, etc.

- ◆ Servicios por Evento

Ejemplo: Evento: Congreso, Servicio: Local, Proyector, Buffet, etc.

- ◆ Servicio.

Ejemplo: Local, Catering, Luces y Sonido.

- ◆ Subservicio, subservicios asociados a servicios.

Ejemplo: Servicio: Local, Subservicio: Capacidad 20 personas, Capacidad 50 personas.

- ◆ Proveedor, suscritos fuera de la página web.

Ejemplo: Hotel Hilton Colon, Decorcintas, etc

- ◆ Subservicio por proveedor, subservicios que ofrece cada proveedor asociado a nuestra empresa.



Ejemplo: Proveedor: Hotel Hilton Colon, Subservicio: Local para 10 personas, Local para 50 personas.

- ◆ Tipo de Cliente.

Ejemplo: Empresa, Instituciones Educativas, Personas Naturales

- ◆ Cliente.

Ejemplo: Jabonería Nacional, Instituto Particular Abdon Calderón, Ing. Paul Mcneany.

- ◆ Cotización de Eventos, anular cotizaciones, confirmar contratos
- ◆ Parámetros, manejo de unidades de medida por subservicios.

### **12.3. CLIENTE HTML.**

En nuestra página web, el código HTML utilizado se encuentra embebido dentro del ASP ya que en el sitio solo se implementaron páginas de este tipo.

### **12.4. CLIENTE SCRIPT-DHTML.**

Se implementó JavaScript, para todas las validaciones que se ejecutan del lado del cliente, ya que es el más recomendado porque no tiene problemas al ser ejecutado desde cualquier tipo de browser.

Entre las ventajas más importantes que tiene este lenguaje tenemos que casi todos los navegadores lo soporta lo que posibilita su portabilidad.

## **12.5. SERVER SCRIPT – ASP.**

Todas las páginas fueron desarrolladas con Tecnología llamada Active Server Page (ASP), ya que es una tecnología de páginas activas que permite el uso de diferentes scripts y componentes en conjunto con el tradicional HTML para mostrar páginas generadas dinámicamente

Las Active Server Pages son un ambiente de aplicación abierto en el que se puede combinar código HTML, scripts y componentes ActiveX del servidor para crear soluciones dinámicas y poderosas para el web.

## **12.6. CSS.**

En el Sitio Web se utilizó hojas de estilo para dar formato de presentación en todas las páginas, el CSS fue aplicado en cabeceras, textos, cajas de texto, etc.

De esta forma al querer cambiar el formato de las páginas solo se modificará el archivo de hojas de estilos.

## **12.7. PROCESO SERVIDOR WEB.**

El proceso servidor web de nuestra página es el Internet Information Server. Este permite el desarrollo de aplicaciones de negocio basadas en Web que se pueden extender a Internet o distribuir en intranets corporativas. Internet Information Server, introduce un nuevo concepto en Internet; las aplicaciones transaccionales. Las transacciones son los

conductos que hacen posible ejecutar aplicaciones reales de negocio con desarrollos rápidos, escalables y fiables.

## **CONCLUSIONES**

EventSolution frente a los avances tecnológicos como es el "Internet", ve la oportunidad de cubrir la necesidad de organizar eventos sociales, culturales y/o deportivos de manera más rápida y directa buscando llevar a cabo una tarea coordinada y con éxito para beneficio de nuestros clientes, ofreciéndoles una alternativa eficaz. El presente trabajo ha sido desarrollado con el propósito de suplir estas necesidades, tanto a las empresas de servicios(proveedores) como a nuestros clientes (empresas, instituciones educativas y personas particulares.)

Nuestro propósito es cumplir con todas las expectativas planteadas a lo largo de este documento.

## SEGURIDADES

Entre las seguridades que vamos a tomar con respecto a nuestro sitio web, podemos mencionar como más importantes las siguientes:

- ◆ Tener una persona encargada para la administración.
- ◆ Respaldo semanalmente los datos, así como el respaldo de los fuentes.
- ◆ Mantener el estándar en las nuevas páginas que se adhieran al sitio web como al sistema administrativo.
- ◆ Mantener actualizada la información de EventSolution mediante el Sistema Administrativo.
- ◆ Depurar la información ingresada por los usuarios.
- ◆ Manejar históricos / dar de baja información no manejada con frecuencia para evitar sobrecarga en la base de datos.

## **BIBLIOGRAFÍA**

<http://www.evenpro.com>

<http://www.pgroup.com.ar>

<http://www.desarrolloweb.com>

<http://www.arsys.com.es>

<http://www.ii.uam.es/~amartine/si2/ejercic/si2temas.htm>

<http://www.dcti.uninet.edu/estudios.html>

<http://ti.cicei.ulpgc.es/master/proacmaster.html>

# APENDICES

---

## APENDICE A.- ARQUITECTURA C/S

### CONCEPTOS

El concepto de cliente/servidor proporciona una forma eficiente de utilizar todos estos recursos de máquina, de tal forma que la seguridad y fiabilidad que proporcionan los entornos mainframe se traspasa a la red de área local. A esto hay que añadir la ventaja de la potencia y simplicidad de los ordenadores personales.

La arquitectura cliente/servidor es un modelo para el desarrollo de sistemas de información, en el que las transacciones se dividen en procesos independientes que cooperan entre sí para intercambiar información, servicios o recursos. Se denomina cliente al proceso que inicia el diálogo o solicita los recursos y servidor, al proceso que responde a las solicitudes.

Es el modelo de interacción más común entre aplicaciones en una red. No forma 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.

Los principales componentes del esquema cliente/servidor son entonces los Clientes, los Servidores y la infraestructura de comunicaciones.

En este modelo, las aplicaciones se dividen de forma que el servidor contiene la parte que debe ser compartida por varios usuarios, y en el cliente permanece sólo lo particular de cada usuario.

Los Clientes interactúan con el usuario, usualmente en forma gráfica. Frecuentemente se comunican con procesos auxiliares que se encargan de establecer conexión con el servidor, enviar el pedido, recibir la respuesta, manejar las fallas y realizar actividades de sincronización y de seguridad.

Los clientes realizan generalmente funciones como:

- ◆ Manejo de la interfase del usuario.
- ◆ Captura y validación de los datos de entrada.
- ◆ Generación de consultas e informes sobre las bases de datos.

Los Servidores proporcionan un servicio al cliente y devuelven los resultados. En algunos casos existen procesos auxiliares que se encargan de recibir las solicitudes del cliente, verificar la protección, activar un proceso servidor para satisfacer el pedido, recibir su respuesta y enviarla al cliente. Además, deben manejar los interbloques, la recuperación ante fallas, y otros aspectos afines. Por las razones anteriores, la plataforma computacional asociada con los



servidores es más poderosa que la de los clientes. Por esta razón se utilizan PC's poderosas, estaciones de trabajo, minicomputadores o sistemas grandes. Además deben manejar servicios como administración de la red, mensajes, control y administración de la entrada al sistema ("login"), auditoria y recuperación y contabilidad. Usualmente en los servidores existe algún tipo de servicio de bases de datos. En ciertas circunstancias, este término designará a una máquina. Este será el caso si dicha máquina está dedicada a un servicio particular, por ejemplo: servidores de impresión, servidor de archivos, servidor de correo electrónico, etc

Por su parte los servidores realizan, entre otras, las siguientes funciones:

- ◆ Gestión de periféricos compartidos.
- ◆ Control de accesos concurrentes a bases de datos compartidas.
- ◆ Enlaces de comunicaciones con otras redes de área local o extensa.
- ◆ Siempre que un cliente requiere un servicio lo solicita al servidor correspondiente y éste, le responde proporcionándolo. Normalmente, pero no necesariamente, el cliente y el servidor están ubicados en distintos procesadores. Los clientes se suelen situar en ordenadores personales y/o estaciones de trabajo y los servidores en procesadores departamentales o de grupo.

Para que los clientes y los servidores puedan comunicarse se requiere una infraestructura de comunicaciones, la cual proporciona los mecanismos básicos de direccionamiento y transporte. La mayoría de

los sistemas Cliente/Servidor actuales, se basan en redes locales y por lo tanto utilizan protocolos no orientados a conexión, lo cual implica que las aplicaciones deben hacer las verificaciones. La red debe tener características adecuadas de desempeño, confiabilidad, transparencia y administración.

Entre las principales características de la arquitectura cliente / servidor, se pueden destacar las siguientes:

El servidor presenta a todos sus clientes una interfase única y bien definida. El cliente no necesita conocer la lógica del servidor, sólo su interfase externa. El cliente no depende de 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 pocos o ningún cambio en el cliente.

Como ejemplos de clientes pueden citarse interfaces de usuario para enviar comandos a un servidor, API's para el desarrollo de aplicaciones distribuidas, herramientas en el cliente para hacer acceso a servidores remotos (por ejemplo, servidores de SQL) o aplicaciones que solicitan acceso a servidores para algunos servicios.

Como ejemplos de servidores pueden citarse servidores de ventanas como X-Windows, servidores de archivos como NFS, servidores para el manejo de bases de datos (como los servidores de SQL), servidores de diseño y manufactura asistidos por computador, etc.

## Procesos Servidores

Varios tipos de servidores especializados:

### File Server

- ◆ El más elemental de todos
- ◆ Sólo provee el servicio de dar acceso a archivos
- ◆ Si bien el concepto de computador dedicado a la tarea de file server (NetWare) ya no es aplicable, el servicio file server sigue y seguirá siendo implementado en los sistemas operativos

### DataBase Servers

- ◆ El más fundamental de todos
- ◆ Recibe requerimientos de los clientes(típicamente en lenguaje SQL) a los que devuelve el resultado
- ◆ Es quien implementa finalmente la inserción, modificación, eliminación y consulta de los datos
- ◆ En ciertos casos participa dentro de la arquitectura junto con un proceso intermediario

### Transaction Processing Server

- ◆ Concepto heredado del mundo de los Mainframe
- ◆ Mediador entre procesos clientes y servidores
- ◆ Administrador de Transacciones
- ◆ Proceso que permite ejecutar otros procesos

## GroupWare Server

- ◆ Orientado a mejorar la comunicación entre grupos de personas
- ◆ Permiten el manejo de información no estructurada
- ◆ Recibe requerimientos HTTP del proceso cliente (Web Browser)
- ◆ Retorna al cliente la respuesta en código HTML
- ◆ Han llevado la tecnología C/S a otra dimensión
- ◆ Es la nueva tendencia en el desarrollo de aplicaciones C/S
- ◆ Basado en el concepto de ORB (Object Request Broker)

Están sujetos a 2 arquitecturas básicas:

- ◆ CORBA (Common ORB Architecture)
- ◆ DCOM (Distributed Component Object Model)

## Procesos Clientes

- ◆ Clientes Independientes (standalone)
- ◆ Clientes Dependientes

## APENDICE B.- PROGRAMACIÓN EN EL WEB.

### HTML.

HTML es un lenguaje sencillo pensado para presentar información en la WWW. HTML (HyperText Markup Lenguaje), como su nombre indica es un lenguaje de marcas para la creación de hipertextos. Por hipertexto entenderemos texto con una presentación agradable, con inclusión de elementos multimedia (gráficos, video, audio) y con la presencia de hiperenlaces que permiten relacionar otras fuentes de información en documentos hipertextos. Es el lenguaje utilizado para representar documentos en la WWW (World Wide Web).

Como se ha dicho es un lenguaje de marcas ya que en el 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.

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.

## DHTML

El HTML Dinámico (DHTML) no es más que, en pocas palabras, una forma que tienen las páginas de aportar interactividad a las mismas. DHTML es una característica de Netscape Communicator 4.0, y Microsoft Explorer 4.0 y posteriores versiones de ambos navegadores, y está orientada al usuario. Es tarea del navegador mostrar y manipular las páginas web.

El DHTML tiene la ventaja de que es una herramienta con la que se pueden crear efectos que requieren poco ancho de banda, a la hora de bajarlos de Internet y, son estos efectos los que aumentan la funcionalidad de la página. Se puede utilizar para crear animaciones, juegos, aplicaciones, para introducir nuevas formas de navegar a través de los sitios web, y para crear un auténtico entramado de capas que con sólo el HTML sería imposible abordar. Aunque muchas de las características del DHTML se podrían duplicar con otras herramientas como Java o Flash, el DHTML ofrece la ventaja de que no requiere ningún tipo de plug-in para poder utilizarlo.

Aunque las tecnologías en las que se basa el DHTML (HTML, CSS, JavaScript) están estandarizadas, la forma en que Netscape y Microsoft las implementan difieren entre sí. Por este motivo, la creación de páginas web que usen esta tecnología, puede llegar a convertirse en una tarea muy compleja, puesto que hay que conseguir que la página se visualice perfectamente en ambos navegadores.

## CSS

Los CSS son una adición al HTML que aporta a los desarrolladores una manera más sofisticada de estructurar páginas web. Esto lo consigue separando el contenido de la página web (el texto), de la visualización (colores, estilos, posicionamiento, etc).

Los Cascading Style Sheets Positioning (CSSP) son una extensión de los CSS, que permiten un control a nivel de pixels de las posiciones de los elementos HTML.

## JAVA SCRIPT

El JavaScript apareció, en primer lugar, para Netscape 2.0, y añadía funcionalidad a los formularios del HTML, a los frames y a las ventanas. Netscape 3.0 aportó nuevas características como el cambio de imágenes y controles audio/video. El Explorer 3.0, que salió poco después que el Netscape 3.0, también implementaba JavaScript, pero comercializado como JScript, que era esencialmente lo mismo que el JavaScript, aunque con algunas diferencias e incompatibilidades con las que Microsoft intentó hacer que los desarrolladores utilicen su versión de JavaScript.

Tanto en el Netscape 4.0 como en el Explorer 4.0, se introdujeron nuevas extensiones que ofrecían a los creadores de páginas web una forma de trabajar con el DHTML. De cualquier manera, estas

extensiones no se estandarizaron antes de la aparición de estas versiones de los dos navegadores. Por este motivo, ahora tenemos dos versiones tan incompatibles de JavaScript.



## APENDICE C.- IIS Y ASP

### INTRODUCCIÓN DE IIS Y ASP

Estos servicios, integrados en la plataforma de aplicaciones Microsoft, permiten un enlace de alto rendimiento con la capa de presentación. El producto Microsoft Internet Information Server (IIS) permite el desarrollo de aplicaciones de negocio basadas en Web que se pueden extender a Internet o distribuir en intranets corporativas. Con Internet Information Server, Microsoft introduce un nuevo concepto en Internet; las aplicaciones transaccionales. Las transacciones son los conductos que hacen posible ejecutar aplicaciones reales de negocio con desarrollos rápidos, escalables y fiables.

Active Server Pages (ASP), un componente de Internet Information Server, es el entorno de scripting de servidor, sin necesidad de compilar e independiente del lenguaje, que se usa para crear y ejecutar aplicaciones Web dinámicas e interactivas. Mediante la combinación de DHTML, scripts y componentes, ASP permite que los desarrolladores de aplicaciones generen contenido Web interactivo y potentes aplicaciones Web.

Con la actual tendencia a distribuir los procesos en los entornos empresariales, es importante tener comunicaciones flexibles y fiables entre las aplicaciones. Los negocios requieren a menudo que aplicaciones independientes en sistemas distintos se comuniquen entre sí e intercambien mensajes incluso aunque las aplicaciones no

funcionen al mismo tiempo. Las aplicaciones construidas combinando scripts ASP y en comunicación con los componentes cooperativos pueden interactuar con los sistemas existentes, aplicaciones y datos.

## INTERNET INFORMATION SERVER

Los servicios de Internet Information Server (IIS) constituyen el servidor Web de Microsoft. En un principio, este producto se creó para Windows NT Server. La versión más reciente es IIS 5.0, que se distribuye con Windows 2000. Al igual que los demás productos del servidor Web, IIS administra las peticiones entrantes de HTTP enviadas por las aplicaciones cliente. Las versiones anteriores de IIS se utilizaron fundamentalmente para páginas Web estáticas. Actualmente, numerosas aplicaciones basadas en Web se sirven de IIS para ejecutar procesamientos personalizados en todas las peticiones entrantes.

IIS exhibe una API registrada denominada Internet Server API (ISAPI) para los desarrolladores que desean crear aplicaciones Web con una lógica personalizada del lado del servidor. Aquellos programadores que programan con ISAPI crean directamente módulos de software denominados extensiones ISAPI y filtros ISAPI. Aunque la escritura de software basado en ISAPI proporciona los niveles más elevados de rendimiento y flexibilidad, este enfoque también presenta costes significativos, ya que es preciso el desarrollo en C o C++ en lugar de en Visual Basic, con lo cual, los programadores se verán obligados a tratar con detalles de infraestructura de bajo nivel, como la escritura de un administrador de agrupamiento de subprocesos.

Numerosas empresas se niegan a programar directamente con ISAPI debido a que no disponen de la experiencia necesaria o no desean invertir el tiempo o el dinero necesarios para ponerla en práctica. IIS ofrece una alternativa a ISAPI con un marco de trabajo denominado páginas Active Server (ASP). El marco de trabajo de ASP es, en sí mismo, una extensión de ISAPI que permite a los programadores escribir una lógica del lado del servidor utilizando lenguajes de secuencias de comandos y Visual Basic.

Las aplicaciones Web que se crean mediante ISAPI o ASP proporcionan soluciones HTML, ahora bien, está en nuestras manos la decisión de con qué exploradores será compatible la aplicación. Podemos aprovechar al máximo las posibilidades de exploradores, como Internet Explorer en un entorno de intranet utilizando dichas aplicaciones web.

En un gran número de empresas se han generado sitios bastante sofisticados mediante el uso de ASP únicamente. Resulta muy sencillo escribir una lógica empresarial en el servidor y un código de acceso a datos utilizando lenguajes de secuencia de comandos como Visual Basic, Scripting Edition (VBScript) y JavaScript además de una herramienta de desarrollo como Microsoft Visual InterDev®. No obstante, las empresas también han reparado en la dificultad que conlleva la reutilización, el mantenimiento y la extensión de la lógica difundida en distintas páginas, dificultad que se hace más evidente a medida que aumenta el tamaño del sitio. Un enfoque más adecuado

consiste en encapsular la lógica empresarial y el código de acceso a datos dentro de componentes compilados.

La integración entre ASP y COM+ facilita la creación y la ejecución de objetos empresariales personalizados desde una página ASP. De este modo, se puede distribuir la mayor parte de la lógica del servidor utilizando componentes en lugar de secuencias de comandos incrustados en las páginas ASP. El uso de componentes facilita la reutilización, el mantenimiento y la extensión del código. Dichos componentes se pueden crear con Visual Basic, que ofrece mejores mecanismos de comprobación y depuración que las demás herramientas de desarrollo basadas en ASP. Numerosas empresas han reparado en el hecho de que el uso de ASP con Visual Basic proporciona el mejor equilibrio entre la productividad, el mantenimiento y el rendimiento.

## ASP

ASP responden al nombre Active Server Pages, que en castellano significa Páginas de Servidor Activas.

Gracias a esta tecnología creada por Microsoft, el usuario de Internet puede recibir páginas generadas dinámicamente en el servidor.

Agrupadas en la categoría de lenguajes de script (guión) las páginas ASP contienen además de los tags de HTML habituales en las páginas Web, fragmentos de código que el servidor resolverá antes de enviarlo al navegador.

## Aplicaciones de las páginas ASP

La facilidad para conectar con una Base de datos y extraer datos de la misma dinámicamente visualizándolos en el navegador es la utilidad más practicada de las páginas ASP.

Puede conectarse a gestores de Base de datos SQL, Access, Oracle, o cualquier otro motor que disponga de driver ODBC.

Comercio electrónico, portales, sedes personalizables y todas aquellas aplicaciones en las que el protagonista es la información dinámica.

## Requisitos

Para procesar una página ASP no existe ninguna restricción especial en el lado del cliente, por lo que es indiferente la utilización del navegador Internet Explorer o Netscape Communicator sin embargo, en el lado del servidor, es necesario un servidor Web de Microsoft. Se utiliza el archivo ASP.DLL para interpretar el código, siendo el servidor más extendido Internet Information Server (más conocido como IIS).

Estos son los servidores de contenidos ASP posibles para plataformas Microsoft

- ◆ Internet Information Server 3.0 o superior (para sistema operativo NT)
- ◆ Personal Web Server (para Windows 95 y Windows 98)

Para plataformas Unix es necesario añadir un software que actúe de intérprete siendo algunos de los más conocidos:

- ◆ Chilisoft
- ◆ Instant ASP