



**UNIVERSIDAD  
SEÑOR DE SIPÁN**

**FACULTAD DE INGENIERÍA, ARQUITECTURA Y  
URBANISMO**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA  
DE SISTEMAS**

**DESARROLLO DE TESIS**

**Para Optar El Título De:  
INGENIERO DE SISTEMAS**

**TITULO**

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE  
UNA EMPRESA APOYADA EN UN PORTAL B2C  
COMO PARTE DE UN MODELO DE NEGOCIO E-  
BUSINESS PARA VENTAS DIVERSAS A DISTANCIA”**

**Presentado por: ORDINOLA ENRIQUEZ, Luis  
Santos**

**Asesor: Ing. Felipe Paredes Velásquez**

**Pimentel, Diciembre del 2007**

## **RESUMEN**

En esta tesis me centro en el estudio y el análisis de la factibilidad de crear y desarrollar la empresa GRUPO ORDINOLA S.R.L., que satisfaga la necesidad de compra a distancia de productos y/o servicios de los peruanos que se encuentran en el extranjero sobre todo los que viven en Estados Unidos, España y Japón para sus familiares en el Perú en los departamentos de Piura, Lambayeque, La Libertad y la zona norte del Perú, y más concretamente analizo cómo a partir de las remesas enviadas a su familiares en el Perú se puede canalizar dichas remesas para incrementar los ingresos de la empresa, ofreciéndole productos y/o servicios a través de una tienda virtual dotada de un catálogo variado y constantemente actualizado. Presento también en este trabajo el Plan de Negocios que la empresa llevara a cabo para su creación y desarrollo. En este sentido, considero que el presente trabajo marcara la pauta para posteriores investigaciones con respecto al fenómeno migratorio de peruanos al extranjero y el de las remesas que envían; para sustentar la creación y desarrollo de nuevas empresas.

## **ABSTRACT**

In this thesis we center in the study and the analysis of the feasibility create and develop the company GROUP ORDINOLA limited liability company, that satisfy the necessity of purchase remote of product and/or service of the Peruvian that find abroad mainly those that live in United States, Spain and Japan for his relative in the Peru in the department of Piura, Lambayeque, The Freedom and the zone North of the Peru, and more concrete analyze how from the remittance send to his relative in the Peru be possible canalize this remittance to increase the entrance of the company, offer him product and/or service through a store virtual equipped with I catalogue constantly varied and updated. I also present/display in this work the Plan of Businesses that the company carried out for its creation and development. In this sense, I consider that the present work set the standard for later investigations with respect to the migratory phenomenon of Peruvian the foreigner and the one of the remittances that they send; in order to sustain to the creation and development of new companies.