

Control de Cumplimiento de Actividades de Planificación

Autores: Luis Alberto Naranjo Hurtado, Sicilia Sirena Suárez Ricardo
Coautor: Gustavo H. Galio Molina, Máster en Sistemas de Información Gerencial, ESPOL
Facultad de Ingeniería en Electricidad y Computación
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador
hnanarajo@espol.edu.ec ssuarez@espol.edu.ec
ggalio@espol.edu.ec drggalio@hotmail.com

Resumen

La empresa Naranjo & Suárez S.A. tiene como objetivo principal comercializar el Software que gestiona el Control de Cumplimiento de Actividades de Planificaciones dirigidas a Pymes del país, a través de un sitio web, brindando optimización en la utilización de sus recursos a todas las organizaciones que apliquen el software.

Basados en el alto crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, Naranjo & Suárez S.A. está promoviendo el producto en mención con la seguridad que la oferta será acogida por los clientes potenciales del país porque no existen empresas que comercialicen este tipo de producto. Brindando a los clientes la facilidad de obtener este producto vía Internet, aprovechando las innovaciones tecnológicas.

Se prevé que en futuro cercano el sitio web será mayormente conocido, afianzado en la excelente calidad del producto.

Palabras claves: *Software, producto, gestión, control, planificación y optimización.*

Abstract

The company Naranjo & Suárez SA main objective is to market the software that manages the Control Compliance Schedules activities aimed at Pymes in the country, through a website, providing optimized use of its resources to all organizations applying software.

Based on the high growth of small and medium enterprises, Naranjo & Suárez S.A. is promoting the product in question with the assurance that the offer will be accepted by potential customers of the country because there are no companies that sell this type of product. Giving customerstheease of obtainingthis productvia the Internet,taking advantage oftechnologicaladvantages.

It is expected that in near future the website will mostly know, entrenched in the excellent quality.

Keywords: *Software, product, control, planning and optimization.*

1. La Empresa y el Producto

1.1. Antecedentes

De acuerdo a la información proporcionada por el Servicio de Rentas Internas (SRI), en 2011 existieron 27 646 Pymes, de las cuales 13 332 pertenecen a los sectores que se han tomado en cuenta en el presente análisis: 4 661 medianas (34,96%) y 8 671 pequeñas (65,04%).

La percepción respecto a la necesidad y falta de software de apoyo a las empresas que requieren un control de cumplimiento en las actividades de sus respectivas planificaciones, la empresa Naranjo & Suarez S.A. suministra este tipo de servicio, vía online.

1.2. Misión

Proveer un servicio de soporte a las Pymes en el cumplimiento de la planificación, aplicando planes estratégicos orientados a la obtención de resultados esperados, a tiempo y confiables, creando beneficios para los clientes de una manera rápida, concisa y confiable.

1.3. Misión

Ser una empresa líder y de mayor prestigio en Gestión de Control de Cumplimientos de Actividades de Planificaciones para Pymes en el mercado del País.

1.4. Alcance del Proyecto

- Crear un sitio web, orientado a Pymes, el cual permita la compra y descarga del software de control de cumplimiento de actividades de una planificación.
- Permitir el registro de usuarios a través de un formulario, para acceder a la aplicación.
- Permitir la compra del software, vía online y el pago respectivo con tarjeta de crédito.

1.5. Objetivo general

Comercializar un software de control de cumplimiento de las actividades de planificaciones orientado a las empresas del país, vía online, optimizando la gestión de los recursos y objetivos institucionales.

1.6. Objetivos específicos

- Ofrecer un servicio de calidad como herramienta de apoyo a todas las empresas Pymes que requieran llevar el control y cumplimiento de sus actividades en sus respectivas planificaciones, a través de un sitio web, esta aplicación podrá ser descargada desde Internet para la comodidad del usuario.
- Obtener reportes de resultados, luego de evaluar las actividades de las planificaciones organizacionales.
- Captar el 3% de las empresas nacionales al cabo de 3 años e incrementar la cartera de clientes.

1.7. Objetivos financieros

- Alcanzar una razón circulante de 3.5 al término del mes.
- Obtener el 5% de utilidad bruta ganancias en cada periodo planificado.
- Mantener un costo operativo inferior al 40% de los ingresos anuales.

2. Análisis situacional del mercado

En el Ecuador hay empresas dedicadas a diferentes actividades, teniendo como objetivo principal la obtención de utilidades que satisfaga las necesidades de sus accionistas, y como objetivo secundario un cumplimiento de los requerimientos del cliente de manera eficiente y diferente de la competencia; de la misma manera se busca estar en un alto nivel competitivo para aprovechar las ventajas y oportunidades que ofrecen en el mercado ecuatoriano.

La cantidad de instituciones que demandan una planificación de sus actividades se ha incrementado en los últimos años y se ha implementado como política institucional en las empresas públicas y organismos gubernamentales.

2.1. Perfil del cliente

Pymes es el conjunto de pequeñas y medianas empresas que basados en su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

- ✓ Comercio al por mayor y al por menor.
- ✓ Agricultura y pesca.
- ✓ Industrias manufactureras.
- ✓ Construcción.
- ✓ Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- ✓ Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- ✓ Servicios comunales, sociales y personales.

2.2. Análisis de la competencia

Las organizaciones requieren ser administradas de forma eficiente para poder sobrevivir requieren ser administradas de forma eficiente y rentable.

Por ahora el mercado objetivo aún no ha sido explotado, por tanto consideramos que hay un potencial poder de compra en el mercado.

2.3. Estrategia de comercialización

A fin de alcanzar el mercado objetivo, establecemos los siguientes recursos estratégicos:

- Brindar la presentación del servicio de una manera fácil y sencilla que el cliente pueda entender con rapidez nuestra aplicación.
- Promover la Información actualizada y costos del servicio que estén al alcance del cliente.

- Establecer contactos para dar a conocer los servicios que ayudaran a potencial las ventas y cartera de clientes.

3. Cadena de Valor

Identifica fuentes de ventajas competitivas realizando sus actividades de la cadena de valor para producir, comercializar, entregar y dar soporte post venta de un determinado producto o servicio a sus clientes, de forma poco costosa y mejor diferenciada que sus organizaciones competidoras.

3.1. Actividades primarias

Levantar información de planificaciones de actividades de una determinada empresa, de forma que pueda tomarla de referencia para elaborar el software de gestión y control.

El software a desarrollarse para el sitio web, será el CMS Prestashop y Base de datos MySQL.

3.1.1. Logística de entrada

Información de planificaciones de actividades de una determinada empresa, de forma que pueda tomarla de referencia para elaborar el software de gestión y control.

Software a comercializarse en el sitio web.

3.1.2. Procesos

Recepción de las materias primas para transformarlo en producto final.¹

Creación de Cuentas para usuarios (clientes).

Ingresar la información general y detallada en el sitio web sobre el producto ofertado.

Incorporar el stock requerido para mantener la disponibilidad del producto en línea.

Actualizar constantemente la base de datos de clientes registrados.

Incluir nuevas versiones del producto en el sitio web.

3.2. Logística de Salida

Almacenamiento de los productos terminados y distribución del producto al consumidor.

El producto se encontrara disponible en el sitio web de Naranjo & Suarez S.A., el cual podrá ser descargado después de su respectivo pago.

El cliente podrá realizar esta descarga hasta 5 veces, en caso que así lo requiera.

3.2.1. Distribución

La importancia de la distribución radica en la facilidad que va a proporcionar al cliente organizar las actividades necesarias para que en el momento preciso, de vender el servicio sea fácil su descargar.

La distribución y comercialización de la aplicación será a través del sitio web propuesto.

3.2.2. Canales de Distribución

Un canal de distribución es la ruta que toma un servicio para pasar del distribuidor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria. En cada intermediario o punto en el que se detenga esa trayectoria existe un pago a transacción, además de un intercambio de información. El servicio siempre tratará de elegir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista.

El canal de distribución del producto es el sitio web de Naranjo & Suarez S.A.

3.2.3. Actividades de Apoyo

Obtener estadísticas de pymes que requieran herramientas de apoyo para sus planificaciones.

Promover el servicio mediante publicidad y marketing.

Disponibilidad del personal de apoyo para asistir cualquier inquietud / sugerencias del cliente por medio del correo electrónico.

3.2.4. Servicio al Cliente

Servicio al cliente es la gestión que realiza cada persona que trabaja en una empresa y que tiene la oportunidad de estar en contacto con los clientes y generar en ellos algún nivel de satisfacción.²

Incluir información específica y confiable que oriente al cliente acerca del producto a adquirir.

Brindar confiabilidad en la descarga del Software a través del sitio web desde su terminal, simplificando tiempo y costos.

Actualización de producto a un costo del 10% del total del valor cancelado, vía online.

3.2.5. Servicios de Post Venta

El tipo de servicio al cliente que se brinda una vez que el cliente ya ha realizado su compra, se conoce como el servicio de post venta.

Además de los beneficios que otorga el brindar un buen servicio al cliente, tales como la posibilidad de que el cliente regrese y vuelva a comprarnos, lograr su fidelización (que se convierta en nuestro cliente frecuente), y que nos recomiende con otros consumidores, el servicio de post venta nos otorga la posibilidad de mantenernos en contacto y alargar la relación con el cliente.³

3.2.6. Intermediarios

Los intermediarios son las compañías o personas que cooperan con la empresa para la promoción, venta y distribución de sus productos entre los

⁴ Wikipedia – Enciclopedia libre - Servicio de Atención al Cliente

³ CN – Crece Negocios.com – Servicio de post venta

compradores finales. Incluyen intermediarios, compañías de distribución física, Agencias de servicios de mercadotecnia e intermediarios financieras, y pueden ser los siguientes:

- ✓ Representantes o Agentes
- ✓ Mayoristas
- ✓ Minoristas

4. Análisis y diseño

4.1. Requerimientos tecnológicos

Para la construcción del sitio web se ha utilizado principios de estrategias de E-marketing que coordina a través de internet, el uso de los recursos disponibles para aumentar las ventas de un producto o servicio. El objetivo es comercializar productos y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes y que a través de campañas en línea se consiga atraer a clientes potenciales hacia páginas web corporativas, tiendas en línea, portales generalistas, etc.

Para el buen desempeño del sitio web, una de las principales propuestas es la de que el usuario perciba que la información proporcionada es segura y confiable, para ello se ha evaluado y seleccionado los siguientes requerimientos tanto de hardware como de software: XAMPP, Apache, MySQL, PHP, PhpMyAdmin y Prestashop.

4.2. Análisis y diseño

Un sitio web es una colección de páginas web relacionadas y comunes a un dominio de Internet o subdominio en la World Wide Web en Internet.

El sitio cumple con tres funciones:

Presenta información acerca del servicio ofertado. Permite descargar la aplicación de gestión de control de cumplimiento de actividades de planificaciones para Pymes.

Permite realizar el pago de la compra del producto.

El sitio cumple con la navegabilidad, interactividad, usabilidad, arquitectura de la información y la interacción de medios como textos e imágenes.

Diseño del sitio web

- ✓ Pantallas Principales

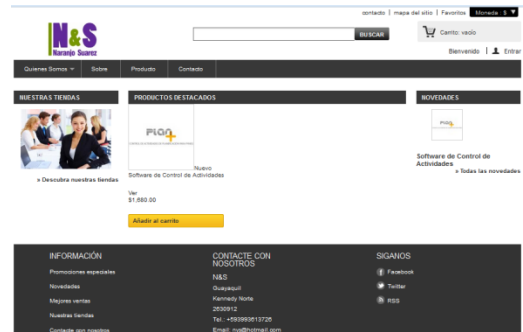


Figura 1. Página Index

- ✓ Mapa del sitio web

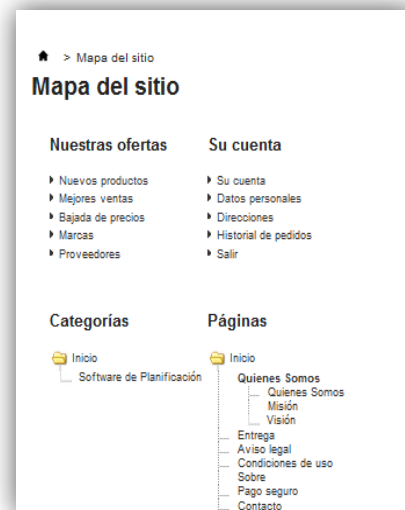


Figura 2. Mapa del sitio

5. Análisis administrativo y financiero

5.1. Análisis administrativo

De acuerdo a los objetivos que se tienen definidos para que la empresa sea más eficiente y obtengan buenos resultados, se describen las funciones y responsabilidades del personal profesional disciplinado que deberán cumplir con las tareas que correspondan para ofrecer soluciones que se presentarán a lo largo de la etapa de la creación del sitio web.

5.2. Análisis financiero

Busca determinar con la mayor precisión posible, los costos y beneficios de un proyecto, para posteriormente compararlos y determinar la conveniencia de emprenderlo con, precisión cuantía.

Un proyecto es económicamente factible cuando sus ingresos son capaces de cubrir los gastos y generar un excedente adecuado para las condiciones de riesgo del proyecto.

5.3. Análisis Costo de Desarrollo

Naranjo & Suárez S.A. utiliza para su diseño y desarrollo el gestor de contenido Prestashop, los cuales no requieren de ningún costo, por PHP que es un código abierto tampoco se requiere de una inversión y el gestor de base de datos MySQL no tiene ningún costo porque las descargas online son gratuitas.


Análisis financiero por local integrado	
Periodos	
Ingresos	\$ 26.400
Inversión	(\$ 12.115,75)
Año 1 (Utilidad Bruta)	\$ 14.284
Tiempo de recuperación en meses	10,2
	0,85
TIR	18%
Tasa Interna de Retorno o Tasa de Inversión de Retorno	8,3%
Tasa	\$ 1.073,77
V.A.N.	
Valor Actual Neto	

Tabla 1. Análisis financieros por local integrado

5.4. Pronóstico de Venta

Es una estimación o nivel esperado de ventas de una empresa, línea y marca de productos / servicio, que abarca un periodo de tiempo determinado y un mercado específico.

La empresa Naranjo & Suarez S.A., tiene la estimación automatizada de vender su producto a las Pymes, inicialmente será de 05 aplicaciones mensuales.



Pronóstico de Ventas												
MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Venta del Software	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Comisión por Venta al 20%	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Total Ingresos	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
												\$ 26.400,00

6. Conclusiones

Apoyados sobre la información recogida en la web de SRI que muestra el incremento considerable de pequeñas y medianas empresas en el país, en los

últimos años, se pudo concluir que justifica plenamente la creación y comercialización de un software que gestione el control de cada actividad dentro de una planificación de una organización.

Esta aplicación plantea optimizar recursos como: Tiempo, cantidad de actividades, recurso humano, equipos y dinero.

El usuario o pymes podrá acceder por medio del sitio, vía online a la información de Plan+ de forma confiable y sin necesidad de asistencia física.

A través del sitio web en mención, el usuario lograra cancelar el valor de la aplicación de manera oportuna, con tarjeta de crédito para dar paso a la ejecución de la compra.

El sitio web facilita la compra del producto y el software gestiona el control del cumplimiento de cada actividad dentro de una planificación generada por las Pymes ayudando a agilizar las metas propuestas en estas organizaciones que en un alto porcentaje no utilizan ningún software de control para sus planificaciones. Por tanto consideramos que el proyecto planteado y diseñado para pymes tendrá la aceptación esperada.

7. Recomendaciones

La interfaz gráfica del sitio debe estar en constante actualización utilizando estrategias de negocios acorde al modelo de negocio, de manera que se brinde innovación al cliente.

Optimizar las seguridades de descarga del software desde el sitio web, así como las transacciones realizadas por los clientes, sin temor a fraudes en línea.

Ofertar en el sitio web, instalaciones remotas del software.

Proveer a las pymes continuamente de información útil para la toma de decisiones en todo nivel organizacional permitiendo mejorar su ventaja competitiva.

Bibliografía

- Muñiz González Rafael s.f Marketing Operativo en la red de <http://www.marketing-xxi.com/marketing-operativo-en-la-re-513.htm>
- Pymes contribución clave economía (2012) <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=1229>
- Software, (2013) Wikipedia de <http://es.wikipedia.org/wiki/Software>
- Servidor http Apache (2013) Wikipedia de http://es.wikipedia.org/wiki/Servidor_HTTP_Apache
- Manual de Lenguaje de programación Web PHP, php.net sitio <http://www.php.net/manual/es/preface.php>

Gustavo Galio Molina, MSIG
Director de Proyecto