



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**Facultad Especialidades Empresariales
Ingeniería en Comercio Electrónico**

Tema:

**Análisis de Rentabilidad de Modelos de Negocios dedicados al
Desarrollo de Sitios Web en la zona norte de Guayaquil.**

Autor (es):

**Lozano Cedeño, Miguel Ángel
Celi Castillo, Richard Anthony**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de
Ingeniero en Comercio Electrónico**

Tutor:

Alvarado Bustamante, Jimmy Salvador

**Guayaquil, Ecuador
12, de septiembre del 2018**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**Facultad Especialidades Empresariales
Ingeniería en Comercio Electrónico**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **LOZANO CEDEÑO, MIGUEL ÁNGEL Y CELI CASTILLO, RICHARD ANTHONY** como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniería en Comercio Electrónico**.

TUTOR (A):

f. _____
Alvarado Bustamante, Jimmy Salvador

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Ulloa Armijos, Ana del Rosario

Guayaquil, 12 de septiembre del 2018



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**Facultad Especialidades Empresariales
Ingeniería en Comercio Electrónico**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Lozano Cedeño, Miguel Ángel y Celi Castillo, Richard Anthony**

DECLARAMOS QUE:

El trabajo de Titulación, **Análisis de Rentabilidad de Modelos de Negocios dedicados al Desarrollo de Sitios Web en la zona norte de Guayaquil**, previo a la obtención del título de **Ingeniería en Comercio Electrónico**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que consta en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, 12 de septiembre del 2018

AUTOR

AUTOR

f. _____
Lozano Cedeño, Miguel Ángel

f. _____
Celi Castillo, Richard Anthony



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Facultad Especialidades Empresariales
Ingeniería en Comercio Electrónico

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Lozano Cedeño, Miguel Ángel y Celi Castillo, Richard Anthony**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis de Rentabilidad de Modelos de Negocios dedicados al Desarrollo de Sitios Web en la zona norte de Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 12 de septiembre del 2018

AUTOR

AUTOR

f. _____
Lozano Cedeño, Miguel Ángel


f. _____
Celi Castillo, Richard Anthony

Reporte Urkund

URKUND

Documento	TESIS LOZANO CELI FINAL.docx (D41004721)
Presentado	2018-08-27 20:03 (-05:00)
Presentado por	mlozanocedeno12@gmail.com
Recibido	isabel.cruz.ucsg@analysis.orkund.com
Mensaje	Tesis Mostrar el mensaje completo

3% de estas 22 páginas, se componen de texto presente en 5 fuentes.



AGRADECIMIENTO

“Agradezco a Dios por haberme dado la vida y permitirme llegar hasta este momento importante de mi formación profesional, por ser mi guía y acompañarme en este largo y arduo camino de mi carrera universitaria, sobre todo en los momentos más difíciles que tuve que atravesar para poder culminar con éxito mis metas propuestas.

A mis padres, Charito Cedeño Zambrano y Ec. Ángel Lozano Velásquez, quienes son mi pilar fundamental y por haberme apoyado incondicionalmente, pese a las adversidades e inconvenientes que se presentaron a lo largo de este proceso, mi hermana María de los Ángeles Lozano, quien supo apoyarme en todo momento para que pueda terminar mi carrera, gracias a su apoyo incondicional, hoy me convierten en un profesional, siguiendo su ejemplo.

A la familia Becerra Torres en especial a Paulina y Denisse Becerra que estuvieron presente desde el inicio, apoyándome siempre con sus consejos, que día a día me enseñaban a ser una mejor persona, y sobre todo por enseñarme de Dios porque sin ÉL, nada de esto sería posible.

Al Dr. Víctor Quintero Cevallos, por confiar en mí y permitirme formar parte del equipo de Baseball de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, a todos mis compañeros que estuvieron conmigo desde los inicios de este deporte en la Universidad, más que un equipo, una familia el cual los llevo siempre en mi corazón.

De igual manera agradezco la ayuda brindada de la Ing. Ana Ulloa Armijos y de todo el personal docente, por haberme transmitido todos sus conocimientos durante mi carrera universitaria.

A mi compañero de tesis Anthony Celi, por el apoyo durante el desarrollo del proyecto, que gracias a Dios hoy podemos culminarlo.

Hoy se cumple una meta más en mi vida y a todos los que confiaron en mí, hoy les digo que gracias a ustedes lo logré, aquellas personas que tuve el honor de conocer durante esta etapa, las cuales admiro mucho y con sus consejos me enseñaron día a día a ser responsable y de seguro un excelente profesional”.

Miguel Lozano Cedeño

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, en primer lugar, por estar siempre junto a mí, por brindarme la sabiduría necesaria en todas las decisiones que he tomado, y por guiarme día a día, en mi vida personal y profesional.

Agradezco, a todos los docentes que supieron llegar a mí, aportando de gran manera en mi crecimiento académico, personal y profesional, con sus conocimientos, consejos y experiencias de vida.

Agradezco, de manera especial a mi Directora de Carrera, Ing. Ana Ulloa por su valiosa ayuda, siempre que fue requerida. Su aporte académico y personal, han sido de gran importancia, en la consecución de este logro universitario.

Agradezco, finalmente a mi compañero de Tesis, Miguel Lozano, por todo su apoyo, esfuerzo y dedicación en el desarrollo de este proyecto.

Anthony Celi

DEDICATORIA

A DIOS

Por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis Padres

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante la cual me ha permitido ser una persona de bien pero más que nada por su amor, por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, todo esto se lo debo a ustedes.

A mi Hermana

Por estar conmigo y apoyarme siempre, que día a día me daba ánimos para seguir adelante y culminar con éxito mi carrera.

A mi Tía Ramona Cedeño (QEPD)

Por haber sido un pilar importante en mi vida, por haberme enseñado los principios y valores para ser una mejor persona, con mucho amor dedico este logro a ella, solo me queda darte las gracias y decirte que siempre estarás en mi corazón.

A la Familia Becerra Torres

Que siempre me estuvieron apoyando para culminar esta importante etapa, a Paulina y Denisse Becerra que me apoyaron incondicionalmente en los momentos más duros, con sus consejos para seguir siempre adelante y alcanzar mi objetivo por el cual había luchado durante toda mi carrera.

A todos ellos dedico este logro tan importante, deseando que estén siempre presentes y junto con la mano de Dios, estén en las bendiciones que están por venir”.

Miguel Lozano Cedeño

DEDICATORIA

Dedico mi trabajo de titulación, a las personas más importantes de mi vida...

A mi madre, Germania Castillo

Quien, con sus consejos, enseñanzas y amor incondicional, han formado en gran parte el ser humano y profesional que soy, hoy en día. Los valores que me ha sabido inculcar, a lo largo de mi vida, han sido y serán los pilares fundamentales, tanto en mi desarrollo personal como profesional.

A mi tía, Carmen Cáceres Lipari

Quien, más que una tía, ha sido siempre, una segunda madre para mí. Su apoyo único e incondicional, sus oportunos consejos, y sobre todo su amor inmensurable, la convierten junto a mi madre, en mi mayor modelo a seguir.

A mis hermanos, Ronald y Rhandy Celi

Quienes, me motivan día a día a convertirme en un ejemplo digno de imitar, tanto personal como profesionalmente.

A mis familiares y amigos cercanos

Quienes, me han motivado, de alguna u otra manera a lograr hacer realidad, una de mis tantas metas.

Anthony Celi



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**Facultad Especialidades Empresariales
Ingeniería en Comercio Electrónico**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Alvarado Bustamante, Jimmy Salvador

TUTOR

f. _____

ANA DEL ROSARIO, ULLOA ARMIJOS

MIEMBRO DEL TRIBUNAL 1

f. _____

MARÍA ISABEL, CRUZ LUZURIAGA

MIEMBRO DEL TRIBUNAL 2

f. _____

PINCAY PONCE NORALMA EILLEN

OPONENTE

ÍNDICE

Título	2
Diagnóstico	2
Descripción del contexto	2
Antecedentes Investigativos	2
Experiencias previas sobre el problema	3
Justificación	3
Justificación del proyecto	3
Formulación del problema	4
Descripción de la situación problema	4
Formulación del Problema	4
Delimitación del Problema	4
Objetivos de la Investigación	5
Objetivo General	5
Objetivos Específicos	5
Relación del proyecto con el programa de estudio.	5
Relación del proyecto con los conocimientos adquiridos por medio de las materias de la carrera.	5
Marco Teórico	6
Diseño Metodológico.	15
Métodos y Técnicas utilizados para resolver el problema.	15
Criterios para elaborar la propuesta y su validación	15
Plan de Trabajo	17
Cronograma de Actividades	17
Recursos	18
Presupuesto	18
La Propuesta	19
Conclusiones y Recomendaciones	28
Referencias	30
Bibliografía	30
Anexos	31

RESUMEN

El presente proyecto de tesis se basa en el Análisis de Rentabilidad de Modelos de Negocios dedicados al Desarrollo de Sitios Web en la zona norte de la ciudad de Guayaquil, que, pese a los avances tecnológicos, se han convertido en un punto fundamental para las empresas ya que el contar con un sitio web en su negocio podría ayudar a incrementar sus ventas, para dar a conocer su negocio, etc. Sin embargo, el problema radica en que muchos de estos modelos de negocios no realizan un exhaustivo análisis previo, para determinar las condiciones en las que se encuentra el mercado y así poder tomar las debidas precauciones para no sufrir pérdidas o el quiebre total de la empresa. En el presente proyecto se presenta una propuesta que se enfoca en los nuevos emprendedores que deseen ingresar al mercado con este modelo de negocios para poder competir con las empresas desarrolladoras de sitios web que ya existen en el mercado. El enfoque a utilizar para esta investigación es de tipo mixto, por lo que se vincularán datos tanto cualitativos como cuantitativos dentro de una misma investigación, dentro del enfoque cuantitativo se realiza la recolección de pruebas numéricas a través de encuestas, a usuarios y para el enfoque cualitativo se harán entrevistas a personal administrativo de los modelos de negocios analizados, se utilizará el método descriptivo con el cual se detallará las características de la implementación de un análisis de rentabilidad para los ya existentes modelos de negocios y a su vez para los nuevos emprendedores en el ámbito de la web.

En base a este, análisis de rentabilidad, se recomienda establecer como objetivo principal del negocio, la generación de ingresos recurrentes, la capacitación constante al personal, la diversificación de su cartera de servicios y la oferta constante de un servicio de primer nivel a todos sus clientes, logrando así la fidelización de los mismos, generando un mayor número de ingresos, lo cual significará un mayor margen de utilidad.

Palabras Claves: comercio electrónico, modelo de negocios, community management, sitio web, diseño y desarrollo, análisis de rentabilidad.

ABSTRACT

This thesis project is based on the analysis of profitability of models of business engaged in the development of Web Sites in the North of the city of Guayaquil, that despite technological advances, they have become a fundamental point for companies, since having a web site of your business, could help increase sales, to publicize your business, etc. However, the problem is that many of these business models do not perform a thorough prior analysis, to determine the conditions in which the market is located and thus be able to take the necessary precautions, to not suffer losses or the total shutdown of the company. This project presents a proposal that focuses on new entrepreneurs that wish to enter the market with this business model to compete with developers of web sites that already exist in the market. The approach to be used for this research is mixed, so both qualitative and quantitative data will be linked within the same research. Within the quantitative approach, the collection of numerical tests is carried out through surveys, to users and for the focus qualitative interviews will be made to administrative staff of the analyzed business models, the descriptive method will be used, which will detail the characteristics of the implementation of a profitability analysis for the existing business models and in turn for the new entrepreneurs in the scope of the web.

Based on this analysis of profitability, it is recommended to establish as the main objective of the business, the generation of recurring income, the constant training of the staff, the diversification of its portfolio of services and the constant offer of a first level service to all its customers, thus achieving the loyalty of them, generating a greater number of revenues, which will mean a greater profit margin.

Keywords: e-commerce, business, community management, web site model, design and development, analysis of profitability.

Título

Análisis de Rentabilidad de Modelos de Negocios dedicados al Desarrollo de Sitios Web en la zona norte de Guayaquil.

Diagnóstico

Descripción del contexto

El presente trabajo de titulación tiene como objetivo el realizar un análisis de rentabilidad de los modelos de negocios dedicados al Desarrollo de Sitios Web en la zona norte de Guayaquil, en la Parroquia Tarqui, para que, gracias a este análisis, se puedan beneficiar las empresas ya existentes en mejorar los servicios que brindan actualmente, y adicionalmente para los nuevos emprendedores que desean implementar nuevos modelos de negocios.

Antecedentes Investigativos

En la actualidad, el internet y la tecnología son uno de los pilares fundamentales para la evolución de los negocios, por lo que su uso se hace absolutamente indispensable para las empresas ya que de esa manera podrán brindar un mejor servicio a sus clientes potenciales.

Hoy en día, el área del Comercio Electrónico se hace indispensable para las empresas poder contar un sitio web ya sea comercial o informativo, ya que de esa manera podrán ofrecer productos y servicios que de forma más rápida y sencilla estos llegaran a sus clientes, brindando un servicio óptimo y de calidad.

En este contexto, de acuerdo a la información que se encuentra sobre las empresas que ofrecen el servicio de desarrollo de sitios web, se ofrece un análisis de rentabilidad para descubrir el posicionamiento en el mercado de las empresas que ofrecen este servicio y las diversas técnicas utilizadas para el mismo, el análisis de rentabilidad económica y financiera es de vital importancia porque permite medir la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa, tiene por objetivo evaluar los resultados económicos de la actividad empresarial, expresando el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital.

Experiencias previas sobre el problema

Las empresas Desarrolladoras de Sitios Web creadas por emprendedores que quieren salir adelante en el mercado por sus propios medios y conocimientos adquiridos durante su carrera universitaria, y así poder tener una propia fuente de ingreso sin depender de terceros, pero uno de los principales problemas que existe en este tipo de negocios dentro de la ciudad de Guayaquil (Parroquia Tarqui) es la escasa información que existe sobre los riesgos que podrían tener sino realizan un previo análisis exhaustivo, para determinar si su modelo de negocio va a ser rentable o si deben aumentar su cartera de servicios.

De tal manera, se quiere demostrar a los nuevos emprendedores, que, realizando un análisis exhaustivo sobre estos modelos de negocios, las empresas van a ser rentables dentro del mercado, ya que aplicarían todas las herramientas necesarias para así mantenerse dentro del mismo.

Justificación

Justificación del Proyecto

En la ciudad de Guayaquil existen varios modelos de negocios dedicados al desarrollo de sitios web, por lo que se precisa la necesidad de implementar el análisis de rentabilidad para determinar si dichas empresas pueden solventar sus egresos con los servicios que actualmente ofrecen y competir con las demás empresas, o si deberían implementar nuevos servicios para así incrementar sus ingresos y cubrir sus egresos.

Adicionalmente, este análisis servirá de ayuda para los nuevos emprendedores que deseen ingresar al mercado de desarrollo de sitios web y saber que deberán implementar para así poder mantener una estabilidad en su modelo de negocio.

Formulación del problema

Descripción de la situación problema

Actualmente en la ciudad de Guayaquil, existe la cultura de crear nuevos modelos de negocios sin antes haber realizado un análisis de las empresas ya existentes en el mercado que ofrezcan el mismo servicio, es por eso que muchas empresas llegan a cerrar definitivamente sus actividades, debido a que tienen pocos ingresos y más egresos (empleados, servicios, entre otros)

Desafortunadamente, en la actualidad existe poca información para los nuevos emprendedores acerca del modelo de negocio implementado por las empresas que deciden ingresar al mercado de Diseño y Desarrollo de Sitios Web en cuanto al punto de vista rentable, ya que muchas compañías no realizan un análisis previo exhaustivo para determinar si dicho modelo de negocio resultaría rentable o si deberán implementar más servicios para surgir dentro de este mercado.

Debido a la escasa información existente, esto podría conllevar al fracaso o quiebra de dichos modelos de negocios, ya que no cuentan con las herramientas necesarias para realizar un estudio de mercado y poder definir las diferentes estrategias sobre su cartera de servicios tales como los costos que pueden cobrar al cliente para que el negocio siga siendo rentable y se mantenga dentro del mercado.

Formulación del Problema

El presente proyecto se basa en el desconocimiento de los nuevos emprendedores que deciden ingresar al mercado de Diseño y Desarrollo de Sitios Web, que no les permite posicionarse dentro de este mercado, ya que no cuentan con las herramientas necesarias para solucionar dicho problema.

Delimitación del Problema

Este trabajo investigativo está delimitado para los nuevos emprendedores en empresas Desarrolladoras de Sitios Web, en la zona norte de la ciudad de Guayaquil (Parroquia Tarqui)

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Ofrecer un servicio de análisis de rentabilidad para las diferentes empresas que ofrecen este servicio, para así determinar qué tan rentable es para las compañías seguir ofreciendo los actuales servicios y así mismo que tan rentable es para las compañías aplicarlo en sus negocios, además por medio de este análisis de rentabilidad, los nuevos emprendedores en este modelo de negocios podrán determinar qué medidas tomar antes de ingresar al mercado.

Objetivos Específicos

- Realizar un análisis de rentabilidad para conocer si las empresas deben implementar nuevos servicios
- Analizar la cartera de servicios y qué deberían implementar para mejorar sus ingresos.
- Brindar asesoría a los nuevos emprendedores con el análisis de rentabilidad.

Relación del proyecto con el programa de estudio

Relación del proyecto con los conocimientos adquiridos por medio de las materias de la carrera

El presente proyecto está enfocado al uso de herramientas tecnológicas y útiles que se necesita para la elaboración de un análisis de rentabilidad de los modelos de negocios, con el único propósito de que, con la realización de este análisis, sea de gran ayuda para los negocios ya existentes y para las nuevos emprendedores, se ha hecho uso de los siguientes conocimientos tanto de administración como de comercio electrónico, los cuales se detalla a continuación

Administración: Administración de proyectos, Evaluación de proyectos, Fundamentación de gestión financiera, Optativa I, Contabilidad y Costos, Trabajo de Graduación I y II, Marketing e investigación de mercados, Ética profesional, Matemáticas Administrativas (Estadística), Administración de Portafolio.

E-Commerce: HTML, Páginas dinámicas I Y II, E-Business, Modelos de negocio en comercio electrónico.

Marco Teórico

Análisis de Rentabilidad

Según Sánchez Ballesta afirma que:

La Rentabilidad es una idea que se aplica a cualquier acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y económicos con el único fin de obtener unos resultados, en la literatura económica, el término rentabilidad hoy en día se usa de una forma muy variada y existen muchas las aproximaciones que inciden en una u otra faceta de la misma, esto puede suponer la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La importancia de un análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de los objetivos a que se va enfrentar el modelo de negocio, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. (Sanchez Ballesta, 2002, pág. 2)

Rentabilidad Económica

Acorde a Sánchez Ballesta dice que:

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. (Sanchez Ballesta, 2002, pág. 5)

Consideraciones Para Construir Indicadores De Rentabilidad

Según Ballesta asegura que:

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

- Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.
- Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.
- En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es un variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es un variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. (Sanchez Ballesta, 2002, pág. 3)

Comercio Electrónico

Según Pachano Sánchez afirma que:

El comercio electrónico tiene muchas ventajas tanto para los consumidores para las empresas las cuales serán analizadas en esta tesis. Sin embargo, también existen varias desventajas y varias limitaciones para el comercio electrónico. El comercio electrónico ha ido ganando importancia con el paso del tiempo y con los avances en la tecnología. Es por eso que es muy relevante que se vaya implementando sistemas de comercio electrónico en los diferentes países a nivel mundial

El comercio electrónico no es algo en lo que deba invertirse ni ahora ni en un futuro cercano; para algunos otros hay que esperar a que alguien más dé el primer paso, y para los pocos que no han perdido la esperanza éste es el mejor momento para invertir en algo que será un negocio multimillonario en breve (aunque sólo levanten los hombros cuando se les pregunta cuánto tiempo llevará llegar a ese momento de abundancia). (Pachano Pesántez, 2013, pág. 8)

La Internet

Según Rodríguez asegura que:

En la década de 1960 las computadoras eran un recurso multimillonario limitado a las grandes corporaciones, algunas agencias de gobierno y una que otra afortunada universidad. Durante esa época, Larry Roberts trabajando para el Department of Advanced Research Projects Agency (DARPA, más tarde renombrado a ARPA) del Department of Defense (DoD) del gobierno de E.U. consideraba el enorme problema que esto representaba para un desarrollo sostenido en las investigaciones gubernamentales que demandaban un mayor uso de equipo de cómputo. En julio de 1968, Roberts solicitó a BBN Corporation (una pequeña empresa de Cambridge, Massachusetts, USA dedicada a investigaciones en el apenas naciente terreno de las comunicaciones y redes de cómputo) el diseño de una red de cómputo de conmutación de paquetes de 19 nodos que permitiera a universidades e investigadores usar computadoras empleadas en investigaciones del Pentágono que se encontraban distribuidas geográficamente. El proyecto ostentaba un diseño netamente militar ya que solicitaba capacidades descentralizadas y enrutamiento adaptativo. (Rodríguez, 2014, pág. 3)

Comercio Electrónico vía World Wide Web

Acorde a Sánchez afirma que:

El comercio electrónico por Internet, específicamente por la World Wide Web, está revolucionando la forma de hacer negocios en el mundo, planteando nuevas oportunidades a las empresas. La red de redes es la base para un nuevo orden industrial en el que los consumidores tienen un poder nunca antes generado, por lo que las empresas deben prepararse para afrontar el futuro inmediato, ya que podrían perder las oportunidades que Internet ofrece. Aun cuando Internet representa actualmente una parte reducida del total de las compras, su crecimiento es enorme; no existe otro canal de ventas en el mundo que esté creciendo de forma parecida, ni siquiera hay otra forma de hacer negocios capaces de crecer con este ritmo tan acelerado sin tener que construir un espacio comercial físico o contratar un cuerpo de vendedores. Obviamente, Internet no reemplazaría la venta minorista tradicional; sin embargo, sí podría cambiar fundamentalmente las expectativas de los clientes sobre la conveniencia, la rapidez, las opciones, el precio y el servicio. (Sanchez, 2014, pág. 1)

“En la actualidad el internet es un elemento vital para la mayoría de las empresas, ya que realiza la interconexión y transferencia de información, no importando la distancia en la que se encuentre, todo ello se da en tiempo real. Es por ello que “el uso de Internet puede mejorar, transformar o redefinir la organización generando valor añadido. Su empleo facilita la promoción del producto o servicio de la empresa a bajo costo y a nivel global”. (Pérez, 2016, pág. 23)

Figura 1: Transacciones del Comercio Electrónico

Transacción	Descripción
Business-to-Business (B2B)	Todos los participantes son negocios u otro tipo de organizaciones.
Business-to-Consumer (B2C)	Los negocios vende a compradores.
E-tailing	Venta al por menor en línea.
Business-to-Business-to-Consumer (B2B2C)	Provee algunos productos o servicios a otros negocios que también tienen sus propios clientes.
Consumer-to-Business (C2B)	Los usuarios individuales de internet venden productos o servicios a organizaciones u otros individuos que están buscando los productos que son ofertados.
Consumer-to-Consumer (C2C)	Los consumidores vender directamente a otros consumidores.
Peer-to-Peer (P2P)	Tecnologías que permiten el intercambio de datos entre computadoras procesando datos directamente entre ellas, puede usarse en el C2C, B2B y B2C

FUENTE: (Pérez, 2016)

Otras redes y las bases del Comercio Electrónico

Según Rodríguez afirma que:

Antes de la aparición de la Internet, las operaciones y transacciones financieras, comerciales y bancarias por medios electrónicos no eran desconocidas, pero si estaban reservadas a muy pocos y eran de limitada funcionalidad. Estaban reservadas para operaciones interbancarias, gubernamentales o privadas de gran valor. En aquella época la contratación de este tipo de servicios no requería que el cliente contará con equipo de cómputo y de comunicaciones, en muchos casos el proveedor del servicio era quien proveía tales medios y quien se encargaba de realizar las operaciones bajo instrucciones del cliente. Eran casos muy especiales aquellos clientes a quienes se les brindaba algún tipo de acceso remoto a este tipo de servicios y todavía eran menos los clientes que podían invertir en equipo de cómputo, comunicaciones y que contaban con una línea dedicada que les proporcionaba el servicio directamente en sus oficinas. En muchos casos la línea de comunicaciones era exclusiva por servicio. (Rodríguez, 2014, pág. 4)

Figura 2: Ventajas del Comercio Electrónico

Ventajas para la Empresa	Ventajas para el Cliente
Mayor alcance	Facilidad de buscar productos en línea
Ventas las 24 horas del día	No hay fila de espera
Posibilidad de ofertar más productos	Entrega a domicilio
Reducir costos	Mejores precios
-	Promociones y ofertas
-	Puede encontrar productos poco comunes

FUENTE: (Pérez, 2016)

Figura 3: Desventajas del Comercio Electrónico

Desventajas para la Empresa	Desventajas para el Cliente
Desconfianza	
Posibilidad de estafa	
Menor atención al cliente	No conoce las normas de seguridad
No puede demostrar el uso del producto	No puede probar el producto
Relación entre ambas partes es lejana	
-	Más difícil hacer uso de la garantía

FUENTE: (Pérez, 2016)

Modelo de Negocios

Según Barrios asegura que:

Un modelo de negocio exitoso representa una mejor forma que otros modelos alternativos o existentes. Por ejemplo, es el caso de la empresa despegar.com donde se cambia el modelo de negocio por otro alternativo a través de la desintermediación. Todos los nuevos modelos de negocio son variaciones de la cadena de valor que existe en todo negocio. Pero la cadena de valor tradicional es un modelo estático de distintas variables o criterios. No así es el caso del modelo de negocio que es una visión dinámica de análisis. El modelo de negocio es el resultado de la estrategia: la lógica realizada de la empresa, todas las empresas tienen un modelo de negocio. Sin embargo, no todas son conscientes que la existencia de este modelo de negocio, por lo que normalmente no lo estructuran formalmente.

Existen varias definiciones de modelos de negocios, se puede definir un modelo de negocios como “un conjunto complejo de rutinas interdependientes que se descubren, ajustan y matizan mediante la acción, el término más importante dentro de esta definición está dado por la palabra interdependientes. Y esta es una de las principales diferencias de esta herramienta. En términos generales se suele usar para definir como un negocio o empresa genera valor a través de la utilización de la cadena de valor, si bien esta es una herramienta muy importante, la misma es muy estática, lineal y que no muestra relaciones entre las actividades primarias y las actividades de apoyo, es importante destacar que la tecnología suele ser una de las variables clave para comprender los cambios o creación de nuevos modelos de negocios. (Barrios, 2010, págs. 3, 7)

Función Del Modelo De Negocio

Acorde a Barrios afirma que:

La ventaja competitiva sostenible de una empresa consiste en la capacidad para detectar, construir, explotar, mantener y adaptar esos recursos tan valiosos, cuando se habla de organización debemos estudiar la cadena de valor de la empresa para entender las relaciones que genera la empresa desde el aprovisionamiento hasta el cliente final. Pero esto implica también pensar en la apropiación de valor dentro de la red de valor, la función del modelo de negocio consiste en definir cuál es la proposición de valor de los recursos valiosos para un mercado objetivo, como desarrollar la cadena de valor y la red de relaciones dentro del ecosistema de la empresa de tal forma que permita la construcción de estos recursos valiosos, cuáles son las fuentes de ingresos que permitirán capturar el valor generado por dichos recursos valiosos, y finalmente cual es la estrategia competitiva que permite sostener en el tiempo el valor de los recursos de la empresa

El modelo de negocio permite la generación de valor a través de la explotación de las oportunidades de negocio, los modelos de negocios están compuestos por dos partes: la primera son las elecciones y la segunda son las consecuencias de esas elecciones. Las elecciones pueden ser, pero no están limitadas a prácticas de compensación, contratos de abastecimiento, localización de actividades o facilities, activos utilizados, extensión de integración vertical, iniciativas de marketing y ventas. Cada elección tiene consecuencias, se pueden elegir tres tipos de elecciones: políticas, activos y estructuras de gobierno. (Barrios, 2010, págs. 7, 8)

Desarrollo de Sitios Web

Según Soler asegura que:

Parece habitual confundir las disciplinas del diseño y desarrollo web, nombrándolas indiferentemente, refiriéndose a ambas a la vez. Las dos tienen lugar en el proceso de elaboración de un sitio web, pero cada una ocupa una parte del proyecto. Esto no quiere decir que estén separadas por completo, es vital que exista una sinergia, manteniendo comunicación directa la una con la otra. En idesweb.es se discute brevemente sobre las diferencias entre las materias y la importancia de su vínculo a lo largo de un proyecto web, determina los objetivos del proyecto y las necesidades de los usuarios. Define la arquitectura web, el número de páginas y bloques de contenido de los que dispondrá el sitio. Estudia la interacción de usuario, las funciones y la navegación que se realizará en la web. Estructura el contenido en las diferentes páginas del sitio, mediante composiciones o plantillas, con el objetivo de elaborar prototipos o wireframes. (Soler, 2014, pág. 7)

Páginas Web

“Una página web es un documento situado en una red informática al que se accede mediante enlaces de hipertextos, y éste es aquel texto que contiene elementos a partir de los cuales se puede acceder a otra información”. (Páginas Web, pág. 1)

Según Melamed asegura que:

Una página web es un documento HTML que tiene su propia dirección web, o URL, acceso a la primera página usualmente solicitada en un sitio web, la cual es llamada “home page”. También comenta que una página web es un documento electrónico que contiene información específica de un tema en particular y que es almacenado en algún sistema de cómputo que se encuentre conectado a la red mundial de información denominada internet, de tal forma que este documento pueda ser consultado por cualquier persona que se conecte a esta red mundial de comunicaciones. (Melamed, 2004, pág. 10)

Community Management

“Se podría decir, por tanto, que el CM es el rostro de la marca o, como dice una gran experta en gestión de comunidades, “la voz del cliente de puertas para afuera y para dentro”. Pero tan importante es saber lo que es como lo que no es”. (Digital, pág. 2)

Funciones del Community Manager

Según Digital asegura que:

El puesto de Community Manager supone la realización de una serie de tareas cuya complejidad dependerá de la comunidad. Un aspecto importante a tener en cuenta es que el Community Manager debe interactuar con el resto de departamentos de la empresa. Por otro lado, Antonio Mas, cree que el CM debe reunirse con el departamento de Ventas, de Marketing, de Contabilidad, de Recursos Humanos, Dirección y Mantenimiento. “Tiene que ser consciente de que trabaja en una empresa y debe comunicar y reflejar su espíritu. Y hay objetivos comunes que todos deben mostrar en su actividad. No obstante, la mayoría de las reuniones son una gran pérdida de tiempo en general: mal planteadas, sin objetivos claros y con muchas personas que no aportan nada. (Digital, pág. 4)

Posicionamiento SEO

“El SEO es una figura importante en el marketing online. Su origen va de la mano del nacimiento de los buscadores. Su papel es conseguir llevar nuestra página web a los primeros puestos de en el ranking de los buscadores para los términos de búsqueda más relevantes de nuestro negocio”. (Solomarketing, 2016, pág. 5)

Herramientas Digitales

“Hoy en día, existen 3 maneras de generar tráfico en una página web como comprar, crear o podemos apalancar a sitios de otros consumidores con un buen tráfico de visitar para que los usuarios puedan llegar por medios de enlaces a el sitio web a promocionar. Uno de los factores más importante para generar tráfico y que un buscador pueda encontrar un portal web es con un programa denominado “Adwords”, que funciona de manera que se relaciones palabras con el contenido del sitio web” (Soto, 2013, pág. 22)

Social Media.

“El social media permite la generación de contenido con un objetivo muy concreto, el de involucrar a fans, followers y/o seguidores en el discurso de la empresa con vista a conseguir conversación entre la empresa y sus usuarios” (Adigital, 2012, pág. 3)

Sitios Web

“Es un conjunto de archivos electrónicos y páginas web referentes a un tema en particular, que incluye una página inicial de bienvenida generalmente denominada home page, con un nombre de dominio y dirección en internet específicos” (Mileniun, 2004, pág. 6)

E - Commerce

“El comercio electrónico, también llamado e-Commerce consiste en la compra y venta de productos o de servicios a través de medios electrónicos, tales como internet y otras redes informáticas” (Neville, 2016, pág. 9)

Diseño Metodológico

Métodos y Técnicas utilizados para resolver el problema

Enfoque de la Investigación

El enfoque a utilizar para esta investigación es de tipo mixto, por lo que se vincularán datos tanto cualitativos como cuantitativos dentro de una misma investigación, dentro del enfoque cuantitativo se realiza la recolección de pruebas numéricas a través de encuestas, a usuarios de los modelos de negocios a analizar y para el enfoque cualitativo se harán entrevistas a personal de los modelos de negocios del área de investigación.

Métodos de Investigación

En lo que respecta a la metodología de la investigación, en ésta se utilizará el método descriptivo; con el cual se detallará las características de la implementación de un análisis de rentabilidad para los ya existentes modelos de negocios y a su vez para los nuevos emprendedores en el ámbito de la web.

Criterios para elaborar la propuesta y su validación

Los siguientes criterios se utilizarán para elaborar la propuesta y su validación:

Seguridad: en este punto se refiere a las seguridades técnicas que tiene que tener el análisis de rentabilidad, así también como los estándares de seguridad que tiene que llevar para no sufrir pérdidas dentro del modelo de negocio.

Contenido y Calidad: dentro de este criterio se detalla el contenido que debe tener el análisis de rentabilidad; que este sea coherente, de calidad y en relación a los modelos de negocios dedicados al desarrollo de sitios web.

Población y Muestra de la Investigación

Para la obtención de la información utilizamos lo siguiente:

Se realizó la toma de 385 encuestas vía online en la cual se pudo determinar el nivel de aceptación con el que cuentan los modelos de negocios dedicados al Desarrollo de Sitios Web en la zona norte de la ciudad de Guayaquil (Parroquia Tarqui). **Ver anexo 1**

Muestra

Los modelos de negocios seleccionados para el análisis de rentabilidad se obtuvieron gracias a la Superintendencia de Compañías, donde pudimos obtener empresas dedicadas al Diseño y Desarrollo de Sitios Web en la zona norte de Guayaquil, adicionalmente se utilizó la calculadora de muestras del sitio web [surveymonkey.com](https://www.surveymonkey.com) para poder determinar la muestra de dicha encuesta.

La encuesta fue dirigida al consumidor que ha contratado o que desearía contratar una empresa Desarrolladora de Sitios Web para la elaboración de una página web para su negocio, con el fin de recolectar los datos para conocer la situación actual de las empresas dedicadas a este tipo de negocios.

Adicionalmente, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2010) indica que la población de la ciudad de Guayaquil (Parroquia Tarqui) en el último censo es de 1'050.826.



The image shows a screenshot of the SurveyMonkey sample size calculator. The title is "Calcula el tamaño de la muestra". There are three input fields: "Tamaño de la población" with the value "1'050.826", "Nivel de confianza (%)" with the value "95", and "Margen de error (%)" with the value "5". Below these fields, the result is displayed as "Tamaño de la muestra" followed by the number "385" in a large green font.

Input	Value
Tamaño de la población	1'050.826
Nivel de confianza (%)	95
Margen de error (%)	5
Tamaño de la muestra	385

Ilustración 1: Calculadora de Muestra de Survey Monkey (Encuesta)

Elaboración: Propia

Fuente: www.surveymonkey.com

Donde:

NC: 95%

Margen de Error: 5%

N: 385 Encuestas

Plan de Trabajo

Cronograma de Actividades

Tabla 1

ACTIVIDADES	MESES			
	1	2	3	4
Aprobación del tema del trabajo de tesis	x			
Elaboración del proyecto Integrador	xx			
Descripción del contexto, antecedentes, Justificación, formulación del problema	x			
Objetivos generales, específicos, Creación del sitio web, Relación del proyecto con el programa de estudio		x		
Marco Teórico, Marco Conceptual, Diseño Metodológico, cambios al Sitio Web		xxx	x	
Plan de trabajo, recursos, presupuesto, recomendaciones y conclusiones, referencias y anexos			x	
Procesamiento y recopilación de la información y resultado			xx	xx
Presentación definitiva al tutor				x
Sustentación del trabajo de tesis				x

Recursos

Recursos Financieros

Movilización para realizar entrevistas con las empresas a analizar en este proyecto de tesis, y otros recursos importantes que fueron necesarios para así poder culminar con el estudio del proyecto.

Presupuesto

PRESUPUESTO PARA LA CREACIÓN DEL PROYECTO DE TESIS			
ARTÍCULOS DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
MACBOOK PRO 15" INTEL CORE i7 - 16 GB RAM	1	\$2.050,00	\$2.050,00
LAPTOP INTEL CORE i5	1	\$750,00	\$750,00
IPAD PRO GOLD - 256 GB	1	\$850,00	\$850,00
IMPRESORA	1	\$200,00	\$200,00
MATERIALES VARIOS	1	\$100,00	\$100,00
TOTAL ARTÍCULOS DE OFICINA			\$3.950,00
COSTO DESARROLLO SITIO WEB			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
HOSTING ANUAL	1	\$30,00	\$30,00
DOMINIO ANUAL	1	\$10,00	\$10,00
TEMPLATE HTML 5	2	\$40,00	\$80,00
TOTAL DESARROLLO SITIO WEB			\$120,00
GASTOS PROYECTO DE TESIS			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
PLAN CELULAR (4 MESES)	2	\$25,00	\$200,00
INTERNET HOGAR/OFICINA (4 MESES)	2	\$50,00	\$400,00
GASTOS VARIOS (4 MESES)	2	\$50,00	\$400,00
TOTAL GASTOS PROYECTO DE TESIS			\$1.000,00
PRESUPUESTO TOTAL PROYECTO DE TESIS			\$5.070,00

Elaboración: Propia

La Propuesta

Mercado Actual

Hoy en día, existe una gran cantidad de empresas desarrolladoras de Sitios Web, que se han visto forzadas a cesar sus actividades, debido a la poca y/o nula generación de ingresos, que le permitan solventar sus egresos y generar un margen viable de utilidad.

En su gran mayoría, la razón para que esto suceda, es la creación de este tipo de empresas, sin un análisis previo, que les permita establecer la rentabilidad del Modelo de Negocio, en base a su portafolio de servicios.

Análisis De Las 3 Empresas

Mi Http

Es una empresa ecuatoriana que fue fundada el 15 de junio del 2008 en la ciudad de Guayaquil, la cual fue creada por un grupo de visionarios dirigido por Carlos Viteri, experto en medios digitales y Comercio Electrónico, cuenta con más de 10 años de experiencia y una cartera de prestigiosos clientes dentro y fuera del país, el principal objetivo es brindar alternativas altamente competitivas dentro del mercado con bases sólidas para los diferentes avances informáticos, entre los servicios que ofrece están el registro de dominios, alojamiento web, diseño y desarrollo web, social media, entre otros servicios tecnológicos.

Web Insignia

Es una empresa especializada en la prestación de servicios en internet, especialistas en el diseño y desarrollo de sitios web, cuenta con todos y cada uno de los servicios necesarios para cualquier empresa, profesional o particular pueda demandar para una efectiva presencia online, dentro de los servicios cuenta desde registro de dominios hasta el diseño y desarrollo del sitio web, también cuenta con social media, etc.

ITD (Innovación, Tecnología y Desarrollo)

ITD (Innovación, Tecnología y Desarrollo) es una empresa legalmente constituida desde el año 2012, la cual está enfocada en el desarrollo y diseño de sitios web, se encuentra ubicada en el norte de la ciudad de Guayaquil, dentro de los servicios que oferta cuenta con Diseño y Desarrollo Web, Posicionamiento SEO y Community Management.

Empresa 1 - Mi Http

MIHTTP			
VARIABLE	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
INGRESOS	\$ 105.500,00	\$ 103.500,00	\$ 103.350,00
EGRESOS	\$ 75.500,00	\$ 77.200,00	\$ 77.700,00
UTILIDAD	\$ 30.000,00	\$ 26.300,00	\$ 25.650,00

MIHTTP			
INGRESOS	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
VENTAS	\$ 96.000,00	\$ 95.000,00	\$ 94.550,00
CUENTAS POR COBRAR	\$ 8.000,00	\$ 6.500,00	\$ 7.000,00
OTROS	\$ 1.500,00	\$ 2.000,00	\$ 1.800,00
TOTAL INGRESOS	\$ 105.500,00	\$ 103.500,00	\$ 103.350,00
EGRESOS	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
SALARIOS	\$ 66.000,00	\$ 66.000,00	\$ 66.000,00
CUENTAS POR PAGAR	\$ 2.000,00	\$ 3.500,00	\$ 3.000,00
COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 6.000,00	\$ 6.500,00	\$ 7.000,00
COSTOS VARIABLES	\$ 1.500,00	\$ 1.200,00	\$ 1.700,00
TOTAL EGRESOS	\$ 75.500,00	\$ 77.200,00	\$ 77.700,00

MIHTTP	
NÚMERO DE EMPLEADOS	10
TIEMPO DE ACTIVIDAD	DESDE 2008 (10 AÑOS)
COSTO SITIO WEB	\$690,00 - \$3300,00
COSTO SEO	\$250,00
COSTO COMMUNITY MANAGEMENT	\$400,00
INGRESOS MENSUALES	\$8.500,00
EGRESOS MENSUALES	\$6.500,00

Empresa 2 – Web Insignia

WEBINSIGNIA			
VARIABLE	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
INGRESOS	\$ 25.000,00	\$ 24.300,00	\$ 24.950,00
EGRESOS	\$ 22.800,00	\$ 23.450,00	\$ 23.700,00
UTILIDAD	\$ 2.200,00	\$ 850,00	\$ 1.250,00

WEBINSIGNIA			
INGRESOS	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
VENTAS	\$ 23.500,00	\$ 22.000,00	\$ 23.000,00
CUENTAS POR COBRAR	\$ 1.000,00	\$ 1.500,00	\$ 1.200,00
OTROS	\$ 500,00	\$ 800,00	\$ 750,00
TOTAL INGRESOS	\$ 25.000,00	\$ 24.300,00	\$ 24.950,00
EGRESOS	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
SALARIOS	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
CUENTAS POR PAGAR	\$ 1.200,00	\$ 1.650,00	\$ 1.500,00
COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 3.000,00	\$ 3.300,00	\$ 3.600,00
COSTOS VARIABLES	\$ 600,00	\$ 500,00	\$ 600,00
TOTAL EGRESOS	\$ 22.800,00	\$ 23.450,00	\$ 23.700,00

WEBINSIGNIA	
NÚMERO DE EMPLEADOS	3
TIEMPO DE ACTIVIDAD	DESDE 2006 (12 AÑOS)
COSTO SITIO WEB	\$350,00 - \$550,00
COSTO SEO	\$150,00
COSTO COMMUNITY MANAGEMENT	\$200,00
INGRESOS MENSUALES	\$1800,00 - \$2000,00
EGRESOS MENSUALES	\$300,00

Empresa 3 – ITD

ITD			
VARIABLE	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
INGRESOS	\$ 7.950,00	\$ 7.400,00	\$ 8.300,00
EGRESOS	\$ 5.990,00	\$ 6.750,00	\$ 6.600,00
UTILIDAD	\$ 1.960,00	\$ 650,00	\$ 1.700,00

ITD			
INGRESOS	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
VENTAS	\$ 7.500,00	\$ 7.000,00	\$ 8.000,00
CUENTAS POR COBRAR	\$ 300,00	\$ 250,00	\$ 200,00
OTROS	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 100,00
TOTAL INGRESOS	\$ 7.950,00	\$ 7.400,00	\$ 8.300,00
EGRESOS	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
SALARIOS	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
CUENTAS POR PAGAR	\$ 240,00	\$ 600,00	\$ 600,00
COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 600,00	\$ 750,00	\$ 600,00
COSTOS VARIABLES	\$ 350,00	\$ 600,00	\$ 600,00
TOTAL EGRESOS	\$ 5.990,00	\$ 6.750,00	\$ 6.600,00

ITD	
NÚMERO DE EMPLEADOS	1
TIEMPO DE ACTIVIDAD	DESDE 2012 (6 AÑOS)
COSTO SITIO WEB	\$100,00 - \$500,00
COSTO SEO	\$200,00
COSTO COMMUNITY MANAGEMENT	\$150,00
INGRESOS MENSUALES	\$750,00
EGRESOS MENSUALES	\$500,00

Escenarios Anuales

En base al costo determinado por cada empresa en relación a los servicios de: Diseño y Desarrollo Web, Community Management y Posicionamiento SEO, realizamos las siguientes tablas en las que podemos determinar cuáles serían sus ingresos proyectados con respecto a estos escenarios establecidos.

Mi Http

MIHTTP - ESCENARIOS ANUALES	
4 SITIOS WEB AL MES	\$38.400,00
10 SITIOS WEB AL MES	\$96.000,00
15 SITIOS WEB AL MES	\$144.000,00
SEO Y CM - 10 EMPRESAS	\$78.000,00

Elaboración: Propia

Web Insignia

WEBINSIGNIA - ESCENARIOS ANUALES	
4 SITIOS WEB AL MES	\$21.600,00
10 SITIOS WEB AL MES	\$54.000,00
15 SITIOS WEB AL MES	\$81.000,00
SEO Y CM - 10 EMPRESAS	\$42.000,00

Elaboración: Propia

ITD

ITD - ESCENARIOS ANUALES	
4 SITIOS WEB AL MES	\$12.000,00
10 SITIOS WEB AL MES	\$30.000,00
15 SITIOS WEB AL MES	\$45.000,00
SEO Y CM - 10 EMPRESAS	\$42.000,00

Elaboración: Propia

Análisis Financiero

MIHTTP			
VARIABLE	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
INGRESOS	\$105.500,00	\$103.500,00	\$103.350,00
EGRESOS	\$ 75.500,00	\$ 77.200,00	\$ 77.700,00
UTILIDAD	\$ 30.000,00	\$ 26.300,00	\$ 25.650,00
WEBINSIGNIA			
VARIABLE	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
INGRESOS	\$25.000,00	\$24.300,00	\$24.950,00
EGRESOS	\$22.800,00	\$23.450,00	\$23.700,00
UTILIDAD	\$ 2.200,00	\$ 850,00	\$ 1.250,00
ITD			
VARIABLE	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
INGRESOS	\$ 7.950,00	\$ 7.400,00	\$ 8.300,00
EGRESOS	\$ 5.990,00	\$ 6.750,00	\$ 6.600,00
UTILIDAD	\$ 1.960,00	\$ 650,00	\$ 1.700,00

En base al presente flujo de caja, podemos determinar que, de las tres empresas analizadas, MiHttp es la empresa con mayor rentabilidad. Considerando que MiHttp, es la empresa que más servicios oferta en el mercado, podemos establecer que, manteniendo únicamente el servicio de Desarrollo de Sitios Web, una empresa no podrá generar suficientes ingresos, que cubran sus egresos y a la vez, generen rentabilidad.

La empresa ITD, al ofrecer únicamente los servicios de Desarrollo de Sitios Web, SEO y Community Management, genera únicamente los ingresos suficientes para cubrir sus egresos y generar una utilidad paupérrima.

En el caso de Web Insignia, ofrecen más servicios, lo cual genera más ingresos, sin embargo, sus egresos también son superiores, lo cual le impide generar un mayor margen de utilidad.

Es por esto, que la recomendación general, para este tipo de empresas, es centrar sus objetivos, en la generación de ingresos recurrentes, mediante la ampliación de su cartera de servicios y la optimización de sus egresos.

Mediante la implementación de las herramientas financieras TIR y VAN, hemos podido determinar que tanto la empresa Mi Http y Web Insignia son empresas rentables, a diferencia de la empresa ITD, la cual con un TIR de -7%, nos indica que su modelo de negocios actual, no es rentable.

Mi Http

MIHTTP			
VARIABLE	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
INGRESOS	\$ 105.500,00	\$ 103.500,00	\$ 103.350,00
EGRESOS	\$ 75.500,00	\$ 77.200,00	\$ 77.700,00
UTILIDAD	\$ 30.000,00	\$ 26.300,00	\$ 25.650,00
PERIODO	FLUJO	$(1+i)^n$	FL $(1+i)^n$
0	\$ -110.000,00		\$ -110.000,00
1	\$ 75.500,00	1,05	\$ 71.904,76
2	\$ 77.200,00	1,10	\$ 70.022,68
3	\$ 77.700,00	1,16	\$ 67.120,18
		VAN	\$ 99.047,62
		TIR	48%

NÚMERO PERIODO	TIPO PERIODO	TASA DSCTO
3	ANUAL	5%

Web Insignia

WEBINSIGNIA			
VARIABLE	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
INGRESOS	\$ 25.000,00	\$ 24.300,00	\$ 24.950,00
EGRESOS	\$ 22.800,00	\$ 23.450,00	\$ 23.700,00
UTILIDAD	\$ 2.200,00	\$ 850,00	\$ 1.250,00
PERIODO	FLUJO	$(1+i)^n$	FL $(1+i)^n$
0	\$ -25.000,00		\$ -25.000,00
1	\$ 22.800,00	1,05	\$ 21.714,29
2	\$ 23.450,00	1,10	\$ 21.269,84
3	\$ 23.700,00	1,16	\$ 20.472,95
		VAN	\$ 38.457,08
		TIR	75%

NÚMERO PERIODO	TIPO PERIODO	TASA DSCTO
3	ANUAL	5%

ITD (Innovación, Tecnología y Desarrollo)

ITD			
VARIABLE	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
INGRESOS	\$ 7.950,00	\$ 7.400,00	\$ 8.300,00
EGRESOS	\$ 5.990,00	\$ 6.750,00	\$ 6.600,00
UTILIDAD	\$ 1.960,00	\$ 650,00	\$ 1.700,00
PERIODO	FLUJO	$(1+i)^n$	FL $(1+i)^n$
0	\$ -5.000,00		\$ -5.000,00
1	\$ 1.960,00	1,05	\$ 1.866,67
2	\$ 650,00	1,10	\$ 589,57
3	\$ 1.700,00	1,16	\$ 1.468,52
		VAN	\$ -1.075,24
		TIR	-7%
NÚMERO PERIODO	TIPO PERIODO	TASA DSCTO	
3	ANUAL	5%	

Sitio Web Para Alojar El Análisis De Rentabilidad (www.soltecium.com)

Se propone la creación de un Sitio Web (www.soltecium.com), en el cual todos los interesados en emprender en el Modelo de Negocios de Desarrollo de Sitios Web, podrán encontrar información precisa y concreta, sobre la Rentabilidad del mismo.

Diseño Del Sitio

El Sitio Web, estará desarrollado en su totalidad en código HTML5, PHP y JavaScript, implementando un Diseño Web Responsive (adaptable en su totalidad al tamaño de cualquier dispositivo móvil).

Los colores principales, que se utilizarán en el Sitio Web, son blanco y negro, otorgándole un estilo de sobriedad y elegancia, acompañado de toda la información necesaria, para su visitante.

Contenido Del Sitio

En este Sitio Web, el visitante podrá encontrar un ejemplo real de este Modelo de Negocio

- Su portafolio de servicios
- Descripción de varios servicios
- Planes de Desarrollo de Sitios Web con sus respectivos valores
- Formulario de contacto
- Chat online que le permitirá al visitante, solventar de manera inmediata sus dudas
- El análisis de rentabilidad, el cual le permitirá tomar una decisión fundamentada, en base a datos precisos y actualizados.

Administración Del Sitio

La Administración del Sitio Web, estará a cargo de la empresa Soltecium, propietaria del mismo. En la administración, se podrá modificar y/o incrementar información relevante y actualizada constantemente, para todos los interesados en este tipo de estadísticas.

Competencia

No existe actualmente, en el mercado una competencia *per se*, ya que ninguna empresa con este Modelo de Negocio, ofrece un estudio de Rentabilidad, que le permita a nuevos emprendedores, tener una idea clara del nivel de rentabilidad de este Modelo de Negocio.

Por otra parte, la competencia indirecta serán todas las empresas desarrolladoras de Sitios Web, en la zona norte de Guayaquil.

Conclusiones y Recomendaciones

- La presente investigación, nos permite conocer que en la actualidad existen empresas que deciden incursionar en el mercado de las empresas Desarrolladoras de Sitios Web sin un exhaustivo análisis previo, para poder mantenerse y competir con las demás empresas, ya establecidas en el mercado.
- Nos permite, determinar que la poca oferta de servicios, implica una baja generación de ingresos, lo que a su vez implica en la poca o nula generación de utilidades, que permitan el sustento sostenible de la empresa.
- Dentro de las encuestas realizadas a los usuarios, podemos determinar que el 84,4% de la población encuestada, conocen empresas, que se dedican al Desarrollo de Sitios Web.
- El 54% de los encuestados, considera que es importante implementar un Sitio Web Corporativo en su lugar de trabajo, ya que ayudaría a incrementar las ventas y/o la captación de clientes potenciales.
- El 55%,6 de la población encuestada considera que estaría dispuesta a cancelar alrededor de \$600 a \$800 por un Sitio Web, entendiéndose que, a mayor costo, mayor calidad de servicio.
- La población encuestada, considera en un 69,9% que uno de los aspectos más importante al momento de elegir una empresa Desarrolladora de Sitios Web es la trayectoria (Experiencia).
- El 67% de los encuestados, indican que implementarían un Sitio Web en su trabajo y/o negocio, con un fin comercial (incrementar ventas) mientras que un 30%, lo harían con el objetivo de captar clientes potenciales.
- Dentro de los servicios adicionales que más recomienda incrementar, la población encuestada, tenemos: Community Management (Redes Sociales) o Desarrollo de Aplicaciones.
- El 90,6% de los encuestados, considera rentable este modelo de negocios, debido a la gran demanda que existe en la actualidad, de servicios tecnológicos y a los beneficios que implica contar con un Sitio Web Corporativo.

Recomendaciones

- Realizar un exhaustivo análisis previo, el cual les permita a los nuevos emprendedores que deseen ingresar al mercado de Desarrollo de Sitios Web, tomar en cuenta todos los aspectos necesarios para ingresar a dicho mercado.
- Incluir en la investigación, cuál es la cartera de servicios de las empresas Desarrolladoras de Sitios Web.
- Incrementar constantemente la cantidad y calidad de los servicios que ofrecen a sus clientes.
- Establecer como objetivo principal de su negocio, la generación de ingresos recurrentes, la capacitación constante al personal, la diversificación de su cartera de servicios y la oferta constante de un servicio de primer nivel a todos sus clientes.

Referencias

Bibliografía

- Adigital. (2012). Obtenido de <https://mbmarketing.es/empresa-estar-las-redes-sociales/>
- Barrios, M. (4 de 2010). *Modelo de Negocios*. Obtenido de http://marktur.travel/uploads/secciones_contenido/62/62-1323280539.pdf
- Digital, C. e. (s.f.). *Community Managment*. Obtenido de <http://posicionamientoenbuscadoreswebseo.es/documentos/guia-community-manager.pdf>
- Melamed. (6 de 12 de 2004). Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lhr/herszenborn_m_n/
- Mileniun. (2004). Obtenido de <https://www.informaticamilenium.com.mx/es/temas/que-son-los-sitios-web.html>
- Neville. (2016). Obtenido de <https://marketingdigital.bsm.upf.edu/e-commerce-comercio-electronico/>
- Pachano Pesántez, J. A. (2013). *Comercio Electrónico*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/266968004_Comercio_Electronico_I_Nacimiento_y_Developmento
- Páginas Web*. (s.f.). Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lhr/herszenborn_m_n/capitulo1.pdf
- Peréz, V. (2016). *Comercio Electrónico*. Obtenido de <http://148.204.210.201/tesis/1488569312994TesisVictorEr.pdf>
- Rodriguez, E. R. (12 de 12 de 2014). *La Internet*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/266968004_Comercio_Electronico_I_Nacimiento_y_Developmento
- Sanchez. (2014). *Comercio Electronico*. Obtenido de http://acacia.org.mx/busqueda/pdf/MODELO_DE_MARKETING_POR_INTERNET_DE_EMPRESA.pdf
- Sanchez Ballesta, J. P. (2002). *Analisis de Rentabilidad de una empresa*. Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Soler, J. P. (2014). Obtenido de https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/49757/MEMORIA_Barba%20Soler%2C%20Juan%20Pedro.pdf?sequence=1
- Solomarketing. (2016). Obtenido de [https://solomarketing.es/wp-content/uploads/e-book-SEO-para-SSM-Solomarketing\(1\).pdf](https://solomarketing.es/wp-content/uploads/e-book-SEO-para-SSM-Solomarketing(1).pdf)
- Soto. (2013). *Soto*. Obtenido de https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/publicaciones_centros/PDF/budapest_2013/56_vazquez.pdf

Anexos

Anexo - Encuesta

Edad

18 – 22

23 – 27

28 – 32

33 en adelante

Genero

Masculino

Femenino

Ocupación

Estudiante

Profesional

Ninguna

¿Conoce usted empresas dedicadas al diseño y desarrollo de sitios web?

Si

No

¿Qué tan necesario considera usted que una empresa cuente con un sitio web corporativo?

Muy necesario

Necesario

Poco necesario

Nada necesario

¿Cuál considera usted es el costo estimado que conlleva desarrollar un Sitio Web Corporativo?

200 – 300

300 – 600

600 – 800

1000 o más

¿Cuánto estaría dispuesto usted a cancelar por el desarrollo de un sitio web personalizado?

200 – 300

300 – 600

600 – 800

1000 o más

¿Considera usted que adquirir un sitio web para su lugar de trabajo incrementaría el volumen de ventas y/o la captación de clientes potenciales?

Si

No

¿Qué aspectos consideraría usted al momento de elegir una empresa desarrolladora de sitios web corporativo?

Trayectoria (experiencia)

Número de clientes

Ubicación

Costo

¿Con que finalidad contrataría el desarrollo de un sitio web?

Comercial (Incrementar ventas)

Informativo (presencia online)

Corporativo (Captación de clientes potenciales)

¿Una vez adquirido el sitio web, contrataría usted un soporte para el mismo?

Si

No

¿Qué servicios adicionales considera que la empresa desarrolladora de sitios web debe contar?

Community Management

Desarrollo de aplicaciones

Tiendas online

Diseño y Publicidad

¿Considera usted rentable, el Modelo de Negocios de las empresas Desarrolladoras de Sitios Web?

Si

No

Anexo – Análisis de la Encuesta

Edad

385 respuestas

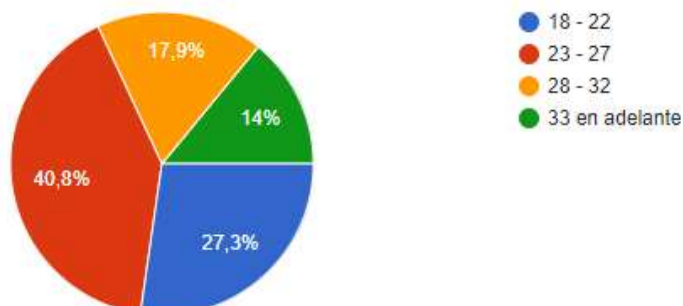


Ilustración 2: Edad

Elaboración: Propia

La ilustración 1 nos muestra el rango de edades que se encuestó, obteniendo como resultado de la presente encuesta que fue contestada por un 40,8% entre 23 a 27 años de edad, en un 27,3 entre 18 a 22, un 17,9 entre 28 a 32 y un 14% de 33 en adelante.

Género

385 respuestas

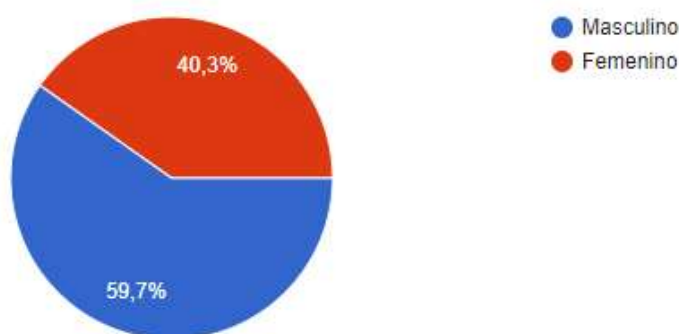


Ilustración 3: Género

Elaboración: Propia

La ilustración 2 nos muestra el tipo de género se encuestó, teniendo como resultado del mismo, que ésta fue contestada por un 59,7% hombres y un 40,3% mujeres.

Ocupación

385 respuestas

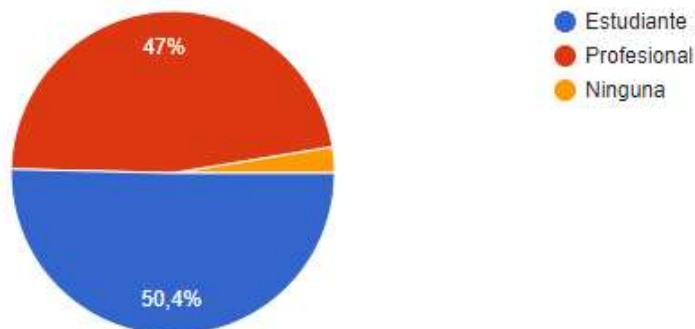


Ilustración 4: Ocupación

Elaboración: Propia

La ilustración 3 nos muestra que el 50,4% son estudiantes, el 47% son profesionales en diferentes áreas y solo un 2,6% no tienen ninguna ocupación.

¿Conoce usted empresas dedicadas al diseño y desarrollo de sitios web?

385 respuestas

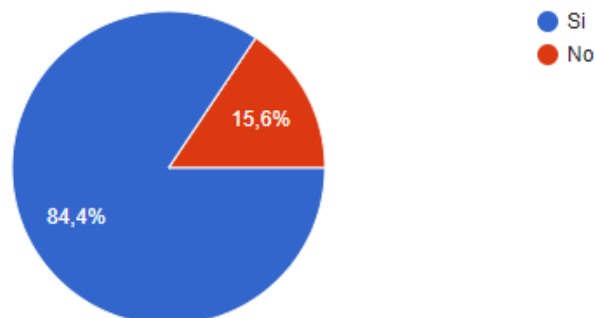


Ilustración 5: ¿Conoce usted empresas dedicadas al diseño y desarrollo de sitios web?

Elaboración: Propia

La ilustración 4 indica en 84,4% de los encuestados que si tienen conocimientos sobre este tipo de modelo de negocios, mientras que un 15,6% no tienen conocimiento del mismo.

¿Qué tan necesario considera usted que una empresa cuente con un sitio web corporativo?

385 respuestas

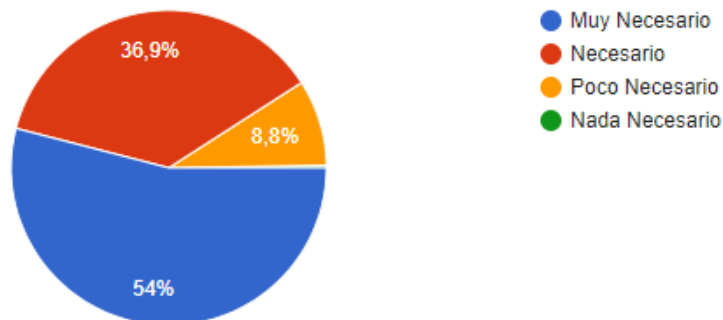


Ilustración 6: ¿Qué tan necesario considera usted que una empresa cuente con un sitio web corporativo?

Elaboración: Propia

La ilustración 5 nos da como resultado que un 54% de los encuestados consideran que es muy necesario contar con un sitio web corporativo mientras que un 36,9% lo considera necesario, y un 8,8% lo considera poco necesario.

¿Cuál considera usted es el costo estimado que conlleva desarrollar un sitio web corporativo?

385 respuestas

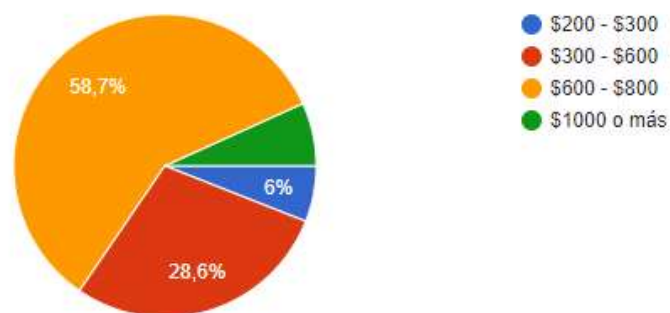


Ilustración 7: ¿Cuál considera usted es el costo estimado que conlleva desarrollar un sitio web corporativo?

Elaboración: Propia

En la ilustración 6 indica que un 58,7% considera que el costo estimado que conlleva desarrollar un sitio web es entre \$600 a \$800, el 28,6% entre \$300 a \$600, el 6% entre \$200 a \$300 y un 6,8% entre \$1000 o más.

¿Cuánto estaría dispuesto usted a cancelar por el desarrollo de un sitio web personalizado?

385 respuestas

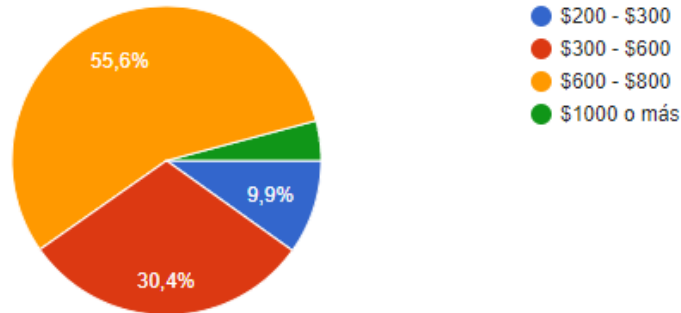


Ilustración 8: ¿Cuánto estaría dispuesto usted a cancelar por el desarrollo de un sitio web personalizado?

Elaboración: Propia

En la ilustración 7 indica que un 55,6% estaría dispuesto a cancelar por el desarrollo de un sitio web es entre \$600 a \$800, el 30,4% entre \$300 a \$600, el 9,9% entre \$200 a \$300 y un 4,2% entre \$1000 o más.

¿Considera usted que adquirir un sitio web para su lugar de trabajo incrementaría el volumen de ventas y/o la captación de clientes potenciales?

385 respuestas

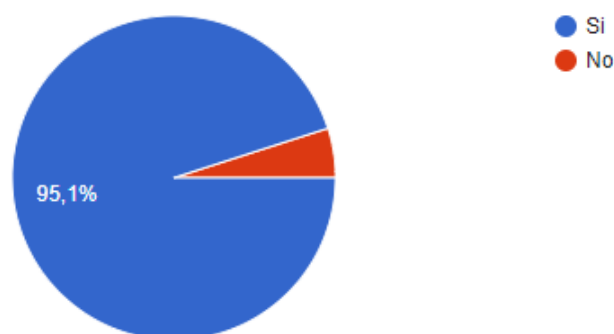


Ilustración 9: ¿Considera usted que adquirir un sitio web para su lugar de trabajo incrementaría el volumen de ventas y/o la captación de clientes potenciales?

Elaboración: Propia

La ilustración 8 nos muestra que el 95,1% de la población encuestada, si consideran que un sitio web incrementaría sus ventas, mientras que solo un 4,9% no lo considera así.

¿Qué aspectos consideraría usted al momento de elegir una empresa desarrolladora de sitios web corporativos?

385 respuestas

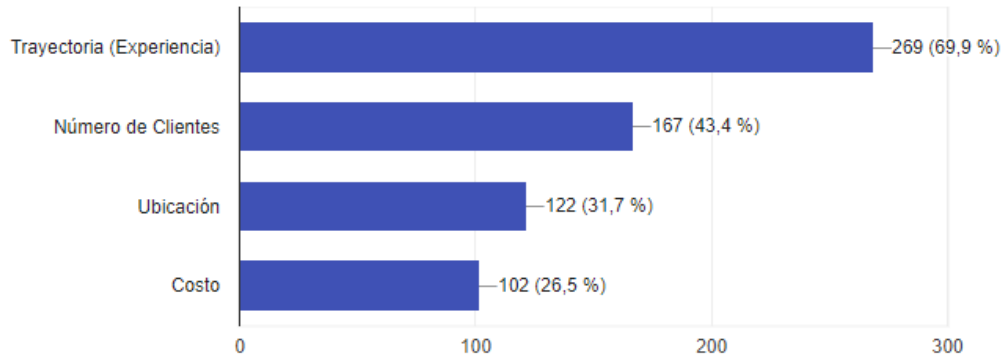


Ilustración 10: ¿Qué aspectos consideraría usted al momento de elegir una empresa desarrolladora de sitios web corporativos?

Elaboración: Propia

La ilustración 9, nos da como resultado que el 69,9% de las personas encuestadas consideran que, para elegir una empresa desarrolladora de sitios web, es importante la trayectoria del mismo, el 43,4% el número de clientes, el 31,7% la ubicación de la empresa desarrolladora y el 26,5% en el costo.

¿Con que finalidad contrataría el desarrollo de un sitio web?

385 respuestas

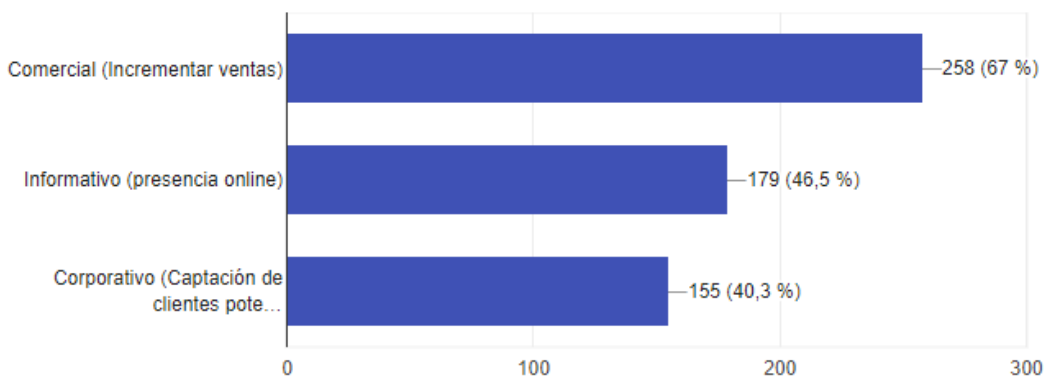


Ilustración 11: ¿Con que finalidad contrataría el desarrollo de un sitio web?

Elaboración: Propia

De la ilustración 10, podemos obtener que la finalidad con la que los usuarios contratarían un sitio web es de tipo comercial (incrementar ventas) en un 67%, mientras que para tener presencia online es un 46,5% y finalmente para la captación de clientes potenciales en un 40,3% de los encuestados.

¿Una vez adquirido el sitio web, contrataría usted un soporte para el mismo?

385 respuestas

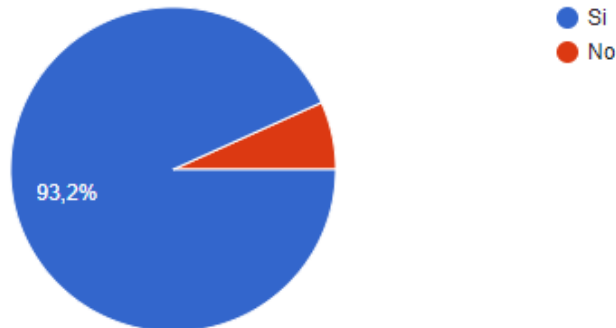


Ilustración 12: ¿Una vez adquirido el sitio web, contrataría usted un soporte para el mismo?

Elaboración: Propia

En la ilustración 11, indica que el 93,2% de la población encuestada si contrataría un soporte para una administración mensual del sitio web, mientras que un 6,8% no lo haría.

¿Considera usted rentable, el Modelo de Negocios de las empresas Desarrolladoras de Sitios Web?

385 respuestas

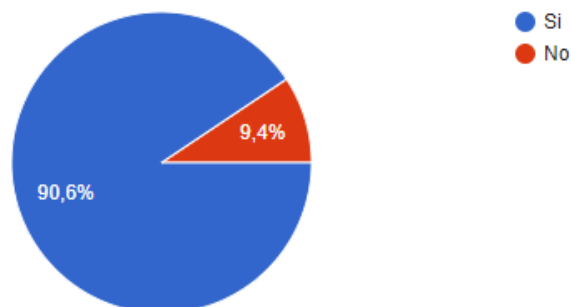


Ilustración 13: ¿Considera usted rentable, el Modelo de Negocios de las empresas Desarrolladoras de Sitios Web?

Elaboración: Propia

La ilustración 12 nos da como resultado que 90,6% considera rentable este tipo de modelo de negocios, mientras que el 9,4% no lo considera rentable.

¿Qué servicios adicionales considera que la empresa desarrolladora de sitios web debe contar?

385 respuestas



Ilustración 14: ¿Qué servicios adicionales considera que la empresa desarrolladora de sitios web debe contar?

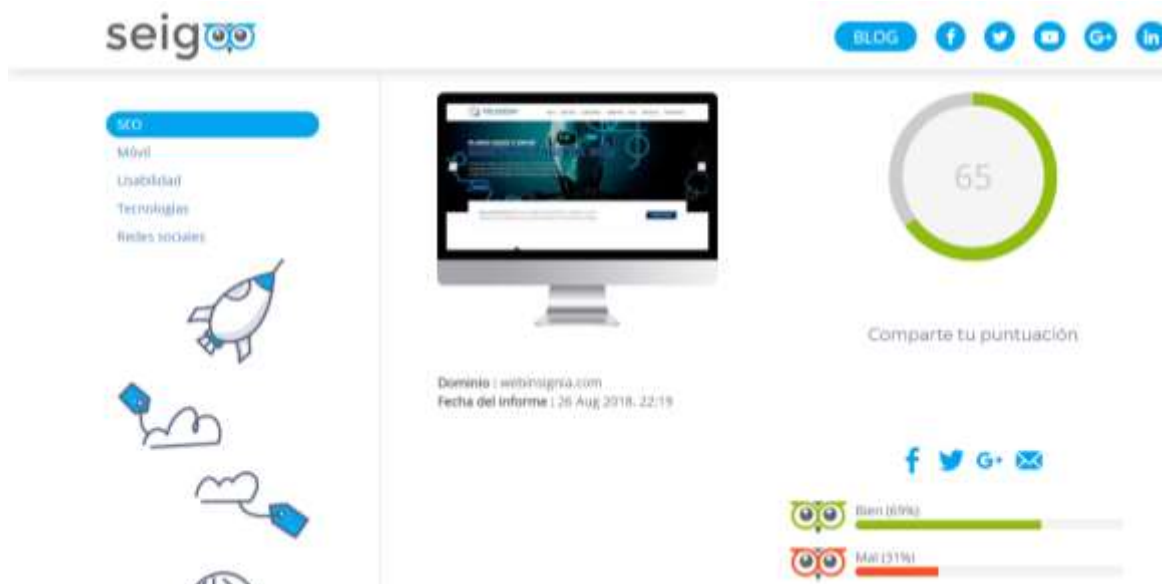
La ilustración 14 nos da como resultado que 63,4% considera que uno de los servicios adicionales que debe contar la empresa desarrolladora de sitios web es Community Management, el 36,1%, Diseño y Publicidad, el 35,4% Desarrollo de aplicaciones mientras que en un 33% Tiendas Online.

Anexo – Análisis SEO de Empresas analizadas

Análisis SEO – Web Insignia (www.webinsignia.com)

Figura 18: Análisis SEO – Web Insignia

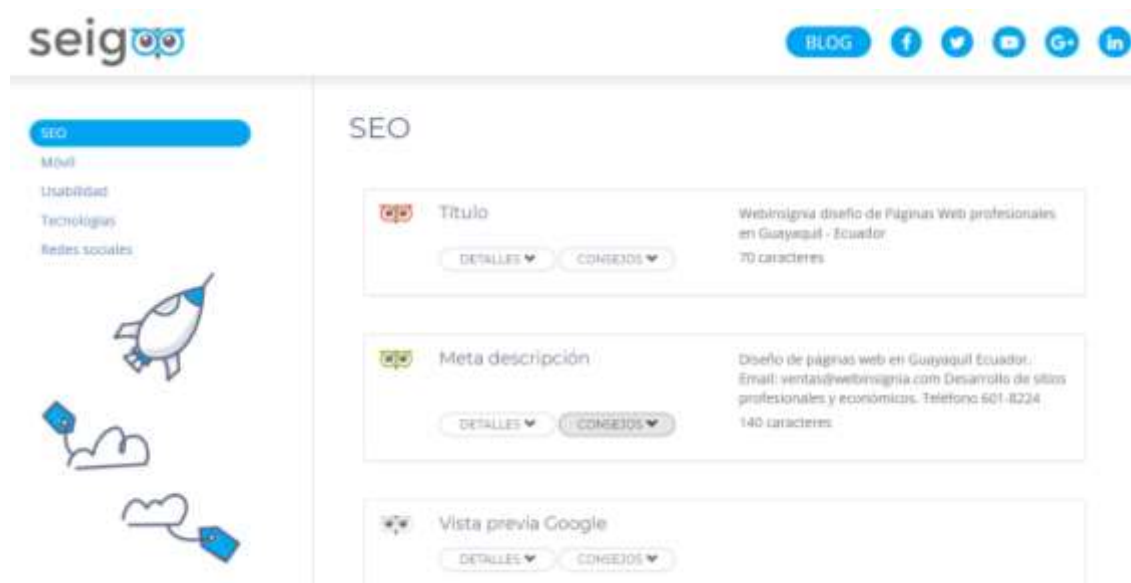
Elaboración: Propia



La puntuación SEO obtenida por el sitio web www.webinsignia.com es de 65 puntos sobre 100.

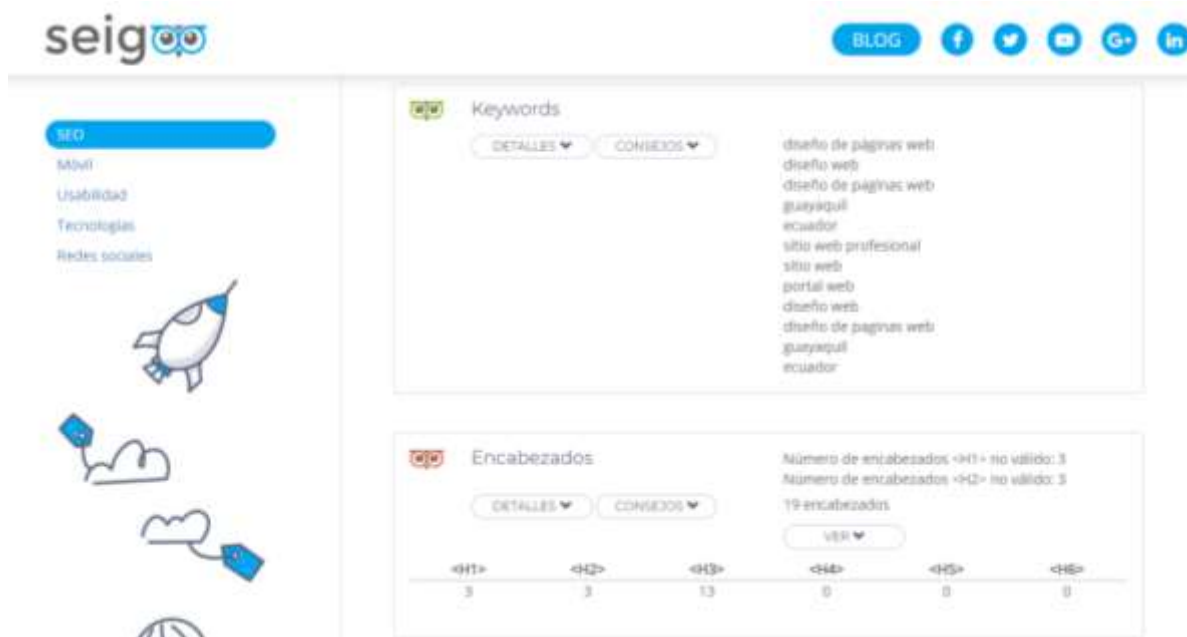
Figura 19: Análisis SEO – Web Insignia

Elaboración: Propia



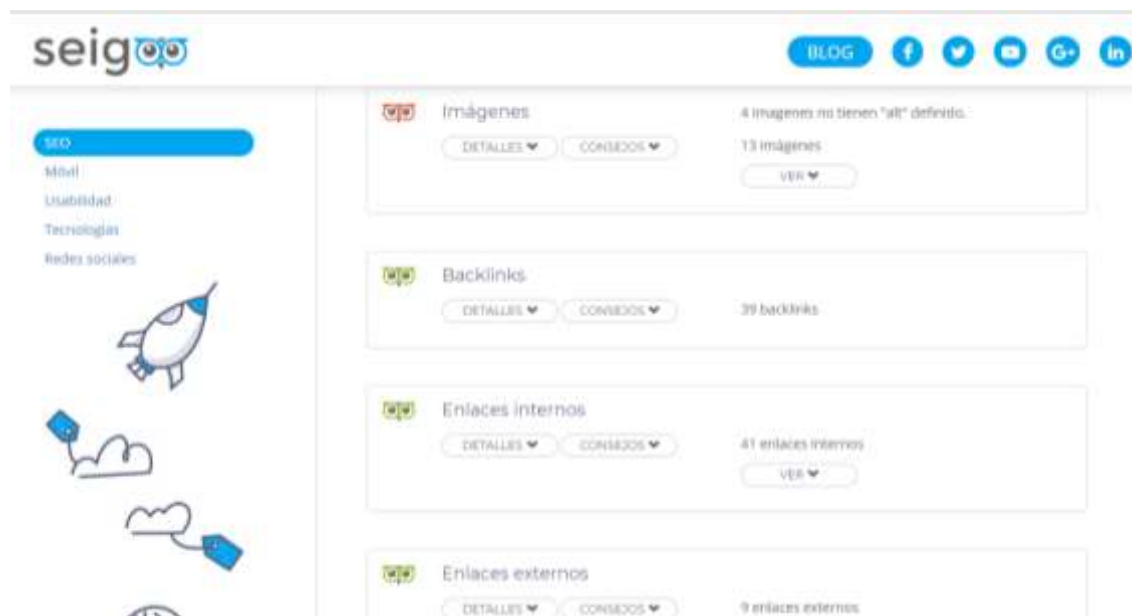
El título del sitio web está compuesto por 70 caracteres, mientras que la meta descripción del mismo está dividida en 140 caracteres, podemos analizar que ambas etiquetas están bien diseñadas ya que están dentro del rango de caracteres permitidos.

Figura 20: Análisis SEO – Web Insignia
Elaboración: Propia



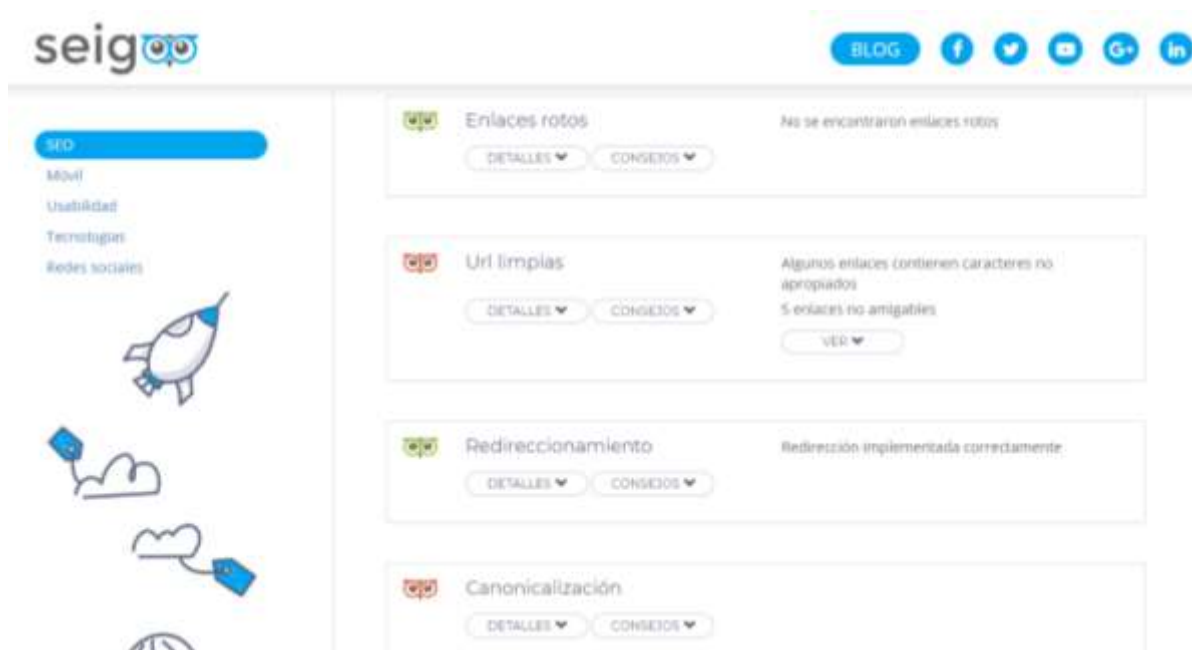
En esta sección podemos observar todas las palabras claves del sitio web y los tipos de encabezado que utiliza.

Figura 21: Análisis SEO – Web Insignia
Elaboración: Propia



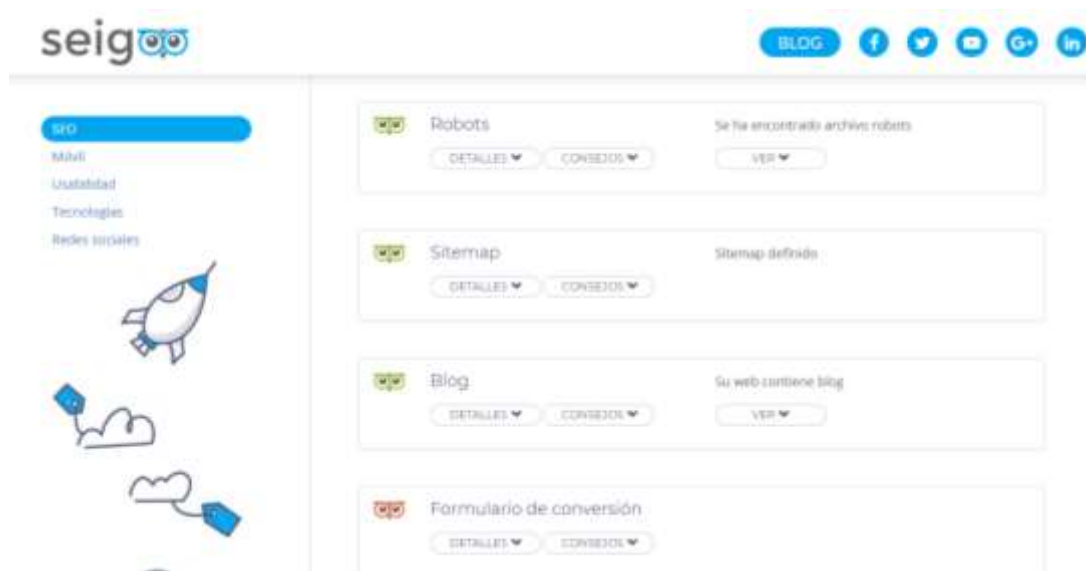
Esta sección encontramos las imágenes del sitio, los enlaces internos y los enlaces externos, el cual según el análisis detalla que existen 4 imágenes que no tienen definida la etiqueta "alt"

Figura 22: Análisis SEO – Web Insignia
Elaboración: Propia



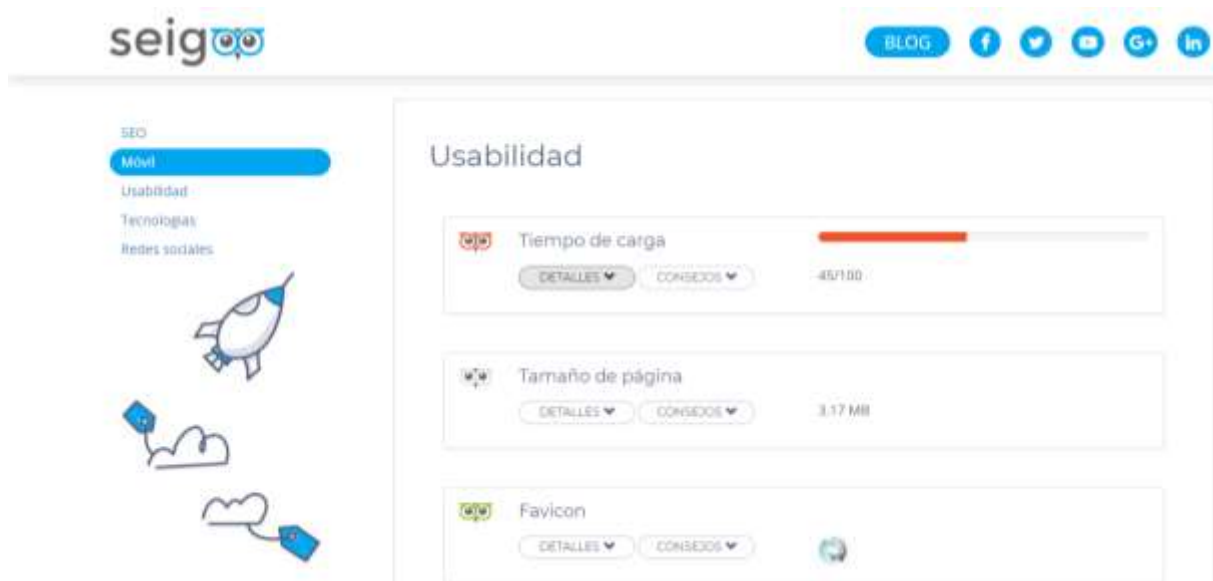
Existen algunos enlaces los cuales contienen caracteres no apropiados, en cuanto al Redireccionamiento, está bien implementado.

Figura 23: Análisis SEO – Web Insignia
Elaboración: Propia



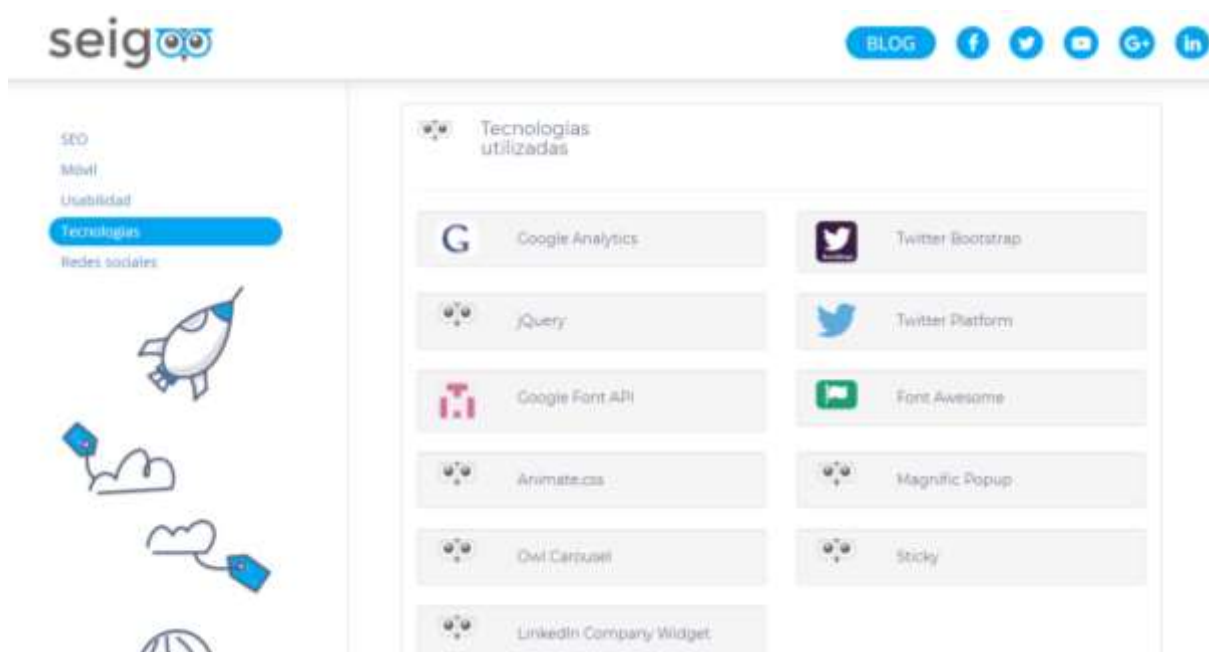
El análisis nos muestra que existen archivo robots.txt, con el que puede controlar el acceso de los robots de búsqueda al sitio web, y contiene un sitemap definido, esto beneficia al posicionamiento, ya que permite a los motores de búsqueda realicen un rastreo más efectivo de su sitio web.

Figura 24: Análisis SEO – Web Insignia
Elaboración: Propia



En esta sección encontramos la usabilidad el cual tiene un rendimiento de 45/100, lo que quiere decir que el sitio es excesivamente lento, la velocidad de carga puede ser por las imágenes o el peso de los archivos.

Figura 25: Análisis SEO – Web Insignia
Elaboración: Propia

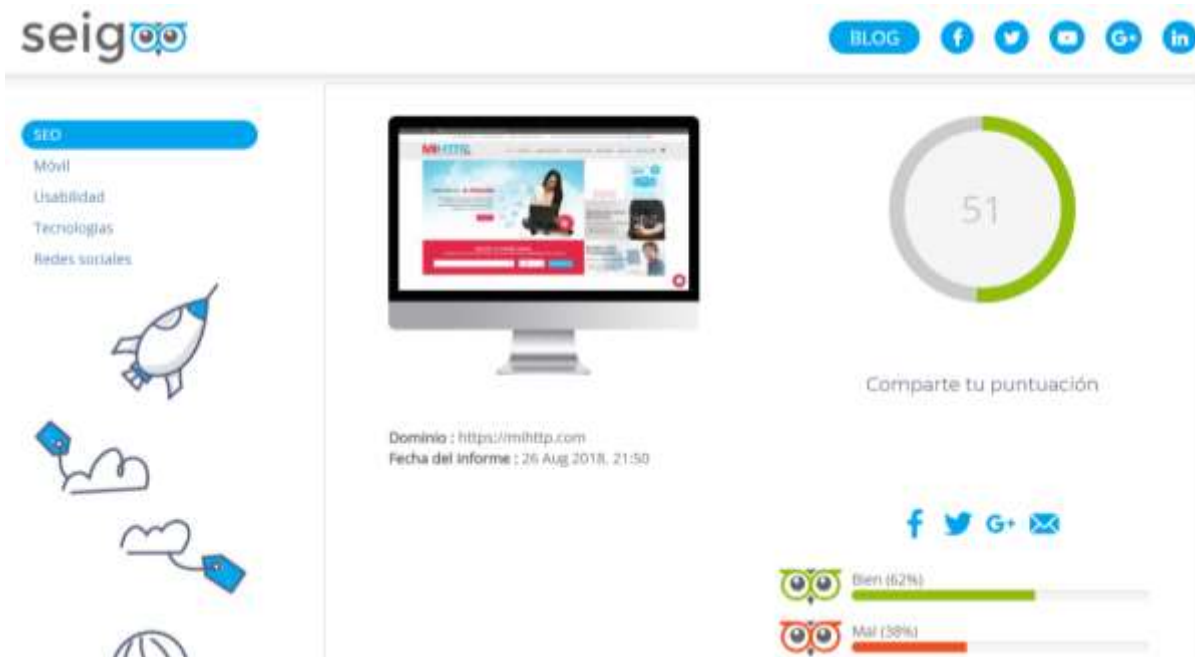


Estas son las diferentes tecnologías utilizadas en este sitio web analizado.

Análisis SEO – Mi http (www.mihttp.com)

Figura 26: Análisis SEO – Mi Http

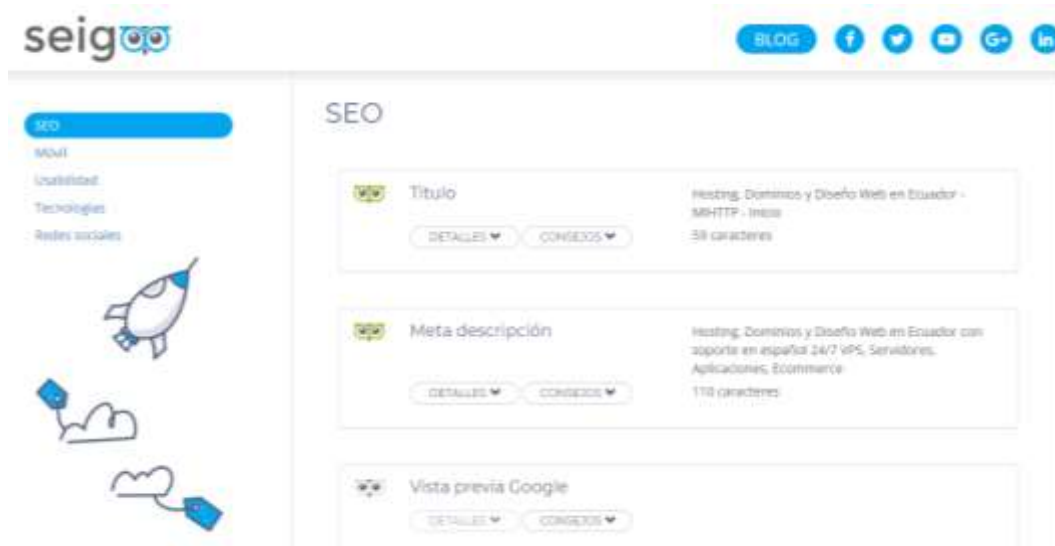
Elaboración: Propia



La puntuación SEO obtenida por el sitio web www.webinsignia.com es de 51 puntos sobre 100.

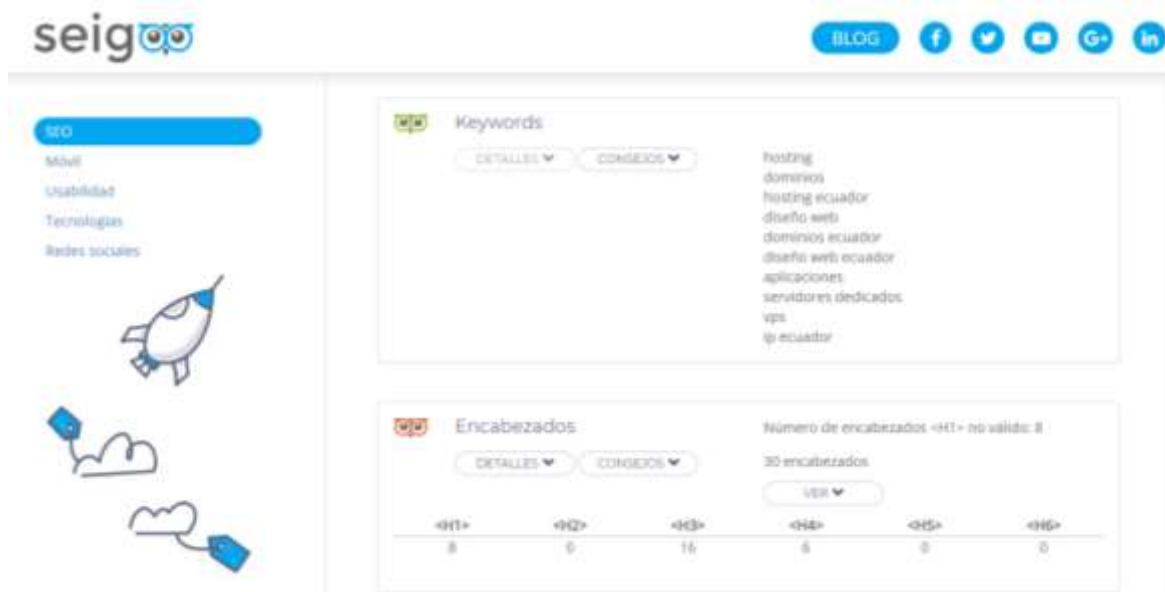
Figura 27: Análisis SEO – Mi Http

Elaboración: Propia



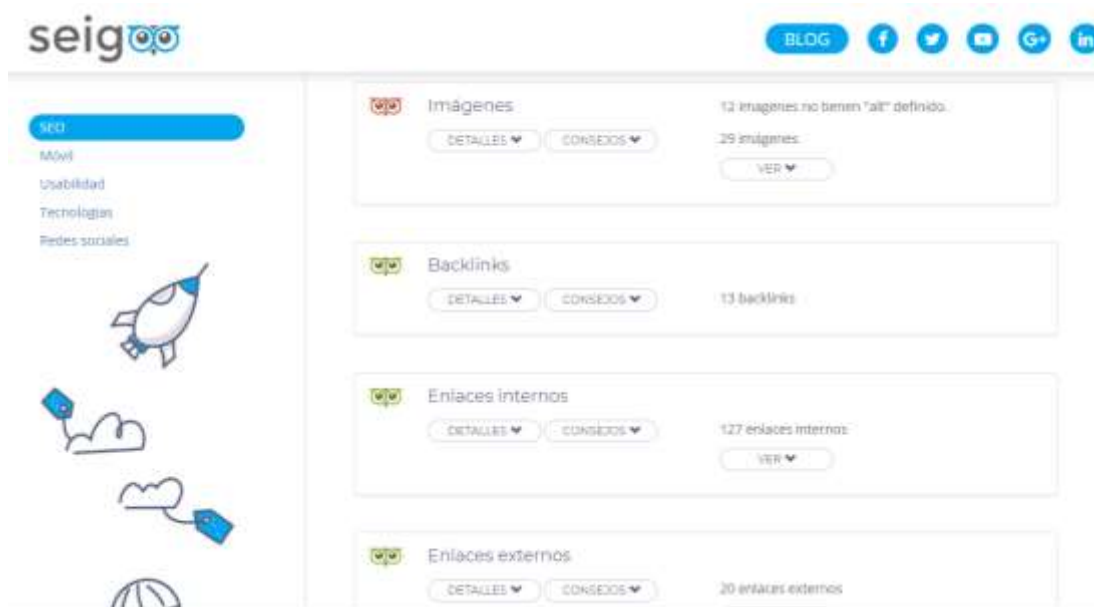
Título del sitio web está compuesto por 59 caracteres, mientras que la meta descripción del mismo está dividida en 110 caracteres.

Figura 28: Análisis SEO – Mi Http
Elaboración: Propia



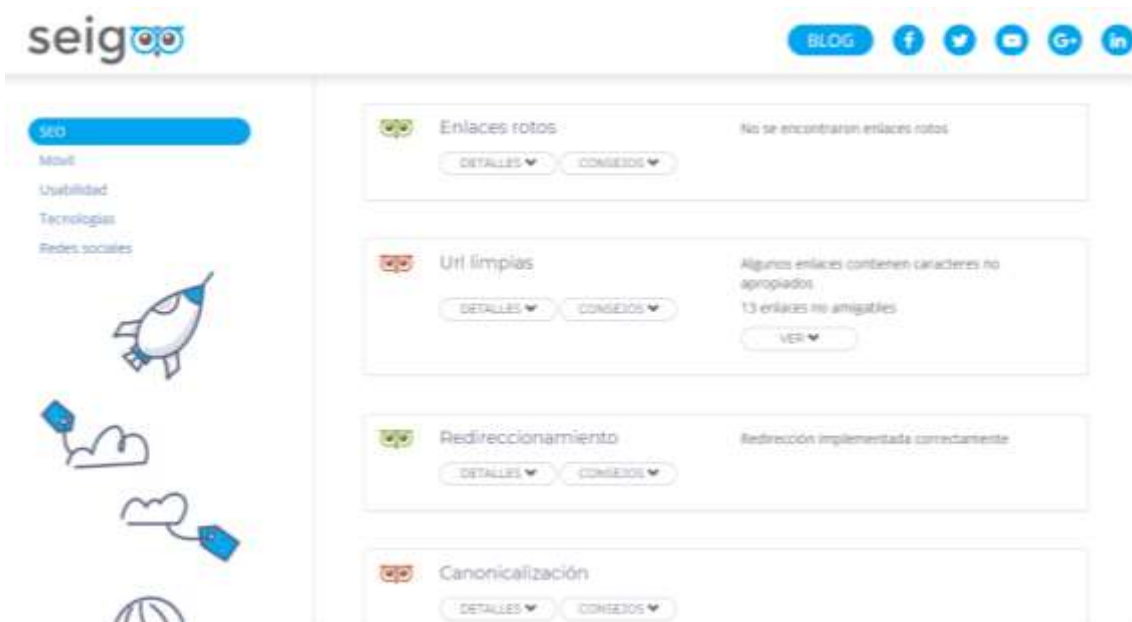
Podemos observar las palabras claves del sitio web y los tipos de encabezado que utiliza, de los cuales existen 8 encabezados que no son válidos.

Figura 29: Análisis SEO – Mi Http
Elaboración: Propia



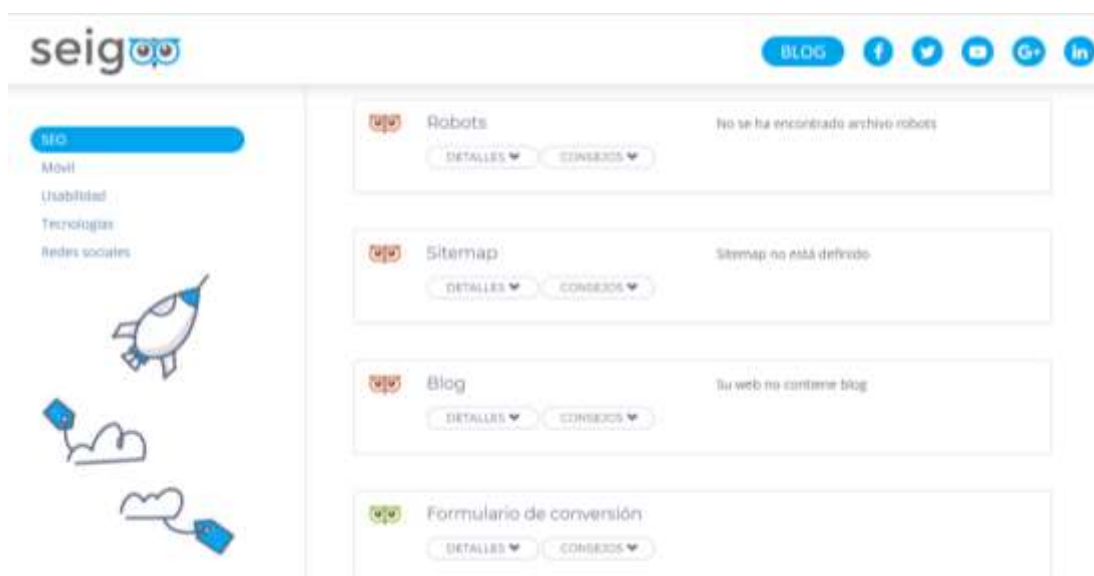
En esta sección del análisis, encontramos las imágenes del sitio, los enlaces internos y los enlaces externos, el cual según el análisis detalla que existen 12 imágenes que no tienen definida la etiqueta "alt"

Figura 30: Análisis SEO – Mi Http
Elaboración: Propia



Existen 13 enlaces los cuales contienen caracteres no apropiados, en cuanto al Redireccionamiento, está bien implementado.

Figura 31: Análisis SEO – Mi Http
Elaboración: Propia



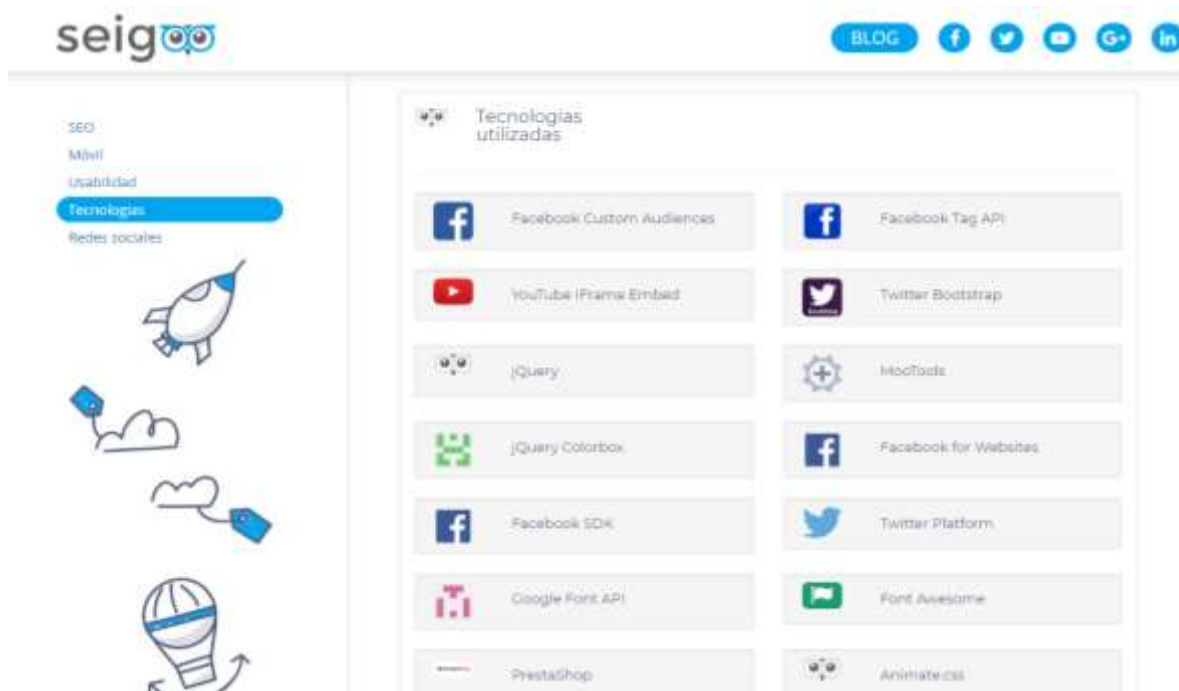
El sitio web mi http no contiene archivos robots.txt, el cual no puede controlar los motores de búsqueda, no tiene definido el sitemap, lo que dificulta su rastreo en la web.

Figura 32: Análisis SEO – Mi Http
Elaboración: Propia



En esta sección encontramos la usabilidad el cual tiene un rendimiento de 21/100, quiere decir que el sitio es lento en lo que respecta a la carga del sitio web, puede ser por exceso de imágenes o mucha información en el mismo.

Figura 33: Análisis SEO – Mi Http
Elaboración: Propia



Tecnologías utilizadas por el sitio web Mi Http.

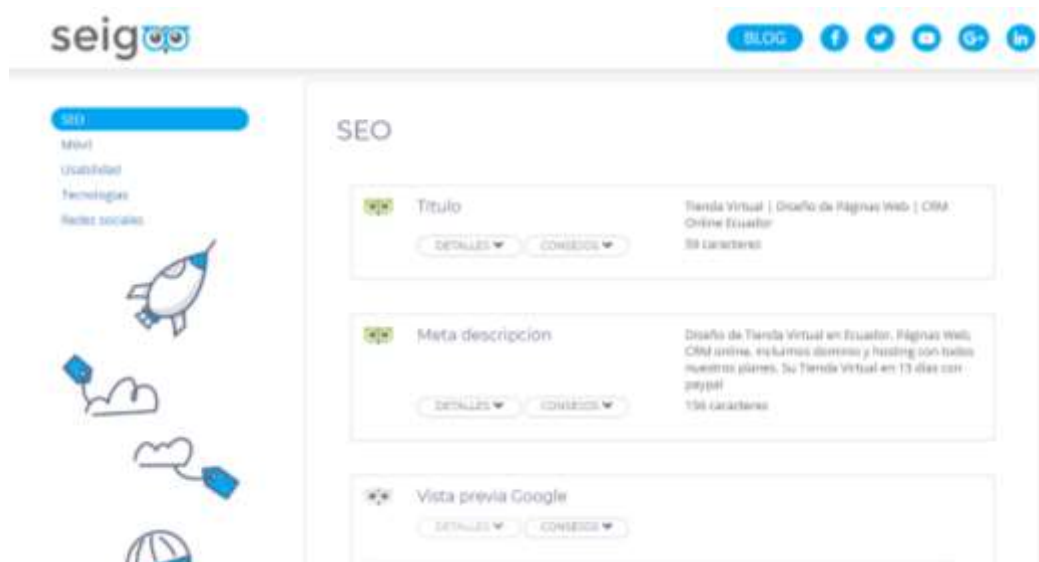
Análisis SEO – ITD (www.itd.com.ec)

Figura 34: Análisis SEO – ITD
Elaboración: Propia



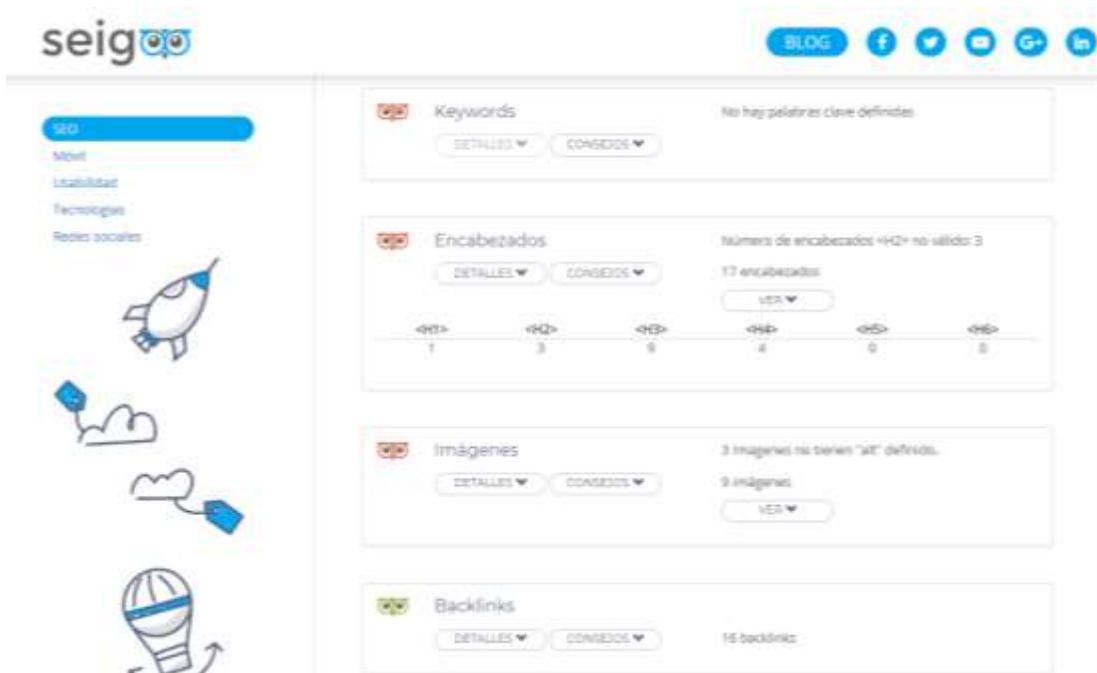
La puntuación SEO obtenida por el sitio web www.webinsignia.com es de 74 puntos sobre 100 en comparación con los otros dos sitios web tiene el mejor rendimiento.

Figura 35: Análisis SEO – ITD
Elaboración: Propia



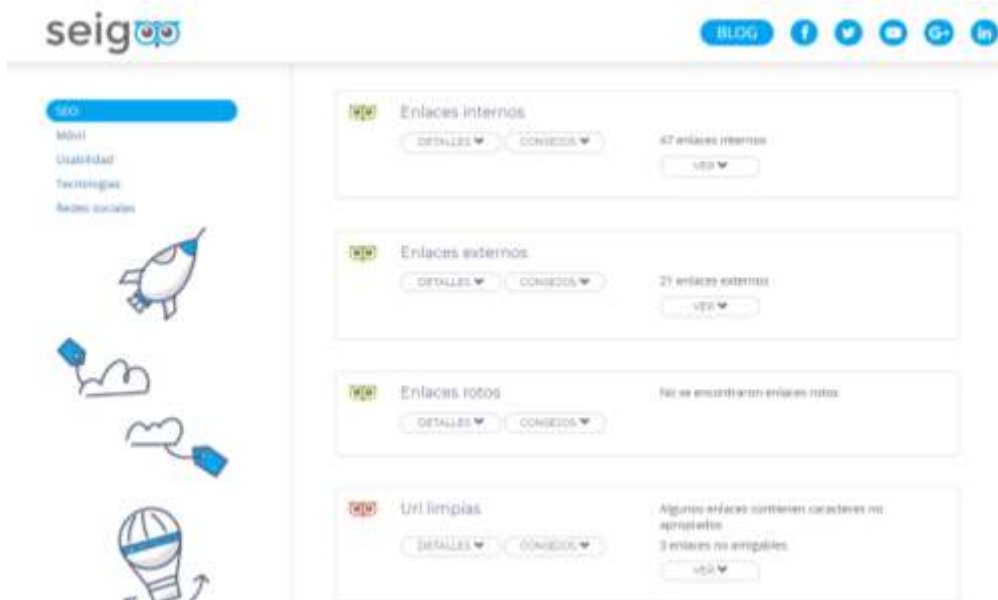
El análisis SEO nos muestra que el título está compuesto por 59 caracteres y la meta descripción contiene 156 caracteres.

Figura 36: Análisis SEO – ITD
Elaboración: Propia



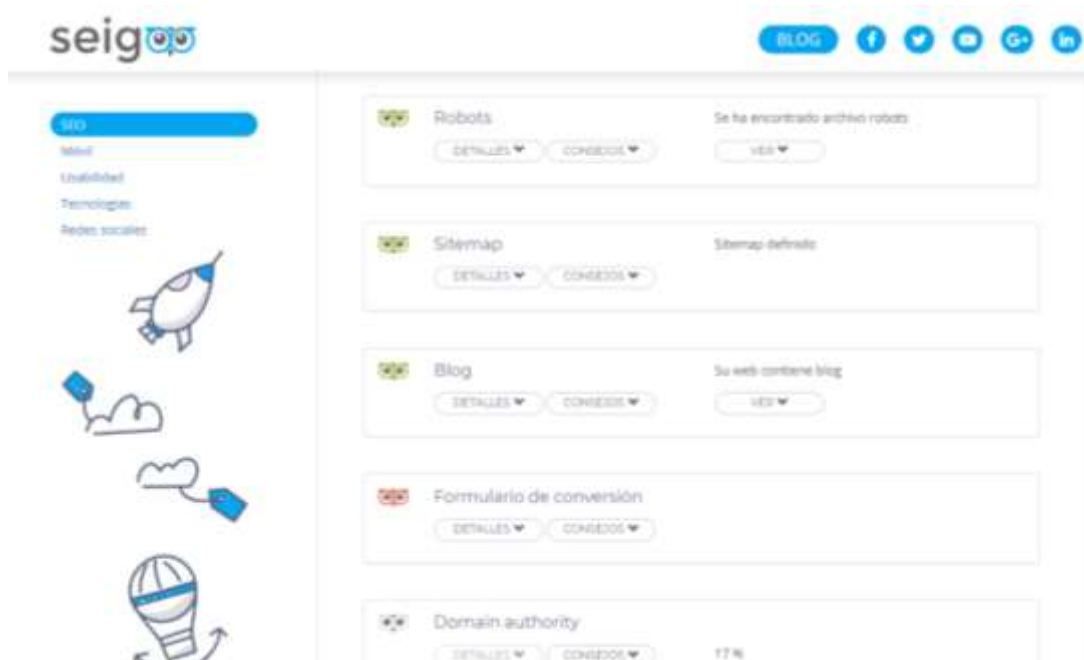
Este sitio web no contiene palabras claves, contiene 17 encabezados de los cuales 3 no son válidos.

Figura 37: Análisis SEO – ITD
Elaboración: Propia



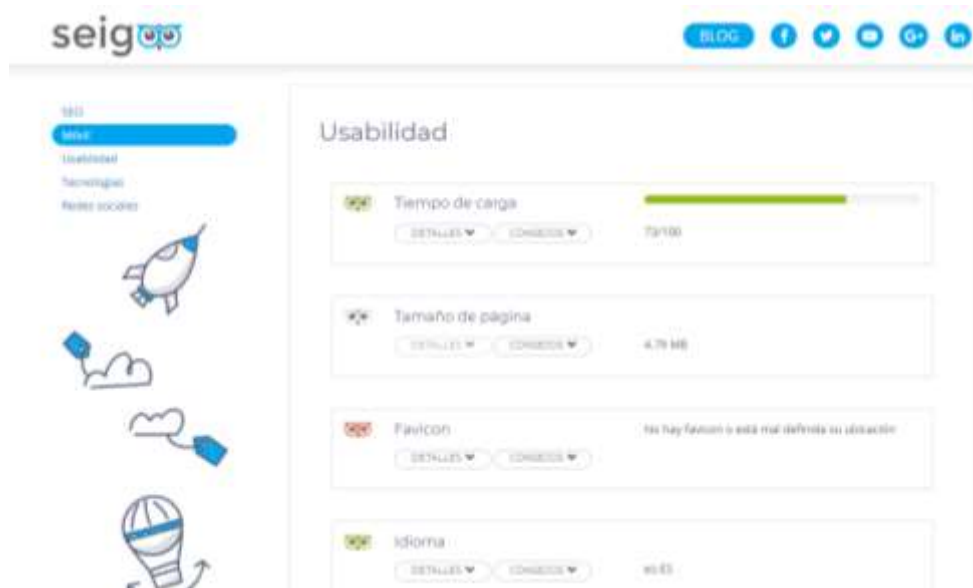
El sitio web analizado, contiene 47 enlaces internos y 21 externos, adicional tiene 3 enlaces no amigables.

Figura 38: Análisis SEO – ITD
Elaboración: Propia



El análisis nos muestra que en este sitio web si existen archivo robots.txt, con el que puede controlar el acceso de búsqueda al sitio web, y además contiene el sitemap definido.

Figura 39: Análisis SEO – ITD
Elaboración: Propia



Según el resultado del análisis, este sitio web tiene un tiempo de carga superior al de los 2 sitios analizados anteriormente, su tiempo de carga es de 73/100.



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, Lozano Cedeño, Miguel Ángel, con C.C: # 0924695505 y Celi Castillo, Richard Anthony, con C.C: #0931546980 autores del trabajo de titulación: **Análisis de Rentabilidad de Modelos de Negocios dedicados al Desarrollo de Sitios Web en la zona norte de Guayaquil**, previo a la obtención del título de **INGENIERO EN COMERCIO ELECTRÓNICO** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaramos tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizamos a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 12 de septiembre de 2018

f. _____

Lozano Cedeño, Miguel Ángel

C.C: 0924695505

f. _____

Celi Castillo, Richard Anthony

C.C: 0931546980

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis de Rentabilidad de Modelos de Negocios dedicados al Desarrollo de Sitios Web en la zona norte de Guayaquil.		
AUTOR(ES)	Lozano Cedeño, Miguel Ángel Celi Castillo, Richard Anthony		
REVISOR/TUTOR	Alvarado Bustamante, Jimmy Salvador		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad Especialidades Empresariales		
CARRERA:	Ingeniero en Comercio Electrónico		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Comercio Electrónico		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	12 de septiembre del 2018	No. DE PÁGINAS:	66
ÁREAS TEMÁTICAS:	Sistemas de Información, Desarrollo de Sistemas		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Comercio electrónico, modelo de negocios, community management, sitio web, diseño y desarrollo, análisis de rentabilidad.		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>El presente proyecto de tesis se basa en el Análisis de Rentabilidad de Modelos de Negocios dedicados al Desarrollo de Sitios Web en la zona norte de la ciudad de Guayaquil, que, pese a los avances tecnológicos, se han convertido en un punto fundamental para las empresas ya que el contar con un sitio web en su negocio podría ayudar a incrementar sus ventas, para dar a conocer su negocio, etc. Sin embargo, el problema radica en que muchos de estos modelos de negocios no realizan un exhaustivo análisis previo, para determinar las condiciones en las que se encuentra el mercado y así poder tomar las debidas precauciones para no sufrir pérdidas o el quiebre total de la empresa. El presente proyecto se presenta una propuesta que se enfoca en los nuevos emprendedores que deseen ingresar al mercado con este modelo de negocios para poder competir con las empresas desarrolladoras de sitios web que ya existen en el mercado.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0985682051 / 0962761972	E-mail: mlozanocedeno12@gmail.com / anthonycelicastillo@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ing. Cruz Luzuriaga María Isabel, MSIG		
	Teléfono: +593-4-3804600 / 0979662657		
	E-mail: maria.cruz09@cu.ucsg.edu.ec ;		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			