

UNIVERSIDAD DON BOSCO
FACULTAD DE INGENIERIA



TRABJO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL GRADO DE
INGENIERO EN CIENCIAS DE LA COMPUTACIÓN

**DESARROLLO DE UN PROTOTIPO PARA LA GENERACIÓN Y
MANEJO DE PLANES DE NEGOCIO PARA LA MICRO, PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA.**

PRESENTADO POR:

CLAUDIA ELENA MARROQUIN ALFARO
CELINA BEATRIZ TORRES NOLASCO

ASESOR:

ING. ANGEL SORIANO

SEPTIEMBRE DEL 2006
EL SALVADOR, CENTROAMERICA

UNIVERSIDAD DON BOSCO

FACULTAD DE INGENIERIA



TRABAJO DE GRADUACION PARA OPTAR AL GRADO DE
INGENIERO EN CIENCIAS DE LA COMPUTACION

AUTORIDADES

RECTOR

ING. FEDERICO MIGUEL HUGUET RIVERA

SECRETARIO GENERAL

LIC. MARIO RAFAEL OLMOS ARGUETA

DECANO DE INGENIERÍA

ING. ERNESTO GODOFREDO GIRÓN

UNIVERSIDAD DON BOSCO

FACULTAD DE INGENIERIA



TRABAJO DE GRADUACION PARA OPTAR AL GRADO DE
INGENIERO EN CIENCIAS DE LA COMPUTACION

SUB-COMITÉ EVALUADOR

ASESOR

ING. ANGEL SORIANO

TUTORA

INGA. ANA MONTECINO

JURADO

ING. ROLANDO ALAS

JURADO

LIC. CARLOS MARTINEZ

JURADO

ING. MARCO LUNA

AGRADECIMIENTOS

Mis agradecimientos van dirigidos primeramente a Dios que me ha guiado y que nunca me abandono. A mi madre y padre que siempre me apoyaron y creyeron en mí. A mi novio por el apoyo incondicional que me brindo en ese trayecto.

Celina Beatriz Torres Nolasco.

Agradecimientos a Dios, por haberme ayudado alcanzar esta meta, a mi familia especialmente a mi madre por el apoyo que siempre me ha brindado y a todas las personas al mi alrededor que de una u otra forma me apoyaron.

Claudia Elena Marroquín Alfaro

INDICE

INTRODUCCION

1

CAPITULO 1 PERFIL DEL PROYECTO

<u>1.1</u>	<u>Antecedentes</u>	<u>1</u>	
<u>1.2</u>	<u>Importancia de la investigación</u>	<u>3</u>	
	<u>1.2.1</u>	<u>Planteamiento del problema</u>	<u>6</u>
	<u>1.2.2</u>	<u>Justificación</u>	<u>7</u>
<u>1.3</u>	<u>Objetivos</u>		
	<u>1.3.1</u>	<u>Objetivos General</u>	<u>8</u>
	<u>1.3.2</u>	<u>Objetivos Especificos</u>	<u>8</u>
<u>1.4</u>	<u>Alcances</u>		<u>9</u>
<u>1.5</u>	<u>Limitaciones</u>		<u>10</u>
<u>1.6</u>	<u>Delimitaciones</u>		<u>11</u>
<u>1.7</u>	<u>Proyección Social</u>		<u>12</u>
<u>1.8</u>	<u>Marco Teorico</u>		
	<u>1.8.1</u>	<u>Referencias Historicas</u>	<u>13</u>
	<u>1.8.2</u>	<u>Marco Conceptual</u>	<u>14</u>
	<u>1.8.3</u>	<u>Marco Experimental</u>	<u>19</u>
<u>1.9</u>	<u>Metodologia de la investigación</u>		<u>20</u>
<u>1.10</u>	<u>Cronograma de Actividades</u>		<u>22</u>
<u>1.11</u>	<u>Plan de Solución</u>		<u>23</u>
<u>1.12</u>	<u>Presupuesto</u>		<u>24</u>
<u>1.13</u>	<u>Determinación de factibilidad</u>		
	<u>1.13.1</u>	<u>Factibilidad Técnica</u>	<u>26</u>
	<u>1.13.2</u>	<u>Factibilidad Económica</u>	<u>27</u>
	<u>1.13.2</u>	<u>Factibilidad Operacional</u>	<u>27</u>
	<u>1.13.3</u>	<u>Factibilidad Funcional</u>	<u>27</u>

CAPITULO 2 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

<u>2.1</u>	<u>Tipo de investigación</u>	<u>29</u>
<u>2.2</u>	<u>Población y Muestra</u>	<u>31</u>
<u>2.3</u>	<u>Técnicas y Herramientas de Investigacion</u>	<u>32</u>
<u>2.4</u>	<u>Presentación y Análisis de Resultados</u>	<u>34</u>
<u>2.5</u>	<u>Interpretacion de los datos</u>	<u>46</u>

CAPITULO 3 SITUACION ACTUAL

<u>3.1</u>	<u>Funcionamiento del Sistema Actual</u>	<u>49</u>
<u>3.2</u>	<u>Decripción del entorno</u>	<u>49</u>
<u>3.3</u>	<u>Procedimientos</u>	<u>57</u>
<u>3.4</u>	<u>Usurios Involucrados</u>	<u>57</u>
<u>3.5</u>	<u>Información que se maneja</u>	<u>58</u>
<u>3.6</u>	<u>Ventajas y Desventajas</u>	<u>58</u>

CAPITULO 4 DISEÑO DEL SISTEMA

<u>4.1</u>	<u>Diseño del sistema informático propuesto</u>	<u>60</u>
<u>4.2</u>	<u>Herramientas utilizadas en el desarrollo del software</u>	<u>60</u>
<u>4.3</u>	<u>Diseño del diagrama de flujo de datos</u>	
<u>4.3.1</u>	<u>Nomenclatura utilizada</u>	<u>63</u>
<u>4.3.2</u>	<u>Diagrama de Contexto</u>	<u>64</u>
<u>4.3.3</u>	<u>Diagrama Cero</u>	<u>66</u>
<u>4.3.4</u>	<u>Diagrama Hijo Proceso Uno</u>	<u>69</u>
<u>4.3.5</u>	<u>Diagrama Hijo Proceso Dos</u>	<u>73</u>
<u>4.4</u>	<u>Mapa del Prototipo</u>	<u>77</u>
<u>4.5</u>	<u>Diseño de Interface</u>	<u>80</u>
<u>4.5.1</u>	<u>Diseño de Entrada</u>	<u>81</u>
<u>4.6</u>	<u>Base de datos</u>	
<u>4.6.1</u>	<u>Descripción de la base de datos</u>	<u>123</u>
<u>4.6.2</u>	<u>Estructura de la base de datos</u>	<u>124</u>
<u>4.6.3</u>	<u>Nomenclatura de objetos de la base de datos</u>	<u>125</u>
<u>4.6.4</u>	<u>Diagrama de Entidad Relación</u>	<u>127</u>
<u>4.7</u>	<u>Diccionario de Datos</u>	<u>129</u>
<u>4.8</u>	<u>Seguridad de Sistema</u>	
<u>4.8.1</u>	<u>Claves De Acceso</u>	<u>177</u>
<u>4.8.2</u>	<u>Roles De Usuarios</u>	<u>177</u>
<u>4.8.3</u>	<u>Privilegios</u>	<u>178</u>
<u>4.8.4</u>	<u>MySql Base de datos</u>	<u>180</u>
<u>4.9</u>	<u>Descripcion de interfaz de usuario</u>	
<u>4.9.1</u>	<u>Salidas de información</u>	<u>181</u>

CAPITULO 5 IMPLEMENTACION

<u>5.0</u>	<u>Implementacion</u>	<u>186</u>
<u>5.1</u>	<u>Requerimientos de Hardware y Software</u>	<u>192</u>

CONCLUSIONES 194

RECOMENDACIONES 196

FUENTES DE INFORMACION

<u>Bibliografía</u>	<u>198</u>
<u>Sitio de Internet</u>	<u>198</u>

GLOSARIO 201

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

La planeación en todo negocio es fundamental, y hacerlo adecuadamente lo hace aun más valioso, permitiendo visualizar en el presente el objetivo a alcanzar. La planeación y el desarrollo de un plan de negocios ayudarán a diseñar un plan de acción adecuado. Un plan de negocios no es más que un documento en el que se define con claridad y por escrito los objetivos de un negocio, describiendo en él los métodos que se van a emplear para alcanzar los objetivos. Éste es similar a un mapa que orientará el que hacer de la compañía y mostrará a los interesados por qué invertir y el beneficio de hacerlo. Siendo éste una herramienta de apoyo que contribuye una oportuna herramienta para evaluar la factibilidad económica para la puesta en marcha de un negocio, con una descripción y análisis de las perspectivas empresariales. Con el fin de apoyar al sector empresarial específicamente a las pequeñas y medianas empresas; se propone la creación de un prototipo que genere de manera sencilla y de fácil manejo, un plan de negocio, ayudando al crecimiento de nuevas empresas y captar mejores inversiones de los empresarios ó personas nuevas en este campo, logrando así un mejor aporte a la economía salvadoreña.

Este documento contiene una descripción del proyecto a desarrollar, la formulación de los objetivos a cumplir, indicando así mismo el problema encontrado y la solución propuesta, acompañada de sus respectivos alcances y limitaciones. Contiene además un punto muy importante como es la proyección social, la metodología de la investigación, el cronograma que guiará la elaboración del proyecto, así como también el presupuesto para la implementación del prototipo.

CAPITULO I

Pérfil del Proyecto

1.1 ANTECEDENTES

Los planes de negocios surgen en las décadas de los 60 y 70 en Estados Unidos como fruto de la necesidad de determinar con mayor certeza y menor riesgo donde se debían invertir los dineros denominados excedentes financieros de las empresas. ¹

Surge la necesidad conceptual, metodológica y de gestión, de introducir un instrumento que permite concretar las estrategias en términos técnicos, económicos, tecnológicos y financieros. Así fue creado el plan de negocios que proporciona una descripción detallada de los servicios y/o productos que se ofrecen, que sigue un proceso lógico, progresivo, realista, coherente y orientado a la acción en que incluyen acciones futuras que deberán ejecutarse. Este ayudará a alcanzar un conocimiento amplio y objetivo de la empresa o la actividad que pretende poner en marcha.²

Según la investigación hecha en Internet las herramientas automatizadas para la creación de planes de negocios son escasas, no son gratis y éstas se encuentran en el idioma inglés.

A continuación se mencionan algunas herramientas las cuales están disponibles en el mercado:

- Anatomía de un Plan de Negocio La traducción al español de Anatomy of a Business Plan³

Este libro se encuentra en español como en inglés, contiene formatos a seguir para realizar planes de negocio, pero esta herramienta no es gratis, el precio en Internet es por \$22.95.

¹ <http://www.gestiopolis.com/canales/emprededora/articulos/27/pn1.htm> fecha visitada 18nov2005

² www.monografias.com/trabajos15/plan-negocio/plan-negocio.shtml fecha visitada 18nov2005

³ <http://www.4expertise.com/spanish.html> fecha visitada 18nov2005

- Business Plans Handbook ⁴: A Compilation of Actual Business Plans Developed by Small Businesses throughout North America por Kristin Kahrs (*Manual de Planes de negocio: Una compilación de planes de negocio actuales desarrollados por pequeñas empresas en todo Estados Unidos*). Este libro da ejemplos pero no proporciona instrucciones para la realización de un plan de negocios.

Precio del mercado encontrado en Internet: \$160.00

- Business Plans Handbook ⁵: A Compilation of Actual Business Plans Developed by Small Businesses throughout North America por William H. Hammer y Terrance W. Peck (*Manual de Planes de negocio: Una compilación de planes de negocio actuales desarrollados por pequeñas empresas en todo Estados Unidos*). Esta disponible solamente en inglés.

Precio del mercado encontrado en Internet es de \$160.00.

- Pro Plan Business Plan Creator V1.0⁶
Herramienta automatizada para la creación de planes de negocios.
Esta herramienta no es gratis, el precio del mercado es de \$25.00.
Disponible solo en el idioma inglés

- SmallBusinessPoint⁷
Compañía Estadounidense que escribe, desarrolla y vende planes de negocio y herramientas automatizadas que construyen planes de negocios.
Al igual que las demás herramientas automatizadas están disponibles solo en ingles además que no son gratis el precio del mercado es de \$39.00.

⁴ http://www.amazon.com/gp/product/0810392224/qid=1134447812/sr=1-8/ref=sr_1_8/102-3869805-0926531?s=books&v=glance&n=283155 fecha visitada 18nov2005

⁵ <http://www.allbookstores.com/book/0787620777> fecha visitada 18nov2005

⁶ <http://www.sharewareriver.com/product.php?id=15352> fecha visitada 18nov2005

⁷ <http://www.smallbusinesspoint.com/bpvision.aspx> fecha visitada 18nov2005

Existen, adicional a los productos antes mencionados, otros que de igual manera ofrecen una guía para creación de planes de negocios, son aplicaciones disponible generalmente en inglés y debe hacerse un pago inicial para su utilización.

1.2 IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

El plan de negocios es una valiosa y útil herramienta, la cual ayudará a demostrar a lo inversionistas y bancos, de forma muy clara, la factibilidad de dicho proyecto o empresa.

En El Salvador existen 520 mil micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) compuestas por: 373 mil trabajadores autónomos, 140 mil micro empresas, 7 mil pequeñas empresas, y mil empresas medianas.

Ver grafico uno. ⁸

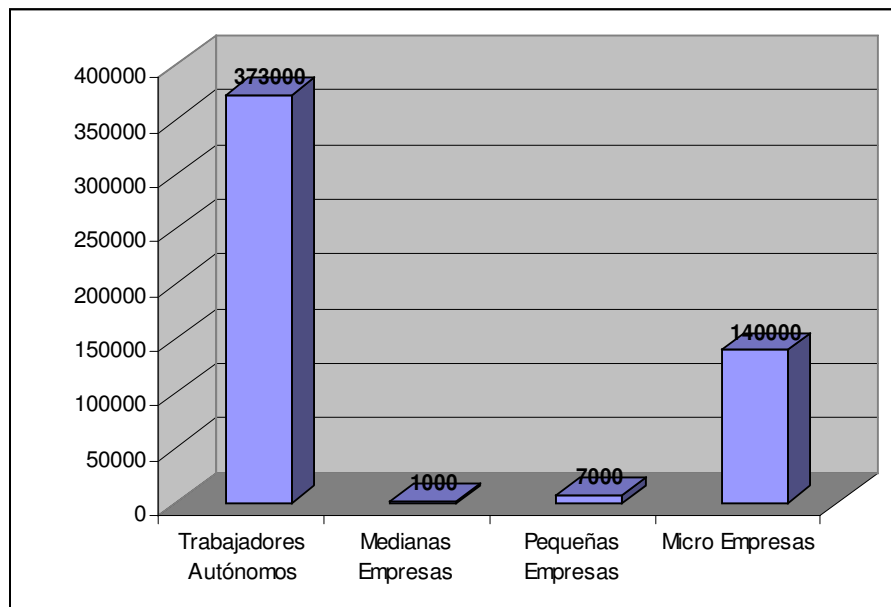


Grafico uno.

El 72% de las cuales están ubicadas en la zona urbana y 28% en la zona rural.

Ver grafico dos. ⁹

⁸ <http://www.cafta.gob.sv/default.asp?id=18&mnu=18> fecha visitada 18nov2005

⁹ <http://www.cafta.gob.sv/default.asp?id=18&mnu=18> fecha visitada 18nov2005

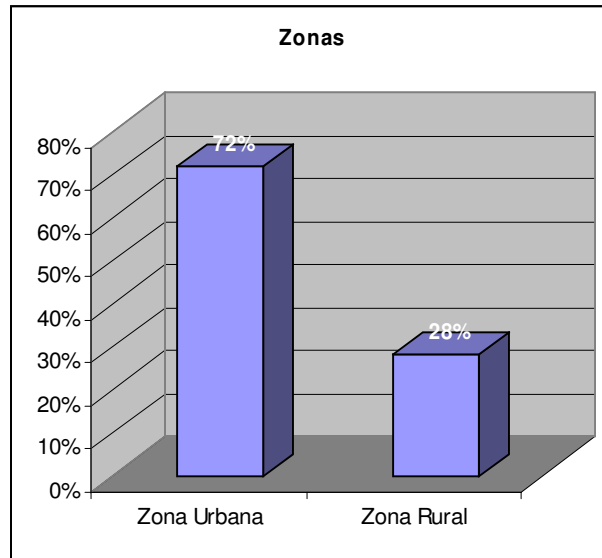


Grafico Dos

Se calcula que este sector contribuye entre el 25% y el 40% del Producto Bruto Interno (PBI), y representa el 60% de la población no rural con edad y capacidad laboral. Se considera que más de 3 millones de salvadoreños pertenecen a familias que dependen de empresas micro y pequeñas.¹⁰

La clasificación de las micros y pequeñas empresas es la siguiente según CONAMYPE (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa):¹¹

- **Microempresas:** Son negocios con hasta 10 trabajadores y con ventas mensuales hasta \$5,714.00: en este grupo se encuentran los siguientes tipos:
 - I) **Subsistencia I:** Son microempresas con ganancias menores a un salario mínimo, equivalente a \$144.00 y ventas de hasta \$1,714 al mes.
 - II) **Subsistencia II:** Son microempresas con ganancias mayores a un salario mínimo y ventas hasta de \$1,714 al mes

¹⁰ <http://www.cafta.gob.sv/default.asp?id=18&mnu=18> fecha visitada 18nov2005

¹¹ Información brindada por CONAMYPE, contacto: Katya Moreira Asesor Técnico TEL. 22609260 Fecha 10Jan 2006:

- III) **Acumulación simple:** Son microempresas con ventas de hasta \$3,429.00 al mes
- IV) **Acumulación Ampliada:** Son microempresas con ventas de hasta \$5,714 al mes.
- **Pequeñas Empresas:** Se refiere a empresas con más de 10 empleados y hasta 50 trabajadores o empresas de hasta 10 trabajadores pero con ventas superiores a \$5,714.00 al mes e inferiores a \$57,143.00 al mes.

La clasificación de mediana empresas es la siguiente según FUSADES:¹²

Medianas Empresas: Ocupa entre 51 y 100 trabajadores y tiene un volumen de ventas mensual entre \$ 57,142.30 y \$ 114,258.00.

El desarrollo de un prototipo automatizado hará que la generación de planes de negocio sea más fácil y eficaz para el micro, pequeño y mediano empresario, y más aun si la interfaz diseñada sea amigable, de fácil acceso y gratis. Este prototipo guiará al usuario a crear planes de negocio que sean coherentes y que cumplan con los formatos estándares.

Además ayudara que el dueño de la micro, pequeña y mediana empresa tenga la posibilidad de tomar decisiones correctas, teniendo como ayuda gráficas de Gantt, reportes y los planes completos ya sea en formato Web y/o PDF.

1.2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¹² Información brindada por UDB Lic. Aureliano Flores, contacto y Coordinador del Proyecto emprendedores de la Universidad Don Bosco. Tel. 2251-5000 ext. e-mail: aureliano.flores@udb.edu.sv, aureliano_flores@yahoo.es Fecha 17Jan 2006.

En el entorno empresarial un plan de negocio es un paso esencial que debe tomar cualquier empresario prudente ya que este plan le ayudará a definir y enfocar su objetivo haciendo uso de información y análisis adecuados.

Hoy más que nunca cuando la competencia es muy grande es necesario contar con instrumentos y metodologías que permitan a los medianos y pequeños empresarios o responsables de promover iniciativas de inversión, tener un pronóstico lo más acertado posible de la rentabilidad de un nuevo proyecto.¹³

A continuación se mencionan algunos de los problemas que están presentes en la actualidad:

- En el mercado existen herramientas para la elaboración de planes de negocio, sin embargo hay que hacer un pago inicial, así como también se encuentran en el idioma Inglés.¹⁴
- No existen en la actualidad una herramienta automatizada que sea gratuita, para la elaboración de planes de negocio, ya que no hay una entidad gubernamental ó privada que la impulse.¹⁵
- La inhabilidad de producir un plan de negocios coherente y que detallen la factibilidad técnica, económica y financiera de dicho proyecto o empresa es uno de los obstáculos más grandes en el crecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa¹⁶.
- No existe una herramienta automatizada que sea gratis que genere gráficos que refleje los beneficios que obtendrá con la puesta en marcha del proyecto o empresa.¹⁷
- El tiempo estimado que una micro, pequeña, mediana empresa toma en realizar un Plan de Negocios con un proyecto es de aproximadamente 6

¹³ http://www.pyme.com.mx/articulos_pyme/todoslosarticulos/como_elaborar_un_plan_de_negocios.htm

¹⁴ [Investigación realizada en Internet.](#)

¹⁵ [Información brindada por CONAMYPE de El Salvado Fecha 10Jan 2006r](#)

¹⁶ [CONAMYPE www.incae.ac.cr/ES/ssi/iea/archivo/presentacion_consultores_AEI1.ppt18nov2005](#)

¹⁷ [Información brindada por CONAMYPE de El Salvador Contacto: Katya Moreira Fecha 10Jan 2006r](#)

meses¹⁸, tiempo extremadamente alto, el prototipo ayudara a que la metodología de la creación de planes de negocio sea mas eficaz, debido que todo ya estará digitalizado lo cual hará mas fácil la edición dentro del plan de negocio, todo de manera automatizada.

1.2.2 JUSTIFICACIÓN

El generar un plan de negocios de manera manual es una tarea larga. De aproximadamente 6 meses para un proyecto innovador o una empresa nueva.¹⁹ Las razones por la cual se desea implementar una herramienta automatizada con acceso mediante Internet y gratis para la generación de planes de negocios son las siguientes:

- Se pretende agilizar la creación de planes de negocios. El prototipo ayudará paso a paso al micro, pequeño o mediano empresario a construir un plan de negocios, ya que cada interfaz tendrá una ayuda en línea para llenar cada forma.
- El construir un plan de negocio con una herramienta automatizada como la que se propone, que esté al alcance de la micro, pequeña y mediana empresa, hará que se ahorre tiempo, esfuerzo o futuros contratiempos.
- Generar el Plan de Negocio completo, como producto final, que sean coherentes y que cumplan con formatos estándares para poder ser presentados frente a inversionistas, socio o bancos.
- Proveer acceso a varios usuarios a la vez para discutir el plan de negocio en desarrollo o permitir el múltiple acceso a usuarios para crear múltiples planes de negocios diferentes e independientes.
- Generar gráficos que reflejen la rentabilidad del nuevo proyecto. El gráfico va incluida en el producto final.

¹⁸ Información brindada por CONAMYPE de El Salvador, Contacto: Katya Moreira Fecha 10Jan 2006r

¹⁹ Información brindada por CONAMYPE de El Salvador, Contacto: Katya Moreira Fecha 10Jan 2006r

1.3. OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Desarrollo de un prototipo en ambiente Web para la generación y manejo de planes de negocio de fácil acceso para la micro, pequeña y mediana empresa.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Crear un prototipo que pueda ser utilizado en diversas plataformas ya sea en Windows o en Linux.
- Generar un prototipo que guíe pasos a paso al micro, pequeño y mediano empresario a realizar un plan de negocios completo.
- Brindar una herramienta automatizada de trabajo que ayude al Micro, Pequeño y mediano empresario a minimizar la incertidumbre y el riesgo del inicio y crecimiento de una empresa.
- Darle la oportunidad a los Micro, Pequeños y Medianos empresarios de tener una herramienta automatizada, de fácil uso para elaborar planes de negocios adecuados.
- Generar un documento del plan de negocio en formato Web y/o PDF
- Registrar y configurar el nombre de dominio a utilizar para el proyecto ya que se planea que el producto terminado esté en un sitio Web que sea de fácil acceso para el usuario final.
- Seleccionar un template para el desarrollo del sitio, esto hará que el manejo y el desarrollo del plan de negocio sea fácil de seguir para el usuario final.

1.4. ALCANCES

Los puntos que se mencionan a continuación serán los aspectos que contendrá el prototipo a desarrollar:

- El prototipo para la generación y manejo de planes de negocio tendrá la capacidad de generar un plan de negocio completo, cabe aclarar que el resultado del plan de negocio será el reflejo de lo que ingrese el usuario a la aplicación; a continuación se menciona los puntos que contendrá el plan de negocios:
 - Resumen Ejecutivo el cual incluirá un breve análisis de los aspectos más importantes del proyecto. Incluyendo el producto o servicio, los objetivos del proyecto o empresa, la misión del proyecto o empresa, las claves para el éxito.
 - Sumario o Descripción del proyecto o empresa, el cual incluirá sub tópicos como los propietario del proyecto o empresa, si la empresa ya es existente se presentara la historia de la empresa, la su rentabilidad, la capacidad de generar capital que la empresa posee, localidad e instalaciones de la empresa.
 - Presentará o enumerará los productos o servicios que el proyecto o empresa ofrece, dando además una breve descripción de los productos o servicios, comparara con la competencia, la tecnología utilizada y también los productos y servicios futuros.
 - Tendrá la capacidad de mostrar, mediante tablas y/o graficas, los beneficios económicos a obtener con el desarrollo del proyecto.

- Como sistema Gestor de Base de Datos se utilizara MySql 4.X debido a que es de código abierto, posee conectividad segura, búsqueda e indexación de campos.²⁰
- El lenguaje de programación a utilizar PHP 4.X también es de código abierto y permite la conexión de forma nativa con MySql 4.X.²¹
- Se utilizará Apache 1.3.X, como servidor Web.²²

²⁰ <http://es.wikipedia.org/wiki/MySql> Fecha visitada 24nov2005

²¹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Php> Fecha visitada 24nov2005

²² http://es.wikipedia.org/wiki/Servidor_HTTP_Apache Fecha visitada 24nov2005

- Para el acceso al prototipo se definirán dos roles: Un rol administrativo y un rol de usuario, para que cada tipo de usuario acceda a la interfaz que se le asigne.
- El usuario tendrá acceso a la ayuda en línea en cada interfase de la aplicación donde podrá consultar conceptos e indicaciones de cómo completar cada forma. Dado que las interfaces serán muy sencillas de utilizar y completar no se presentará un manual escrito.
- Elaboración de un manual de programador.
- El prototipo será capaz de realizar una instalación por medio de un script para la instalación vía Web en una cuenta de hosting
- El prototipo estará disponible en el hosting durante un año, dentro del sitio cuya dirección es www.misplanesdenegocio.com.

1.5. LIMITACIONES

A continuación se presentan las limitantes que se considerarán podrían afectar:

- El prototipo de generación y manejo de planes de negocio solo trabajará con PHP 4.X, MySQL 4.X, Apache 1.3.X.
- El desarrollo del prototipo se hará utilizando el sistema operativo Linux, debido que el proveedor que proporcionara el hosting utiliza Linux Redhat 9.0
- La seguridad del prototipo será considerada en su estado mas básico, es decir el acceso será http.
- Este prototipo se implantará para la micro, pequeña y mediana empresa.
- Dado que el prototipo es una herramienta para la generación de planes de negocio, el resultado obtenido será el reflejo de lo que el usuario final ha ingresado en el prototipo.
- El prototipo de generación de planes de negocios no presentará un resumen del Análisis del mercado.

- El prototipo será funcional siempre y cuando el usuario final tenga Internet y computadora.

1.6. DELIMITACION

- El prototipo de planes de negocio a desarrollar será enfocado para empresas ya establecidas o nuevas empresas que están apunto de nacer. El prototipo será sometido a evaluación a la Micro, Mediana y Pequeña empresa debido a que son las entidades que mas necesitan apoyo de este tipo de herramientas para que logren ser competitivos dentro del entorno empresarial.
- El formato que se utilizara para el desarrollo del plan de negocio será basado en la estructura que brindada por CONAMYPE, la cual es utilizada para las competencias de planes de negocio para los emprendedores.²³.
- La población que será sometida a encuestas y entrevistas será tomada de la base de datos de empresarios que se encuentran registrados en AMPES (**Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños**)

Dicha población esta constituida por las siguientes características:

- Empresarios que posean computadora
- Empresarios que posean correo electrónico
- Empresarios que posean Internet
- Empresario que se encuentran en San Salvador

²³ Estructura descrita en el Marco Conceptual.

Puesto que se va a generar un prototipo se sugiere para futuros proyectos el desarrollo de mantenimiento correspondiente basadas en las sugerencias que resulte del desarrollo del mismo.

- Se registrará y configurará un nombre de dominio durante un año así como también el servicio de hosting, en el cual se tiene disponible PHP 4.X, MySql 4.x y APACHE 1.3.X.

1.7. PROYECCIÓN SOCIAL

La población beneficiada con el desarrollo de este prototipo serán todos aquellos empresarios o personas que quieran integrarse al sector empresarial con el fin de proporcionarles una herramienta automatizada que sea fácil de usar y al alcance, que les permita medir y evaluar sus capacidades económicas, con la generación de un plan de negocio y pueda llevar a cabo su proyecto de inversión; mejorando las oportunidades para el desarrollo de la productividad y la competitividad de las empresas y sus trabajadores, así como mejorar su posición en los mercados nacionales contribuyendo al desarrollo empresarial.

En el ámbito nacional se puede contemplar que varios desafíos que enfrenta el micro, pequeño y mediano empresario, como por ejemplo baja productividad y rentabilidad, el acceso limitado y deficiente de servicios financieros, innovación y tecnología.²⁴

Teniendo la posibilidad de generar planes de negocios adecuados, mejores empresas surgirán y por lo tanto habrá más y mejores oportunidades de trabajo.

Una de las estrategias que el gobierno salvadoreño esta impulsando para apoyar a los micro, pequeños y medianos empresarios es ofrecer tecnología informática

²⁴ <http://www.cafta.gob.sv/default.asp?id=18&mnu=18> fecha visitada 18nov2005

a través de los Infocentros²⁵, esta puede ser una manera que los empresarios puedan utilizar la herramienta que se propone implementar.

1.8. MARCO TEÓRICO

1.8.1 Referencias Históricas

Guatemala cuenta con un programa apoyado técnicamente y financieramente por la Agencia Alemana de Cooperación Internacional (GTZ) que a través de la MYPIME esta impulsando el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas del país, proporcionándoles un sistema de información llamado Red de Cajas de Herramientas de Gestión Empresarial la cual se encuentra en <http://www.infomipyme.com/Main.ASP?T=S&P=7> , sitio Web donde se pueden obtener guías para la elaboración de planes de negocios. No existe ninguna herramienta automatizada que pueda ofrecer la Red de Caja de Herramientas de Gestión Empresarial.²⁶

En El Salvador al igual que Guatemala se cuenta con el mismo sistema Red de Cajas de Herramientas de Gestión Empresarial la cual se encuentra en <http://www.infomipyme.com/Main.ASP?T=S&P=8> , aquí también se encuentran guías para la generación de planes de negocio pero al igual que en Guatemala no existe ni una herramienta automatizada.

1.8.2 Marco Conceptual

Plan de Negocios²⁷

El plan de negocios reúne en un documento único toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha.

²⁵ <http://www.cafta.gob.sv/default.asp?id=18&mnu=18> fecha visitada Fecha visitada 18nov2005

²⁶ <http://www.centralamerica-smallhotels.com/diagnostico-PAPH-2.pdf> Fecha visitada 18nov2005

²⁷ <http://www.myownbusiness.org/espanol/s2/#1> Fecha visitada 18nov2005

Presentar este plan es fundamental para buscar financiamiento, socios o inversionistas, y sirve como guía para quienes están al frente de la empresa.

Características del plan de negocios²⁸

- Un plan de negocios debe definir diversas etapas que facilite la medición de los resultados.
- Las metas que se establecen en el plan de negocios deben de ser a corto y mediano plazo.
- Los resultados finales esperados deben de definirse con claridad
- Se deben establecer criterios de medición para saber cuales son los logros.

¿Para qué sirve el plan de negocios?²⁹

Cuando pensamos en un Plan de Negocios por lo regular creemos que éste sólo nos sirve para la búsqueda de financiamiento. El primer objetivo debe ser para definir de manera precisa y objetiva la factibilidad del proyecto o empresa.

Estructura de un plan de negocios³⁰

Resumen Ejecutivo

Debe despertar el interés del lector; con el resumen ejecutivo, la empresa se juega "la vida" ante un inversionista o un socio, porque en muchos casos es lo único que leen para tomar la decisión de seguir con la idea o desecharla.³¹

²⁸ <http://www.gestiopolis.com/canales5/comerciohispano/118.htm> Fecha visitada 18nov2005

²⁹ <http://www.revistainterforum.com/espanol/articulos/011903eco-plan-lider.html> Fecha visitada 18nov2005

³⁰ Estructura brindada por CONAMYPE de El Salvador Fecha 11jan06

³¹ <http://www.eia.edu.co/educacion/extension/emprendimiento/PlandeNegociosEIA.pdf> Fecha Visitada 2jan06

Los puntos que están incluidos en el contenido de un resumen ejecutivo pertenecientes a un plan de negocios son:³²

- Marco legal y estructura de organización.
- Información sobre el mercado que atenderá la empresa.
- Resumen del plan de ventas.
- Resumen de la situación financiera.
- Comentarios sobre las finanzas para facilitar el entendimiento de los factores comerciales que afectan las cifras históricas.
- Mostrar cómo los resultados pueden ser afectados por cambio en las variables de riesgo más importantes.
- Una descripción del pasado y del futuro proyectado en términos financieros.
- Demostrar que el plan de negocios representa una oportunidad que no puede rechazarse.
- Una explicación de cómo se pretende que el inversionista o financiero entreguen los recursos económicos necesarios

Descripción De La Empresa

Identificación de la empresa

Historia de la empresa

La misión de la empresa

- *La visión de la empresa*

³²http://www.pyme.com.mx/articulos_pyme/todoslosarticulos/como_elaborar_un_plan_de_negocios.htm Fecha Visitada 2jan06

Las metas que se desprenden de la visión de la empresa

Análisis FODA

El Concepto De Negocio

Análisis Del Sector Industrial

Mercado Objetivo

Producto o Servicio

Identificación del producto o servicio

Estado actual del producto o servicio

- *Ventajas competitivas*

La Competencia

- *Descripción de la competencia*
- *Características de la competencia*

Comparación de la competencia con la propia empresa

Participación en el mercado objetivo

- *Competencia futura y barreras de entrada*

Promoción

- *Medios de mercadeo*
- *Tácticas de mercadeo*

Estructura De Ventas

- *Personal de ventas*
- *Procesos de ventas*

Proyección De Ventas

- *Fijación de precios*
- *Proyección de ventas*

Operaciones

- *Instalaciones.*
- *Producción.*
- *Equipamiento.*
- *Control de inventarios.*

Organización Y Gerenciamiento

- *Cargos que componen la empresa*
- *Estructura organizacional de la empresa*
- *Organigrama*

- ***Plan De Implementación***

Largo Plazo

- *Visión*
- *Objetivos específicos*
- *Estrategias de negocios*
- *Prioridades*
- *Riesgos*

Proyecciones Financieras

Información Anexa

El plan de negocio también puede utilizarse para:

1. Redefinir la orientación del curso de acción.
2. Respaldar una solicitud de crédito.
3. Buscar inversionistas o nuevos socios.
4. Presentar una oferta de compraventa.
5. Conseguir una licencia o una franquicia de una compañía local o extranjera; entre otras opciones.

1.8.3 Marco Experimental

ESEN³³

³³ intranet.itca.edu.sv/site2004/noticias.php?IDSec=1&IDNot=56 Fecha visitada 18nov2005

Actualmente en el país existe una competencia internacional de planes de negocios, impulsada por la Escuela Superior de Economía y Negocios ESEN, la cual busca ideas de negocios que sean innovadoras.

Universidad Tecnológica. UTEC³⁴

El 15 de Agosto del 2005 comenzó un programa de capacitación para jóvenes emprendedores, dicho programa comprende en capacitar a los participantes en la elaboración de planes de negocio.

Universidad Centroamericana José Simeón Cañas³⁵

Trabajo de graduación presentado en el 2001 título de trabajo de graduación: Formulación de un plan de negocios para la mediana empresas Salvadoreñas

Este trabajo consiste en presentar la formulación y desarrollo de un plan de negocios para la mediana empresa.

La desventaja de este proyecto es que es solo una guía para formular un plan de negocios, no esta automatizado por lo que al mediano empresario no le brinda mayor ayuda de la que ya esta presentada en los diversos textos que existen.

Competencia Planes de Negocio

Organizado por TECHNOSERVE-FUNDEMAS-FUSADES-CONAMYPE

Es un concurso de planes de negocio en El Salvador cuyo objetivo es de impulsar a individuos con buenas ideas y espíritu emprendedor y convertir las buenas ideas en empleo. Este tipo de organizaciones trata de difundir la cultura empresarial como también provee herramientas para planes de negocio como: Manual de planes de Negocio Empretec. La desventaja es que solo es un manual y cabe mencionar que CONAMYPE, como organizador de este evento,

³⁴ <http://www.utec.edu.sv/comunica/dcom13/vernota.asp?comunicaID=47> Fecha visitada 18nov2005

³⁵ <http://sistemas.ues.edu.sv/cgi-bin/wxis.exe> Fecha visitada 18nov2005

manifiesta que hay una necesidad existente con respecto a la falta de habilidad para producir de planes de negocio.³⁶

1.9. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Metodología de recolección de datos

Para la obtención de la información se harán entrevistas a los micros, pequeños y medianos empresarios para sondear ó tener una idea de cómo implementar el prototipo de manera que sea eficaz en innovador y asegurar de que la aplicación será utilizada de una manera productiva por este gremio.

Se piensa que las entrevistas serán un punto muy importante, ya que nos dará la pauta de diseñar el prototipo de manera que el usuario pueda seguir paso a paso los procesos sin dificultad de claridad y de forma sencilla, es decir una aplicación amigable y confiable.

Además de esto se realizaran evaluaciones y pruebas con esta población para depurar o realizar algún cambio necesario en el prototipo.

Para obtener datos cuantitativos, se utilizará la encuesta ya que se podrá descubrir por ejemplo:

Tiempo estimado en elaborar un plan de negocio, tipos de planes de negocio utilizados en la empresa, si utilizan alguna guía para realizar un plan de negocios, etc.

La encuesta se utilizara cuando se realicen las evaluaciones o pruebas del prototipo para descubrir por ejemplo:

Facilidad en el uso de la herramienta, rapidez de la herramienta, etc.

³⁶ CONAMYPE www.incae.ac.cr/ES/ssi/iea/archivo/presentacion_consultores_AE11.ppt Fecha visitada 18nov2005

Cronología de las actividades a realizar

Las actividades que a continuación se detallan, describen la información que se obtendrá para el desarrollo del prototipo de información:

- Las partes de que se compone un plan de negocio, es decir, que tipo de formato tiene un plan de negocio de productos y servicios.
- Estudio minucioso de las partes de un plan de negocio, ya que si bien es cierto los aspectos financieros y económicos son fundamentales, esta información cuantitativa debe estar sustentada en propuestas estratégicas, comerciales, de operaciones y de recursos humanos.
- Que tipo de Plan de Negocio es generado para la micro, pequeña y mediana empresa, que requisitos debe cumplir.
- Tiempo estimado de creación de plan de negocio siguiendo un manual o un libro.
- Creación de los diagramas de flujos de los diferentes procesos o módulos a integrar en el prototipo.
- Creación y depuración de la base de datos
- Creación y depuración del módulo de la interfaz de usuario, que será el asistente que guiará al usuario en la elaboración de su plan de negocio.
- Creación y depuración del módulo administrativo, el cual controla las entradas e interacción de los usuarios al prototipo.
- Creación de un manual de usuario en línea donde el usuario podrá consultar.

1.11. PLAN DE SOLUCION

INVESTIGACIÓN

- Planteamiento del proceso de elaboración de un plan de negocio
- Formulación de plantillas que genere el plan de negocio y sus respectivas opciones, es decir, definir los tipos de plan de negocio que se diseñarán.
- Planteamiento del formato que se utilizará para graficar los resultados.
- Establecimiento de información a utilizar en el diseño de la Base de datos.
- Planteamiento de los campos a utilizar.

DISEÑO

- Diseño de formulario principal
- Diseño de la plantilla del plan de negocio
- Diseño de formulario para usuarios y administrativos

DESARROLLO

- Desarrollo de ventana de las posibles opciones de los diferentes planes de negocio existentes en el prototipo.
- Desarrollo del plan de negocio creado por el usuario, impreso en pantalla o el formato PDF.
- Diseño de las diferentes gráficas de gant como resultado de los datos introducidos por el usuario
- Desarrollo de las validaciones por los posibles errores que se detectarán.

IMPLEMENTACIÓN

- Alojamiento del prototipo en una cuenta de hosting para la puesta en marcha durante un año.
- Pruebas de entrada y salida de datos de los usuarios

PRESENTACIÓN

- Prototipo completo de creación de planes de negocio.

1.12. PRESUPUESTO

Detalle de los costos a incurrir para el desarrollo del Prototipo.:

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Analista y Programador durante 8 meses	2	\$600	\$1200
Muestra la cantidad de personas que desarrollaran el prototipo	TOTAL		\$9600.00

Hardware:

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
MOTHERBOARD BIOSTAR P/P4P4 2.4	1	\$530	\$530
Memoria DDR 256			
Diskettera 1.44			
Grabador de CD			
Disco duro de 40 GB 7200 RPM			
Case ATX Torre negro			
Teclado /Mouse /Bocina			
Monitor de 15 pulgadas			
Tarjeta de red 100mbps, spot PCI			
1 año de garantía.	TOTAL		\$530
Precio incluye iva			
Fecha: 25 Nov 2005			

Source: PC Shop, vendedor Alcides Guerra
e-mail: pcshopag@hotmail.com

Software³⁷:

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Licencia de Linux Fedora Core 3.	1	\$0.00	\$0.00
MySql 4.1			
PHP 4.X			
Navegador Web Mozilla Firefox			
source: http://www.grupolinux.org 25nov05	TOTAL		\$0.00

Hosting:

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Hosting con Esornet.com	1	\$9.99/mes	\$119.88
Registro del nombre de dominio	1	\$19.95	\$19.95
source: http://www.esornet.com/ Fecha 25nov05	TOTAL		139.83
Presupuesto para un año no incluyen IVA			

Total de presupuesto:

CONCEPTO	TOTAL
Analista y Programador durante 8 meses	\$9600
Software	\$0.00
Hardware	\$530
Hosting	\$139.83
TOTAL	\$10,269.83

1.13. DETERMINACION DE FACTIBILIDAD

³⁷ Ver Anexo I Cuadros comparativos

1.13.1 Factibilidad Técnica.³⁸

PHP³⁹

Las razones por las cuales se eligió PHP para desarrollar el prototipo de planes de negocio se mencionan a continuación:

- Código Abierto
- Velocidad.
- Seguridad y Estabilidad.
- Utilizable en varios sistemas operativos.
- Ejecutable bajo diferentes servidores Web.
- Puede interactuar con muchos motores de base de datos.

APACHE

A continuación se mencionan las razones por las cuales se eligió APACHE como Servidor Web.

- Disponible para que funcione en varios sistemas operativos.
- Seguridad.

MySql⁴⁰

A continuación se mencionan las razones por las cuales se eligió MySql como gestor de base de datos.

- Código Abierto
- Rápido
- Confiable
- Fácil de usar
- Disponible para que funcione en varios sistema operativo.

³⁸ Vease Anexo I

³⁹ http://www.oracle.com/technology/pub/articles/hull_asp.html Fecha Visitada 15Dec05

⁴⁰ <http://www.mysql.com> Fecha Visitada 15 Dec 05

1.13.2 Factibilidad Económica.

La razón económica por la cual se decidió utilizar PHP como lenguaje de programación, Apache como Servidor Web, MySql como gestor de base de datos montado en la plataforma de Linux, es porque estas herramientas son totalmente gratis.

1.13.2 Factibilidad Operacional.

Debido que se utilizarán herramientas de código abierto, la información y soporte es ampliamente disponible, lo cual, ayudará que el desarrollo del prototipo. PHP es un lenguaje, el cual los programadores manejan con más facilidad por lo que será más fácil realizar el prototipo en esta herramienta.

1.13.3 Factibilidad Funcional.

El prototipo será funcional ya que será posible utilizarlo en una PC común sin ningún requerimiento fuera de lo normal y que tenga acceso a Internet.

CAPITULO II

Metodología de la Investigación

2.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo del prototipo se tomo en consideración las siguientes etapas:⁴¹

a) Análisis

En esta etapa se analizaron las características y el comportamiento que el prototipo debe de tener.

Al realizar el análisis se tomaron en cuenta las siguientes etapas:

- *Definir el problema a resolver.*

La falta de una herramienta automatizada accesible que guíe pasó a pasó a los empresarios hace muy difícil elaborar un plan de negocio tal como una institución financiera lo desea, con la información que estas necesitan.

- *Recopilar información,* esto permitió conocer a fondo las características y funcionamiento que el prototipo debe tener.

El punteo de un plan de negocios, información proporcionada por CONAMYPE, ayudo a visualizar el contenido necesario que un plan de negocio debe de tener.

AMPES, proporcionó información acerca de las necesidades y a que dificultades se enfrentan los empresarios a la hora de generar un plan de negocio.

Solicitudes para realizar inversiones fueron también recompiladas de las instituciones financieras que apoyan las iniciativas del micro, pequeño y medianos empresario, ésto ayudó a conocer realmente los requisitos e información necesaria para presentar un plan a dichas instituciones.

⁴¹ <http://antares.itmorelia.edu.mx/cursos/file.php?file=/3/elciclodevidadeldesarrollodesistemas.pdf> Visitado 02feb06

- *Determinar los requisitos que debe cumplir el prototipo a desarrollarse, tomando en cuenta las características y el funcionamiento de los procesos, es decir, la información recopilada con anterioridad.*

b) Diseño

Al diseñar el prototipo se produjeron los detalles que establecen la forma en la que el este cumplirá con los requerimientos identificados durante la etapa del análisis de información.

Los requisitos del software se han traducido a una serie de diagramas que representan la estructura del sistema de software, de sus datos, de sus programas y de sus interfaces teniendo como resultado el modelo propuesto.

c) Programación

En la etapa de programación se realizó una traducción del diseño a un formato que sea legible para la computadora, así como también se traducen los diagramas de diseño a un lenguaje fuente, al terminar este proceso se llegó al producto final, que es el prototipo propuesto.

d) Pruebas

En este proceso de evaluación del prototipo se verifico si los requerimientos cumplieron con las necesidades descritas así como también las diferencias entre los resultados esperados y los que producen el sistema.

En esta investigación las pruebas se realizaran por:

- Analistas y programadores
- Usuarios Finales

e) Documentación

La documentación explica las características técnicas y la operación de un prototipo. Ha sido esencial para proporcionar entendimiento del prototipo y para enseñar a los usuarios como interactuar con los servicios y su funcionamiento.

f) Implementación

Una vez superada la fase de pruebas, el prototipo estará alojado en un hosting comercial, ahí comenzara la vida útil del mismo.

2.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

De acuerdo a las delimitaciones previamente establecidas el universo es finito y esta constituido por 120⁴² empresarios, el tamaño de la muestra viene dada por la siguiente formula general.

$$n = \frac{Z^2 * pq * N}{N * E^2 + Z^2 pq}$$

Donde:

N= número de elementos del universo

n=número de elementos de la muestra

Z=nivel de confianza elegido (2=95.5%)⁴³.

p = es la variabilidad positiva

⁴² AMPES, Lic. Laura Chorriego laura.choriego@ampes.org.sv tel.: 2222-7779

⁴³ Utilizando las tablas, o la función de distribución normal estandar inversa , se puede calcular el valor de Z, que sería 1.96 (con una aproximación a dos decimales).

Esto quiere decir que $P(-1.96 < z < 1.96) = 0.95$ Fecha visitada: 17Jan06

q = es la variabilidad negativa

E = error de estimación permitido

$$n = \frac{Z^2 * pq * N}{N * E^2 + Z^2 pq}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * (0.95)(0.05) * 120}{120 * (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.95)(0.05)}$$

$$n = 45$$

Se puede concluir la muestra que se sometieron a evaluaciones o pruebas será de 45 empresarios

2.3 TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE INVESTIGACIÓN

Como herramientas de investigación se han utilizado las siguientes:

- Libros
 - Para programación en PHP.
 - Para Análisis Financiero.
 - Para Análisis y Diseño de sistemas.
- Internet
 - Configuraciones de Apache, PHP, y Mysql.
 - Para programación en PHP.
 - Para Análisis Financiero.
 - Para Análisis y Diseño de sistemas.
 - Para creación de planes de negocios.

Como técnicas de investigación se han utilizado las siguientes:

- Entrevistas de evaluación:

Estas guiaron el desarrollo de la interfaz, el proceso para llevar a cabo un plan de negocio.

- Encuestas:

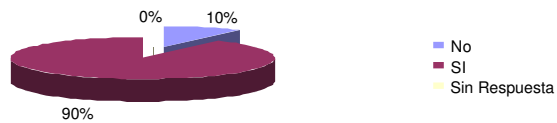
Estas ayudaron a identificar:

- Los problemas que un empresario enfrenta al hacer un plan de negocio.
- Los tópicos que son más difíciles de elaborar.
- La necesidad de una herramienta que ayude a generar paso a paso un plan.
- El interés que los empresarios tienen por adquirir una herramienta gratis y que este disponible todo el tiempo para crear sus planes de negocio.

2.4. PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Pregunta 1: ¿Tiene conocimiento de que es un Plan de Negocio?

Respuesta	Frecuencia
No	10%
SI	90%
Sin Respuesta	0%
Total	100%

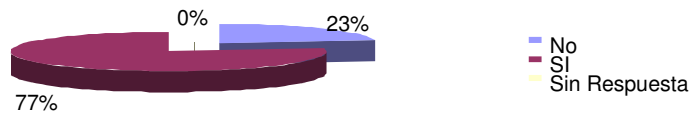


Gráfica tres

La gráfica tres nos muestra que un 90% de la muestra tiene conocimiento de qué es un plan de negocio y el 10% respondió que no lo tiene.

Pregunta 2. ¿Ha elaborado un Plan de Negocio?

Respuesta	Frecuencia
No	23%
SI	77%
Sin Respuesta	0
Total	100%



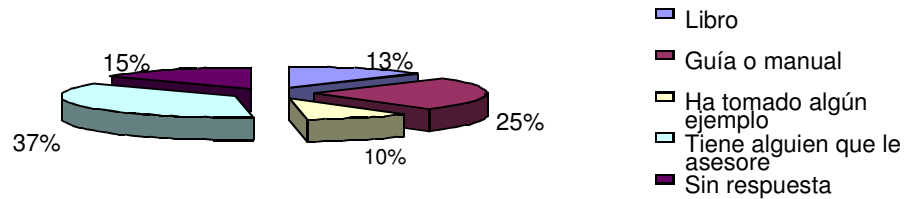
Grafica Cuatro

Para la pregunta dos el 77% de la muestra respondió que ha elaborado un plan de negocio, mientras que el 23% respondió que no ha elaborado un plan de negocio.

Pregunta 3. ¿Qué herramientas ha utilizado para elaborar un Plan de Negocio?

Respuesta	Frecuencia
-----------	------------

Libro	8
Guía o manual	15
Ha tomado algún ejemplo	6
Tiene alguien que le asesore	22
Sin respuesta	9
Total	50



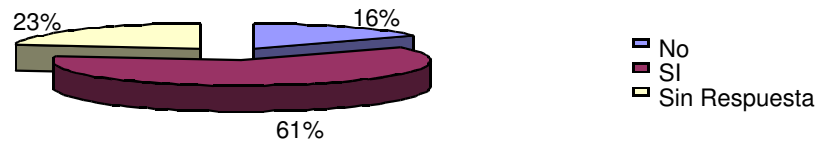
Grafica cinco

El resultado de la pregunta cuatro es que el 13% de la población utiliza libro para la creación de planes de negocio, el 25% utiliza guía ó manual, el 10% ha tomado algún ejemplo, 37% tiene que le asesore y el 15% no respondió.

Pregunta 4. ¿Tiene dificultad para elaborar un Plan de Negocio?

Respuesta	Frecuencia
No	16%
SI	61%

Sin Respuesta	23%
Total	100%



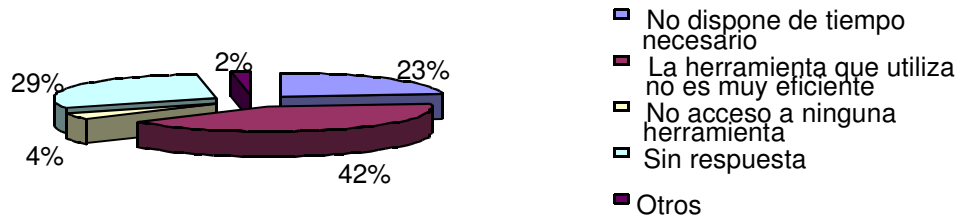
Grafica Seis

La pregunta cinco dio como resultado que 16% no tiene dificultad para elaborar un Plan de Negocio, el 61% tiene dificultad, mientras que el 23% sin respuesta.

Pregunta 5. ¿Con qué tipo de dificultades se ha encontrado al elaborar un Plan de Negocio?

Respuesta	Frecuencia
No dispone de tiempo necesario	11
La herramienta que utiliza no es muy eficiente	20
No acceso a ninguna herramienta	2
sin respuesta	14

otros	1
Total	50



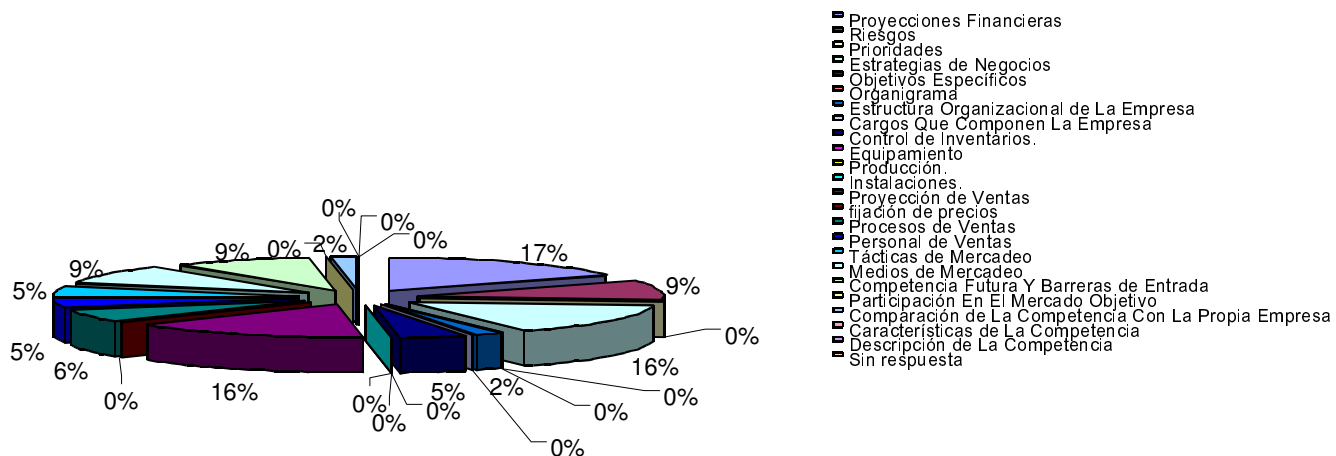
Grafica Siete

En la gráfica seis se observa que La herramienta que utiliza no es muy eficiente tiene un 42% siendo esta una de las dificultades mas predominantes para la creación de un plan.

Pregunta 6. ¿De los tópicos que a continuación se le muestran, señale con cuales Usted tiene dificultad?

Respuesta	Frecuencia
Proyecciones Financieras	11
Riesgos	6
Prioridades	0
Estrategias de Negocios	10
Objetivos Específicos	0
Organigrama	0
Estructura Organizacional de La Empresa	1
Cargos Que Componen La Empresa	0
Control de Inventarios.	3
Equipamiento	0

Producción.	0
Instalaciones.	0
Proyección de Ventas	10
Fijación de precios	0
Procesos de Ventas	4
Personal de Ventas	3
Tácticas de Mercadeo	3
Medios de Mercadeo	6
Competencia Futura Y Barreras de Entrada	6
Participación En El Mercado Objetivo	0
Comparación de La Competencia Con La Propia Empresa	1
Características de La Competencia	0
Descripción de La Competencia	0
Sin respuesta	
Total	70

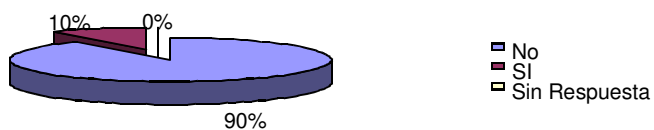


Grafica Ocho

En la gráfica siete se puede observar que los atributos con los cuales los empresarios tienen dificultad son Proyección de Ventas, Estrategias de Negocios, Proyecciones Financieras,

Pregunta 7. ¿Conoce de algún Programa o Software que le ayude a elaborar un Plan de Negocio de forma automatizada?

Respuesta	Frecuencia
No	90%
SI	10%
Sin Respuesta	0%
Total	100%

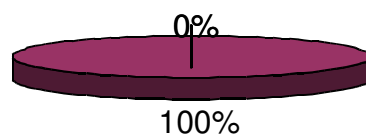


Grafica Nueve

La gráfica ocho refleja que el 90% no conoce de algún programa o software que le ayude a elaborar un Plan de Negocio de forma automatizada que el 10% si conoce un software.

Pregunta 8. ¿Le gustaría tener una herramienta que le ayude o le guíe cómo hacer una Plan de Negocio forma automatizada?

Respuesta	Frecuencia
No	0%
SI	100%
Sin Respuesta	0%
Total	100%



■ No
■ SI
■ Sin Respuesta

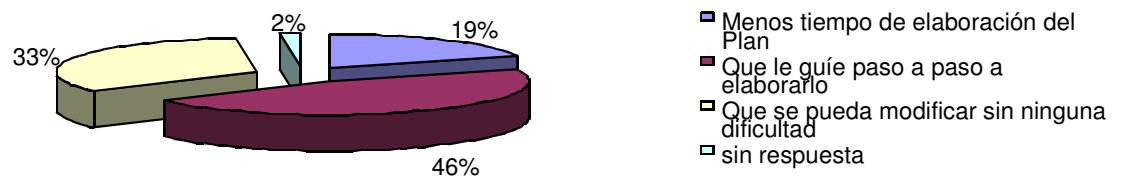
Grafica Diez

El resultado de la pregunta nueve dice:

El 100% de la muestra le gustaría tener una herramienta que le ayude o le guíe cómo hacer un Plan de Negocio de forma automatizada.

Pregunta 9. ¿Con qué desearía Usted que le ayude esta herramienta para hacer un Plan de Negocio?

Respuesta	Frecuencia
Menos tiempo de elaboración del Plan	11
Que le guíe paso a paso a elaborarlo	26
Que se pueda modificar sin ninguna dificultad	19
Sin respuesta	1
Total	57



Grafica Once

Los resultados de la pregunta nueve reflejan que el 46% de los empresarios desean una herramienta que les guíe paso a paso a elaborar un plan de negocio.

Pregunta 10. ¿Le gustaría que esta herramienta estuviera disponible gratuitamente?

Respuesta	Frecuencia
No	0%
SI	100%
Sin Respuesta	0%
Total	100%



Gráfica Doce

En la gráfica doce se observa que el 100% de la población le gustaría que esta herramienta estuviera disponible gratuitamente

Pregunta 11. Si esta herramienta se encuentra en Internet de forma gratuita, ¿Buscaría Usted la forma de acceder a esta herramienta?

Respuesta	Frecuencia
No	0%
SI	100%
Sin Respuesta	0%
Total	100%



Grafica Trece

Los resultados de la gráfica anterior nos reflejan que el 100% de los empresarios dicen que si esta herramienta se encuentra en Internet de forma gratuita, el empresario buscaría la forma de acceder a esta herramienta.

Pregunta12. ¿Le gustaría tener esta herramienta disponible todo el tiempo?

Respuesta	Frecuencia
No	0%
SI	100%
Sin Respuesta	0%
Total	100%



Grafica Catorce

En la pregunta doce el 100% de la muestra les gustaría tener esta herramienta disponible todo el tiempo.

2.5. INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

La investigación realizada por medio de las encuestas a los micros, pequeños y medianos empresarios de AMPES, se obtuvieron respuestas muy concretas, puesto que el objetivo de realizar las encuestas, como se mencionó en la presentación anterior, era de identificar específicamente los problemas que un empresario tiene al realizar un plan de negocio.

Los principales apartados dentro del plan de negocio que hayan mayor dificultad para elaborar son las siguientes:

- Proyecciones de Ventas
- Estrategias de Negocios
- Proyecciones Financieras

Las principales dificultades que los empresarios se enfrentan en cuanto a las herramientas que utilizan para la elaboración de planes de negocio, manifiestan no tener ninguna que sea automatizada, que sea gratuita, eficiente, ni que le guíe paso a paso de forma amigable.

CAPITULO III

Situación Actual

3.1. FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA ACTUAL

Se pueden encontrar disponibles en el mercado una gran variedad de herramientas que responden a las necesidades de cada institución que se dedica a este tema. Las instituciones de nuestro país dedicadas a impulsar al micro, pequeño y mediano empresario están realizando programas, capacitaciones, seminarios, etc., para captar emprendedores con la visión de crear su propia empresa, se puede mencionar el programa “Emprende tu idea” impulsado por muchas Asociaciones de micro, pequeño y medianos empresarios de nuestro país.

Uno de los objetivos que se tiene planeado hacer para este año, es una homogenización del plan de negocios y se involucrará a instituciones financieras, para que incluyan los criterios e indicadores que ellos evalúan de forma tal que los planes de negocios que se generen efectivamente sean aptos para la banca y respondan a las inquietudes de las IFIS.

Por el momento se está utilizando guías, libros, que ayudan a hacer un plan de negocio, la cual en cada punto los consultores le brindan al emprendedor la explicación necesaria de cómo se llenarán dichas formas.

3.2. DESCRIPCIÓN DEL ENTORNO

Existe en El Salvador una red de apoyo de instituciones que se vinculan para generar las condiciones necesarias e incentivar a que el emprendedor desarrolle sus proyectos y sea rentable en el tiempo.

Muchas de las instituciones, en nuestro país, dedicadas a la creación de nuevas empresas e impulsar a emprendedores, realizan proyectos de búsqueda de ideas, como “Emprende tu idea” impulsado por CONAMYPE u otras instituciones, que fueron mencionadas en el perfil del proyecto. El programa de “Emprende tu idea” se realiza cada año y en el participan personas que lo desean ó empresarios.

Para la realización de Planes de Negocio, ya sea en AMPES, CONAMYPE u otras instituciones, el emprendedor debe afiliarse a dicha empresa y poder obtener las herramientas de gestión de negocios y llevar a cabo su empresa. Cada Institución cuenta con personal capacitado para ayudar al micro, pequeño y mediano empresario a la creación de su plan de negocio, cada empresa tiene diversidad de metodologías para hacerlo, tales como guías ó libros, consultores, capacitadores, etc.

Para una mejor comprensión de lo que son Planes de Negocio se hará una pequeña descripción de cada punto, el cual fue proporcionado por CONAMYPE:

➤ **SUMARIO EJECUTIVO**

Es un breve análisis de los aspectos más importantes de un proyecto, que se ubica delante de la presentación. Es lo primero que lee el receptor del proyecto, y quizás, por falta de tiempo, lo único. Debe describir en pocas palabras el producto o servicio, el mercado, la empresa, los factores de éxito del proyecto, los resultados esperados, las necesidades de financiamiento y las conclusiones generales.

➤ **DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA**

I. Identificación de la empresa

En este punto se identifica el nombre del producto o servicio, sus características o funciones principales, utilidad para el cliente o necesidades que satisface.

II. Historia de la empresa

Es una reseña histórica de la misma, evolución de la empresa y actividades sobresalientes, también se puede mencionar la ubicación de las instalaciones de la empresa.

III. La misión de la empresa

La misión es lo que pretende hacer la empresa y para quien lo va a hacer. Es el motivo de su existencia, da sentido y orientación a las actividades de la empresa; es lo que se pretende realizar para lograr la satisfacción de los clientes potenciales, del personal, de la competencia y de la comunidad en general.

IV. La visión de la empresa

En este punto debe redactar, cuales son sus expectativas para un futuro.

V. Las metas que se desprenden de la visión de la empresa

Las metas deben ser a largo plazo.

VI. Análisis Foda

(Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) es una herramienta estratégica que se utiliza para conocer la situación presente de una empresa.

➤ **CONCEPTO DE NEGOCIO**

Describir el concepto fundamental, la tecnología, o la estrategia clave en que se basa el negocio.

➤ **ANÁLISIS DEL SECTOR INDUSTRIAL**

Tamaño histórico y actual de la industria y proyección para los siguientes 5 y 10 años ó , "x" años, las características o tendencias de la industria.

➤ **MERCADO OBJETIVO**

En este punto debe Indicarse las necesidades y cuáles de sus productos o servicios que satisfacen dichas necesidades.

También cuáles son las expectativas de cada uno de sus clientes en relación a los productos o servicios que reciben.

➤ **PRODUCTO O SERVICIO**

I. Identificación del producto o servicio

- Se incluye el nombre del producto o servicio
- Realizar una descripción objetiva del producto/servicio
- Realizar una descripción de los beneficios que el producto/servicio brinda a los consumidores.

II. Estado Actual del producto o servicio

En este apartado señalará el estado actual en que se encuentra su producto o servicio en términos de:

1. Disponibilidad del producto o servicio:
2. Capacidad profesional o técnica con la que se cuenta:
3. Fortalezas del producto o servicio:
4. Aspectos que podrían mejorarse:

III. Ventajas competitivas

Ventaja sobre los competidores ganada para ofrecer a los consumidores un mayor valor, ya sea a través de menores precios, mejor servicio o mayores beneficios.

➤ **LA COMPETENCIA**

I. Descripción de la competencia

En este punto se identificará en una tabla los nombres de las empresas que compiten con el empresario. Además, se indicará cuál es la cantidad de años que éstas llevan en operación y en dónde se encuentran ubicadas:

II. Características de la competencia

Aquí se determinará, para cada uno de los competidores, el nivel de calidad de los productos o servicios que ellos ofrecen, junto con su precio.

III. Comparación de la competencia con la propia empresa:

Se deben de contestar las siguientes preguntas:

1. Describa cuál es la situación competitiva de su empresa en el mercado.
2. Cuáles son los aspectos que usted tendría que mejorar para poder ser más competitivo en el mercado.

3. Cuáles son los principales factores que le facilitan ser suficientemente competitivo en el mercado.

4. Cuáles son los principales factores que le impiden ser suficientemente competitivo en el mercado.

➤ **PROMOCION**

I. Medios de Mercadeo

Conjunto de decisiones y actividades que una empresa debe desarrollar para lograr la transferencia o el beneficio de los productos o servicios que elabora, modifica o importa, desde sus instalaciones hasta los lugares de uso o consumo definitivo.

II. Tácticas de Mercadeo

➤ **ESTRUCTURA DE VENTAS**

I. Personal de Ventas

Se hace una pequeña descripción del personal de ventas

II. Procesos de Ventas

Se hace una pequeña descripción del proceso de ventas.

➤ **PROYECCIÓN DE VENTAS**

I. Fijación de Precios

Se presenta un cuadro con información de precio, costo variable y margen de contribución. Dependiendo de que variable se disponga así será la operación.

II. Proyección de Ventas

Se utiliza una tabla para hacer la proyección de ventas con base a las tablas del análisis financiero.

➤ **OPERACIONES**

I. Instalaciones.

La condición del local debe reunir lo mínimo para poder cumplir con las normas y restricciones de medio ambiente, alcaldía y salud.

II. Producción.

Se debe de enumerar los principales procesos que se llevan a cabo en su empresa y realizar una breve descripción de ellos.

Presentar las principales actividades y tareas que se realizan en la empresa para dar cuenta de cada uno de los procesos descritos anteriormente.

III. Equipamiento.

Tipo de equipo que se utilizará en el proyecto, este puede maquinaria o equipo de cualquier índole que satisfaga los requerimientos que el negocio demanda.

➤ **ORGANIZACIÓN Y GERENCIAMIENTO**

I. Cargos que Componen la Empresa

Es una pequeña descripción del cargo y el nombre del cargo.

II. Organigrama

Es el organigrama de la empresa.

➤ PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

➤ LARGO PLAZO

I. Objetivos específicos

Son los objetivos que la empresa se ha propuesto cumplir en un futuro, son los propósitos de la empresa.

II. Estrategias de Negocios

Define el mercado en términos de tamaño, estructura, proyección de crecimiento, tendencias y potencial de ventas. Luego, estima la participación de mercado que -de manera realista- piensas tener; cómo fijarás los precios, cómo piensas promover tu producto y cómo vas a distribuirlo, así como el rol que jugarán todos estos componentes en tus esfuerzos de mercadotecnia.

III. Prioridades

Son las actividades planeadas en la empresa como principal actividad a realizar, independientemente de las que se están ejecutando.

IV. Riesgos

En esta sección deberá describir los factores de riesgo y consecuencia internos del negocio: equipo humano, aceptación del producto o servicio por el mercado, etc.

➤ PROYECCIONES FINANCIERAS

La base de este capítulo es el flujo de fondos, que sintetiza numéricamente todos los aspectos desarrollados a lo largo del plan de negocios. Su preparación requiere la elaboración de una lista de todos los ingresos y egresos de fondos que se espera que produzca el proyecto en cuestión.

➤ INFORMACIÓN ANEXA

3.3. PROCEDIMIENTOS

Para elaborar los planes de negocios, actualmente el emprendedor debe ingresar a las diferentes competencias de planes de negocios, en donde se les capacita y se les brinda un acompañamiento de consultores especializados para que apoyen al emprendedor en la elaboración del plan de negocios, este es para el caso de CONAMYPE. En el caso de AMPES para poder obtener sus beneficios, el empresario debe poseer una empresa legalmente registrada, pagar el ingreso y su primera cuota mensual, completar la correspondiente solicitud de miembro. Cuando el empresario ya está como miembro de AMPES puede gozar de los beneficios que la asociación ofrece, se mencionan algunos: representación gremial, oportunidad de hacer negocios a través de participación en ruedas de negocio a nivel nacional e internacional, asesorías de diversos tipos, etc.

3.4. USUARIOS INVOLUCRADOS

Consultores especializados para elaborar planes de negocios, capacitadores en temas de desarrollo empresarial, en algunos casos tutores o mentores, y las instituciones involucradas en el apoyo a emprendedores.

3.5. INFORMACIÓN QUE SE MANEJA

Los puntos básicos que se piden como contenido de un plan de negocios es:

- ❖ Productos o Servicios,
- ❖ Mercado Objetivo,
- ❖ Análisis de la Competencia,
- ❖ Estrategia de venta: Promoción
- ❖ Estructura de Ventas y Proyección de Ventas,
- ❖ Operaciones,
- ❖ Organización,
- ❖ Proyecciones Financieras,
- ❖ Plan de implementación.

La información para desarrollar cada punto es buscada por el emprendedor y revisada por el consultor.

3.6. VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Ventajas: Cada institución ha desarrollado y probado su metodología la cual se adapta a las necesidades de su mercado objetivo.

Desventajas: No se tiene una herramienta de plan de negocios hasta cierto punto homogéneo y la mayoría de ellos no han incluido el punto de vista de las IFIS, por lo que muchas veces el plan de negocios no es apto para la banca o sistema financiero.

CAPITULO IV

Diseño del Sistema

4.1. DISEÑO DEL SISTEMA INFORMÁTICO PROPUESTO

Se propone un Prototipo en ambiente Web, el cual estará disponible en un hosting comercial, lo que significa que los Micro, pequeños y medianos empresarios deben de tener acceso a Internet para utilizar esta herramienta.

El prototipo desarrollado está subdividido en tres, el rol administrativo y el rol de usuario y el rol invitado.

Dicho prototipo tendrá la capacidad de Crear, Guardar, Editar, Descargar, Eliminar, Generar en Web o en PDF un plan de negocio.

Llevará al usuario a crear el plan de negocio paso a paso, brindándole ejemplos de cada uno de los atributos del plan de negocio así como también le explicará detalladamente que significa cada uno de los atributos del plan de negocio.

Realizará un análisis financiero, el cual contendrá el flujo de fondos el cual el empresario podrá brindarle a los inversionistas o a los bancos.

4.2. HERRAMIENTAS UTILIZADAS EN EL DESARROLLO DEL SOFTWARE.

A continuación se detallan las herramientas a utilizar.

PHP

Se optó por utilizar el lenguaje de programación PHP para el desarrollo del prototipo propuesto por las siguientes ventajas:⁴⁴

- Muy sencillo de aprender.
- Da soporte en cierta medida la orientación a objeto, en el prototipo se utilizaron las Clases.

⁴⁴ <http://ascii.eii.us.es/cursos/php/php4.html> Visitada el 2 de Feb

<http://www.programacion.com/php/articulo/porquephp/> Visitada el 2 de Feb

- Se incrustó código PHP con etiquetas HTML.
- Excelente soporte de acceso a base de datos.
- La comprobación de que los parámetros son validos se hace en el servidor y no en el cliente de forma que se puede evitar chequear que no se reciban solicitudes adulteradas. Además PHP viene equipado con un conjunto de funciones de seguridad que previenen la inserción de órdenes dentro de una solicitud de datos.
- Viene acompañado por una excelente biblioteca de funciones que permite realizar cualquier labor en el caso del prototipo se pudo realizar las siguientes labores por medio de estas funciones acceso a base de datos, encriptación, envío de correo, creación de PDF.
- PHP es de código abierto, lo cual significa que no se estará forzado a pagar ninguna actualización para que la versión funcione.
- Debido que PHP corre en casi en cualquier plataforma utilizando el mismo código fuente, pudiendo ser compilado y ejecutado, incluyendo diferentes versiones de Unix, Windows y Macintosh, Como en todos los sistemas se utiliza el mismo código base, los scripts podrán ser ejecutados de manera independiente al sistema operativo, lo que significa que el prototipo podrá ser utilizado en casi cualquier plataforma.

A continuación se mencionan algunas desventajas que se experimentaron con PHP:..⁴⁵

- La legibilidad del código fue afectada al mezclar sentencias HTML y PHP.
- Todo el trabajo lo realiza el servidor y no delega al cliente. Por tanto puede ser más ineficiente a medida que las solicitudes aumenten de número.
- El manejo de errores no es tan sofisticado como ColdFusion o ASP.
- No existe IDE o Debugger.

⁴⁵ <http://ascii.eii.us.es/cursos/php/php4.html> Visitada el 2 de Feb06

APACHE

Apache sirvió como servidor Web para el desarrollo del prototipo, las razones por las cuales se optó por utilizar este servidor Web fueron las siguientes: ⁴⁶

- Código abierto y viene con licencia sin restricciones
- Poderoso y Flexible
- Implementa los últimos protocolos incluyendo http/1.1
- Es fácil de configurar y extensible con módulos de terceros.
- Multiplataforma lo cual es conveniente ya que casi cualquier plataforma tendrá acceso al prototipo.

MySql

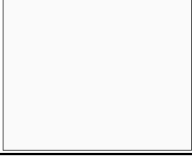
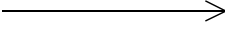

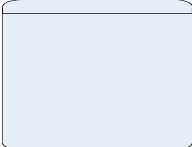
MySQL utilizado como el gestor de bases de datos SQL (Structured Query Language). Las ventajas que se encontraron y beneficiaron al crear el prototipo fueron las siguientes:

- Puede trabajar en distintas plataformas.
- Fácil de usar
- Todas la palabras de paso viajan encriptadas en la red
- Es de código abierto
- MySQL se puede descargar desde Internet totalmente gratis
- Es una implementación Cliente-Servidor que consta de un servidor y diferentes clientes (programas/librerías).
- Podemos agregar, acceder, y procesar datos grabados en una base de datos.

⁴⁶ http://httpd.apache.org/docs/2.2/faq/all_in_one.html Visitada el 2 de Feb 06

4.3. DISEÑO DE DIAGRAMA DE FLUJOS DE DATOS

4.3.1 Nomenclatura utilizada⁴⁷

Símbolo	Descripción
	Entidad: Representa fuentes de información hacia el sistema o destinos de información desde el sistema.
	Flujo de Datos: Representa movimiento de los datos.
	Almacén de datos: Representa información que no esta en movimiento.
	Proceso: Representa una actividad que transforma o manipula información.

4.3.2 Diagrama de contexto.

⁴⁷ <http://spot.colorado.edu/~kozar/DFDtechnique.html> Vusitada el 10Aug2006

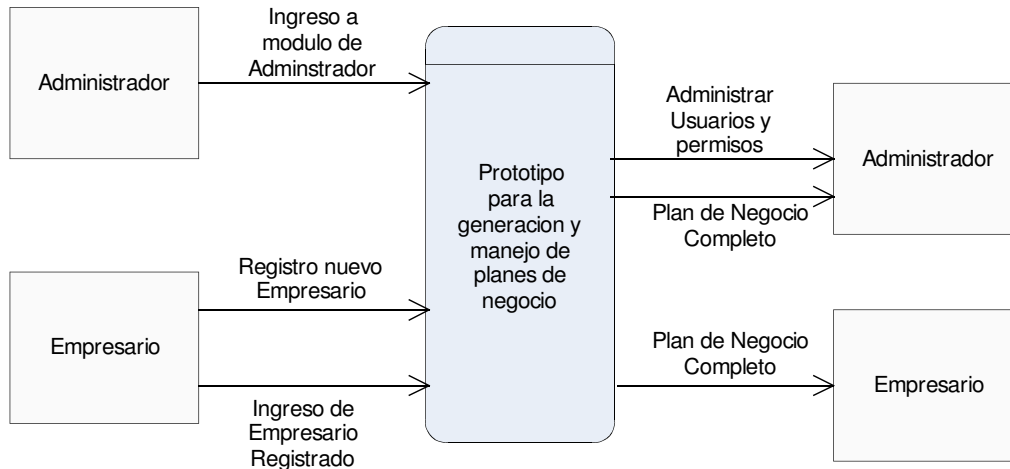


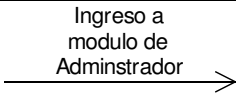
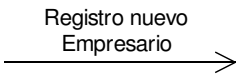
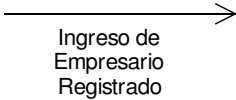
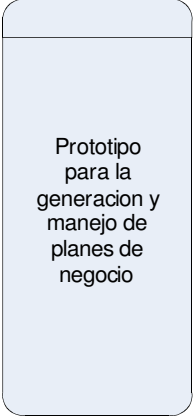


Diagrama: 1 – Diagrama de Contexto.

Descripcion de diagrama de contexto:

Símbolo	Descripción
	Entidad Administrador, el cual con su usuario y contraseña ingresará al prototipo con los privilegios del rol administrador.
	Entidad Empresario, el cual con su usuario y contraseña ingresará al prototipo con los privilegios del rol usuario.
	Flujo de datos que transporta usuario y contraseña ingresado por el administrador.
	Flujo de datos que transporta datos de registro, Nombre, apellido, usuario deseado y correo electrónico.
	Flujo de datos que transporta usuario y contraseña ingresado por el empresario.
	Flujo de datos que transporta resultado, al limitar accesos al usuario.

<p>Administrar Usuarios y permisos →</p>	
<p>→ Plan de Negocio Completo</p>	<p>Flujo de datos que transporta el resultado del un plan de negocio.</p>
 <p>Prototipo para la generación y manejo de planes de negocio</p>	<p>Los procesos internos que se realizan aquí son los siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Permitir acceso a los diferentes tipos de usuario. 2. Registrar a usuarios nuevos. 3. Guardar registros del plan de negocio ingresados por el usuario. 4. Buscar planes de negocio ya creados. 5. Abrir planes de negocio. 6. Generar planes de negocio en PDF o en Web. 7. Limitar accesos.

4.3.2 Diagrama Cero

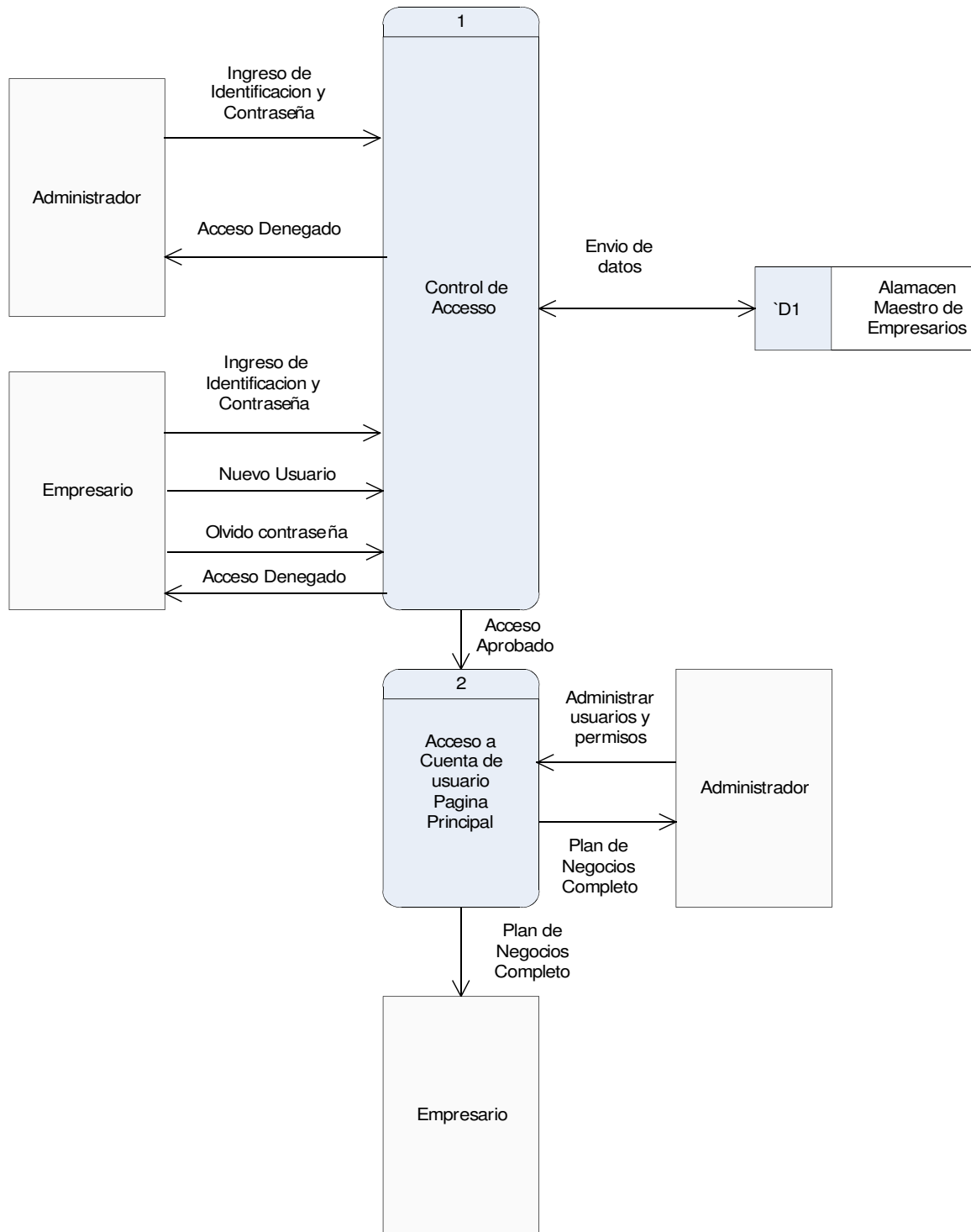


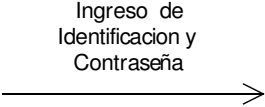
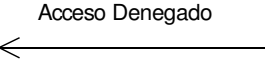
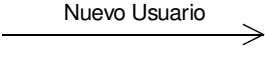
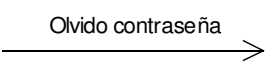

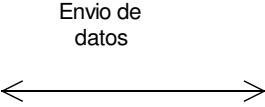
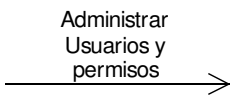
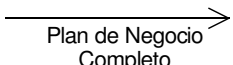

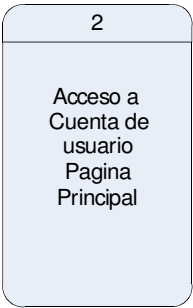


Diagrama: 2 – Diagrama de Cero

Descripcion de diagrama cero:

Símbolo	Descripción
	<p>Entidad Administrador, el cual con su usuario y contraseña ingresará al prototipo con los privilegios del rol administrador.</p>
	<p>Entidad Empresario, el cual con su usuario y contraseña ingresará al prototipo con los privilegios del rol usuario.</p>
	<p>Flujo de datos que transporta usuario y contraseña ingresado por el administrador.</p>
	<p>Flujo de datos que transporta mensaje de acceso denegado si en el proceso "Control de accesos" la autenticación no fue exitosa con los datos ingresados por usuario.</p>
	<p>Flujo de datos que transporta solicitud de nuevo usuario.</p>
	<p>Flujo de datos que transporta solicitud olvido de contraseña.</p>
	<p>Flujo de datos que transporta resultado de acceso aprobado.</p>
	<p>Flujo de datos que transporta el resultado de datos ingresados por administrador o por usuario para luego verificar con base de datos, después de la verificación transporta resultado al proceso "Control de acceso".</p>
	<p>Flujo de datos que transporta resultado, al limitar accesos al usuario.</p>
	<p>Flujo de datos que transporta el resultado del un plan de negocio.</p>

	<p>Proceso número uno que ejecutara las siguientes actividades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Permitir acceso a Miembros ya sea administrador o usuario. 2. Registrar nuevos usuarios. 3. Re-generar contraseña nueva. 4. Corroborar datos ingresados con base de datos. Si datos son correctos dar acceso, si datos son incorrectos denegar acceso. 		
	<p>Proceso número dos que ejecutara las siguientes actividades después que el usuario ha iniciado sesión:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Crear 2. Abrir 3. Generar en PDF o Web 4. Buscar 5. Borrar 		
<table border="1" data-bbox="326 1121 591 1220"> <tr> <td data-bbox="326 1121 418 1220">D1</td> <td data-bbox="418 1121 591 1220">Alamacen Maestro de Empresarios</td> </tr> </table>	D1	Alamacen Maestro de Empresarios	<p>Almacén de datos D1 en el cual se ingresa y verifica información personal.</p>
D1	Alamacen Maestro de Empresarios		

4.3.3 Diagrama Hijo Proceso Uno

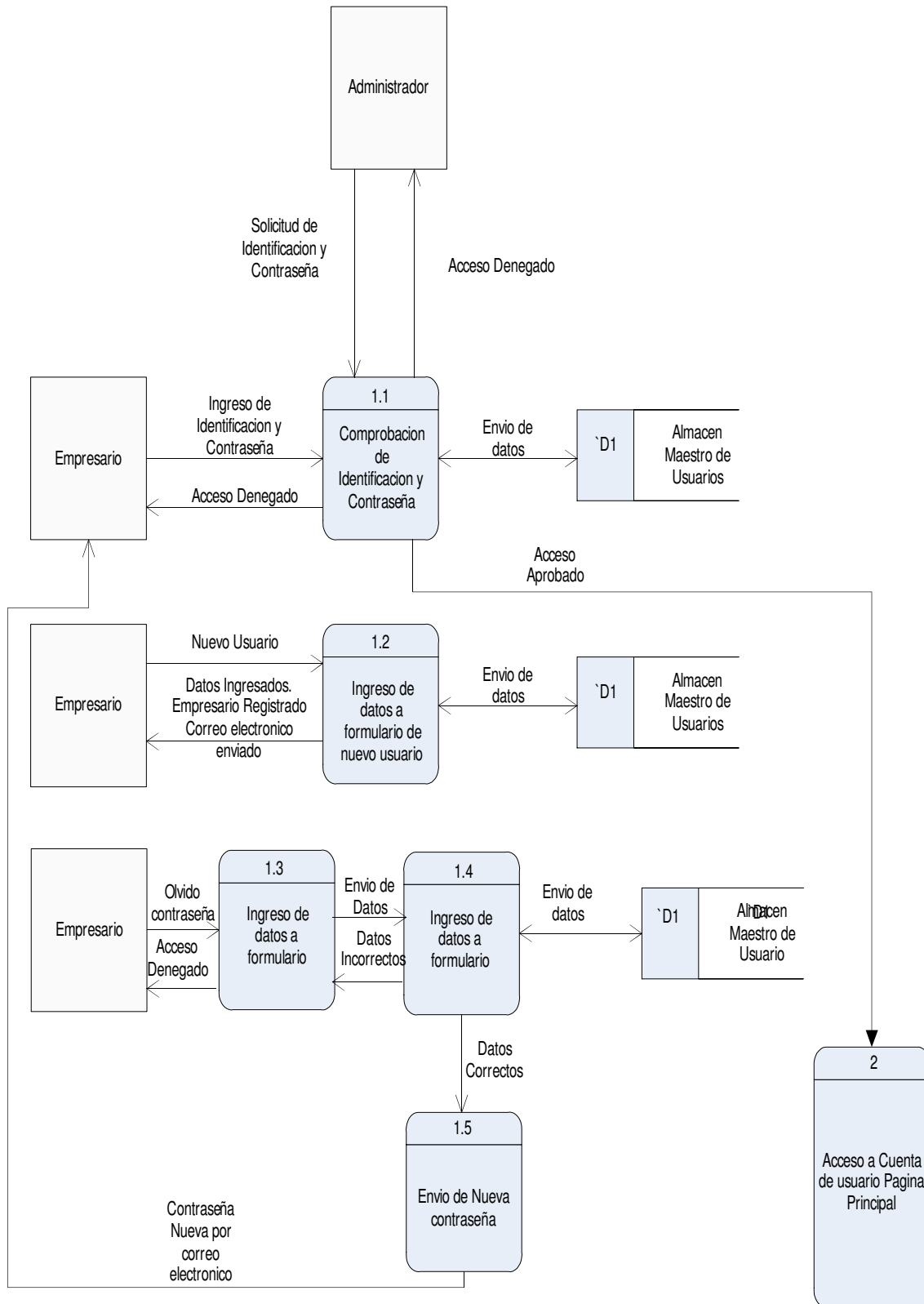


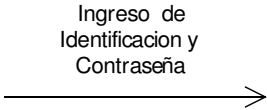
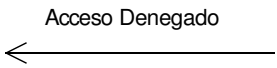
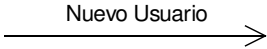
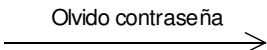

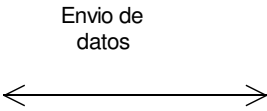
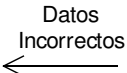

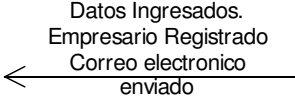
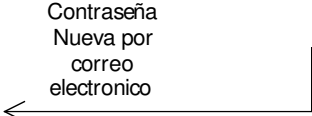

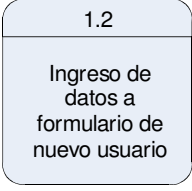
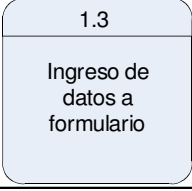
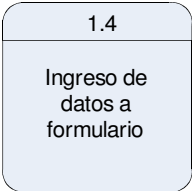
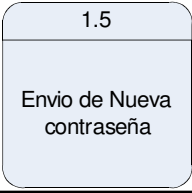
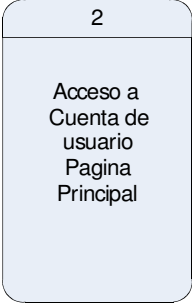



Diagrama: 3 – Diagrama Hijo Proceso 1
Descripcion de diagrama hijo proceso 1:

Símbolo	Descripción
 <p>Administrador</p>	<p>Entidad Administrador, el cual con su usuario y contraseña ingresará al prototipo con los privilegios del rol administrador.</p>
 <p>Empresario</p>	<p>Entidad Empresario, el cual con su usuario y contraseña ingresará al prototipo con los privilegios del rol usuario.</p>
 <p>Ingreso de Identificación y Contraseña</p>	<p>Flujo de datos que transporta usuario y contraseña ingresado por el administrador.</p>
 <p>Acceso Denegado</p>	<p>Flujo de datos que transporta mensaje de acceso denegado si en el proceso "Control de accesos" la autenticación no fue exitosa con los datos ingresados por usuario.</p>
 <p>Nuevo Usuario</p>	<p>Flujo de datos que transporta solicitud de nuevo usuario.</p>
 <p>Olvido contraseña</p>	<p>Flujo de datos que transporta solicitud olvido de contraseña.</p>
 <p>Acceso Aprobado</p>	<p>Flujo de datos que transporta resultado de acceso aprobado.</p>
 <p>Envío de datos</p>	<p>Flujo de datos que transporta el resultado de datos ingresados por administrador o por usuario para luego verificar con base de datos, después de la verificación transporta resultado al proceso "Control de acceso"</p>
 <p>Datos Incorrectos</p>	<p>Flujo de datos que transporta resultado , especifica que los datos son incorrectos</p>

	<p>Flujo de datos que transporta resultado, especifica que los datos son correctos.</p>
	<p>Flujo de datos que transporta resultado de usuario registrado y que correo electrónico ha sido enviado con contraseña.</p>
	<p>Flujo de datos que transporta resultado de usuario cuando el la contraseña ha sido re-generada y enviado por correo electrónico.</p>
	<p>Proceso 1.1: Corroborar si la información brindada (identificación y contraseña) es correcta, envía datos para corroborar en base de datos. Al corroborar datos ya sean correctos o incorrectos envía mensaje de acceso denegado o acceso aprobado.</p>
	<p>Proceso 1.2: Corroborar si la información brindada (identificación deseada, nombres, apellidos y correo electrónico) sean validos y que todos los campos requeridos estén ingresados. Si todos los datos están ingresados correctamente los datos son enviados a la base de datos y se envía correo de confirmación con contraseña a usuario, de lo contrario solamente informa que datos ingresados no son validos.</p>
	<p>Proceso 1.3: solicita que el usuario ingrese los datos requeridos para la re-generación de la contraseña.</p>
	<p>Proceso 1.4: Captura datos ingresados por el usuario, en este caso el correo electrónico.</p>

 <p>1.5 Envío de Nueva contraseña</p>	<p>Proceso 1.5: Al tener respuesta que los datos están en base de datos, se envía correo electrónico con contraseña correcta.</p>
 <p>2 Acceso a Cuenta de usuario Pagina Principal</p>	<p>Proceso numero dos que ejecutara las siguientes actividades después que el usuario ha iniciado sesión:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Crear 2. Abrir 3. Generar en PDF o Web 4. Buscar 5. Borrar
 <p>D1 Almacen Maestro de Empresarios</p>	<p>Almacén de datos D1 en el cual se ingresa y verifica información personal.</p>

4.3.4 Diagrama Hijo Proceso Dos

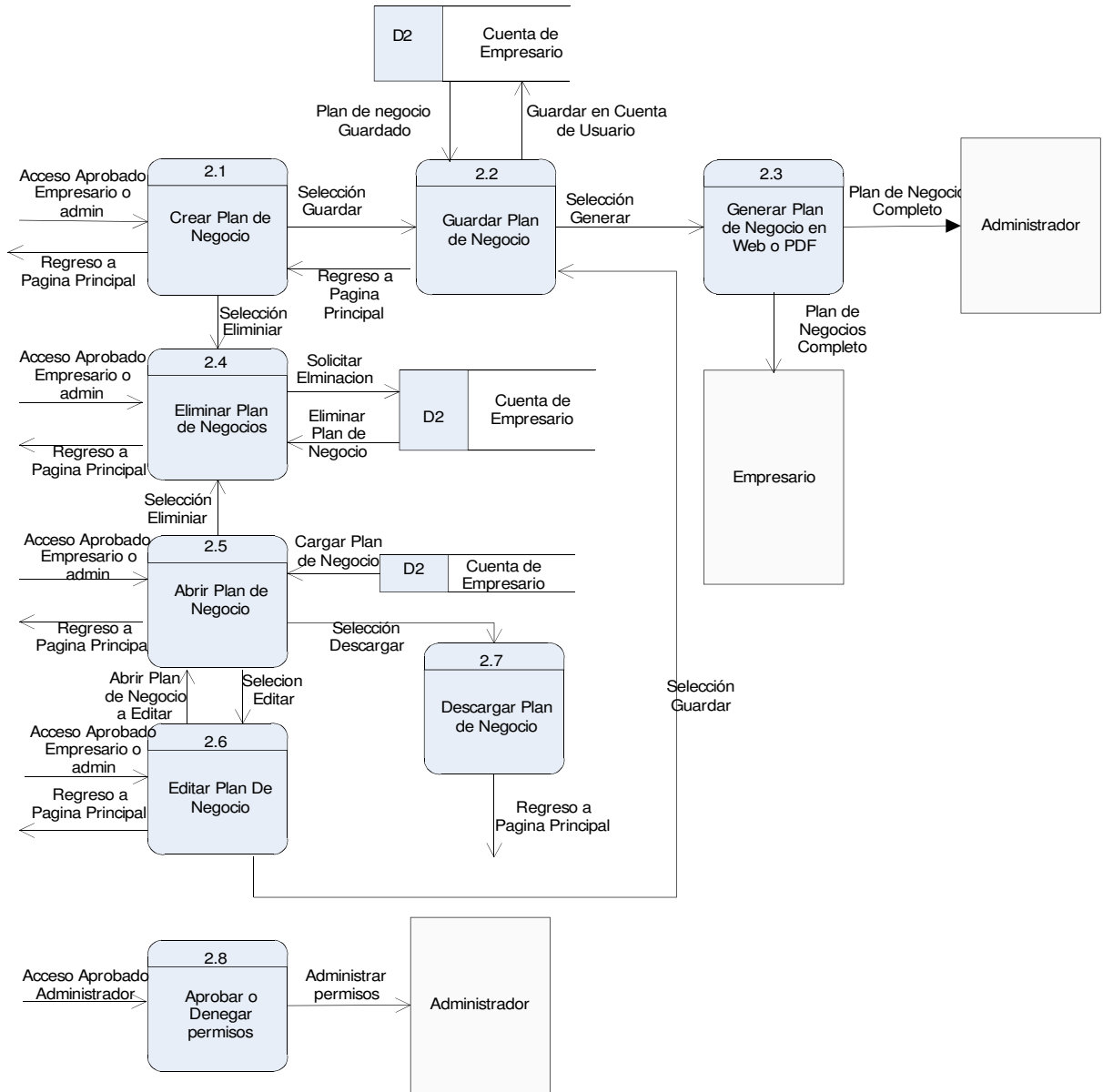


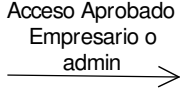
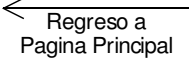

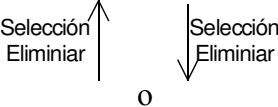
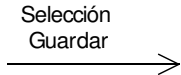
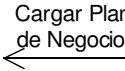
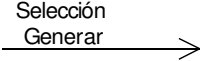
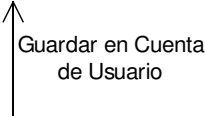
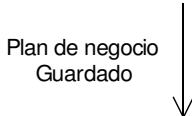


Diagrama: 4 – Diagrama Hijo Proceso 2

Descripcion de diagrama hijo proceso 2:

Símbolo	Descripción
	Entidad Administrador: El cual con su usuario y contraseña ingresará al prototipo con los privilegios del rol administrador.
	Entidad Empresario: El cual con su usuario y contraseña ingresará al prototipo con los privilegios del rol usuario.
	Flujo de datos que transporta el acceso aprobado.
	Flujo de datos que transporta solicitud de regresar a área de miembro, página principal de miembro.
	Flujo de datos que transporta solicitud edición.
	Flujo de datos que transporta solicitud de eliminar.
	Flujo de datos que transporta solicitud de guardar.
	Flujo de datos que transporta el resultado de solicitud para cargar plan de negocio".
	Flujo de datos que transporta solicitud de generar plan de negocio en PDF o en Web.
	Flujo de datos que transporta guardar datos en base de datos.
	Flujo de datos que transporta resultado de guardado de plan de negocio en base de datos.

<p>Abrir Plan de Negocio a Editar</p>	<p>Flujo de datos que transporta solicitud de abrir plan de negocio.</p>
<p>2.1</p> <p>Crear Plan de Negocio</p>	<p>Proceso 2.1: Direcciona a usuario a primera página para iniciar plan de negocio.</p>
<p>2.2</p> <p>Guardar Plan de Negocio</p>	<p>Proceso 2.2: Al ingresar el primer valor dentro de los atributos del plan de negocio, inicia el guardado dentro de la base de datos.</p>
<p>2.3</p> <p>Generar Plan de Negocio en Web o PDF</p>	<p>Proceso 2.3: Genera el plan de negocio, ya sea en Web o en PDF, dependiendo de la solicitud del usuario.</p>
<p>2.4</p> <p>Eliminar Plan de Negocios</p>	<p>Proceso 2.4: Elimina el plan de negocio seleccionado por el usuario de la base de datos.</p>
<p>2.5</p> <p>Abrir Plan de Negocio</p>	<p>Proceso 2.5: Primero realiza una búsqueda del plan de negocio deseado, en este caso el usuario tendrá la posibilidad de abrir el plan de negocio con la plantilla del sitio, en formato Web o en PDF.</p>
<p>2.6</p> <p>Editar Plan De Negocio</p>	<p>Proceso 2.6: Primero realiza una búsqueda del plan de negocio deseado, en este caso el usuario tendrá la posibilidad de editar abrir el plan de negocio con la plantilla del sitio.</p>
<p>2.7</p> <p>Descargar Plan de Negocio</p>	<p>Proceso 2.7: Descargara el archivo a la PC en PDF o en Web.</p>
<p>D2</p> <p>Cuenta de Empresario</p>	<p>Almacén de datos D2 en el cual se ingresa y verifica información del plan de negocio.</p>

4.4. MAPA DEL PROTOTIPO

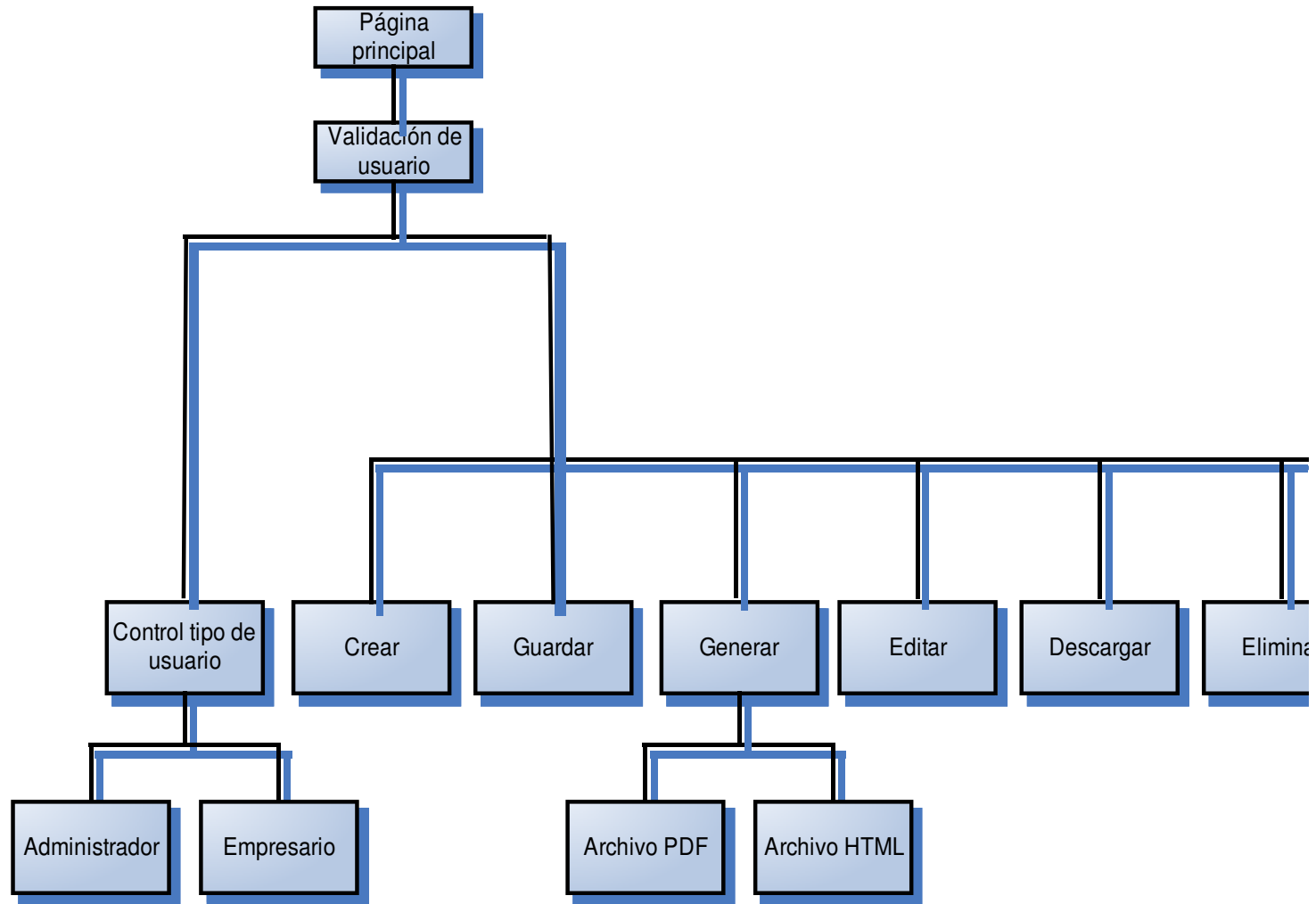


Diagrama: 5– Mapa del Sistema

- **Página Principal (Sitio Web)**

Página principal del prototipo, en el cual el usuario podrá ingresar a su cuenta si ya está registrado, de lo contrario podrá registrarse de manera gratuita.

El usuario ya sea no registrado o usuario registrado que aún no ha iniciado sesión tendrá el permiso de ingresar a las secciones de: Conózcenos y Contáctenos.

- **Validación del Usuario**

Sección del prototipo que verifica si el usuario que desea ingresar al sitio es un usuario registrado.

Si el usuario es registrado lo enviara a la sección de Área de Miembro ya sea al módulo del Administrador o Empresario.

Si el usuario no es valido lo enviara a la sección de Área Restringida.

- **Control Tipo Usuario**

Sección del prototipo que verificará si el usuario registrado es un administrador ó un usuario final (Empresario).

- **Administrador**

Módulo en el que el administrador ingresará para realizar sus tareas.

- **Empresario**

Módulo en el que el empresario (usuario final) ingresará para realizar sus tareas permitidas.

- **Crear Plan de Negocio**

Opción dentro del módulo del empresario para la creación de un plan de negocio.

- **Guardar Plan de Negocio**

Opción dentro del módulo del empresario para la guarda el plan de negocio ya creado.

- **Generar Plan de Negocio**

Opción dentro del módulo del empresario para la generación de un plan de negocio ya creado, ya sea HTML o PDF.

- **Editar Plan de Negocio**

Opción dentro del módulo del empresario para la edición de un plan de negocio ya creado.

- **Descargar Plan de Negocio**

Opción dentro del módulo del empresario para la creación de un plan de negocio ya generado.

- **Eliminar Plan de Negocio**

Opción dentro del módulo del empresario para la eliminación de un plan de negocio ya creado.

4.5. DISEÑO DE INTERFASE

Para el desarrollo del sitio Web se seleccionó y adquirió un témplate. Por lo cual se utilizó hojas de estilos.

- El tipo de letra en los títulos se utilizó la que ya tiene la plantilla en su hoja de estilo por defecto, la cual es: Tahoma
- El color de letra en los títulos se utilizó la que ya tiene la plantilla en su hoja de estilo por defecto, la cual es: Ocre

- El tamaño de letra en los títulos se utilizó la que ya tiene la plantilla en su hoja de estilo por defecto, la cual es: 12px
- El tipo de letra utilizado en secciones que no eran títulos fue : Franklin Gothic Medium
- El color de utilizado en secciones que no eran títulos fue: Gris
- El tamaño de letra utilizado en secciones que no eran títulos fue: 10px

4.5.1 Diseño de Entrada

4.5.1.1 Área de Accesos

El área de accesos tendrá las siguientes funciones:

- Registrar a un usuario nuevo.
- Iniciar sesión a un usuario ya registrado.
- Re-generar contraseña si se ha olvidado.

4.5.1.1.1 Página de inicio

Página en que el usuario o el empresario tiene dos opciones, si ya es registrado podrá iniciar sesión, si aún no es un usuario registrado podrá registrarse de manera gratuita.

INICIO CONOZCANOS CONTACTENOS

BIENVENIDOS

Para iniciar session porfavor ingresa tu usuario y contraseña

Usuario *:

Contraseña *:

Recordar mi contraseña

[Olvido su contraseña?](#)

Ingresar

Desearias tener una herramienta que te genere tu planes de negocio de manera gratuita?

Entonces registrate hoy mismo! Es muy facil.

Solo debes de dar click en [Registrate](#).

Datos requeridos*

Copyright © misplanesdenegocio, 2006

Figura: 1- Página de Inicio – Index.php

Index.php consta de 3 Áreas:

- Área de Iniciar Sesión

Para iniciar session porfavor
ingresa tu usuario y contraseña

Usuario *:

Contraseña *:
 Recordarme la contraseña

[Olvido su contraseña?](#)

Ingresar

- Área de Registro



Desearias tener una herramienta que te
genere tu planes de negocio de manera
gratis?









Entonces regístrate hoy mismo! Es muy
facil.

Solo debes de dar click en [Regístrame](#).

- Área de Menú



Descripción de objetos:

OBJETO	NOMBRE	DESCRIPCION	IMAGEN
1		Caja de texto donde el usuario ingresará el nombre de usuario.	
2		Caja de texto donde el usuario ingresará el la contraseña.	
3		Caja de opción donde el usuario elegirá si desea que la contraseña sea guardada en PC.	
4		Enlace que al darle clic direccionara al usuario al área para regenerar contraseña.	
5		Botón que dar clic re-direccionara al usuario al área de miembro si usuario y contraseña es correcta. Si es incorrecta mostrar un mensaje de error.	
6		Enlace que direcciona al usuario a página de registro; register.php	
7		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de index.php	
8		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la	

		página de conozcanos.php	
9		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de contactenos.php	CONTACTENOS

4.5.1.1.2 Página de registro

Si el usuario se dirige a la opción de registrarse en la página de inicio lo direcciona a formulario correspondiente al registro de un nuevo usuario, en este formulario el usuario deberá ingresar los datos requeridos para el registro. La contraseña será generada y enviada por correo electrónico.

Figura: 2- Página de Registro – register.php

register.php consta de 2 Áreas:

Area de Registro:

The registration form contains the following elements:




- Nombres*:** Text input field
- Apellidos*:** Text input field
- Usuario Deseado*:** Text input field
- Correo Electronico*:** Text input field
- * Datos requeridos**: Label indicating required fields
- Registrarme**: Register button
- Borrar**: Delete button

Area de Menu:



Descripción de objetos:

OBJETO	NOMBRE	DESCRIPCION	IMAGEN
1		Caja de texto donde el se ingresa el nombre.	Nombres*: <input type="text"/>
2		Caja de texto donde se ingresa el apellido.	Apellidos*: <input type="text"/>
3		Caja de texto donde se ingresa el usuario deseado.	Usuario Deseado*: <input type="text"/>
4		Caja de texto donde se ingresa el correo electrónico.	Correo Electronico*: <input type="text"/>
5		Botón que dar clic registra al usuario si todos los datos requeridos han sido ingresados, de lo contrario muestra errores.	Registrarme
6		Botón que dar clic borrar los datos del las cajas de	Borrar

		texto no de la base de datos.	
7		Opción de menú. Direcciona al usuario a la página de index.php	
8		Opción de menú. Direcciona al usuario a la página de conozcanos.php	
9		Opción de menú. Direcciona al usuario a la página de contactenos.php	

4.5.1.1.3 Página para re-generar contraseña

El siguiente formulario es correspondiente al olvido de contraseña, en esta oportunidad el usuario debe de ingresar su usuario y al igual que en el formulario de registro, la contraseña se manda por correo electrónico.



Figura: 3 –Página Olvido Contraseña –olvidocontrasena.php

olvidocontrasena.php consta de 2 Áreas:

- Área de re-generación de contraseña

Usuario*:

Obtener Nueva Contraseña


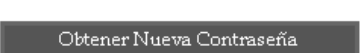



- Área de Menú

INICIO

CONOZCANOS

CONTACTENOS

Descripción de objetos:

OBJETO	NOMBRE	DESCRIPCION	IMAGEN
1		Caja de texto donde el usuario ingresará el nombre de usuario	
2		Botón que dar clic regenera la contraseña.	
3		Opción de menú Direcciona al usuario a la página de index.php	
4		Opción de menú. Direcciona al usuario a la página de conozcanos.php	
5		Opción de menú. Direcciona al usuario a la página de contactenos.php	

4.5.1.1.4 Página de mensajes

El resultado del cambio de contraseña es el siguiente mostrado a continuación, lo cual es un mensaje que explica que la contraseña ha sido cambiada y que será enviada al correo electrónico.

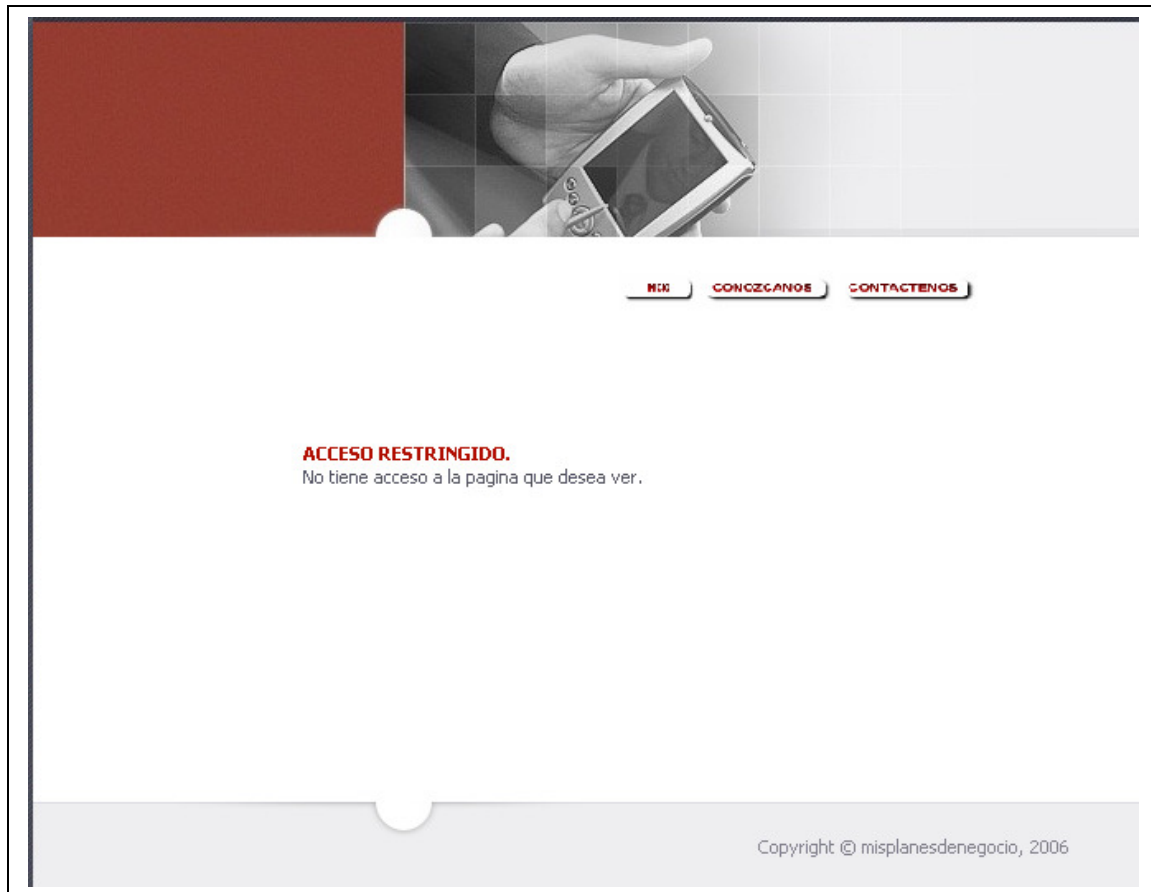


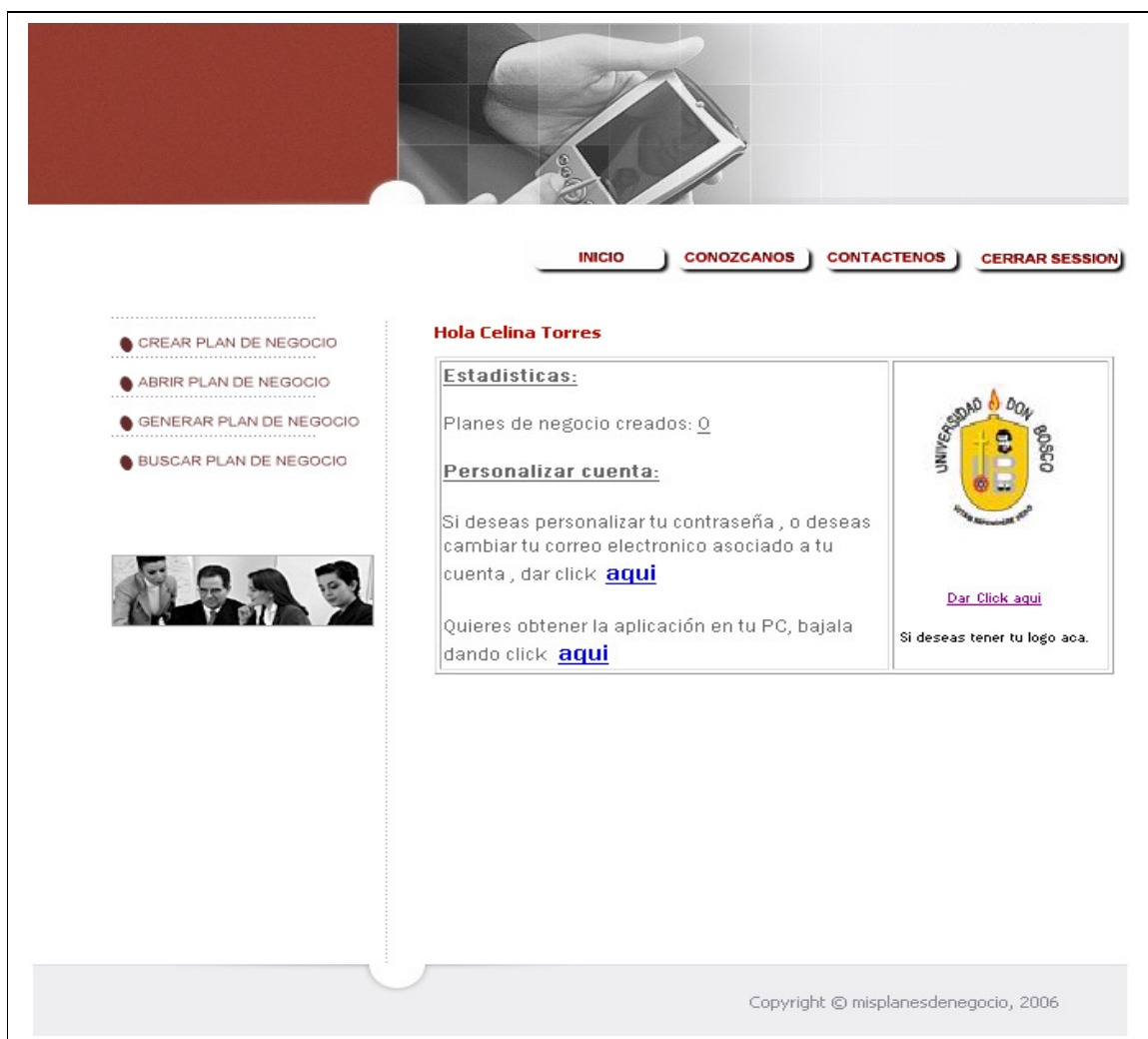
Figura: 4 –Página Mensaje que nueva contraseña- mensajes.php

4.5.1.2 Área de Miembro

4.5.1.2.1 Sesión Iniciada –Tipo de usuario Empresario

El siguiente formulario corresponde al área de miembro, la cual es desplegada siempre y cuando el usuario que ingreso su Nombre de Usuario y contraseña tuvo éxito iniciando sesión.

En esta pantalla podrá observar los planes de negocio terminados así como también los que se han generado por PDF.




The screenshot shows a web interface for a logged-in user. At the top, there is a navigation bar with buttons for 'INICIO', 'CONOZCANOS', 'CONTACTENOS', and 'CERRAR SESSION'. Below this, the user is greeted with 'Hola Celina Torres'. The main content area is divided into two columns. The left column contains a list of menu items: 'CREAR PLAN DE NEGOCIO', 'ABRIR PLAN DE NEGOCIO', 'GENERAR PLAN DE NEGOCIO', and 'BUSCAR PLAN DE NEGOCIO', each with a small red circular icon. Below the menu is a small image of four people in a meeting. The right column contains a box with the following text: 'Estadísticas: Planes de negocio creados: 0', 'Personalizar cuenta: Si deseas personalizar tu contraseña , o deseas cambiar tu correo electronico asociado a tu cuenta , dar click [aqui](#)', 'Quieres obtener la aplicación en tu PC, bajala dando click [aqui](#)', and 'Si deseas tener tu logo aca. [Dar Click aqui](#)'. To the right of this text is the logo of 'UNIVERSIDAD DON BOSCO' featuring a shield with a cross and a book. At the bottom right of the page, there is a copyright notice: 'Copyright © misplanesdenegocio, 2006'.

Figura: 5 –Página Area Miembro-Area_Miembro.php

Area_Miembro.php consta de 2 Áreas:

- Información de Miembro

Hola Celina Torres

<p><u>Estadísticas:</u></p> <p>Planes de negocio creados: <u>0</u></p> <p><u>Personalizar cuenta:</u></p> <p>Si deseas personalizar tu contraseña , o deseas cambiar tu correo electrónico asociado a tu cuenta , dar click aquí</p> <p>Quieres obtener la aplicación en tu PC, bajala dando click aquí</p>	 <p>Dar Click aquí</p> <p>Si deseas tener tu logo aca.</p>
---	---

- Área de Menús






Menú Lateral





-
- CREAR PLAN DE NEGOCIO
-
- ABRIR PLAN DE NEGOCIO
-
- GENERAR PLAN DE NEGOCIO
-
- BUSCAR PLAN DE NEGOCIO

Menú Superior

- INICIO**
- CONOZCANOS**
- CONTACTENOS**
- CERRAR SESSION**

Descripción de objetos:

OBJETO	NOMBRE	DESCRIPCION	IMAGEN
1		Sección en la que se visualizara la cantidad de planes de negocio el usuario ha creado.	<p><u>Estadísticas:</u> Planes de negocio creados: 0</p> <p><u>Personalizar cuenta:</u> Si deseas personalizar tu contraseña, o deseas cambiar tu correo electrónico asociado a tu cuenta, dar click aquí</p> <p>Quieres obtener la aplicación en tu PC, bajala dando click aquí</p>
2		Sección en la que el usuario podrá subir el logo de la empresa.	 <p>Dar Click aquí</p> <p>Si deseas tener tu logo aca.</p>
3		Opción de menú lateral cuya función es permitir la creación de un plan de negocio. Direcciona a titulo_plan.php	
4		Opción de menú lateral cuya función es permitir la abrir un plan de negocio en el sitio, Web o PDF. Direcciona a Busqueda_plan_negocio.php	
5		Opción de menú lateral cuya función es permitir la generar un plan de negocio en WEB o PDF. Direcciona a Busqueda_plan_negocio.php	
6		Opción de menú lateral cuya función es permitir la búsqueda de un plan de negocio. Direcciona a Busqueda_plan_negocio.php	

7		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de index.php	
8		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de conozcanos.php	
9		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de contactenos.php	
10		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de cerrarsesion.php	

4.5.1.2.2 Sesión Iniciada –Tipo de usuario Administrador

4.5.1.3 Área de elaboración de plan de negocio-Ingreso de datos teóricos

En esta área el prototipo tendrá acceso a diferentes tipos de formularios en la cual ingresará cada uno de la información correspondiente a cada atributo correspondiente al plan de negocio.

Los tipos de formularios que se encuentran en esta área son los siguientes:

a) Vista

Las funciones principales que este tipo de formulario posee son las siguientes:

- Guardar en base de datos en los campos correspondientes con la información ingresada por usuario en los campos del formulario.
- Consultar a base de datos si formulario tienen datos guardados en la base de datos correspondientes al los campos y al usuario.
- Al consultar a la base de datos si existen datos en base de datos , el formulario los muestra en cada un de los campos correspondientes a la base de datos.

b) Maestro Detalle

Las funciones principales que este tipo de formulario posee son las siguientes:

- Guardar en base de datos en los campos correspondientes con la información ingresada por usuario en los campos del formulario.
- Al guardar los datos mostrarlos en tabla ubicada en la parte inferior de cada formulario.
- Consultar a base de datos si formulario tienen datos guardados en la base de datos correspondientes al los campos y al usuario.
- Al consultar a la base de datos si existen datos el formulario los muestra en cada un de los campos correspondientes a la base de datos.

4.5.1.3.1 Formulario Tipo vista

4.5.1.3.1.1 Página de Identificación de la Empresa

Al ingresar el título del plan de negocio, el usuario es dirigido a la primera sección del plan de negocio, formulario en el cual el empresario inicia la

delineación del plan de negocio, específicamente se ingresa la identificación de la empresa.

The screenshot shows a web application interface for business plan identification. At the top, there is a navigation bar with buttons for 'INICIO', 'CONOZCANOS', 'CONTACTENOS', and 'CERRAR SESSION'. Below this, a sidebar on the left contains a list of menu items, each with a red circular icon. The 'DELINEACION DEL PLAN DE NEGOCIO' item is highlighted. The main content area is titled 'Delineacion del Plan de Negocio' and contains the following sections:

- Identificación la empresa.** Ingrese los datos a continuación, en este segmento usted identificara su empresa
- Nombre:*** [Text input field]
- Dirreccion:** [Text area with scrollbars]
- Telefono:** [Text input field]
- Fax:** [Text input field]
- Correo Electronco:** [Text input field]
- Tipo de Empresa:*** [Dropdown menu with 'S.A de C.V' selected]

At the bottom of the form, there is a note '*Datos requeridos' and two buttons: 'Anterior' and 'Continuar'. The footer of the page contains the text 'Copyright © misplanesdenegocio, 2006'.

Figura: 7-Página Identificación de Empresa
Descripcion_Empresa_identificacion.php

Descripcion_Empresa_identificacion.php consta de 2 Áreas:

- Área de ingreso de datos de la empresa

Identificación la empresa.

Ingrese los datos a continuación, en este segmento usted identificara su empresa

Nombre:*

Dirreccion:

Telefono:

Fax:

Correo Electronco:

Tipo de Empresa:*

*Datos requeridos

Anterior

Continuar

- Área de Menús

Menú Lateral

- CREAR PLAN DE NEGOCIO
- ABRIR PLAN DE NEGOCIO
- GENERAR PLAN DE NEGOCIO
- BUSCAR PLAN DE NEGOCIO

Menú Superior


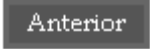




INICIO CONOZCANOS CONTACTENOS CERRAR SESSION





















Menú de atributos de plan de negocio:

- DELINEACION DEL PLAN DE NEGOCIO
- DESCRIPCION DE LA EMPRESA
- ANALISIS DE LA INDUSTRIA
- MERCADO OBJETIVO
- DESCRIPCION DEL PRODUCTO/SERVICIO
- LA COMPETENCIA
- PROMOCION
- ESTRUCTURA DE VENTAS
- PROYECCION DE VENTAS
- OPERACIONES
- ORGANIZACION Y GERENCIAMIENTO
- PLAN DE IMPLEMENTACION
- LARGO PLAZO
- PROYECCIONES FINANCIERAS
- INFORMACION ANEXA

Descripción de objetos:

OBJETO	NOMBRE	DESCRIPCION	IMAGEN
1		Caja de texto donde el usuario ingresará nombre de la empresa.	<p>Nombre:*</p> <input type="text"/>
2		Caja de texto donde el usuario ingresará la dirección completa de la empresa.	<p>Direccion:</p> <input type="text"/>
3		Caja de texto donde el usuario ingresará el teléfono de la empresa.	<p>Telefono:</p> <input type="text"/>
4		Caja de texto donde el usuario ingresará el fax de la empresa.	<p>Fax:</p> <input type="text"/>
5		Caja de texto donde el usuario ingresará el correo electrónico de la empresa.	<p>Correo Electronco:</p> <input type="text"/>

6		Caja de selección donde el usuario ingresará el tipo empresa.	<p>Tipo de Empresa:*</p> <p>S.A de C.V </p>
7		Botón que al darle clic direcciona al usuario al la página anterior en este caso a titulo_plan.php	<p></p>
8		Botón que al darle clic direcciona al usuario al la página siguiente en este caso a Que_vendo_Producto_Servicio.php.php y guarda datos en la base de datos.	<p></p>
9		Opción de menú lateral cuya función es permitir la creación de un plan de negocio. Direcciona a titulo_plan.php	<p></p>
10		Opción de menú lateral cuya función es permitir la abrir un plan de negocio en el sitio, Web o PDF. Direcciona a Busqueda_plan_negocio.php	<p></p>
11		Opción de menú lateral cuya función es permitir la generar un plan de negocio en WEB o PDF. Direcciona a Busqueda_plan_negocio.php	<p></p>

12		Opción de menú lateral cuya función es permitir la búsqueda de un plan de negocio. Direcciona a Busqueda_plan_negocio.php	
13		Opciones de menú lateral con los atributos del plan de negocio,	<ul style="list-style-type: none">  DELINEACION DEL PLAN DE NEGOCIO  DESCRIPCION DE LA EMPRESA  ANALISIS DE LA INDUSTRIA  MERCADO OBJETIVO  DESCRIPCION DEL PRODUCTO/SERVICIO  LA COMPETENCIA  PROMOCION  ESTRUCTURA DE VENTAS  PROYECCION DE VENTAS  OPERACIONES  ORGANIZACION Y GERENCIAMIENTO  PLAN DE IMPLEMENTACION  LARGO PLAZO  PROYECCIONES FINANCIERAS  INFORMACION ANEXA
14		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de index.php	
15		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de conozcanos.php	
16		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de contactenos.php	
17		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de cerrarsesion.php	

4.5.1.3.2 Formulario Tipo maestro detalle

4.5.1.3.2.1 Página de Estrategias de Mercado a Largo Plazo

Este formulario consta de dos partes particulares, la sección en la cual se agrega la información dentro de un cuadro de texto, y la siguiente en la cual es agregada a una tabla dentro del formulario.

INICIO CONOZCANOS CONTACTENOS CERRAR SESSION

LARGO PLAZO

Estrategias de mercado:

Define el mercado en términos de tamaño, estructura, proyección de crecimiento, tendencias y potencial de ventas. Luego, estima la participación de mercado que -de manera realista- piensas tener; cómo fijarás los precios, cómo piensas promover tu producto y cómo vas a distribuirlo, así como el rol que jugarán todos estos componentes en tus esfuerzos de mercadotecnia.

[Ejemplos](#)

Estrategia Uno

Agregar Guardar Cambios Eliminar

Listado de Estrategias de Negocio

Código	Estrategias de Negocio
2	Estrategia Uno

Continuar

Copyright © misplanesdenegocio, 2006

Figura: 8- Pantalla de Estrategias – Largo_Plazo_Estrategias_Negocio.php

Largo_Plazo_Estrategias_Negocio.php consta de 3 Áreas:

- Ingreso de estrategias

Estrategias de mercado:

Define el mercado en términos de tamaño, estructura, proyección de crecimiento, tendencias y potencial de ventas. Luego, estima la participación de mercado que -de manera realista- piensas tener; cómo fijarás los precios, cómo piensas promover tu producto y cómo vas a distribuirlo, así como el rol que jugarán todos estos componentes en tus esfuerzos de mercadotecnia.

Ejemplos



The image shows a screenshot of a web application interface. At the top, there is a text input field containing the text "Estrategia Uno". Below the input field, there are three buttons: "Agregar", "Guardar Cambios", and "Eliminar". The buttons are dark gray with white text.

- Área de Menús

Menú Lateral



Menú Superior



Menú de atributos de plan de negocio:

- DELINEACION DEL PLAN DE NEGOCIO
- DESCRIPCION DE LA EMPRESA
- ANALISIS DE LA INDUSTRIA
- MERCADO OBJETIVO
- DESCRIPCION DEL PRODUCTO/SERVICIO
- LA COMPETENCIA
- PROMOCION
- ESTRUCTURA DE VENTAS
- PROYECCION DE VENTAS
- OPERACIONES
- ORGANIZACION Y GERENCIAMIENTO
- PLAN DE IMPLEMENTACION
- LARGO PLAZO
- PROYECCIONES FINANCIERAS
- INFORMACION ANEXA





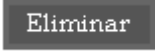
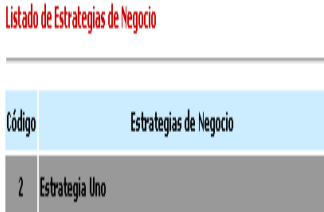


- Área de listado







Listado de Estrategias de Negocio

Código	Estrategias de Negocio
2	Estrategia Uno

Continuar

Descripción de objetos:

OBJETO	NOMBRE	DESCRIPCION	IMAGEN
1		Enlace que brinda ejemplos en una ventana nueva.	
2		Caja de texto donde el usuario ingresará la estrategia de negocio.	
3		Botón que al darle clic agrega información ingresada en caja de texto a base de datos y la muestra en el listado inferior.	
4		Botón que al darle clic guarda cambios realizados en la caja de texto.	
5		Botón que al darle clic elimina la información en que se encuentra en el cuadro de texto así como también la información correspondiente a la tabla.	
6		Listado correspondiente a la información guardada en la base de datos. Al darle clic sobre cualquier campo del listado la información se cargará en el cuadro de texto.	
7		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de index.php	
8		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la	

		página de conozcanos.php	
9		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de contactenos.php	
10		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de cerrarsesion.php	
11		Opción de menú lateral cuya función es permitir la creación de un plan de negocio. Direcciona a titulo_plan.php	
12		Opción de menú lateral cuya función es permitir la abrir un plan de negocio en el sitio, Web o PDF. Direcciona a Busqueda_plan_negocio.php	
13		Opción de menú lateral cuya función es permitir la generar un plan de negocio en WEB o PDF. Direcciona a Busqueda_plan_negocio.php	
14		Opción de menú lateral cuya función es permitir la búsqueda de un plan de negocio. Direcciona a Busqueda_plan_negocio.php	

15		Opciones de menú lateral con los atributos del plan de negocio,	<ul style="list-style-type: none"> ● DELINEACION DEL PLAN DE NEGOCIO ● DESCRIPCION DE LA EMPRESA ● ANALISIS DE LA INDUSTRIA ● MERCADO OBJETIVO ● DESCRIPCION DEL PRODUCTO/SERVICIO ● LA COMPETENCIA ● PROMOCION ● ESTRUCTURA DE VENTAS ● PROYECCION DE VENTAS ● OPERACIONES ● ORGANIZACION Y GERENCIAMIENTO ● PLAN DE IMPLEMENTACION ● LARGO PLAZO ● PROYECCIONES FINANCIERAS ● INFORMACION ANEXA
----	--	---	--

4.5.1.4 Área de elaboración de plan de negocio-Ingreso de datos financieros

4.5.1.4.1 Formulario Tipo maestro detalle

4.5.1.4.1.1 Página de Fijación de precios

En el siguiente formulario se fijarán precios, para luego ser reflejados en la proyección de ventas mensuales y anuales.

INICIO CONOZCANOS CONTACTENOS CERRAR SESSION

FIJACION DE PRECIOS

Fijacion de Precios.

Presente en el siguiente cuadro los costos fijos y variables para cada uno de los productos o servicios que comercializa su empresa. Para hacerlo, utilice los datos del último mes contable

[Ejemplos](#)

Nombre de Producto o Servicio:

Costo Variable:

Precio de venta unitario:

Margen de contribucion :

En Dinero (\$)
 % Sobre Venta
 % Sobre Costo

Porcentaje de incremento:

Periodo de incremento:

Agregar Guardar Cambios Eliminar

Precios

Codigo	Productos o Servicios	Precio	C.V	Margen
2	Pan Dulce	6.00	2.00	4.00

Continuar

Copyright © misplanesdenegocio, 2006

Figura: 9- Pantalla de fijación de precios–

Fijación_precios.php

Fijación_precios.php consta de 3 Áreas:

- Calculo de precios

Fijacion de Precios.

Presente en el siguiente cuadro los costos fijos y variables para cada uno de los productos o servicios que comercializa su empresa. Para hacerlo, utilice los datos del último mes contable

[Ejemplos](#)

Nombre de Producto o Servicio:

Costo Variable:

Precio de venta unitario:

Margen de contribucion :

En Dinero (\$) % Sobre Venta % Sobre Costo

Porcentaje de incremento:

Periodo de incremento:

Agregar

Guardar Cambios

Eliminar

- Área de listado de productos con precios.

Precios

Cliente #	Productos o Servicios	Precio	C.V	Margen
-----------	-----------------------	--------	-----	--------

Continuar

- Área de Menús

Menú Lateral

-
- CREAR PLAN DE NEGOCIO
-
- ABRIR PLAN DE NEGOCIO
-
- GENERAR PLAN DE NEGOCIO
-
- BUSCAR PLAN DE NEGOCIO

Menú Superior

- INICIO
- CONOZCANOS
- CONTACTENOS
- CERRAR SESSION









Menú de atributos de plan de negocio:

- DELINEACION DEL PLAN DE NEGOCIO
- DESCRIPCION DE LA EMPRESA
- ANALISIS DE LA INDUSTRIA
- MERCADO OBJETIVO
- DESCRIPCION DEL PRODUCTO/SERVICIO
- LA COMPETENCIA
- PROMOCION
- ESTRUCTURA DE VENTAS
- PROYECCION DE VENTAS
- OPERACIONES
- ORGANIZACION Y GERENCIAMIENTO
- PLAN DE IMPLEMENTACION
- LARGO PLAZO
- PROYECCIONES FINANCIERAS
- INFORMACION ANEXA

Descripción de objetos:

OBJETO	NOMBRE	DESCRIPCION	IMAGEN
--------	--------	-------------	--------

1		Enlace que brinda ejemplos en una ventana nueva.	Ejemplos								
2		Caja de texto donde el usuario ingresará el nombre del producto o servicio.	Nombre de Producto o Servicio: <input type="text"/>								
3		Caja de texto donde el usuario ingresará el precio unitario de venta del producto.	Precio de venta unitario: <input type="text"/>								
4		Caja de texto donde el usuario ingresará el costo variable.	Costo Variable: <input type="text"/>								
5		Caja de texto donde se ingresará el margen de contribución, se va a escoger el tipo si será en dólares o en porcentaje.	Margen de contribucion : <input checked="" type="radio"/> En Dinero (\$) <input type="radio"/> % Sobre Venta <input type="radio"/> % Sobre Costo <input type="text"/>								
6		Listado correspondiente a la información guardada en la base de datos. Al darle clic sobre cualquier campo del listado la información se cargara en el cuadro de texto.	Precios <hr/> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Cliente #</th> <th>Productos o Servicios</th> <th>Precio C.V</th> <th>Margen</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Cliente #	Productos o Servicios	Precio C.V	Margen				
Cliente #	Productos o Servicios	Precio C.V	Margen								
7		Botón que al darle clic agrega información ingresada en caja de texto a base de datos y la muestra en el listado inferior.	<input type="button" value="Agregar"/>								
8		Botón que al darle clic guarda cambios realizados	<input type="button" value="Guardar Cambios"/>								

		en la caja de texto.	
9		Botón que al darle clic elimina la información en que se encuentra en el cuadro de texto así como también la información correspondiente a la base de datos.	
10		Botón que al darle clic direcciona al usuario a la siguiente página.	
11		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de index.php	
12		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de conozcanos.php	
13		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de contactenos.php	
14		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de cerrarsesion.php	
15		Opción de menú lateral cuya función es permitir la creación de un plan de negocio. Direcciona a titulo_plan.php	
16		Opción de menú lateral cuya función es permitir la abrir un plan de negocio en el sitio, Web o PDF.	

		Direcciona a Busqueda_plan_negocio.p hp	
17		Opción de menú lateral cuya función es permitir la generar un plan de negocio en WEB o PDF. Direcciona a Busqueda_plan_negocio.p hp	● GENERAR PLAN DE NEGOCIO
18		Opción de menú lateral cuya función es permitir la búsqueda de un plan de negocio. Direcciona a Busqueda_plan_negocio.p hp	● BUSCAR PLAN DE NEGOCIO
19		Opciones de menú lateral con los atributos del plan de negocio,	<ul style="list-style-type: none"> ● DELINEACION DEL PLAN DE NEGOCIO ● DESCRIPCION DE LA EMPRESA ● ANALISIS DE LA INDUSTRIA ● MERCADO OBJETIVO ● DESCRIPCION DEL PRODUCTO/SERVICIO ● LA COMPETENCIA ● PROMOCION ● ESTRUCTURA DE VENTAS ● PROYECCION DE VENTAS ● OPERACIONES ● ORGANIZACION Y GERENCIAMIENTO ● PLAN DE IMPLEMENTACION ● LARGO PLAZO ● PROYECCIONES FINANCIERAS ● INFORMACION ANEXA

4.5.1.4.2 Formulario Tipo Planilla

4.5.1.4.2.1 Página de Proyección de ventas

Formulario para el ingreso de Proyección de ventas detallada por mes. En este se ingresarán las ventas proyectadas mensuales para el primer y segundo año.

[INICIO](#) [CONOZCANOS](#) [CONTACTENOS](#) [CERRAR SESSIC](#)

PROYECCION FINANCIERA

Planilla de proyeccion Financiera- Proyeccion de Ventas

Para ingresar la proyeccion de ventas de su negocio siga los paso:

- 1- Elija el producto. Los productos que se despligan son los productos que ingreso en la fijacion de precios.
- 2- Ingrese el valor del porcentaje de incremento.
- 3- Elija el period de incremento que tendran su unidades de venta.
- 4- Ingrese la cantidad de unidades que venderan en el primer mes.

Producto / Servicio:

% de Incremento:

Periodo de Incremento:
 Anual
 Semestral
 Trimestral
 Otro

Unidades de venta del primer mes:

Proyeccion de Ventas: [Ver cuadro detalle](#) [Ver Grafico](#)

Código	Producto/Servicio	% de Incremento	Periodo de Incremento	Valor del Primer Mes
2	Pan Dulce	2.00	6.00	12

Copyright © misplanesdenegocio, 2006

*Figura: 10- Pantalla de Proyección de ventas detallada por mes –
Proyeccion_de_Ventas_detallada.php*

Proyeccion_de Ventas.php consta de 2 Áreas:

- Ingreso de Ventas

Producto / Servicio:

% de Incremento:

Periodo de Incremento:
 Anual
 Semestral
 Trimestral
 Otro

Unidades de venta del primer mes:

- Área de Menús





Menú Superior



Descripción de objetos:

OBJETO	NOMBRE	DESCRIPCION	IMAGEN
1		Enlace que brinda ejemplos	Ejemplos

		en una ventana nueva.					
2		Sección dentro de la planilla en donde se selecciona los nombres de los productos que ser venderá.	Producto / Servicio: Pan Dulce - Precio: 6.00 ▾				
3		Sección dentro de la planilla en donde se ingresan el incremento porcentual de unidades.	% de Incremento: <input type="text"/>				
4		Sección dentro de la planilla en donde se eligen en que el periodo de incremento.	Periodo de Incremento: <input type="radio"/> Anual <input type="radio"/> Semestral <input type="radio"/> Trimestral <input type="radio"/> Otro <input type="text"/>				
5		Sección en donde se ingresarán las ventas por producto por mes.	Unidades de venta del primer mes: <input type="text"/>				
6		Listado correspondiente a la información guardada en la base de datos. Al darle clic sobre cualquier campo del listado la información se cargara en el cuadro de texto.	Precios <hr/> <table border="1"><thead><tr><th>Ciiente #</th><th>Productos o Servicios</th><th>Precio C.V</th><th>Margen</th></tr></thead></table>	Ciiente #	Productos o Servicios	Precio C.V	Margen
Ciiente #	Productos o Servicios	Precio C.V	Margen				
7		Botón que al darle clic direcciona otra planilla para fijar precios para el segundo año	Calculo de Año dos				
8		Botón que al darle clic envía al usuario a la página anterior.	Atras				
9		Botón que al darle clic direcciona al usuario a la	Continuar				

		siguiente página .	
10		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de index.php	
11		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de conozcanos.php	
12		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de contactenos.php	
13		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de cerrarsesion.php	
14		Opciones que lo direcciona a los cuadros detalles y gráficos de las ventas	Ver cuadro detalle Ver Grafico

4.5.1.5 Área de Menú

4.5.1.5.1 Menú Superior




El menú superior se visualizara dependiendo del rol que tenga el usuario.

4.5.1.5.1.1 Menú Superior- Rol Invitado

El menú que se visualizara el cuando un usuario ha ingresado al sitio como invitado será el siguiente:



Descripción de objetos:





OBJETO	NOMBRE	DESCRIPCION	IMAGEN
1		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de index.php	
2		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de conozcanos.php	
3		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de contactenos.php	

4.5.1.5.1.2 Menú Superior- Rol Usuario

El menú que se visualizara el cuando un usuario ha iniciado sesión al sitio como usuario será el siguiente:



Descripción de objetos:

OBJETO	NOMBRE	DESCRIPCION	IMAGEN
1		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de index.php	
2		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de conozcanos.php	
3		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de contactenos.php	
4		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de cerrarsesion.php	






4.5.1.5.1.3 Menú Superior- Rol Administrador

El menú que se visualizara el cuando un usuario ha iniciado sesión al sitio como administrador el siguiente:



Descripción de objetos:

OBJETO	NOMBRE	DESCRIPCION	IMAGEN
--------	--------	-------------	--------

1		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de index.php	
2		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de conozcanos.php	
3		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de contactenos.php	
4		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de cerrarsesion.php	
6		Opción de menú superior. Direcciona al usuario al la seccion de modulo.php	

4.5.1.6 Área de Búsqueda

En el formulario para el búsqueda de planes de negocio, existen dos tipos de campos, los cuales el usuario final puede llenar para buscar el plan de negocio que ha creado y que ha guardado en el servidor, en este mismo formulario el usuario tendrá la opción de ver el plan de negocio en HTML o generarlo en PDF.

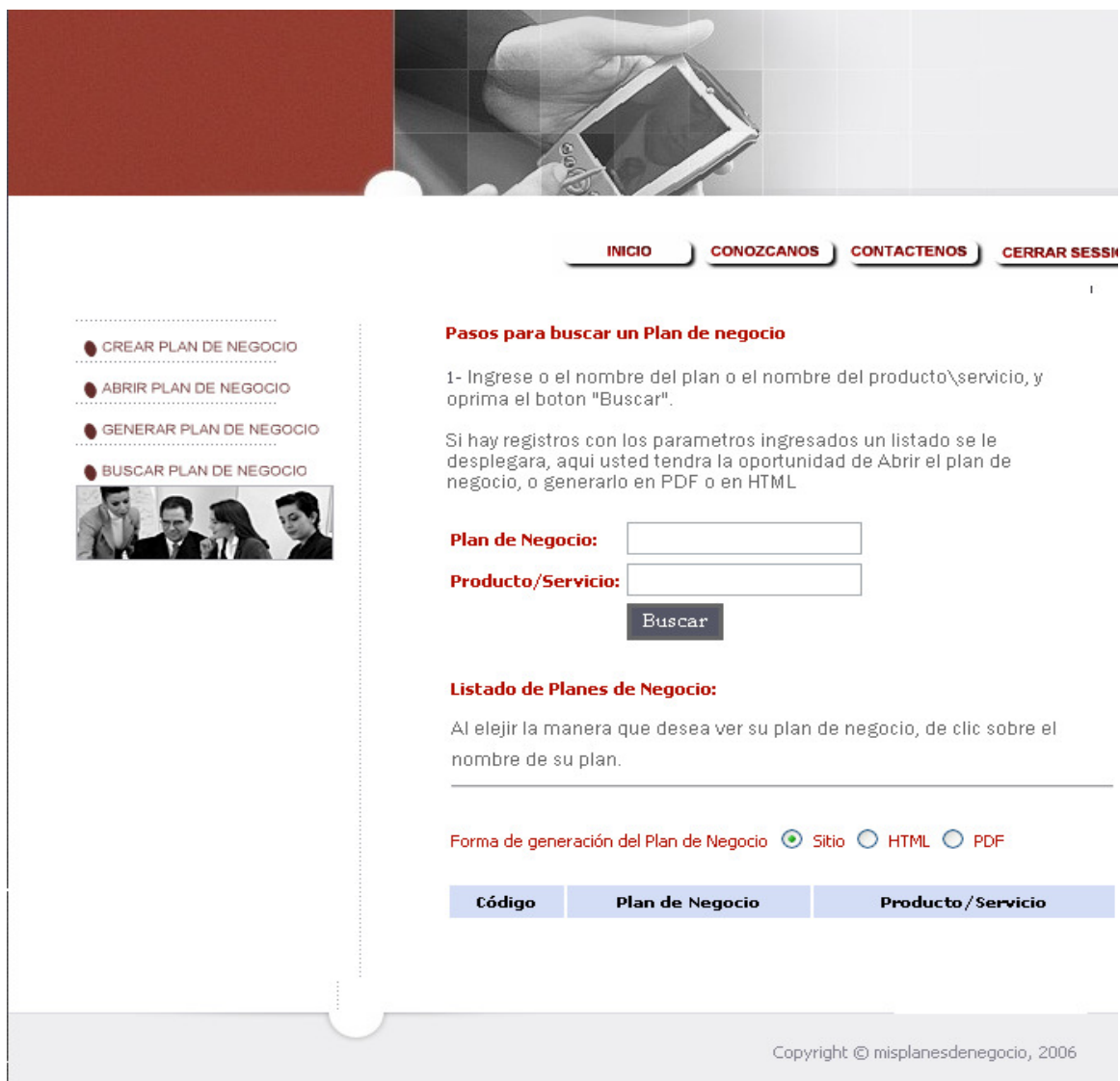
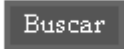









Figura: 13 - Pantalla Buscar Plan de Negocio
 Busqueda_plan_negocio.php

Descripción de objetos:

OBJETO	NOMBRE	DESCRIPCION	IMAGEN
1		Caja de texto donde se ingresa el nombre de plan que se desea encontrar	Plan de Negocio: <input type="text" value="plan de negocio 06"/>
2		Caja de texto donde se ingresa el nombre del	Producto/Servicio: <input type="text"/>

		producto que se desea encontrar con el plan de negocio correspondiente							
3		Botón que al dar clic realiza la búsqueda del plan de negocio de acuerdo a las especificaciones previamente ingresadas.							
4		Opciones para el tipo de generación de plan de negocio.	Forma de generación del Plan de Negocio   						
6		Listado que se visualizara al realizar una búsqueda.	<table border="1" data-bbox="1040 842 1403 894"> <thead> <tr> <th>Código</th> <th>Plan de Negocio</th> <th>Producto/Servicio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>plan 11aug</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Código	Plan de Negocio	Producto/Servicio	1	plan 11aug	
Código	Plan de Negocio	Producto/Servicio							
1	plan 11aug								
7		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de index.php							
9		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de conozcanos.php							
10		Opción de menú inicio. Direcciona al usuario a la página de contactenos.php							
11		Opción de menú superior. Direcciona al usuario a la página de cerrarsesion.php							

4.6. BASE DE DATOS

4.6.1 Descripción de la base de datos

La base de datos se adecuó para estructurar de la mejor manera el flujo que se toma para la creación del plan de negocio.

El diseño fue elaborado para controlar los planes de negocio que están creados por cierto usuario final, así al cargar o buscar un plan de negocio solo tendrán acceso a los que el usuario ha creado.

Las tablas que manejan los usuarios del prototipo, son las correspondientes a los atributos de planes de negocio y la tabla para registrarse.

Principalmente, la base de datos, crea un plan de negocio, con los datos que el usuario ingresa al prototipo y como producto final se generará un archivo, ya sea PDF ó HTML para poder imprimirlo o guardarlo.

La base de datos ha sido creada a la vez para que se pueda realizar un plan de negocio con un análisis financiero bastante completo.

4.6.2 Estructura de la base de datos

1. Área de Usuarios

- Control de los usuarios que poseen ingreso al prototipo. Un usuario puede ser visitante del sitio, y luego convertirse en usuario activo al registrarse.
- Control de permisos a los diferentes módulos del prototipo, por parte del administrador.
- El usuario puede crear varios planes de negocio.
- Validación de los usuarios.

2. Área de Módulos o Usuarios

- Control de los permisos para los usuarios.
- Mantenimientos de los módulos.

3. Área Plan de de negocios:

III.1 Ingreso de datos descriptivos:

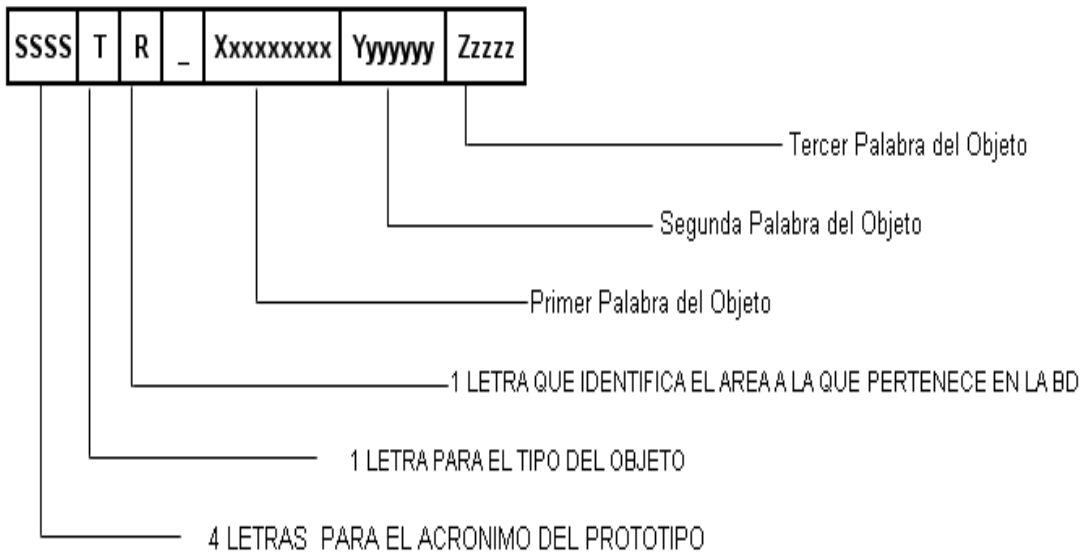
- Navegación en los atributos del plan de negocio, es decir el usuario podrá hacer el llenado de los formularios según lo desee, sin orden alguno, sin embargo se recomendará seguir un orden específico para que el plan de negocio se mas fácil de crear.
- Guardar en le base de datos el plan de negocio, aunque no esté terminado.
- Existencia de planes de negocio iguales pero asignados al usuario correspondiente.

3.2 Ingreso de datos financieros:

- Control del ingreso de los datos, indispensable el llenado de forma ordenada de las tablas financieras.
- Validación de datos numéricos.
- Control de generación de gráficos.

4.6.3 Nomenclatura de objetos de la base de datos.

Los nombres de los objetos de la base de datos están estructurados de la siguiente manera:



Donde:

El **Acrónimo** del prototipo deberá tener Cuatro Letras, en nuestro caso llevará el nombre de PLAN.

El Tipo de objeto deberá ser uno de los siguientes:

Identificador	Descripción
U	Tabla
F	Función
C	Clase

El tipo de área dentro de la Base de Datos se identifica de la siguiente manera:

Identificador	Descripción
---------------	-------------

I	Datos Descriptivos
A	Datos Financieros
M	Módulos ó Usuarios

- Cada nombre de Objeto deberá tener un máximo de 30 caracteres. Se definirá con palabras completas en la medida de lo posible, sin separación de guiones bajos. Cuando el nombre no pueda definirse por palabras completas se podrá usar las 4 primeras letras de ciertas palabras que no resten significado al nombre del Objeto.
- Se evitará la redundancia en los nombre.

4.7. DICCIONARIO DE DATOS

Tabla planum_usuario

Esta tabla contiene todos los datos de usuarios que tienen acceso al prototipo, sirve principalmente para mantener un identificador del usuario y su contraseña.

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idUsuario	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_NivelUsuario	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_Login	VARCHAR(15)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Contrasena	VARCHAR(32)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Nombres	VARCHAR(50)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Apellidos	VARCHAR(50)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Email	VARCHAR(50)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_FechaRegistro	DATETIME	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		NULL	
CMP_UltimaFechaLogin	DATETIME	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		NULL	
CMP_Hora	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_Userid	VARCHAR(32)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
FK_idRol	VARCHAR(50)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Logo	LONGBLOB	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		NULL	

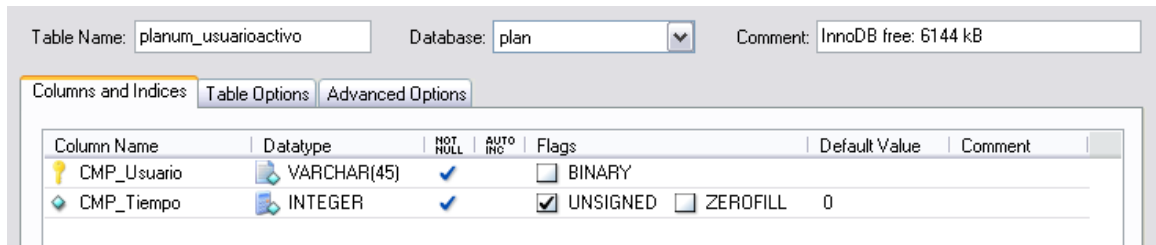
Nombre del Campo	Descripción
PK_idUsuario	Es el identificador único de la tabla usuario.
FK_idRol	Llave foránea que identifica el rol del usuario.
CMP_Login	Nombre único con el que el usuario se identifica en el Prototipo.
CMP_Contrasena	Contraseña ingresada por el usuario
CMP_Nombres	Campo que contiene los nombres del usuario
CMP_Apellidos	Campos que contiene los apellidos del usuario.
CMP_Email	Correo electrónico del usuario, ya que su contraseña se le enviará por correo electrónico.
CMP_Nivelusuario	Contiene los niveles de usuario: nivel administrador, nivel usuario.

CMP_FechaRegistro	Es el campo fecha en la cual se registra el usuario.
CMP_UltimaFechaLogin	Campo que almacena la última fecha en la cual el usuario entro al prototipo con su login
CMP_Hora	Campo que almacena la hora que inicia sesión.
CMP_Userid	Valor aleatorio que se le da a la sesión realizada en el momento

Figura: 22- Tabla planum_usuario

Tabla planum_usuarioactivo

Esta tabla contiene todos los datos de usuarios que tienen acceso al prototipo, tiene en sus registros a todos los usuarios que están activos, ya que habrá usuarios que estarán de visita en el sitio.

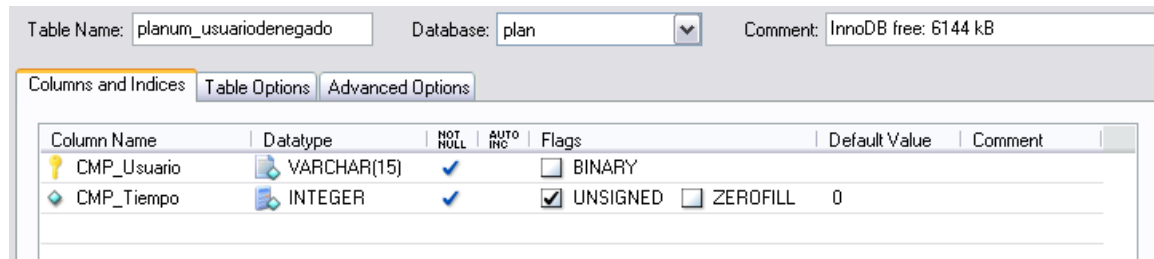


Nombre del Campo	Descripción
PK_idUsuario	Es el identificador único de la tabla usuario.
CMP_Tiempo	El tiempo que el usuario se mantiene en sesión en el sitio en segundos.

Figura: 23- Tabla planum_usuarioactivo

Tabla planum_usuariodenegado

Esta tabla contiene todos los datos de usuarios denegados o restringidos para acceder al sitio.

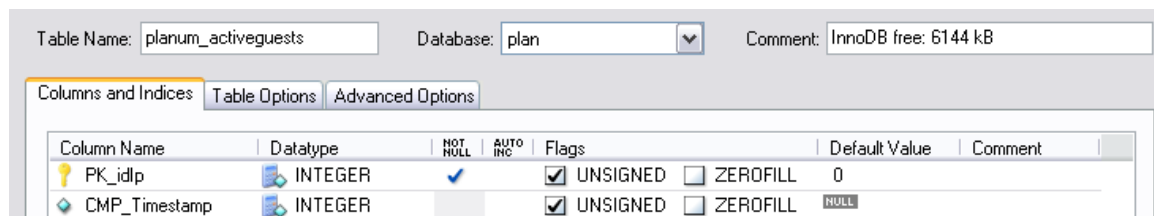


Nombre del Campo	Descripción
PK_idUsuario	Es el identificador único de la tabla usuario.
CMP_Tiempo	Tiempo que el usuario estuvo en el sitio en segundos.

Figura: - 24 Tabla planum_usuariodenegado

Tabla planum_activeguests

Esta tabla almacena la dirección IP de la cual está accedendo un usuario, ya sea no registrado o un usuario registrado sin haber iniciado sesión.

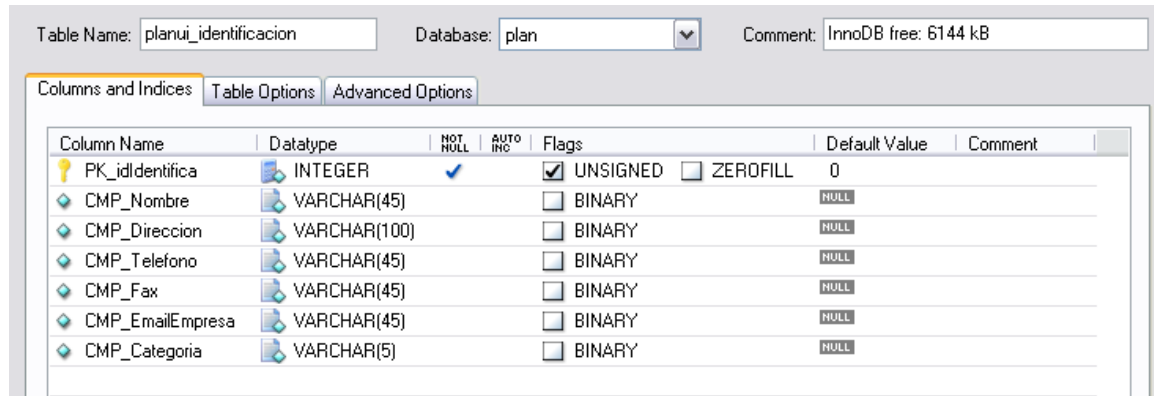


Nombre del Campo	Descripción
PK_idlp	IP de la maquina del usuario
CMP_Timestamp	Tiempo que mantiene al usuario visitante como tal en segundos

Figura: 25- Tabla planum_activeguests

Tabla planui_identificacion

Esta tabla contiene los datos generales de la empresa que llevará a cabo el proyecto de inversión.

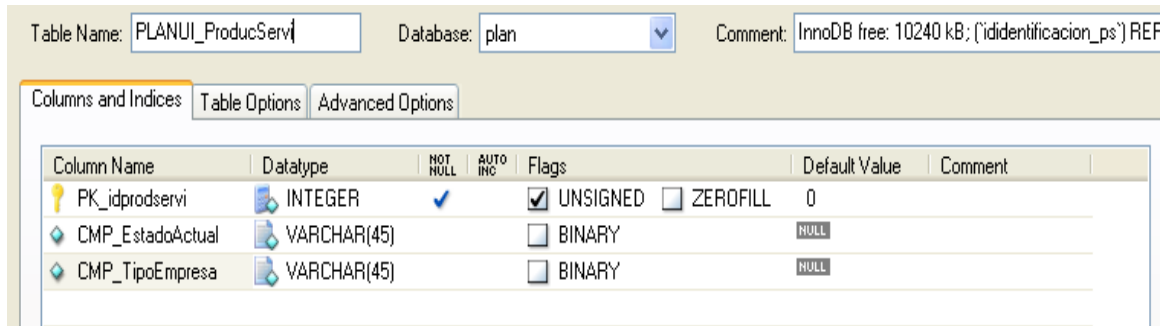


Nombre del Campo	Descripción
PK_ididentificación	Es el identificador único de la tabla identificación.
CMP_Nombre	Nombre de la empresa.
CMP_Direccion	Dirección de la empresa.
CMP_Telefono	Teléfono de la empresa.
CMP_Fax	Fax de la empresa.
CMP_EmailEmpresa	Es el correo electrónico de la empresa.
CMP_Categoría	Es la categoría a la cual pertenece la empresa, ya sea S.A. de C.V., S.A., R.L., limitada, etc.

Figura: 26- Tabla planui_identificacion

Tabla planui_producervi

Tabla que contiene la información concerniente al producto o servicio para un determinado negocio.



Nombre del Campo	Descripción
PK_idprodservi	Es la llave primaria de la tabla produc_servi
CMP_EstadoActual	Es el estado actual en el que se encuentra el producto
CMP_TipoEmpresa	Campo que indica si se venderá producto ó servicio

Figura: 27- Tabla planui_producservi

Tabla planui_plandenegocio

Tabla maestra de todo el plan d negocio que será creado por el usuario.

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comme
PK_idPlanDeNegocio	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_ResumenEjec	TEXT	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		NULL	
FK_idDescripcionEmpresa	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idAnalisisSecIndus	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idProdServi	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idCompetencia	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idPromo	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idEstructura	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idOrgGerencia	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idPlanImplement	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idLargoPlazo	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_CodigoUsuario	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_NombrePlan	TEXT	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		NULL	
CMP_ConceptoNegocio	TEXT	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		NULL	
FK_idMercadoObjetivo	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	

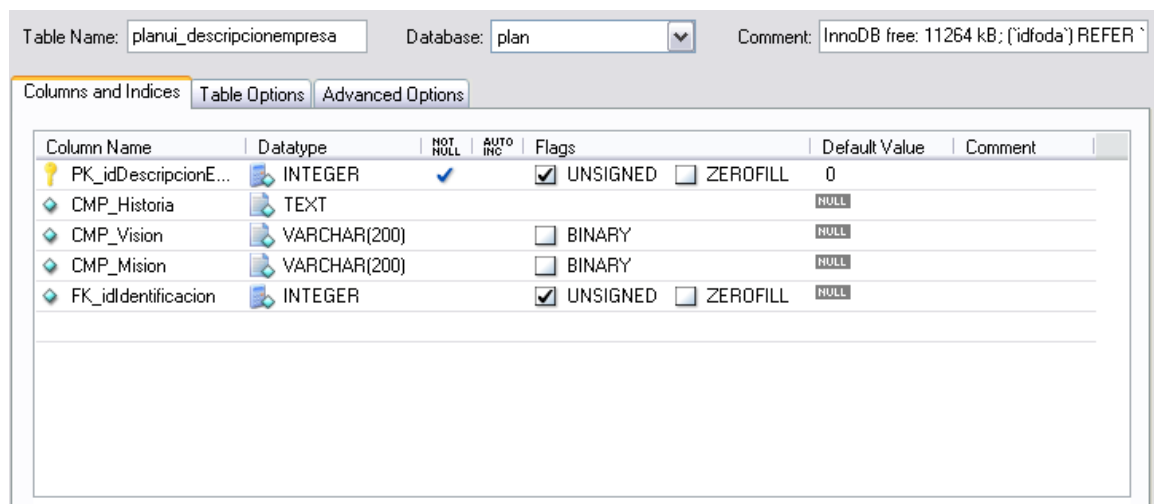
Nombre del Campo	Descripción
PK_idplanDeNegocio	Es la llave primaria de la tabla plandenegocio.
CMP_ResumenEjec	Campos que almacena el resumen ejecutivo
FK_idDescripcionEmpresa	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_descripciónempresa.
FK_idAnalisisSecIndus	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_analisisseclndus.
FK_idProdServi	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_prodservi.
FK_idCompetencia	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_competencia.
FK_idPromo	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_promo.
FK_idEstructura	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_estructura

FK_idorggerencia	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_orggerencia.
FK_idPlanImplement	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_planimplement.
FK_idLargoPlazo	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_largoplazo.
CMP_CodigoUsuario	Es el código del usuario
CMP_NombrePlan	Es el nombre del plan
CMP_ConceptoNegocio	Es el concepto del negocio
FK_idMercadoObjetivo	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_mercadoobjetivo.

Figura: 28 - Tabla planui_PlanDeNegocio

Tabla planui_descripcionempresa

Tabla que contiene la descripción de la empresa de una forma más detallada, los campos que la contienen hablan más de la empresa en su razón de ser.



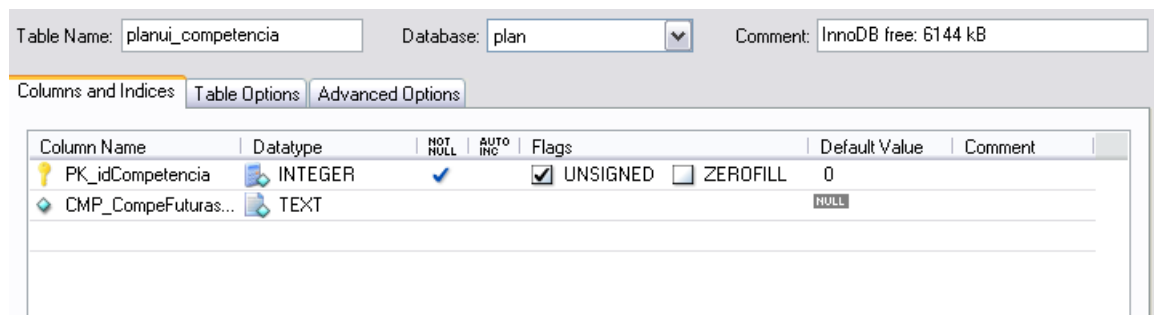
Nombre del Campo	Descripción
------------------	-------------

PK_idDescripcionEmpresa	Es la llave primaria de la tabla descripción_empresa
CMP_Historia	Campo que contiene una breve historia de la empresa
CMP_Visión	Campo que contiene la visión de la empresa
CMP_Misión	Campo que almacena la misión de la empresa.
FK_idIdentificación	Campo que contiene la llave foránea que se relaciona con la tabla planui_Identificacion.

Figura: 29 - Tabla planui_DescripciónEmpresa

Tabla planui_competencia

El contenido de esta tabla es referente a las competencias futuras y barreras de entrada.

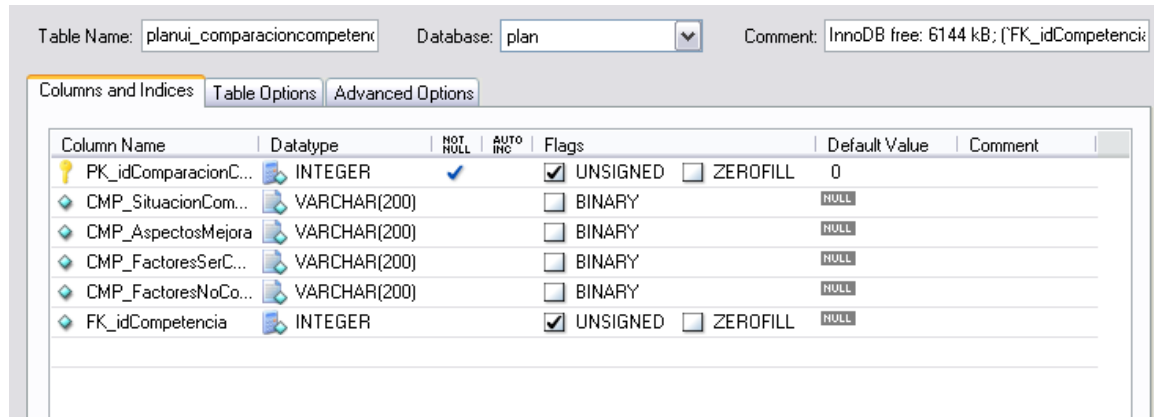


Nombre del Campo	Descripción
FK_idCompetencia	Llave primaria de la tabla competencia.
CMP_CompeFuturasBarrerasDeEntrada	Almacena las competencias futuras y barreras de entrada.

Figura: 30- Tabla planui_competencia

Tabla planui_comparacioncompetencia

La tabla almacena la comparación de la competencia con la propia empresa, ya que así la empresa evaluará que factores deben cambiar y que mejora se le puede hacer al producto o servicio.

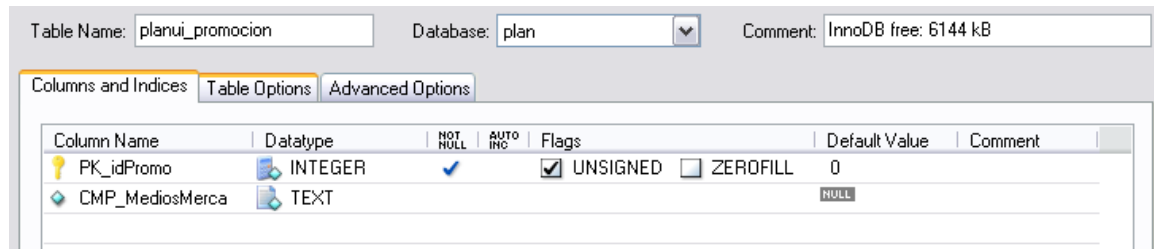


Nombre del Campo	Descripción
PK_idComparacionCompetencia	Llave primaria de la tabla comparacion_competencia.
CMP_SituaciónCompetitiva	Situación competitiva de su empresa en el mercado.
CMP_AspectosMejora	Aspectos de mejora para ser mas competitivos en el mercado.
CMP_FactoresSerCompetitivos	Aspectos de mejora para poder ser mas competitivos en el mercado
CMP_FactoresNoCompetitivos	Aspectos que impiden ser competitivos en el mercado.
FK_idCompetencia	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_competencia.

Figura: 31- Tabla planui_ComparacionCompetencia

Tabla planui_promocion

Tabla que describirá, en sus campos, los medios de mercadeo.

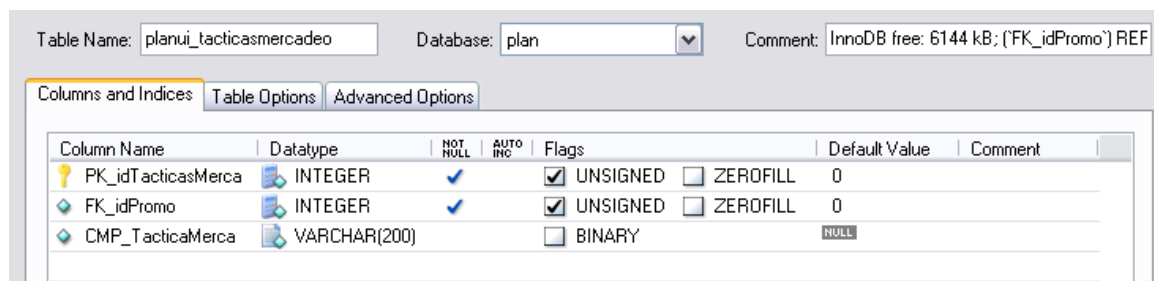


Nombre del Campo	Descripción
PK_idPromo	Llave primaria de la tabla promoción.
CMP_MediosMerca	Campo que almacena el conjunto de decisiones y actividades que una empresa debe desarrollar para lograr la transferencia o el beneficio de los productos o servicios.

Figura: 32 Tabla planui_promocion

Tabla planui TácticasMercadeo

Que estrategias tomará el empresario para colocar su producto o servicio.



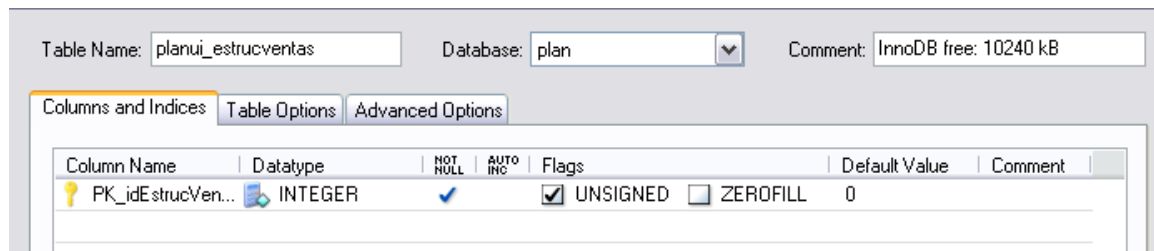
Nombre del Campo	Descripción
------------------	-------------

PK_idTacticasMerca	Llave primaria de la tabla planui_tacticasmercadeo.
FK_idPromo	Es la llave foránea que se relaciona con la tabla planui_promo.
CMP_TacticaMerca	Campo que almacena las tácticas de mercadeo.

Figura: 33 Tabla *tacticas_mercadeo*

Tabla planui_estrucventas

El contenido de esta tabla es solo un campo, el cual nos sirve para vincular las tablas *procesos_venta* y *personal_venta*.

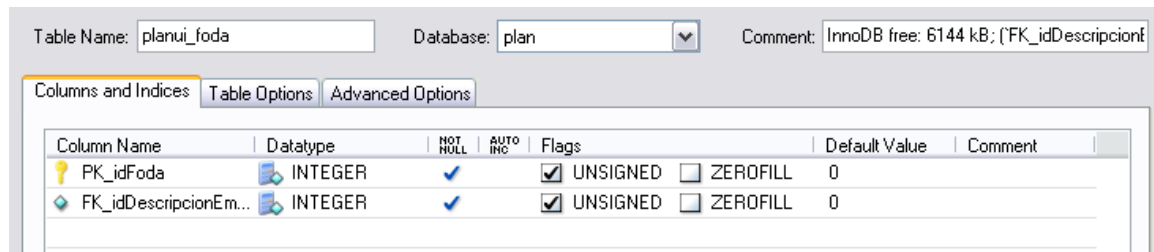


Nombre del Campo	Descripción
PK_idEstrucVentas	Llave primaria, ID estructuras de ventas

Figura: 34- Tabla *planui_estrucventas*

Tabla planui_foda

El contenido de esta tabla tiene el id primario de la tabla y la otra es la llave foránea que nos sirve para referenciar a la tabla descripción_empresa.

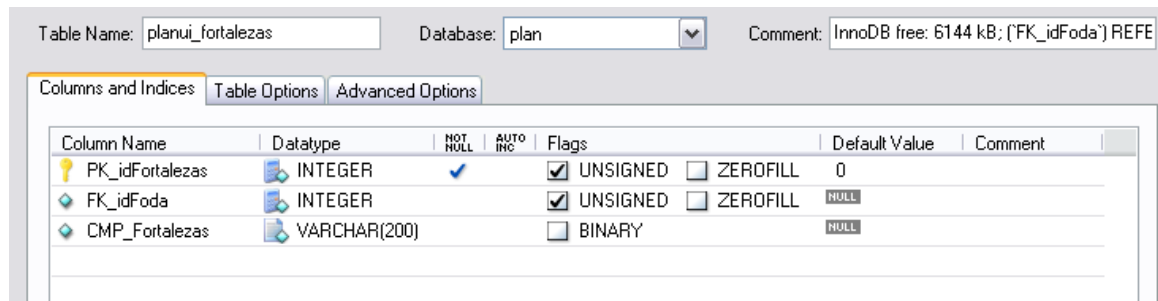


Nombre del Campo	Descripción
PK_idFoda	Llave primaria de la tabla foda
FK_idDescripcionEmpresa	Es la llave foránea que hace se relaciona con la tabla planui_descripcionempresa..

Figura: 35- Tabla planui_foda.

Tabla planui_fortalezas

Esta tabla almacena las fortalezas de la empresa.

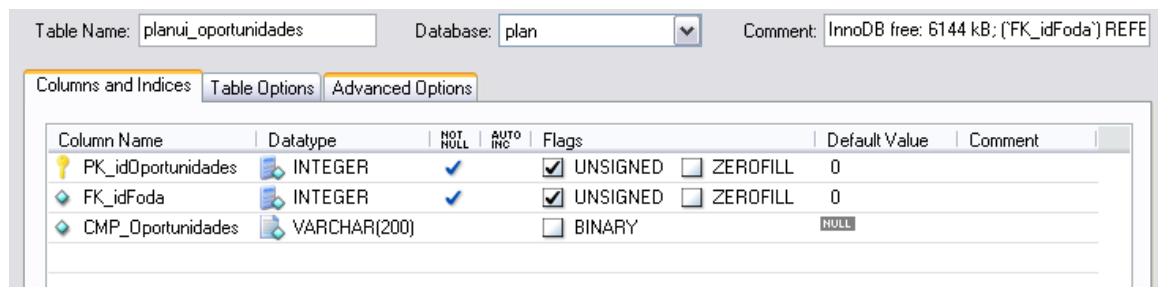


Nombre del Campo	Descripción
PK_idFortalezas	Llave primaria de la tabla fortalezas.
FK_idFoda	Es la llave foránea que se relaciona con la tabla planui_foda.
CMP_Fortalezas	Campo que almacena las fortalezas.

Figura: 36- Tabla planui_fortalezas

Tabla planui_oportunidades

Esta tabla almacena las oportunidades de la empresa.



Nombre del Campo	Descripción
------------------	-------------

PK_idOportunidades	Llave primaria de la tabla oportunidades.
FK_idFoda	Es la llave foránea que se relaciona con la tabla planui_foda.
CMP_Oportunidades	Campo que almacena las oportunidades.

Figura: 37- Tabla planui_oportunidades

Tabla planui debilidades

Esta tabla almacena las debilidades de la empresa.

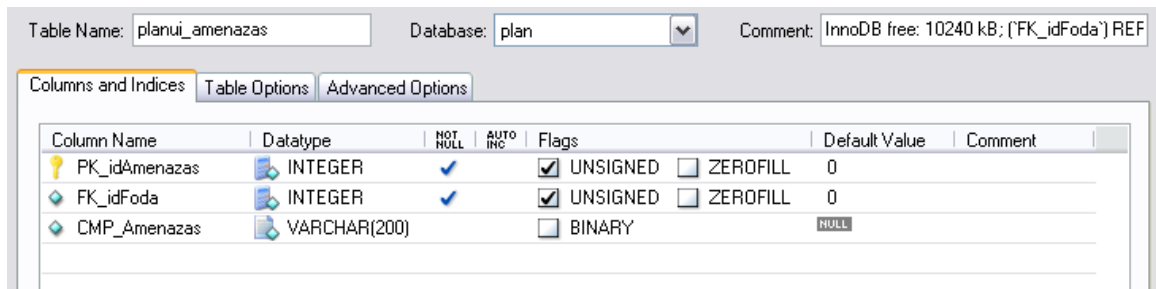
Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idDebilidades	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
FK_idFoda	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_Debilidades	VARCHAR(200)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	

Nombre del Campo	Descripción
PK_idDebilidades	Llave primaria de la tabla debilidades
FK_idFoda	Es la llave foránea que se relaciona con la tabla planui_foda.
CMP_Debilidades	Campo que almacena las debilidades

Figura: 38- Tabla planui_debilidades

Tabla planui amenazas

Esta tabla almacena las amenazas de la empresa.



Nombre del Campo	Descripción
PK_idAmenazas	Llave primaria de la tabla amenazas
FK_idFoda	Es la llave foránea que se relaciona con la tabla planui_foda.
CMP_Amenazas	Campo que almacena las amenazas

Figura: 39- Tabla planui_amenazas

Tabla planui_caracteristicascompetencia

Esta tabla almacena los nombres de los competidores.

Table Name: planui_caracteristicascompetei Database: plan Comment: InnoDB free: 6144 kB; (FK_idCompetencia

Columns and Indices Table Options Advanced Options

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idCaracteristicas...	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
FK_idCompetencia	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_NombreComp...	VARCHAR(100)	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Calidad	VARCHAR(5)	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Precio	VARCHAR(5)	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Credito	VARCHAR(45)	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Caracterist	VARCHAR(45)	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_PuntoVenta	TEXT	<input type="checkbox"/>			NULL	
CMP_AtencionCliente	VARCHAR(15)	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> BINARY		
CMP_CoberturaMer...	VARCHAR(20)	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> BINARY		
CMP_CanalDistribuc...	TEXT	<input checked="" type="checkbox"/>				

Nombre del Campo	Descripción
PK_idCaracteristicasCompe	Llave primaria de la tabla característica de la competencia.
FK_idCompetencia	Es la llave foránea que se relaciona con la tabla planui_competencia.
CMP_NombreCompetidor	Campo que almacena el nombre del competidor
CMP_Calidad	Campo que almacena la calidad del producto del competidos en este caso podría ser alta, media ó baja
CMP_Precio	Campo que almacena el precio del producto o servicio, este puede ser alto, medio ó bajo.
CMP_Credito	Almacena si ofrecen crédito a sus clientes
CMP_Caracteristica	Campo que almacena la característica de la competencia.
CMP_PuntoVenta	Campo que nos almacena el punto de venta de la competencia.
CMP_AtencionCliente	Campo que nos almacena, como es la atención al cliente de la competencia: Buena, Muy Buena, Excelente.

CMP_CoberturaMercado	Campo que almacena la cobertura que tiene la competencia, ya sea a nivel nacional, internacional, o zonas a nivel nacional.
CMP_CanalDistribucion	Campos que almacena el tipo de canales de distribución que tiene la competencia.

Figura: 40- Tabla planui_caracteristicascompetencia

Tabla planui_descripcioncompetencia

Tabla que contiene la descripción de la competencia.

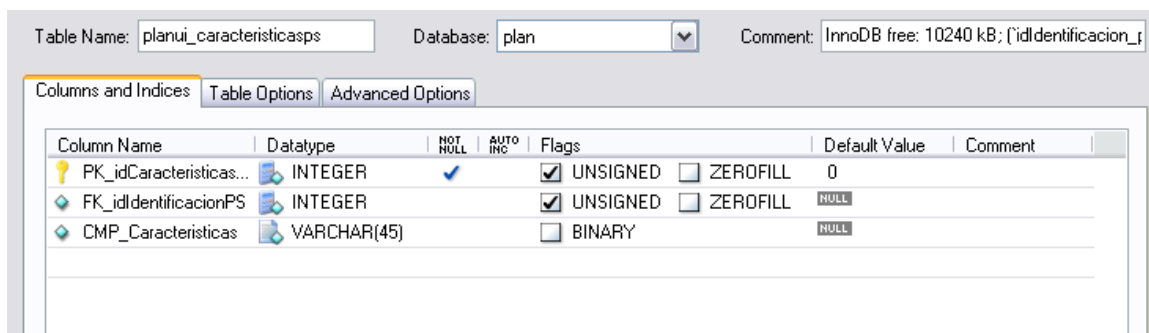
Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idDescripcionCo...	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_NombreComp...	VARCHAR(45)			<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_AñoOperacion	INTEGER			<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_Ubicacion	VARCHAR(45)			<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
FK_idCompetencia	INTEGER			<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	

Nombre del Campo	Descripción
PK_idDescripcionCompetencia	Llave primaria de la tabla descripción_empresa.
CMP_NombreCompetidores	Es el nombre de los competidores.
CMP_AñoOperacion	Cantidad de años que éstas llevan en operación y en dónde se encuentran ubicadas.
CMP_Ubicación	Es el lugar donde radica el negocio.
FK_idCompetencia	Es la llave foránea que se relaciona con la tabla planui_competencia.

Figura: 41- Tabla planui_descripcioncompetencia

Tabla planui_caracteristicasp

Esta tabla almacena las características del producto o servicio

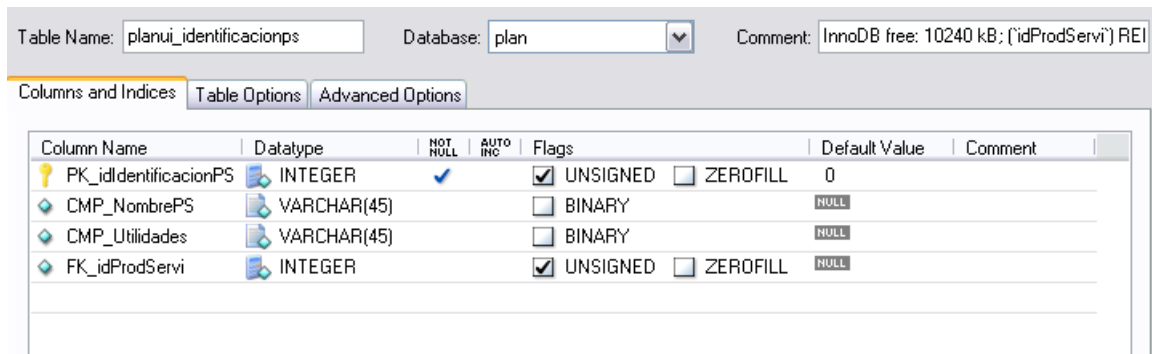


Nombre del Campo	Descripción
PK_idCaracteristicasPS	Llave primaria de la tabla caracteristicas_ps
FK_idIdentificacionPS	Es la llave foránea que se relaciona con la tabla planui_identificacionps.
CMP_Caracteristicas	Campo que almacena las características del producto o servicio.

Figura: 42- Tabla planui_caracteristicasps

Tabla planui_identificacionps

Esta tabla almacena las el nombre y las utilidades de producto o servicio que tendrá el negocio.

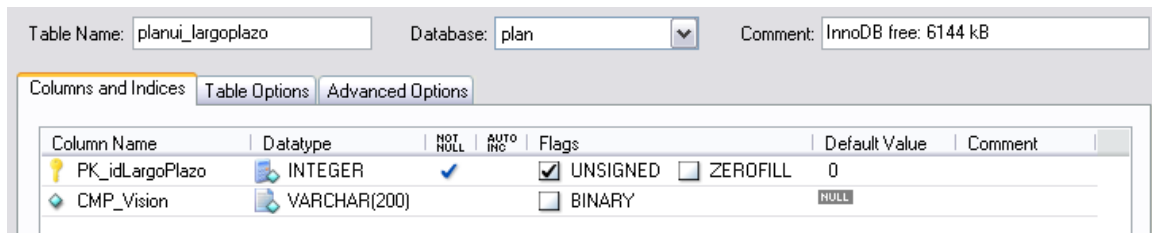


Nombre del Campo	Descripción
PK_idIdentificacionPS	Llave primaria de la tabla identificacion_ps
CMP_NombrePS	Nombre del producto ó servicio
CMP_Utilidades	Utilidad o necesidades que satisface
FK_idProdServi	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_prodservi

Figura: 43- Tabla planui_identificacionps

Tabla planui_largoplazo

La tabla contiene los campos de identificador único y la visión a largo plazo de la empresa

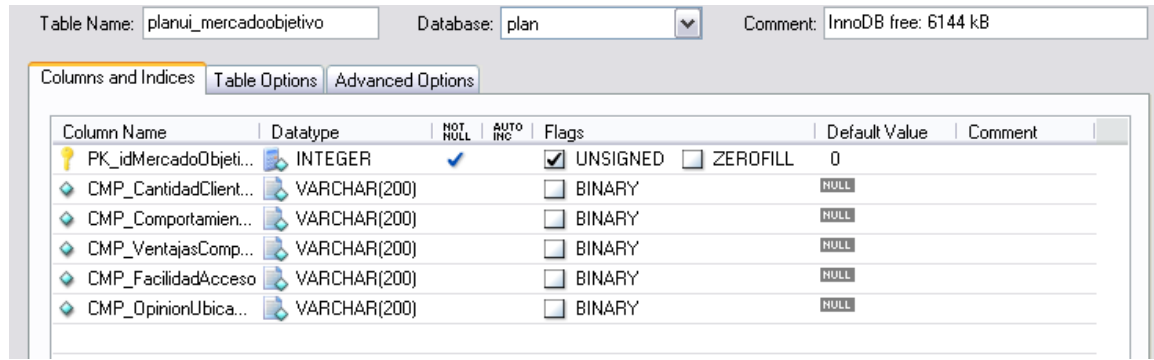


Nombre del Campo	Descripción
PK_idLargoPlazo	Llave primaria de la tabla largo_plazo
CMP_Vision	Es la visión a largo plazo de la empresa.

Figura: 44- Tabla planui_largoplazo

Tabla planui_mercadoobjetivo

La tabla almacena información referente al mercado objetivo, es decir los principales clientes a la cual la empresa se dirigirá para promover sus productos ó servicios.



Nombre del Campo	Descripción
PK_idMercadoObjetivo	Llave primaria de la tabla mercado_objetivo
FK_idCompetencia	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_competencia
CMP_CantidadClientes	Cuantos clientes tendrá la empresa en los próximos años.
CMP_Comportamientos	Que comportamientos manifiestan sus clientes al consumo de los productos o servicios de la empresa.
CMP_VentajasComparativas	Que ventajas comparativas tienen los productos ó servicios para sus clientes.
CMP_FacilidadAcceso	Opinión de los clientes sobre el acceso de los productos ó servicios de la empresa.
CMP_OpinionUbicacion	Opinión que tienen los clientes sobre el lugar de instalación de la empresa.

Figura: 45- Tabla planui_mercadoobjetivo

Tabla planui_mercadoobjetivoCliente

La tabla almacena información referente a los principales clientes de la empresa.

The screenshot shows a database management interface with the following details:

- Table Name: planui_mercadoobjetivocliente
- Database: plan
- Comment: InnoDB free: 10240 kB; (idMercado_objet
- Columns and Indices tab is selected.
- Table structure table:

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idCliente	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
FK_idMercadoObjetivo	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_NecesidadClie...	VARCHAR(200)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_ProductoServi...	VARCHAR(45)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Expectativas	VARCHAR(200)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	

Nombre del Campo	Descripción
PK_idCliente	Llave primaria, ID de cliente
FK_idMercadoObjetivo	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_mercadoobjetivo.
CMP_NecesidadCliente	Almacena las necesidades de los clientes.
CMP_ProductoServicio	Productos ó servicios que satisfagan dichas necesidades
CMP_Expectativas	Expectativas de los clientes en relación a los productos ó servicios que recibe

Figura: 46- Tabla planui_mercadoobjetivoCliente

Tabla planui metas

La tabla almacena las metas que se desprende de la visión de la empresa.

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idMetas	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idDescripcionEm...	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_Meta	VARCHAR(200)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	

Nombre del Campo	Descripción
PK_idMetas	Llave primaria de la tabla metas.
FK_idDescripcionEmpresa	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_descripcionempresa.
CMP_Meta	Almacena las metas de la empresa.

Figura: 47- Tabla planui_metas

Tabla planui_objetivosespecificos

La tabla almacena los objetivos específicos de la empresa.

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idObjetivosEspe...	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
FK_idLargoPlazo	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_ObjetivoEspec...	VARCHAR(100)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	

Nombre del Campo	Descripción
------------------	-------------

PK_idObjetivosEspecificos	Llave primaria de la tabla objetivos específicos
FK_idLargoPlazo	Llave foránea que se relaciona con la tabla plaiu_largoplazo
CMP_ObjetivoEspecifico	Almacena los objetivos específicos de la empresa.

Figura: 48- Tabla planui_ObjeticivosEspecificos

Tabla planui_orggerencia

La tabla almacena los cargos de la empresa de su estructura organizacional.

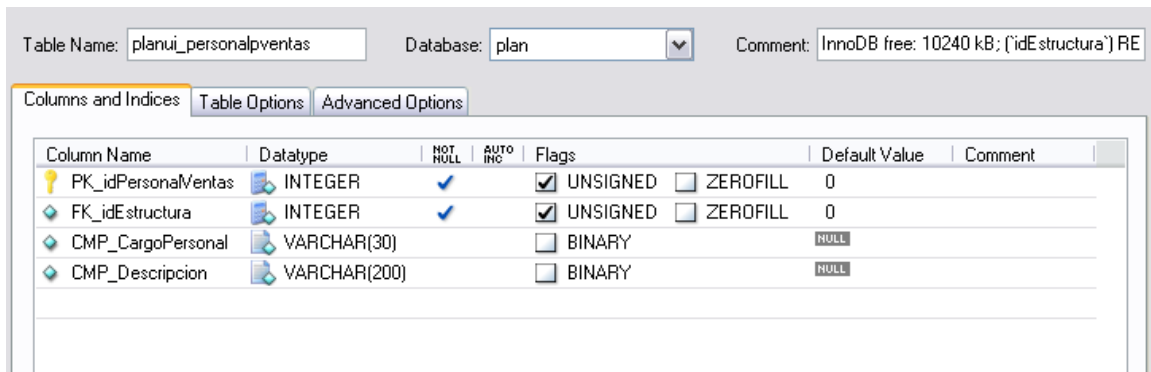
Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idOrgGerencia	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_Organigrama	LONGBLOB	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		NULL	

Nombre del Campo	Descripción
PK_idorggerencia	Llave primaria de la tabla org_gerencia
CMP_Organigrama	La estructura organizacional, con sus respectivos cargos de la empresa.

Figura: 49- Tabla planui_orggerencia

Tabla planui_personalventas

La tabla almacena el personal a cargo del departamento de ventas.

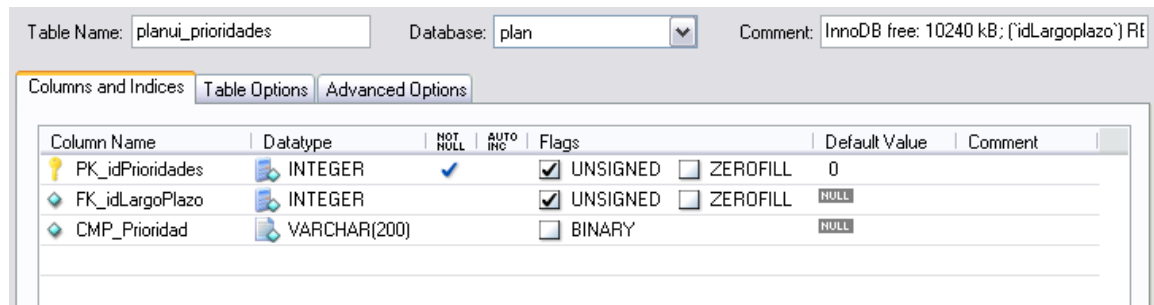


Nombre del Campo	Descripción
PK_idPersonalVentas	Llave primaria de la tabla personalpventas.
FK_idEstructura	La llave foránea se relaciona con la tabla planui_estrucventas
CMP_CargoPersonal	Nombre del cargo
CMP_Descripción	Es la descripción del cargo

Figura: 50- Tabla planui_personalpventas

Tabla planui_prioridades

La tabla almacena las prioridades a largo plazo de la empresa.

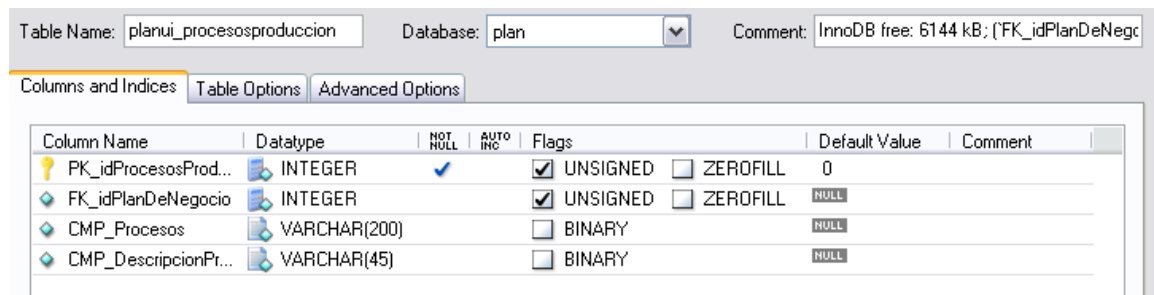


Nombre del Campo	Descripción
PK_idPrioridades	Llave primaria de la tabla prioridades.
FK_idLargoPlazo	La llave foránea que hace referencia a la tabla largo_plazo
CMP_Prioridad	Son las prioridades de la empresa.

Figura: 51- Tabla planui_prioridades

Tabla planui_procesosproduccion

La tabla almacena los procesos de producción que realiza la empresa.



Nombre del Campo	Descripción
------------------	-------------

PK_idProcesosProduccion	Llave primaria de la tabla procesos_produccion.
FK_idOperaciones	La llave foránea que hace referencia a la tabla operaciones.
CMP_Procesos	Es el nombre del proceso
CMP_DescripciónProceso	Es la descripción del proceso correspondiente.

Figura: 52- Tabla planui_procesosproduccion

Tabla planui_procesosventa

La tabla almacena los procesos de producción que realiza la empresa.

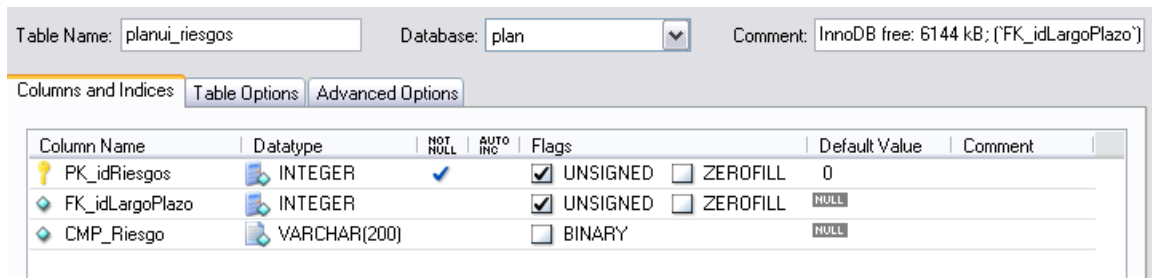
Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idProcesosVenta	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
FK_idEstructura	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_Proceso	VARCHAR(50)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Descripcion	VARCHAR(200)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	

Nombre del Campo	Descripción
PK_idProcesosVenta	Llave primaria de la tabla procesos_venta
FK_idEstructura	La llave foránea se relaciona con la tabla planui_estrucventas.
CMP_Proceso	Es el nombre del proceso de venta.
CMP_Descripcion	Es la descripción del proceso correspondiente.

Figura: 53- Tabla planui_procesosventa

Tabla planui_riesgos

La tabla guarda información de los riesgos de la empresa a largo plazo.

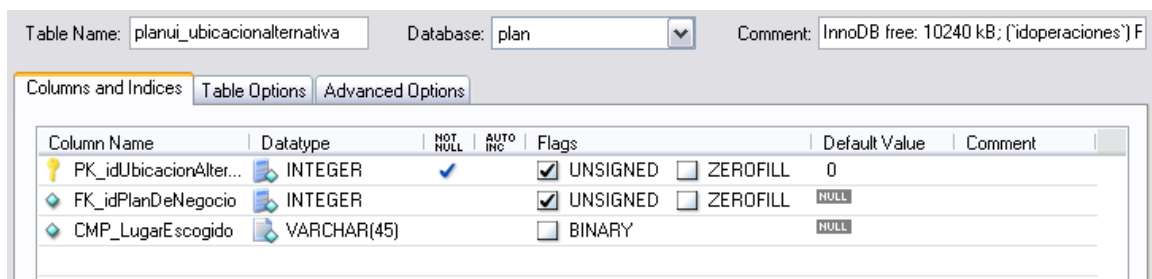


Nombre del Campo	Descripción
PK_idRiesgos	Llave primaria de la tabla riesgos.
FK_idLargoPlazo	La llave foránea que se realciona con la tabla planui_LargoPLazo
CMP_Riesgo	Campo que almacena los riesgos de la empresa.

Figura: 54- Tabla planui_riesgos

Tabla planui ubicacionalalternativa

Tabla que guarda la información referente a la ubicación del negocio



Nombre del Campo	Descripción
------------------	-------------

PK_idUbicacionAlternativa	Llave primaria de la tabla ubicacion_alternativa
FK_idPlanDeNegocio	La llave foránea que se relaciona con la tabla planui_plandenegocio.
CMP_LugarEscogido	Campo que almacena el lugar escogido para la ubicación de la empresa.

Figura: 55- Tabla planui_ubicacionalternativa

Tabla planui_BeneficioAlternativa

Tabla que guarda la información referente al beneficio de la ubicación alternativa para el negocio.

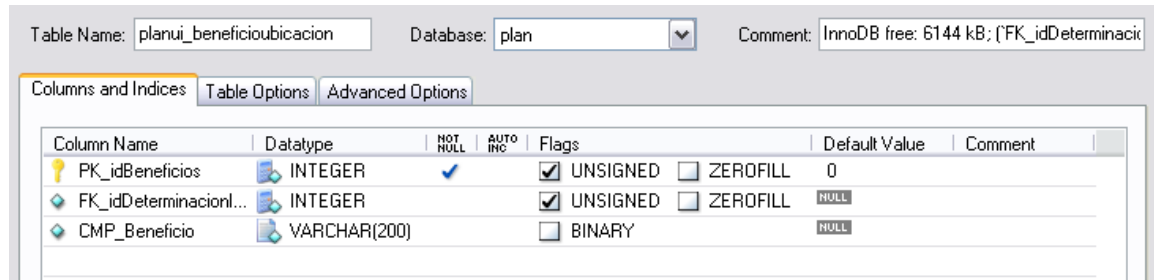
Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idBeneficioAltern...	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
FK_idUbicacionAlter...	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_Beneficio	VARCHAR(200)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	

Nombre del Campo	Descripción
PK_idBeneficioAlternativa	Llave primaria de la tabla beneficio_alternativa
FK_idUbicacionAlternativa	La llave foránea que se relaciona con la tabla planui_UbicacionAlternativa.
CMP_Beneficio	Campo que almacena el beneficio de la ubicación alternativa.

Figura: 56- Tabla planui_BeneficioAlternativa

Tabla planui_beneficiubicacion

Tabla que guarda la información referente al beneficio de la ubicación para el negocio.

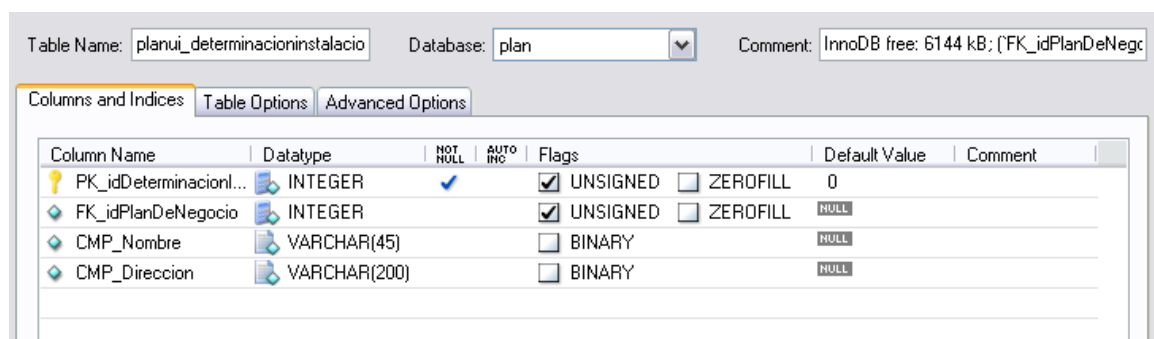


Nombre del Campo	Descripción
PK_idBeneficios	Llave primaria de la tabla beneficios
FK_idDeterminacionInstalacion	La llave foránea que se relaciona con la tabla planui_DeterminacionInstalacion
CMP_Beneficio	Campo que almacena el beneficio de la ubicación.

Figura: 57- Tabla planui_beneficioubicacion

Tabla planui_determinacioninstalacion

Tabla que guarda la información referente a la determinación de instalación del negocio.



Nombre el Campo	Descripción
-----------------	-------------

PK_idDetrminacionInstalacion	Llave primaria de la tabla determinacion_instalacion
FK_idPlanDeNegocio	La llave foránea que se relaciona con la tabla plau_i_plandenegocio.
CMP_Nombre	Campo que almacena el nombre de la ubicación.
CMP_Direccion	Campo que almacena la dirección de la ubicación.

Figura: 58- Tabla planui_determinacioninstalacion

Tabla planui_ventajascompetitivasprodserv

Tabla que guarda la información referente a las ventajas competitivas del producto ó servicio.

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idVentajasComp...	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
FK_idProdServi	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_VcPrecio	VARCHAR(100)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_VcNivelCalidad	VARCHAR(100)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_VcOtros	VARCHAR(100)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	

Nombre del Campo	Descripción
------------------	-------------

PK_idVentajasCompetitivas	Llave primaria de la tabla ventajas_competitivas_prodserv.
FK_idProdServi	La llave foránea que se relaciona con la tabla planui_prodservi.
CMP_VcPrecio	Ventaja del producto ó servicio a nivel de precio
CMP_VcNivelCalidad	Ventaja del producto ó servicio a nivel de calidad
CMP_VcOtros	Ventaja de producto ó servicio a nivel de otros elementos que lo diferencian de la competencia.

Figura: 59- Tabla planui_ventajascompetitivasprodserv

Tabla planui_catalogoequipo

Tabla que contiene el equipo o maquinaria utilizada para el negocio

Table Name:	planui_catalogoequipo	Database:	plan	Comment:	InnoDB free: 6144 kB	
Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idCatalogoEquipo	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_NombreEquipo	VARCHAR(45)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	

Nombre del Campo	Descripción
PK_idCatalogoEquipo	Llave primaria de la tabla catalogo_equipo
CMP_NombreEquipo	Es el nombre del equipo.

Figura: 60- Tabla planui_catalogoequipo

Tabla planui_analisissecindus

Table Name: Database: Comment:

Columns and Indices | Table Options | Advanced Options

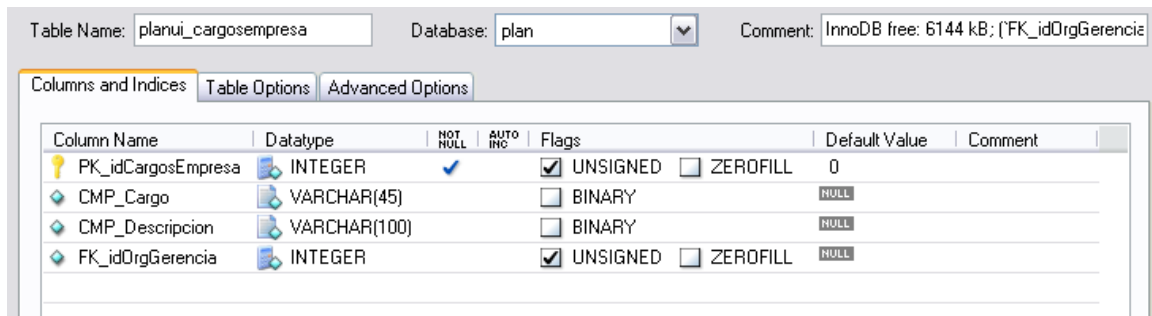
Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idAnálisisSecIndus	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_DescripciónIn...	VARCHAR(100)	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_TamañoIndustria	VARCHAR(100)	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Característica	VARCHAR(100)	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_ConsumidorIm...	VARCHAR(100)	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	

Nombre del Campo	Descripción
PK_idAnálisisSecIndus	Llave primaria de la tabla analisis_sec_industrial
CMP_DescripciónIndustriaPrimaria	Es una breve explicación de la Industria primaria.
CMP_TamañoIndustria	Tamaño histórico y actual de la industria y proyección para los siguientes 5 y 10 años.
CMP_Característica	Características Actual, histórico y futuro

Figura: 61- Tabla planui_analisissecindus

Tabla planui_cargosempresa

Tabla que almacena en sus campos los cargos de la empresa.

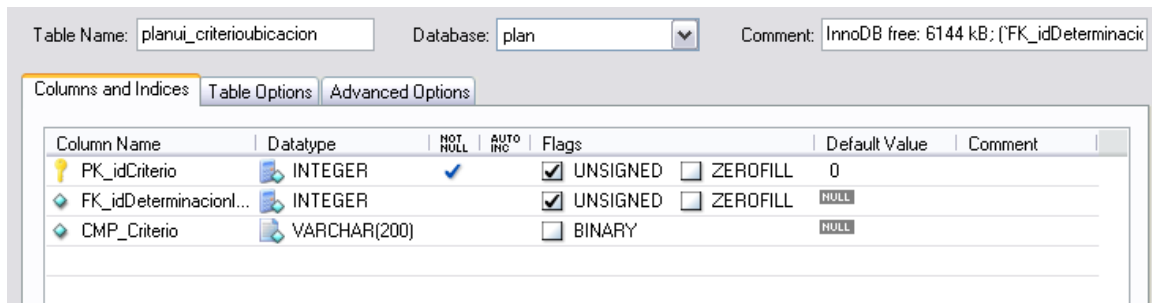


Nombre del Campo	Descripción
PK_idCargosEmpresa	Llave primaria de la tabla cargos_empresa
CMP_Cargo	Nombre del cargo
CMP_Descripción	Es la descripción del cargo de la empresa
FK_idorggerencia	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_orggerencia.

Figura: 62- Tabla planui_cargosempresa

Tabla planui_criteriubicacion

Tabla que contiene los criterios de ubicación que se ha elegido para el negocio.

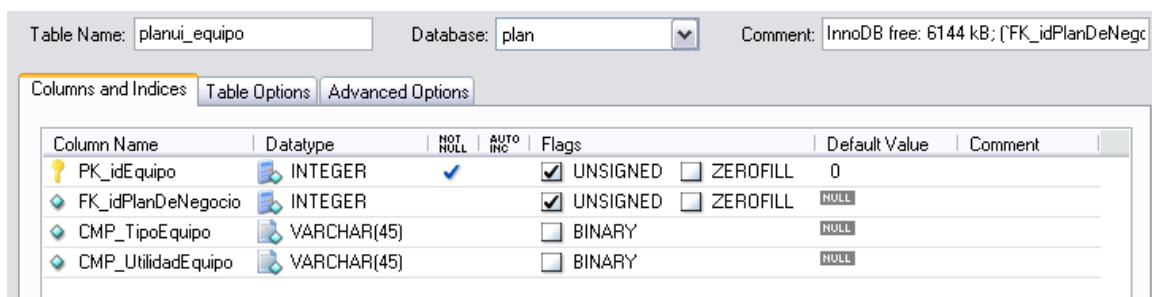


Nombre del Campo	Descripción
PK_idCriterio	Llave primaria de la tabla criterio
FK_idDeterminacionInstalacion	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_determinacioninstalacion.
Criterio	El criterio para determinar la ubicación

Figura: 63- Tabla planui_criteriubicacion

Tabla planui_equipo

Esta tabla guarda el equipo físico que la empresa utilizará.



Nombre del Campo	Descripción
PK_idEquipo	Llave primaria de la tabla equipo

FK_idPlanDeNegocio	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_PlanDeNegocio.
CMP_TipoEquipo	Es el tipo de equipo a utilizar, como puede ser de oficina, maquinaria, etc.
FK_UtilidadEquipo	Es el uso que se le dará al equipo.

Figura: 64- Tabla planui_equipo

Tabla planui_estrategias

Esta tabla guarda las estrategias de negocio de la empresa.

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idEstrategias	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
FK_idLargoPLazo	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_Estrategia	VARCHAR(100)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	

Nombre del Campo	Descripción
PK_idEquipo	Llave primaria de la tabla equipo.
FK_idLargoPLazo	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_largoplazo
CMP_Estrategia	Despliegue de recursos para obtener los objetivos generales.

Figura: 65- Tabla planui_estrategias

Tabla planuo_menu

Esta tabla almacena los campos utilizados para generar el menú principal y el de encabezado.

Table Name: Database: Comment:

Columns and Indices | Table Options | Advanced Options

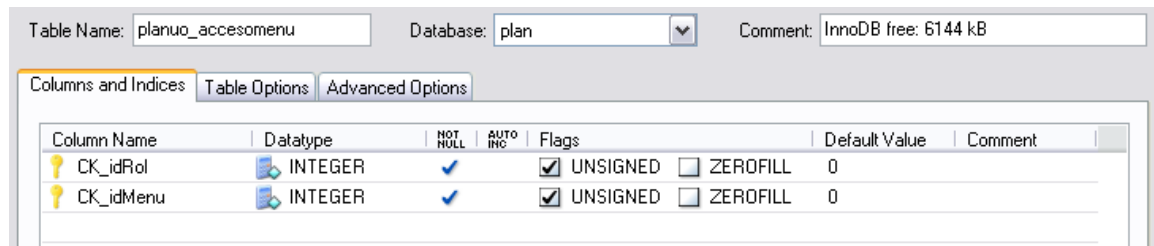
Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idMenu	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_NomOpcion	VARCHAR(15)	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> BINARY		
CMP_URL	VARCHAR(100)			<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Estado	TINYINT(1)	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	1	
CMP_Imagen	VARCHAR(30)	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> BINARY		
CMP_Ancho	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	

Nombre del Campo	Descripción
PK_idMenu	Llave primaria de la tabla menú
CMP_NomOpcion	Nombre de la opción de menú
CMP_URL	La página inicial del modulo a la cual se va a tener acceso.
CMP_Estado	El estado de la opción, este puede ser 1 ó 0.
CMP_Imagen	Es la imagen asignada para identificar al modulo.
CMP_Ancho	Es el ancho que se le asigna al menú

Figura: 66- Tabla planuo_menu

Tabla planuo_accesomenu

Esta tabla contiene los dos campos que nos referencia a las tablas rol y menú, para poder controlar los roles de usuario.

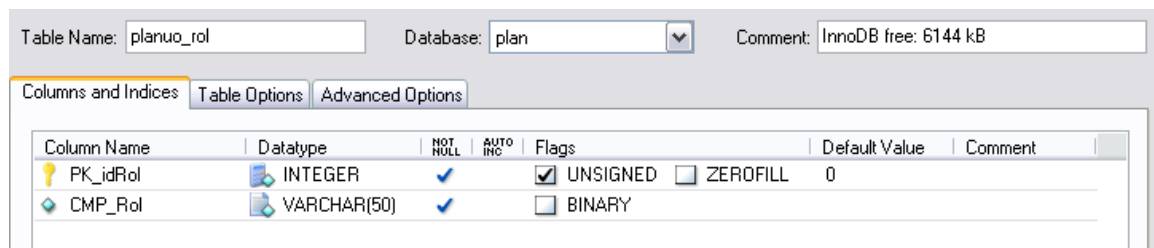


Nombre del Campo	Descripción
CK_idrol	Llave compuesta que hace referencia la tabla rol.
CK_Idmenu	Llave compuesta que se relaciona con la tabla planuo_menu.

Figura: 67- Tabla planuo_accesomenu

Tabla planuo_rol

Esta tabla contiene los campos los roles de usuario, contiene el nombre del rol.



Nombre del Campo	Descripción
PK_idRol.	Llave primaria de la tabla rol
CMP_Rol	Nombre del rol.

Figura: 68- Tabla planuo_rol

Tabla planum_rolusuario

Esta tabla contiene los campos los roles de usuario, contiene el nombre del rol.

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
CK_idRol	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CK_idUsuario	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	

Nombre del Campo	Descripción
PK_idRol.	Llave primaria de la tabla rol
FK_idUsuario	Llave foránea que se relaciona con la tabla planuo_usuario.

Figura: 69- Tabla planum_rolusuario

Tabla planua_proyeccionventas

Esta tabla que sirve para conocer las proyecciones de ventas que tiene el empresario al iniciar su proyecto.

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comme
PK_idProyeccionVentas	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
FK_idPlanDeNegocio	INTEGER	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idFijacionPrecio	INTEGER	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_Unidades	INTEGER	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_PorIncremento	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_PeriodoIncremento	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	

Nombre del Campo	Descripción
CK_idProyeccionVentas	Llave compuesta CK_idNumeroAnho de la tabla proyección de ventas
FK_idPlanDeNegocio	Llave foránea que se relaciona con la tabla plau_i_plandenegocio.
FK_fijacionprecio.	Llave foránea que se relaciona con la tabla planua_fijacionprecio.
CMP_Unidades	El total de las ventas para el primer mes.
CMP_PorIncremento	Es el porcentaje de incremento de las unidades
CMP_PeriodoIncremento	Periodo en el cual se hará el incremento del producto o servicio, ejemplo: 3 meses, 6 meses 12 meses, etc.

Figura: 70- Tabla planua_ProyeccionVentas

Tabla planua_fijacionprecio.

Esta tabla guarda los campos que sirven para asignarle el precio de producto ó servicio con sus respectivos costos.

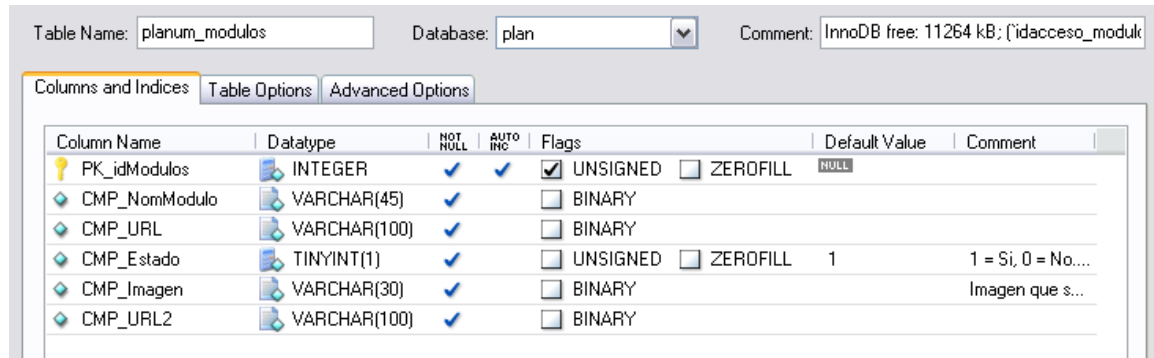
Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comme
PK_idFijacionPrecio	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_NombreProdServ	VARCHAR(45)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_PrecioUnitario	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_CostoVariable	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_Margen	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idPlanDeNegocio	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_PorIncremento	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_PeriodoIncremento	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	

Nombre del Campo	Descripción
PK_idfijacionprecio.	Llave primaria de la tabla fijación_precio
CMP_NombreProdServ	Es el nombre del producto o servicio.
CMP_PrecioUnitario	Es el precio unitario del producto.
CMP_CostoVariable	Es el costo variable del producto.
CMP_Margen	Es el margen de contribución
FK_idPlanDeNegocio	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_PlanDeNegocio.
CMP_PorIncremento	Es el porcentaje de incremento de las unidades
CMP_PeriodoIncremento	Periodo en el cual se hará el incremento del producto ó servicio, ejemplo: 3 meses, 6 meses 12 meses, etc.

Figura: 71- Tabla planua_fijacionprecio.

Tabla planum_modulos

En contenido de esta tabla, almacena la información de los módulos que se utilizarán en el prototipo.



Nombre el Campo	Descripción
PK_idModulos	Llave primaria de la tabla módulos
CMP_NomModulo	Nombre del módulo
CMP_URL	La página inicial del módulo a la cual se va a tener acceso.
CMP_Estado	El estado del módulo, este puede ser activado o desactivado
CMP_Imagen	Es la imagen asignada para identificar al módulo.

Figura: 72- Tabla planum_modulos

Tabla planua_inversion

Almacena la información de la inversión que debe hacer el empresario para llevar a cabo el proyecto.

Table Name: Database: Comment: InnoDB free: 10240 kB; (FK_idPr

Columns and Indices | Table Options | Advanced Options

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comme
CK_idTipoRubro	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CK_idTipoActivo	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_ValorTotal	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_DescripcionRubro	VARCHAR(45)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_PorcEmpresa	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_ValorEmpresa	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_PorcBanco	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_ValorBanco	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_ValorRescate	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_VidaUtil	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idPlanDeNegocio	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	

Nombre el Campo	Descripción
CK_idTipoRubro	Llave compuesta por los campos CK_idTipoRubro, CK_idTipoActivo.
CK_idTipoActivo	Llave compuesta por los campos CK_idInversion, CK_TipoRubro, CK_TipoActivo.
CMP_DescripcionRubro	Es la de descripción del rubro.
FK_idProyeccionesFinancieras	Llave foránea se relaciona con la tabla planuaProyecciones Financieras.
CMP_PorcEmpresa	Porcentaje que proporcionará la empresa para llevar a cabo la inversion.
CMP_ValorEmpresa	Valor en dinero que proporcionará la empresa para el proyecto de inversión.
CMP_PorcBanco	Porcentaje que proporcionará el banco para llevar a cabo la inversion.

CMP_ValorBanco	Valor en dinero que proporcionará el banco para el proyecto de inversión.
CMP_ValorRescate	Valor que se rescata después de la vida útil.
CMP_VidaUtil	Vida útil del rubro.
FK_idPlanDeNegocio	Llave foránea que se relaciona con la tabla planui_PlanDeNegocio.

Figura: 73- Tabla planua_inversion

Tabla planua_tipocostosadmon

Esta tabla tiene los códigos de tipo de costos de administración y su respectiva descripción.

The screenshot shows a database management interface for the table 'planua_tipocostosadmon' in the 'plan' database. The table has a comment: 'InnoDB free: 10240 kB; (FK_idPI)'. The 'Columns and Indices' tab is active, displaying the following columns:

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	C
PK_idCodTipoCostoAdmon	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_Descripcion	VARCHAR(45)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_PorcentajeIncremento	DECIMAL(2,0)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_PeriodoIncremento	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_Mes1	DECIMAL(2,0)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idPlanDeNegocio	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	

Nombre el Campo	Descripción
-----------------	-------------

PK_idCodTipoCostoAdmin	Es el código de tipo costo admin.
CMP_Descripcion	Es la descripción del tipo costo de administración.
CMP_PorcIncremento	Campo que contiene el porcentaje de incremento por periodo por descripción.
CMP_PeriodoIncremento	Campo que contiene el periodo de incremento. Cantidad de meses
CMP_Mes1	Campo que contiene el valor en dinero del tipo de costo administrativo.
FK_idPlanDeNegocio	Llave foránea con que contiene el valor del plan de negocio asociado al tipo de costo administrativo y al usuario.

Figura:74- Tabla planua_tipocostosadmon

Tabla planua_tipocostoscomer

Esta tabla tiene los códigos de tipo de costos de comercialización y su respectiva descripción.

The screenshot shows a database management interface with the following details:

- Table Name: planua_tipocostoscomer
- Database: plan
- Comment: InnoDB free: 10240 kB; (FK_idPI
- Columns and Indices tab is active.
- Table structure table:

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	C
PK_idCodTipoCostoComer	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_Descripcion	VARCHAR(45)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_PorcIncremento	DECIMAL(2,0)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_PeriodoIncremento	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_Mes1	DECIMAL(2,0)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idPlanDeNegocio	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	

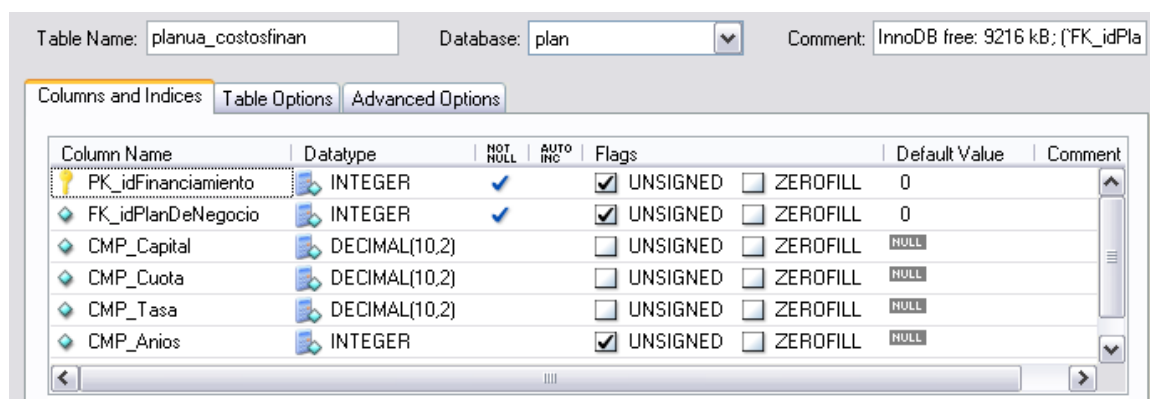
Nombre el Campo	Descripción
PK_idCodTipoCostoComer	Es el código de tipo costo comercializacion

CMP_Descripcion	Es la descripción del tipo costo de administración.
CMP_PorIncremento	Campo que contiene el porcentaje de incremento por periodo por descripción.
CMP_PeriodoIncremento	Campo que contiene el periodo de incremento. Cantidad de meses
CMP_Mes1	Campo que contiene el valor en dinero del tipo de costo administrativo.
FK_idPlanDeNegocio	Llave foránea con que contiene el valor del plan de negocio asociado al tipo de costo administrativo y al usuario.

Figura: 75- Tabla planua_TipoCostosComer

Tabla planua_costosfinan

Esta tabla tiene los códigos de tipo de costos de comercialización y su respectiva descripción.



Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idFinanciamiento	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	UNSIGNED ZEROFILL	0	
FK_idPlanDeNegocio	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	UNSIGNED ZEROFILL	0	
CMP_Capital	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	UNSIGNED ZEROFILL	NULL	
CMP_Cuota	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	UNSIGNED ZEROFILL	NULL	
CMP_Tasa	DECIMAL(10,2)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	UNSIGNED ZEROFILL	NULL	
CMP_Años	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	UNSIGNED ZEROFILL	NULL	

N\$ombre el Campo	Descripción
-------------------	-------------

PK_idFinanciamiento	Es la llave Principal de la tabla planua_costosfinan
FK_idPlanDeNegocio	La llave foránea que se relaciona con la tabla planui_plandenegocio.
CMP_Capital	Campo que almacena la cantidad a prestar al banco
CMP_Cuota	La cuota es la que le asigna el banco referente al préstamo.
CMP_Tasa	Campo que almacena la tasa a la cual se le prestará el capital.
CMP_Anios	Anios a la cual será hecho el crédito por parte del banco.

Figura: 76- Tabla planua_costosfinan

Tabla planua_tipocostosproduccion

Esta tabla tiene los códigos de tipo de costos de producción y su respectiva descripción.

Table Name: <input type="text" value="planua_tipocostosproduccion"/>	Database: <input type="text" value="plan"/>	Comment: <input type="text" value="InnoDB free: 10240 kB; (FK_idPI"/>				
Columns and Indices Table Options Advanced Options						
Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	C
PK_idCodTipoCostoProduccion	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_Descripcion	VARCHAR(45)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_PorcIncremento	DECIMAL(2,0)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_PeriodoIncremento	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_Mes1	DECIMAL(2,0)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
FK_idPlanDeNegocio	INTEGER	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	NULL	
CMP_TipoCosto	CHAR(1)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY <input type="checkbox"/> ASCII <input type="checkbox"/> UNIC	NULL	

Nombre el Campo	Descripción
PK_idCodTipoCostoProduccion	Es el código de tipo costo comercialización

CMP_Descripcion	Es la descripción del tipo costo de administración.
CMP_PorcIncremento	Campo que contiene el porcentaje de incremento por periodo por descripción.
CMP_PeriodoIncremento	Campo que contiene el periodo de incremento. Cantidad de meses
CMP_Mes1	Campo que contiene el valor en dinero del tipo de costo administrativo del primer mes.
FK_idPlanDeNegocio	Llave foránea con que contiene el valor del plan de negocio asociado al tipo de costo administrativo y al usuario.

Figura: 77- Tabla planua_tipocostosproduccion

Tabla planui_planimplement

Esta tabla contiene las actividades que deben hacerse para el plan de implementación.

Column Name	Datatype	NOT NULL	AUTO INC	Flags	Default Value	Comment
PK_idPlanImplement	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	
CMP_Actividad	VARCHAR(45)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
CMP_Descripcion	TEXT	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		NULL	
CMP_MesInicio	DATE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		NULL	
CMP_MesFin	DATE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		NULL	
CMP_Encargado	VARCHAR(45)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> BINARY	NULL	
FK_idPlanDeNegocio	INTEGER	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> UNSIGNED <input type="checkbox"/> ZEROFILL	0	

Nombre el Campo	Descripción
PK_idPlanImplement	Es la llave primaria de la tabla Planui_PlanImplement

CMP_Actividad	Campo que almacena la actividad a realizar en la Plan de implementación.
CMP_Descripción	Campo que almacena la descripción de la actividad.
CMP_MesInicio	Indica el mes de inicio de la actividad
CMP_MesFin	Indica el mes de finalización de la actividad.
CMP_Encargado	Es la persona o departamento encargado de la actividad.
FK_idPlanDeNegocio	Llave foránea con que contiene el valor del plan de negocio asociado al tipo de costo administrativo y al usuario.

Figura: 78- Tabla planui_ planImplement.

4.8. SEGURIDAD DEL SISTEMA

4.8.1 Claves De Acceso

Las claves de acceso es asignada en el momento que el usuario se registre al sitio, la clave asignada será generada por medio de una función PHP la cual es una generación aleatoria.

4.8.2 Roles De Usuarios

Se han definido tres tipo de roles cada uno con sus respectivas características y privilegios de tal forma que los diferentes usuarios únicamente puedan tener acceso a la interfaz que le corresponda.

Los roles de usuario son los siguientes:

- Rol Invitado

El rol invitado solo tendrá acceso a ingresar a las siguientes páginas:

- Principal
- Registro de usuario nuevo
- Conózcenos
- Contáctenos
- Mapa del Sitio
- Términos de Uso

Cabe aclarar que el invitado puede tener un usuario registrado, sin embargo si no inicia sesión tendrá los privilegios de un invitado.

- Rol Usuario

El usuario final obtiene este rol al estar registrado y al iniciar sesión, este tipo de rol tendrá acceso a todas las páginas menos a la página del administrador.

- Rol Administrador

El rol de administrador tendrá el acceso a todo el sistema.

4.8.3 Privilegios

Privilegios del rol Invitado

El único privilegio del rol invitado tiene es registrarse al sitio para tener un usuario válido que le permita ingresar al sitio.

Privilegios del rol Usuario

Los privilegios que el rol usuario tendrá, serán los siguientes:

- Crear un plan de negocios.
- Buscar plan de negocios.
- Editar un plan de negocios.
- Borrar un plan de negocios.
- Generar un plan de negocio en PDF o en Web.
- Guardar Plan de Negocio
- Descargar Plan de Negocio

Privilegios del rol Administrador:

Además de tener los mismos privilegios que el rol usuario, el rol administrador tendrá también los siguientes:

- Limitar los accesos a los usuarios es decir limitar el acceso a crear, buscar, guardar, editar, borrar, generar, descargar planes de negocio.

4.8.4 MySql Base de datos

Para que se logre tener un nivel de seguridad de alto nivel, la instalación de MySql tiene que ser realizada de acuerdo a los siguientes requerimientos de seguridad:

- La base de datos MySql debe de ser ejecutada en el ambiente chrooted.
48
- Los procesos de MySql deben de correr bajo un UID/GID⁴⁹ único que no es usado por otro proceso del sistema.
- Solamente el acceso local será permitido es decir que el acceso remoto a las base de datos estar deshabilitado
- La cuenta root de Mysql está protegida por una contraseña difícil. La cuenta del administrador será renombrada
- El acceso anónimo a la base de datos debe de estar deshabilitado
- Todas las bases de datos y tablas de muestra estarán eliminadas.

Además el servidor debe de tener las siguientes configuraciones:

- Prevenir búsquedas por DNS
- Deshabilitar Telnet
- Instalar un firewall que solamente utilice los puertos que se han especificado en ella.
- Protección sobre ataques DOS.

Estos requerimientos y configuraciones ya, son dadas por el proveedor de seguridad: <http://www.platinumservermanagement.com/>

La cual provee seguridad al Hosting comercial en el cual se alojara el prototipo antes descrito.

⁴⁸ Ver Glosario

⁴⁹ Ver Glosario

En cuanto a los ataques de inyección SQL⁵⁰ las medidas de seguridad que se tomaran dentro del sistema serán las siguientes:⁵¹

- Validar todos los campos en el formulario de entrada, de manera que no acepte caracteres extraños.
- Ubicar cada valor no-numérico que el usuario ingrese y que sea pasado a la base de datos entre comillas con la función de escape de cadenas específica a su base de datos por ejemplo con [mysql_escape_string\(\)](#), o [addslashes\(\)](#) y [str_replace\(\)](#).
- Enviar toda la información ingresada por el usuario de manera encryptada a la base de datos ya sea con las funciones [crypt\(\)](#) y [md5\(\)](#).
- No permitir el ingreso de caracteres sospechosos.

4.9. DESCRIPCION DE LA INTERFAZ DE USUARIOS

4.9.1 Salidas de información

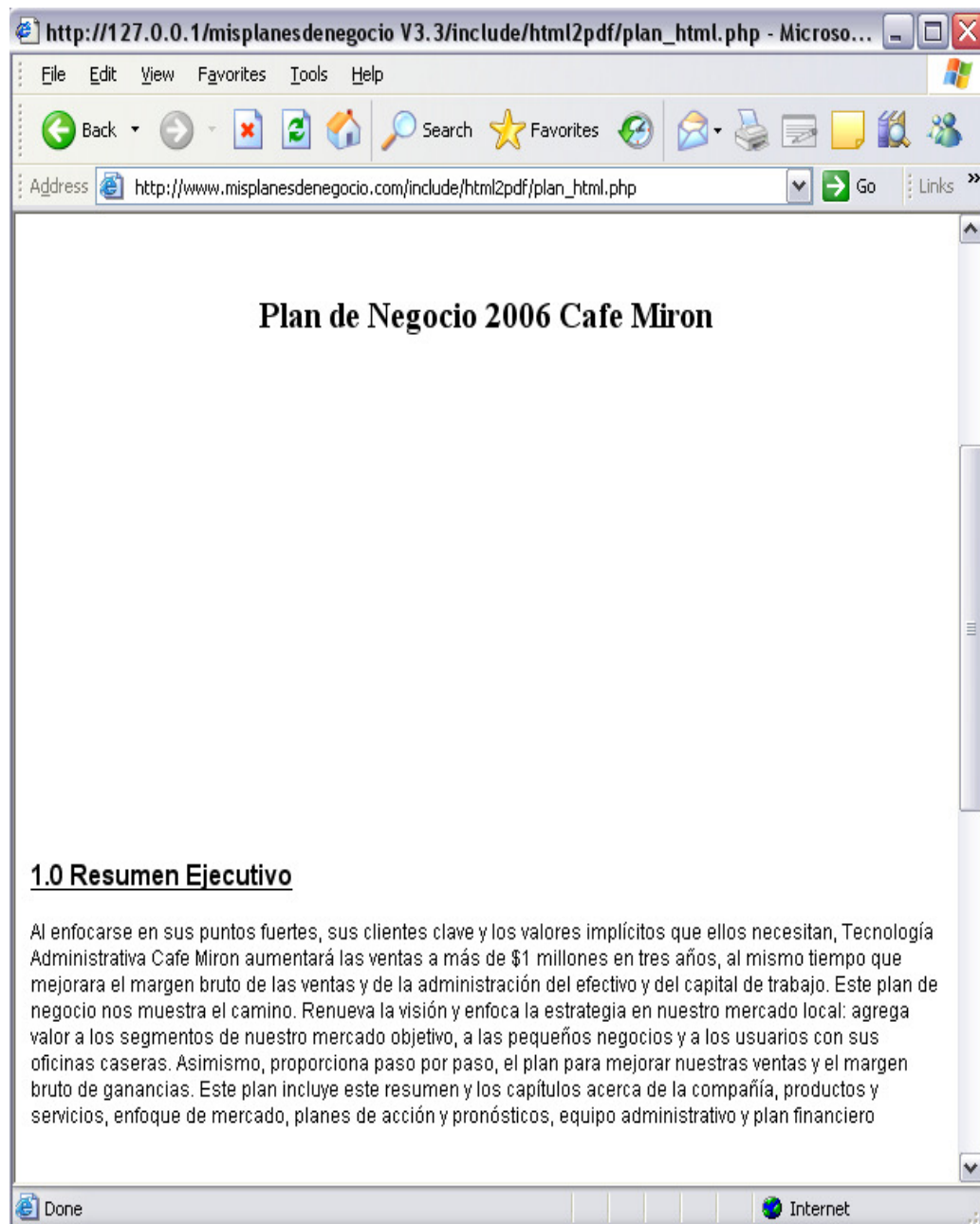
El tipo de documento que el empresario tendrá a su disposición cuando el desee será un documento en WEB como también un documento en PDF.

Este documento se generará dinámicamente, ya que el documento no se guardará en la base de datos.

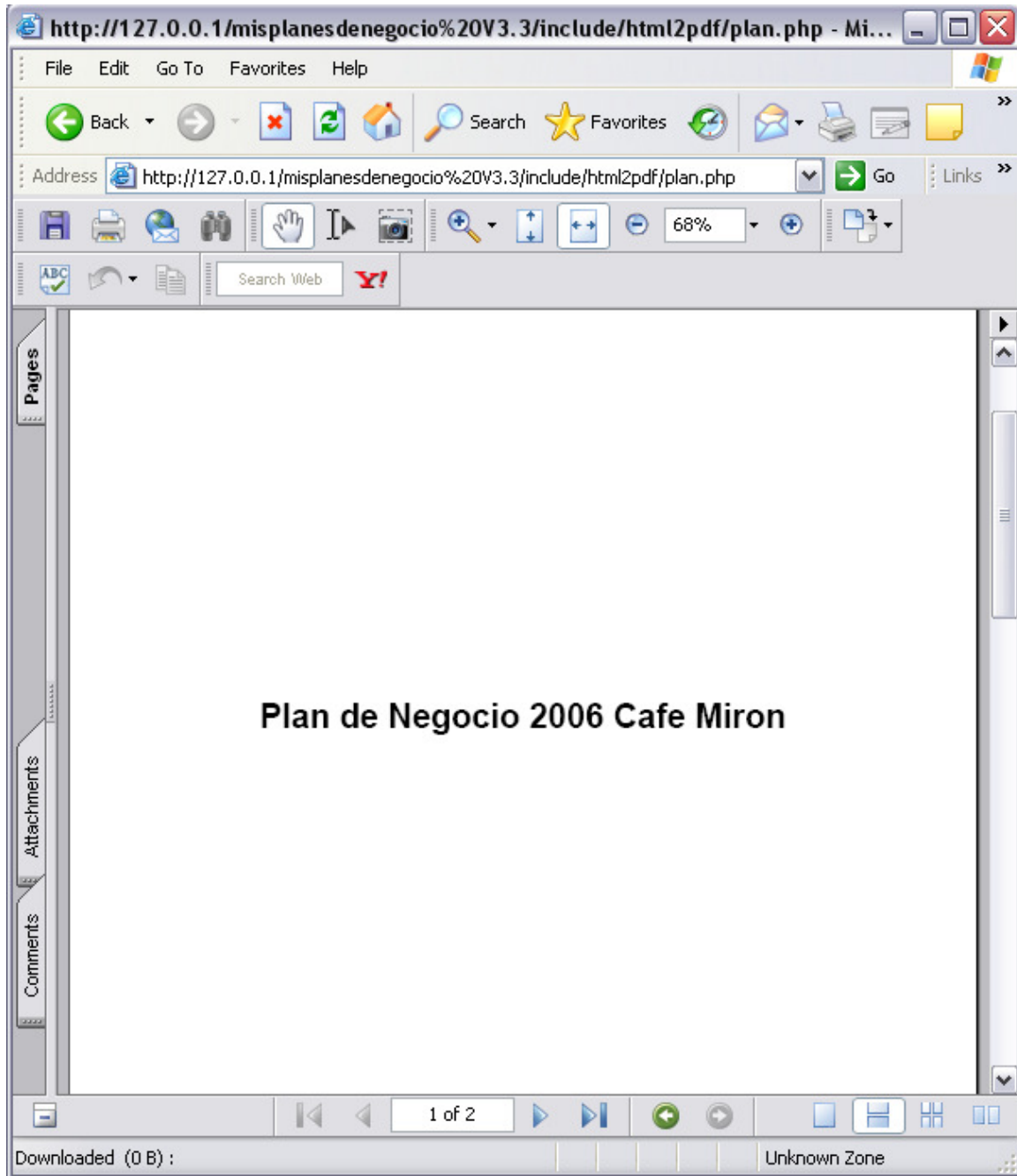
⁵⁰ Ver Glosario

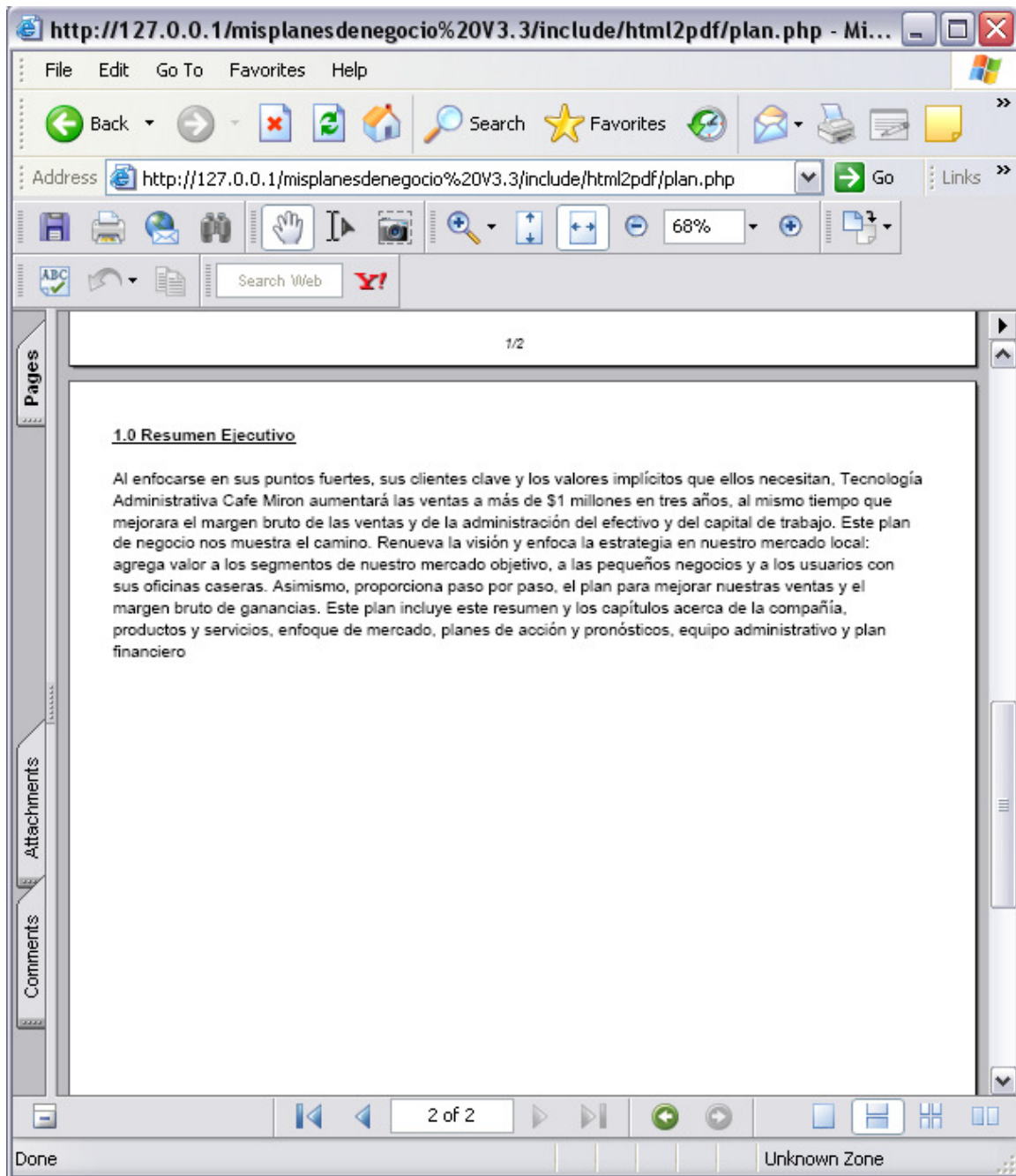
⁵¹ Manual de PHP. www.php.net visitado el 12 de Aug.

El documento Web se visualizará de la siguiente manera:



El documento PDF se visualizará de la siguiente manera:





CAPITULO V

IMPLEMETACIÓN

5.0. IMPLEMENTACIÓN

1. Búsqueda de Software y recursos para el diseño del prototipo:

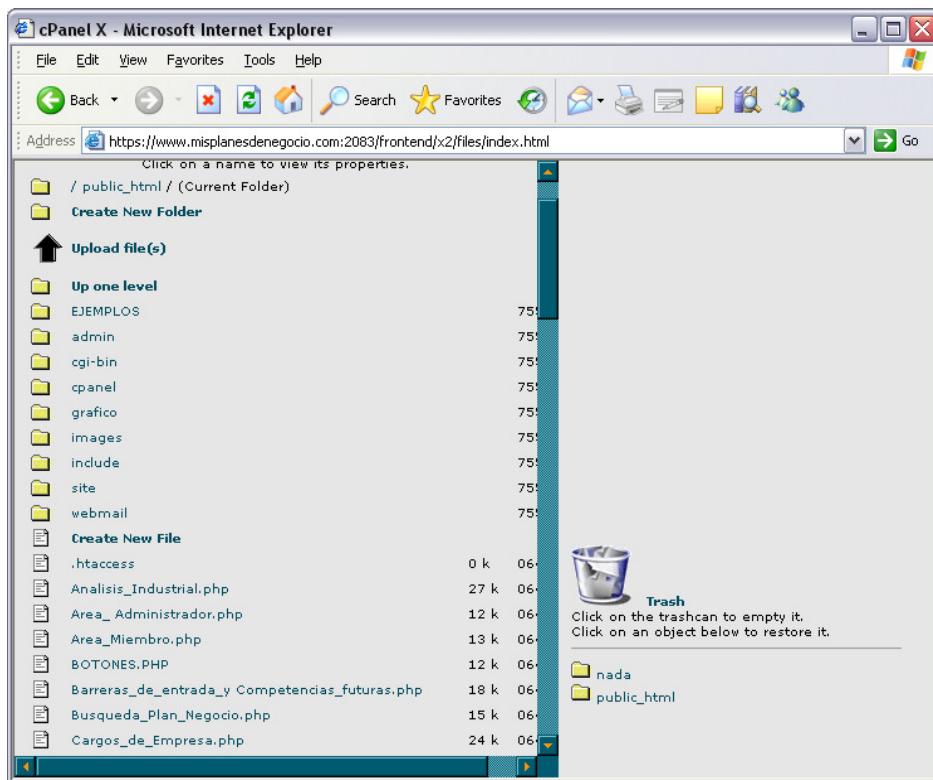
- Selección de la plantilla para el diseño de las pantallas del sitio.
- Obtención del hosting comercial al igual que el dominio (www.misplanesdenegocio.com), inicialmente el desarrollo del prototipo se trabajó en localhost, ya que las modificaciones se hacían constantemente y era más factible subir los programas cuando éstos ya no necesitaban o tenían poca modificación.
- Para trabajar en localhost se hicieron las instalaciones de software siguientes: Instalación de Apache, PHP y MYSQL.
- Se utilizó el Sistema Operativo Windows.

2. Implementación de Fase correspondiente al 70%

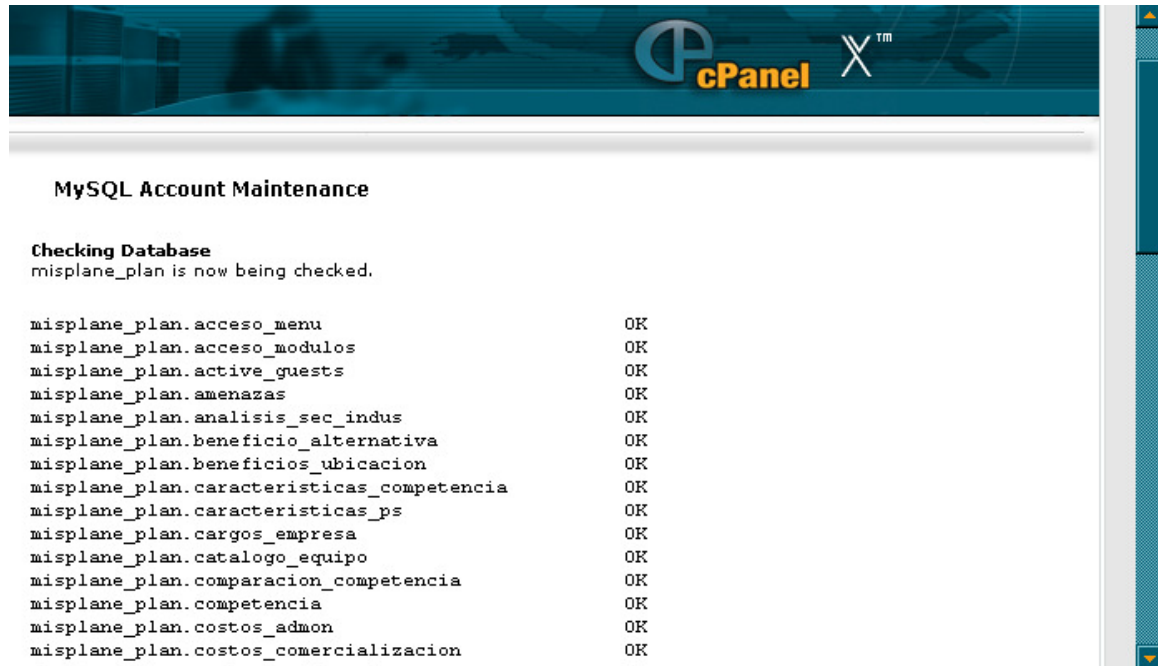
- Recursos utilizados para esta fase: dirección del sitio www.misplanesdenegocio.com, Internet Explorer, una PC con requerimientos mínimos abajo detallados para navegación en el sitio, se trabajo en localhost e Internet.
- Prueba de Bases de Datos: conexiones, tamaño de la base de datos.
- Diseño y Pruebas de interfaces, entradas y salidas del prototipo.

- Desarrollo de las interfases, entradas y salidas.
- Subir al sitio los archivos del prototipo, con extensión php (utilizando File Manager de los panel de control) y bases de datos, con extensión sql (utilizando MySQL Account Maintenance del panel de control).

Archivos con extensión php



Base de datos con extensión sql



The screenshot shows the cPanel interface for MySQL Account Maintenance. The page title is "MySQL Account Maintenance". Under the heading "Checking Database", it states "misplane_plan is now being checked." Below this, a list of databases and their status is displayed:

misplane_plan.acceso_menu	OK
misplane_plan.acceso_modulos	OK
misplane_plan.active_guests	OK
misplane_plan.amenazas	OK
misplane_plan.analisis_sec_indus	OK
misplane_plan.beneficio_alternativa	OK
misplane_plan.beneficios_ubicacion	OK
misplane_plan.caracteristicas_competencia	OK
misplane_plan.caracteristicas_ps	OK
misplane_plan.cargos_empresa	OK
misplane_plan.catalogo_equipo	OK
misplane_plan.comparacion_competencia	OK
misplane_plan.competencia	OK
misplane_plan.costos_admon	OK
misplane_plan.costos_comercializacion	OK
---	---

- Se contacto con la Gerencia de AMPES para obtener observaciones correspondientes a esta etapa. Se le proporcionó la dirección del sitio www.misplanesdenegocio.com, se trabajó en localhost e Internet. se le facilitó una breve explicación vía correo electrónico de cómo acceder al sitio.
- Evaluación, análisis y corrección de observaciones hechas por AMPES.

3. Implementación de Fase correspondiente al 30%


- Recursos utilizados para esta fase: herramientas del panel de control del sitio Web (ver figura siguiente), Internet Explorer, una PC con


requerimientos mínimos para navegación en el sitio, y la librería JPGGRAPH para la generación de gráficos; se trabajó en localhost e Internet.


Welcome misplanesdenegocio.com! Last login from: 127.0.0.1


**No contact email has been set. You will be unable to receive notifications or reset your password if you do not set a contact email address.
Please update your contact information here.**


General account information:	
Hosting package	500MB
Shared Ip Address	72.232.2.90
Subdomains	2 / 100
Parked Domains	0 / 0
Addon Domains	0 / 0
MySQL Databases	1 / 100
Disk usage	36.26 Megabytes
SQL Disk usage	1.01 Megabytes
Disk space available	463.74 Megabytes
Bandwidth usage (current month)	11.95 Megabytes
Email Accounts	0 / 100
Email Forwarders	0
Auto-responders	0
Mailing Lists	0 / 100
Email filters	0
Ftp Accounts	0 / 100



[Mail](#)



[Webmail](#)



[Change Password](#)



[Parked Domains](#)



[Addon Domains](#)



[FTP Manager](#)



[File Manager](#)



[Disk usage](#)



[Backup](#)



[Password Protect Directories](#)



[Error pages](#)



[Subdomains](#)



[MySQL Databases](#)



[Redirects](#)



[Frontpage Extensions](#)



[Web/FTP Stats](#)



[Raw Access Logs](#)



[Raw Log Manager](#)



[Error log](#)



[Subdomain Stats](#)


[Chatroom](#)


[PhpMyChat](#)


[Bulletin Board](#)


[CGI Center](#)


[Scripts Library](#)

- Se realizaron pruebas piloto con tres empresarios seleccionados por la Gerencia de AMPES, hechas en el local del mismo, AMPES desarrollo una pequeña capacitación a los empresarios, en el local de dicha empresa, estando presentes las desarrolladoras del prototipo. Además se les dio una breve explicación de la utilización del manual de usuario, también se orientó en la utilización del sitio.

- La evaluación del prototipo se realizó por áreas, como sigue:

Forma entregada a los empresarios para evaluar el prototipo

Universidad Don Bosco		
Prototipo para la creación y manejo de planes de negocio.		
Área a evaluar	Observaciones (Funcionamiento, Diseño de Pantallas, Interacción con el usuario)	Recomendaciones (Funcionamiento, Diseño de Pantallas, Interacción con el usuario)
Registro de usuarios		
Área de Creación de Plan de Negocio (Atributos Plan de negocio):		
Área de Generación de Reporte en html ó pdf		
Área de Página de Inicio, conózcanos, contactos		

Se abordaron dos niveles de prueba:

1. Prueba de verificación: se probó el prototipo con datos simulados (ejemplo ver figura siguiente), con el objetivo de verificar el funcionamiento de las funciones, validar datos, formularios, etc. Esta prueba se realizó en las dos fases de desarrollo, el 70% y el 30% y fue hecha por los desarrolladores del prototipo.

INICIO | CONOZCANOS | CONTACTENOS | MAPA DEL SITIO | CERRAR SESION

LARGO PLAZO

Estrategias de mercado:

Define el mercado en términos de tamaño, estructura, proyección de crecimiento, tendencias y potencial de ventas. Luego, estima la participación de mercado que -de manera realista- piensas tener; cómo fijarás los precios, cómo piensas promover tu producto y cómo vas a distribuirlo, así como el rol que jugarán todos estos componentes en tus esfuerzos de mercadotecnia.

Ejemplos

Estrategia Uno

Agregar Guardar Cambios Eliminar

Listado de Estrategias de Negocio

Código	Estrategias de Negocio
2	Estrategia Uno

Continuar

Copyright © misplanesdenegocio, 2006

2. Prueba de validación: se utilizaron datos reales y se comprobó el rendimiento del prototipo: acceso rápido, seguridad, tiempo en crear un plan de negocio, veracidad de datos financieros. Esta prueba se realizó en las dos fases de desarrollo, el 70% y el 30%; y fue realizada por los empresarios.

- El sitio: www.misplanesdenegocio.com/misplanes , estará disponible durante un año y a disposición de cualquier usuario.
- En cuanto a la seguridad de la información que se maneja; si el usuario no desea acceder el prototipo desde es sitio Web, podrá instalar el sistema en su

máquina. Tendrá que cumplir con los requerimientos de hardware y software para su funcionamiento.

- Creación del script para poder instalar el sistema en una PC particular

5.1 Requerimientos de hardware y software

5.1.1 Acceso por medio del sitio Web

Requerimientos mínimos:

Un Pentium III ó AMD Athlon – 700 Mhz, 256 Mb RAM, 4 Gb HDD

Conexión dedicada a Internet – 64 Kbps.

Microsoft Windows 2000 o Redhat linux 9.0

Deshabilitar el bloque de ventanas emergentes

Habilitar el acceso a cookies

Requerimientos Óptimos:

Un Pentium IV o AMD Mobile – 1.7 Ghz, 512 Gb RAM, 40 Gb HDD

Conexión dedicada a Internet – 512 Kbps.

Microsoft Windows XP o Redhat linux 9.0

Deshabilitar el bloque de ventanas emergentes

Habilitar el acceso a cookies

5.1.2 Acceso en PC

Requerimientos mínimos:

Un Pentium III ó AMD Athlon – 700 Mhz, 256 Mb RAM, 4 Gb HDD

Microsoft Windows 2000⁵²

o Redhat linux 9.0

Deshabilitar el bloque de ventanas emergentes

Habilitar el acceso a cookies

Apache 1.3.X como servidor Web win

MySql 4.X como Gestor de base de datos

PHP como lenguaje de programación

Requerimientos Óptimos:

Un Pentium IV o AMD Mobile – 1.7 Ghz, 512 Gb RAM, 40 Gb HDD

Microsoft Windows XP Redhat linux 9.0

Deshabilitar el bloque de ventanas emergentes

Habilitar el acceso a cookies

Apache 1.3.X como servidor Web

MySql 4.X como Gestor de base de datos

PHP como lenguaje de programación

⁵²Requerimiento mínimo para el funcionamiento de Apache : <http://quark.fe.up.pt/ApachES/manual-es/windows.html> y
MySql : <http://dev.mysql.com/doc/refman/4.1/en/windows-installation.html>

CONCLUSIONES

- La creación de un plan de negocio no es un proceso lineal ya que en ocasiones es necesario volver a analizar cada uno de los puntos frente a cada avance, por lo tanto el tener un sistema que guarde esta información de manera ordenada, facilita la revisión de dicho plan.
- La creación de un plan de negocio tiene un gran impacto para la aprobación de inversiones para los micros, pequeños, medianos empresarios, no solo para empresas nuevas sino también para empresas que ya tiene actividad económica, ya que este es un instrumento que permite concretar estrategias, en términos técnicos, económicos, financieros y tecnológicos.
- Se observó que en las instituciones, que dan apoyo a los micro pequeños y medianos empresarios, carecen de adiestramiento técnico ó capacitación en el área de informática, lo cual es indispensable en estos momentos en que nuestro país está impulsando a estas instituciones, ya que los demás países están siempre a la vanguardia de la tecnología, esto los hace mas competentes en cuanto a economía a nivel mundial.
- Se comprobó que la utilización del lenguaje de programación PHP, es amigable, ya que tiene librerías de gran utilidad como las utilizadas en el prototipo, estas son: jpGraph y html2pdf, así como también la fácil incorporación de hojas de que estilo ayudo a estandarizar los tamaños, colores y tipos de letras, dándole una mejor imagen al sitio.
- En el desarrollo del prototipo se encontraron algunas dificultades en cuanto a conocimientos de sistemas operativos tal es caso de Linux, siendo este un sistema operativo muy estricto en su sintaxis y algunas otras características que posee; esto conllevó a contratiempos no previstos.

- La utilización de cookies fue elemental para el buen funcionamiento del menú así como también la habilitación de las ventanas emergentes, para la visualización de los gráficos y tablas financieras.
- El hecho de que el lenguaje de programación como PHP sea libre, se tiene la ventaja de encontrar ayuda didáctica de todo tipo en Internet, ayudando esto a tener un mayor aprovechamiento y conocimiento del uso del código.
- El mejoramiento del sitio Web dependerá de las sugerencias que se hagan al ingresar a la parte de conózcanos de www.misplanesnegocio.com/misplanes.

RECOMENDACIONES

- Realización de un módulo que profundicé en el análisis del mercado y competencia.
- Cambiar el nivel de seguridad a https.
- Para el uso óptimo del prototipo se recomienda tener la documentación organizada, detectar cual es la que hace falta, para que solamente se digite, esto hará que su documento este listo para su utilización, y así no tener mayores contratiempos al momento de introducir la información.
- Se recomienda que las instituciones que dan apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, se actualicen en cuanto a tecnología informática, es decir, dar capacitaciones a los empresarios, seminarios de conocimientos de computación e Internet, esto les ayudará mucho para integrarse al mundo de los negocios en Internet.
- La Universidad Don Bosco, debe dar un conocimiento más profundo en cuanto a sistemas operativos se refiere, ayudando y dotando más al alumnado en el uso óptimo de ellos.
- Se recomienda para los trabajos de graduación posteriores tomar en cuenta la selección del software utilizado en este trabajo de graduación, ya que todo es libre y se pueden desarrollar sistemas muy potentes, con la ventaja de que son compatibles entre sí, como es el caso de PHP que es de código abierto y permite la conexión de forma nativa con MySql.

- Para obtener una mejor elección de la presentación de diseño del sitio Web, en cuanto a utilización de plantillas, se recomienda hacer un estudio de psicología de colores e imágenes y obtener una mejor elección de dicha plantilla que se adapte al objetivo de lo que se quiere presentar en el sitio.
- Se recomienda, para la parte de Proyecciones financieras, utilizar datos reales, ya que genera gráficos y tablas, que le ayudan a visualizar mejor las proyecciones y así el usuario podrá hacer sus estimaciones.
- Para que la interacción del sitio Web con el usuario sea eficaz, en cuanto a velocidad de acceso se refiere, es recomendable cumplir con los requerimientos mínimos de hardware y software. Igualmente se recomienda cumplir con los requerimientos mínimos para el acceso en PC.
- Para evitar ataques maliciosos, en el registro del sitio, se recomienda que se agregue un mecanismo que despliegue letras aleatorias. Estas tendrán que ser digitadas por el usuario. Con este mecanismo se evitara los ataques de robots (bots) que solo son creados para que el sitio se congestionara con miles de registros a la vez.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Bibliografía

- 1- GUEVARA Maldonado, Sonia Maria. Formulación de un plan de negocio para la mediana empresa Salvadoreña. Editorial Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, 2001.
- 2- WHITTEN, Jeffrey L. Análisis y Diseño de Sistemas de Información. Editorial McGrawHill, Tercera Edición 2000.
- 3- FINCH, Brian. Como desarrollar un plan de negocios. Editorial Gedisa, Primear Edición 2002.
- 4- BORELLO, El plan de negocios. Editorial McGrawHill. Primera Edición 2000.
- 5- YANK, Kevin. Build your own database driven website, Using PHP and Mysql. Editorial Sitepoint, Segunda Edición 2003
- 6- FUECKS, Harry. The PHP Anthology Volume I: Foundations. Editorial Sitepoint, Segunda Edición 2003
- 7- FUECKS, Harry. The PHP Anthology Volume II: Applications. Editorial Sitepoint, Segunda Edición 2003

Sitios de Internet

- 1- <http://www.myownbusiness.org/espanol/s2/> Mi propio Negocio. Sitio Web no lucrativo que imparte curso gratuito en como iniciar un negocio. Actualización 2004. Fecha Visitada 18 de noviembre 2005.
- 2- <http://www.4expertise.com/spanish.html> 4expertise. Venta de artículos por Internet. Fecha Visitada 18 de noviembre 2005.
- 3- http://www.sharewareriver.com/product.PHP_5.0?id=15352 Shareware river. Venta de software por Internet. Actualización 2005. Fecha Visitada 18 de noviembre 2005.

- 4- http://www.paloalto.com/ps/ppc/ppc_bpp22805.cfm?CMP=KNC-google&engine=adwords!1955&keyword=%28business+plan+creator%29&match_type= Palo Alto Software. Corporación que desarrolla publica y vende software. Actualización 2005. Fecha Visitada 18 de noviembre 2005.
- 5- <http://www.smallbusinesspoint.com/> SmallBusinessPoint. Empresa que desarrolla, publica y vende planes de negocio y software. Actualización 2005. Fecha Visitada 18 de noviembre 2005.
- 6- http://www.envision-sbs.com/?utm_medium=PPC_Search&utm_source=Google&utm_campaign=Business-in-a-Box&utm_term=business%20in%20a%20box Envision SBS. Empresa que desarrolla y vende software de productividad. Actualización 2004. Fecha Visitada 18 de noviembre 2005.
- 7- http://www.incae.ac.cr/ES/ssi/iea/archivo/presentacion_consultores_AEI1.ppt. INCAE Business School. Institucion de Educación Superior. Actualización 2005. Fecha Visitada 18 de noviembre 2005.
- 8- <http://www.cafta.gob.sv/default.asp?id=18&mnu=18> Ministerio de Economía. Institución de Gobierno. Actualización 2005. Fecha Visitada 18 de noviembre 2005

- 9- <http://sistemas.ues.edu.sv/cgi-bin/wxis.exe> Biblioteca Virtual de la Universidad Nacional. Institución de Educación Superior. Actualización 2005. Fecha Visitada 18 de noviembre 2005
- 10- <http://es.wikipedia.org/> Wikipedia Enciclopedia Libre Actualización Nov 2005. Fecha Visitada 24 de noviembre 2005.
- 11- <http://godsea.dsland.org/archivo.php?id=23> la web personal de Jordi Rivero Bernal, un desarrollador y trabajador de TIServinet.es. Fecha Visitada 01 de Septiembre 2006

GLOSARIO

C

CGI Common Gateway Interface (Pasarela de Interfaz Común)

Es una importante tecnología de la World Wide Web que permite a un cliente (explorador Web) solicitar datos de un programa ejecutado en un servidor Web. CGI especifica un estándar para transferir datos entre el cliente y el programa.

Chrooting

Técnica que significa crear una nueva estructura del directorio raíz moviendo todos los archivos de un sistema a ella y corriendo los archivos en el nuevo ambiente

D

dBASE

Fue el primer Sistema Gestor de Bases de Datos SGBDR usado ampliamente para microcomputadoras, publicado por Ashton-Tate para CP/M, y más tarde para Apple II, Apple Macintosh e IBM PC bajo DOS donde con su legendaria versión III Plus se convirtió en uno de los títulos de software más vendidos durante un buen número de años. dBASE nunca pudo superar exitosamente la transición a Microsoft Windows y terminó siendo desplazado por productos más nuevos como [Paradox](#), [Clipper](#), y [FoxPro](#).

E

Ethernet

Norma o estándar ([IEEE 802.3](#)) que determina la forma en que los puestos de la red envían y reciben datos sobre un medio físico compartido que se comporta como un bus lógico, independientemente de su configuración física.

G

Graficas de Gant

Es una herramienta fundamental para la administración de los proyectos. Es una matriz de dos elementos que cruza labores con tiempos a la que se le puede agregar un tercer elemento que es responsable.

H

HTTP

Es el protocolo de la Web (WWW), usado en cada transacción. Las letras significan Hyper Text Transfer Protocol, es decir, protocolo de transferencia de hipertexto. El hipertexto es el contenido de las páginas web, y el protocolo de transferencia es el sistema mediante el cual se envían las peticiones de acceder a una página web, y la respuesta de esa web, remitiendo la información que se verá en pantalla.

I

Inyección SQL

La Inyección Directa de Comandos SQL es una técnica en la cual un atacante crea o altera comandos SQL existentes para exponer datos escondidos, o sobrescribir datos críticos, o incluso ejecutar comandos del sistema peligrosos en la máquina en donde se encuentra la base de datos. Esto se consigue cuando la aplicación toma información de entrada del usuario y la combina con parámetros estáticos para construir una consulta SQL.

L

Linux

Linux es un sistema operativo y un núcleo. Es uno de los paradigmas del desarrollo de software libre (y de código abierto), donde el código fuente está

disponible públicamente y cualquier persona puede libremente usarlo, modificarlo y/o redistribuirlo.

M

Mac OS

Sistema Operativo de Macintosh, es el nombre del primer sistema operativo de Apple para los ordenadores Macintosh. El Mac OS original fue el primer sistema operativo con una interfaz gráfica de usuario en tener éxito. El equipo de Macintosh incluía a Bill Atkinson, Jef Raskin y Andy Hertzfeld.

MS-SQL

Microsoft SQL Server manejador de base de datos relacional producido por Microsoft. Suporta el lenguaje estructurado de consultas SQL

MySql

MySql es un gestor de Bases de Datos multiusuario que gestiona bases de datos relacionales poniendo las tablas en ficheros diferenciados. Es muy criticado porque carece de muchos elementos vitales en bases de datos relacionales y no es posible lograr una integridad referencial verdadera. Es mas utilizado en plataformas Linux aunque puede usarse en otras plataformas. Su uso en un servidor web es gratuito salvo en los casos que se necesite el uso de aplicaciones especiales.

O

Oracle

Es un sistema de administración de base de datos (o RDBMS por el acrónimo en inglés de Relational Data Base Management System), fabricado por Oracle Corporation.

Se considera a Oracle como uno de los sistemas de bases de datos más completos, destacando su:

- Soporte de transacciones.
- Estabilidad.
- Escalabilidad.
- Es multiplataforma.

P

PostgreSQL

Es un servidor de base de datos relacional libre, liberado bajo la licencia BSD. Es una alternativa a otros sistemas de bases de datos de código abierto (como MySQL 4.1, [Firebird](#) y [MaxDB](#)), así como sistemas propietarios como Oracle o DB2.

S

Software Libre

Se refiere a la libertad de los usuarios para ejecutar, copiar, distribuir, estudiar, cambiar mejorar el software.

Servidor Web

El servidor Web es un programa que corre sobre el servidor que escucha las peticiones HTTP que le llegan y las satisface. Dependiendo del tipo de la petición, el servidor Web buscará una página Web o bien ejecutará un programa en el servidor. De cualquier modo, siempre devolverá algún tipo de resultado HTML al cliente o navegador que realizó la petición.

SQL

El Lenguaje de Consulta Estructurado (Structured Query Language) es un lenguaje declarativo de acceso a bases de datos relacionales que permite especificar diversos tipos de operaciones sobre las mismas. Aúna características del álgebra y el cálculo relacional permitiendo lanzar consultas con el fin de recuperar información de interés de una base de datos, de una forma sencilla.

ANEXOS

ANEXO I

Justificación de Lenguajes a utilizar:

Se tomaron en cuenta los siguientes factores:

- Desarrollar un prototipo que pueda ser utilizado en varias plataformas, en este caso en Windows y en Linux. En ambos sistemas operativos este lenguaje es compatible.⁵³
- Costo de licencias. Linux, PHP, MySql son totalmente gratis por lo que se obviara pagar licencias, así como también el servidor Web Apache.

A continuación se presenta un cuadro comparativo entre PHP y ASP.NET⁵⁴

	PHP 4.X	PHP 5	ASP.NET⁵⁵
Precio	Gratis	Gratis	\$799.00
Plataforma	Multi-Plataforma	Multi-Plataforma	Microsoft Windows
Precio de Plataforma	Gratis	Gratis	Depende de versión de Windows
Velocidad	Fuerte	Fuerte	Débil
Eficiencia	Fuerte	Fuerte	Débil
Seguridad	Fuerte	Fuerte	Fuerte
Código Abierto	Si	Si	No

A continuación se presenta un cuadro comparativo entre MySql 4.1 y Sql Server 2000 y 2005

⁵³ <http://www.php.net/manual/es/intro-whatcando.php> Fecha visitada 26 jan 06

⁵⁴ www.oracle.com/technology/pub/articles/hull_asp.html Fecha Visitada 15 Dec 05

⁵⁵ <http://msdn.microsoft.com/vstudio/howtobuy/default.aspx> Fecha Visitada 20 Jan 06

	MySql 4.1	Microsoft SQL Server 2005 ⁵⁶	Microsoft SQL Server 2000 ⁵⁷
Precio	Gratis	\$3,899	\$1,132
Precio de Plataforma	Gratis	\$683.36	\$683.36
Plataforma	Multi-Plataforma	Windows Server 2003 ⁵⁸	Windows Server 2003 ⁵⁹

A continuación se presenta un cuadro comparativo entre Apache y IIS

	Apche	IIS
Precio	Gratis	Incluido en Windows 2003 y Xp
Plataforma	Multi-Plataforma	Solamente Windows

A continuación se presenta un cuadro comparativo entre Linux Fedora Core 3 y de Windows Xp y Windows 2003

	Linux Fedora Core 3	Windows Xp Profesional ⁶⁰	Windows 2003 ⁶¹
Precio	Gratis	\$299.00	\$683.36

ANEXO II

Plantilla de Plan de Negocio.

⁵⁶ <http://www.microsoft.com/sql/howtobuy/default.aspx> fecha Visitada 20 Jan 06

⁵⁷ INGRAM MICRO, fecha 20 Jan 06

⁵⁸ INGRAM MICRO, fecha 20 Jan 06

⁵⁹ INGRAM MICRO, fecha 20 Jan 06

⁶⁰ INGRAM MICRO, fecha 20 Jan 06

⁶¹ <http://www.microsoft.com/windowsxp/pro/howtobuy/pricingretail.aspx> fecha 20 Jan 06

Descripción De La Empresa

I. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Datos de Empresa

II. HISTORIA DE LA EMPRESA

1. Fecha de inicio de las operaciones:
2. Ubicación geográfica del recinto:
3. Cargos que conformaban el primer equipo:
4. Principales clientes de la empresa:
5. Productos o servicios ofrecidos:
6. Venta de mayor volumen (en pesos o unidades físicas) efectuada a un mismo cliente el primer año:

Nombre del cliente:

Monto:

Trabajo realizado:

III. LA MISIÓN DE LA EMPRESA

Misión que tenía en mente al iniciar la empresa:

Misión actual:

Comentarios:

IV. LA VISIÓN DE LA EMPRESA

V. LAS METAS QUE SE DESPRENDEN DE LA VISIÓN DE LA EMPRESA

Meta 1:

Meta 2:
Meta 3:
Meta 4:

VI. ANÁLISIS FODA

Fortalezas: <ul style="list-style-type: none">•••••••	Oportunidades: <ul style="list-style-type: none">•••••••
Debilidades: <ul style="list-style-type: none">•••••••	Amenazas: <ul style="list-style-type: none">•••••••

Descripción Del Producto O Servicio

I. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

1. Nombre del producto o servicio:
2. Características o funciones principales:
3. Utilidad para el cliente o necesidades que satisface:

II. ESTADO ACTUAL DEL PRODUCTO O SERVICIO

Señales el estado actual en que se encuentra su producto o servicio en términos de:

1. Disponibilidad del producto o servicio:
2. Capacidad profesional o técnica con la que se cuenta:
3. Fortalezas del producto o servicio:
4. Aspectos que podrían mejorarse:

III. VENTAJAS COMPETITIVAS

Las principales ventajas del producto son:

1. A nivel de precio:
2. A nivel de calidad:
3. A nivel de otros elementos que lo diferencian de la competencia (funciones, atributos especiales) :
4. Las principales ventajas por "derechos de propiedad" son:
 - a.
 - b.
 - c.
 - d.

Mercado *Objetivo*

DETERMINACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

1. Indique quiénes son o serán sus principales clientes

Indique sus necesidades y cuáles de sus productos o servicios satisfacen dichas necesidades.

Señale, además cuáles son las expectativas de cada uno de sus clientes en relación a los productos o servicios que reciben.

Cliente 1:

Necesidades	Productos o servicios	Expectativas

Cliente 2:

Necesidades	Productos o servicios	Expectativas

Cliente 3:

Necesidades	Productos o servicios	Expectativas

Cliente 4:

Necesidades	Productos o servicios	Expectativas

2. ¿Qué cantidad de clientes estima usted que tendrá su negocio en los próximos años y dónde se encuentran mayoritariamente?

3. ¿Qué comportamientos manifiestan sus clientes en el consumo de sus productos o servicios?

4. ¿Qué ventajas comparativas tienen sus productos o servicios para sus clientes?

5. Describa la opinión que tienen los clientes sobre la facilidad que tienen para acceder al negocio:

6. Describa cuál es la opinión que tienen los clientes sobre el lugar en donde esta ubicado el negocio

Identificar A La Competencia

I. DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA

1. Identifique en el siguiente cuadro los nombres de las empresas que compiten con usted. Además, indique cuál es la cantidad de años que éstas llevan en operación y en dónde se encuentran ubicadas:

Nombre de los competidores	Año de operación	Ubicación

II. CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETENCIA

Determine, para cada uno de sus competidores, el nivel de calidad de los productos o servicios que ellos ofrecen, junto con su precio. Determine, además, si ofrecen crédito a sus clientes:

Nombre de los competidores	Calidad del producto o servicio (Alta- Media - Baja)	Precio del producto o servicio (Alta - Media - Baja)	Crédito (Sí – No)

III. COMPARACIÓN DE LA COMPETENCIA CON LA PROPIA EMPRESA

1. Describa cuál es la situación competitiva de su empresa en el mercado.

2. Cuáles son los aspectos que usted tendría que mejorar para poder ser más competitivo en el mercado.

3. Cuáles son los principales factores que le facilitan ser suficientemente competitivo en el mercado.

4. Cuáles son los principales factores que le impiden ser suficientemente competitivo en el mercado.

Determinar La Mejor Ubicación De Su Negocio

I. DETERMINACIÓN DE LA MEJOR UBICACIÓN DE SU NEGOCIO

Indique cuáles fueron los cuatro principales criterios que usted utilizó para evaluar la conveniencia del lugar seleccionado.

Criterio 1:	¿Cómo se expresa en su negocio?
-------------	---------------------------------

Criterio 2:	¿Cómo se expresa en su negocio?
-------------	---------------------------------

Criterio 3:	¿Cómo se expresa en su negocio?
-------------	---------------------------------

Criterio 4:	¿Cómo se expresa en su negocio?
-------------	---------------------------------

II. BENEFICIOS DE LA ACTUAL UBICACIÓN DE SU NEGOCIO

Considerando los criterios utilizados para evaluar su actual ubicación, señale los beneficios de ella en función de las características de su negocio:

III. DETERMINACIÓN DE UNA UBICACIÓN ALTERNATIVA PARA SU ACTUAL NEGOCIO

Si el lugar elegido es distinto al actual, establezca qué beneficios tendrá el cambio de locación de su empresa e indique las acciones que deberá poner en marcha para hacer efectivo el traslado.

1. Lugar escogido:
2. Beneficios que presenta esta nueva ubicación:
3. Acciones que tengo que realizar para efectuar el cambio:

Fijar Precios

I. PRESENTE EN EL SIGUIENTE CUADRO LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA CADA UNO DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS QUE COMERCIALIZA SU EMPRESA.

Para hacerlo, utilice los datos del último mes contable.

Producto O servicio	Costo variable unitario	Costo fijo unitario	Costo total unitario
Costos totales de la empresa			

Comentarios:

Describir La Estructura De Cargos De La Empresa

I. IDENTIFICACIÓN DE LOS CARGOS QUE COMPONEN LA EMPRESA

Nombre del cargo:	Descripción: Función: Tareas: Competencia:
--------------------------	--

Nombre del cargo:	Descripción: Función: Tareas: Competencia:
--------------------------	--

Nombre del cargo:	Descripción: Función: Tareas: Competencia:
--------------------------	--

Nombre del cargo:	Descripción: Función: Tareas: Competencia:
--------------------------	--

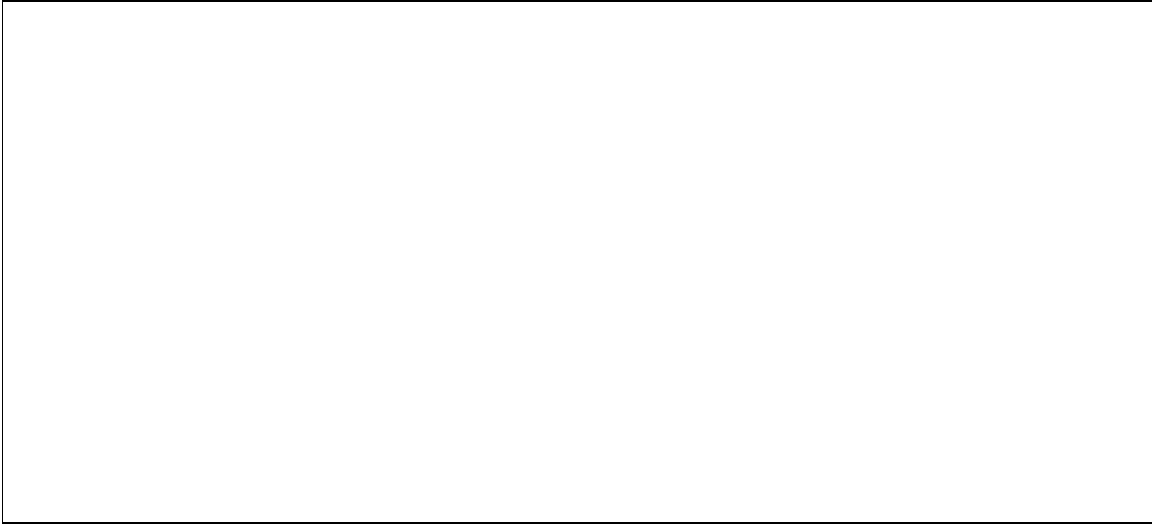
Nombre del cargo:	Descripción: Función: Tareas: Competencia:
--------------------------	--

Nombre del cargo:	Descripción: Función: Tareas: Competencia:
--------------------------	--

II. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA

En el siguiente organigrama se puede apreciar la estructura organizacional y la relación que se establece entre los diversos cargos de la empresa.

Organigrama



Describir Y Evaluar Los Procesos De Producción

I. ENUMERE LOS PRINCIPALES PROCESOS QUE SE LLEVAN A CABO EN SU EMPRESA Y REALICE UNA BREVE DESCRIPCIÓN DE ELLOS.

Proceso	Descripción
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

Proyección De Ventas

I. DETERMINE CUAL SERÁ LA PROYECCIÓN DE VENTAS PARA LOS SIGUIENTES TRES AÑOS

Descripción de la proyección de venta:

	Primer año (\$)	Segundo año (\$)	Tercer año (\$)
Mes 1			
Mes 2			
Mes 3			
Mes 4			
Mes 5			
Mes 6			
Mes 7			
Mes 8			
Mes 9			
Mes 10			
Mes 11			
Mes 12			
Total de ventas			

II. PLANILLA DE PROYECCIÓN DE VENTAS PARA EL PRIMER AÑO

Producto o servicio	Valor unitario	Unidad kilo metro litro etc.	Este año (\$)								
			Meses								
			1	2	3	4	5	6	7	8	9
Total de ventas mensuales											
			Total de ventas anual								

Proyección Financiera De La Empresa

I. PRESENTE EN LA SIGUIENTE PLANILLA, EL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE SU EMPRESA, PARA LOS PRÓXIMOS TRES AÑOS.
 El detalle del primer año debe ser presentado en la planilla del punto II.

INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3
----------	-------	-------	-------

7. Otros sueldos			
8. Impuesto empresarial sobre los sueldos			
9. Material de oficina			
10. Arriendo			
11. Servicios			
12. Movilización			
13. Publicidad y promoción			
14. Manutención y Reparaciones			
15. Seguros			
16. Gastos de viaje			
17. Depreciación			
18. Intereses			
19. Servicios profesionales			
20. Impuesto interno bruto			
21. Otros ()			
22. Varios			
23. Total de gastos (líneas 6+22)			
24. Ganancias antes de impuestos (5-23)			
25. Impuestos			
26. Ganancia neta (línea 24-25)			

III. Presente en la siguiente planilla, la declaración del flujo de caja de su empresa, para los próximos tres años

	Año 1	Año2	Año 3
1. Efectivo Inicial			
RECIBO DE EFECTIVO			
2. Ventas en efectivo			
3. Cobranza de créditos a clientes			
4. Préstamo o capital invertido			
5. Ingresos varios			
6. Total de efectivo recibido (líneas 1 a 5)			
DESEMBOLSO DE EFECTIVO			
7. Compras de materias primas y materiales			
8. Sueldo			
9. Impuesto empresarial sobre los sueldos			
10. Artículos y materiales de oficina			
11. Arriendo			
12. Teléfono y servicios			
13. Publicidad y promoción			
14. Mantenimiento y Reparaciones			
15. Seguros			
16. Gastos de viaje			
17. Servicios profesionales			
18. Impuestos			
19. Gastos varios			
20. Otros (especifique)			
21. Pagos de prestamos			
22. Inversiones de capital			
23. Otros desembolsos de capital			
24. Desembolso total (línea 7 a 23)			
25. Flujo mensual de efectivo			
26. Flujo de capital acumulado (línea +25)			

Información Anexa

En esta sección se debe mencionar o adjuntar la documentación que fuera necesaria para una mejor y más completa comprensión de la actividad que se realiza.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for providing additional documentation or details related to the activity.