



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Escuela de Postgrado en Administración de Empresas
ESPAE

Maestría Regular en Administración de Empresas
MAE XXII

Proyecto de Graduación

EmarketPlace@scolarOnline

“Servicio de Seguimiento Escolar Online”

INTEGRANTES:

Ing. Sara Echeverría A.
Ing. Víctor Muñoz Ch.
Ing. Darwin Parrales R.

DIRECTOR:

Ing. Lenín Freire C.

Julio 2007



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL
Escuela de Postgrado en Administración de Empresas
ESPAE

Maestría Regular en Administración de Empresas
MAE XXII

Proyecto de Graduación

EmarketPlace@scolarOnline

“Servicio de Seguimiento Escolar Online”

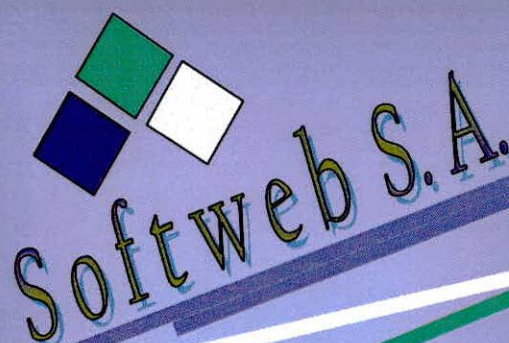
Integrantes:

Ing. Sara Echeverría A.
Ing. Víctor Muñoz Ch.
Ing. Darwin Parrales R.

Director:

Ing. Lenín Freire C.

Julio 2007



eMarketPlace@EscolarOnline
Servicio:
“Seguimiento Escolar”

DEDICATORIA

A Dios por permitirnos ser partícipes de un camino lleno de experiencias inolvidables, pero sobre todo por darnos la fortaleza de continuar siempre adelante.

A nuestros padres por todo su apoyo, su cariño y comprensión.

A nuestros hermanos por cada una de sus palabras de seguridad y confianza.

A nuestros familiares por la alegría de vernos perseguir nuestros ideales.

Y en especial a esa persona que siempre estuvo a nuestro lado, dando lo mejor de sí con el único afán de que nuestro arduo camino sea más llevadero.

Gracias a todos...

Victor,

Sarita,

Darwin...

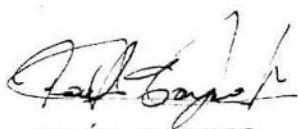
MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
XXII PROMOCIÓN

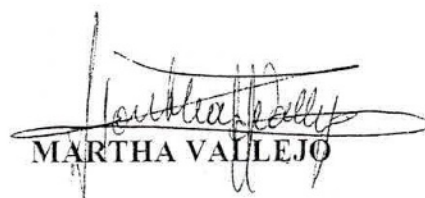
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO

En la ciudad de Guayaquil, a los dieciocho días del mes de septiembre de 2007, en el Auditorio de la **ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE**, de la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL**, sustentó su tesis de grado: **EMARKETPLACE@SCOLARONLINE "SERVICIO DE SEGUIMIENTO ESCOLAR ONLINE"** la Srta. **SARA CONSUELO ECHEVERRÍA ÁVILA** obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final	Responsable

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: Lenín Freire, Raúl Carpio y Martha Vallejo quienes firman a continuación:


RAÚL CARPIO


MARTHA VALLEJO


LENÍN FREIRE
TUTOR

Daniela A.

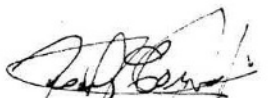
MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
XXII PROMOCIÓN

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO

En la ciudad de Guayaquil, a los dieciocho días del mes de septiembre de 2007, en el Auditorio de la **ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE**, de la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL**, sustentó su tesis de grado: **EMARKETPLACE@SCOLARONLINE "SERVICIO DE SEGUIMIENTO ESCOLAR ONLINE"** el Sr. **VÍCTOR HUGO MUÑOZ CHACHAPOLLA** obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final	Responsable

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: Lenín Freire, Raúl Carpio y Martha Vallejo quienes firman a continuación:


RAÚL CARPIO


MARTHA VALLEJO


LENÍN FREIRE
TUTOR

Daniela A.

MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
XXII PROMOCIÓN

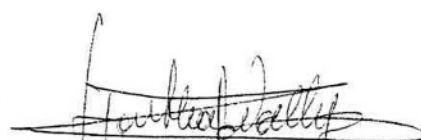
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO

En la ciudad de Guayaquil, a los dieciocho días del mes de septiembre de 2007, en el Auditorio de la **ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE**, de la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL**, sustentó su tesis de grado: **EMARKETPLACE@SCOLARONLINE "SERVICIO DE SEGUIMIENTO ESCOLAR ONLINE"** el Sr. **DARWIN ANTONIO PARRALES RAMÍREZ** obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final	Responsable

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: **Lenín Freire**, **Raúl Carpio** y **Martha Vallejo** quienes firman a continuación:


RAÚL CARPIO


MARTHA VALLEJO


LENÍN FREIRE
TUTOR

Daniela A.

CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN EJECUTIVO	2
1. ANALISIS DEL MERCADO	4
1.1. Análisis del sector y de la Compañía	4
1.1.1. Presentación de la empresa y su servicio	4
1.1.2. Diagnóstico de la estructura actual y de las perspectivas del sector.	4
1.1.3. Estado del sector	5
1.1.4. Tendencias económicas, sociales o culturales que afectan al sector positiva o negativamente.	6
1.1.5. Barreras especiales de ingreso o salida de negocios en el sector.	7
1.1.6. Rivalidades existentes entre los competidores.	7
1.1.7. Poder de negociación de clientes y de proveedores	7
1.1.8. Amenaza de ingreso de nuevos productos o de sustitutos.	7
1.1.9. Amenaza de ingreso de nuevos negocios.	8
1.2. Análisis del mercado propiamente dicho	8
1.2.1. Producto/Servicio	8
1.2.1.1. Descripción detallada del producto o servicio que se van a vender	8
1.2.1.2. Aplicación del producto o servicio	11
1.2.1.3. Elementos especiales del producto o servicio	11
1.2.1.4. Productos competidores.	12
1.2.1.5. Fortalezas y debilidades de su servicio frente a los productos competidores.	12
1.2.1.6. Productos o servicios posibles como complementos o derivados del actual.	12
1.2.1.7. Solución a sus debilidades y formas de aprovechar sus fortalezas.	13
1.2.1.8. Factores para destacar del servicio.	13
1.2.1.9. Cuidados especiales con el servicio.	13

1.3. Clientes	14
1.3.1. Tipo de compradores potenciales.	14
1.3.2. Características básicas de esos clientes	15
1.3.3. Localización geográfica de los clientes.	15
1.4 Competencia	15
1.4.1. Precios	15
1.4.2. Desempeño del producto, servicios o garantías	16
1.4.3. Limitaciones en la satisfacción de los deseos de los clientes	16
1.4.4. Posibilidades de solución a las dificultades	16
1.4.5. ¿Han surgido o se han acabado empresas en esta actividad en los últimos años?	16
1.4.6. ¿Por qué les compran?	17
1.4.7. Segmento al cual están dirigidos	17
1.4.8. ¿Por qué será fácil o difícil competir con ellos?	17
1.4.9. ¿Por qué cree que puede lograr una fracción del mercado?	17
1.5. Tamaño del mercado global	17
1.5.1. Nivel total de consumo en unidades y pesos del servicio.	17
1.6. Tamaño de mi mercado	18
1.6.1. Datos básicos del Análisis del Mercado	18
 2. PLAN DE MARKETING	 20
2.1. Estrategia de precio	20
2.1.1. Políticas de precio de la competencia	20
2.1.2. Precio previsto	20
2.1.3. Margen de utilidad unitario mínimo para cubrir inversión y rendimiento mínimo	20
2.1.4. Posibilidad de que el precio previsto le brinde al producto una entrada rápida en el mercado.	20
2.1.5. Potencial de expansión en el mercado previsto	21
2.1.6. Justificación para un precio diferente al de la competencia	21
2.1.7. Posibles niveles de variación de precios para resistir una guerra de precios	21
2.1.8. En caso de que su precio sea mejor que el de su competencia, explique cuales son las ventajas comparativas de su operación, que le permiten hacer esto.	21
2.1.9. ¿Qué descuentos planea ofrecer? ¿Por volumen o por pronto pago?	22

2.2. Estrategia de Venta	22
2.2.1. Clientes iniciales	22
2.2.2. Clientes que recibirán el mayor esfuerzo de venta	22
2.2.3. Mecanismos de identificación de clientes potenciales y formas de establecer contactos con ellos	22
2.2.4. Características del servicio (calidad, precio, entrega rápida y cumplida, garantías, servicios, etcétera) que se enfatizarán en la venta	23
2.2.5. Conceptos especiales que se utilizarán para motivar la venta	23
2.2.6. Cubrimiento geográfico inicial	23
2.2.7. Plan de ampliación geográfica	23
2.3. Estrategia Promocional	24
2.3.1. Mecanismos y/o medios para llevar el producto a la atención de los posibles compradores	24
2.3.2. Ideas básicas para presentar en la promoción	24
2.3.3. Programa de medios (frecuencia, valor)	24
2.4. Estrategia de Distribución	24
2.4.1. Canales de distribución que usará	24
2.4.2. Hablar de Socio estratégico	24
2.5. Políticas de Servicios	25
2.5.1. Términos de las garantías	25
2.5.2. Tipos de servicios a clientes	25
2.5.3. Mecanismos de atención a clientes	25
2.5.4. Políticas de cobro de servicios	25
2.6. Tácticas de Ventas	25
2.7. Planes de Contingencia	25

3. ANALISIS TECNICO	27
3.1. Análisis del Servicio	27
3.1.1. Bases científicas y tecnológicas	27
3.1.2. Etapas de investigación y desarrollo	27
3.1.3. Cronograma de desarrollo	28
3.1.4. Pruebas piloto del producto y de la tecnología	28
3.1.5. Recursos requeridos para el desarrollo	29
3.1.6. Especificaciones del producto	29
3.1.7. Diagrama básico de flujo	29
3.1.8. Condiciones de operación	29

3.1.9. Regalías por el uso de la tecnología	29
3.1.10. Condiciones de calidad	29
3.1.11. Control del Proceso en cuanto a la Versión	30
3.2. Facilidades	30
3.2.1. Facilidades de servicios (agua, energía, teléfono, alcantarillado, manejo de desperdicios)	30
3.2.2. Posición relativa a proveedores y clientes	30
3.2.3. Facilidades de transporte (localización)	31
3.3. Equipos y maquinarias	31
3.4. Distribución de Planta	31
3.5. Sistemas de Control	31
 4. ANALISIS ADMINSTRATIVO	 32
4.1. Grupo Empresarial	32
4.1.1. Miembros del grupo empresarial	32
4.1.2. Experiencias y habilidades de cada uno, que son útiles para la empresa	32
4.1.3. Nivel de participación en la gestión	32
4.1.4. Nivel de participación en la junta directiva	33
4.1.5. Condiciones salariales	33
4.1.6. Política de distribución de utilidades	33
4.2. Personal Ejecutivo	34
4.2.1. Personas que ocuparán los cargos básicos, incluyendo su experiencia y el aporte posible a la organización	34
4.2.2. Políticas de administración de personal: tipo de contratos, política salarial, prestaciones, bonificaciones, honorarios, aportes parafiscales, aportes a la seguridad social, etcétera.	34
4.3. Organización	36
4.3.1. Estructura básica (organigrama)	36
4.3.2. Líneas de autoridad	36
4.3.3. Mecanismos de dirección y control	37
4.3.4. Estilo de dirección	37
4.3.5. Los comités de dirección que tendrá, sus componentes y sus funciones	37
4.4. Empleados	37
4.4.1. Necesidades cualitativas y cuantitativas	37
4.4.2. Mecanismos de selección, contratación y desarrollo	38

4.4.3. Programas de capacitación	38
4.4.4. Políticas de administración de personal: tipo de contrato, política salarial, prestaciones, bonificaciones, estímulos por productividad, aportes parafiscales, aportes a la seguridad social.	38
4.5. Organizaciones de Apoyo	39
4.5.1. Las organizaciones que le ayudarán: bancos, compañías de seguros, asesores legales, asesores tributarios, etcétera	39
4.5.2. Su organización contable y sus mecanismos de control, con sus especificaciones	39
5. ANALISIS LEGAL Y SOCIAL	40
5.1. Aspectos Legales	40
5.1.1. Tipo de sociedad	40
5.1.2. Procedimientos para la conformación de la sociedad	40
5.1.3. Implicaciones tributarias, comerciales y labores asociadas al tipo de sociedad	41
5.1.4. Normas y procedimientos sobre la comercialización de sus productos	41
5.1.5. Obligaciones patronales inherentes a la contratación del personal.	42
5.2. Aspectos de Legislación Urbana	42
5.2.1. Dificultades legales o de reglamentación urbana para el funcionamiento del negocio	42
5.3. Análisis Social	43
6. ANALISIS ECONOMICO	44
6.1. Inversión en Activos Fijos	44
6.2. Depreciación de Activos Fijos	44
6.3. Inversión en Capital de trabajo	44
6.4. Presupuesto de Ingresos	44
6.5. Presupuesto de Personal	45
6.6. Presupuesto de Otros gastos	46
7. ANALISIS FINANCIERO	47
7.1. Flujo de Caja	47
7.2. Estado de Resultados	47

7.3. Balance General	47
8. ANALISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES	48
8.1. Riesgos de Mercado	48
8.2. Riesgos Técnicos	48
8.3. Riesgos Económicos	48
8.4. Riesgos Financieros	48
9. EVALUACION INTEGRAL DEL PROYECTO	
ANEXOS	52
Flujograma sitio web	53
Flujograma Call Center	54
Diseño de Oficina	55
Documentos Legales	56
Tabla 6.1; 6.2 ; 6.3	57
Tabla 6.4	58
Tabla 6.5	59
Tabla 6.6	60
Tabla 6.7	61
Tabla 6.8 ; 7.1	62
Tabla 7.2	63
Tabla 7.3	64
Tabla 9.1	65
Tabla 9.2	66
Tabla 9.3	67
Tabla 9.4	68
Tabla 9.5	69
Tabla 9.6	70
Tabla 9.7	71
Tabla 9.8	72

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad el crecimiento acelerado de la tecnología se mueve a un ritmo vertiginoso al cual es necesario adaptarse para mantener un nivel competitivo óptimo, lo que obliga a las empresas a incorporar nuevas tecnologías que le permitan conseguir la mejora continua de su productividad y eficiencia en sus procesos.

La implementación de una solución e-marketplace permite que muchos mercados fluyan debido a que los actores que intervienen en él, podrán conseguir mecanismos para incrementar sus negocios adoptando nuevas estrategias con el fin de alcanzar sus objetivos. Nuestro proyecto trata de dejar las bases precisas para iniciar un emarketplace en el segmento educativo, ofreciendo un Servicio de Seguimiento Escolar Online en el cual puedan intervenir las Instituciones Educativas, los padres de familia, estudiantes y la tecnología de comunicación como el internet y mensajería sms.

El Seguimiento Escolar Online es un servicio que va a permitir a las instituciones educativas que lo adquieran, estar a la par en tecnología con las grandes instituciones y sin necesidad de hacer una alta inversión en software, hardware o licenciamiento.

En vista del requerimiento tecnológico que podemos ofrecer a las instituciones educativas particulares de nivel medio y medio alto para que puedan brindar un servicio de calidad tal como lo hacen las grandes instituciones por un precio adecuado, es que tenemos como desafío invertir en el desarrollo del software que pasará a una fase de prueba para luego integrar a nuestros clientes a una plataforma con innovación constante aplicable a las instituciones educativas que lo deseen.

Para ello debemos enfocarnos en el valor redituable que nuestro servicio tecnológico les va a proporcionar a las instituciones, lo que nos obliga a que en un futuro inmediato podamos seguir integrando a nuestro Seguimiento Escolar Online nuevas facetas que satisfagan las necesidades que nuestros clientes van a encontrar y hacerlas conocedoras del impacto que con nuestros productos tecnológicos podrán alcanzar.

La Gerencia General de Softweb S.A. ha decidido trabajar en primera instancia con aquellas instituciones que cuenten con los requisitos mínimos para implementar nuestro servicio y que además tengan un mayor número de alumnos que será más beneficioso para la empresa. En cuanto a la publicidad que requiere el Servicio de Seguimiento Escolar Online se ha previsto que la Gerencia Comercial cuente con un especialista en Marketing quien deberá contactarse con nuestros potenciales clientes, hacer las presentaciones del producto y cerrar los contratos incluso antes de que el software entre en funcionamiento.

Finalmente para la implementación de nuestro Servicio de Seguimiento Escolar Online vamos a necesitar el apoyo de cuatro socios que deseen integrarse al negocio pero que además de su aporte económico, aporten con la experiencia del entorno educativo y tecnológico e incursionen en un mundo de servicios para beneficiar, integrar y consolidar a instituciones educativas en un alto nivel de competitividad que es un factor clave para el éxito de las empresas en el mercado actual.

La inversión inicial que se necesita para desarrollar el software de Seguimiento Escolar Online es de \$50,000.00 más un crédito financiero de \$10,000.00 en el primer año para soportar la operación. Esta inversión de acuerdo a la proyección de ventas considerando solo el 8% del segmento de mercado seleccionado se obtiene un VAN de \$54,895.24 a una tasa de descuento del 17% con un TIR del 59.17%, lo que permite tener un periodo de recuperación de la inversión en 3 años de operación y generar utilidades a los socios a partir del segundo año.

1. ANALISIS DEL MERCADO

1.1. Análisis del sector y de la Compañía

1.1.1. Presentación de la empresa y su servicio

SoftWeb S.A. es una empresa que se dedicará al desarrollo de Servicios de Sistemas Educativos, la cual va a estar formada por un grupo de socios que tienen más de 6 años en el mercado Educativo, comercial y bancario y que además cuentan con un socio que tiene un software base instalado en algunas Instituciones Educativas del país.

Así, tenemos a SoftWeb S.A. que nos presenta su servicio de **Seguimiento Escolar Online** que va orientado a tener comunicado en línea a Padres de Familia, alumnos, profesores y directivos de las Instituciones Educativas mediante el uso de nuevas tecnologías como teléfono, mensajería, sms e Internet de manera que los padres de familia puedan tener un seguimiento continuo de sus representados en cualquier momento y desde cualquier lugar de una forma sencilla, rápida y segura.

Este servicio va dirigido al segmento de Instituciones Educativas particulares de clase media y media alta que puedan pagar una tarifa mensual y no tengan el capital que se requiere para invertir en un software con tecnología de punta.

1.1.2. Diagnóstico de la estructura actual y de las perspectivas del sector.

El mercado del software para instituciones educativas con tecnología de punta y acceso a internet esta creciendo ha medida que las Instituciones Educativas particulares van creciendo en infraestructura y cantidad de estudiantes.

Las Instituciones Educativas de clase alta que tienen capacidad de adquisición, compran o desarrollan su propio sistema educativo con lo último en tecnología; los de clase media y media baja que desean esa misma tecnología no tienen la capacidad para comprarlo porque está fuera de su presupuesto, por tal motivo Softweb va a lanzar para ese sector un servicio que los ponga a la par en tecnología y puedan ser tan competitivos como las grandes Instituciones Educativas.

En cuanto al segmento de Instituciones Educativas Públicas, no tienen las mismas posibilidades como para darse el lujo de invertir en un software de punta y son muy

pocas las instituciones que podrían invertir en el Servicio de Seguimiento Escolar debido a que su financiamiento es limitado.

1.1.3. Estado del sector

El sector educativo en el Ecuador va en constante crecimiento y cada año las Instituciones Educativas van creciendo en infraestructura, necesitando así, de la mejor tecnología y de un software que les permita brindar un servicio, ser más competitivos y captar la mayor cantidad de alumnos.

Podemos ver que a nivel mundial este tipo de servicio orientado al sector educativo tiene gran acogida, debido al valor agregado que aporta. En el Ecuador vemos que el sector educativo no ha tenido la misma atención que el sector bancario y comercial y esto se debe en gran parte a que no tiene el mismo poder adquisitivo que maneja el sector financiero como para estar siempre con lo ultimo en tecnología, por lo que tiene buena oportunidad nuestro servicio a ofrecer.

A continuación tenemos un análisis FODA del sector educativo y tecnológico para tener una idea de la situación donde se va a ofrecer nuestro servicio.

Fortalezas.

- Conocemos el mercado educativo
- Tenemos alianza estratégica con Bancos y Software de Instituciones Educativas.
- Tenemos personal altamente capacitado que conocen la tecnología de punta

Debilidades.

- Financiamiento, puede ser elevado si se quiere implementar todo los servicios complementarios.(teléfono, mensajería sms e Internet)
- Carencia de especialistas en ventas de software educativos en el mercado.

Oportunidades.

- El crecimiento del sector educativo en tecnología.
- Los planes de apoyo por parte de los gobernantes al sector educativo

- La disminución de costo de comunicación que permitan mayor uso del Internet y mensajería SMS a las instituciones educativas.

Amenazas

- El ingreso de software extranjero que realice lo mismo que nuestro servicio.
- Inestabilidad económica y política del país.
- Piratería de software que permitan ofrecer nuestro mismo servicio.

1.1.4. Tendencias económicas, sociales o culturales que afectan al sector positiva o negativamente.

Sin lugar a duda el impacto que la tecnología ha tenido en los últimos tiempos ha permitido el desarrollo de nuevas tecnologías de información y comunicación.

El aporte económico que el gobierno presta al sector educativo contempla instituciones fiscales, las cuales se han multiplicado y requieren tal inversión que la ayuda económica del gobierno no abastece sus requerimientos, por lo que consideramos que no es un mercado potencial para comercializar.

Muchas empresas de software han surgido, pero no todas brindan un servicio integrado como el que Softweb va a entregar a las instituciones educativas.

Sin embargo la globalización ha traído como nueva economía o economía del conocimiento el desarrollo de nuevas tecnologías de información y comunicación que permiten la evolución constante de nuevos productos y servicios,

El impacto del desarrollo tecnológico trae consigo un mundo de beneficios para quienes participamos en el medio y el entorno tecnológico, pero además debemos visualizar las posibles estrategias para hacerle frente a las amenazas reales o potenciales y aprovechar las oportunidades que ella puede brindar y que trae consigo las actualizaciones de estas tecnologías, ya que corren el riesgo de quedarse obsoletas y debemos de contar con el suficiente respaldo económico-financiero en caso de requerir una inversión.

1.1.5. Barreras especiales de ingreso o salida de negocios en el sector.

- No contar con la plataforma tecnológica requerida para dar un servicio similar al que vamos a ofrecer.
- Costo de implementación del servicio de Seguimiento Escolar es alto, porque se necesita personal altamente calificado y un tiempo considerable de desarrollo.
- Necesitan conocer la operatividad de las instituciones educativas, para que puedan crear productos o servicios que satisfagan necesidades de este segmento.

1.1.6. Rivalidades existentes entre los competidores.

Las empresas que tienen soluciones de software para las instituciones educativas, ofrecen un producto prediseñado que tiene que ser adaptado a la institución educativa que lo adquiera, elevando sus costos y tiempo de implementación.

Otras empresas como EclipSoft ofrecen un servicio de Mensajería SMS que no satisface todas las necesidades de un seguimiento escolar, por lo que las Instituciones Educativas lo ven relativamente costoso y poco atractivo.

1.1.7. Poder de negociación de clientes y de proveedores

- Nuestros clientes que son las instituciones educativas tienen un alto poder de negociación con mi Servicio de Seguimiento Escolar, porque Ellos van a exigir un buen servicio con rapidez, eficiencia, alta disponibilidad, y si no se cumple pueden buscar otros productos sustitutos.
- Otro poder de negociación que tienen las Instituciones Educativas es el costo por el servicio, es decir que a mayor cantidad de alumnos exigirán menores costos.
- Con respecto a los proveedores que necesitamos no hay mayor problema de exigencias, porque existen en nuestro país varios proveedores que brindan servicios de igual calidad.

1.1.8. Amenaza de ingreso de nuevos productos o de sustitutos.

En el mercado de Software siempre habrá nuevos productos que van saliendo al mercado y que en un momento dado pueden ser considerados como sustitutos, lo cual exige una constante innovación de nuestro servicio, para mantener ventajas competitivas.

Y respecto a los productos del exterior estos tienen problemas de costo y el soporte local no es inmediato.

1.1.9. Amenaza de ingreso de nuevos negocios.

El negocio de la Educación cada día va en aumento, por lo tanto el segmento de mercado estará en constante crecimiento, es decir que no representa una amenaza para nuestro servicio.

1.2. Análisis del mercado propiamente dicho

1.2.1. Producto/Servicio

1.2.1.1. Descripción detallada del producto o servicio que se van a vender

El servicio *Seguimiento Escolar* que ofrece SoftWeb S.A. consiste en tener comunicado a las instituciones educativas, Profesores, Padres de Familia y Alumnos mediante herramientas de comunicaciones modernas como el Teléfono, Internet y la mensajería SMS de una manera rápida, fácil y segura.

La información que podrá consultarse:

Información del Alumno:

- Asistencia
- Información de Notas
- Deberes
- Avisos
- Consulta de pensiones
- Circulares
- Reuniones
- Actividades, Eventos

Información de los profesores:

- Horario de clase
- Horario de consultoría

Información de la Institución Educativa:

- Pensun Educativo
- Carreras
- Costos de pensiones
- Publicidad

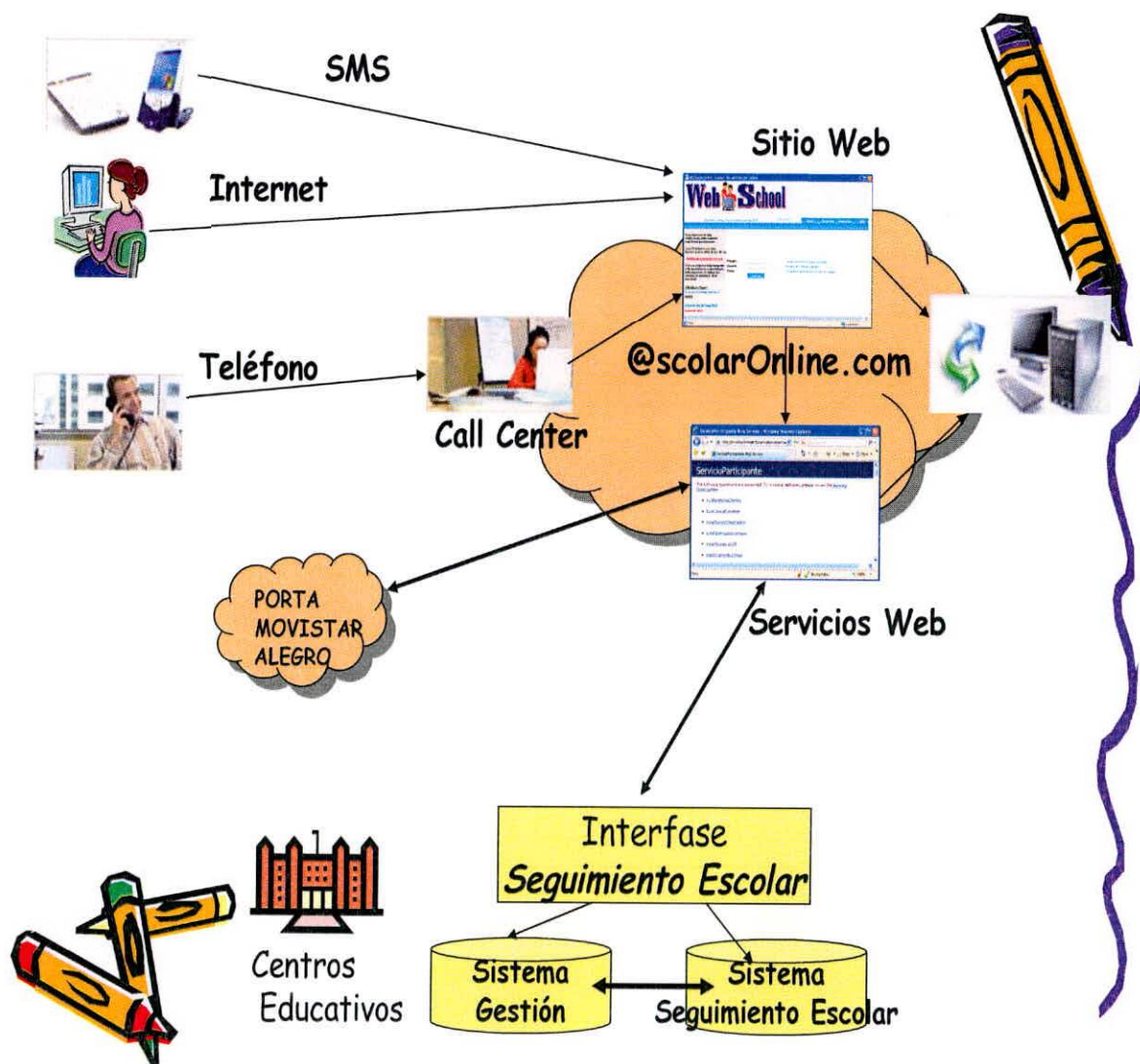


Fig.1 Arquitectura del Servicio Seguimiento Escolar

La Institución Educativa que contrate el servicio **Seguimiento Escolar** se le instalara un componente de software que permitirá integrarse con su sistema de gestión actual, (en

caso de no tenerlo se le ofrecerá el Software base VisualSchool a precio especial). Esta interfase se comunicará vía Internet usando Servicios Web con nuestro sitio **@scolarOnline.com** para permitir la comunicación de envío de información entre la Institución Educativa y los padres de familia.

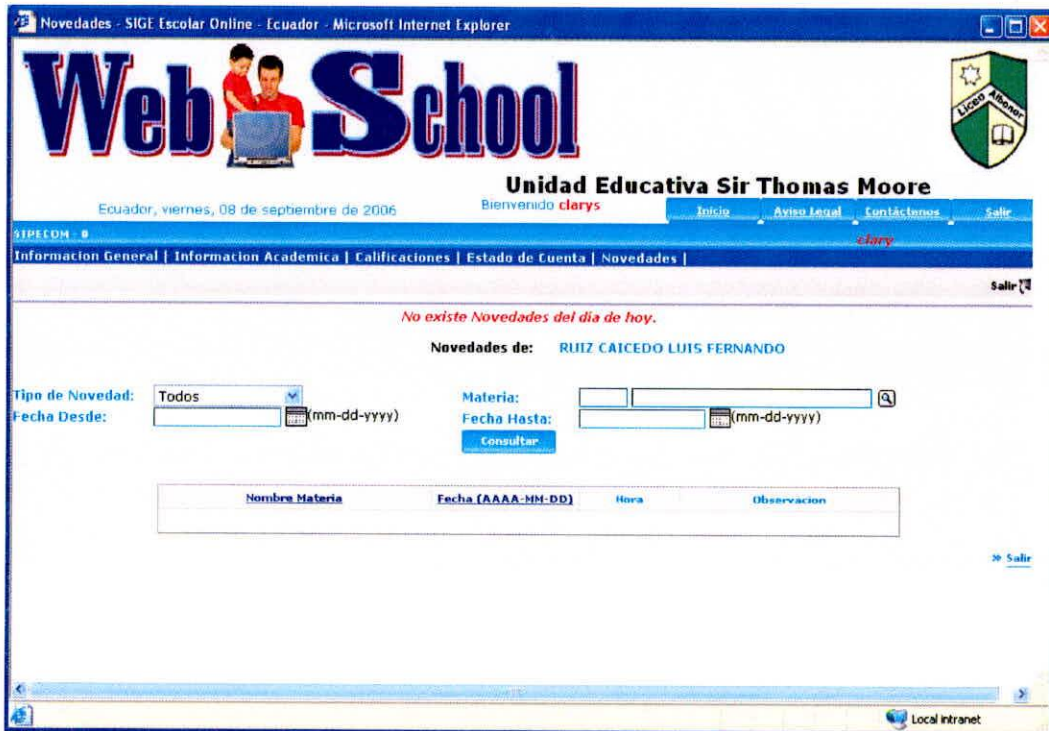


Fig2. Sitio personalizado para la Institución Educativa.

En el sitio **@scolarOnline.com** se puede personalizar la interfase gráfica para cada institución educativa de manera que el padre de familia que ingrese al sitio se sienta identificado con el mismo.

Funcionalidad del servicio Seguimiento Escolar.

- La Institución educativa puede publicar información o comunicados en el sitio **@scolarOnline.com**
- La Institución Educativa puede enviar información o comunicados vía mensajería SMS a los padres de familia.
- El padre de familia puede ingresar al sitio **@scolarOnline.com** y acceder a toda la información publicada de su hijo.
- El padre de familia puede llamar por teléfono a nuestro Call Center y pedir información de su hijo.

- El padre de familia puede enviar mensajes sms para pedir información de su hijo.
- El profesor puede ingresar al sitio *@scolarOnline.com* y publicar información de asistencia, notas, deberes, memos o avisos.

El servicio ***Seguimiento Escolar*** estará disponible vía telefónica en horario laborable de lunes a viernes de 7h00 a 18h00, y vía Internet y mensajería SMS las 24 horas del día.

Dentro de la estrategia de mercadeo, el servicio se lo instalará en periodo de prueba en las instituciones educativas que ya tengan el software de gestión VisualSchool para que lo evalúen por un periodo de dos meses, luego del cual se le factura por el servicio.

El servicio ***Seguimiento Escolar*** para las Instituciones Educativas que tengan el software de gestión VisualSchool no se les cobrará la instalación.

1.2.1.2. Aplicación del producto o servicio

El servicio Seguimiento Escolar lo usarán las Instituciones Educativas para publicar información de los alumnos para que puedan ser consultados por los padres de familia por Internet, mensajes SMS o por Teléfono.

Con este servicio el Padre de Familia va a poder saber en tiempo real como va su hijo en la institución educativa, podrán revisar sus deberes, sus circulares, sus notas, reuniones, etc.

Otro uso importante es para el Profesor va a poder ingresar las asistencias, tareas, notas no solo desde la institución educativa, sino que lo podrá hacer desde cualquier otro lugar que tenga Internet.

1.2.1.3. Elementos especiales del producto o servicio

Una bondad del servicio es que usa un software con lo último en tecnología que le permite diferenciarse del software de la competencia.

Otro elemento importante es que mientras la competencia realiza un desarrollo a la medida o vende un software terminado, SoftWeb ofrece un servicio que permite a las instituciones educativas con poca inversión ponerse a la par en tecnología.

1.2.1.4. Productos competidores.

Actualmente en nuestro mercado no hay un servicio competidor que ofrezca lo que SoftWeb ofrece, lo que si hay son productos terminados en plataforma obsoleta que no brindan el acceso desde los diferentes medios como internet, sms. Otras empresas tienen un software no terminado que le desarrollan a la medida o necesidades de la institución educativa, esto hace que la implementación sea costosa. Y un software del exterior que si es más competitivo tiene la desventaja de que no contempla totalmente las regulaciones nacionales y su costo de licenciamiento es más elevado.

1.2.1.5. Fortalezas y debilidades de su servicio frente a los productos competidores.

Una fortaleza de nuestro servicio es que usa tecnología de punta como la ultima versión del Sistema Operativo, del Manejado de Datos, de componentes de mensajería SMS, de Servicios Web que lo diferencia de productos competidores.

Otra fortaleza es que nosotros ofrecemos un servicio, es decir ni vendemos, ni licenciamos el producto como lo hace la competencia, al dar un servicio los costos van de acuerdo al uso de la Institución educativa, lo que baja considerablemente los precios y lo hacen accesible a un mayor número de instituciones educativas.

Una debilidad es que hay que desarrollarlo en un tiempo muy corto para no darle tiempo a la competencia que actualice sus productos con las tecnologías modernas.

1.2.1.6. Productos o servicios posibles como complementos o derivados del actual.

A las instituciones educativas que deseen contratar nuestro servicio de Seguimiento Escolar y que no tuvieran un software base, se les puede ofrecer uno de nuestras empresas proveedoras a un precio especial, obteniendo así un ingreso adicional por comisión.

Otro servicio complementario es el de dar Soporte Tecnológico a las instituciones educativas que deseen nuevas opciones o tengan otras necesidades.

1.2.1.7. Solución a sus debilidades y formas de aprovechar sus fortalezas.

Para evitar que la competencia se iguale a nuestra tecnología, hay que terminar nuestro servicio de Seguimiento Escolar en un tiempo no mayor a 6 meses, porque la competencia para migrar sus productos tardaría un tiempo promedio de un año.

Una de nuestra principal fortaleza es que tenemos un socio estratégico que tiene un producto base ya vendido en varias instituciones educativas que son nuestros potenciales clientes para contratar el servicio de Seguimiento Escolar. Otra gran fortaleza es la relación que tenemos con algunos bancos locales que también están relacionados con las instituciones educativas por el pago de pensiones donde nosotros podemos hacer la integración nativa entre ambos y aprovechar el canal de ventas del banco.

1.2.1.8. Factores para destacar del servicio.

El sitio *@scolaronline.com* es personalizado por la institución educativa, de tal forma que el padre de familia al ingresar al sitio se va a sentir identificado con la misma.

Es fácil de usar, sus pantallas son amigables y tienen fácil acceso desde cualquier parte del mundo por el Internet.

1.2.1.9. Cuidados especiales con el servicio.

El éxito del Servicio Seguimiento Escolar va a estar supeditado por la información que publiquen tanto el personal administrativo, como los profesores de la institución. Si ellos no ingresan información, el padre de familia no va a tener lo que necesita y dejaría de usar el servicio. Por esto es que el compromiso de la institución educativa es tener la información al día como especial cuidado.

1.3. Clientes

1.3.1. Tipo de compradores potenciales.

Nuestro segmento de mercado de acuerdo a su categoría, ubicación geográfica e ingresos es:

- Instituciones Educativas Particulares Religiosas y Laicas
- Nivel Primario y Medio
- Zona Urbana
- Clase Media y Media Alta
- Ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas, Cantón Guayaquil

GUAYAS - GUAYAQUIL							
2004-2005							
PARROQUIA	Alumnos			Docentes			# Planteles
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	
BOLIVAR (SAGRARIO)	1427	687	2114	83	55	138	9
CHONGON	1215	1194	2409	92	207	299	17
FEBRES CORDERO	11217	10417	21634	288	929	1217	184
PASCUALES	2744	2693	5437	61	218	279	35
SUCRE	857	1654	2511	27	132	159	18
XIMENA	26002	24472	50474	941	2247	3188	328
TOTALES	43462	41117	84579	1492	3788	5280	591

Criterios de Selección:

- Quintil de Pobreza: 3,4
- Régimen:Costa
- Zona:Urbana
- Sostenimiento:Part. Religioso,Part. Laico
- Nivel:Primaria,Media
- Tipo:Hispana, Bilingüe

Fuente: SINEC

1.3.2. Características básicas de esos clientes

Nuestros clientes potenciales son las instituciones educativas que:

- Tienen una categoría de ingreso por colegiatura mensual mayor a \$100 que no hagan tan significativo el costo del servicio de seguimiento escolar que lo incrementaría en un promedio de \$1.
- Deben tener una estructura tecnológica básica estándar con Acceso a Internet
- Brindar un buen servicio a los padres de familia
- Les guste estar al día con la tecnología
- Que tengan políticas y procedimientos que permitan tener la información actualizada en el momento oportuno.

1.3.3. Localización geográfica de los clientes.

Nuestros clientes potenciales son las instituciones educativas que se encuentran en la zona urbana de la ciudad de Guayaquil de la provincia del Guayas.

1.4 Competencia

1.4.1. Precios

Los precios en el mercado, para productos que realicen lo que da nuestro servicio están alrededor de \$10.000 dólares para algo base y superior a los \$20.000 dólares para algo personalizado, y a estos precios las Instituciones Educativas tienen que aumentar el costo de infraestructura, de red, equipos, licencias, personal capacitado para que de mantenimiento al sistema adquirido. Esto nos da a nuestro Servicio una ventaja competitiva porque las Instituciones educativas lo que adquieren es un servicio y solo necesitan un enlace a Internet para poder usar todas las bondades del seguimiento escolar, teniendo un ahorro significativo

Una de nuestras empresas competidoras como Eclipsoft factura un servicio de mensajería a un promedio de \$0.065 dólares por mensaje enviado y a \$0.20 por mensaje contestado, dándonos una oportunidad de poder bajar estos costos de la competencia tomando como base que el costo promedio del mensaje en las operadoras está a \$0.34 dólares por mensaje sms.

1.4.2. Desempeño del producto, servicios o garantías

Actualmente en nuestro país hay muy pocas empresas que dan este servicio de seguimiento escolar, y estas no ofrecen todas las funcionalidades que ofrece el nuestro, adicionalmente están a unos costos mas elevados.

Una garantía de nuestro servicio es que se basa en un FrameWork de Seguridad que está instalado en 3 bancos grandes de Guayaquil y Cuenca con un gran número de transacciones y alto desempeño.

1.4.3. Limitaciones en la satisfacción de los deseos de los clientes

El mercado actualmente no cubre todas las necesidades de seguimiento escolar en el segmento de mercado de instituciones educativas de guayaquil de nivel medio y medio alto.

Las limitaciones son por el lado de la institución educativa, que no tiene ni los recursos financieros, ni la infraestructura requerida para dar este servicio.

1.4.4. Posibilidades de solución a las dificultades

Nosotros al ofrecerlo como un servicio, hacemos que la institución educativa tenga que invertir menos haciéndola más factible la obtención de esta soluciones.

1.4.5. ¿Han surgido o se han acabado empresas en esta actividad en los últimos años?

El mercado de la educación esta en constante crecimiento por lo que la demanda de software cada año se incrementa y con ello las empresas de software. Empresas como EclipSoft incursionaron en la educación con su servicio de Mensajería SMS para que las Instituciones Educativas puedan enviar mensajes informativos y recibir preguntas de notas o pago de pensiones, a un costo promedio de \$0.065 cuando lo envía la Institución Educativa y de \$0.20 cuando lo envía el padre de familia. Esta empresa ha tenido dificultades en vender su producto porque el costo del mensaje SMS es alto y no ofrece todos los medios de comunicación entre el Padre de Familia y la Institución Educativa como el Internet y el Teléfono convencional.

1.4.6. ¿Por qué les compran?

Actualmente quienes compran un producto con las características de nuestro servicio son las instituciones educativas de clase alta porque pueden aumentarlo en la pensión sin ningún problema. Pero los de clase media y media alta compran soluciones que les satisfagan la operativa y algo del seguimiento, pero no en su totalidad y como no hay una empresa que les dé un servicio, lo realizan mediante operaciones manuales.

1.4.7. Segmento al cual están dirigidos

El servicio de seguimiento escolar que estamos ofreciendo con todas sus características, actualmente la competencia lo está ofreciendo al segmento de mercado de instituciones educativas de clase alta que pueden pagar por un software de \$60.000 para arriba. Nosotros buscamos dar las mismas características del seguimiento escolar pero al segmento de mercado de clase media y media alta como un servicio

1.4.8. ¿Por qué será fácil o difícil competir con ellos?

La competencia no es fácil, pero si hay una gran oportunidad porque existe una necesidad no cubierta actualmente por la competencia en el segmento escogido porque representa una inversión que dicho mercado no puede pagar.

1.4.9. ¿Por qué cree que puede lograr una fracción del mercado?

Al ofrecer el seguimiento escolar como un servicio, hace que este segmento de Instituciones educativas pueden adquirirlo por los bajos costos y estar a la par de las grandes instituciones educativas, además porque la estrategia es captar las instituciones educativas que si tienen el software base de nuestro socio estratégico.

1.5. Tamaño del mercado global

1.5.1. Nivel total de consumo en unidades y pesos del servicio.

La siguiente tabla nos muestra el mercado global educativo, en el que podemos observar el número de estudiantes y planteles educativos existentes desde el año lectivo 2001-2002 hasta el año lectivo 2004 – 2005 con una tabla de crecimiento para fines de este

último periodo del 1.0364 % para los estudiantes y del 1.0909 % para los planteles educativos.

PROYECCIÓN VOLUMEN DE MERCADO (DATOS DEL SINEC)			TASA DE CRECIMIENTO	
PERIODO	# ESTUDIANTES	# PLANTELES	# ESTUDIANTES	# PLANTELES
2001-2002	239113	1591		
2002-2003	249940	1715	1.0453	1.0779
2003-2004	251439	1771	1.0060	1.0327
2004-2005	266006	1932	1.0579	1.0909
		PROMEDIO	1.0364	1.0672

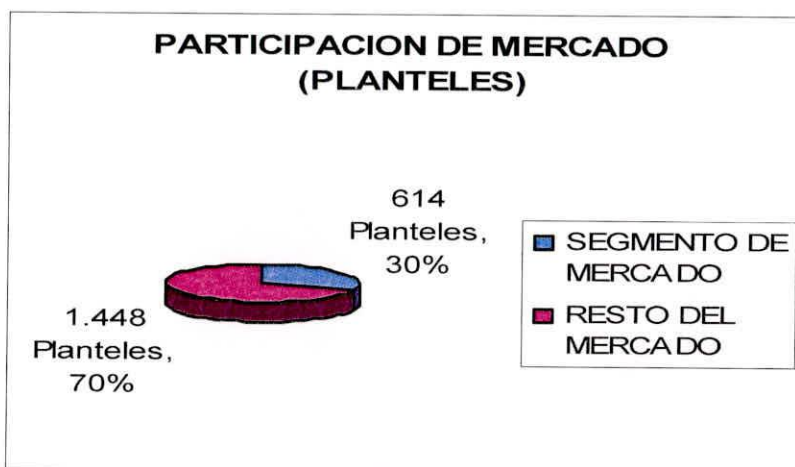
Estimando los períodos lectivos de los años anteriores, tenemos para el año lectivo 2005-2006 los siguientes valores:

VOLUMEN DE .MERCADO (ESTUDIANTES)	275.690
VOLUMEN MERCADO (PLANTELES)	2.062

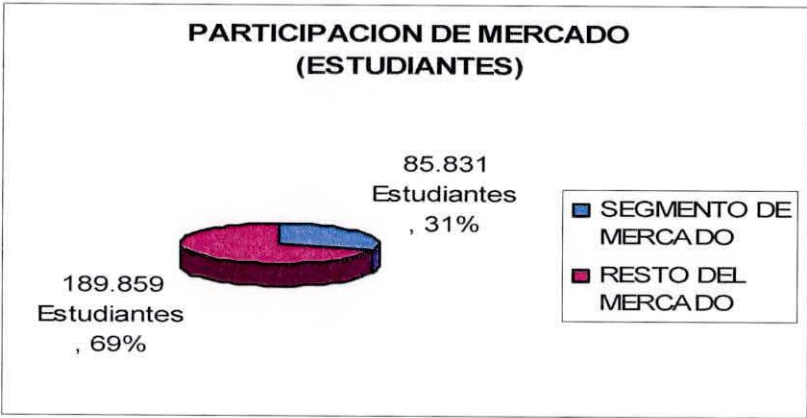
1.6. Tamaño de mi mercado

1.6.1. Datos básicos del Análisis del Mercado

De acuerdo al mercado global estimado anteriormente de 2.062 planteles educativos, nuestro segmento de mercado con el cual trabajaremos es de 614 planteles que representan el 30 % del tamaño global del mercado para el período 2006-2007.



En el siguiente gráfico podemos observar como dato referencial que el segmento de mercado para estudiantes fue de 85.831 que representan el 31 % del tamaño global del mercado de estudiantes el período 2006-2007.



A continuación podemos ver una tabla que refleja los valores proyectados del número de plantes educativos

PROYECCIÓN SEGMENTO DE MERCADO (DATOS DEL SINEC)			TASA DE CRECIMIENTO	
PERIODO	# ESTUDIANTES	# PLANTELES	# ESTUDIANTES	# PLANTELES
2001-2002	80958	526		
2002-2003	83774	548	1.0348	1.0418
2003-2004	83738	566	0.9996	1.0328
2004-2005	84579	591	1.0100	1.0442
		PROMEDIO	1.0148	1.0396

Estimación del segmento de mercado para el periodo 2005 – 2006

ESTUDIANTES	85831
PLANTELES	614

2. PLAN DE MARKETING

2.1. Estrategia de precio

2.1.1. Políticas de precio de la competencia

Por el momento no existe una competencia directa para Softweb S.A. en cuanto al servicio de Seguimiento Escolar Online que la empresa desea brindar a las Instituciones Educativas del Cantón Guayaquil. Todo radica en los altos costos que implica el desarrollo del Software para brindar el servicio y las limitaciones de presupuesto que tienen las empresas guayaquileñas en general, además del elevado costo de las licencias que se requieren para desarrollar el sistema.

2.1.2. Precio previsto

Hemos previsto facturar \$1 dólar por transacción durante los 6 primeros meses para las instituciones que cuenten con menos de 300 alumnos y de negociar un precio Corporativo para aquellas que cuenten con un mayor número de alumnos.

2.1.3. Margen de utilidad unitario mínimo para cubrir inversión y rendimiento mínimo

Del precio previsto de \$1 dólar por alumno que se factura a la institución educativa se estima tener una utilidad de un 20 %.

2.1.4. Posibilidad de que el precio previsto le brinde al producto una entrada rápida en el mercado.

El precio de \$ 1 dólar por el servicio de seguimiento escolar que brindaremos a las instituciones es económico y tendrá mayor beneficio para las instituciones que tengan mayor cantidad de alumnos por el precio corporativo que obtendrán. Las instituciones no tendrán inconveniente alguno en trasladar ese costo a la factura mensual por colegiatura de sus alumnos, ya que el precio a más de ser razonable va a mantenerlos informados y participar del privilegiado mundo del seguimiento escolar online.

2.1.5. Potencial de expansión en el mercado previsto

Sabemos que muchas de las instituciones educativas de Guayaquil de clase media y media alta no cuentan con un servicio de seguimiento escolar online, son muy pocas las

que tienen un servicio alternativo es decir un software diseñado para hacer el seguimiento escolar, no tienen acceso para transmitir información en tiempo real y su desarrollo es limitado por ese motivo sus requerimientos y expectativas esperadas todavía no se encuentran satisfechas.

2.1.6. Justificación para un precio diferente al de la competencia

Si comparamos el precio de nuestro servicio en relación a nuestra competencia alternativa, podemos mencionar que la institución educativa ahorraría en la compra del software educativo, en el costo por licenciamiento, en sueldos para desarrolladores y especialistas en software que deberá pagar constantemente y el tiempo que tendrán que invertir para adecuarlo a sus necesidades.

Además la institución educativa que esté en capacidad de comprar un software diseñado tendría que hacer una fuerte inversión la cual es más factible para instituciones educativas de clase alta, que indiscutiblemente si cuentan con todos los requerimientos de inversión y de tiempo que toma el desarrollar una plataforma online.

2.1.7. Posibles niveles de variación de precios para resistir una guerra de precios

De acuerdo a los datos obtenidos en el análisis de sensibilidad se demuestra que podemos bajar nuestros costos hasta en un 30% y aún así generar utilidades a partir del tercer año. Ver gráficos en análisis de sensibilidad.

2.1.8. En caso de que su precio sea mejor que el de su competencia, explique cuales son las ventajas comparativas de su operación, que le permiten hacer esto.

Nuestra principal ventaja es que es un servicio que ofrece diferentes vías de comunicación entre la institución educativa y los padres de familia como el internet, mensajería sms y teléfono.

2.1.9. ¿Qué descuentos planea ofrecer? ¿Por volumen o por pronto pago?

Los descuentos van a ser por el volumen de alumnos.

Número de Alumnos	Costo por Alumno	Porcentaje de Descuento
Menor a 300	\$ 1.00	0%
Entre 301 y 500	\$ 0.75	25%
Mayor a 500	\$ 0.50	50%

2.2. Estrategia de Venta

2.2.1. Clientes iniciales

Las primeras instituciones a visitar serán aquellas que cuenten con el sistema estándar VisualSchool, que tengan un promedio de alumnos superior a 300, servicio de internet que son necesarios para que funcione el software y en segundo plano estarán las instituciones que no tengan el sistema estándar pero que al menos tengan servicio de Internet. Finalmente, consideraremos a las instituciones que de acuerdo a la investigación de mercados cuentan con un paquete de software diseñado pero no están satisfechas con el servicio y que a pesar de ello cuentan con presupuesto para cambiarlo. No descartaremos a aquellas instituciones que en su presupuesto y proyecciones esté el implementar tecnología para el siguiente período escolar.

2.2.2. Clientes que recibirán el mayor esfuerzo de venta

Todas aquellas instituciones educativas que tengan un promedio de alumnos mayor a 500.

2.2.3. Mecanismos de identificación de clientes potenciales y formas de establecer contactos con ellos

De acuerdo a la investigación de mercados realizada, nuestros clientes potenciales son las instituciones educativas que tengan los recursos necesarios para implementar el servicio de seguimiento escolar, es decir que dispongan del servicio de internet y el software estándar. La empresa cuenta con la red de contactos de clientes que será proporcionada por uno de los accionistas de la empresa, quien aporta con experiencia en

la venta del Software VisualSchool en el entorno educativo, por lo que contamos además con la confianza que sus clientes le tienen.

Otro mecanismo potencial es la alianza con las instituciones bancarias que quieran integrarse para ofrecer su servicio de pago de pensiones.

2.2.4. Características del servicio (calidad, precio, entrega rápida y cumplida, garantías, servicios, etcétera) que se enfatizarán en la venta

El servicio que brindará Softweb S.A. será de buen trato al padre de familia, información actualizada con las instituciones educativas y alta disponibilidad para de la información y un soporte técnico disponible por cualquier inconveniente que se presente en el sistema.

2.2.5 Conceptos especiales que se utilizarán para motivar la venta

- Reducción del personal de sistemas en su empresa.
- Reducción del pago por licenciamiento.
- Por reducción en la inversión de un software
- Por el valor agregado que tendrá su institución educativa respecto a las otras.
- Por que va a estar a la par en tecnología con las grandes instituciones.

2.2.6. Cubrimiento geográfico inicial

La visita a nuestros clientes será inicialmente a aquellas instituciones que estén en la ciudad de Guayaquil

2.2.7. Plan de ampliación geográfica

Nuestra empresa tiene como proyecto extenderse a nivel nacional en los siguientes 5 años.

2.3. Estrategia Promocional

2.3.1. Mecanismos y/o medios para llevar el producto a la atención de los posibles compradores

Publicidad a través de revistas especializadas que lleguen al entorno familiar como por ejemplo Vive.

A través de volantes publicitarias en medio de la revista de la cámara en la que se este afiliado.

Publicidad personalizada a través de visita de un representante de negocio.

Publicidad indirecta por medio de los canales de socios de negocios, como por ejemplo los bancos.

Publicidad por medio de los sitios buscadores. Ejemplo Google.

2.3.2. Ideas básicas para presentar en la promoción

Contactando al cliente vía telefónica o correo electrónico para solicitar una entrevista y presentar las bondades de nuestro servicio.

2.3.3. Programa de medios (frecuencia, valor)

La publicidad en una revista especializada como Vive con frecuencia trimestral a un presupuesto de \$300 dólares.

2.4. Estrategia de Distribución

2.4.1. Canales de distribución que usará

Nuestro servicio se distribuirá de manera directa a los centros educativos

2.4.2. Hablar de Socio estratégico

Los bancos de la ciudad pueden dinamizar la distribución de nuestro Software comprando directamente las licencias de nuestro software para gestionar negociaciones directamente con las instituciones educativas y de esa manera conseguir que sus transacciones bancarias se incrementen.

2.5. Políticas de Servicios

2.5.1 Términos de las garantías

Garantía que el servicio de seguimiento escolar este disponible de manera continuo, con posibles caída del sistema y tiempos de restitución mínimos de 30 minutos y máximo 2 horas. Nuestra garantía no cubre la caída del proveedor Celular o de Internet.

2.5.2. Tipos de servicios a clientes

El servicio de seguimiento escolar puede ser personalizado de acuerdo a la capacidad de negociación que tenga la institución educativa.

2.5.3. Mecanismos de atención a clientes

El cliente podrá contactarnos en horario de oficina de 07:00 a 18:00.

2.5.4. Políticas de cobro de servicios

Para efectos de cobranzas se hará llegar las facturas correspondientes al servicio del mes en curso el día 4 de cada mes y cada institución tendrá un plazo máximo de una semana para cancelar, caso contrario se le suspenderá el servicio.

2.6. Tácticas de Ventas

Para efectos de ventas, no se contratarán vendedores ya que el Gerente Comercial se encargará de hacer las visitas a clientes que previamente serán escogidos bajos los términos propuestos.

Otra forma de venta es a través de un valor agregado que deseen dar las instituciones educativas por el servicio de pago de pensiones que ofrecen, pero se tendrá un convenio tan solo de costos y no de manera exclusivo.

2.7. Planes de Contingencia

Se tendrán procesos de respaldos diarios de la información con duplicado a cinta o CD, los mismos que serán almacenados en un lugar diferente al sitio donde se encuentre nuestro centro de cómputo.

También se tendrá contratado un sitio web con alojamiento que soporte la aplicación para poder atender desde el sitio en caso de tener daños con nuestros equipos. Esta contratación se la realizara a partir del segundo año cuando exista flujo.

3. ANALISIS TECNICO

3.1. Análisis del Servicio

3.1.1. Bases científicas y tecnológicas

El Servicio de Seguimiento Escolar esta desarrollado sobre una plataforma tecnológica totalmente probada que funciona muy bien como lo es la de Microsoft con sus productos: Windows 2003

SQLServer2005

Visual Studio.NET 2005 con ASP.NET

XML

Explorer

También se va a usar controles de terceros ya existentes para el envío de Mensajería SMS, lo que nos evita estar investigando esta tecnología.

3.1.2. Etapas de investigación y desarrollo

El personal que forma el equipo de procesos conoce muy bien el funcionamiento y operativa de un centro escolar, porque viene trabajando varios años con un software base. Y otro grupo del personal que se encarga del diseño y desarrollo del sistema conoce muy bien las herramientas de software lo que hace que el tiempo de implementación de este servicio se reduzca considerablemente.

Actualmente ya se consta con documentación de un análisis bien detallado de los procesos de un centro escolar, el cual es un aporte de uno de los socios estratégicos que tiene SoftWeb.

Etapas de análisis

Revisar el documento de diseño que se tiene y convalidarlo con la información que las Instituciones educativas les interesa difundir a los padres de familia.

Buscar el lugar físico más acorde para instalar el centro de cómputo

Etapas de diseño

Vamos a diseñar nuestro sistema en base a la información recopilada en la etapa de análisis para escoger la mejor plataforma tecnológica y definir los módulos a implementar.

Diseño del espacio físico para la distribución de los equipos y oficinas de trabajo.

Etapa de desarrollo

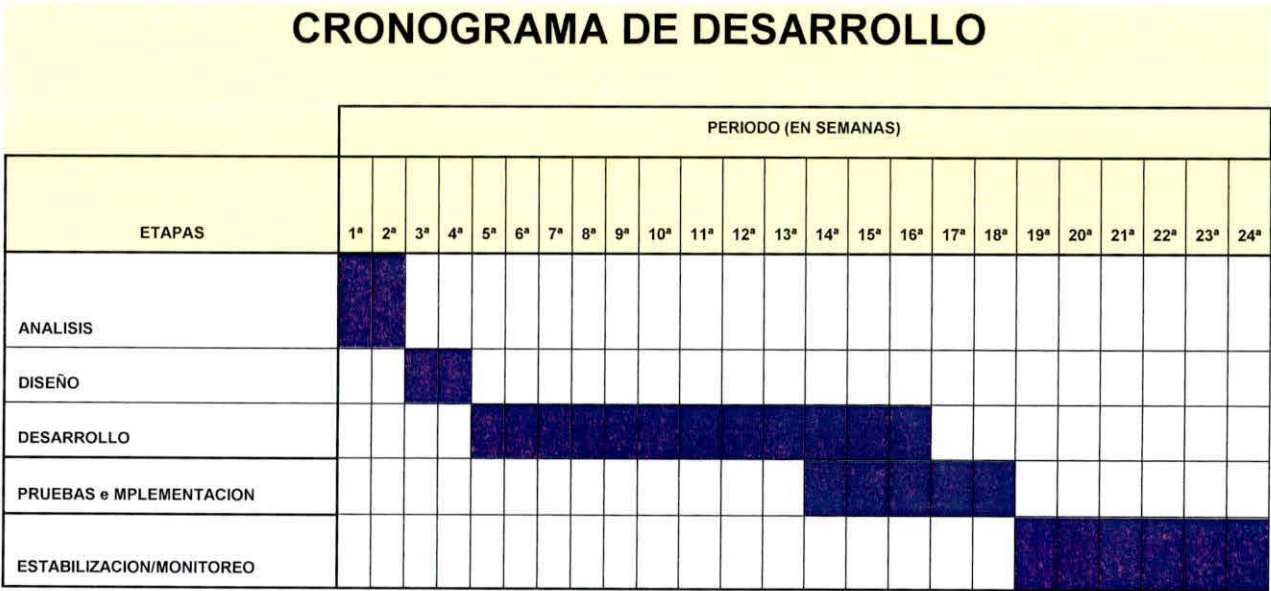
Aquí vamos a programar los módulos requeridos para dar el servicio que cumpla con la información analizada.

Compra de equipos, contratos de servicios de Internet, agua, luz, teléfonos que se necesitan para la operativa del servicio.

Etapa de implementación y Pruebas

Instalamos el sistema y configuramos los equipos para brindar nuestro servicio, en esta etapa también se realizan las pruebas de integración con las instituciones educativas.

3.1.3. Cronograma de desarrollo



3.1.4. Pruebas piloto del producto y de la tecnología

Con respecto a la tecnología no hay que probarla, porque estamos usando una tecnología probada a nivel mundial.

El servicio Seguimiento Escolar se lo probaría en un centro educativo que tenga nuestro software base por un tiempo de 2 meses. Durante este tiempo el personal administrativo,

profesores y padres de familia probarían el servicio sin costo para ir afinando o solucionando errores que se presentara.

3.1.5. Recursos requeridos para el desarrollo

Ver Anexo Tabla 6.1 y 6.3

3.1.6. Especificaciones del producto

El servicio Seguimiento Escolar opera:

Vía Internet las 24 horas del día de Lunes a Domingo

Vía SMS las 24 horas del día de Lunes a Domingo para PORTA Y MOVISTAR

Via Telefono de Lunes a Viernes de 7H00 a 18H00.

3.1.7. Diagrama básico de flujo

Ver en anexo Figuras de Flujo

3.1.8. Condiciones de operación

Necesita que el Centro Educativo tenga una conexión a Internet mínima de 128 kbps dedicada.

El servicio Seguimiento Escolar necesita una conexión a Internet mínima de 256 kbps.

La mensajería SMS depende de la disponibilidad de cada operadora.

La disponibilidad del Sitio Web depende del proveedor de Internet contratado.

3.1.9. Regalías por el uso de la tecnología

Al tener un software desarrollado con herramientas Microsoft, nos permite tener un soporte especial y costos de licenciamiento más bajos.

3.1.10. Condiciones de calidad

La calidad del servicio esta dado por la tecnología de punta utilizada en el desarrollo del servicio y por el conocimiento del personal que estarán en el parte técnica y en el Call Center.

Toda llamada al Call Center quedara registrada para saber el tiempo que se demoro en atender un requerimiento, de igual manera todo requerimiento realizada por Internet o

sms queda registrado para poder sacar estadísticas de la calidad del servicio que estará dada por la información válida y en el menor tiempo posible.

3.1.11. Control del Proceso en cuanto a la Versión

El código de Seguimiento Escolar estará bajo Visual SourceSafe que permite manejar cambios y versión de la fuente para los futuros cambios que se realicen de tal manera que no se pierdan.

Se tomara como nueva liberación una opción nueva o modificaciones en opciones existentes de un servicio soportado.

Se tomara como nueva versión un soporte sobre un Manejador de Datos o Administrador de Servicios Web.

También se tomara como nueva versión a nuevos servicios soportados.

3.2. Facilidades

3.2.1. Facilidades de servicios (agua, energía, teléfono, alcantarillado, manejo de desperdicios)

La oficina de SoftWeb estará ubicada en un Edificio en pleno centro de la ciudad de Guayaquil que brinde los servicios básicos de agua, luz, teléfono, Acondicionador de Aire y seguridad.

No necesitamos estar cerca de los centros educativos porque la comunicación con los mismos es vía Teléfono, Internet o mensajes sms.

La facilidad de conseguir técnicos o personal de Help Desk para el Call Center no hay mayor problema por la oferta actual de este nivel de especializados en el mercado.

3.2.2. Posición relativa a proveedores y clientes

No influye mayormente la ubicación con respecto a nuestros proveedores de Internet y Telefonía Celular porque estos cuentan con un buen número de puntos de atención en toda la ciudad. Y con respecto al Centro Educativo el soporte es vía teléfono o Internet y muy poco en sitio. Pero para poder estar relativamente cerca se busco una oficina en

el centro que sea de fácil movilización a los diferentes centros educativos que son nuestros clientes.

3.2.3. Facilidades de transporte (localización)

El personal no tendrá problemas en el traslado porque la oficina estará ubicada en pleno centro de la ciudad por donde pasa cerca la Metro vía y la mayoría de las líneas de transporte.

3.3. Equipos y maquinarias

Ver anexo Tablas 6.1 y 6.3

3.4. Distribución de Planta

Ver plano general de la oficina y diseño en anexo.

3.5. Sistemas de Control

Por ser un servicio que se desarrollo, el control de la calidad estará programado de manera automática.

Control de Costo lo llevara el Gerente Financiero de acuerdo a la tabla de flujo de efectivo.

4. ANALISIS ADMINSTRATIVO

4.1. Grupo Empresarial

4.1.1. Miembros del grupo empresarial

La Empresa SOFTWEB S.A. estará conformado por cuatro accionistas, los que aportarán a más de su inversión su experiencia laboral y una red de contacto de clientes. Además no todos los socios intervendrán activamente en el giro del negocio.

El compromiso de sus miembros consiste en brindar un servicio que permita crecer en excelencia a las instituciones educativas mediante la incorporación del servicio de seguimiento escolar online a su entorno institucional.

En caso de requerirlo cada uno de los accionistas esta en capacidad de vender sus acciones previo conocimiento de la junta directiva de accionistas.

4.1.2. Experiencias y habilidades de cada uno, que son útiles para la empresa

El accionista No.1 participa con el 30% de sus acciones, el colaborará en la empresa con la experiencia que tiene en el negocio educativo, nos dará a disposición la red de contacto de clientes al cual ha vendido anteriormente el software estándar llamado VisualSchool, el es Ingeniero en Sistemas y tiene más de 15 años de experiencia.

El socio No.2 es el Ing. Víctor Muñoz quien participa con el 30% de acciones, el colaborará con su experiencia tanto en el desarrollo de sistemas de información como en la dirección de la empresa. Tiene más de 10 años de experiencia en el medio empresarial y actualmente es socio en una empresa de desarrollo de Software.

El socio No.3 tiene una participación del 20% de las acciones, esta persona es muy conocida en el entorno educativo y social, tiene experiencia por más 15 años en este ámbito, tiene un post grado en Administración con mención en Marketing y otro en la Universidad de la Sabana en Bogotá Colombia, tiene una red de contactos de alto nivel, ella se encargará de la publicidad y promoción de nuestro Servicio.

El socio No.4 participará con el 20% de las acciones el es un CPA, Ing. Comercial está terminando su Maestría en Administración de Empresas, actualmente labora en una institución educativa y tiene 18 años de experiencia en labores contables para empresas, el participará en caso de que el Gerente General así lo requiera.

4.1.3. Nivel de participación en la gestión

El Gerente General y Administrativo será el Ing. Víctor Muñoz el trabajará activamente en la empresa, se encargará de todo el entorno empresarial, el recibirá la información directamente del Gerente Comercial, del técnico y funcionamiento del Call Center. Así mismo será quien verifique que los asuntos contables y lo presupuestado en el mes vaya de acuerdo a lo estimado.

El Gerente Comercial estará a cargo de la visita a las instituciones educativas para ofrecer el servicio de seguimiento escolar, a su cargo estará la promoción y publicidad, además tendrá que dar todo su esfuerzo para que aquellas instituciones que no tengan el software base lo adquieran.

4.1.4. Nivel de participación en la junta directiva

La Junta directiva estará compuesta por 4 socios, todos los miembros tendrán la misma participación en la Junta Directiva, así como voz y voto en las decisiones que se tomen, con la diferencia de que tendremos 2 accionistas mayoritarios quienes tendrán a su cargo la responsabilidad de las decisiones que en ella se tomen.

4.1.5. Condiciones salariales

El valor correspondiente al sueldo de los trabajadores será el convenido según lo que indique el contrato individual de trabajo, con sus respectivos beneficios de ley.

4.1.6. Política de distribución de utilidades

Softweb S.A. tiene como política no repartir utilidades durante el primer año, para el segundo año se repartirá el 50% de las utilidades mientras que el otro 50% será para capitalizar la empresa, en el tercer y cuarto año se mantendrá la misma política que en el segundo. Dependiendo del giro del negocio y si la empresa está en capacidad, se repartirá desde el 5to año las utilidades al 100 %.

4.2. Personal Ejecutivo

4.2.1. Personas que ocuparán los cargos básicos, incluyendo su experiencia y el aporte posible a la organización

Una secretaria recepcionista; quien deberá tener título de bachiller en secretariado, tener conocimientos de computación, un mínimo de 2 años de experiencia en cargos similares y tener buenas relaciones públicas. A su cargo estará el manejo del conserje.

Un Help Desk quien tendrá a su cargo la atención del Call Center, la recepción de llamadas de los clientes (padres de familia) que tienen contrato con nuestra empresa. Debe cursar actualmente una carrera en tecnología de la comunicación y tener conocimientos en computación, un mínimo de 2 años en cargos similares y buen manejo de servicio a clientes.

Un Gerente de Sistemas, experto en el área de sistemas quien deberá tener un título en analista de sistemas y como mínimo tener una experiencia de 5 años en cargos similares.

Tres técnicos en computación: quienes deberán ser analistas de sistemas o acreditar un título de Ingenieros en Sistemas, tener un mínimo de 3 años de experiencia en cargos similares, buena disposición para el trabajo y disponibilidad de tiempo.

Un Conserje-Mensajero: quien deberá ser bachiller en cualquier especialización, tener buenas referencias personales, no necesita acreditar experiencia en cargos similares, pero debe tener buen sentido común y ser cumplidor de sus responsabilidades

4.2.2. Políticas de administración de personal: tipo de contratos, política salarial, prestaciones, bonificaciones, honorarios, aportes parafiscales, aportes a la seguridad social, etcétera.

Salarios:

El sueldo de los ejecutivos de Softweb S.A., contará con todos los beneficios de ley y el sueldo será el convenido en el contrato de trabajo.

Seguro Social:

El personal ejecutivo, sin excepción será afiliado al seguro social, de acuerdo al código de trabajo.

Reclutamiento:

El reclutamiento del personal ejecutivo estará a cargo del Gerente General-Administrativo, quien tomará la decisión de contratarlo siempre que cumpla el perfil requerido.

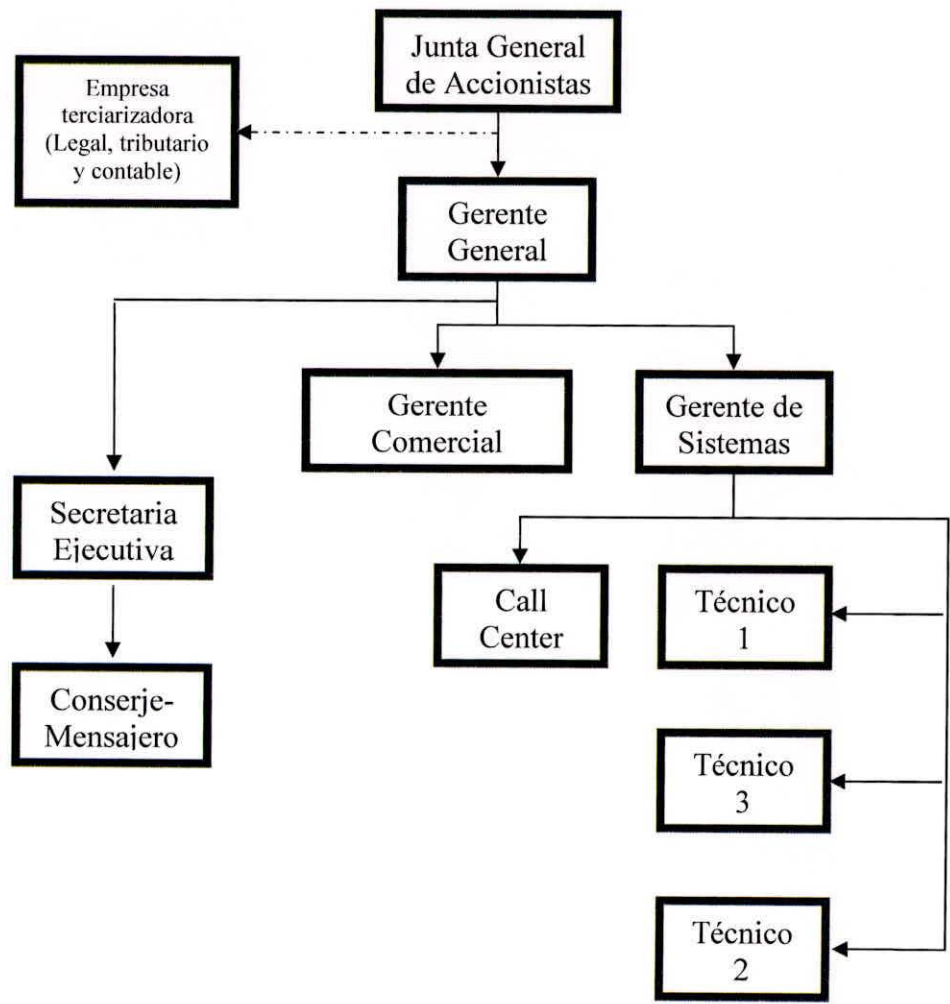
Capacitación:

En caso de requerirlo el personal de desarrolladores contará con capacitación interna del experto en sistemas y hasta del Gerente General quien es experto en sistemas.

De requerir capacitación externa por motivos de actualización, se lo considerará después del 3er año de labores, lo cual deberá ser aprobado por el Gerencia General-Administrativa.

4.3. Organización

4.3.1. Estructura básica (organigrama)



4.3.2. Líneas de autoridad

La junta general de accionistas supervisará las diversas actividades que se realicen en la empresa.

El Gerente General-Administrativo tendrá a su cargo la toma de decisiones en la empresa y será quien asuma las responsabilidades del caso. Tendrá a su cargo la supervisión del trabajo del Gerente Comercial, del Gerente de Sistemas.

El Gerente Comercial deberá reportarse directamente al Gerente General-Administrativo.

El Gerente de Sistemas, tendrá a su cargo la supervisión del trabajo de los desarrolladores del sistema y del Help Desk.

La secretaria ejecutiva será el soporte administrativo para toda la empresa y tendrá a su cargo el manejo de las funciones y las actividades del conserje-mensajero de la empresa.

4.3.3. Mecanismos de dirección y control

El Gerente General-Administrativo, mantendrá reuniones de trabajo cada quince días en las cuales se verificará si se esta cumpliendo con los objetivos de la empresa y planificarán su trabajo mensualmente.

4.3.4. Estilo de dirección

Las funciones se respetarán de acuerdo al nivel jerárquico de la estructura organizacional de la Empresa.

4.3.5. Los comités de dirección que tendrá, sus componentes y sus funciones

Vamos a tener un comité de calidad formado por los Gerentes de cada área de la empresa quienes se reunirán cada tres meses para evaluar la calidad del servicio que se está brindando a los clientes y de emitir el respectivo informe al Gerente General-Administrativo para sus correcciones.

4.4. Empleados

4.4.1. Necesidades cualitativas y cuantitativas

En caso de requerir permiso de trabajo, este deberá ser solicitado con 48 horas de anticipación, salvo caso especial.

Si un trabajador tuviera la necesidad de pedir un anticipo de su sueldo, podrá hacerlo hasta el día 15 del mes y solo para casos especiales, el mismo que deberá ser aprobado por el gerente general - administrativo.

El valor correspondiente a su sueldo será cancelado puntualmente el último día laborable del mes.

4.4.2. Mecanismos de selección, contratación y desarrollo

Para efectos de selección de personal, el candidato a un puesto de trabajo, será entrevistado por el jefe de la sección para la que se contrate, será evaluado y deberá presentarse a una prueba psicológica y finalmente se entrevistará con el Gerente General-Administrativo quien decidirá su contratación.

4.4.3. Programas de capacitación

Los técnicos desarrolladores de software tendrán una charla de inducción y la debida capacitación interna para iniciar con el desarrollo del Software, tendrán el soporte necesario y la disponibilidad de consultar cualquier inconveniente que se presente en el desarrollo del mismo.

4.4.4. Políticas de administración de personal: tipo de contrato, política salarial, prestaciones, bonificaciones, estímulos por productividad, aportes parafiscales, aportes a la seguridad social.

Salarios:

El sueldo del personal de Softweb S.A., contará con todos los beneficios de ley, el valor que hayan acordado y establecido en el contrato de trabajo.

Seguro Social:

Todos los trabajadores sin excepción serán afiliados al seguro social y la empresa descontará del sueldo mensual el 9.35% por aporte individual al Seguro social, mismo que la empresa deberá remitir mensualmente al IESS.

Reclutamiento:

Del reclutamiento del personal en general se encargará la Gerencia General-Administrativo y la aprobación del personal técnico dependerá de los resultados que emita el Gerente de Sistemas previa evaluación del candidato.

4.5. Organizaciones de Apoyo

4.5.1. Las organizaciones que le ayudarán: bancos, compañías de seguros, asesores legales, asesores tributarios, etcétera

Para el manejo de los fondos de la empresa dispondremos de una cuenta corriente en un banco de la ciudad de Guayaquil, no tendremos por el momento una aseguradora de equipos de computación por los costos elevados que representan, pero pagaremos mensualmente por un servicio de seguridad. Sin embargo no descartamos la posibilidad de contratar un seguro de equipos en caso de requerirlo y siempre que el giro del negocio lo permita. En cuanto al asesoramiento legal, contable y tributario, estará manejada por una empresa terciarizada.

4.5.2. Su organización contable y sus mecanismos de control, con sus especificaciones

El Gerente General-Administrativo supervisará los resultados contables, legales y tributarios que emita la empresa terciarizadora, será responsable del manejo de bancos, el pago a proveedores y al personal de la empresa de verificar que los clientes estén cumpliendo con los pagos respectivos.

5. ANALISIS LEGAL Y SOCIAL

5.1. Aspectos Legales

5.1.1. Tipo de sociedad

La empresa SOFTWEB es una **Sociedad Anónima** y sus miembros participan en el capital social a través de acciones y responderán únicamente por el capital aportado. Se eligió este tipo de compañía en razón de las ventajas que brinda tales como:

- No necesitan que las cesiones(transferencias) sean aprobadas por unanimidad de los demás socios ni que aquel acto se realice por escritura pública (Art. 113 Ley de Compañías)
- Sus acciones pueden ser libremente negociadas. (Art. 143 y 191 de la Ley de Compañías)
- Las juntas generales pueden también celebrarse en cualquier parte con la presencia universal de todos los accionista (Art. 238 de la Ley de Compañías)

5.1.2. Procedimientos para la conformación de la sociedad

CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.

La compañía se constituirá bajo la denominación de Sociedad Anónima integrada por cuatro accionistas y siguiendo los siguientes pasos:

- Suscripción del capital total (USD 1600.00) repartido en 1600 acciones con un valor de USD. 1.00 por cada acción, y pagado en una cuarta parte (USD 400.00) depositado en una cuenta corriente en un Banco de la ciudad de Guayaquil. (Art. 147 de la Ley de Compañías).
- Celebración de la escritura pública de constitución. El certificado bancario de depósito de la parte pagada del capital social se protocolizará junto con la escritura de constitución. (Art. 147 de la Ley de Compañías).
- Otorgada la escritura de constitución de la compañía, se presentará al Superintendente de Compañías tres copias notariales solicitándole, con firma de abogado, la aprobación de la constitución. (Art. 151 de la Ley de Compañías).
- Una vez que La Superintendencia apruebe la constitución, dispondrá su inscripción en el Registro Mercantil.

- Se publicará en el diario El Universo, por una sola vez, un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación. (Art. 151 de la Ley de Compañías).
- Se solicitará al Servicio de Rentas interna la asignación de un número de Registro Único de Contribuyente.

5.1.3. Implicaciones tributarias, comerciales y labores asociadas al tipo de sociedad

LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO

La empresa será sujeto pasivo del impuesto a la renta, estará obligada a llevar contabilidad la cual en nuestro caso estará terciarizada, y pagarán el impuesto a la renta en base de los resultados que arroje la misma. (Art. 4, de la Ley de régimen tributario interno.).

Con lo cual contará con la información necesaria para la preparación de los estados financieros y poder presentar oportunamente en los periodos establecidos a las entidades de control, lo que se detalla a continuación:

- El balance Financiero a la superintendencia de compañías y al Servicio de Rentas Internas, una sola vez al año después de 90 días del cierre económico (diciembre).
- Las declaraciones del IVA y de Retención en la Fuente, con las firmas del representante legal y contador al Servicio de Rentas Internas.
- El ejercicio impositivo será anual y debe comprender el lapso que va del 1o. de enero al 31 de diciembre. Se cerrará obligatoriamente el 31 de diciembre de cada año. (Art. 7, de la Ley de régimen tributario interno.).

5.1.4. Normas y procedimientos sobre la comercialización de sus productos

La empresa operara apegándose al “Reglamento a la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos Ley No. 67, publicada en el Registro Oficial Suplemento No. 557 de 17 de Abril del 2002”. Esta ley regula los mensajes de datos, la firma electrónica, los servicios de certificación, la contratación electrónica y telemática, la prestación de servicios electrónicos, a través de redes de información, incluido el comercio electrónico y la protección a los usuarios de estos sistemas.

5.1.5. Obligaciones patronales inherentes a la contratación del personal.

Al inicio de nuestras actividades, se contratará el personal bajo un periodo de prueba, el mismo que durará 90 días tal como lo estipula el Art.15 del Código de Trabajo. Una vez superado el periodo de prueba, automáticamente se entenderá que están contratados a plazo fijo con una duración de 1 año. Estos contratos se suscribirán obligatoriamente en la Inspectoría de Trabajo (Numeral 31 del Art.42 del Código de Trabajo). La remuneración que se establezca entre las partes, no deberá ser menor al salario mínimo vital vigente (USD 170.00), más los beneficios de Ley.

Obligatoriamente se afiliará a todos los trabajadores en relación de dependencia y desde su primer día de trabajo al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (I.E.S.S.), para lo cual se deberá llenar la nómina con los sueldos respectivos y pagar mensualmente el valor correspondiente de la planilla al IESS, debido a que es un requisito como compañía empleadora para obtener las reformas estatutarias, incrementos de capital, revalorización de activos, balances y estados financieros (Art.87 de la Ley de Seguridad Social) y con lo cual la empresa también evitará incurrir en multas de parte de dicha institución (Art.87-inciso 2do y 245 de la Ley de Seguridad Social).

Cumpliendo con el pago al día de las planillas los trabajadores podrán hacer uso de las prestaciones del IESS. Tales como atención médica, prestamos etc. (Art.4 de la Ley de Seguridad Social).

5.2. Aspectos de Legislación Urbana

5.2.1. Dificultades legales o de reglamentación urbana para el funcionamiento del negocio

Para toda actividad comercial o Industrial con vigencia de un año la M. I. Municipalidad del cantón Guayaquil extiende la Patente Municipal (Art. 383 de la Ley de Régimen Municipal) y la tasa de Habilitación (Art. 398 literal i de la Ley de Régimen Municipal), debiendo para los dos casos haberse cumplido con los siguientes pasos:

- Nombramiento del representante legal.
- Registro único de contribuyentes.

- Cédula de Identidad del Representante Legal.
- Copia de la escritura pública de constitución.
- Certificado del cuerpo de Bomberos.
- Tasa y formulario del Municipio.

Con toda esta documentación, la patente municipal es concedida en el mismo día, mientras que para obtener la tasa de habilitación debe esperarse un poco más tres semanas.

5.3. Análisis Social

Como beneficio para la sociedad, nuestra empresa como toda nueva empresa contribuirá, generando nuevos puestos de trabajo.

La empresa se propone como ayuda al desarrollo social, el brindar la oportunidad para que estudiantes puedan hacer pasantías técnicas y en actividades relacionadas con nuestro negocio.

Será de mucho aporte para los padres de familias en los casos en que ambos trabajan. Ejerciendo un impacto directo en su eficiencia debido a que ellos ahorrarán mucho tiempo al evitar trasladarse a los centros educativos para revisar la información más importante del desarrollo educativo de sus hijos.

Se beneficiarán indirectamente otras empresa, tales como las proveedoras de servicio de Internet, Mensajería SMS, y otros servicios varios que demandará nuestra empresa, y como consecuencia de esto se generaran más fuentes de empleo.

Colaborará con el País, en el desarrollo de creaciones tecnológicas, que le serán de mucha ayuda para competir en un mundo cada vez más globalizado.

Las actividades de la empresa, no tendrán una repercusión negativa para el Medio Ambiente, debido a que no demandan manipular elementos tóxicos ni contaminantes.

6. ANALISIS ECONOMICO

6.1. Inversión en Activos Fijos

El servicio de seguimiento escolar se base en un software que tiene que ser desarrollado en los primeros seis meses y luego tiene que estar hasta fin de año en pruebas y estabilización, por lo que se va a necesitar algunas computadoras, licencias de software y equipos que se detallan en las Tablas: 6.1, 6.2 y 6.3:

6.2. Depreciación de Activos Fijos

Los equipos de oficina se estiman un tiempo de vida útil de 3 años con un valor de rescate del 10%.

Los Mobiliarios se estiman un tiempo de vida útil de 10 años con un valor de rescate del 5%.

Los Otros activos se los amortiza totalmente en 3 años.

La Tabla 6.4 muestra la depreciación proyectada en los primeros 3 años de los activos fijos.

6.3. Inversión en Capital de trabajo

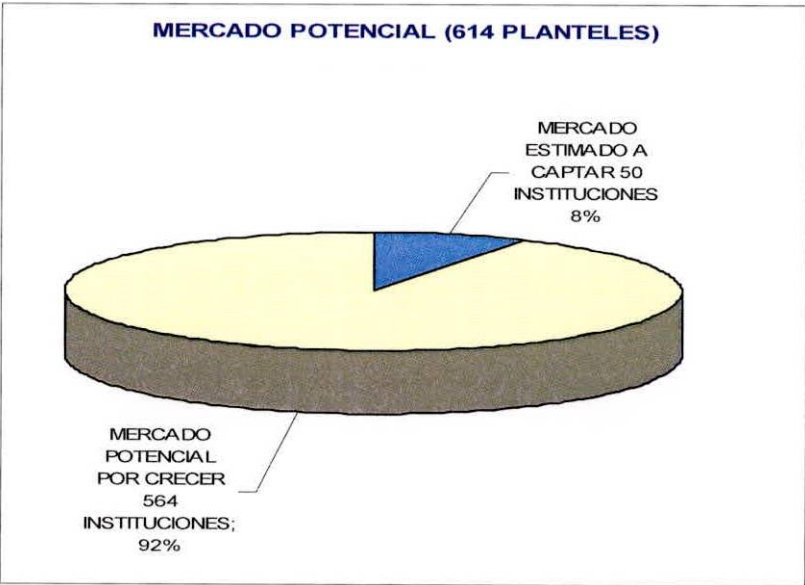
Se necesita un capital de trabajo de \$50.000 para soportar la operación del primer año donde se produce el desarrollo del sistema de seguimiento escolar. Esto debe ser ingresado al flujo proyectado como inversión de los socios. A mediados de año se realizara un préstamo de \$10.000 pagaderos a 2 años con lo que se cubriría el presupuesto del primer año donde mayormente es desarrollo, teniendo los dos siguientes año para recuperar la inversión y tener utilidades.

Nuestro servicio de seguimiento escolar se facturara mes a mes y siempre por adelantado, por lo que no existirá cartera estimada.

6.4. Presupuesto de Ingresos

En la estimación de costos se considera que los 2 primeros meses no hay ingresos porque el servicio de seguimiento escolar esta en desarrollo, pero si se esta realizando

las gestiones de ventas. En este presupuesto de ingreso se está estimando captar en los 3 primeros años un 8% de nuestro segmento de mercado que equivalen a 50 instituciones educativas.



En la tabla 6.5 se detalla las proyecciones de ventas de los diferentes planes y servicios que se va a vender. También se detalla las deducciones tributarias.

6.5. Presupuesto de Personal

En este presupuesto se indica que se va a necesitar 3 programadores y un Experto en Sistemas por los primeros 6 meses, tiempo que dura el desarrollo del Sistema de Seguimiento Escolar, luego se dejara solo un programador y el Experto para el mantenimiento y nuevos requerimientos que se realicen.

A partir del Tercer Trimestre se empieza a dar el servicio por lo que se contrata una persona para el Help Desk y se irán incrementando en los siguientes años.

El gerente de comercialización tiene un sueldo base y a medida que más servicios venda, recibirá comisiones adicionales.

Para bajar un poco los costos de personal administrativo el Gerente General trabajará a medio tiempo por el primer año hasta que la empresa genere flujo sostenido.

La Tabla 6.6 muestra el presupuesto de Personal

6.6. Presupuesto de Otros gastos

La Tabla 6.7 muestra el presupuesto de otros gastos donde se incluye arriendos, teléfono, luz, entre otros que son considerados como gastos administrativos. Aquí también se incluye un valor de Servicios contables, porque la empresa contratara a otra empresa para que lleve la parte contable, contratos, declaraciones tributarias, etc.

En gastos de ventas se incluye un presupuesto mensual para publicidad y por comisiones sobre ventas. También se incluye el costo mensual de consumo de mensaje SMS que se tendría por la venta del servicio.

En este presupuesto no se incluye el IVA que pagamos porque es menor al IVA que facturamos por lo que se cruza.

En los gastos financieros se incluye lo relacionado a facturas y gastos bancarios. También se incluye el pago de intereses por el préstamo que se hará a mediados del año.

7. ANALISIS FINANCIERO

La tabla 7.1., del Estado de Resultados indican que el primer año tenemos valores negativos debido a que se esta en desarrollo el Software de Seguimiento y se apunta a captar en el primer año tan solo un 20% de los clientes que tienen el software base de Visual School. Pero ya el segundo año se espera captar las instituciones educativas que no son clientes de Visual School se espera llegar a tener 30 Inst. Educativas y el tercer año 50 Ints. Educativas que son bastante viable considerando que solo Visual School actualmente esta instalado en 60 Instituciones Educativas. Con estas proyecciones de ventas y el flujo de efectivo tabla que se va a llevar, se tiene un **Valor Actual Neto** de \$ 54,895.24

A una tasa de descuento del 17% y una **Tasa Interna de Retorno** del 59.17% que hacen que esta propuesta de negocio sea bastante viable.

El Balance General tabla 7.2., muestra una perdida en el ejercicio el primer año, pero en los dos siguientes años ya se tienen valores positivos. También podemos notar que en el tercer año ya se reparte utilidades a los socios por un monto de \$ 55,507.00 que cubre la inversión de capital en menos de tres años, y considerando que se tiene casi pagado el préstamo de los \$10,000.00 realizados en el primer año,

A continuación están las tablas con los valores correspondientes a los Estados de Resultados, Flujo de Efectivo y Balance General de los tres primeros años.

7.1. Flujo de Caja

Ver anexo tabla No. 7.3

7.2. Estado de Resultados

Ver anexo tabla No. 7.1

7.3. Balance General

Ver anexo tabla No. 7.2

8. ANALISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES

8.1. Riesgos de Mercado

El riesgo de que surjan nuevos productos siempre va a existir, especialmente dentro de un mercado altamente competitivo. Pero considerando nuestro segmento de mercado y con las proyecciones de captar en tres años solo 50 instituciones Educativas que representa el 8% de nuestro segmento y viendo que este cada año crece en un promedio del 2% vemos un riesgo tolerable que nos permita diversificarnos y reaccionar.

8.2. Riesgos Técnicos

El riesgo técnico de nuestro proyecto es tener el sistema de seguimiento escolar terminado en 6 meses, pero con la experiencia que se tiene en desarrollar este tipo de software este riesgo es manejable.

Otro tipo de riesgo técnico que se tiene es que las operadoras celulares cambien su tecnología que nos implique buscar nuevas formas de interconexión con entre nuestro sistema y el de ellos, pero esto también es poco probable considerando que recién Porta y Movistar cambiaron su plataforma tecnológica.

8.3. Riesgos Económicos

La ventaja de nuestra propuesta es que se basa en un servicio, que tiene un costo relativamente bajo, y que si puede ir aumentando o disminuyendo a medida que varíen los costos nuestros proveedores de Internet y mensajería SMS, pero favorablemente se nota en los últimos años que estos servicios en lugar de crecer, van bajando sus costos lo que hace pensar que nuestro segmento tiene buenas proyecciones de crecimiento.

8.4. Riesgos Financieros

La inversión inicial de los accionistas en su mayor parte se utiliza en el desarrollo del software de seguimiento escolar, por lo que sin financiamiento inicial el proyecto no sería posible. Pero una vez conseguida esta inversión inicial y de acuerdo a las proyecciones de ventas y los indicadores del VAN y TIR se ve un riesgo muy bajo desde el punto de vista financiero.

El otro riesgo que se tiene es que luego de los seis meses no se pueda conseguir el financiamiento de los \$10.000,00 debido a que la banca por las políticas que quiere implantar el gobierno actual tenga cerrado dichos préstamos.

9. EVALUACION INTEGRAL DEL PROYECTO

Análisis de sensibilidad

Vamos a considerar los siguientes escenarios para nuestro análisis de sensibilidad:

Escenario 1.- Que las ventas proyectadas en este plan de negocios se cumplan de acuerdo a la siguiente tabla:

Escenario 1: Ventas Estimadas			
SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Servicio de Seguimiento Escolar Plan 1			
Numero Instituciones Educativas	15.00	30.00	50.00
Precio	1.00	1.25	1.50
Servicio de Seguimiento Escolar Plan 2			
Numero Instituciones Educativas	5.00	10.00	20.00
Precio	0.06	0.06	0.07
Servicio de Seguimiento Soporte Técnico			
Numero horas soporte	30.00	50.00	75.00
Precio	30.00	35.00	40.00
Venta Software Base			
Numero Instituciones Educativas	12.00	15.00	20.00
Precio	1200.00	1300.00	1500.00

Escenario 2.- Consideramos que no se cumplan las ventas en un 30% de acuerdo a nuestras proyecciones tendríamos las siguientes ventas:

Escenario 2: Ventas Estimadas bajan en un 30%			
SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Servicio de Seguimiento Escolar Plan 1			
Numero Instituciones Educativas	10.00	20.00	35.00
Precio	1.00	1.25	1.50
Servicio de Seguimiento Escolar Plan 2			
Numero Instituciones Educativas	3.00	7.00	25.00
Precio	0.06	0.06	0.07
Servicio de Seguimiento Soporte Técnico			
Numero horas soporte	20.00	35.00	50.00
Precio	30.00	35.00	40.00
Venta Software Base			
Numero Instituciones Educativas	8.00	10.00	15.00
Precio	1200.00	1300.00	1500.00

Escenario 3.- Que se cumpla la proyección de ventas, pero que los precios bajen por la competencia de mercado en un 30% más o menos.

Escenario 3: Ventas Estimadas, pero precios bajan 30%			
SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Servicio de Seguimiento Escolar Plan 1			
Numero Instituciones Educativas	15.00	30.00	50.00
Precio	0.70	1.00	1.20
Servicio de Seguimiento Escolar Plan 2			
Numero Instituciones Educativas	5.00	10.00	20.00
Precio	0.05	0.05	0.06
Servicio de Seguimiento Soporte Técnico			
Numero horas soporte	30.00	50.00	75.00
Precio	20.00	25.00	30.00
Venta Software Base			
Numero Instituciones Educativas	12.00	15.00	20.00
Precio	900.00	1000.00	1200.00

Comparando los tres escenarios tenemos:

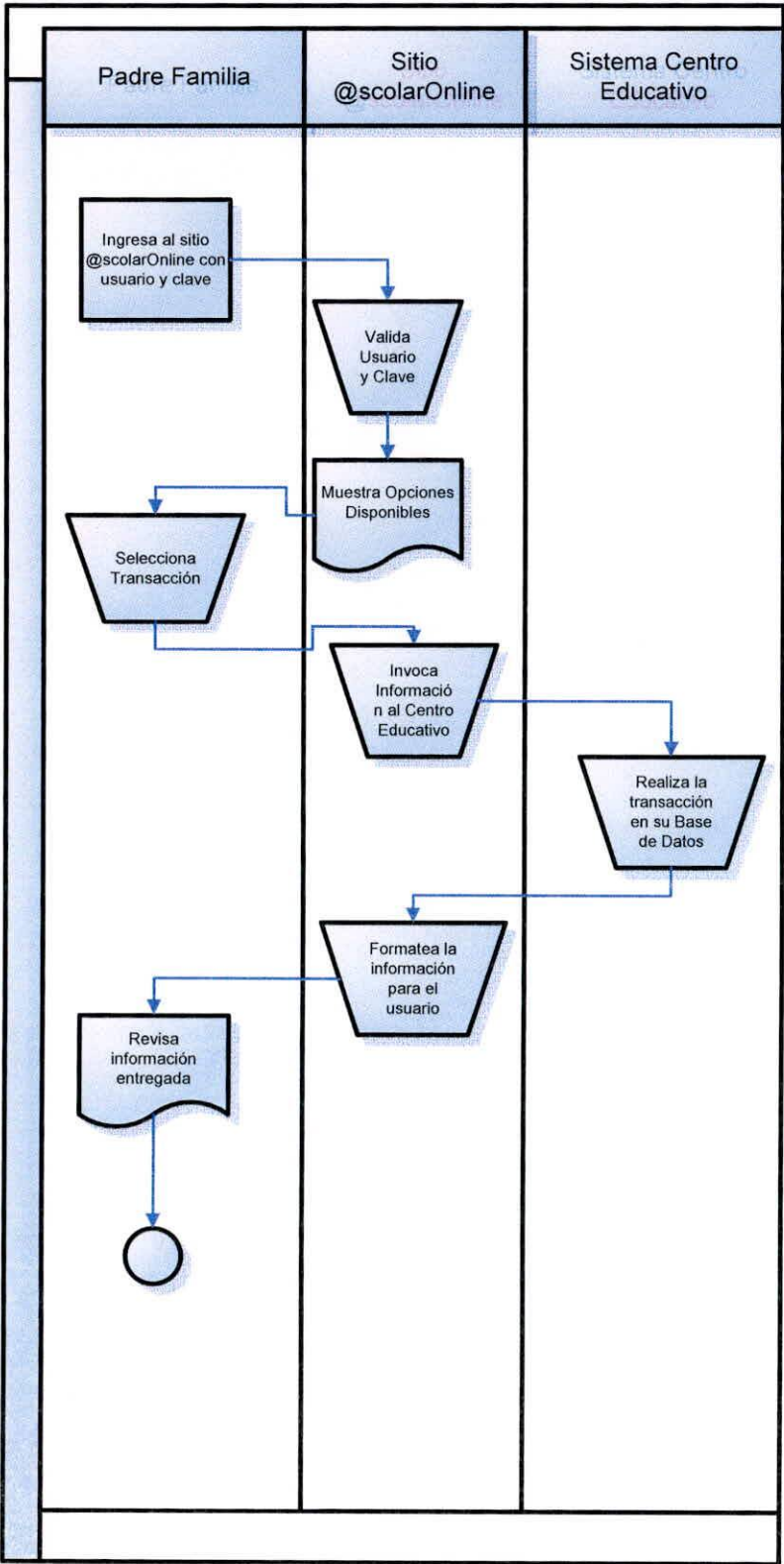
Escenario	VAN	TIR	PRC
Escenario 1	54.895.24	59.17%	2 años 1 mes
Escenario 2	4,666.02	21.15%	2 años 7 meses
Escenario 3	-10,138.86	7.76%	2 años 11 meses

Al analizar estos tres escenarios se nota que existe una sensibilidad controlada cuando se varia los promedios de ventas anuales, que llevando a un control y reducción de gastos se puede manejar, pero la sensibilidad con respecto a la variación en el precio si se nota que es mayor por se obtiene un VAN negativo en una proyección de 3 años y el TIR baja considerablemente, así como aumenta el periodo de recuperación del capital.

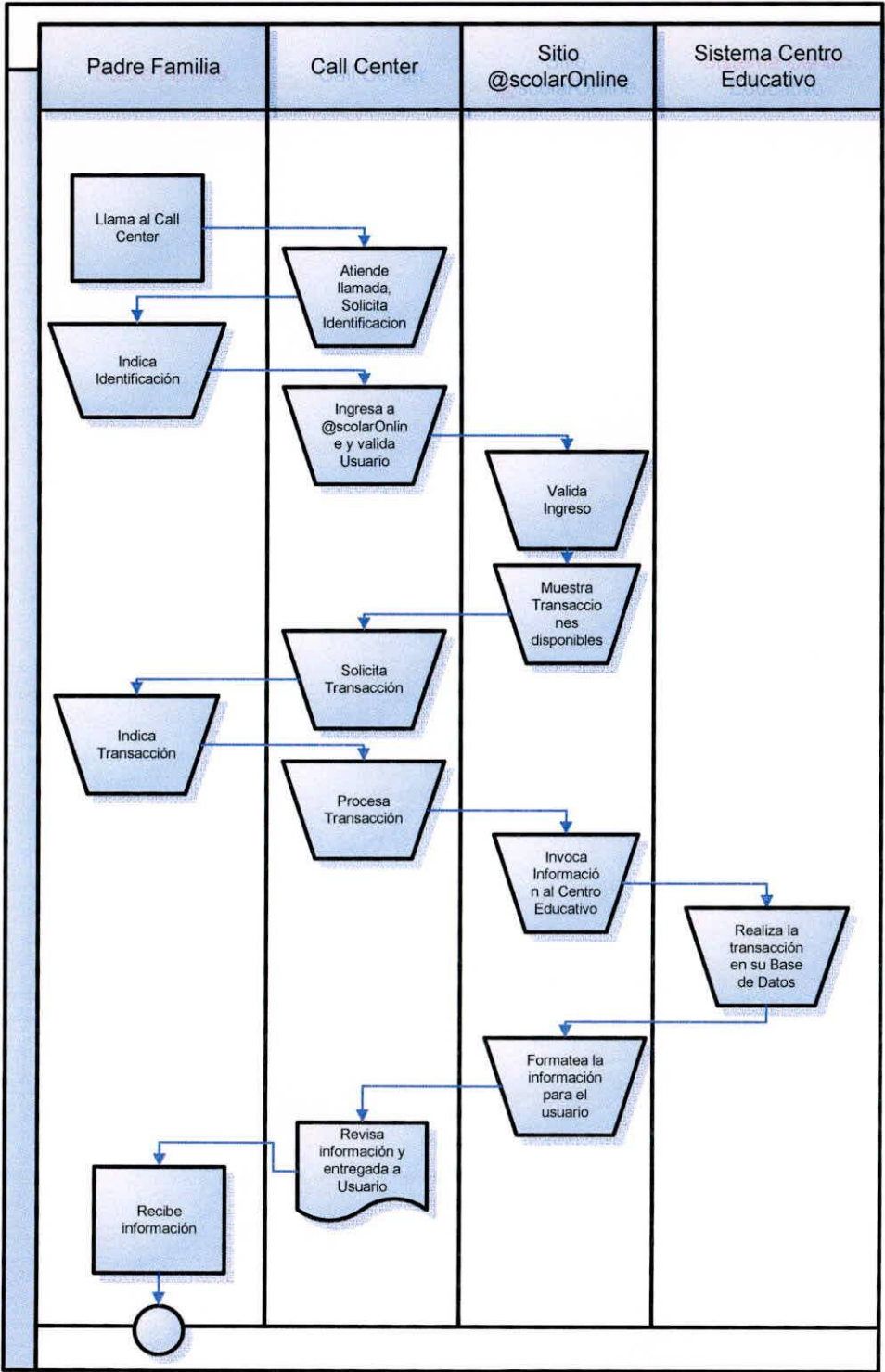
De acuerdo a los escenarios 1 y 2 se puede considerar que el plan propuesto es bastante viable y con sensibilidades manejables.

ANEXOS

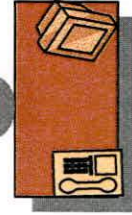
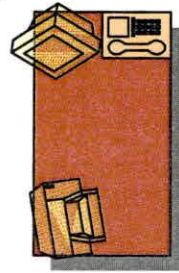
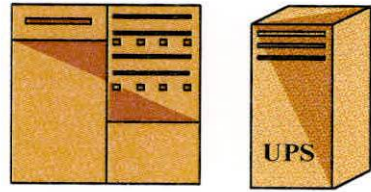
Sitio Web	Consulta Transacción Padre de Familia	Productivos u Operativos	Página de
Seguimiento Escolar		Fecha de Actualización: Versión: 1.0	



Call Center	Consulta Transacción Padre de Familia	Productivos u Operativos	Página de
Seguimiento Escolar		Fecha de Actualización: Versión: 1.0	



Centro de Computo



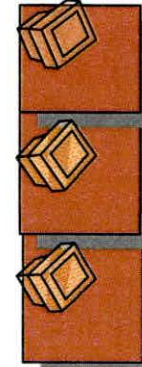
Gerente de Sistemas



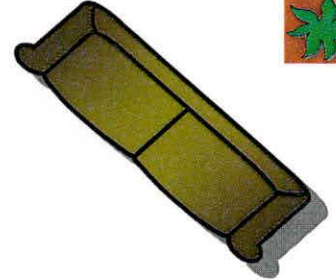
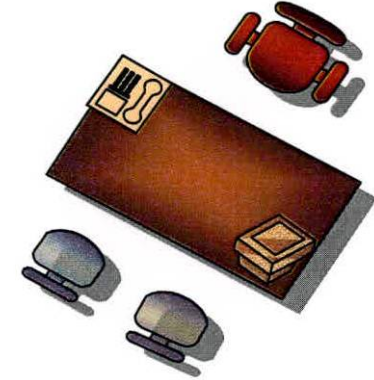
Área de Call Center



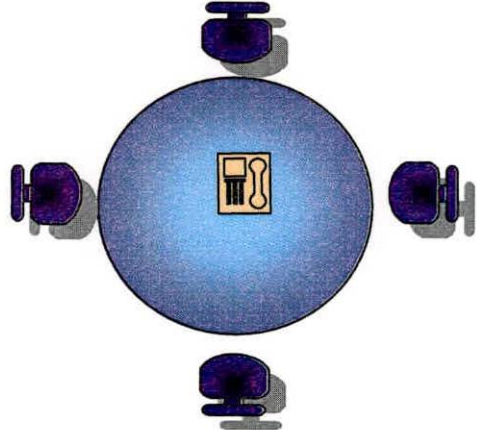
Área de I & D



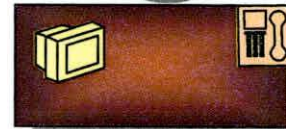
Gerencia General y Administrativa



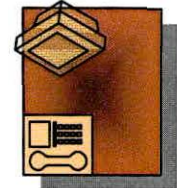
Sala de Juntas



Gerencia Comercial



SOFTWARE S.A.



Área de Recepción

DOCUMENTOS LEGALES

Art. 150.- La escritura de fundación contendrá:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
7. El domicilio de la compañía;
8. La forma de administración y las facultades de los administradores;
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
11. Las normas de reparto de utilidades;
12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,
13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

Art. 153.- Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse. La escritura contendrá además:

- a) El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;
- b) La denominación, objeto y capital social;
- c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;
- d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;
- e) El plazo y condición de suscripción de las acciones;
- f) El nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;
- g) El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y,
- h) El domicilio de la compañía.

Tabla 6.1.

EQUIPOS DE COMPUTACION Y OFICINA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Servidor Dual Core 4Gigas RAM 90 Gigas DD	1	1,500.00	1,500.00
PC Workstation Dual Core 1Giga RAM 40 DD	8	750.00	6,000.00
Impresora de Red multifunción (Impresora, Fax, Scanner, Copiadora)	1	400.00	400.00
UPS de 1.5 KVA	1	400.00	400.00
Switch de 24 puertos	1	100.00	100.00
Central Telefónica de 3 por 8	1	700.00	700.00
TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACION Y OFICINA			\$ 9,100.00

Tabla 6.2.

MOBILIARIOS			
Escritorios Ejecutivos	2	350.00	700.00
Escritorios secretaria	2	230.00	460.00
Modular Triple	1	400.00	400.00
Escritorios sencillos	2	150.00	300.00
Mesa redonda (Sala de Juntas)	1	400.00	400.00
Sillas para escritorio Ejecutivo	2	120.00	240.00
Sillas sencillas	12	60.00	720.00
Pizarras liquidas	2	30.00	60.00
Sillón de espera -doble	1	150.00	150.00
Reservorio de agua caliente	1	100.00	100.00
Mesa pequeña (cafetería)	1	120.00	120.00
Cafetera (para oficina)	1	50.00	50.00
TOTAL DE MOBILIARIOS			\$ 3,700.00

Tabla 6.3.

OTROS ACTIVOS			
Licencia Windows Server Standard 2003 Spanish (10 usuarios)	1	1,467.00	1,467.00
Licencia Windows Server 2003 CAL	8	44.60	356.80
Licencia SQL Server Estándar 2005 Edition (5 clt)	1	2,252.00	2,252.00
Office XP Estándar	3	400.00	1,200.00
Licencia Antivirus (BIT DEFENDER)	9	70.00	630.00
Visual Studio 2005. NET	1	970.00	970.00
TOTAL DE OTROS ACTIVOS			\$ 6,875.80

TOTAL DE INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	\$ 19,675.80
--	---------------------

Tabla 6.4. Depreciación de Activos Fijos

	1ER TRIMESTRE			2DO TRIMESTRE			3ER TRIMESTRE			4TO TRIMESTRE					
RUBROS	1ER MES	2DO MES	3ER MES	1ER MES	2DO MES	3ER MES	1ER MES	2DO MES	3ER MES	1ER MES	2DO MES	3ER MES	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO
DEPRECIACION DE EQUIPOS OFICINA	\$227.50	\$227.50	\$227.50	\$227.50	\$227.50	\$227.50	\$227.50	\$227.50	\$227.50	\$227.50	\$227.50	\$227.50	\$2,730.00	\$2,730.00	\$2,730.00
DEPRECIACION DE MOBILIARIO	\$29.29	\$29.29	\$29.29	\$29.29	\$29.29	\$29.29	\$29.29	\$29.29	\$29.29	\$29.29	\$29.29	\$29.29	\$351.50	\$351.50	\$351.50
TOTAL DE DEPRECIACION	\$256.79	\$256.79	\$256.79	\$256.79	\$256.79	\$256.79	\$256.79	\$256.79	\$256.79	\$256.79	\$256.79	\$256.79	\$3,081.50	\$3,081.50	\$3,081.50
AMORTIZACION DE OTROS ACTIVOS	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$2,291.93	\$2,291.93	\$2,291.93
TOTAL DE AMORTIZACION	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$190.99	\$2,291.93	\$2,291.93	\$2,291.93

Tabla 6.5. Presupuesto de Ingreso

	1ER TRIMESTRE			2DO TRIMESTRE			3ER TRIMESTRE			4TO TRIMESTRE					
SERVICIOS	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1ER AÑO	2DO AÑO	3ER AÑO
Servicio de Seguimiento Escolar Plan 1															
Instalación y Configuración							100	100	100	200	0	0	0	2,000	2,000
Instituciones Educativas	0	1	2	3	4	5	10	11	12	13	14	15	15	30	50
Precio Promedio (dólares)		0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1.25	1.50
Promedio de alumnos por Colegio	0	0	0	0	0	0	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Ventas por Serv. Seg. Escolar Plan 1	0	0	0	0	0	0	3,000	3,300	3,600	3,900	4,200	4,500	22,500	106,777	221,150
Numero SMS							6,000	6,600	7,200	7,800	8,400	9,000	45,000	168,600	292,200
Servicio de Seguimiento Escolar Plan 2															
Instalación y Configuración							50	50	50	50	0	0	0	400	500
Instituciones Educativas		0	0	0	0	0	2	3	4	5	5	5	5	10	20
Precio Msg SMS (dólares)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.06	0.06	0.07
Promedio Msg por Colegio	0	0	0	0	0	0	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Ventas por Serv. Seg. Escolar Plan 2	0	0	0	0	0	0	230	320	410	500	450	450	2,360	11,650	25,700
Numero SMS							3,000	4,500	6,000	7,500	7,500	7,500	36,000	180,000	360,000
Servicio de Seguimiento Soporte Técnico															
Mantenimiento Anual	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	10	10	30	50	75
Promedio de Inst. Educativas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	30	30	30	35	40
Ventas por Soporte Técnico	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300	300	300	900	1,750	3,000
Comisión por Venta Software Base															
Porcentaje de Comisión	0	0	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,300	1,500
Promedio de Inst. Educativas	0	0	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	12	15	20
Ventas por Soporte Técnico	0	0	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	2,400	1,200	2,400	1,200	1,200	14,400	19,500	30,000
Ventas Brutas	0	0	1,200	1,200	1,200	1,200	4,430	6,020	5,210	7,100	6,150	6,450	40,160	139,675	279,850
Total IVA (12%)		0	144	144	144	144	532	722	625	852	738	774	4,819	16,781	33,582
Total Ventas (con IVA)	0	0	1,344	1,344	1,344	1,344	4,962	6,742	5,835	7,952	6,888	7,224	44,979	156,436	313,432
Total de Retenciones en la Fuente	0	0	12	12	12	12	44	60	52	71	62	65	402	1,397	2,799
TOTAL INGRESOS	0	0	1,332	1,332	1,332	1,332	4,917	6,682	5,783	7,881	6,827	7,160	44,578	155,039	310,634

Tabla 6.6 Presupuesto de Personal

			1ER TRIMESTRE			2DO TRIMESTRE			3ER TRIMESTRE			4TO TRIMESTRE					
PERSONAL DIRECTIVO	No.	Salarios	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO
Gerente General	1	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$11,400	\$11,970	\$12,569
Gerente de Comercialización	1	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$950	\$11,400	\$11,970	\$12,569
PERSONAL OPERATIVO																	
Experto Sistemas	1	\$650	\$650	\$650	\$650	\$650	\$650	\$650	\$650	\$650	\$650	\$650	\$650	\$650	\$7,800	\$8,190	\$8,600
Analista de Sistemas	3	\$550	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$1,650	\$550	\$550	\$550	\$550	\$550	\$550	\$13,200	\$6,930	\$7,277
Secretaria General	1	\$180	\$180	\$180	\$180	\$180	\$180	\$180	\$180	\$180	\$180	\$180	\$180	\$180	\$2,160	\$2,268	\$2,381
Conserje-Mensajero	1	\$170	\$170	\$170	\$170	\$170	\$170	\$170	\$170	\$170	\$170	\$170	\$170	\$170	\$2,040	\$2,142	\$2,249
PERSONAL VENTAS																	
Help Desk Telemarketing	1	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$2,400	\$10,080	\$15,120
TOTAL SUELDO			\$4,550	\$4,550	\$4,550	\$4,550	\$4,550	\$4,550	\$3,850	\$3,850	\$3,850	\$3,850	\$3,850	\$3,850	\$50,400	\$53,550	\$60,764

Tabla 6.7. Presupuesto de Otros Gastos

	1ER TRIMESTRE			2DO TRIMESTRE			3ER TRIMESTRE			4TO TRIMESTRE					
	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1ER AÑO	2DO AÑO	3ER AÑO
Gastos Administrativos															
Arriendo	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$6,000	\$6,600	\$7,260
Teléfono	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$1,200	\$1,320	\$1,452
Internet Porta	\$230	\$230	\$230	\$230	\$230	\$230	\$230	\$230	\$230	\$230	\$230	\$230	\$2,760	\$3,036	\$3,340
Energía Eléctrica	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$1,800	\$1,980	\$2,178
Seguridad	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$40	\$480	\$528	\$581
Cámara Peq. Industria	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20	\$240	\$264	\$290
Gastos de Telefonía	\$360	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$360	\$0	\$0
Servicio Contables	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$100	\$1,200	\$1,320	\$1,452
Total Gastos Adm.	\$1,500	\$1,140	\$1,140	\$1,140	\$1,140	\$1,140	\$1,140	\$1,140	\$1,140	\$1,140	\$1,140	\$1,140	\$14,040	\$15,048	\$16,553
Gastos Varios															
Cafetería y Aseo	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$360	\$396	\$436
Suministros y Útiles de Oficina	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$30	\$360	\$396	\$436
Sitio Web (Dominio)	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$120	\$132	\$145
Total Gastos Varios	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$70	\$840	\$924	\$1,016
Gastos de Ventas															
Publicidad y Propaganda	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$3,600	\$3,960	\$4,356
Plan SMS(Lirela,Bytech,DINAMA)							306	377	449	520	541	561	2,754	11,852	22,175
Comisiones	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$100	\$100	\$100	\$300	\$1,320	\$1,452
Total Gastos de Ventas	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$606	\$677	\$749	\$920	\$941	\$961	\$6,654	\$17,132	\$27,983
TOTAL OTROS GASTOS	\$1,870	\$1,510	\$1,510	\$1,510	\$1,510	\$1,510	\$1,816	\$1,887	\$1,959	\$2,130	\$2,151	\$2,171	\$21,534	\$33,104	\$45,552
Gastos Financieros															
Gastos bancarios	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$180	\$198	\$218
Interés por obligaciones							\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150	\$900	\$1,800	\$1,800
Total Gastos Financieros	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$165	\$165	\$165	\$165	\$165	\$165	\$1,080	\$1,998	\$2,018

Tabla 6.8. Decimos y Fondos de Reservas

Impuestos Trabajadores	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO
Décimo Tercero	4,200.00	4,462.00	5,063.00
Décimo Cuarto	1,275.00	1,260.00	1,330.00
Fondo Reserva		4,461.00	5,063.00

Tabla 7.1. Estado de Resultados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	40,160.00	139,675.00	279,850.00
COSTOS VENTAS	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD BRUTA	40,160.00	139,675.00	279,850.00
GASTOS PERSONAL	54,600.00	59,287.50	71,549.63
GASTOS ADMINISTRATIVOS	14,040.00	15,048.00	16,552.80
GASTOS FINANCIEROS	1,080.00	1,998.00	2,017.80
DEPRECIACION	3,081.50	3,081.50	3,081.50
GASTOS VARIOS	840.00	924.00	1,016.40
GASTOS DE VENTAS	6,654.00	17,132.40	27,982.80
AMORTIZACION	2,291.93	2,291.93	2,291.93
TOTAL GASTOS	82,587.43	99,763.33	124,492.86
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-42,427.43	39,911.67	155,357.14
Part. Trabajadores (15%)	0.00	5,986.75	23,303.57
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	-42,427.43	33,924.92	132,053.57
Impuesto a la Renta (25%)	0.00	8,481.23	33,013.39
UTILIDAD NETA	-42,427.43	25,443.69	99,040.18
Pago de Impuesto a la Renta		8,481.23	33,013.39
Menos Retenciones en la Fuente Recibidas		1,396.75	2,798.50
Pago efectivo de Impuesto a la Renta		7,084.48	30,214.89

Tabla 7.2. Balance General

ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Activo Corriente			
Caja - Bancos	\$ 1,068.60	\$ 41,356.95	\$ 133,097.71
Cuentas por Cobrar Administración Tributaria	\$ 401.60	\$ 1,798.35	\$ 3,200.10
Anticipo Participación de Utilidades Socios		\$ -	\$ 49,520.09
Total Activo Corriente	\$ 1,470.20	\$ 43,155.30	\$ 185,817.90
Activo Fijo			
Equipos de Computación y Oficinas	\$ 9,100.00	\$ 9,100.00	\$ 9,100.00
(-) Depreciación acum.	\$ -2,730.00	\$ -5,460.00	\$ -8,190.00
Equipo de Mobiliario	\$ 3,700.00	\$ 3,700.00	\$ 3,700.00
(-) Depreciación acum.	\$ -351.50	\$ -703.00	\$ -1,054.50
Otros Activos	\$ 6,875.80	\$ 6,875.80	\$ 6,875.80
(-) Amortización acum.	\$ -2,291.93	\$ -4,583.87	\$ -6,875.80
Total Activo Fijo	\$ 14,302.37	\$ 8,928.93	\$ 3,555.50
TOTAL ACTIVO	\$ 15,772.57	\$ 52,084.23	\$ 189,373.40
PASIVOS			
Pasivos Corrientes			
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos	\$ -	\$ 8,481.23	\$ 33,013.39
Cuentas por Pagar Part. Trabajadores	\$ -	\$ 5,986.75	\$ 23,303.57
Total Pasivo Corrientes	\$ -	\$ 14,467.98	\$ 56,316.96
Pasivo a Largo Plazo			
Obligaciones financieras	\$ 8,200.00	\$ 4,600.00	\$ 1,000.00
Total Pasivo Largo Plazo	\$ 8,200.00	\$ 4,600.00	\$ 1,000.00
TOTAL PASIVOS	\$ 8,200.00	\$ 19,067.98	\$ 57,316.96
PATRIMONIO			
Capital Social	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00
Reservas	\$ -	\$ -	\$ -
Resultados del ejercicio	\$ -42,427.43	\$ 25,443.69	\$ 99,040.18
Resultados del ejercicio anteriores	\$ -	\$ -42,427.43	\$ -16,983.75
TOTAL PATRIMONIO	\$ 7,572.57	\$ 33,016.25	\$ 132,056.43
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 15,772.57	\$ 52,084.23	\$ 189,373.40

Tabla 7.3. Flujo de Caja

		1ER TRIMESTRE			2DO TRIMESTRE			3ER TRIMESTRE			4TO TRIMESTRE					
RUBROS	AÑO 0	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO
Caja Inicial	0	30,324	23,889	17,814	12,927	8,040	3,153	8,266	6,521	6,278	5,162	5,746	5,369	40,324	1,069	41,357
Ingreso Efectivo	0	0	0	1,332	1,332	1,332	1,332	4,917	6,682	5,783	7,881	6,827	7,160	44,578	155,039	310,634
Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DISPONIBLE	0	30,324	23,889	19,146	14,259	9,372	4,485	13,184	13,203	12,061	13,043	12,573	12,529	84,902	156,108	351,990
Inversiones Activo Fijos	19,676	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egreso Gastos Personal	0	4,550	4,550	4,550	4,550	4,550	4,550	3,850	3,850	3,850	3,850	3,850	8,050	54,600	59,288	71,550
Egresos otros Gastos	0	1,870	1,510	1,510	1,510	1,510	1,510	1,816	1,887	1,959	2,130	2,151	2,171	21,534	33,104	45,552
Egreso pago capital	0	0	0	0	0	0	0	300	300	300	300	300	300	1,800	3,600	3,600
Egreso Gastos Financieros	0	15	15	15	15	15	15	165	165	165	165	165	165	1,080	1,998	2,018
Egreso Transferencia IVA	0	0	0	144	144	144	144	532	722	625	852	738	774	4,819	16,761	33,582
Egreso Transferencias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Retención en la Fuente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Distribución Utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	55,507
Impuesto Renta y complementarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7,084
Neto Disponible	-19,676	23,889	17,814	12,927	8,040	3,153	-1,734	6,521	6,278	5,162	5,746	5,369	1,069	1,069	41,357	133,098
Aporte Socio	50,000															
Obligaciones Financieras	0						10,000									
Caja Final	30,324	23,889	17,814	12,927	8,040	3,153	8,266	6,521	6,278	5,162	5,746	5,369	1,069	1,069	41,357	133,098
VAN (17%)	17.00%	50,000	1,069	41,357	133,098	54,895.24										
TIR						59.17%										

ESCENARIO 2. Estimación con un 30% de reducción en las Ventas

Tabla 9.1 Estado de Resultados del Escenario 2

ESTADO DE RESULTADOS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	22,050.00	102,525.00	207,750.00
COSTOS VENTAS	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD BRUTA	22,050.00	102,525.00	207,750.00
GASTOS PERSONAL	46,800.00	47,173.75	58,089.94
GASTOS ADMINISTRATIVOS	14,040.00	15,048.00	16,552.80
GASTOS FINANCIEROS	1,080.00	1,998.00	2,017.80
DEPRECIACION	3,081.50	3,081.50	3,081.50
GASTOS VARIOS	840.00	924.00	1,016.40
GASTOS DE VENTAS	3,033.00	12,365.40	21,617.10
AMORTIZACION	2,291.93	2,291.93	2,291.93
TOTAL GASTOS	71,166.43	82,882.58	104,667.47
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-49,116.43	19,642.42	103,082.53
Part. Trabajadores (15%)	0.00	2,946.36	15,462.38
Utilidad antes de Impto a la Renta	-49,116.43	16,696.05	87,620.15
Impuesto a la Renta (25%)	0.00	4,174.01	21,905.04
UTILIDAD NETA	-49,116.43	12,522.04	65,715.11
Pago de Impto a la Renta		4,174.01	21,905.04
Menos Retenciones en la Fuente Recibidas		1,025.25	2,077.50
Pago efectivo de Impto a la Renta		3,148.76	19,827.54

Tabla 9.2 Balance General del Escenario 2

BALANCE GENERAL			
ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Activo Corriente			
Caja – Bancos	\$ -5,439.30	\$ 14,951.30	\$ 78,777.08
Cuentas por Cobrar Administración Tributaria	\$ 220.50	\$ 1,245.75	\$ 2,298.00
Anticipo Participación de Utilidades Socios		\$ -	\$ 32,857.56
Total Activo Corriente	\$ -5,218.80	\$ 16,197.05	\$ 113,932.64
Activo Fijo			
Equipos de Computación y Oficinas	\$ 9,100.00	\$ 9,100.00	\$ 9,100.00
(-) Depreciación acum.	\$ -2,730.00	\$ -5,460.00	\$ -8,190.00
Equipo de Mobiliario	\$ 3,700.00	\$ 3,700.00	\$ 3,700.00
(-) Depreciación acum.	\$ -351.50	\$ -703.00	\$ -1,054.50
Otros Activos	\$ 6,875.80	\$ 6,875.80	\$ 6,875.80
(-) Amortización acum.	\$ -2,291.93	\$ -4,583.87	\$ -6,875.80
Total Activo Fijo	\$ 14,302.37	\$ 8,928.93	\$ 3,555.50
TOTAL ACTIVO	\$ 9,083.57	\$ 25,125.98	\$ 117,488.14
PASIVOS			
Pasivos Corrientes			
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos	\$ -	\$ 4,174.01	\$ 21,905.04
Cuentas por Pagar Part. Trabajadores	\$ -	\$ 2,946.36	\$ 15,462.38
Total Pasivo Corrientes	\$ -	\$ 7,120.38	\$ 37,367.42
Pasivo a Largo Plazo			
Obligaciones financieras	\$ 8,200.00	\$ 4,600.00	\$ 1,000.00
Total Pasivo Largo Plazo	\$ 8,200.00	\$ 4,600.00	\$ 1,000.00
TOTAL PASIVOS	\$ 8,200.00	\$ 11,720.38	\$ 38,367.42
PATRIMONIO			
Capital Social	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00
Reservas	\$ -	\$ -	\$ -
Resultados del ejercicio	\$ -49,116.43	\$ 12,522.04	\$ 65,715.11
Resultados del ejercicio anteriores	\$ -	\$ -49,116.43	\$ -36,594.39
TOTAL PATRIMONIO	\$ 883.57	\$ 13,405.61	\$ 79,120.72
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 9,083.57	\$ 25,125.98	\$ 117,488.14

Tabla 9.3 Flujo de Caja para Escenario 2

		1ER TRIMESTRE			2DO TRIMESTRE			3ER TRIMESTRE			4TO TRIMESTRE					
RUBROS	AÑO 0	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO
Caja Inicial	0	30,324	24,839	19,714	14,589	10,502	5,227	11,140	7,943	5,852	2,888	1,426	-958	40,324	-5,439	14,951
Ingreso Efectivo	0	0	0	0	1,332	0	1,332	2,276	3,596	2,697	4,462	3,508	5,273	24,476	113,803	230,603
Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DISPONIBLE	0	30,324	24,839	19,714	15,921	10,502	6,559	13,416	11,539	8,549	7,350	4,934	4,315	64,800	108,363	245,554
Inversiones Activo Fijos	19,676	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egreso Gastos Personal	0	3,900	3,900	3,900	3,900	3,900	3,900	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300	6,900	46,800	47,174	58,090
Egresos otros Gastos	0	1,570	1,210	1,210	1,360	1,360	1,360	1,462	1,533	1,605	1,676	1,748	1,819	17,913	28,337	39,186
Egreso pago capital	0	0	0	0	0	0	0	300	300	300	300	300	300	1,800	3,600	3,600
Egreso Gastos Financieros	0	15	15	15	15	15	15	165	165	165	165	165	165	1,080	1,998	2,018
Egreso Transferencia IVA	0	0	0	0	144	0	144	246	389	292	482	379	570	2,646	12,303	24,930
Egreso Transferencias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Retención en la Fuente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Distribución Utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	35,804
Impuesto Renta y complementarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,149
Neto Disponible	-19,676	24,839	19,714	14,589	10,502	5,227	1,140	7,943	5,852	2,888	1,426	-958	-5,439	-5,439	14,951	78,777
Aporte Socio	50,000															
Oblig. Financieras	0						10,000									
Caja Final	30,324	24,839	19,714	14,589	10,502	5,227	11,140	7,943	5,852	2,888	1,426	-958	-5,439	-5,439	14,951	78,777
VAN (17%)	17.00%	50,000	-5,439	14,951	78,777	4,666.02										
TIR						21.15%										

Tala 9.4 Proyecciones de Ingresos par el Escenario 2

PRESUPUESTO DE INGRESOS	1ER TRIMESTRE			2DO TRIMESTRE			3ER TRIMESTRE			4TO TRIMESTRE					
SERVICIOS	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO
Servicio de Seg. Escolar Plan 1															
Instalación y Configuración							500	100	100	100	100	100	1,000	2,000	2,000
Instituciones Educativas	0	0	0	0	0	0	5	6	7	8	9	10	10	20	35
Precio Promedio (dólares)		0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1.00	1.25	1.50
Promedio de alumnos por Colegio	0	0	0	0	0	0	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Ventas por Serv. Seg. Plan 1	0	0	0	0	0	0	2,000	1,900	2,200	2,500	2,800	3,100	14,500	76,375	155,800
Numero SMS							3,000	3,600	4,200	4,800	5,400	6,000	27,000	120,600	206,400
Servicio de Seg. Escolar Plan 2															
Instalación y Configuración							50	50	50	50	0	0	0	400	500
Instituciones Educativas		0	0	0	0	0	0	1	2	3	4	5	5	10	20
Precio Msg SMS (dólares)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Promedio Msg por Colegio	0	0	0	0	0	0	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Ventas por Serv. Seg. Plan 2	0	0	0	0	0	0	50	140	230	320	360	450	1,550	11,650	25,700
Numero SMS							0	1,500	3,000	4,500	6,000	7,500	22,500	180,000	360,000
Servicio de Seg. Soporte Técnico															
Mantenimiento Anual	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50	75
Promedio de Inst. Educativas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	30	30	30	30	50
Ventas por Soporte Técnico	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,500	3,750
Comisión por Venta Software Base															
Porcentaje de Comisión	0	0	0	1,200	0	1,200	0	1,200	0	1,200	0	1,200	1,200	1,300	1,500
Promedio de Inst. Educativas	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5	10	15
Ventas por Soporte Técnico	0	0	0	1,200	0	1,200	0	1,200	0	1,200	0	1,200	6,000	13,000	22,500
Ventas Brutas	0	0	0	1,200	0	1,200	2,050	3,240	2,430	4,020	3,160	4,750	22,050	102,525	207,750
Total IVA (12%)		0	0	144	0	144	246	389	292	482	379	570	2,646	12,303	24,930
Total Ventas (con IVA)	0	0	0	1,344	0	1,344	2,296	3,629	2,722	4,502	3,539	5,320	24,696	114,828	232,680
Total de Retenciones en la Fuente	0	0	0	12	0	12	21	32	24	40	32	48	221	1,025	2,078
TOTAL INGRESOS	0	0	0	1,332	0	1,332	2,276	3,596	2,697	4,462	3,508	5,273	24,476	113,803	230,603

ESCENARIO 3. Estimación con un 30% de reducción en los Precios

Tabla 9.5 Estado de Resultado del Escenario 3

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	30,275.00	111,350.00	225,670.00
COSTOS VENTAS	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD BRUTA	30,275.00	111,350.00	225,670.00
GASTOS PERSONAL	54,600.00	59,287.50	71,549.63
GASTOS ADMINISTRATIVOS	14,040.00	15,048.00	16,552.80
GASTOS FINANCIEROS	1,080.00	1,998.00	2,017.80
DEPRECIACION	3,081.50	3,081.50	3,081.50
GASTOS VARIOS	840.00	924.00	1,016.40
GASTOS DE VENTAS	6,654.00	17,132.40	27,982.80
AMORTIZACION	2,291.93	2,291.93	2,291.93
TOTAL GASTOS	82,587.43	99,763.33	124,492.86
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-52,312.43	11,586.67	101,177.14
Part. Trabajadores (15%)	0.00	1,738.00	15,176.57
Utilidad antes de Impto a la Renta	-52,312.43	9,848.67	86,000.57
Impuesto a la Renta (25%)	0.00	2,462.17	21,500.14
UTILIDAD NETA	-52,312.43	7,386.50	64,500.43
Pago de Impto a la Renta		2,462.17	21,500.14
Menos Retenciones en la Fuente Recibidas		1,113.50	2,256.70
Pago efectivo de Impto a la Renta		1,348.67	19,243.44

Tabla 9.6 Balance General del Escenario 3

BALANCE GENERAL			
ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Activo Corriente			
Caja - Bancos	\$ -8,717.55	\$ 3,529.05	\$ 68,886.04
Cuentas por Cobrar Administración Tributaria	\$ 302.75	\$ 1,416.25	\$ 2,559.45
Anticipo Participación de Utilidades Socios		\$ -	\$ 32,250.21
Total Activo Corriente	\$ -8,414.80	\$ 4,945.30	\$ 103,695.71
Activo Fijo			
Equipos de Computación y Oficinas	\$ 9,100.00	\$ 9,100.00	\$ 9,100.00
(-) Depreciación acum.	\$ -2,730.00	\$ -5,460.00	\$ -8,190.00
Equipo de Mobiliario	\$ 3,700.00	\$ 3,700.00	\$ 3,700.00
(-) Depreciación acum.	\$ -351.50	\$ -703.00	\$ -1,054.50
Otros Activos	\$ 6,875.80	\$ 6,875.80	\$ 6,875.80
(-) Amortización acum.	\$ -2,291.93	\$ -4,583.87	\$ -6,875.80
Total Activo Fijo	\$ 14,302.37	\$ 8,928.93	\$ 3,555.50
TOTAL ACTIVO	\$ 5,887.57	\$ 13,874.23	\$ 107,251.21
PASIVOS			
Pasivos Corrientes			
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos	\$ -	\$ 2,462.17	\$ 21,500.14
Cuentas por Pagar Part. Trabajadores	\$ -	\$ 1,738.00	\$ 15,176.57
Total Pasivo Corrientes	\$ -	\$ 4,200.17	\$ 36,676.71
Pasivo a Largo Plazo			
Obligaciones financieras	\$ 8,200.00	\$ 4,600.00	\$ 1,000.00
Total Pasivo Largo Plazo	\$ 8,200.00	\$ 4,600.00	\$ 1,000.00
TOTAL PASIVOS	\$ 8,200.00	\$ 8,800.17	\$ 37,676.71
PATRIMONIO			
Capital Social	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00
Reservas	\$ -	\$ -	\$ -
Resultados del ejercicio	\$ -52,312.43	\$ 7,386.50	\$ 64,500.43
Resultados del ejercicio anteriores	\$ -	\$ -52,312.43	\$ -44,925.93
TOTAL PATRIMONIO	\$ -2,312.43	\$ 5,074.07	\$ 69,574.49
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 5,887.57	\$ 13,874.23	\$ 107,251.21

Tabla 9.7 Flujo de Caja para Escenario 3

		1ER TRIMESTRE			2DO TRIMESTRE			3ER TRIMESTRE			4TO TRIMESTRE					
RUBROS	AÑO 0	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO
Caja Inicial	0	30,324	23,889	17,814	12,630	7,446	2,262	7,078	4,264	2,566	203	-847	-2,635	40,324	-8,718	3,529
Ingreso Efectivo	0	0	0	999	999	999	999	3,719	5,051	4,385	6,050	5,245	5,495	33,605	123,599	250,494
Otros Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DISPONIBLE	0	30,324	23,889	18,813	13,629	8,445	3,261	10,797	9,314	6,950	6,252	4,398	2,859	73,929	114,881	254,023
Inversiones Activo Fijos	19,676	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egreso Gastos Personal	0	4,550	4,550	4,550	4,550	4,550	4,550	3,850	3,850	3,850	3,850	3,850	8,050	54,600	59,288	71,550
Egresos otros Gastos	0	1,870	1,510	1,510	1,510	1,510	1,510	1,816	1,887	1,959	2,130	2,151	2,171	21,534	33,104	45,552
Egreso pago capital	0	0	0	0	0	0	0	300	300	300	300	300	300	1,800	3,600	3,600
Egreso Gastos Financieros	0	15	15	15	15	15	15	165	165	165	165	165	165	1,080	1,998	2,018
Egreso Transferencia IVA	0	0	0	108	108	108	108	402	546	474	654	567	594	3,633	13,362	27,080
Egreso Transferencias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Retención en la Fuente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Distribución Utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33,988
Impuesto Renta y complementarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,349
Neto Disponible	-19,676	23,889	17,814	12,630	7,446	2,262	-2,922	4,264	2,566	203	-847	-2,635	-8,421	-8,718	3,529	68,886
Aporte Socio	50,000															
Oblig. Financieras	0						10,000									
Caja Final	30,324	23,889	17,814	12,630	7,446	2,262	7,078	4,264	2,566	203	-847	-2,635	-8,421	-8,718	3,529	68,886
VAN (17%)	17.00%	50,000	-8,718	3,529	68,886	-10,138.86										
TIR						7.76%										

Tabla 9.8 Proyecciones de Ingresos para el Escenario 3

PRESUPUESTO DE INGRESOS	1ER TRIMESTRE			2DO TRIMESTRE			3ER TRIMESTRE			4TO TRIMESTRE					
SERVICIOS	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1M	2M	3M	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO
Servicio de Seg. Escolar Plan 1															
Instalación y Configuración							100	100	100	200	0	0	0	2,000	2,000
Instituciones Educativas	0	1	2	3	4	5	10	11	12	13	14	15	15	30	50
Precio Promedio (dólares)	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	1.00	1.20
Promedio de alumnos por Colegio	0	0	0	0	0	0	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Ventas por Serv. Seg. Plan 1	0	0	0	0	0	0	2,250	2,475	2,700	2,925	3,150	3,375	16,875	85,700	177,320
Numero SMS							6,000	6,600	7,200	7,800	8,400	9,000	45,000	168,600	292,200
Servicio de Seg. Escolar Plan 2															
Instalación y Configuración							50	50	50	50	0	0	0	400	500
Instituciones Educativas		0	0	0	0	0	2	3	4	5	5	5	5	10	20
Precio Msg SMS (dólares)	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05	0.06
Promedio Msg por Colegio	0	0	0	0	0	0	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Ventas por Serv. Seg. Plan 2	0	0	0	0	0	0	200	275	350	425	375	375	2,000	9,400	22,100
Numero SMS							3,000	4,500	6,000	7,500	7,500	7,500	36,000	180,000	360,000
Servicio de Seg. Soporte Técnico															
Mantenimiento Anual	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	10	10	30	50	75
Promedio de Inst. Educativas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	30	30	20	25	30
Ventas por Soporte Técnico	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300	300	300	600	1,250	2,250
Comisión por Venta Software Base															
Porcentaje de Comisión	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	1,000	1,200
Promedio de Inst. Educativas	0	0	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	12	15	20
Venta Software Base	0	0	900	900	900	900	900	1,800	900	1,800	900	900	10,800	15,000	24,000
Ventas Brutas	0	0	900	900	900	900	3,350	4,550	3,950	5,450	4,725	4,950	30,275	111,350	225,670
Total IVA (12%)		0	108	108	108	108	402	546	474	654	567	594	3,633	13,362	27,080
Total Ventas (con IVA)	0	0	1,008	1,008	1,008	1,008	3,752	5,096	4,424	6,104	5,292	5,544	33,908	124,712	252,750
Total de Retenciones en la Fuente	0	0	9	9	9	9	34	46	40	55	47	50	303	1,114	2,257
TOTAL INGRESOS	0	0	999	999	999	999	3,719	5,051	4,385	6,050	5,245	5,495	33,605	123,599	250,494