



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

Automatización de Negocios Comerciales
Mediante un Sistema Informático

KAIZEN

PLAN DE NEGOCIOS

REALIZADO POR:

Ing. Javier Cali Inga
Econ. Iván Williams Vargas

Director de Tesis
Ing. Antonio Quezada

MAE XXI

2006



Escuela Superior Politécnica del Litoral

Escuela de Postgrado en Administración de Empresas (E S P A E)

Automatización de Negocios Comerciales
Mediante un Sistema Informático

KAIZEN

PLAN DE NEGOCIOS

REALIZADO POR:

Ing. Javier Cali Inga

Econ. Iván Williams Vargas

Director de Tesis:

Ing. Antonio Quezada

MAE XXI

2006



DP-09416

Tabla de Contenido

	Página
Resumen Ejecutivo.....	4
1 Análisis Del Sector.....	4
2 Análisis del Mercado.....	8
3 Tamaño del mercado Global.....	18
4 Análisis técnico.....	20
5 Análisis Administrativo.....	25
6 Análisis Social y Legal.....	32
7 Análisis Económico.....	33
8 Análisis Financiero.....	36
Anexos.....	

Índice de Tablas

Tabla 2.1	Principales Competidores.....	8
Tabla 7.1	Inversión Inicial.....	32
Tabla 7.2	Políticas del Proyecto.....	33
Tabla 7.3	Horas utilizada para Ejecutar la automatización.....	33
Tabla 7.4	Análisis de Sensibilidad.....	33
Tabla 7.5	Tabla de Depreciación.....	34
Tabla 7.6	Tabla de Préstamos.....	34

Índice de Gráficos

Gráfico 1.1	Representación Gráfica de Modelo de Porter.....	5
Gráfico 3.1	Análisis de la Encuesta.....	17

Anexos

Anexo 1	Mapping de Precio
Anexo 2	Crokis del centro de la ciudad de Guayaquil
Anexo 3	Objetivo de la Encuesta
Anexo 4	Proceso de la Automatización
Anexo 5	Flujo de Caja Proyectado
Anexo 6	Estado de Resultado Proyectado
Anexo 7	Balance General Proyectado

Resumen Ejecutivo

Nuestro plan de negocio brindará al empresario la solución a sus necesidades y requerimientos de tecnología informática “**Kaizen**” en todas las áreas del negocio, adaptando los procesos manuales a informáticos, tales como Facturación, compras, inventario, clientes, proveedores, Anexos SRI, entre otros.

“**Kaizen**” tiene como misión brindar al empresario guayaquileño la mejor solución flexible, en la automatización informática del negocio, mediante el asesoramiento logístico, cambiando sus procesos manuales a informáticos de forma optima, eficiente y ética en las diferentes áreas del negocio. La visión de **Kaizen** es ser pioneros en automatización de negocios en la ciudad de Guayaquil, mediante una preparación y desarrollo continuo de nuestros servicios que permitan estar a la vanguardia de las necesidades y requerimientos de nuestros clientes.

El grupo emprendedor de este innovador negocio estará conformado por el Ing. Javier Cali y el Econ. Iván Williams, quienes tienen experiencia directa en estas áreas de negocio y también añadimos dos excelentes personas que juntos los cuatros formarán un área técnica, administrativa y financiera en todo el proceso de automatización en los negocios comerciales. La oportunidad es clara, se ha detectado la necesidad de tecnología informática que desea el empresario en sus procesos operativos en el área de negocio, por causa de un ambiente laboral de incertidumbre, restringiendo un crecimiento positivo en el negocio.

El precio de venta para automatizar el negocio es de \$2,000.00 en los cinco primeros años y en promedio automatizará once locales comerciales en un año, dado a nuestra capacidad operativa para ejecutar el negocio.

La inversión inicial del proyecto es de \$18.409.60 con una rentabilidad del proyecto de \$17.924,00, en un análisis de cinco años con un costo de capital del 14%, dando con un TIR 55%, lo cual es superior a la tasa del mercado, basado en un escenario de expectativas medianas y costos variables mínimos.

Capítulo 1.

ANALISIS DEL SECTOR

1.1 Diagnóstico de la Estructura Actual y de Las Perspectivas del Sector en el Cual se va a Entrar

El negocio de servicios de automatización de empresas, como toda empresa que brinda servicios usando la tecnología, estará en crecimiento. Las aperturas de fronteras en los diferentes tratados, beneficiaran e incrementaran una visión nueva de negocios, mediante la integración de alianzas de estratégicas de negocios relacionados a la solución de Automatización de Empresas.

1.2 Estado del Sector

Nuestro servicio de automatización de empresas, se encuentra en una etapa de crecimiento, existen muchas empresas que brindan soluciones informáticas, en forma general. Lo que nos da la oportunidad de establecer nuestro nicho de mercado brindando un servicio diferenciado en el mercado, mediante un sistema de computación que es adaptado de acuerdo a los requerimientos del cliente.

1.3 Tendencias Económicas, Sociales o Culturales

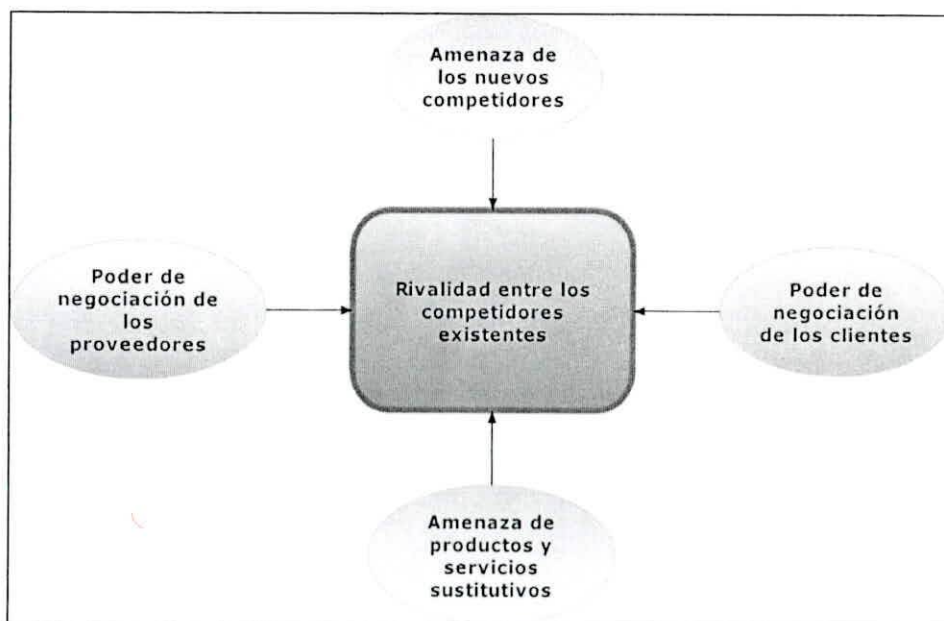
Debido a que los empresarios que se encuentran en nuestro mercado objetivo son personas que han establecido su negocio, en tiempos donde no se necesitaba de mucho estudio para crecer en el, sino mas bien de la percepción y la perseverancia aplicado al negocio.

Ellos desconocen un valor estimativo de cuanto puede valer una solución informática que le brinde mejoras en todas sus áreas. Como también por su poco conocimiento técnico, debido a que muchos de ellos no son profesionales, esto afecta negativamente a la oportunidad de establecer mejor el precio de nuestros servicios.

Esto trae como consecuencia un efecto positivo, al realizar la automatización del negocio, debido a la facilidad que otorga el empresario para la toma de decisiones por el poco conocimiento de tecnología.

1.4 Análisis de Las Cinco Fuerzas De Porter

Gráfico 1.1
Representación gráfica del Modelo de Porter



Fuente: es.wikipedia.org

1.4.1 Amenaza De Los Nuevos Competidores

Existen pocas barreras de entrada en nuestro servicio para que otros competidores entren de forma fácil, pero si debemos diferenciar nuestro servicio, como por ejemplo:

- ⇒ Adaptarnos a las necesidades y requerimientos del cliente.
- ⇒ Calificación de nuestro servicio para emitir documentos mediante autoimpresores.

1.4.2 Rivalidades Existentes entre los Competidores

- ⇒ La rivalidad es intensa porque hay muchos competidores que no ofrecen un servicio completo.
- ⇒ La estructura de costos de la industria esta manipulado o alterado.
- ⇒ Grado de diferenciación de producto es muy significativo.
- ⇒ El objetivo estratégico se basa en crecer junto al empresario en base al mejoramiento continuo.
- ⇒ Software agradables al contribuyente, muy fácil y entendible de manejar
- ⇒ Perdemos credibilidad cuando salimos del negocio.

1.4.3 Amenaza de productos y servicios sustitutos

- ⇒ Programadores independientes.
- ⇒ Maquinas Registradora
- ⇒ Soluciones software del SRI¹
- ⇒ Aportaciones del gobierno mediante sus gremios.

1.4.4 Poder de Negociación de los proveedores

- ⇒ Alto costo de mano de obra.
- ⇒ Conocimiento y manejo de del know how de la compañía.
- ⇒ Disponibilidad de tiempo para trabajar.

1.4.5 Poder de Negociación de Clientes

- ⇒ Cliente maneja el precio en el mercado.
- ⇒ Cliente desconoce el valor del servicio
- ⇒ Muchos proveedores de servicios relacionados.
- ⇒ Forma de pago del servicio
- ⇒ Tiempo de ejecución de la automatización.

¹ SRI; Servicio de Rentas Internas

Capítulo 2.

ANALISIS DEL MERCADO

2.1 Servicio

2.1.1 Descripción Detallada del Servicio Que se van a Vender

Nuestro servicio abarca la automatización del negocio mediante un sistema informático, que se adapta a los requerimientos del cliente, de ahí nuestro Slogan “nosotros nos adaptamos a sus requerimientos”.

Iniciamos con el conocimiento del ciclo del negocio del empresario para descubrir las áreas que necesita automatizar, estos son: Inventario y compras, facturación y ventas, clientes y cuentas por cobrar, proveedores y cuentas por pagar, bancos y emisiones de cheques, contabilidad y roles de pago, para luego asesorarle en las áreas que necesite su negocio y llegar hasta la implementación total.

Automatizando el negocio mediante un sistema, le permitirá dar la agilidad al empresario en las tomas de decisiones y llevar un óptimo manejo del negocio, estando en línea con los avances de la tecnología.

2.1.2 Aplicación del producto o servicio.

El servicio a brindar llegará a todos los empresarios que ejercen actividad económica en la ciudad de Guayaquil, que desean automatizar o mejorar sus áreas del negocio y se aplicará cumpliendo con todos los requerimientos que el cliente demande, dándole todas las facilidades que el necesite.

En base a los resultados de nuestra encuesta la automatización se realizara dentro del establecimiento con el fin de realizar un trabajo mas confiable y creíble para el empresario que requiere nuestros servicios.

2.1.3 Elementos especiales del producto o servicio.

- ⇒ Nuestra herramienta principal es KaiZen, un sistema informático flexible creado en base a las experiencias de los requerimientos de clientes, como también basado en los parámetros legales y tributarios exigidos.
- ⇒ Opción para controlar diferentes puntos de emisión en varios establecimientos, perteneciendo al mismo dueño.
- ⇒ KaiZen, tendrá la opción de emitir e imprimir documentos Autoimpresos y el llenado de los documentos preimpresos tales como: facturas, notas de ventas, liquidación de compra, notas de crédito, notas de debito y guías de remisión exigidos por el SRI.
- ⇒ Nuestro servicio abarca alianzas estratégicas con profesionales capacitados en las diferentes áreas del negocio.

2.1.4 Productos Competidores.

Nuestros competidores son personas naturales y jurídicas que se dedican en su mayoría al desarrollo de sistemas informáticos y complementos que necesita el cliente al automatizar su negocio como: Instalación de redes, venta de equipo y accesorios de computación, asesorías.

Los principales competidores potenciales de nuestro sector son:

Tabla 2.1
Principales Competidores

SYNERGY
COMPUMARKET
PROSOFT
OMEGABYTE COMPUTACION
HIGHWARE SOFTWARE SOLUTIONS
MEMORY MAGUS
RIGHTTEK
SYSTEXCE AS/400 SYNON
AGROSOFT
SOFT FOR YOU DE LATINOAMERICA

DESARROLLO & SOLUCIONES INFORMATICAS
NEWSYSTEM
GOLDSOFT SUPREMACIA SISTEMATICA S.A.
MEDIATIS
SIPECOM S.A.
OMEGABYTE COMPUTACION
S&S COMPSOFT S.A
CENINFOR
TECH NET C.A. (TECH NET)
SUDAMERICANA DE SOFTWARE S.A.

Fuente y Elaboración: Cali y Williams

2.1.5 Análisis FODA

Fortalezas

- ⇒ Conocimiento del know how de los negocios comerciales.
- ⇒ Compromiso de trabajo en planta.
- ⇒ Dueños de los programas fuentes.
- ⇒ Profesionales capacitados en las diferentes áreas de los negocios con Maestrías.
- ⇒ Socios estratégicos de negocios relacionados

Oportunidades

- ⇒ Tratado de libre comercio.
- ⇒ Adaptación a la cultura tributaria.
- ⇒ Aumentan los movimientos de venta en negocios.
- ⇒ Mercado no saturado e insatisfecho.
- ⇒ Sistemas informáticos discontinuos.

Debilidades

- ⇒ Programadores de tiempo parcial.
- ⇒ Mano de obra alta por cambios al sistema.

Amenazas

- ⇒ Desconocimiento del costo del servicio por parte del empresario.
- ⇒ Desconocimiento de tecnología y sus beneficios por parte del empresario.
- ⇒ Ayuda de tecnología al empresario por parte del estado.
- ⇒ Restricciones del SRI.
- ⇒ Programadores independientes a bajo costo

2.1.6 Patentes o Condiciones de Secreto Industrial Referente a Su Producto o Servicio

El know how de nuestro servicio es la herramienta de trabajo “KaiZen”, el mismo que será presentado mediante oficio a la OMPI, para su registro y certificación de autenticidad de sus propietarios, para la implementación de este negocio.

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

- ⇒ Asesoría Tributaria
- ⇒ Asesoría Contable
- ⇒ Capacitación en sistemas informáticos.
- ⇒ Asesoría en dirección de Empresas.
- ⇒ Venta de equipos y accesorios de computación.
- ⇒ Instalación de redes.

2.1.8 Solución a Sus Debilidades y Formas de Aprovechar Sus Fortalezas

- ✓ La mayoría de empresas otorgan el servicio al cliente mediante un sistema cerrado, en el cual el cliente tiene que adaptarse al sistema, esto nos permite hacer de esta debilidad una ventaja competitiva para nosotros en darle la oportunidad al cliente para exigir mas campos adaptándonos así a sus requerimientos.
- ✓ Procurar implementar nuestro sistema a negocios con visión a largo plazo.
- ✓ Usar estrategias o alternativas para optimizar al máximo los requerimientos que no sean muy necesarios para el empresario, como también contratar la mano de obra de programadores por obra realizada mediante un cronograma

de trabajo, otorgando un beneficio adicional si se entrega el proyecto con anticipación o poniendo un castigo si pasa del tiempo establecido.

- ✓ Hacerle conocer al empresario los costos que incurriría en la automatización total de su negocio, mediante las proformas de diferentes proveedores de servicios.
- ✓ Mediante una demostración del alcance de nuestros servicios, demostrarle el beneficio que tendría en agilidad, eficiencia y control de las áreas de su negocio
- ✓ Solo la máquina registradora solamente emite e imprime tickets de ventas y no más reportes que el cliente desearía obtener para una mejor toma de decisiones operativas.

2.1.9 Factores para destacar del servicio.

Imagen, Presencia del servicio en el mercado, experiencia, confiabilidad, ética que son percibidos inmediatamente por el empresario que contrata nuestros servicios, siendo este un factor muy importante para nuestro negocio.

2.1.10 Cuidados especiales con el producto o servicio.

Nuestro servicio cuenta con la administración transparente para cualquier auditoria de procedimientos, y la privacidad de la información que nos confían los empresarios para poder implementar nuestro negocio, también contamos con planes de contingencia que salvaguardan la integridad de los datos del negocio del empresario.

2.2 Clientes

Tipo De Compradores Potenciales, emprendedores con alto movimientos en ventas, para cualquier tipo de adquisición, con una rotación de inventario alta que no justifica seguir usando controles manuales.

Segmentados Por Actividad, Consumibles, servicios y bienes no consumibles que demande al empresario muchos movimientos de venta.

Edad, depende del empresario, puede ser un joven o un joven mayor

Sector. Centro, norte, sur o en los centros comerciales de la ciudad de Guayaquil donde haya aglomeración de personas demandando productos o servicios.

Nivel. Medio alto, alto

Ubicación. Guayaquil

Ingresos. Los ingresos de nuestros clientes se miden en función de los movimientos de ventas diarios que ellos tengan, aproximadamente mayores a 100 movimientos y no en sentido monetario.

Características básicas de esos Son clientes mayoristas y minoristas que tienen altos movimientos de compra y venta.

Localización geográfica de los clientes, sector centro, norte y sur de la ciudad de Guayaquil, en las parroquias urbanas

Bases de decisión de compra de los clientes, ellos estarían dispuestos a comprar nuestros servicios en base a la experiencia y reconocimiento de otros clientes que han utilizado nuestros servicios. Pagar de acuerdo al mercado mientras ellos conozcan el precio y muchas veces influenciados por terceras personas en la decisión de compra de nuestro servicio.

Opiniones de clientes que han mostrado interés en su producto o servicio, muy flexible, amigable al usuario o fácil de utilizar y de manejar, responsabilidad y ética en el manejo de información.

Opiniones de Clientes Que no han Mostrado Interés en Su Producto o Servicio

✓ Desconfianza.

- ✓ Desconocimiento de tecnología.
- ✓ Ya tienen sistemas que están implementado en su negocio
- ✓ No desean pagar por cada modulo, ellos desean pagar un valor por el servicio total en muchos casos.
- ✓ Es difícil el contacto con la persona que toma la decisión final.

Formas Posibles de Evitar La Falta de Interés

- ✓ Tener una vía de comunicación con el empresario que toma la decisión para descubrir las ventajas que el pudiera obtener para implementar la automatización en su negocio.
- ✓ La experiencias de otros clientes que han tenido nuestro servicio
- ✓ Monitoreo constante del proceso de automatización del negocio
- ✓ Brindarle las nuevas tecnología o ultima tecnología que se podría implementar al negocio
- ✓ Mejores los precios de nuestros productos otorgando a ellos un valor agregado posventa.

2.3 Competencia

2.3.1 Precios

La competencia, actualmente esta cobrando la implementación por licencia, es decir, por la instalación del programa en una máquina, capacitación y mantenimiento del software por el valor promedio de \$2000.00, en nuestro Mapping² del producto la media de usuarios por máquina presentó un mínimo de seis usuarios. Nuestro precio será el promedio que los clientes estarían dispuesto a pagar, relacionado con la competencia

2.3.2 Desempeño del producto, servicios o garantías.

Será implementado en cada área personalizada dirigido a las necesidades a cada usuario. Se dará una garantía de un mes sin costo.

² Ver Anexo I, Ver anexos del Mapping de precios y de servicios, donde se identifica a los competidores y el precio de la competencia

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

Nuestro servicio será implementado con las opciones básicas por la competencia sin la opción a futuro o estrategias para manejar al sistema.

También no existe un conocimiento profundo del requerimiento del producto a base de asesoramiento al usuario.

2.3.4 Posibilidades de Solución a las Dificultades

Nosotros brindamos un servicio de asesoramiento de todas las áreas de la empresa mediante un cronograma establecido en la etapa inicial de esta manera conoceremos con certeza el Know How del negocio y sus procesos manuales actuales.

2.3.5 Mercado que Manejan

La competencia no está orientada en segmento de mercado sino a cualquier tipo de cliente.

2.3.6 Esquema de venta, distribución.

Ellos buscan al cliente mediante su actividad económica del ciclo del negocio, también contratan vendedores con una cartera de posibles clientes.

2.3.7 Capacidad de Producción.

Los competidores si podrían cumplir con las necesidades del cliente que son flexibles como nuestro servicio y su capacidad de producción sería muy alta, pero hay muchos que solo venden un sistema cerrado que según nuestros resultados de la encuesta tendrían dificultad porque ellos solo le gustarían sistemas flexibles.

2.3.8 Capacidad Financiera.

Algunos competidores han sido creados de alianzas hacia atrás de grandes empresas como por ejemplo CompuMarket, que este tiene alto poder financiero y pueden realizar que la línea actual del programa contratar programadores para actualizar sus sistemas en cambio hay competidores que

son desarrolladores de sistema sin poder financiero pero con la visión de aliarse con empresas grandes y poder hacer mas competitivo

2.3.9 ¿Cuál es la marca líder? ¿Por precio? ¿Por calidad? ¿Por servicio?.

No existe una marca líder dentro de nuestro segmento de mercado

2.3.10 ¿Han surgido o se han acabado empresas en esta actividad en los últimos años? ¿Cómo les ha ido?

Muchas personas naturales o jurídicas han desarrollado sistemas para empresas grandes en las cuales han absorbido todo su tiempo pasando a ligarse totalmente a un solo cliente esto da como resultado en si la empresa pasa ser dependiente de un solo cliente y pasa a ser no competidora en el mercado. La vida útil de esta compañía es de tres años y pocos de ellas han superado. Los competidores por abarcar muchos clientes descuidan a los principales originándose en ellos una mala reputación.

2.3.10 Imagen de la competencia ante los clientes.

Son personas muy ocupadas y dan un servicio incompleto luego de brindar el servicio. No se alianzan con personas estratégicas para cumplir con los requerimientos del empresario.

2.3.11 ¿Por qué les compran?

El mercado esta en crecimiento y la mayoría de los empresarios quieren estar mas competitivo dentro del mercado debido a los diferentes acuerdos comerciales firmados por nuestro país como también por recomendaciones por el servicio prestado a otra compañía que tiene la misma actividad comercial que lo solicita.

2.3.12 Segmento Al Cual Están Dirigidos

A los negocios comerciales que están ejerciendo actividad económica en el centro de la ciudad de Guayaquil. Ver Anexo 2

2.3.13 ¿Por Qué Será Fácil o Difícil Competir Con Ellos?

Se nos dificultaría con las empresas que han hecho una integración hacia atrás, saliendo de las ventas de computadoras a la venta de programas de

computación debida a su capacidad financiera ya que ellas podrían tener como costo fijo a desarrolladores a tiempo completo que estarían trabajando dentro de la compañía.

2.3.14 ¿Por Qué Cree Que Puede Lograr Una Fracción Del Mercado?

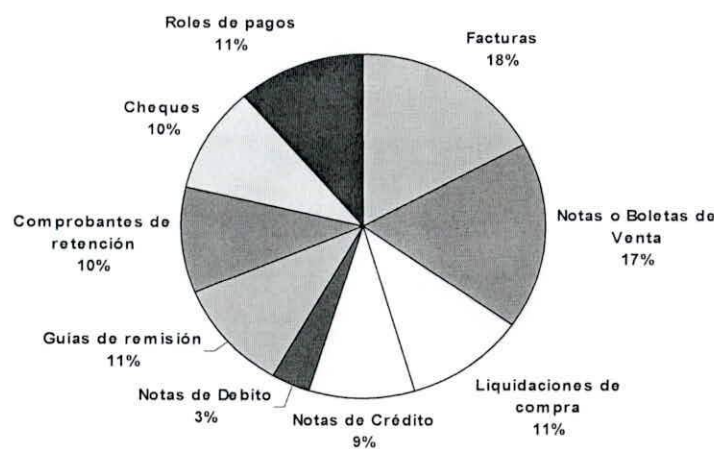
Se puede desarrollar un sistema para un cliente e ir especializándose para esa línea de negocio y darse cuenta que puede segmentar este mercado.

Capítulo 3.

TAMAÑO DEL MERCADO GLOBAL

En el Anexo 3 se encuentra los objetivos de la investigación de mercado y el formato de la encuesta realizada alrededor de mas de cincuenta contribuyentes activos que poseen comprobantes de ventas preimpresos vigentes y que tienen un local comercial en el centro de la ciudad de Guayaquil. Un dato importante es que tipos de documentos le gustaría que los clientes automaticen, y estos son: La Factura, la Nota o Boleta de venta y Liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios, entre otros.

Gráfico 3.1
Análisis de la Encuesta



Elaborado por: Cali y Williams

El precio que está dispuesto a pagar favorece a nuestro negocio, pero recalando que sea flexible a sus necesidades. Esto comprende en un **Kaizen** de \$2.000,00 que automatizará el área de negocio y tendrá vinculado los inventarios, las compras y las ventas de todo tipo de adquisición (consumible, no consumible y servicio) permitiendo una ágil y fácil comunicación con el sistema que va desde el conocimiento del ciclo del negocio hasta la adaptación del sistema implementado, tomando en consideración que el servicio se realice dentro del negocio, con el fin de salvaguardar la confiabilidad y privacidad del servicio contratado.

Para estimar el tamaño de mercado fue necesaria pedir información al Servicio de Rentas Internas para identificar a nuestros posibles clientes (personas naturales o jurídicas que estén activos y que poseen comprobantes de ventas preimpresos vigentes en la ciudad de Guayaquil). Lo cual se visito al centro de la ciudad de Guayaquil para realizar las encuestas, ya que hay mucho comercio y movimiento de ventas. Ver anexo 2 del croquis del centro de la ciudad de Guayaquil.

Capítulo 4.

ANALISIS TECNICO

Nuestro servicio esta basado en una tecnología existente para la automatización de negocios, mediante un ERP³ para empresas de compra y venta de todo tipo de adquisición (consumible, no consumible, servicios). Se puede comercializar por módulos, teniendo el cliente la opción de automatizar totalmente el negocio con las áreas que el ERP abarcaría:

- Administración y seguridad.
- Inventario y compras.
- Importaciones.
- Facturación y cuentas por cobrar.
- Proveedores y cuentas por pagar.
- Bancos.
- Roles de pago.
- Contabilidad.

Como también podrá adaptarse a cualquier cliente que desee módulos por separados como un sistema POS, que abarca inventario y facturación.

4.1 Análisis del Producto

- **Bases científicas y tecnológicas.**
 - El desarrollo del sistema. herramienta que usaremos para la implementación de nuestro servicio. se desarrollara con capital propio cubriendo en su totalidad la inversión en el desarrollo del código fuente.
- **Etapas de investigación y desarrollo.**
 - Obtener una base de datos donde podamos seleccionar a nuestros clientes
 - Segmentar los clientes que desean nuestro servicios de implementación

³ ERP; enterprise resource planning, las transacciones permanecen registradas desde su captura en una sola base de datos, mediante la cual es posible consultar en línea la información necesaria

- **Cronograma de desarrollo. (ver anexo 4)**

- Selecciono los clientes
- Le vendo la idea del negocio
- Presento un demo
- El cliente acepta la implementación de nuestro servicio
- Conocer el ambiente del negocio
- Reingeniería de procesos
- Instalación de equipos y redes a utilizarse
- Instalación del sistema
- Levantamiento de información
- Adaptación de nuevos requerimientos al sistema
- Simulación y pruebas del sistema. La cosa correcta que hacer
- Parametrización del sistema por áreas de negocio
- Permisos legales para autorización de documentos a utilizarse.
- Capacitación y asesoramiento al personal
- Ejecución del programa
- Monitoreo constante.

- **Pruebas piloto del producto y de la tecnología.**

- Siguiendo nuestro cronograma de desarrollo. podemos ejecutar la aplicación en cada área de negocio para así descubrir los ajustes y nuevos requerimientos antes de lanzarlo al mercado.

- **Recursos requeridos para el desarrollo.**

- Un analista que se encargan de la instalación de la aplicación y desarrollo de los requerimientos
- Un asesor encargados del coordinar los equipos necesarios y levantar la información en cada área de la empresa.
- Gestionar el 50% por anticipado que sería nuestro capital de trabajo.
- El software de base de datos
- El software de la aplicación Kaizen

- **Especificaciones del producto.**
 - ERP comercial adaptado a las exigencias de nuestros clientes. un programa flexible que funcionara como herramienta de trabajo y toma de decisiones para el empresario.
- **Proceso tecnológico.**
 - Para aplicar nuestra implementación. se requiere de equipos de computación. comunicación e Internet. como por ejemplo
 - Computadoras.
 - Impresoras térmicas.
 - Impresoras matriciales.
 - Instalación de redes inalámbrica o cableado
 - Router
 - Rack
 - Switch
 - Hub.

4.2 Facilidades

- **Ubicación geográfica exacta de la planta.**
 - Nuestro servicio será en un 80% en las instalaciones del establecimiento del cliente. según el resultado de las encuestas que indica. que la cliente le gusta que la implementación se la realice en su propio negocio y un 20% en nuestra área de negocio. donde día a día haremos revisión del avance del proyecto.
- **Facilidades de servicios**

El cliente nos provee del equipo de trabajo para los ajustes o nuevos requerimientos que se presentan en el proceso de implantación de Kaizen.
- **Posición relativa a proveedores y clientes.**
 - Nuestros desarrolladores tienen una alta participación en nuestro negocio. tanto en tiempo como en calida de trabajo. Por este motivo ellos

forman parte del negocio como accionistas. para que se sientas muy comprometidos y predispuestos con la empresa.

- Nuestros clientes en base a nuestros resultados. nos proporcionan una certificación de honorabilidad y satisfacción por nuestros servicios a parte de la recomendación verbal a familiares y colegas de su misma línea de negocio. de esta manera las implantaciones siguientes serán cada mas rápidas y eficientes.

4.3 Sistemas de Control

En el caso que el cliente desee emitir comprobantes de venta mediante un sistema informático (autoimpresos), nuestro software tendrá todos los requerimientos de auditoria que exige el SRI. Como son:

- El software este integrado al sistema de facturación
- Tener el sistema de módulo de auditoria, como:
 - Cuentas de Auditoría por Usuario
 - Totales de control
 - Registro de rutas de auditoria
 - Otras cuentas de Auditoría
 - Anulación de transacciones
 - Número de transacciones
 - Registro de transacciones erradas
 - Protección por claves
 - Registro de transacciones anuladas
 - Cuentas de Auditoría
 - Registro y control de acceso a módulos de Auditoría
- El software pueda emitir documentos para la realización de pruebas
- El software pueda emitir documentos con todos los requisitos establecidos en las normas vigentes

El monitoreo constante y pruebas pilotos de los nuevos requerimientos solicitados por el cliente, mediante la ejecución del modulo donde se realizo el cambio y sus relaciones con todo el sistema integrado.

Capítulo 5.

ANALISIS ADMINISTRATIVO

5.1 Grupo Empresarial

5.1.1 Miembros del Grupo Empresarial

Ing. Javier Cali Inga

Econ. Iván Williams

Anl. Hermes Quimi

Ing. Lilia Rodríguez

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

Ing. Javier Cali Inga:

- ⇒ Experiencia en implementación de sistemas en importadoras sin tecnología informática alguna.
- ⇒ Habilidades en integrar procesos de diferentes áreas de la empresa, conocimiento de los recursos necesarios para el proyecto, manejo de base de datos. Preparación continua. Con una maestría en administración de empresas que fortalecen sus servicio en las compañías.

Econ. Iván Williams Vargas:

- ⇒ Tres años de experiencia en Auditoria y control de sistemas de Facturación.
- ⇒ Habilidades; buena comunicación interpersonal, excelente tomador de decisiones, cuenta con diferentes cursos que fortalecen su Imagen profesional.

Ing. Hermes Quimi:

- ⇒ Diez años de experiencia en desarrollo e implantación y venta de Software en el mercado ecuatoriano, experiencias en negocios y cuenta con cartera de clientes potenciales.

- ⇒ Habilidades; buena comunicación interpersonal sabe negociar, cuenta con cursos de diferentes sistemas operativos.

Ing. Com. Lilia Rodríguez:

- ⇒ Doce años de experiencia en el área contable financiera, Excelente relación interpersonal. Conocimientos sólidos de importación y desarrollo del recurso humano. Experta en tributación.
- ⇒ Habilidades: Le gusta tomar decisiones con calma, excelente personalidad y presencia. Experta en Trabajo bajo presión.

5.1.3 Nivel de participación en la gestión

- ⇒ Ing. Javier Cali Inga 26%
- ⇒ Econ. Iván Williams 27%.
- ⇒ Hermes Quimi 22%
- ⇒ Lilia Rodríguez: 25%

5.1.4 Nivel de participación en la junta directiva

La junta directiva se formará por votación secreta entre los cuatro accionistas de la empresa, donde existirá un Presidente de Directorio y el resto serán miembros del directorio.

5.1.5 Condiciones salariales

Los cuatro accionistas tendrán sueldos distintos, dependiendo de la cantidad de hora que estén automatizando el negocio, la secretaria y los asistente técnico de operaciones tendrán sueldos fijos.

5.1.6 Políticas de distribución de utilidades

Las políticas de distribución de utilidades serán en función de las acciones que tengan cada socio. Aunque se ha establecido inicialmente que solo un 40% de las utilidad neta será distribuida a los accionistas. El 60% restante para inversión en la empresa, pero a partir del cuarto año.

5.2 Personal Ejecutivo

5.2.1 Personas que Ocuparán los Cargos Básicos, Incluyendo Su Experiencia y el Aporte Posible a La Organización

- **Ing. Javier Cali Inga;** Gerente General, y estará a cargo en el proceso de automatización en el negocio
- **Econ. Iván Williams Vargas;** Gerente Financiero y Responsable de Gestión en Automatización
- **Sr. Hermes Quimi;** Gerente de Proyectos y Responsable de Gestión en Automatización
- **Sra. Lilia Rodríguez;** Gerente de Ventas y Responsable de Gestión en Automatización

5.2.2 Políticas De Administración De Personal

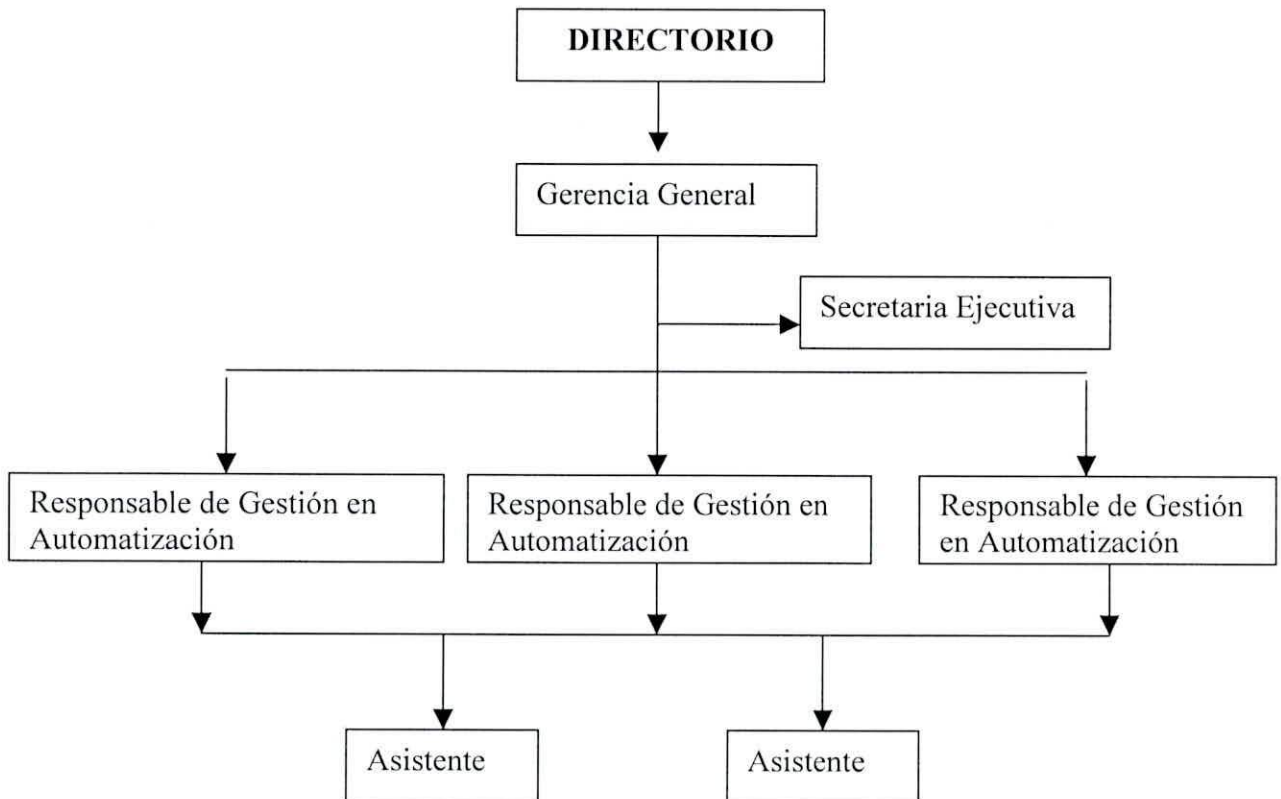
- Los tipos de contratos para personal administrativo serán por contrato de un año, pasado este tiempo y el nivel de desempeño se la volverá a contratar y se le pagarán todos los beneficios que por ley le corresponde.
- La política salarial se establecerá en función de las disposiciones y regulaciones de ley como también a negociaciones establecidos en el contrato.
- Para llevar a cabo el proyecto, el Responsable de Gestión en Automatización y el cliente dispondrán en conjunto el lugar de trabajo donde se realizarán los trabajos de implementación del sistema.

5.3 Organización

5.3.1 Estructura Básica

- Gerente General.
- Responsable de Gestión en Automatización - i
- Responsable de Gestión en Automatización – ii
- Responsable de Gestión en Automatización - iii
- Asistentes técnico de Operaciones – 2

Gráfico 5.1
Estructura Organizacional



5.3.2 Mecanismo de dirección y control

El Gerente General controlará paso a paso la ejecución del cronograma de trabajo de la implementación del sistema, que todo proyecto termine con la satisfacción total del cliente. Realizando controles en los lugares donde se desarrolle el proyecto y estando a la vanguardia de nuevos proyectos para la empresa.

5.3.3 Estilo De Dirección

Habrà mucha delegación de autoridad, se tratarà de formar una organización plana. La organización tendrá la modalidad de administración por procesos donde cada miembro del equipo responderà por sus resultados en previa coordinación con todos los miembros del equipo.

5.3.4 Los Comités De Dirección Que Tendrá, Sus Componentes Y Funciones.

El directorio estará formado por un gerente general y sus Responsable de Gestión de Automatización, será una organización plana basada en productividad justo a tiempo y resultados de sus colaboradores.

Se presentaran al termino de cada año, los estados financieros principales, “flujo de caja, pérdidas y ganancias, balance general” para ir verificando los resultados de la compañía y medirlo con el presupuesto principal y así se podrá realizar toma de decisiones que permitan volvernos a alinear o mejorar

5.4 Empleados

5.4.1 Necesidades cualitativas y cuantitativas.

Para comenzar con la empresa se necesita de 4 profesionales con las competencias mostradas en la opción 1.2 para así poder llevar un buen rumbo a la empresa

5.4.2 Mecanismo de selección, contratación y desarrollo

- Los empleados o asistentes serán elegidos según la experiencia y el cargo que vallen a desempeñar en la empresa.
- Se tomara en consideración personal que haya laborado en empresas con la misma línea de negocio.
- Se enviara a los colegios de profesionales del Ecuador, requerimientos de personal acorde al puesto o vacante en curso.
- Para la selección del personal se acudirá a la ESPAE (Escuela de Postgrado de Administración de Empresas) o a la MSIG (Maestría de Sistemas de Información Gerencial) unidades académicas de la ESPOL.
- Habrá también un plan de carrera mediante una gestión de competencia en función del crecimiento de la compañía.

5.4.3 Programas de capacitación

- Una parte de las utilidades de la empresa se destinarán para la capacitación de los empleados y adquisición de nuevos sistemas o equipos informáticos, cuando se requieran.
- A todo el personal será capacitado según las funciones que realice.

5.4.4 Políticas de Administración de Personas

- El salario será fijo y será de USD 250.00 para la secretaria y USD 500.00 para el asistente técnico de operaciones y se pagarán mensualmente.
- El salario para los responsable de la automatización de negocio será por las horas trabajadas.
- A nuestros colaboradores se les pagará todos los beneficios que por Ley corresponden.

5.5 Organizaciones de Apoyo

5.5.1 Las organizaciones que le ayudarán

- Recursos propios de los Accionistas, 25%
- Corporación Financiera Nacional, un Credimicro de banca de 2do. Piso, a un tasa de interés de 14% a tres años plazo y los pagos serán mensual.

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

La administración contable estará basada en los principios contables de la NEC y del SRI como por ejemplo anexos transaccionales y retenciones a la fuente

La organización contable, manejará las cuentas internas y se contratara una auditoria externa anualmente.

La redistribución o reestructuración del plan de cuentas si fuese necesario en función del crecimiento de la empresa y factores externos.

Nuestra empresa será ejemplo de cultura tributaria pagando todos sus impuestos al día y en las fechas establecidas permitiendo de esta manera obtener, un costo de oportunidad al evitarnos multas.

Capítulo 6.

ANALISIS LEGAL Y SOCIAL

Análisis Social

Kaizen, es una propuesta eminentemente social, tiene objetivos claros y su desarrollo permitirá luchar con el desempleo, reducir la pobreza y evitar la migración que afecta a nuestro territorio nacional.

Generará puestos de trabajos, tendrá una inversión inicial en el negocio bastante flexible para que puedan animarse los inversionistas a financiar este plan de negocio.

Análisis Ambiental

El proceso de ejecución hace que la automatización garantice al máximo productos que no contaminan al ambiente.

Análisis Legal

La empresa del producto **Kaizen**, será de sociedad anónima domiciliada en la ciudad de Guayaquil – Ecuador. Se afiliará en la Cámara de Comercio de Guayaquil y cumplirá rigurosamente todas las obligaciones de hacer su actividad en Guayaquil.

Capítulo 7.

ANALISIS ECONOMICO

A continuación se detalla los siguientes cuadros económico para arrancar con el plan de negocio, de una vida útil del proyecto de cinco años, con la inversión de activos fijos, horas del personal, punto de equilibrio, depreciación, entre otros que son un mecanismo importante para realizar los flujos proyectados. Todos los valores están expresados en dólares americanos (\$)

Tabla 7.1
Inversión Inicial

Eventos	Cant	Valor	\$
Inversiones en Activos Fijos			17,009.60
Computadora Personal	1	689.14	689.14
Impresora Personal	1	120.00	120.00
Computadora portatil (Laptop)	2	1,438.00	2,876.00
Impresora termica	1	390.00	390.00
Impresora Matricial	1	277.22	277.22
Lector de código de barra	1	157.24	157.24
Licencia de desarrollo del sistema Visual Punto Net	1	1,200.00	1,200.00
Licencia de base de datos	1	700.00	700.00
Muebles de Oficina.	1	600.00	600.00
Costo desarrollo software Kaizen	1	10,000.00	10,000.00
Gastos Administrativos			1,400.00
Alquiler Oficina			900.00
Contitución de la compañía Gtos Legales			300.00
Deposito inicial al banco 25%			200.00
Intereses Bancarios			
inversión Requerida			18,409.60

Elaborado por: Cali y Williams

Tabla 7.2
Políticas del Proyecto

DETALLE	
Capacidad de personal nos da para automatizar kaizen al mes	2 al mes
Precio de Venta	\$ 2,000.00
Costos variables por proyecto. (Proyect)	\$ 1,106.00
Mantenimientos Post Venta	\$150
Tasa de interes bancaria Anual	14%
Tiempo para pagar el prestamos	3 años

Elaborado por: Cali y Williams

Tabla 7.3
Horas Utilizadas para Ejecutar la Automatización

Fuerza de trabajo	Automatizaciones			Honorarios profesionales	Capacidad Mes	Capacidad Ociosa
	Horas	Cantidad	Valor Hora			
Ingeniero MBA	64	2	5	640	160	32
Ingeniero Comercial	60	2	4	480	160	40
Economista MBA	66	2	5	660	160	28
Analista de proyecto	54	2	4	432	160	52
	244			2212		152

Elaborado por: Cali y Williams

Tabla 7.4
Análisis de Sensibilidad

	VAN	TIR
Estado Real	\$ 17,924.00	55%
Disminución de 10% en el precio de venta (\$1,800.00)	\$ 9,008.00	35%
Aumento de un 10% en el precio de venta (\$2,200.00)	\$ 26,840.00	74%
Con ventas de 06 automatizaciones al año	-\$ 48,946.00	error
Con ventas de 12 automatizaciones al año	-\$ 26,656.00	error
Con ventas de 18 automatizaciones al año	-\$ 4,366.00	3%
Aumento de un 10% en los gastos fijos	\$ 10,390.00	39%
Aumento de un 24% en los gastos fijos	-\$ 157.00	13.60%

Elaborado por: Cali y Williams

Tabla 7.5
Tabla de Depreciación

Metodo de depreciación de Linea Recta	Costo	Vida Util				
			2007	2008	2009	2010
Computadora Personal	689.14	3	229.71	229.71	229.71	0.00
Impresora Personal	120.00	3	40.00	40.00	40.00	0.00
Computadora portatil (Laptop)	2,876.00	3	958.67	958.67	958.67	0.00
Impresora termica	390.00	3	130.00	130.00	130.00	0.00
Impresora Matricial	277.22	3	92.41	92.41	92.41	0.00
Lector de código de barra	157.24	3	52.41	52.41	52.41	0.00
Licencia de desarrollo del sistema Visual						
Punto Net	1,200.00	3	400.00	400.00	400.00	0.00
Licencia de base de datos	700.00	3	233.33	233.33	233.33	0.00
Muebles de Oficina.	600.00	3	200.00	200.00	200.00	0.00
			2,336.53	2,336.53	2,336.53	0.00
Costo desarrollo software Kaizen	10,000.00	10	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
			3,336.53	3,336.53	3,336.53	1,000.00
Computadora portatil (Laptop)	1,438.00	3		479.33	479.33	479.33
			3,336.53	3,815.87	3,815.87	1,479.33

Elaborado por: Cali y Williams

Tabla 7.6
Prestamos (Recursos Propios y Bancos)

Inversión Inicial	\$18,409.60	100%
--------------------------	-------------	------

Financiamiento Socios	\$10,000.00	54.3%
Ing. Javier Cali Inga	\$2,500.00	13.6%
Econ. Iván Williams	\$2,500.00	13.6%
Anl. Hermes Quimi	\$2,500.00	13.6%
Ing. Lilia Rodríguez	\$2,500.00	13.6%

Bancos	\$8,409.60	45.7%
---------------	------------	-------

Elaborado por: Cali y Williams

Capítulo 8.

ANALISIS FINANCIERO

8.1 Flujo de Caja Proyectado

En el anexo 5 observaremos incrementos en cada año comenzando con un valor \$2,985.59 finalizando en el quinto año \$35,369.94

8.2 Estado de Resultados Proyectado

En el anexo 6 podemos observar un saldo positivo para los cinco años comenzando con un valor \$11,619.21, terminando en el ultimo año un valor de \$13,668

8.3 Balance General

En el anexo 7 se encuentra el Balance General proyectado

ANEXO 1

MAPING DE PRECIOS

Servicios Primarios para la Automatización								
SERVICIOS BRINDAN	Asesoría Levantamiento de Información	Asesoría tributaria contable	Nuevos Requerimientos promedio 5	Venta de licencias c/usuario	Capacitación mes Promedio	Mantenimiento del software	Venta Software 6 usuarios promedio	Total Automatización
KAIZEN	1500	300	500	250	500	300	1500	4850
SYNERGY				200	500	250	1200	2150
PROSOFT	2000			100	500	200	600	3400
OMEGABYTE COMPUTACION				150	600	200	900	1850
HIGHWARE SOFTWARE SOLUTIONS				100	500	300	600	1500
MEMORY MAGUS				200	500	200	1200	2100
SYSTEXCE AS/400 SYNON				200	600	150	1200	2150
AGROSOFT				250	500	200	1500	2450
DESARROLLO & SOLUCIONES INFORMATICAS				150	600	100	900	1750
NEWSYSTEM			400	200	600	250	1200	2650
GOLDISOFT SUPREMACIA SISTEMATICA S.A.			500	100	600	200	600	2000
SIPECOM S.A.	3000		600	200	600	150	1200	5750
OMEGABYTE COMPUTACION				300	500	200	1800	2800
S&S COMPSOFT S.A			375	300	500	200	1800	3175
CENINFOR				150	500	150	900	1700
TECH NET C.A. (TECH NET)				200	500	100	1200	2000
PROGRAMADORES INDEPENDIENTES			375	200	500	100	1200	2375
SUDAMERICANA DE SOFTWARE S.A.				250	600	250	1500	2600
Total Automatización del negocio								2,625.00
Promedio 6 usuarios Automatización del negocio por cada área automatizada-----Margen de error								2,500.00 5%

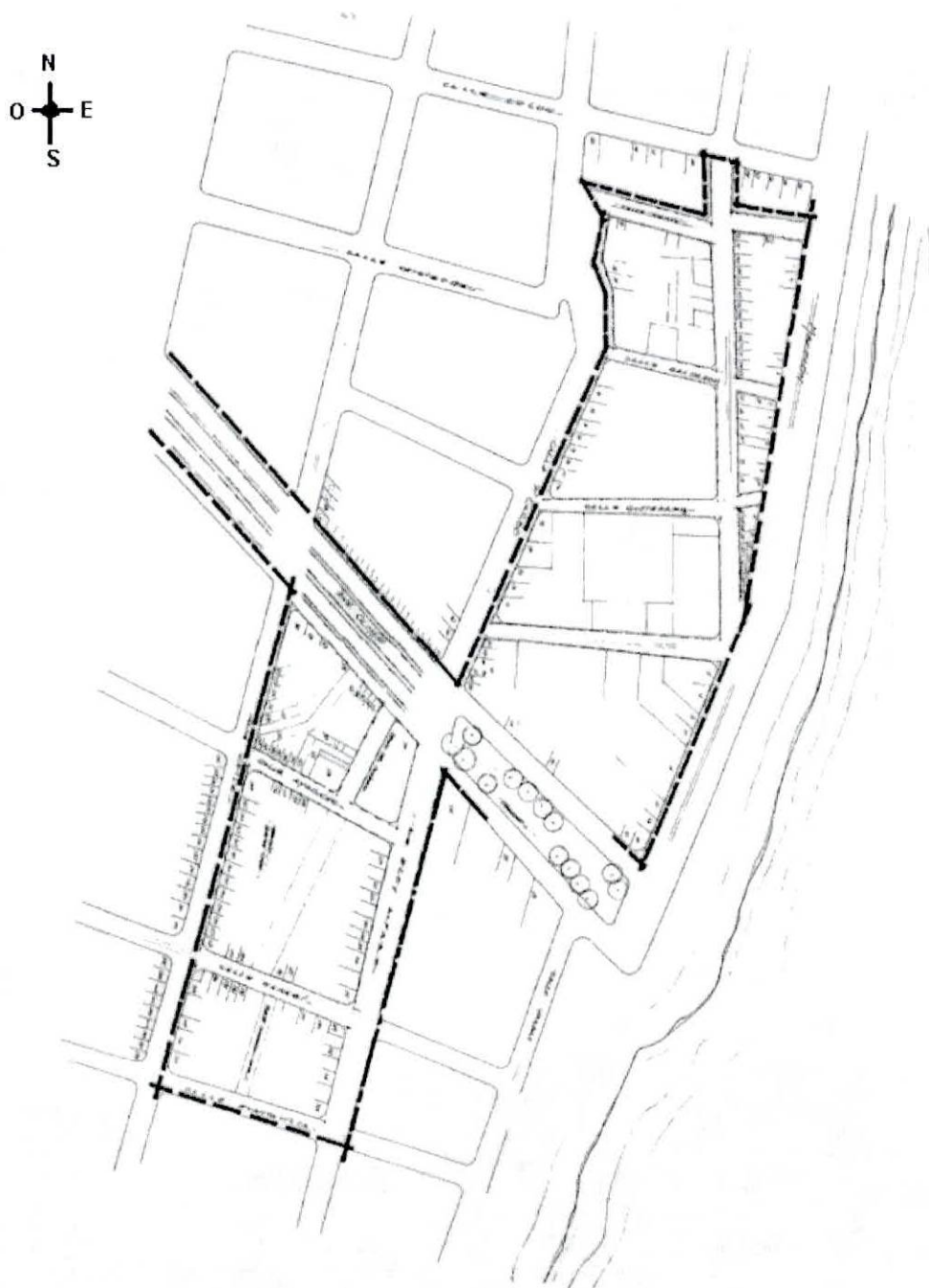
ANEXO 1
MAPING DE SERVICIO

SERVICIOS	Servicios Primaris para la Automatización							Servicios complementarios para la Automatización						Total Servicios
	Levantamiento de Información	Asesoría tributaria contable	Nuevos Requerimientos	Venta Software	Venta de licencias	Capacitacion	Mantenimiento del software	Venta Hardware	Diseño e Instalación de Redes	Diseño y desarrollo de sistemas	Actualización de Hardware	Web Services	Mantenimiento preventivo y correctivo Hardware	
MERCADO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		1		10
KAIZEN				1	1	1	1	1	1				1	8
SYNERGY				1				1	1		1		1	5
COMPUMARKET				1	1	1	1	0	0		0	0	0	5
PROSOFT	1			1	1	1	1				1		1	6
OMEGABYTE COMPUTACION				1	1	1	1							4
HIGHWARE SOFTWARE SOLUTIONS				1	1	1	1							5
COMPUSMART								1	1	1	1		1	10
RIGHTTEK				1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5
SYSTEXCE AS/400 SYNON				1	1	1	1			1				5
AGROSOFT				1	1	1	1							4
SOFT FOR YOU DE LATINOAMERICA									1					1
DESARROLLO & SOLUCIONES INFORMATICAS				1	1	1	1							4
NEWSYSTEM			1	1	1	1	1	1			1		1	8
GOLDISOFT SUPREMACIA SISTEMATICA S.A.			1	1	1	1	1	1		1	1		1	9
MEDIATIS								1			1		1	3
SIPECOM S.A.	1		1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	11
OMEGABYTE COMPUTACION				1	1	1	1							4
S&S COMPSOFT S.A			1	1	1	1	1							5
CENINFOR				1	1	1	1							4
TECH NET C.A. (TECH NET)				1	1	1	1		1	1		1		7
PROGRAMADORES INDEPENDIENTES			1	1		1	1			1				5
SUDAMERICANA DE SOFTWARE S.A.				1	1	1	1							4
														6

El mercado ofrece actualmente 6 servicios como promedio servicios basicos y complementarios, dando como resultado que el empresarió al darse cuenta de los resultados le gustaria seguir adaptando mas tecnologia a su negocio.

ANEXO 2

CROQUIS DEL CENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL



ANEXO 3

ENCUESTA

Objetivo General

Determinar el tamaño del mercado dispuesto a automatizar el negocio mediante nuestro sistema **Kaizen** en el centro de la ciudad de Guayaquil.

Objetivo Específicos

- ⇒ Conocer en que negocios comerciales le gustaría automatizar su negocio
- ⇒ Definir precios adecuados para los clientes y a la competencia
- ⇒ Determinar la ubicación geográfica del cliente
- ⇒ Conocer si requieren un sistema informático que controle alguna área del negocio
- ⇒ Conocer las necesidades y las áreas que requieren para automatizar el negocio.
- ⇒ Conocer en que lugar le gustaría que le realicen el servicio de procesos informáticos

Calculo del Tamaño de la muestra

K2	1.96	De una muestra del 95%
N	64,869	Dimensión del mercado objetivo
E	7%	Porcentaje de Error
P	93%	Proporción de los encuestados
Q	7%	Resta del porcentajes de los encuestados para llegar al 100%

$$n = \frac{3.8416}{1} \times \frac{93\%}{0.49\%} \times \frac{7\%}{0.93\%} \times \frac{7\%}{0.49\%} = \frac{51.0384}{1.0008} = 51$$

Proporción de los encuestados		
Pregunta Filtro	Total	
NO Automatización	2	7%
SI Automatización	28	93%
Total general	30	100%

Persona sociedad	Estado	Obligado	Nombre	Total de Numero ruc	Caducado	No autorizado	Vigente
PNL	ACT		Preimpresión	2			2
PNL	ACT	N	Preimpresión	139,264	76,428		62,836
PNL	ACT	S	Preimpresión	2,355	336		2,019
SCD	ACT	S	Preimpresión	19	5		14
				Dimensión del mercado objetivo			64,869

ANEXO 4

KAIZEN

Levantamiento de información

- Conocimiento del área del negocio
- Estructura del personal de la compañía
- Facilidades de recursos para trabajo
- Definir políticas y estrategias del negocio
- Análisis de procesos general
- Reingeniería de procesos
- Reingeniería de procesos

Análisis tributario-contable

- Análisis contable
- Análisis tributario

Implementación Módulo inventarios y facturación

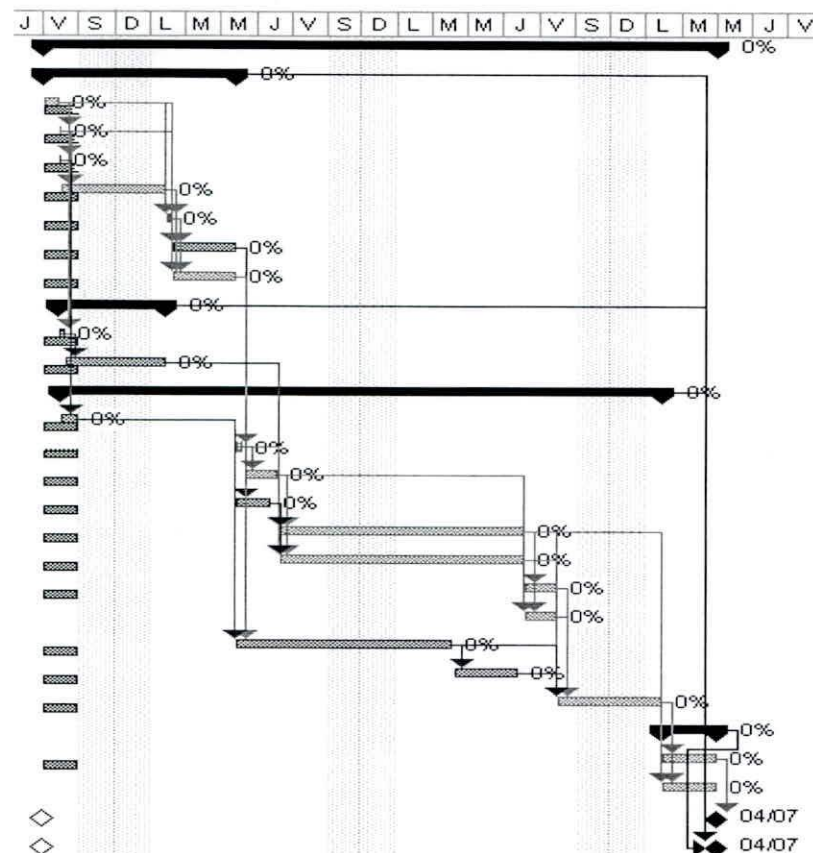
- Instalación del sistema 5 maquinas promedio
- Interpretación del producto por códigos
- Segmentación por líneas de productos
- Segmentación por marcas, relación proveedores
- Creación de base de datos 1000 ITEM promedios
- Creación de base de datos 1000 ITEM promedios
- Verificación y Ajustes a bases de datos
- Verificación y Ajustes a bases de datos
- Adaptaciones y requerimientos promedio 3 Cambios
- Configuración de usuarios y documentos
- Pruebas del sistema

Capacitación Usuarios del Sistema

- Capacitación
- Capacitación

Fin y entrega

- Inicio del proceso de facturación



ANEXO 5

FLUJO DE CAJA PROYECTADO KAIZEN

Eventos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Saldo Inicial de Caja	1,400.00	-34.29	-457.15	-721.83	-1,148.34	-1,096.68	-886.83	-518.81	7.38	691.75	1,534.30	2,535.02	2,985.59	10,179.57	18,858.69	27,537.82
Ingresos por Ventas	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	48,000.00	48,000.00	48,000.00	48,000.00
Otros Ingresos Mantenimiento	0.00	150.00	300.00	450.00	600.00	750.00	900.00	1,050.00	1,200.00	1,350.00	1,500.00	1,650.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00
Total Ingresos	5,400.00	4,115.71	3,842.85	3,728.17	3,451.66	3,653.32	4,013.17	4,531.19	5,207.38	6,041.75	7,034.30	8,185.02	60,885.59	68,079.57	76,758.69	85,437.82
Sueldos Fijos	250.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
Sueldos Variables	2,212.00	2,212.00	2,212.00	2,212.00	2,212.00	2,212.00	2,212.00	2,212.00	2,212.00	2,212.00	2,212.00	2,212.00	26,544.00	26,544.00	26,544.00	26,544.00
Total Sueldos	2,462.00	2,962.00	2,962.00	2,962.00	2,962.00	2,962.00	2,962.00	2,962.00	2,962.00	2,962.00	2,962.00	2,962.00	35,544.00	35,544.00	35,544.00	35,544.00
Gastos Generales	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Alquiler Oficina	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Luz, Teléfono, Agua	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Publicidad	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Gastos Legales	300.00														0.00	0.00
Depositos en garantía	1,100.00														0.00	0.00
Aportes al IESS	23.38	70.13	70.13	70.13	70.13	70.13	70.13	70.13	70.13	70.13	70.13	70.13	841.50	841.50	841.50	841.50
Decimo Cuarto				320.00									320.00	320.00	320.00	320.00
Decimo Tercero												708.33	750.00	750.00	750.00	750.00
Compra de Lapto													1,438.00			
Gastos Administrativos	2,173.38	820.13	820.13	1,140.13	820.13	820.13	820.13	820.13	820.13	820.13	820.13	1,528.46	12,349.50	10,911.50	10,911.50	10,911.50
Interes bancarios	98.11	89.94	81.76	73.58	65.41	57.23	49.06	40.88	32.70	24.53	16.35	8.18	0.00	0.00	0.00	0.00
Pago Prestamo	700.80	700.80	700.80	700.80	700.80	700.80	700.80	700.80	700.80	700.80	700.80	700.80	0.00	0.00	0.00	0.00
Pago de Utilidades													1,163.80	1,144.29	1,144.29	1,494.78
Impuestos a la renta													1,648.71	1,621.08	1,621.08	2,117.60
Gastos Financieros	798.91	790.74	782.56	774.38	766.21	758.03	749.86	741.68	733.50	725.33	717.15	708.98	2,812.51	2,765.38	2,765.38	3,612.37
Total Egresos	5,434.29	4,572.86	4,564.69	4,876.51	4,548.33	4,540.16	4,531.98	4,523.81	4,515.63	4,507.45	4,499.28	5,199.43	50,706.01	49,220.88	49,220.88	50,067.87
Saldo Final de Caja	-34.29	-457.15	-721.83	-1,148.34	-1,096.68	-886.83	-518.81	7.38	691.75	1,534.30	2,535.02	2,985.59	10,179.57	18,858.69	27,537.82	35,369.94

ANEXO 6

Estado de resultados proyectado
KAIZEN

DETALLE		AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas netas		57,900.00	57,900.00	57,900.00	57,900.00
Ingresos por Automatización de negocio		48,000.00	48,000.00	48,000.00	48,000.00
Ingreso mantenimiento del software		9,900.00	9,900.00	9,900.00	9,900.00
Costo de ventas		26,544.00	26,544.00	26,544.00	26,544.00
Utilidad Bruta		31,356.00	31,356.00	31,356.00	31,356.00
Sueldos		8,500.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
Gastos Generales		1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Alquiler Oficina		3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Luz, Teléfono, Agua		1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Publicidad		2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Gastos Legales		300.00	0.00	0.00	0.00
Aportes al IESS		794.75	841.50	841.50	841.50
Decimo Cuarto		320.00	320.00	320.00	320.00
Decimo Tercero		708.33	750.00	750.00	750.00
Gastos Administrativos		19,623.08	19,911.50	19,911.50	19,911.50
Utilidad Operacional		11,732.92	11,444.50	11,444.50	11,444.50
Intereses bancarios		637.73	0.00	0.00	0.00
Gastos Financieros		637.73	0.00	0.00	0.00
Utilidad del ejercicio		11,095.19	11,444.50	11,444.50	11,444.50
Depreciación Activos		3,336.53	3,815.87	3,815.87	1,479.33
Utilidad Liquida		7,758.65	7,628.63	7,628.63	9,965.17
Participación de trabajadores.	0.15	1,163.80	1,144.29	1,144.29	1,494.78
Utilidad antes de impuestos		6,594.86	6,484.34	6,484.34	8,470.39
Impuesto a la Renta	0.25	1,648.71	1,621.08	1,621.08	2,117.60
Utilidad Neta		4,946.14	4,863.25	4,863.25	6,352.79
Depreciación		3,336.53	3,815.87	3,815.87	1,479.33
Flujo de Efectivo Operativo		8,282.68	8,679.12	8,679.12	7,832.13
Venta de Equipos					2,111.90
Ahorro de impuesto por la venta de equipo					844.76
Recuperación del capital de trabajo neto					1,400.00
Flujo de Efectivo Neto	-18,409.60	11,619.21	12,494.99	12,494.99	13,668.12

ANEXO 7

KAIZEN
BALANCE GENERAL
(expresado en dolares)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO CORRIENTE					
Caja y bancos	1,400.00	2,985.59	10,179.57	18,858.69	27,537.82
Deposito en Garantía		1,100.00	1,100.00	1,100.00	1,100.00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	1,400.00	4,085.59	11,279.57	19,958.69	28,637.82
ACTIVOS FIJOS					
Computadora Personal	689.14	689.14	689.14	689.14	689.14
Impresora Personal	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
Computadora portatil (Laptop)	2,876.00	2,876.00	4,314.00	4,314.00	4,314.00
Impresora termica	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00
Impresora Matricial	277.22	277.22	277.22	277.22	277.22
Lector de código de barra	157.24	157.24	157.24	157.24	157.24
Licencia de desarrollo del software	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Licencia de base de datos	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00
Muebles de Oficina.	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
(-) depreciación acumulada	0.00	2,336.53	5,152.40	7,968.27	8,447.60
TOTAL ACTIVOS FIJOS	7,009.60	4,673.07	3,295.20	479.33	0.00
ACTIVO DIFERIDO NETO					
Costo desarrollo software Kaizen	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
(-) depreciación acumulada		1,000.00	2,000.00	3,000.00	4,000.00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO NETO	10,000.00	9,000.00	8,000.00	7,000.00	6,000.00
TOTAL DE ACTIVOS	18,409.60	17,758.65	22,574.77	27,438.03	34,637.82
PASIVO CORRIENTE					
Prestamos bancarios	8,409.60	0.00	0.00	0.00	0.00
Participación de trabajadores	0.00	1,163.80	1,144.29	1,144.29	1,494.78
Impuesto a la renta		1,648.71	1,621.08	1,621.08	2,117.60
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	8,409.60	2,812.51	2,765.38	2,765.38	3,612.37
TOTAL DE PASIVOS	8,409.60	2,812.51	2,765.38	2,765.38	3,612.37
PATRIMONIO					
Recursos propios	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Reserva Legal/superávit	0.00				
Otras Reservas	0.00				
Utilidad (perdida)retenida	0.00	4,946.14	4,863.25	4,863.25	6,352.79
Utilidad (perdida)neta	0.00		4,946.14	9,809.40	14,672.65
TOTAL DE PATRIMONIO	10,000.00	14,946.14	19,809.40	24,672.65	31,025.44
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	18,409.60	17,758.65	22,574.77	27,438.03	34,637.82

RAZONES FINANCIERAS					
		AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	Formulas
Liquidez					
Circulante	1.45	4.08	7.22	7.93	AC / PC
Prueba ácida	1.45	4.08	7.22	7.93	(AC-INV) / PC
Rotación inventario	-	-	-		
Días de ventas pendientes de cobro					CC / (V / 360)
Rotación de activos fijos	12.39	17.57			V / AFneto
Rotación de activos totales	3.26	2.56	2.11	1.67	V / AT
Rentabilidad					
Rendimiento sobre activos totales (RAT)	27.9%	21.5%	17.7%	18.3%	UN / AT
Rendimiento sobre capital contable común (RCC)	33.1%	24.6%	19.7%	20.5%	UN / CC
Productividad					
Utilidad neta sobre ventas	8.5%	8.4%	8.4%	11.0%	UN / V
Endeudamiento					
Razón de endeudamiento	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	PT / AT