



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA  
DEL LITORAL**  
**Facultad de Ingeniería en Electricidad y  
Computación**



**Tema:**

**Desarrollo de un Plan de Negocio para productos de  
Software**

**Integrantes:**

Maria Augusta Reinoso Calle<sup>1</sup>

Denisse Patricia Zepeda Franco<sup>2</sup>

Marjorie Tatiana Crespo Valles<sup>3</sup>

Ing. Lenin Freire<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Licenciado en Sistemas de información 2004.

<sup>2</sup>Licenciado en Sistemas de información 2004.

<sup>3</sup>Licenciado en Sistemas de información 2004.

<sup>4</sup>Director de Tópico, Título: Ingeniero en Computación, ESPOL

## RESUMEN

El presente proyecto tiene como objetivo presentar a Health Tech del Ecuador. Esta empresa se establecerá en la ciudad de Guayaquil, Ecuador, con el propósito de crear un sitio Web para la venta de productos y equipos para Diabéticos, donde las personas o tiendas especializadas puedan suscribirse gratuitamente y comprar equipos, recomendaciones alimenticias y productos para diabéticos.

La empresa gestora está conformada por Marjorie Crespo Valles, María Augusta Reinoso Calle y Denisse Zepeda Franco, futuros profesionales con experiencia en el diseño y programación de Sitios Web, así como en las áreas administrativas.

Health Tech, requiere una inversión total de \$ 15000, de los cuales los socios aportaran el 100% del capital para no incurrir en obligaciones financieras.

De acuerdo con la investigación de mercado la oportunidad que existe en el medio es alta, debido a que no existen otros distribuidores con similares características en el país, solo una tienda (física) y esta dedicada a vender productos únicamente para diabéticos sin utilización de tecnologías Web.

Teniendo un mercado potencial nacional de 1'458.792 de diabéticos dirigiéndonos al mercado de la población de clase media y clase alta con el sitio. Y a futuro se establecerá un sistema por catalogo para la clase baja.

## INTRODUCCION

En la actualidad es muy alto índice de personas diabéticas en el Ecuador es por eso que hemos visto la necesidad de crear un sitio Web de venta de productos para Diabéticos donde las personas o tiendas especializadas puedan suscribirse gratuitamente y adquirir equipos, alimentos y demás accesorios para diabéticos y por que no, para personas que sufren del corazón que necesitan productos similares.

La diabetes en el Ecuador es considerada como una de las tres primeras causas de muerte (figura 1). Ahora, con la ayuda de la tecnología disponible, con información actualizada, y oportunidades de educar al mercado, se debe de tratar que la diabetes en nuestro país no sea una de las causas más altas de muerte.

Nuestro mercado global nacional esta conformado por 12'156.608 de ecuatorianos y según la Organización Internacional de la Salud, estima que existe un promedio del 12% de una población con las características del Ecuador es diabética. Por lo que nuestro mercado potencial sería aproximadamente de 1'458.792 de diabéticos en el Ecuador.

# CONTENIDO

## 1. NECESIDADES

Luego del estudio realizado hemos logrado detectar las siguientes necesidades según nuestro mercado objetivo:

- En la actualidad es muy alto índice de personas diabéticas en el Ecuador es por eso que hemos visto la necesidad de crear un sitio Web de venta de productos para Diabéticos donde las personas o tiendas especializadas puedan suscribirse gratuitamente y adquirir equipos, alimentos y demás accesorios para diabéticos y/o personas que sufren del corazón.
- El mercado no cuenta con alternativas similares locales.
- No existe precios competitivos con relación a los negocios tradicionales.
- Se ha vuelto imprescindible la necesidad de contar con aplicaciones que te brinden información en línea y al mismo tiempo la posibilidad de realizar negocios dentro y fuera del país los siete días de la semana y las 24 horas del día.

## 2. SOLUCION Y BENEFICIOS

### 2.1 SOLUCIONES

Basados en el estudio y plan de negocio realizado podemos resumir la solución que proponemos tiene las siguientes características:

- Es una aplicación confiable que brinda información en línea y al mismo tiempo brinda la posibilidad de realizar negocios dentro y fuera del país.

- Este sitio cuenta con opciones de realización de la compra, rastreo de las órdenes realizadas, diferentes formas de búsqueda de productos e impresión de las órdenes realizadas.

## **2.2 BENEFICIOS**

- El cliente puede realizar compras con rapidez y a menor costo de productos para diabéticos desde cualquier lugar y a cualquier hora en el que el cliente pueda acceder a la aplicación.
- Software Moderno
  - Portable.
  - Usabilidad.
  - Funcional
- Seguridad: La Base de Datos utilizada garantiza la seguridad de información.
- Administradores del Negocio
  - Expansión de mercado.
  - Contar con información en Línea.
  - Facturación en Línea.
  - Posibilidad de integración de información generado por esta aplicación con otras como módulos contable, etc
- Atención las 24 horas

Poder realizar compras con rapidez y a menor costo de productos para diabéticos desde cualquier lugar en el que el cliente pueda acceder a la aplicación.

### 3. SEGURIDAD

La aplicación de comercialización de productos para diabéticos está desarrollada en Asp.Net que trabaja en la plataforma FrameWork que es una de las más sólidas y modernas por el momento en el desarrollo de páginas Web.

El sitio requerirá que el usuario se encuentre registrado previo a cualquier tipo de compra. Con relación al pago de los productos adquiridos la empresa dentro de su proyecto tiene contemplado la adquisición de licencias VeriSign, para el encriptamiento de las tarjetas y sus códigos de seguridad.

### CONCLUSIONES

Nos gustaría concluir con la misión que desea alcanzar nuestro producto:

*“Satisfacer las necesidades actuales del mercado objetivo mediante la comercialización de productos para Diabéticos a través de la Web donde las personas o tiendas especializadas puedan suscribirse gratuitamente y adquirir equipos, alimentos y demás accesorios para diabéticos y/o personas que sufren del corazón.”*

### OBJETIVOS GENERALES

Los objetivos que perseguimos en forma general son los siguientes:

- Poder realizar compras con rapidez y a menor costo de productos para diabéticos desde cualquier lugar en el que el cliente pueda acceder a la aplicación.
- Utilizar y aprovechar las oportunidades que brinda la tecnología en la industria.

- Brindar información en línea y al mismo tiempo la posibilidad de realizar negocios dentro y fuera del país los siete días de la semana y las 24 horas del día.

## **OBJETIVOS DEL CICLO DE VIDA PRODUCTO**

### **Corto Plazo**

- Brindar a los clientes un servicio completo para la comercialización de este tipo de productos cuando lo necesiten, ya que no lo tienen.
- Participación del mercado local.
- Acentuar la imagen del producto, demostrando su seguridad y eficacia.

### **Mediano Plazo**

- Participación a nivel nacional.
- Mantener y acentuar la imagen del producto, demostrando su seguridad y eficacia.

### **Largo Plazo**

- Presencia a nivel de América Latina.
- Mantener y acentuar la imagen del producto, demostrando su seguridad y eficacia.

## REFERENCIAS

### a) Tesis

1. M. Reinoso, M. Crespo, D. Zepeda, “**DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA PRODUCTOS DE SOFTWARE**”, (Tesis, Licenciatura en Sistemas de Información, Facultad de Ingeniería Electrónica, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2004).

### b) Documentación sobre el **DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA PRODUCTOS DE SOFTWARE**

1. <http://www.inec.gov.ec>
2. <http://www.siise.gov.ec>
3. <http://www.paho.org/default.htm>
4. <http://www.paho.org/Spanish/AD/DPC/NC/diabetes.htm>
5. <http://diabetes.org/communityprograms-and-localevents/latinos.jsp>
6. <http://www.presidencia.gov.ec/modulos.asp?id=3>
7. Manual de Gestión de Proyectos  
*Ing. Lenín Freire*  
[lenin.freire@yoveri.com](mailto:lenin.freire@yoveri.com)  
Escuela Superior Politécnica
8. Innovación Empresarial  
*Rodrigo Varela*  
[rvarela@uniweb.net.co](mailto:rvarela@uniweb.net.co)  
Prentice Hall
9. Factores Determinantes de la Conducta del Consumidor  
Mandell Maurice y Larry Rosenberg, Marketing,  
Second Edition  
Prentice Hall
10. Perfil Socioeconómico del Ecuador.  
Consultor Apoyo Investigación de Mercado.  
Adaptado por Roberto Páez