



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

ESPOL

ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ESPAE

MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

PROMOCION XX

PLAN DE NEGOCIO

SOLUCIONES INFORMATICAS GEOCOMPANY S.A.

TUTOR: ING. ANA JARAMILLO. MBA

INTEGRANTES:

ING. CARLOS TAMAYO ORTEGA

ECON. ROBERTH F. RAMIREZ GRANDA.

Guayaquil, noviembre 2005



DP-08031

CONTENIDO

Plan de Negocios Soluciones Informáticas Geocompany S.A.

I.- Resumen Ejecutivo	Pag.1
II.- Análisis de Mercado	3
Misión	3
Visión	3
Valores	3
Competidores Nacionales	4
Competidores Extranjeros	4
Producto o Servicio	6
Clientes	7
Competencia	9
Tamaño de Mercado	14
Plan de Marketing.....	14
Estrategia de Precio	14
Estrategia de Venta	15
Estrategia Promocional	15
Estrategia de Distribución	16
Política de Servicios	17
V.- Análisis Técnico	19
Secuencia de actividades en el proceso de servicio	20
Facilidades	22
Equipos y Maquinarias	22
Distribución de Instalaciones	22
VI.- Análisis Administrativo	26
Grupo Empresarial	26
Perfil de los Miembros de la Empresa	26
VII.- Análisis Legal, Social y de Valores Personales	33
VIII.- Análisis Económico	34
Inversión en activos fijos: Cuadro No. 1	34
Política de depreciación de activos fijos : Cuadro No. 2	36

CONTENIDO

Plan de Negocios Soluciones Informáticas Geocompany S.A.

Presupuesto de Ingresos Cuadro No.3	37
Presupuesto de Personal Cuadro No.4	38
Presupuesto de Otros Gastos Cuadro No.5	38
IX.- Análisis Financiero	39
Flujo de Caja Cuadro No.6	39
Estado de Resultados Cuadro No.7	39
Balance General Cuadro No.8	39
X.- Análisis de Riesgos e Intangibles	40
Riesgo de Mercado	40
Riesgo Técnico	40
Riesgo Financiero	40
XI.- Evaluación Integral del Proyecto	41
Análisis de Sensibilidad	41
Anexos	43
Anexo No.1 Proyección de Ventas	43
Anexo No.2 Necesidades de Mobiliario Hardware y Software	45
Anexo No.3 Resultados Análisis de Sensibilidad Escenario No. 1	47
Anexo No.4 Resultados Análisis de Sensibilidad Escenario No. 2	48
Anexo No.5 Características de una Sociedad Anónima.	49

I RESUMEN EJECUTIVO.

Es nuestra intención mediante este plan de negocios que involucra la constitución de la sociedad anónima Geocompany, fijar una guía para brindar servicios integrales de tecnología que permitan la implementación de redes de comunicaciones y sistemas de información para el segmento de Pymes y empresas del sector público, para las áreas administrativas, financieras y de producción, a través de un software que permita la optimización del tiempo en procesos que pueden sistematizarse en este segmento, lo que permitirá obtener información oportuna y tomar las mejores decisiones.

Los servicios que prestará Geocompany contarán con el respaldo de productos cuyos proveedores son importantes empresas a nivel mundial (Hypercom, Cisco, Huawei, HP, Microsoft Corporations), esto nos permitirá el diseño y la implementación de redes de área local LAN y el funcionamiento de sistemas de información innovadores.

Uno de los factores de éxito que consideramos, es que la base sobre la cual se desarrollarían estos procesos serían sistemas operativos abiertos lo que permitirá disminuir costos y de esta forma hacer accesible el producto al segmento que se ha definido.

Las empresas que atienden el mercado de soluciones informáticas están dedicadas a empresas que manejan gran volumen de información y usan sistemas operativos por los cuales debe pagarse derechos adicionales al costo de desarrollo de las implementaciones informáticas que necesitan, esto obviamente encarece el producto.

Si bien nuestro segmento de mercado está definido, el grupo inicial de compradores está compuesto por una red de contactos en el sector público en el que se ha establecido la necesidad de contar con una solución informática estándar que considere los requerimientos legales que existen para las operaciones que se realizan en este sector con las particularidades que tiene cada demandante del producto, en el sector de PYMES se cuenta con una base de potenciales compradores a los cuales por su crecimiento ven la necesidad de automatizar procesos en su actividad.

En el negocio planteado se ha definido la necesidad de una inversión inicial de US\$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.

Con una tasa exigible del 15% se ha obtenido en el escenario más probable, un VAN de US\$973,00 y una TIR de 17% lo cual evidencia la rentabilidad del proyecto y lo diferencia ante otras oportunidades de inversión en el mercado, y además, permite que ante la falta de recursos de parte de los promotores la obtención de crédito mejoraría el nivel de recuperación del capital.

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.

II. ANALISIS DEL MERCADO

Como parte de este análisis empezamos por definir nuestra visión, misión y valores:

Misión.-

Laborar con eficiencia en la persistente búsqueda del progreso velando por el fortalecimiento de la calidad en nuestros procesos, productos y servicios.

Visión.-

Para el año 2011, Ser líder tecnológico latinoamericano de seguridad y telecomunicaciones brindando un excelente servicio a nuestros clientes, ofreciendo productos y servicios de avanzada, Concebidos con la más alta calidad y elaborados con tecnologías de vanguardia.

Valores.-

- La justicia, equidad, confianza y la innovación, son factores que permiten que el grupo humano que labora en Geocompany S.A realice el desarrollo de las soluciones, como pioneros tecnológicos en la región.
- El trabajo en equipo, se refleja en la capacidad de cada uno de los miembros de la empresa para aportar en el desarrollo o solución ofrecida al cliente.
- Nuestro servicio se adapta al entorno existente del cliente y no lo contrario, garantizando de esta manera La Calidad, Fidelidad y por ende la satisfacción absoluta del cliente.
- Cumpliendo nuestros compromisos comerciales con nuestros clientes como son garantías, respaldos de información y soporte técnico especializado, Mostramos los valores de seriedad, honestidad y cumplimiento.

El sector de servicios informáticos en general ha tenido un crecimiento significativo en los últimos cuatro años debido a la necesidad que tienen las empresas de automatizar sus procesos, con el fin de incrementar su eficiencia y productividad.

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 financieras para PYMES en el segmento de consolidadoras de carga (operación de importaciones) y empresas del sector público.

Las Soluciones Informáticas de Consumo Masivo son para aplicaciones 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.

Competidores Nacionales

Como se señaló en líneas anteriores la producción nacional de software está en manos de aproximadamente 20 empresas 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.

Competidores Extranjeros

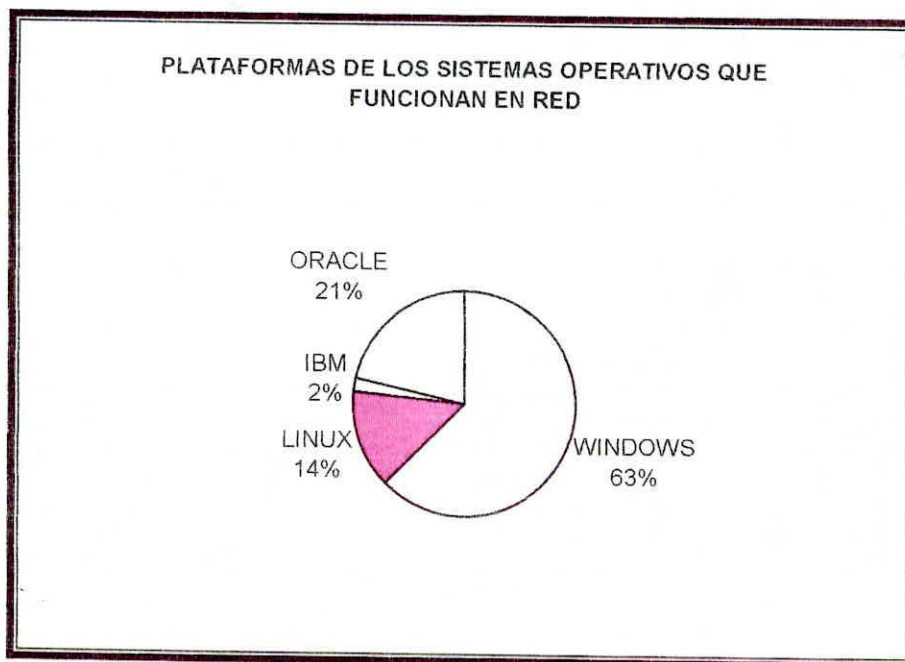
La presencia de empresas extranjeras en el mercado nacional para software especializado es menor, alrededor del 30% del mercado ; Las que existen han establecido acuerdos y alianzas estratégicas con empresas desarrolladoras nacionales, para proveer la plataforma

para adecuación de los productos o nuevas aplicaciones, entre las empresas proveedoras de plataforma más importantes se encuentran:

- Oracle.
- Microsoft.
- IBM.

El porcentaje de mercado interno que manejan estas empresas en colaboración con las desarrolladoras nacionales es del 30%. Así mismo en base al estudio realizado se determinó que de los sistemas operativos que funcionan en red: el 63% usan Microsoft y es la más utilizada por las empresas desarrolladoras ya que sus aplicaciones son fáciles de manejar, Oracle 21% con plataformas más especializadas, Linux con un 14% por ser una plataforma de software libre y un 2% para IBM que está influida por sus precios elevados en el manejo de aplicaciones. Ver Gráfico No.1

Gráfico No. 1



Aunque el segmento de mercado al cual enfocará su estrategia comercial Geocompany no considera estrictos controles de certificación internacional con estándares mundiales como ISO 9000, Geocompany podrá contrarrestar la falta de esta cualidad con contratos de servicios que incluya pólizas de garantía por cumplimiento de contrato, así como también pólizas por buen uso de anticipo y demás documentación y acuerdos que permitan al cliente final tener la absoluta tranquilidad por la calidad del producto a ofrecer y

contrarrestar estos factores que las empresas existentes en el medio ofrecen como valor agregado en sus ofertas, sobre todo las empresas extranjeras.

Siendo un mercado no satisfecho y con una importante cantidad de empresas proveedoras existe un universo de aproximadamente 121 empresas proveedoras de soluciones informáticas a nivel nacional para un mercado potencial de 6000 empresas-Pyme's, 64 empresas publicas y mas de 4000 instituciones publicas lo que hace que el Cliente tenga un fuerte poder de Negociación sobre los proveedores de servicios informáticos.

El mundo de la tecnología de información es muy dinámico y competitivo, esto provoca que día a día aparezcan nuevas soluciones que optimizan los procesos e interesan a las empresas por su innovación y fáciles aplicaciones. De acuerdo al sondeo realizado por nosotros en estos últimos años las soluciones informáticas con aplicaciones de Bases de Datos El uso de SQL Server y Access ha crecido casi un 6%, mientras que el uso de aplicaciones de Bases de Datos con MySQL se ha incrementado más del 30% en los últimos 6 meses, siendo una tendencia al uso de aplicaciones basadas en Bases de Datos Open Sources, las empresas después del atentado del 11 de septiembre del 2001 han considerado el tema informático como un asunto sumamente critico, por ello demandan soluciones que permitan manejar planes de contingencias inmediatas y automáticas, de tal forma que la operación no se interrumpa, manteniendo alta disponibilidad y evitando las enormes pérdidas que se ocasionan por estos siniestros.

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:

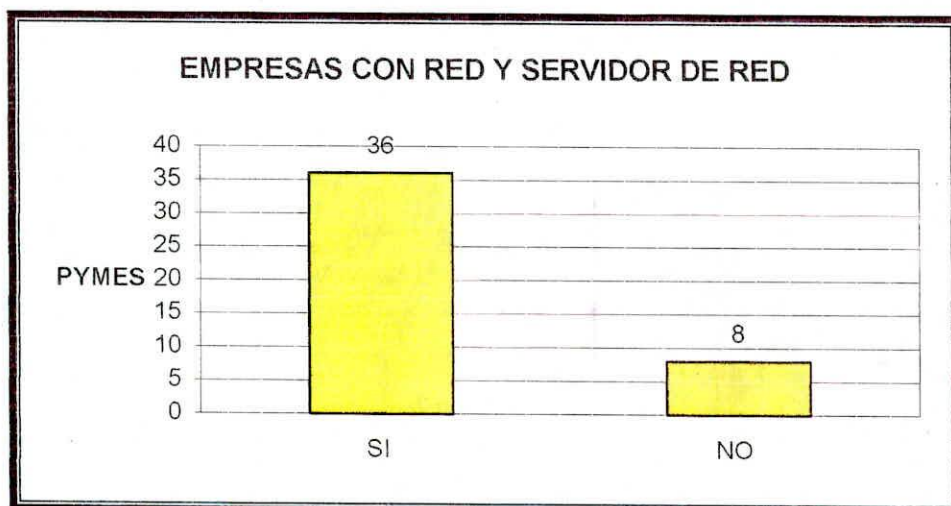
- AXIS software para el control y desarrollo de servicios públicos, lo provee YOVERI, es una solución desarrollada en ORACLE la cual hace un sistema costoso de adquirir por el valor de su licenciamiento.
- LATIN SISTEM provee una solución informática basada en lenguaje visual fox para instituciones del sector público según los reglamentos que proveen los organismos de control (Contraloría General del Estado, Servicio de Rentas Internas, Ministerio de Economía y Finanzas, etc.) el mismo que 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.

Clientes

El segmento de mercado de soluciones informáticas 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).

En la encuesta aplicada se considero 13 empresas estatales y 31 empresas privadas PYMES a nivel nacional, se toma información que describe el grado de satisfacción por parte de las empresas usando el software que utiliza en su gestión, observando aspectos como obsolescencia y limitaciones, adicionalmente se consultó sobre la existencia de redes en esas organizaciones, observándose que un 18% de empresas encuestadas no cuentan con una infraestructura de red que permitan cualquier solución informática en la actualidad, ver el Grafico No 2.

Grafico No. 2



Las empresas e instituciones estatales, se caracterizan por ser consumidores finales de los servicios informáticos, no cuentan con un área de sistemas que desarrollen y elaboren sus propias soluciones, siempre tercerizan este proceso y acuden a concursos para calificar la mejor opción. Para el sector público se busca soluciones integrales determinadas por estándares definidos por los organismos de control del gobierno nacional, por ello si bien estas soluciones son genéricas en la implementación debe tomar las características propias de cada empresa o institución.

Las Pymes, consumidores finales, buscan soluciones que les permitan optimizar su operación, sistematizándose para crear ventajas competitivas, considerando siempre la referencia de que 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 que en lo que respecta al sector público se concentran en la región costa (Guayas, Los Ríos, El Oro y Manabí).

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.

El grado de interés de los clientes por los productos informáticos que se ofrecen actualmente en el mercado, se muestra por su grado de satisfacción en el uso de los mismos, ante lo cual nuestros productos evidencian sus fortalezas.

Los clientes que no han mostrado interés en el producto son aquellos que se encuentran completamente satisfechos con la solución actual que funciona en sus empresas, de ello constituye un porcentaje menor del entorno analizado.

Geocompany busca enfocar sus esfuerzos en la optimización de procesos ya existentes lo cual permitirá disminuir costos en la gestión y por ende hacer atractivo el uso de nuestras soluciones que se pagarían con la disminución de costos en los procesos globales.

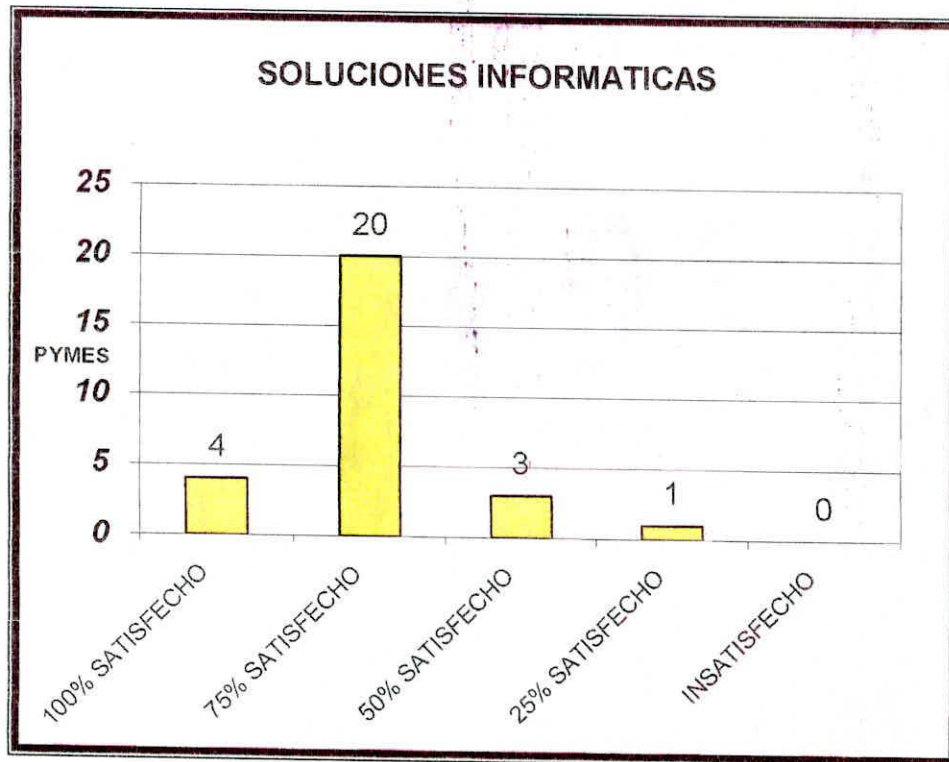
Competencia.

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

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

Ver Grafico No.3.

Grafico No. 3

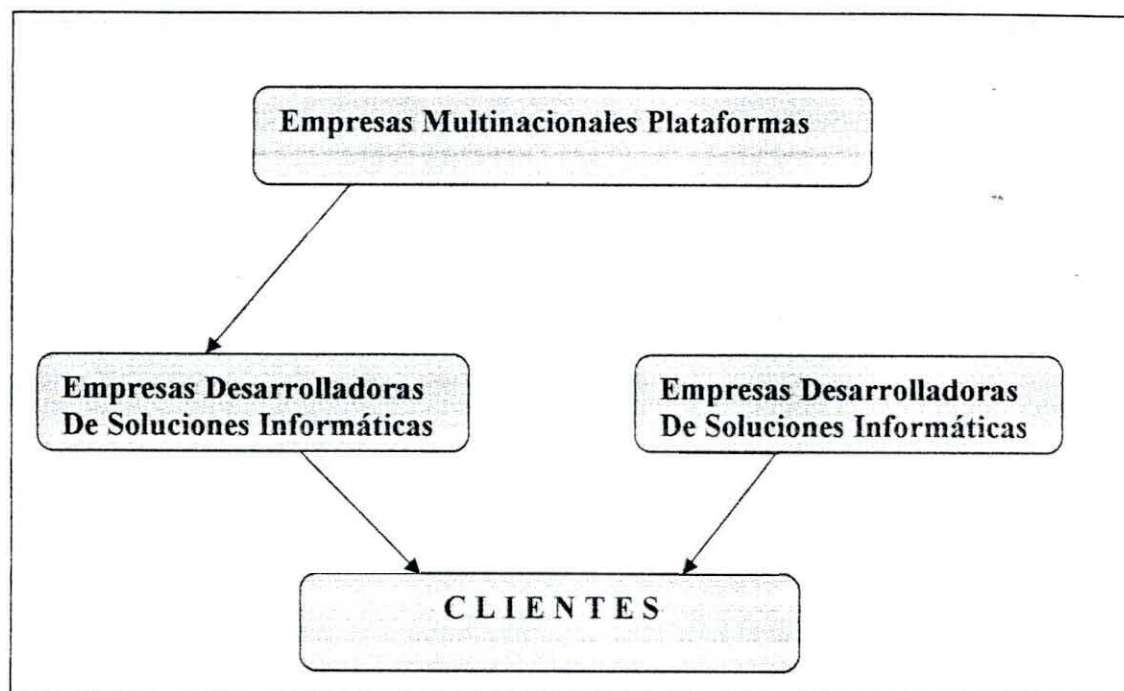


Como ya se destacó en la característica del segmento de las entidades públicas, estas se rigen por normas previstas en el régimen gubernamental y como tal se deben realizar regularmente nuevas implementaciones o modificaciones en los sistemas, generándose dificultades y dependencia de los proveedores para aplicar dichos requerimientos. Por otra parte son soluciones que han sido adquiridas entre 1997 y 1999, por lo cual ya se encuentran obsoletas y no hay una renovación de productos por parte de los proveedores de servicio.

En lo que respecta al mercado de las PYMES estas no son atendidas como un segmento de mercado de importancia, debido a que las soluciones que estas empresas requieren implican una personalización de bajos costos, resultando para las empresas competidoras un segmento de mercado poco atractivo.

El mercado de soluciones informáticas provee un producto intangible (servicio) que determina un desarrollo tecnológico importante y que genera empleo a cerca de 2000 personas en el país, esto produce alrededor de 30 millones de dólares anuales.

Diagrama No. 1



En el Diagrama No. 1, podemos observar los canales de distribución que las empresas competidoras utilizan para la comercialización de soluciones informáticas especializadas. En esta modalidad participan dos actores, las empresas competidoras desarrolladoras de soluciones informáticas y las empresas de manejo de plataforma.

Las empresas competidoras desarrolladoras de soluciones informáticas hacen llegar de una manera directa sus productos a sus clientes a la vez que ofrecen sistemas de seguimiento lo que les permite mantener un control constante y un contacto prolongado con sus clientes.

Las empresas de manejo de plataforma, prestan servicios de soporte a las empresas competidoras desarrolladoras de soluciones informáticas para que estas monten sus productos y aplicaciones, para luego llegar al consumidor final. Estas empresas se caracterizan por ser multinacionales asentadas en el país con una amplia trayectoria en el manejo de elementos de soporte informático, lo que les ha permitido crear alianzas con las grandes desarrolladoras de soluciones informáticas del país y trabajar en conjunto.

Durante los últimos dos años (2003 -2004) el mercado de soluciones informáticas en Ecuador han movido alrededor de 30 millones de dólares anuales.

Las empresas más importantes que están en este mercado son:

- **Carrasco y Asociados:** Producto Spyral gestión humana y gestión empresarial.
- **SISCONTI:** Producto de paquetes 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 equipos de trabajo 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.

De un estudio realizado en la ciudad de Guayaquil para el segmento objetivo, se obtuvo los siguientes resultados: el 14% de las empresas se encuentran satisfechas o calificaron como excelente la solución informática implementada, un 71% como bueno con expectativas de ser factible mejorar esa aceptación contra solución y un 15% como regular, lo cual refleja que existen segmentos del mercado que no está siendo atendido de manera satisfactoria, tal como se muestra en el Gráfico No.3.

Por otra parte la mayoría de las empresas han adquirido soluciones informáticas entre los años 1999 y el 2000 por lo que la posibilidad de renovar es alta.

El periodo de inversión tecnológica para actualización es de 4 años en empresas públicas y aproximadamente 2 años en PYME'S, se estima que la última actualización tecnológica hecha en empresas públicas del país se realizó a finales de los años 90 y a inicios del nuevo siglo, debido al fenómeno electrónico Y2K, el cual amenazaba con la operación de muchas empresas del segmento definido, es por ello que existe la demanda de una urgente actualización tecnológica que permita a las empresas proyectarse hacia los nuevos retos de un mundo globalizado.

Es por ello que las soluciones tecnológicas de Geocompany S.A. serán de bajo costo, con sistemas informáticos que no involucren altos valores de licenciamiento y adquisición de

hardware, brindando al cliente una solución personalizada de acuerdo a las políticas, técnicas y normas establecidas en las leyes que rigen el sector público ecuatoriano, en los ámbitos administrativo y financiero (LOAFYC, Ley de Presupuestos, Ley de Régimen Tributario Interno, etc.). Por otra parte las soluciones tecnológicas para el sector de las Pyme's se enfoca especialmente para simplificar la gestión administrativa y comercial de la pequeña y mediana empresa, resuelve entre otras tareas la facturación, cuentas de clientes y proveedores, inventarios y contabilidad.

La estrategia a utilizar por Geocompany para contrarrestar la competencia en los dos segmentos objetivo, está enfocada en ofrecer soluciones informáticas adaptables al entorno existente del cliente, bajo una 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.

A continuación se muestra en detalle lo que ofrecen la competencia y lo que ofrece Geocompany S.A. en el proceso de elegir y definir nuestra ventaja competitiva, aspectos por los cuales el cliente decidirá por nuestros productos.

ESPOL - ESPAE
GEOCOMPANY S.A.
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA
ASPECTOS QUE GENERAN VENTAJA COMPETITIVA

EMPRESAS	Atención a Pyme's	Atención Empresas Públicas	Soluciones Open Source (Bajo Costo)	Entrega de Códigos Fuentes	Soporte Técnico Local	Garantía Contra Defecto de Programación	Solución Llave en Mano
MEMORY	X						
CARRASCO & ASOCIADO					X		
SISCONTI	X				X		
OBJEQ	X				X		
ADEXUS		X			X		
CARRERA ESTRADA & SISTEMAS	X			X	X		
MAXIMA RIFLOSAN	X				X		
YOVERI		X			X	X	X
GEOCOMPANY	X	X	X	X	X	X	X
LATIN SISTEM		X	X	X	X		

Tamaño del Mercado

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

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

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

De las entidades públicas a nivel nacional, se ha estimado que, 150 demandan actualizaciones tecnológicas, y estas no han tenido renovación desde el año 1997, en este segmento se ha considerado un porcentaje de participación de mercado entre 5% y 8%, el cual es muy factible de conseguir.

Por otra parte de un mercado de aproximadamente 300 Pyme's se ha considerado una participación para el proyecto de 5%, meta que así mismo es muy probable alcanzar.

Véase Anexo No. 1 en el se incluye Presupuesto de Ventas en un periodo de 3 años:

PLAN DE MARKETING

Estrategia de Precio

El costo de un software para Pymes en el mercado local está aproximadamente en 4000 USD, se pretende ofrecer un producto cuyo precio estimado sería 2.000 USD el licenciamiento y un respaldo de garantía contra defectos de programación por un año.

Las soluciones para empresas públicas son especializadas y con lineamientos propios de entidades públicas, la competencia los provee a un costo que oscila entre 15000 USD a

20000 USD, nosotros estimamos introducir nuestra solución a un valor de 10000 USD el licenciamiento y un respaldo de garantía contra defectos de programación por un año.

Las soluciones que ofrecemos para empresas públicas y Pyme's están basadas en una plataforma de software open source, haciendo que nuestros clientes no incurran en gastos de licenciamientos y hardware costosos. Nuestra competencia ofrece soluciones en plataformas 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. De las universidades están saliendo graduados con habilidades relativas en desarrollo de software y telecomunicaciones.

Nuestro esquema para comercializar no refleja descuento en la adquisición de la solución, mostramos una forma de pago de 50 % a la aceptación de la propuesta y un 50% al finalizar la implementación del proyecto con la aceptación del cliente (promedio 15 a 30 días). De la misma manera le ofrecemos al cliente una garantía de por vida contra defectos de programación y un contrato de mantenimiento preventivo después del año de implementación que puede manejarse de manera mensual, trimestral, semestral o por llamado del cliente.

Estrategia de Venta

En lo que respecta al segmento del sector público nuestros clientes iniciales serán las universidades de la provincias de la costa ecuatoriana, Nuestra estrategia de mercadeo se sustenta en contactos ya establecidos en las entidades públicas 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 30 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.

Geocompany tendrá desde su inicio una página WEB donde se destacará los valores de la empresa, quienes la integran y el portafolio de productos y servicios que se ofrece.

TeleMarketing .

Se contactara a los clientes vía telefónica o correo electrónico, para solicitud de entrevista y presentar los productos y servicios que se brinda.

Eventos organizados para Empresarios, Gerente de Sistemas y personas interesadas en nuestros servicios.

Se programarán eventos (por lo menos dos veces al año) en los principales hoteles y sitios de convención de la ciudad de Guayaquil y Quito, en donde se informará los productos y servicios de la empresa, se buscará la participación en ferias.

Dentro de la planificación financiera este rubro alcanzará aproximadamente 7.200 USD al año, monto que puede variar en función de los cumplimientos de las expectativas de ventas.

Servicios sin costo, Demos.

Una de las barreras de compra que mas se presentan en la industria del sistema informático es el temor de las empresas a usar una nueva solución informática, por esta razón realizaremos un plan de implementaciones sin costos a clientes especiales, para que de esta forma se familiaricen con la solución y conozcan sus cualidades.

Estrategia de Distribución.

Los productos y servicios de Geocompany serán difundidos directamente al usuario final por personal de nuestra propia empresa. De la misma manera contaremos eventualmente por asesores comerciales bajo un esquema de free lance, que son los que nos ayudaran con la promoción y contacto de clientes.

Una vez que el cliente acepta la propuesta y se ha llegado a un acuerdo en los compromisos comerciales, como son garantías, precios, tiempos de entrega y forma de pago, nuestro personal de soporte técnico procede a recoger información, desarrollar y posteriormente implementar, capacitar y hacer seguimiento de lo solicitado por el cliente.

Política de Servicios

- ***Términos de las garantías.***

La garantía que ofrecemos a nuestros clientes contra defectos de programación mínima de 1 año, lo cual le garantiza al cliente la fidelidad de la solución y nuestro respaldo.

- ***Tipos de servicios a clientes.***

Durante el Proceso de implementación se capacita a la persona o personas asignadas por el cliente para el correcto uso de la aplicación y de esta forma pueda atender cualquier inconveniente menor que se presente sin que tenga que acudir a la empresa. En vista de que el personal en las empresas se renova constantemente, Geocompany ofrece al año de implementación del proyecto un programa de mantenimiento preventivo del sistema, el cual incluye una actualización del manejo del sistema en caso de ser necesario.

- ***Mecanismos de atención a clientes.***

Geocompany brindará soporte técnico de lunes a viernes en horario de 8:30 hasta las 18:00. En caso de emergencias se manejará un esquema de soporte técnico stand by el cual manejará un teléfono celular el que será contactado por los clientes que requieran soporte.

- ***Políticas de cobro de servicios.***

Una vez aceptada la propuesta de Geocompany y se cancele el valor de anticipo por el 50% del servicio, el valor restante se cancela al finalizar la implementación del mismo en un tiempo que oscila entre los 15 a 30 días dependiendo la magnitud de la solución.

Al finalizar la implementación del proyecto luego de que el cliente firme el documento de aceptación a satisfacción del producto o servicio, Geocompany procede a ofrecer al cliente una propuesta de mantenimiento preventivo y correctivo de la solución informática, con una programación que puede ser mensual, trimestral, semestral en función de las necesidades del cliente, incluso ofreciendo, el código fuente del servicio o una demanda

completa para que Geocompany realice tercerización completa del área de sistemas. Estas consideraciones enmarcadas bajo un contrato, con sus respectivas cláusulas de compromiso para las partes.

III. ANALISIS TECNICO

Análisis del Producto

Los productos y servicios que Geocompany ofrecerá son básicamente dos:

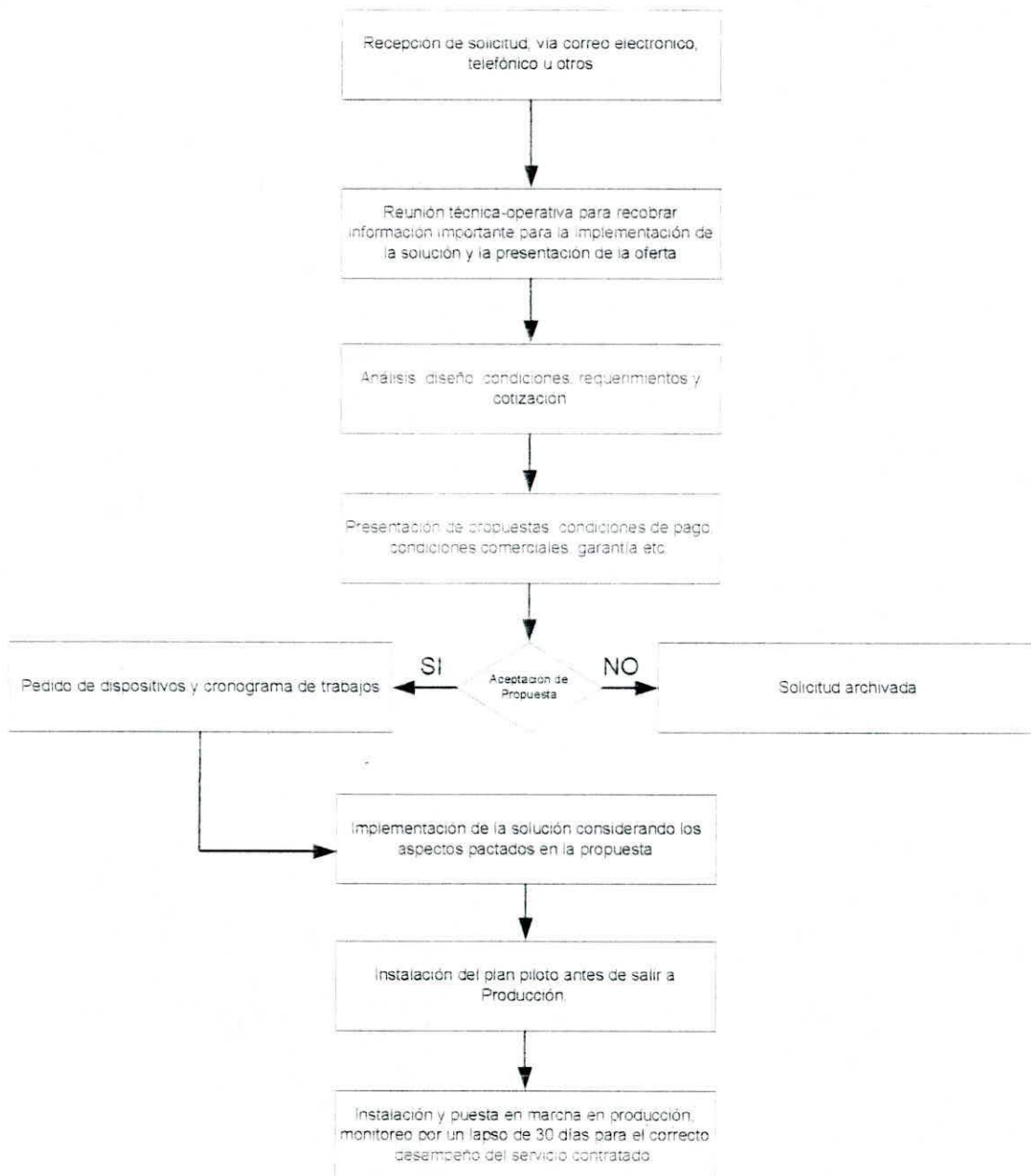
- Diseño Electrónico y
- Desarrollo de Software especializado.

El Diseño Electrónico, está enfocado a la automatización de equipos, basados en micro procesadores, para el sector Industrial. Esta solución describe una automatización de procesos que en la actualidad son manuales y no permiten obtener a las empresas un mayor crecimiento de su producción.

El desarrollo de Software especializado para aplicaciones a la medida: Sistemas Financieros y Contables, Autorizadores, Apuestas Electrónicas, Puntos de Venta, Control de acceso; Plataformas Windows, Unix, Linux, Solarix, Lenguajes Visual Basic, C, Cobol, Base de Datos SQL Server, Oracle, Informix, Sybase.

El Diagrama No. 2 presenta la secuencia de actividades de Geocompany S.A.

SECUENCIA DE ACTIVIDADES EN EL PROCESO DE SERVICIO



A continuación redactamos la secuencia de actividades que Geocompany ejecuta para implementar sus servicios:

- a. El cliente solicita a la empresa un servicio o producto por medio de correo electrónico vía telefónica o referencia particular, para ello se visita al cliente y se toma datos preliminares de la solicitud, esta actividad la realiza nuestro ejecutivo comercial.
- b. Se coordina una reunión tipo técnica con las personas encargadas de tecnología de la empresa solicitante, en ella se determinan las características de requerimientos como:
 1. Situación de infraestructura técnica actual (topología de red, centro de Computo, sistemas de energía) y la que se necesita para la implementación de la solución.
 2. Tipo del sistema: gerencial, operativo, control, seguridad, help desk de la misma manera que ambiente de usuario necesita, Windows o Web.
 3. Numero de usuarios, restricciones y permisos.
 4. Tipo de reportes que se requiere, planes de contingencia de la información, procesos de respaldos.
- c. Luego se realiza el análisis, el diseño y la cotización del servicio, considerando el tipo de cliente, los compromisos por parte de la empresa solicitante y sobre todo los mejores precios sin afectar a la calidad del producto o servicio.
- d. Presentación de la propuesta al cliente, detallándole los requerimientos y justificando los costos estimados.
- e. Se solicita los dispositivos para la implementación tecnológica (Dispositivos de enrutamiento y transporte, firewall, servidores, cables etc.) y además un plan de trabajo de acuerdo al compromiso estipulado en la cotización.
- f. Implementación y certificación del sistema, validando todo los aspectos considerados en la propuesta de Geocompany.
- g. Instalación de un plan piloto en donde el cliente califique la solución antes de masificar todo a producción.

- h. Implementación en Producción considerando 30 días de monitoreo por personal de Geocompany S.A.

Facilidades

Geocompany S.A. estará ubicada en el sector norte de la ciudad de Guayaquil en la Av. San Jorge y Av. Francisco de Orellana, frente al Centro Comercial Policentro en una oficina de 40 m², cuyo alquiler mensual es de 600 USD. Esta oficina cuenta con todos los servicios básicos como es agua potable, energía eléctrica, 4 líneas telefónicas, aire acondicionado central, guardianía las 24 horas y un portón principal para el ingreso a la oficina.

La ubicación de Geocompany es estratégica debido a que se encuentra en una zona de alto desarrollo comercial, donde se concentran las principales compañías tipo Pymes, lo cual nos permitirá un fácil acceso a nuestros clientes y brindarles atención oportuna a sus requerimientos.

Equipos y maquinarias.

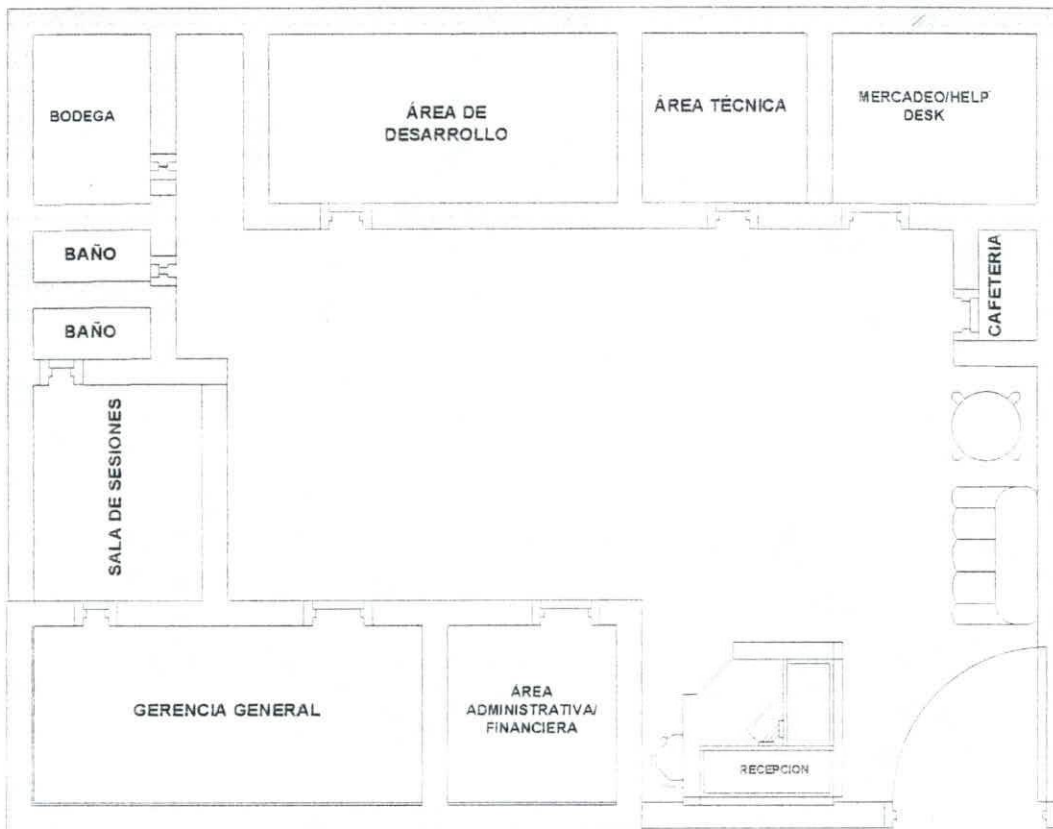
El objeto de Geocompany es ofrecer soluciones informáticas, para ello es importante contar con los siguientes recursos básicos para el desarrollo y operación del servicio:

Los equipos de Hardware, Software y mobiliario se pagarán de contado y se comprarán a proveedores del medio. En lo que respecta al servicio de arriendo del dominio de www.geocompany.com.ec se lo realizara con la empresa NIC EC, la cual provee este servicio para Ecuador y se lo arrendara por 3 años. A un valor de 100 USD por año.

Distribución de Planta.

La distribución de las instalaciones de la oficina se bosqueja en el siguiente plano:

PLANO DE LAS INSTALACIONES:



La distribución de los equipos y accesorios por departamento son los que se describen en la tabla siguiente:

Necesidades de Mobiliario, Hardware y software

Hardware de comunicaciones

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Uso	Cantidad
1	Switch de 24 puertos administable	Red de oficina	1
2	Switch de 24 puertos administable	Área Técnica y Desarrollo	1

Hardware de fuerza

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Uso	Cantidad
1	UPS power supply 1.5 kva	Red de oficina	1

Hardware de Servidores y estaciones de trabajo

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Uso	Cantidad
1	Workstation P IV 2.4GHZ, 256MB, 40GB + monitor	Red de oficina	8
2	Servidor P IV 2.8GHZ, mem 1.024GB, 5 x 36.4GB + Smart array + fuentes de poder redundantes (DL380G3 Compaq)	Red de oficina	1
3	Impresora de red HP multifunción (Impresora, Scanner, Fax, Copiadora)	Red de oficina	1

Software de servidores y estaciones de trabajo

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Uso	Cantidad
1	Windows Server 2000 English	Red de oficina	1
2	Windows Server 2000 CAL	Red de oficina	9
3	SQL Server 2000 Std English	Red de oficina	1
4	SQL Server 2000 Device CAL	Red de oficina	5
5	Office XP Pro	Red de oficina	9
6	Visio	Red de oficina	3
7	Windows Server Small	Red de oficina	1
8	Project	Red de oficina	3
9	Mcafee para estaciones	Red de oficina	9
10	Mcafee para servidores	Red de oficina	1
11	visual studio	Red de oficina	1
		Red de oficina	

Hardware de centrales telefónicas

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Uso	Cantidad
1	Central telefónica 3x8	Red de oficina	1
2	Teléfono multilínea	Red de oficina	1
3	teléfonos sencillos	Red de oficina	9

Mobiliario

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Uso	Cantidad
1	Escritorios	Red de oficina	2
2	Mesones con Cajoneras	Red de oficina	2
3	sillas sencillas con ruedas	Red de oficina	8
4	Silla Gerencial	Red de oficina	2
5	Sillas para sala de sesiones	Red de oficina	6
8	Archivadores	Red de oficina	2
9	Escritorio Recto	Red de oficina	1
10	Puntos eléctricos y de red	Red de oficina	15
11	Kit de herramientas	Red de oficina	2
12	Reservorio de agua fría y caliente	Red de oficina	1
13	Mesa de sala de sesiones	Red de oficina	1

IV. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

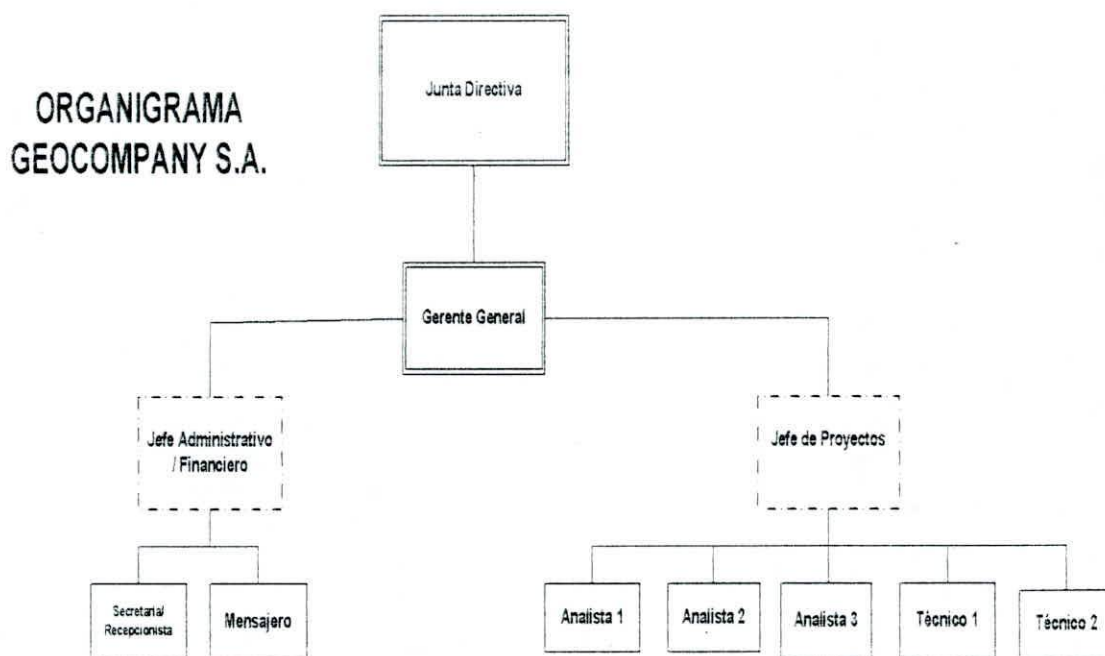
Grupo Empresarial

El grupo empresarial está conformado por el Ingeniero Electrónico Carlos Manuel Tamayo, especialista en telecomunicaciones, quien posee amplia experiencia en implementación de soluciones tecnológicas de última generación y, el Economista Roberth Ramírez Granda con amplia experiencia en el área financiera del sector público. Ambos profesionales cuentan con una excelente formación administrativa.

Los socios gestores aportarán cada uno con 50% del capital y estarán vinculados laboralmente a la empresa.

El Ing. Carlos Tamayo Ortega como Gerente General de la compañía y El Ec. Roberth Ramírez Granda como Jefe Administrativo/ Financiero.

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



Perfil de los Miembros de la Empresa:

Junta Directiva:

La junta directiva estará compuesta inicialmente por los dos socios y los asesores externos que la empresa contrate en función de los temas que deban ser tratados en las reuniones.

con el fin de que las decisiones tratadas en el seno de esta junta sean las más adecuadas al objetivo empresarial de maximizar las ganancias de los accionistas. En tal sentido la Junta Directiva será quien defina las metas y estrategias de la organización, por ello es absolutamente necesario que los socios tengan formación en el área de ingeniería y de administración.

Gerente General:

Perfil Profesional:

- Ingeniero en Sistemas/Telecomunicaciones o afines.
- Postgrado en Administración de Empresas o afines.
- Experiencia en soluciones tecnológicas de última generación, protocolos tcp/ip, comunicaciones inalámbricas, VoI, cableado estructurado, Base de Datos SQL, Redes Windows, Linux ,Unix.

Perfil Personal:

- Sexo indistinto.
- Edad, mayor de 30 años.
- Nacionalidad Ecuatoriana.
- Cualidades de Motivación para dirigir grupos heterogéneos.
- Capacidad de trabajo y fácil adaptación a cambios del entorno
- Capacidad de análisis y de síntesis.
- Capacidad de Comunicación.
- Liderazgo y Don de Mando.
- Perseverante y Constante.
- Integridad Moral y Ética.

Funciones:

- Será el ejecutor de las decisiones de la Junta Directiva
- Será el encargado de conducir el plan estratégico elaborado por las diferentes áreas de la empresa proyectos, finanzas, comercial y demás. a alcanzar los objetivos planeados en un corto, mediano y largo plazo.

- Será el responsable de optimizar los recursos asignados a la organización y velar de que la misma se desenvuelva en un ambiente de armonía y cordialidad.

Jefe Administrativo-Financiero:

Perfil Profesional:

- Ingeniero Comercial / Economista o afines.
- Postgrado en Administración de Empresas o afines.
- Experiencia en administración de empresas de servicio
- Sólidos conocimientos de Finanzas y Régimen tributario.
- Sólidos conocimientos de la Legislación vigente.

Perfil Personal:

- Sexo indistinto.
- Edad, mayor de 30 años.
- Nacionalidad Ecuatoriana.
- Cualidades de Motivación para dirigir grupos heterogéneos.
- Capacidad de trabajo y fácil adaptación a cambios del entorno
- Capacidad de análisis y de síntesis.
- Capacidad de Comunicación.
- Liderazgo y Don de Mando.
- Perseverante y Constante.
- Integridad Moral y Ética.

Funciones:

- Será el responsable de elaborar e implementar el presupuesto de funcionamiento de la compañía, el cual será aprobado posteriormente por la Junta Directiva.
- Será responsable de manejar los temas tributarios, recurso humano y exigencias de los organismo de control

Jefe de Proyectos:

Perfil Profesional:

- Ingeniero o analista en Sistemas/Telecomunicaciones o afines.
- Experiencia en soluciones tecnológicas de última generación, protocolos tcp/ip, comunicaciones inalámbricas, VoI, cableado estructurado, Base de Datos SQL, Redes Windows, Linux ,Unix.

Perfil Personal:

- Sexo indistinto.
- Edad, mayor de 27 años y menor de 35.
- Nacionalidad Ecuatoriana.
- Cualidades de Motivación para dirigir grupos heterogéneos.
- Capacidad de trabajo y fácil adaptación a cambios del entorno
- Capacidad de análisis y de síntesis.
- Capacidad de Comunicación.
- Liderazgo y Don de Mando.
- Perseverante y Constante.
- Integridad Moral y Ética.

Funciones:

- Será responsable de liderar los proyectos demandados por los clientes.
- Será responsable de investigar las nuevas soluciones tecnológicas existentes para necesidades de los clientes.
- Será responsable de coordinar las labores de las personas de soporte técnico y velar por la satisfacción del cliente en la solución adquirida.

Analista de Sistemas:

Perfil Profesional:

- Licenciado o analista en Sistemas/Telecomunicaciones o afines.
- Experiencia en soluciones tecnológicas de última generación, protocolos tcp/ip, comunicaciones inalámbricas, VoI, cableado estructurado, Base de Datos SQL, Redes Windows, Linux ,Unix.

Perfil Personal:

- Sexo indistinto.
- Edad, mayor de 24 años y menor de 30
- Nacionalidad Ecuatoriana.
- Capacidad de trabajo y fácil adaptación a cambios del entorno
- Capacidad de análisis y de síntesis.
- Capacidad de Comunicación.
- Perseverante y Constante.
- Integridad Moral y Ética.

Funciones:

- Será responsable de elaborar las soluciones informáticas para los clientes
- Será responsable de investigar las nuevas soluciones tecnológicas existentes para necesidades de los clientes.
- Será responsable de cumplir a tiempo con los requerimientos encomendados por el líder técnico.

Soporte Técnico:

Perfil Profesional:

- Licenciado o analista en Sistemas/Telecomunicaciones o afines.
- Experiencia en soluciones tecnológicas de última generación, protocolos tcp/ip, comunicaciones inalámbricas, VoI, cableado estructurado, Base de Datos SQL, Redes Windows, Linux ,Unix.

Perfil Personal:

- Sexo indistinto.
- Edad, mayor de 24 años y menor de 30
- Nacionalidad Ecuatoriana.
- Capacidad de trabajo y fácil adaptación a cambios del entorno
- Capacidad de análisis y de síntesis.
- Capacidad de Comunicación.
- Perseverante y Constante.
- Integridad Moral y Ética.

Funciones:

- Será responsable de realizar los mantenimientos correctivos y preventivos para los clientes
- Será responsable de investigar las nuevas soluciones tecnológicas existentes para necesidades de los clientes.
- Será responsable de cumplir a tiempo con los requerimientos encomendados por el líder técnico.

Secretaria /Recepcionista:

Perfil Profesional:

- Ingeniera Comercial .
- Sólidos conocimientos de administración de empresas, contabilidad y atención al cliente.
- Conocimientos básicos de informática, sistema operativo Windows, utilitarios en general.
- Domino del idioma ingles oral y escrito.

Perfil Personal:

- Sexo Femenino.
- Edad, mayor de 24 años y menor de 30
- Nacionalidad Ecuatoriana.
- Extrovertida.
- Capacidad de trabajo y fácil adaptación a cambios del entorno
- Capacidad de análisis y de síntesis.
- Capacidad de Comunicación.
- Integridad Moral y Ética.

Funciones:

- Asistencia a la Gerencia General.
- Atención del conmutador telefónico en horas de oficina.
- Manejo de caja chica.

- Pago a proveedores.
- Help desk de primera instancia.

Política de distribución de utilidades.

Se realizará distribución de utilidades a partir del primer año, 20% Accionistas y 80% Capitalización de la Empresa. A partir del segundo año se incrementará el porcentaje de distribución para accionistas en 10% cada año, hasta llegar al 50%, de manera que la participación de accionistas y la capitalización de la empresa queden equilibradas. La Capitalización será orientada a la generación de alianzas estratégicas con empresas nacionales e internacionales, que permitan dentro de un marco racional y adecuado al entorno el crecimiento empresarial y alcanzar los objetivos planteados por la junta directiva.

Programa de Capacitación.

Cada persona que pase a formar parte de la compañía luego de un proceso de selección, será formado a través de charlas, cursos, seminarios, que son parte del proceso de inducción, entre los que se considera:

1. Valores que orientan la gestión empresarial.
2. Servicio y Atención al Cliente.
3. Calidad en el Servicio.
4. Conocimientos Básicos de soluciones informáticas propias de la organización.

Una vez terminados estos procesos, los empleados de la compañía deberán asistir a cursos de capacitación en el área respectiva por lo menos dos veces al año.

Organizaciones de Apoyo.

La compañía contara con la asesoría legal del estudio jurídico Suárez & García. Consideramos que uno de nuestros principales intereses en el aspecto legal será entender el alcance de los acuerdos del TLC en lo referente a derecho de propiedad intelectual.

VII. ANALISIS LEGAL, SOCIAL Y DE VALORES PERSONALES.

Geocompany pretende convertirse en una sociedad anónima en atención a las bondades que ofrece este tipo de asociación mercantil en la Ley de Compañías de la República del Ecuador, así se constituirá en una persona jurídica capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles y ser representada judicial y extrajudicialmente, las características de este tipo de compañías se presentan en el Anexo No. 5.

Para el caso de Geocompany S.A. los socios accionistas estarían conformados por el grupo promotor por lo cual deberán someterse al proceso de constitución de la sociedad anónima según lo señala la Ley, y la distribución de acciones se realizaría en 50% para cada uno de los socios, la oficina principal se instalara en la ciudad de Guayaquil, tal como ya se había definido anteriormente, en cuanto a su incidencia en el mercado laboral, la empresa por su naturaleza de servicios tecnológicos debe contar con personal altamente competitivo en las distintas áreas, así mismo el personal que labore para la empresa deberá estar plenamente identificado con los valores definidos por la compañía ya que el grupo promotor considera es uno de los principales elementos para el éxito de la gestión empresarial.

VIII. ANALISIS ECONOMICO

En razón de que la compañía orienta sus actividades principalmente al área de servicios, la naturaleza de sus inversiones corresponde a activos intangibles como licencias de software, las cuales servirán para el desarrollo de las soluciones informáticas. Por otra parte los equipos, dispositivos y todo lo concerniente a hardware estará en relación a la actividad que se realice y en función de la demanda del mercado de soluciones informáticas, en la perspectiva definida, los requerimientos de inversión en activos fijos serán los siguientes:

Cuadro No.1
PRESUPUESTO DE INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

		CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
EQUIPOS DE OFICINA				
Workstation P IV 2.4GHZ, 256MB, 40GB + monitor		8	\$ 750.00	\$ 6,000.00
Servidor P IV 2.8GHZ, mem 1.024GB, 5 x 36.4GB + Smart array + fuentes de poder redundantes (DL380G3 Compaq)		1	\$ 750.00	\$ 750.00
Impresora de red HP multifunción (Impresora, Scanner, Fax, Copiadora)		1	\$ 600.00	\$ 600.00
UPS power supply 1.5 kva		1	\$ 600.00	\$ 600.00
Switch de 24 puertos administable		1	\$ 200.00	\$ 200.00
Switch de 24 puertos administable		1	\$ 200.00	\$ 200.00
Central telefónica 3x8		1	\$ 572.00	\$ 572.00
teléfono multilínea		1	\$ 40.00	\$ 40.00
Teléfonos sencillos		9	\$ 20.00	\$ 180.00

Total Equipos

\$ 9,142.00

MOBILIARIOS

Escritorios	Red de oficina	2	\$ 572.00	\$ 1,144.00
Mesones con Cajoneras	Red de oficina	2	\$ 40.00	\$ 80.00
sillas sencillas con ruedas	Red de oficina	8	\$ 50.00	\$ 400.00
Silla Gerencial	Red de oficina	2	\$ 110.00	\$ 220.00
Sillas para sala de sesiones	Red de oficina	6	\$ 45.00	\$ 270.00
Puntos eléctricos y de red	Red de oficina	15	\$ 50.00	\$ 750.00
Kit de herramientas		2	\$ 80.00	\$ 160.00
Archiveros	Red de oficina	2	\$ 220.00	\$ 440.00
Escritorio Recto	Red de oficina	1	\$ 405.00	\$ 405.00

Reservorio de agua fría y caliente	Red de oficina	1	\$ 140.00	\$ 140.00
Mesa de sala de sesiones	Red de oficina	1	\$ 520.00	\$ 520.00

Total Mobiliario **\$ 4,529.00**

OTROS ACTIVOS

Windows Server 2000 English	Red de oficina	1	\$ 724.00	\$ 724.00
Windows Server 2000 CAL	Red de oficina	9	\$ 29.00	\$ 261.00
SQL Server 2000 Std English	Red de oficina	1	\$ 664.00	\$ 664.00
SQL Server 2000 Device CAL	Red de oficina	5	\$ 145.00	\$ 725.00
Office XP Pro	Red de oficina	9	\$ 367.00	\$ 3,303.00
Visio	Red de oficina	3	\$ 90.00	\$ 270.00
Windows Server Small	Red de oficina	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Project	Red de oficina	3	\$ 64.00	\$ 192.00
Mcafee para estaciones	Red de oficina	9	\$ 40.00	\$ 360.00
Mcafee para servidores	Red de oficina	1	\$ 40.00	\$ 40.00
Visual Studio	Red de oficina	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00

Total otros activos **\$ 8,939.00**

TOTAL INVERSION ACTIVOS FIJOS **\$ 22,610.00**

Como capital de trabajo será necesario la cantidad de US\$6.000,00 los mismos que se consideran como parte de la inversión total y se incluyen en el flujo de caja proyectado, es importante señalar que como política de cartera se ha definido que con la contratación de un producto se recibirá el 50% como anticipo del costo valor que contribuye a financiar el flujo de caja durante el desarrollo del mismo.

Política de Depreciación de Activos Fijos.

Equipos:

Los equipos deberán renovarse cada tres años, lo que implica que a ese tiempo debe ajustarse las cuotas de depreciación, debiendo considerarse un valor de rescate equivalente al 10% de su costo. Al tercer año se venden los equipos por el valor de rescate.

Mobiliario:

El Mobiliario se depreciaría en un periodo de 5 años, debiendo de considerarse con un valor de descuento del 5% de su costo, al tercer año se vende el mobiliario por el valor en libros que incluye el saldo por depreciar y el valor de rescate.

Otros Activos:

En este rubro se incluye los activos intangibles que se depreciarán totalmente en 2 años.

En el Cuadro No.2 se muestra la ejecución de la política de depreciación definida en líneas anteriores.

Cuadro No.2

SOLUCIONES INFORMATICAS GEOCOMPANY S.A.

Depreciación Activos Fijos

Expresado en US Dólares

Rubros	1 ^{er} trimestre			Año 1	Año 2	Año 3
	1 ^{er} mes	2 ^{er} mes	3 ^{er} mes			
Depreciación	673	673	673	8073	8073	3603
Equipos de Oficina	229	229	229	2743	2743	2743
Mobiliario	72	72	72	861	861	861
Otros activos	372	372	372	4470	4470	
Total Otros Gastos	673	673	673	8073	8073	3603
(1)	914,20					
(2)	1.947,47					

Nota 1.- El valor en que se vende los equipos

Nota 2.- El valor en que se vende el mobiliario

Presupuesto de Ingresos.

Para estimar ingresos se ha considerado la alternativa de ventas de software para Pymes menor a la estimada en la proyección de ventas, por lo cual la probabilidad cumplimiento de las metas totales de ventas es alta. Véase Cuadro No.3 en el que se muestra los ingresos por producto, la política de cartera, el ingreso neto mensual y anual por ventas.

Cuadro No. 3

SOLUCIONES INFORMATICAS GEOCOMPANY S.A.

PRESUPUESTO DE INGRESOS

Expresado en US Dólares

PRODUCTOS	1 ^{er} mes	Año 1	Año 2	Año 3
1. SOLUCION PARA EMPRESAS PYME'S				
Cantidad a Vender	1	12	18	24
Precio de venta (\$/und)	2000	2000	2500	2500
Total de ventas de Pyme's	2000	24000	45000	60000
2.- SOLUCIÓN PARA EMPRESAS PUBLICAS				
Cantidad a Vender	1	12	11	12
Precio de venta (\$/und)	10000	10000	11000	11000
Total de ventas E.P.	10000	120000	121000	132000
VENTAS BRUTAS	12000	144000	166000	192000
IVA 12%	1440	17280	19920	23040
RETENCION EN LA FUENTE	120	1440	1660	1920
VENTAS NETAS	13320	159840	184260	213120
POLITICAS DE CARTERA (días)	30	30	30	30
% VENTAS AL CONTADO	50%	50%	50%	50%
Valor ventas de contado	6000	72000	83000	96000
% venta a plazos	50%	50%	50%	50%
Valor ventas a plazos	6000	72000	83000	96000

Nota 1.- La cuenta por cobrar el primer año € 6.000,00

La cuenta por cobrar el segundo año 6.916,67

Se registra cancelación total de la cuenta por cobrar al tercer año de cierre del proyecto para fines de evaluación. Estas cuentas se cobraran según política de cobro definida.

Presupuesto de Personal.

En el Cuadro No.4 que a continuación se muestra, vemos los requerimientos de personal para la ejecución del proyecto, sus costos mensuales y anuales que incluyen los beneficios de ley, cabe señalar que este presupuesto es flexible en función de que existan los pedidos ya que el personal de desarrollo por ejemplo, no laboraría si no se cumplen las expectativas de ventas planteadas.

Cuadro No. 4

SOLUCIONES INFORMATICAS GEOCOMPANY S.A.

Expresado en US Dólares

PRESUPUESTO DE PERSONAL

Presupuesto de Personal		Nº	Salario	Año 1	Año 2	Año 3
Personal Directivo						
	Gerente General	1	1.400	16.800	21.000	23.100
	Gerente Administrativo/Financiero	1	1.100	13.200	16.500	18.150
Personal Operativo						
	Analista de Sistemas	3	700	25.200	30.240	33.264
	Soporte Tecnico	2	700	16.800	20.160	22.176
	Secretaria/Asistente Adm.	1	500	6.000	7.200	7.920
	Conserje Mensajero	1	250	3.000	3.600	3.960
Ventas						
	Help Desk-Telemarketing	1	600	7.200	8.640	9.504
	TOTAL		5.250	88.200	107.340	118.074

Nota.- La remuneración mensual señalada incluye los beneficios de ley.

Presupuesto de Otros Gastos.

En este presupuesto Cuadro No.5 se incluye los gastos que corresponde a gastos administrativos como son: arriendos, servicio telefónico, electricidad, impuestos y seguros generales. En cuanto a los gastos de ventas se ha considerado: publicidad, comisiones sobre ventas, fletes y seguros.

PRESUPUESTO DE OTROS GASTOS

PRODUCTOS / Meses / Años	1 ^{er} trimestre			2 ^{do} trimestre			3 ^{er} trimestre			4 ^{to} trimestre				Año 1	Año 2	Año 3
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1450	1450	1450	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500		17.850	18.743	19.680
Arrendos	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600		7.200	7.560	7.938
Gastos servicio telefonico e inte	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150		1.800	1.890	1.985
Gasto energia eléctrica	250	250	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300		3.450	3.623	3.804
Impuestos locales	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100		1.200	1.260	1.323
Seguros Generales	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350		4.200	4.410	4.631
GASTOS DE VENTAS	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440		17.280	18.144	19.051
Propaganda y promoción	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600		7.200	7.560	7.938
Comisiones sobre ventas	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480		5.760	6.048	6.350
Fletes y acarreos	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120		1.440	1.512	1.588
Seguros sobre ventas	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240		2.880	3.024	3.175
Total Otros Gastos	2890	2890	2890	2940	2940	2940	2940	2940	2940	2940	2940	2940		35.130	36.887	38.731

IX. ANALISIS FINANCIERO.

La Proyección de Ventas (Ver Anexo No.1) que hemos considerado para los tres años en función del análisis de mercado realizado, es una alternativa en la cual la expectativa de venta es menor que la definida en el software para Pymes, solamente se vende 1 por mes el primer año, 18 en el segundo año y 24 en el tercer año. La venta del software para el sector público se vende uno por mes en el primer año, en el segundo año 11 y en el tercer año 12. El flujo de caja que se muestra a continuación expresa un movimiento de efectivo que nos genera un Valor Actual Neto VAN de US\$973,00 con una tasa exigible del 15%, y se obtiene una Tasa Interna de Retorno TIR del 17%.

Cabe destacar que bajo estas consideraciones del nivel de ventas en el Estado de Resultados para el año 1 y 2 arroja pérdida, que puede considerarse tolerable, aun así el proyecto genera los niveles de rentabilidad señalados.

En el Balance General al tercer año se muestra que se cancelan todas las cuentas por pagar, se vende los activos por su valor en libros y se recupera el capital de trabajo, así mismo constan utilidades retenidas y se pagan utilidades a los accionistas por un monto de US\$6.200,00 luego de absorber una pérdida acumulada de US\$3.033,00 correspondiente a los dos primeros años

A continuación se muestra en los Cuadros No. 6, 7 y 8, el Estado de Flujo de Efectivo, Estado de Resultados y Balance General proyectados para los tres años de vida del proyecto. En los anexos de este documento se adjuntan los resultados de dos escenarios de proyección de estos estados financieros, uno con la proyección de ventas total obtenida del estudio de mercado y otro disminuyendo el precio del software para instituciones públicas al precio de US\$8.500,00 en el primer año, y US\$9.000,00 para el segundo y tercer año.

	Año 0	1 ^{er} trimestre			2 ^{do} trimestre			3 ^{er} trimestre			4 ^{to} trimestre			Año 1	Año 2	Año 3
Rubros		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
INVERSIONES	28 610															
- Equipo de Oficina	9 142													-	-	-
- Mobiliario	4 529													-	-	-
- Otros activos	8 939													-	-	-
- Capital de trabajo	6 000													-	-	-
Ingresos																
- Ventas al contado		6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	83 000	96 000
- Recuperación de crédito		6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	66 000	82 083	102 917
Total Ingresos		6 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	12 000	138 000	165 083	198 917
Gastos																
- Gastos administrativos		1 450	1 450	1 450	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	17 850	18 743	19 690
- Gastos de ventas		1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	1 440	17 280	18 144	19 051
- Gastos en personal		7 350	7 350	7 350	7 350	7 350	7 350	7 350	7 350	7 350	7 350	7 350	7 350	88 200	107 340	118 074
- inversión en capacitación		1 103	1 103	1 103	1 103	1 103	1 103	1 103	1 103	1 103	1 103	1 103	1 103	13 230	16 101	17 711
-																
-																
-																
-																
Gasto Intereses																
Total Gastos		11 343	11 343	11 343	11 393	11 393	11 393	11 393	11 393	11 393	11 393	11 393	11 393	136 560	160 328	174 516
FLUJO DE CAJA DE OPERACIÓN		5 343	658	658	608	608	608	608	608	608	608	608	608	1 440	4 756	24 401
UTILIDAD NETA		5 343	658	658	608	608	608	608	608	608	608	608	608	1 440	4 756	24 401
Más Gasto depreciación		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Más Gasto Intereses		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo movimiento efectivo		5 343	658	658	608	608	608	608	608	608	608	608	608	1 440	4 756	24 401
Pago Utilidades Accionistas															-	6 200
Recuperación capital de trabajo																6 000
Saldo recuperado de equipo de oficina valor en libros																914
Saldo recuperado de mobiliario valor en libros																1 947
Pago de Impuestos															-	6 131
Saldo inicial de caja		6 000	658	1 315	1 973	2 580	3 188	3 795	4 403	5 010	5 618	6 225	6 833	6 000	7 440	12 196
Saldo final de caja		658	1 315	1 973	2 580	3 188	3 795	4 403	5 010	5 618	6 225	6 833	7 440	7 440	12 196	21 127
Flujo neto caja		28 610	658	1 315	1 973	2 580	3 188	3 795	4 403	5 010	5 618	6 225	6 833	7 440	12 196	21 1

Inventon final	28 610
Año 1	7 440
Año 2	12 196
Año 3	21 127

Cuadro No. 7

SOLUCIONES INFORMATICAS GEOCOMPANY S.A.

Expresado en US Dólares

ESTADO DE RESULTADOS

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3
VENTAS	144.000	166.000	192.000
GASTOS			
Administrativos	17.850	18.743	19.680
Ventas	17.280	18.144	19.051
Personal	88.200	107.340	118.074
Depreciación	8.073	8.073	3.603
Capacitacion	13.230	16.101	17.711
Total Gastos	144.633	168.400	178.119
UTILIDAD EN OPERACIÓN	- 633	- 2.400	13.881
Amortización pérdida años anteriores			- 3.033
Provisión pago impuestos 36.25%			6.131
UTILIDAD NETA	- 633	- 2.400	7.750
Distribución de Utilidades			
Accionistas			6.200
Capitalización			1.550

Cuadro No. 8
SOLUCIONES INFORMATICAS GEOCOMPANY S.A.
 Balance General Proyectado
 Expresado en US Dólares

ACTIVOS	Año 1	Año 2	Año 3
Activos Corrientes			
Bancos	7.440	12.196	21.127
Documentos por Cobrar	6.000	6.917	-
Total activos corrientes.	13.440	19.113	21.127
Activos Fijos			
Equipo de Oficina	9.142	9.142	8.228
Mobiliario	4.529	4.529	2.582
Otros activos	8.939	8.939	8.939
Menos Depreciación Acumulada	- 8.073	- 16.145	- 19.748
Total activos fijos	14.537	6.465	-
Total Activos	27.977	25.577	21.127
PASIVOS			
Pasivo Corriente			
Cuentas por Pagar Impuestos	-	-	
Cuentas por Pagar Accionistas	-	-	
Total Pasivo Corriente	-	-	-
PATRIMONIO			
Utilidades Retenidas	-	-	1.550
Aporte capital accionistas	28.610	28.610	28.610
Perdida acumuladas del periodo	- 633	- 3.033	- 3.033
Utilidades del periodo			
Total Patrimonio	27.977	25.577	27.127
Total Pasivo y Patrimonio	27.977	25.577	27.127

X. ANALISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES.

Riesgo de Mercado.

El riesgo general que existe en todo proyecto es el de recesión económica que implica una disminución de la actividad económica en el país, debido principalmente a nuestra condición de país exportador de petróleo y por tanto dependiente de la movilidad de los precios del mismo, actualmente en el Ecuador bajo el esquema monetario de dolarización de la economía, es el alto precio del petróleo el que permite sostener la economía nacional. Tal antecedente puede generar el no cumplimiento de los montos de venta a los precios establecidos en la proyección de ventas definida en el Anexo No.1. Sobre este aspecto se revisa la sensibilidad del proyecto a los movimientos en precios y montos de venta.

Riesgo Técnico.

El riesgo técnico en este Plan de Negocio podría asociarse al costo del software que se utiliza para el desarrollo de los programas definidos, pero a la vez puede considerarse una ventaja ya que la plataforma que se plantea usar es software libre. Así mismo, pueden considerarse aquí las implicaciones que puedan generar las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América en lo referente a derechos de propiedad intelectual.

Riesgo Financiero.

Este tipo riesgo se presentaría por la falta de financiamiento para el proyecto, mas para el caso son los accionistas promotores quienes aportarían el monto inicial de inversión, y en caso de existir la necesidad de financiamiento la tasa que se exige al proyecto es 15% de la cual se podría pagar el costo del financiamiento.

XI. EVALUACION INTEGRAL DEL PROYECTO

Análisis de Sensibilidad.

Hemos considerado tres escenarios para realizar este análisis:

Escenario No.1.- Que se cumplan las proyecciones de ventas (Ver Anexo No.1) obtenidos del estudio de mercado en precios y volumen de ventas.

Escenario No.2.- Que las ventas de software para Pymes varíen de la siguiente forma:

Año 1 12 unidades.

Año 2 18 unidades.

Año 3 24 unidades.

Que las ventas proyectadas de software para instituciones públicas se cumplan.

Escenario No.3.- Que las ventas proyectadas de software para Pymes se cumplan y que el precio de software para instituciones públicas se establezca de la siguiente forma:

Precio Año 1 US\$8.500,00

Precio Año 2 9.000,00

Precio Año 3 9.000,00

Bajo estos tres escenarios los resultados son:

Alternativas	VAN	TIR	PRC
Escenario No 1	US\$33.530,00	75%	1 año 2 meses
Escenario No.2	973,00	17%	2 años 5 meses
Escenario No.3	-4.464,00	6.16%	2 años 9 meses

Con las variaciones señaladas el proyecto evidencia alta sensibilidad a los cambios en el volumen de ventas y en el precio, esto hace que en el primer caso la TIR del escenario 1 al 2 disminuya en 58 puntos en su porcentaje, y respecto al escenario 3 disminuye 79 puntos y además el VAN es negativo, en ambos casos el periodo de recuperación de capital se duplica

Nosotros hemos considerado para presentar este Plan de Negocios el escenario No.2, aunque la probabilidad de cumplimiento de la proyección de volumen de ventas del escenario No.1 es alta en razón de que es solamente el 0.5% de la demanda del segmento objetivo, mas en previsión de que este no se cumpla por imprevistos se lo ha considerado así. Los resultados de los cálculos de los escenarios No1 y No.3 se presentan en los Anexos

No.3 y No.4, los resultados del escenario No.2 se muestran en el análisis económico y financiero de este plan de negocios.

ANEXOS

Anexo No.1

SOLUCIONES INFORMATICAS GEOCOMPANY S.A.

Proyeccion de Ventas

DESGLOSE DE VENTAS

	Año 1	Año 2	Año 3
VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS			
Pyme's	12	18	24
Precio de venta (\$/und)	2.000	2.500	2.500
Total de ventas de Pyme's	24000	45000	60000
Empresas Publicas	9	11	12
Precio de venta (\$/und)	10000	11000	11000
Total de ventas E.P.	90000	121000	132000
Valor de ventas totales	114000	166000	192000
Descuentos (%)	0	0	0
Valor neto de ventas	114000	166000	192000
Politica de cartera (dias)	30	30	30
% ventas de contado	50%	50%	50%
Valor ventas de contado	57000	83000	96000
% venta a plazos	50%	50%	50%
Valor ventas a plazos	57000	83000	96000

Anexo No.1

SOLUCIONES INFORMATICAS GEOCOMPANY S.A.

Proyeccion de Ventas

	PYME'S			EMPRESAS PUBLICAS		
	MERCADO TOTAL DE UNIDADES	FRACCION DE MERCADO(%)	VOLUMEN DE VENTAS EN UNIDADES	MERCADO TOTAL DE UNIDADES	FRACCION DE MERCADO(%)	VOLUMEN DE VENTAS EN UNIDADES
TOTAL PRIMER AÑO	350	6,2%	22	150	8,0%	12
TOTAL SEGUNDO AÑO	350	7,0%	25	150	7,0%	11
TOTAL TERCER AÑO	350	8,0%	28	150	8,0%	12

Precios del servicio

Tipo de Servicio	Precio (\$)
Empresas Publicas	10000
Pyme's	2000

Anexo No.2

Necesidades de Mobiliario, Hardware y software

Hardware de comunicaciones

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Uso	Cantidad	Valor Unitario	Subtotal	OBSER.
1	Switch de 24 puertos administable	Red de oficina	1	\$ 200.00	\$ 200.00	NINGUNA
2	Switch de 24 puertos administable	Área Técnica y Desarrollo	1	\$ 200.00	\$ 200.00	

Total

\$ 400.00

Hardware de fuerza

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Uso	Cantidad	Valor Unitario	Subtotal	OBSER.
1	UPS power supply 1.5 kva	Red de oficina	1	\$ 600.00	\$ 600.00	NINGUNA

Total

\$600.00

Hardware de Servidores y estaciones de trabajo

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Uso	Cantidad	Valor Unitario	Subtotal	OBSER.
1	Workstation P IV 2.4GHZ, 256MB, 40GB + monitor	Red de oficina	8	\$ 750.00	\$6,000.00	NINGUNA
2	Servidor P IV 2.8GHZ, mem 1.024GB, 5 x 36.4GB + Smart array + fuentes de poder redundantes (DL380G3 Compaq)	Red de oficina	1	\$ 750.00	\$ 750.00	NINGUNA
3	Impresora de red HP multifunción (Impresora, Scanner, Fax, Copiadora)	Red de oficina	1	\$ 600.00	\$ 600.00	NINGUNA

Total

\$7,350.00

Software de servidores y estaciones de trabajo

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Uso	Cantidad	Valor Unitario	Subtotal	OBSER.
1	Windows Server 2000 English	Red de oficina	1	\$ 724.00	\$ 724.00	NINGUNA
2	Windows Server 2000 CAL	Red de oficina	9	\$ 29.00	\$ 261.00	NINGUNA
3	SQL Server 2000 Std English	Red de oficina	1	\$ 664.00	\$ 664.00	NINGUNA
4	SQL Server 2000 Device CAL	Red de oficina	5	\$ 145.00	\$ 725.00	NINGUNA
5	Office XP Pro	Red de oficina	9	\$ 367.00	\$3,303.00	NINGUNA
6	Visio	Red de oficina	3	\$ 90.00	\$ 270.00	NINGUNA
7	Windows Server Small	Red de oficina	1	\$ 1,200.00	\$1,200.00	NINGUNA
8	Project	Red de oficina	3	\$ 64.00	\$ 192.00	NINGUNA
9	Mcafee para estaciones	Red de oficina	9	\$ 40.00	\$ 360.00	NINGUNA
10	Mcafee para servidores	Red de oficina	1	\$ 40.00	\$ 40.00	NINGUNA
11	visual studio	Red de oficina	1	\$ 1200.00	\$1,200.00	NINGUNA
		Red de oficina				

Total

\$8,939.00

Hardware de centrales telefónicas

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Uso	Cantidad	Valor Unitario	Subtotal	OBSER.
1	Central telefónica 3x8	Red de oficina	1	\$ 572.00	\$ 572.00	NINGUNA
2	Teléfono multilínea	Red de oficina	1	\$ 40.00	\$ 40.00	NINGUNA

3	teléfonos sencillos	Red de oficina	9	\$ 20.00	\$ 180.00	NINGUNA
Total					\$ 792.00	

Mobiliario

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	Uso	Cantidad	Valor Unitario	Subtotal	OBSER.
1	Escritorios	Red de oficina	2	\$ 572.00	\$1,144.00	NINGUNA
2	Mesones con Cajoneras	Red de oficina	2	\$ 40.00	\$ 80.00	NINGUNA
3	sillas sencillas con ruedas	Red de oficina	8	\$ 50.00	\$ 400.00	NINGUNA
4	Silla Gerencial	Red de oficina	2	\$ 110.00	\$ 220.00	NINGUNA
5	Sillas para sala de sesiones	Red de oficina	6	\$ 45.00	\$ 270.00	NINGUNA
8	Archivadores	Red de oficina	2	\$ 220.00	\$ 440.00	NINGUNA
9	Escritorio Recto	Red de oficina	1	\$ 405.00	\$ 405.00	NINGUNA
10	Puntos eléctricos y de red	Red de oficina	15	\$ 50.00	\$ 750.00	NINGUNA
11	Kit de herramientas	Red de oficina	2	\$ 80.00	\$ 160.00	NINGUNA
12	Reservorio de agua fría y caliente	Red de oficina	1	\$ 140.00	\$ 140.00	NINGUNA
13	Mesa de sala de sesiones	Red de oficina	1	\$ 520.00	\$ 520.00	NINGUNA

Total	\$4,529.00
--------------	-------------------

ANEXO No. 3: Resultados Análisis de Sensibilidad ESCENARIO No.1

FLUJO DE CAJA

ESTADO DE RESULTADOS

BALANCE GENERAL

Escenario No. 1

SOLUCIONES INFORMATICAS GEOCOMPANY S.A.

Balance General

Expesado en US Dólares

ACTIVOS	Año 1	Año 2	Año 3
Activos Corrientes			
Bancos	24.040	29.243	29.085
Documentos por Cobrar	7.000	7.645	-
Total activos corrientes.	31.040	36.889	29.085
Activos Fijos			
Equipo de Oficina	9.142	9.142	8.228
Mobiliario	4.529	4.529	2.582
Otros activos	8.939	8.939	8.939
Menos Depreciación Acumulada	- 8.073	- 16.145	- 19.748
Total activos fijos	14.537	6.465	-
Total Activos	45.577	43.353	29.085
PASIVOS			
Pasivo Corriente			
Cuentas por Pagar Impuestos	6.151	4.560	
Cuentas por Pagar Accionistas	8.653	6.416	
Total Pasivo Corriente	14.804	10.976	-
PATRIMONIO			
Utilidades Retenidas	2.163	3.767	6.475
Aporte capital accionistas	28.610	28.610	28.610
Total Patrimonio	30.773	32.377	35.085
Total Pasivo y Patrimonio	45.577	43.353	35.085

ANEXO No. 4: Resultados Análisis de Sensibilidad ESCENARIO No.3

FLUJO DE CAJA

ESTADO DE RESULTADOS

BALANCE GENERAL

FLUJO DE CAJA

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
INVERSIONES	28.610			
Equipo de Oficina	9.142	-	-	-
Mobiliario	4.529	-	-	-
Otros activos	8.939	-	-	-
Capital de trabajo	6.000	-	-	-
Ingresos				
Ventas al contado		73.000	80.750	89.000
Recuperacion de credito		66.750	80.271	95.729
Total Ingresos		139.750	161.021	184.729
Gastos				
Gastos administrativos		17.850	18.743	19.680
Gastos de ventas		17.520	18.396	19.316
Gastos en personal		88.200	107.340	118.074
Inversión en capacitación		13.230	16.101	17.711
Gasto Intereses				
Total Gastos		136.800	160.580	174.781
FLUJO DE CAJA DE OPERACIÓN		2.950	441	9.949
UTILIDAD NETA		2.950	441	9.949
Más Gasto depreciación		-	-	-
Más Gasto Intereses		-	-	-
Saldo movimiento efectivo		2.950	441	9.949
Pago Unitilidades Accionistas			575	-
Recuperación capital de trabajo				- 6.000
Saldo recuperado de equipo de oficina valor en libros				914
Saldo recuperado de mobiliario valor en libros				1.947
Pago de Impuestos			409	-
Saldo inicial de caja		6.000	8.950	8.408
Saldo final de caja		8.950	8.408	15.218
Flujo neto caja	- 28.610	8.950	8.408	15.218
VAN AL 15%	- 4.464			
TIR	6,16%			
Inversión Inicial	- 28.610			
Año 1	8.950			
Año 2	8.408			
Año 3	15.218			

Escenario No.3

SOLUCIONES INFORMATICAS GEOCOMPANY S.A.

Expresado en US Dólares

ESTADO DE RESULTADOS

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3
VENTAS	146.000	161.500	178.000
GASTOS			
Administrativos	17.850	18.743	19.680
Ventas	17.520	18.396	19.316
Personal	88.200	107.340	118.074
Depreciación	8.073	8.073	3.603
Capacitacion	13.230	16.101	17.711
Total Gastos	144.873	168.652	178.384
UTILIDAD EN OPERACIÓN	1.127	- 7.152	- 384
Provisión pago impuestos 36.25%	409		
UTILIDAD NETA	719	- 7.152	- 384
Distribución de Utilidades			
Accionistas	575		
Capitalización	144		

Escenario No.3

SOLUCIONES INFORMATICAS GEOCOMPANY S.A.

Balance General

Expresado en US Dólares

ACTIVOS	Año 1	Año 2	Año 3
Activos Corrientes			
Bancos	8.950	8.408	15.218
Documentos por Cobrar	6.250	6.729	-
Total activos corrientes.	15.200	15.137	15.218
Activos Fijos			
Equipo de Oficina	9.142	9.142	8.228
Mobiliario	4.529	4.529	2.582
Otros activos	8.939	8.939	8.939
Menos Depreciación Acumulada	- 8.073	- 16.145	- 19.748
Total activos fijos	14.537	6.465	-
Total Activos	29.737	21.602	15.218
PASIVOS			
Pasivo Corriente			
Cuentas por Pagar Impuestos	409	-	
Cuentas por Pagar Accionistas	575	-	
Total Pasivo Corriente	984	-	-
PATRIMONIO			
Utilidades Retenidas	144	144	144
Aporte capital accionistas	28.610	28.610	28.610
Perdida acumuladas del período		- 7.152	- 7.536
Total Patrimonio	28.754	21.602	21.218
Total Pasivo y Patrimonio	29.737	21.602	21.218

ANEXO No. 5: Características de una Sociedad Anónima.

- a.- Es una compañía capitalista;
- b.- Las compañías anónimas en que participen instituciones de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública podrán constituirse o subsistir con UNO o más accionistas. En los demás casos, si sólo participan personas naturales o de derecho privado, se requiere para la constitución de la compañía por lo menos dos accionistas.
- c.- Por las obligaciones sociales los accionistas responden únicamente por el monto de sus acciones (responsabilidad limitada);
- d.- El capital está dividido en acciones, las que están representadas por títulos absoluta y libremente negociables. La Ley no determina el valor de las acciones; lo harán los accionistas;
- e.- Existen dos formas de constitución: en un solo acto (constitución simultánea) por convenio entre los que otorguen la escritura; o en forma sucesiva, por suscripción pública de acciones;
- f.- La compañía tendrá un capital suscrito mínimo de ochocientos dólares USA.- El monto mínimo de capital pagado será la cuarta parte, por lo menos, del capital suscrito por cada accionista;
- g.- La compañía puede establecer en el acto constitutivo o en una reforma del estatuto la existencia del capital autorizado, que es el monto hasta el cual la Junta General de Accionistas podrá resolver la suscripción y emisión de acciones ordinarias o preferidas. El capital autorizado no podrá exceder de dos veces al valor del capital suscrito.- Las compañías anónimas que hubiesen resuelto la emisión de obligaciones convertibles en acciones, obligatoriamente establecerán capital autorizado;
- h.- Las acciones con derecho a voto lo tendrán en proporción a su valor pagado;
- i.- Es obligatoria la existencia de órganos internos de fiscalización (comisarios), cuando cuentan con activos por valor superior a los 15 mil salarios mínimos vitales.;
- j.- La convocatoria a junta general de accionistas debe hacerse en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, ocho días de anticipación por lo menos al fijado para su reunión;
- k.- El fondo de reserva se formará tomando de las utilidades líquidas un porcentaje no menor de un 10%;
- l.- Están sujetas a control total o parcial de la Superintendencia de Compañías;

Para la constitución de la compañía se seguirá el procedimiento de constitución simultánea el mismo que consiste en seguir los siguientes pasos:

- a.- Se otorga la escritura de constitución de la compañía;
- b.- Se presenta a la Superintendencia de Compañías tres copias notariales solicitándole, con firma de Abogado, la aprobación de la constitución, junto con el certificado de afiliación de la compañía a la Cámara correspondiente;
- c.- La Superintendencia de Compañías de aprobarla dispondrá su inscripción en el Registro Mercantil;
- d.- Se publicará por una sola vez en un periódico de mayor circulación en el domicilio de la compañía un extracto de la escritura y la razón de su aprobación; una edición del periódico se entregará a la Superintendencia de compañías;
- e.- Se inscribirá en el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías, para lo cual se acompañará certificado del RUC, copia de los nombramientos del administrador, representante legal y del administrador que subroga al representante legal, copia de la escritura con las razones que debe sentar el Notario y el Registrador Mercantil, conforme se ordena en la Resolución aprobatoria.