

1. ANÁLISIS DEL MERCADO

En la actualidad el mercado de Soluciones Informáticas en Ecuador esta compuesto por dos productos:

- Soluciones Informáticas Especializadas
- Soluciones Informáticas de Consumo Masivo

Las Soluciones Informáticas Especializadas se componen de aplicaciones para empresas para la gestión Operativa, Administrativa, Contable, Recursos Humanos y Financieras en General, que son las que han tomado el liderazgo en el desarrollo del sistema informático y en el cual la mayoría de las empresas de tecnología se ubican. Geocompany se plantea posicionarse en este segmento especializándose como desarrolladora de soluciones informáticas y en aplicaciones para PYMES en el segmento de consolidadotas de carga y empresas del sector público.

Las Soluciones Informáticas de Consumo Masivo son para didácticas, herramientas de trabajo, aplicaciones para la comunidad en general, como ejemplo de paquetes de office, adobe, access y otros. En este segmento de mercado Geocompany S.A. no está interesada en ingresar.

2. COMPETIDORES NACIONALES

La producción nacional de software está en manos de aproximadamente 20empresas que abastecen entre un 60 a 70% del mercado local del software especializado, el 30% restante lo manejan empresas multinacionales asentadas en el país y que desarrollan servicios mas especializados.

Entre las principales empresas desarrolladoras, las siguientes cuentan con una participación del mercado nacional del 70% aproximadamente:

- MACOSA
- Carrasco y Asociados.
- FISA Group.
- MASCOGNOS.

3. COMPETIDORES EXTRANJEROS

La presencia de empresas extranjeras en el mercado nacional para software especializado es menor, alrededor del 30% del mercado; las que existen han establecido acuerdos y alianzas estratégicas con empresas desarrolladoras nacionales, para proveer la plataforma para adecuación de los productos o nuevas aplicaciones, entre las empresas proveedoras de plataforma más importantes se encuentran:

- Oracle
- Microsoft
- IBM

4. PRODUCTO/SERVICIO

El producto de Geocompany S.A. es:

- Diseño Electrónico y
- Desarrollo de Software especializado.

El Diseño Electrónico, está enfocado a la automatización de equipos, basados en micro procesadores, para el sector industrial.

El desarrollo de aplicaciones a la medida: Sistemas Administrativos en General: Contabilidad, Recursos Humanos, Activos Fijos.

Los productos más fuertes en el mercado de Diseño Electrónico y Desarrollo de Software Especializado son:

- **AXIS** software para el control y desarrollo de servicios públicos, lo provee **YOVERI**, es una solución desarrollada en ORACLE la cual hace un sistema costoso de adquirir por el valor de su licenciamiento.
- **LATIN SISTEM** provee una solución informática basada en el lenguaje visual fox para instrucciones del sector público según los reglamentos que proveen los organismos de control (Contraloría General del Estado, Servicio de Rentas Internas, etc.) el mismo se encuentra instalado y funcionando en aproximadamente 50 instituciones, entre universidades, municipios, consejos provinciales y otras. También existe el **SIGEF** institucional software que lo provee directamente el Ministerio de Economía y Finanzas, pero solamente a instituciones que generan gran volumen de transacciones.

5. CLIENTES

El segmento de mercado que atendería Geocompany son las Empresas e Instituciones Estatales inicialmente las principales Universidades y las PYMES del sector de Consolidadoras de Cargas (operación de importaciones).

Las Pymes, consumidores finales, buscan soluciones que les permitan optimizar su operación, sistematizándose para crear ventajas competitivas, considerando siempre la referencia de este segmento es muy sensible al costo de las soluciones que se ofrecen.

La base de nuestros potenciales clientes en lo que respecta a PYMES se encuentra en la ciudad de Guayaquil principalmente, mientras en lo que respecta al sector público se concentran en la región Costa.

Entre los principales factores que inciden en la decisión de compra del producto que se ofrece están:

- La calidad de servicios.
- La eliminación de los procesos manuales y reducción de costos operativos.
- Acceso al servicio adquirido de manera ágil.
- Control centralizado que permita manejar las operaciones de la empresa desde un solo sistema central.

6. COMPETENCIA

Los precios de los productos de soluciones informáticas que presentan las empresas competidoras oscilan entre los USD\$ 300 a USD\$ 70.000 dependiendo del número de licencias.

La satisfacción con el desempeño del producto o servicio que estas empresa brindan no es 100% satisfactorio, apenas un 14% de los encuestados se encuentran satisfecha completamente, un 15% se encuentra disconforme y un 71% lo consideran aceptable pero con expectativas de buscar una alternativa.

Las empresas más importantes que están en este mercado son:

- Carrasco y Asociados: Producto Spyral gestión humana y gestión empresarial.
- SISCONTI: Producto de paquete de software contables de acuerdo a las necesidades de cada tipo de empresa.

- OBJEQ: Producto, centro de desarrollo virtual con capacidad para tercerizar proyectos que requieran interacción de trabajos remotos.
- ADEXUS: Productos, desarrollo de sistemas de comunicaciones a la medida.
- Carrera Estrada y Sistemas: Producto, Desarrollo de software de punto de venta y contabilidad a la medida.
- Máxima Riflosan: Producto MAXROLL software contable.
- YOVERI: Producto AXIS software para el control y desarrollo de servicios públicos.

La estrategia a utilizar por Geocompany para contrarrestar la competencia en los dos segmentos objetivo, está enfocada en ofrece soluciones informáticas adaptables al entorno existentes del cliente, bajo plataforma open source que permitirá ofrecer precios competitivos. Por otra parte dejar en libertad al cliente para obtener el código fuente de la solución, así como el que este considere la tercerización completa del sistema a través de nuestra empresa, a lo que correspondería un programa de mantenimiento preventivo y/o correctivo, así como la capacitación necesaria al personal del cliente final.

7. TAMAÑO DEL MERCADO

El tamaño del mercado global se reparte de la siguiente manera:

Empresas Pyme's	6000
Empresas Públicas	64
Instituciones Públicas	más de 4000

Nuestro mercado objetivo serán al principio entidades públicas como Universidades y Colegios del país, las cuales constituyen alrededor de 150. En lo que concierne el segmento de mercado de las Pyme's hemos enfocado el tipo de empresas consolidadas de carga las cuales constituyen alrededor de 300 empresa a nivel nacional.

8. PLAN DE MARKETING

ESTRATEGIA DE PRECIO

El costo de un software para Pymes en el mercado local está alrededor de USD\$ 4,000, se pretende ofrecer un producto cuyo precio estimado sería USD\$ 2,000 el licenciamiento y un respaldo de garantía contra defectos de programación por un año.

Las soluciones para empresa públicas son especializadas y con lineamientos propios de entidades públicas, la competencia los provee a un costo que oscila entre USD\$ 15,000 a USD\$ 20,000, nosotros estimamos introducir nuestra solución a un valor de USD\$ 10,000 el licenciamiento y un respaldo de garantía contra defectos de programación por un año.

Nuestras soluciones para empresas y Pyme's están basadas en una plataforma de software open source, no incurriendo en gastos de licenciamientos y hardware costosos. Nuestra competencia ofrece soluciones en Microsoft con una interface de usuario fácil de manejo, sin embargo sus costos de licenciamiento y hardware son elevados. Por otra parte los bajos costos de la mano de obra es una ventaja competitiva en esta industria.

Nuestro esquema para comercializar es 50% a la aceptación de la propuesta y 50% al finalizar la implementación y garantía de por vida contra defectos de programación.

ESTRATEGIA DE VENTA

En lo que respecta al segmento del sector público nuestros clientes serán las universidades de la provincia de la Costa, nuestra estrategia de mercadeo se sustentan en contactos ya establecidos en las entidades y de igual manera para el grupo de empresas consolidadoras Pyme's, a las cuales ofreceremos nuestro servicio a manera de DEMO sin costo durante un tiempo definido (no mayor a 630 días) para que de esta forma el cliente vea la funcionalidad del servicio, se familiarice y destaque las cualidades del mismo.

ESTRATEGIA PROMOCIONAL

Los productos y servicios de este proyecto serán difundidos de la siguiente manera:

- Pagina Web
- TeleMarketing
- Servicios sin costo, Demos
- Estrategia de Distribución

9. ANÁLISIS TÉCNICO

EQUIPOS Y MAQUINARIAS

Para cumplir nuestro objetivo es importante contar con los siguientes recursos básicos para el desarrollo y operación del servicio:

Hardware

- 2 switch de 24 puertos administrable
- 1 UPS power supply 1.5 kva
- 8 Estación de Trabajo
- 1 Servidores (DL380G3 Compaq)
- 1 Impresoras de red HP multifunción

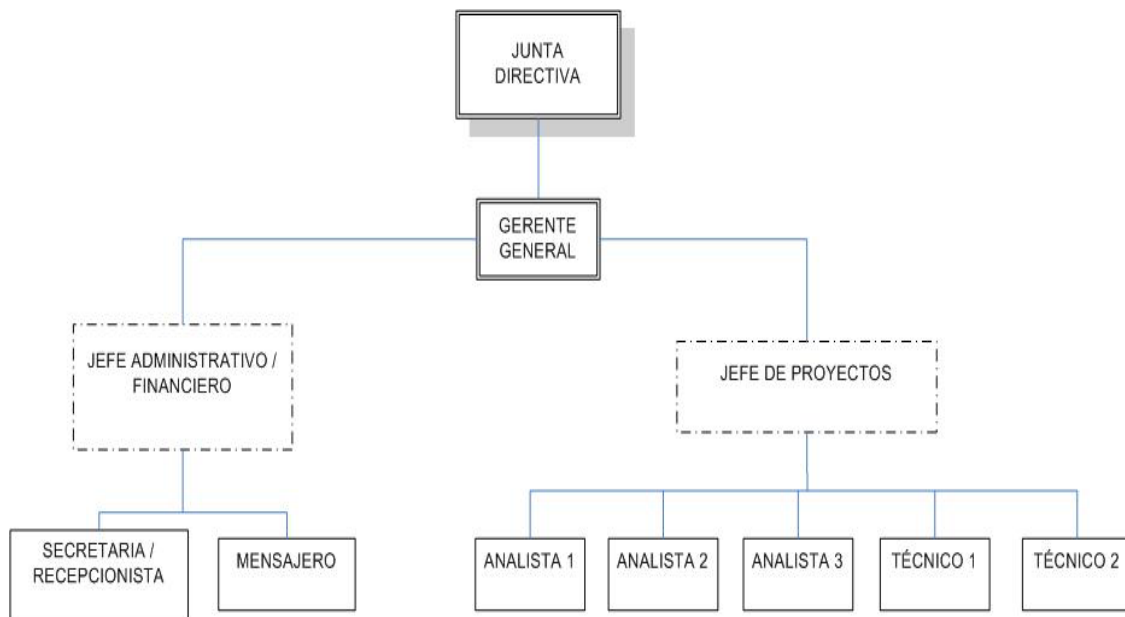
Software

- 1 Windows Server 2000 English
- 9 Windows Server 2000 CAL
- SQL Server 2000 Std English
- Office XP Pro
- Visual Studio

10. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

El grupo empresarial está conformado por el Ing. Electrónico Carlos Tamayo, especialista en telecomunicaciones, quien posee experiencia en implementación de soluciones tecnológicas y, el Econ. Roberth Ramírez con amplia experiencia en el área financiera del sector público. Los socios gestores aportarán cada uno con 50% del capital y estarán vinculados laboralmente a la empresa.

Geocompany iniciará las labores de la empresa con el siguiente organigrama funcional:



11. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

En el negocio planteado se ha definido la necesidad de una inversión inicial de USD \$28,600.00 los cuales se recuperarán, en caso de cumplirse las expectativas de venta, en catorce meses de actividades y se ha considerado un horizonte de tres años de vida del proyecto en atención a la naturaleza de las inversiones que se realizan.

Para la evaluación financiera se ha tomado en cuenta parámetros pesimistas para establecer los potenciales niveles de ventas y aun así se evidencian las bondades financieras del proyecto.

Finalmente podemos concluir que se prevé la existencia de competidores en el mediano plazo ya que el segmento de PYMES evidencia altas tasas de crecimiento y gran movimiento de capital no solo en el país sino a nivel mundial, lo que hará que los grandes proveedores de software dirijan sus esfuerzos hacia este segmento.