

Escuela Superior Politécnica del Litoral



“Plan de negocios para una microempresa dedicada a desarrollar y comercializar sistemas de administración y presentación de información visual. Presentación de un Prototipo: Implementación de una solución innovadora para la TERMINAL TERRESTRE DE GUAYAQUIL basada en tecnologías de LEDs.”

Ana Gámez Beltrán

Marlon Mosquera Carbo

Christian Burgos Yépez

Introducción



- Presentación de Información en medios visuales
- Importancia de la presentación de información
- Emprendimiento realizado



Oportunidad/Necesidad satisfecha



- Necesidad Satisfecha
 - Presentar información de forma clara, concisa y continua en el momento que el usuario la necesite.
- Oportunidad
 - Desarrollar un producto innovador que a mas de presentar y administrar información integre hardware y software.

Misión y Visión



- Misión

Desarrollar y comercializar productos de calidad y de base tecnológica que satisfagan las necesidades de nuestros clientes y de la sociedad en el manejo, administración y presentación de información en forma visual.

- Visión

Ser líder en el desarrollo de soluciones integrales de sistemas, donde se combine hardware y software, utilizando las últimas tecnologías y el más calificado talento humano para el desarrollo de esta actividad, alcanzando una rentabilidad y calidad de productos.

Objetivos de la Microempresa



- **General**

- Mantenernos en el mercado nacional como una alternativa moderna en la elaboración de sistemas de presentación y administración de información visual.

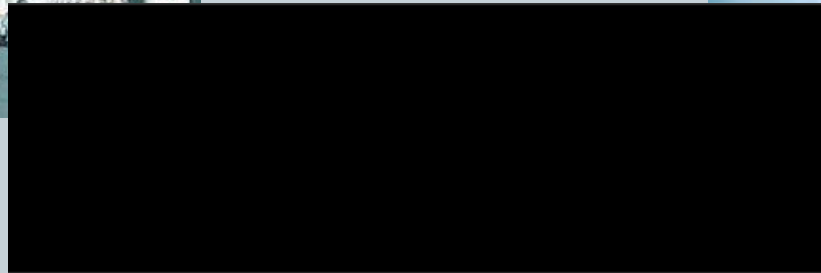
- **Específicos**

- Ofrecer una solución integral de Hardware y Software
- Facilitar la presentación y administración de información en los andenes de las cooperativas de transporte de la Terminal Terrestre de Guayaquil.
- Mejorar la productividad en las industrias proveyendo datos en tiempo real necesarios para tomar las decisiones adecuadas.

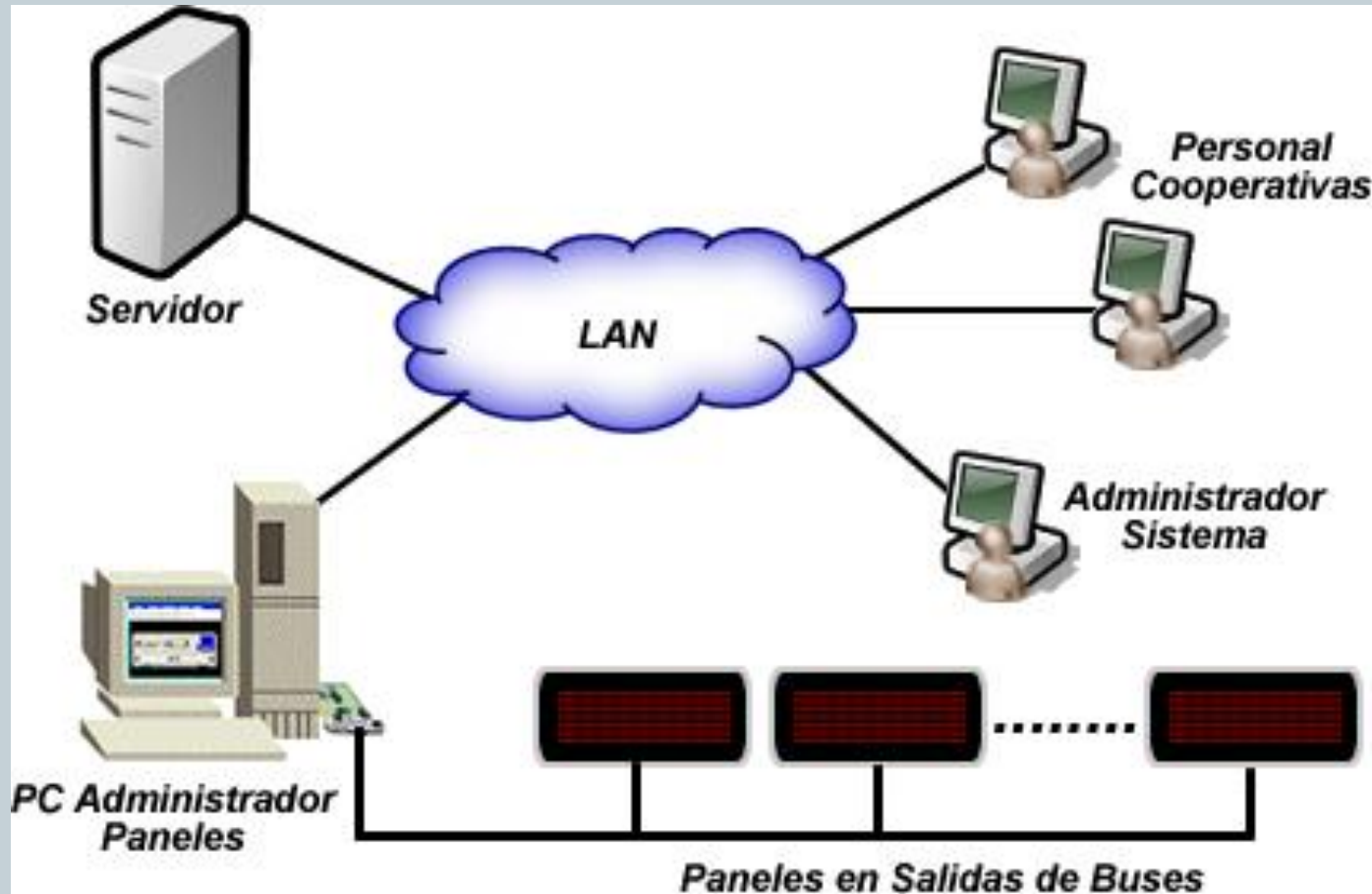
Propuesta de Valor



- Nuevo concepto de comunicación visual.
- Mejora la presentación de un producto o servicio.
- Mejora la productividad de la empresa.



Descripción General



Producto



Software de administración de cooperativas

Software de administración de paneles

Ingreso de Información

INTERPROVINCIAL 01

COOP.

PROX. SALIDA T. RESTANTE DISCO

DESTINOS:

INTERCANTONAL 02

COOP.

PROX. SALIDA T. RESTANTE DISCO

DESTINOS:

Paneles de Presentación



Cientes



- Cines (Cartelera)
- Terminales aéreas
- Terminales terrestres
- Información en la industria (estado de los procesos)
- Bancos
- Bibliotecas,



Competencia



- MULTINEG S.A.
- PROCELEC CIA. LTDA.
- DIGITALIGHT CIA. LTDA.
- SME ELECTRONIK



Análisis del Mercado



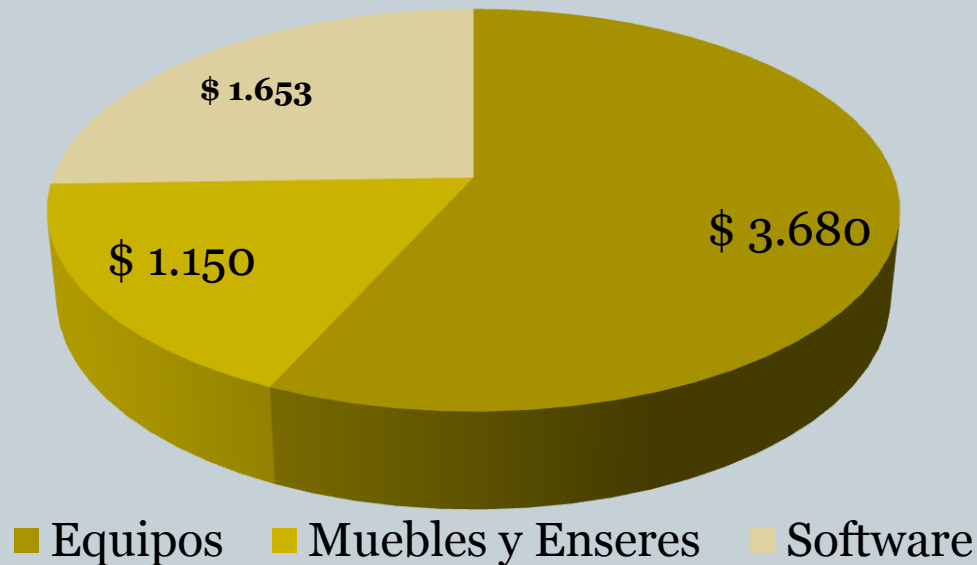
- Mercado Objetivo

	MERCADO POTENCIAL	%Mer. Obj. 1er Año	MERCADO OBJETIVO		
			1er	2do	3er
Hardware					
Panel Electrónico (Grande)	4225	1,49%	63	66	69
Panel Electrónico (Mediano)	4225	0,76%	32	34	35
Panel Electrónico (Pequeño)	4225	0,38%	16	17	18
Total Hardware			111	117	122
Software					
Sistema Admin. Comun. Paneles	1633	1,71%	28	29	31
Software Admin. Infor. Cliente	1633	2,02%	33	35	36
Total Software			61	64	67

Análisis Económico



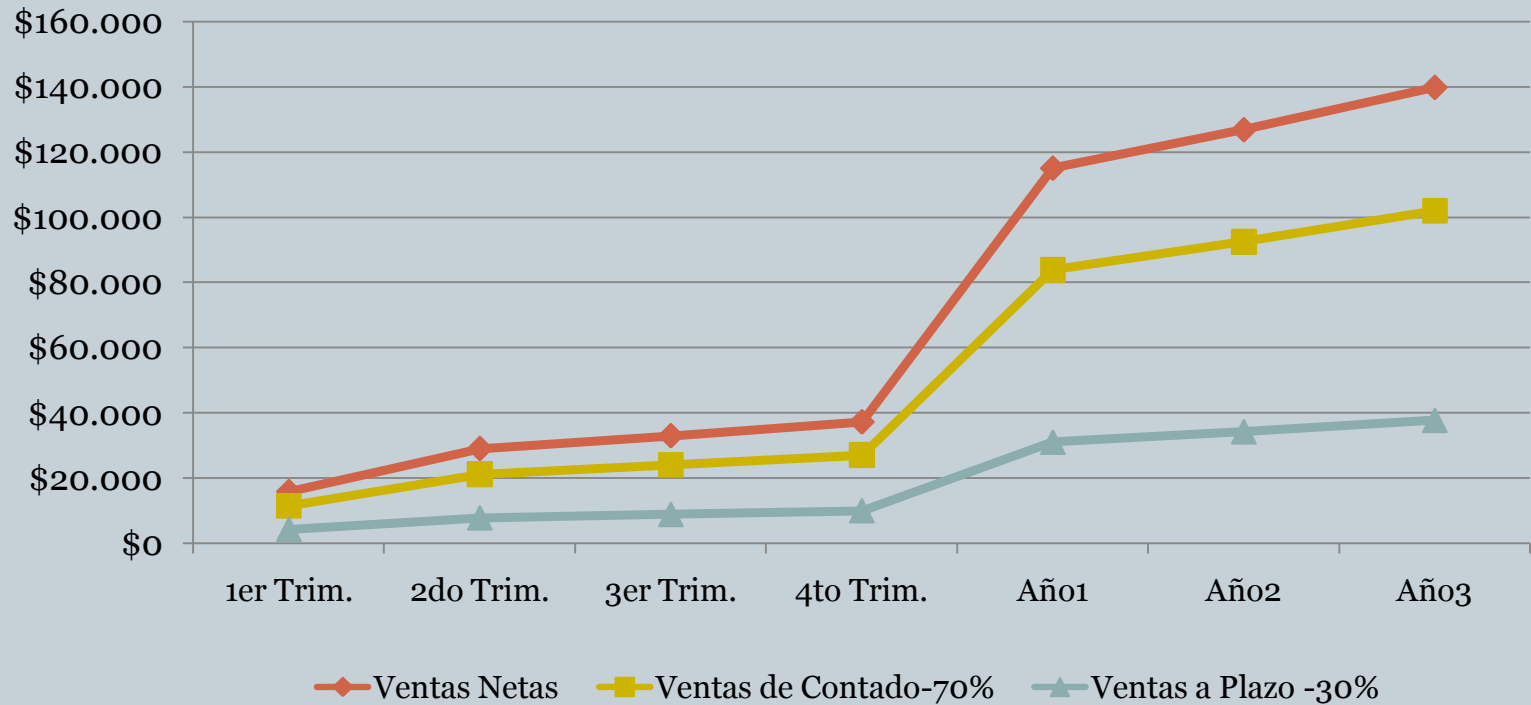
- Inversión de \$15.000 – Socios Fundadores
- Inversión en Activos Fijos



Análisis Económico



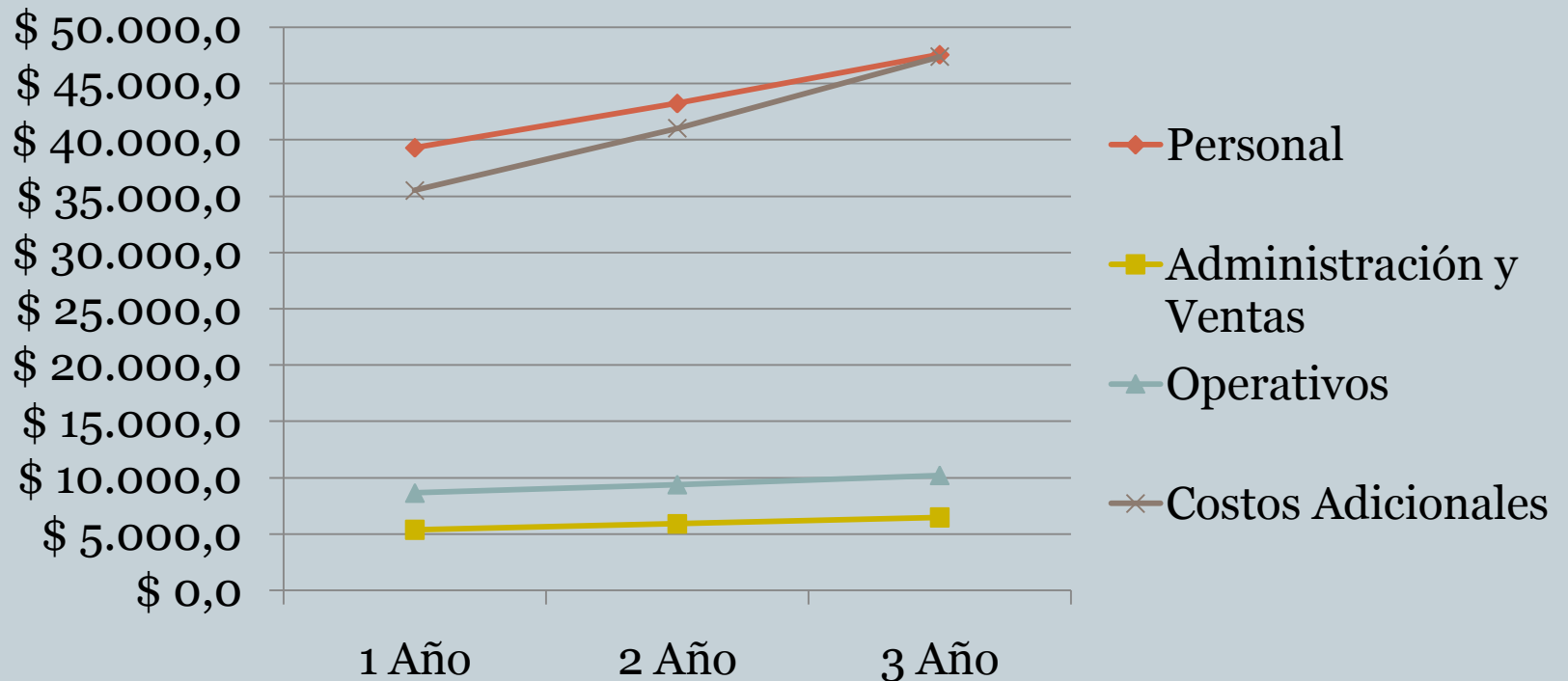
● Presupuesto de Ingresos



Análisis Económico



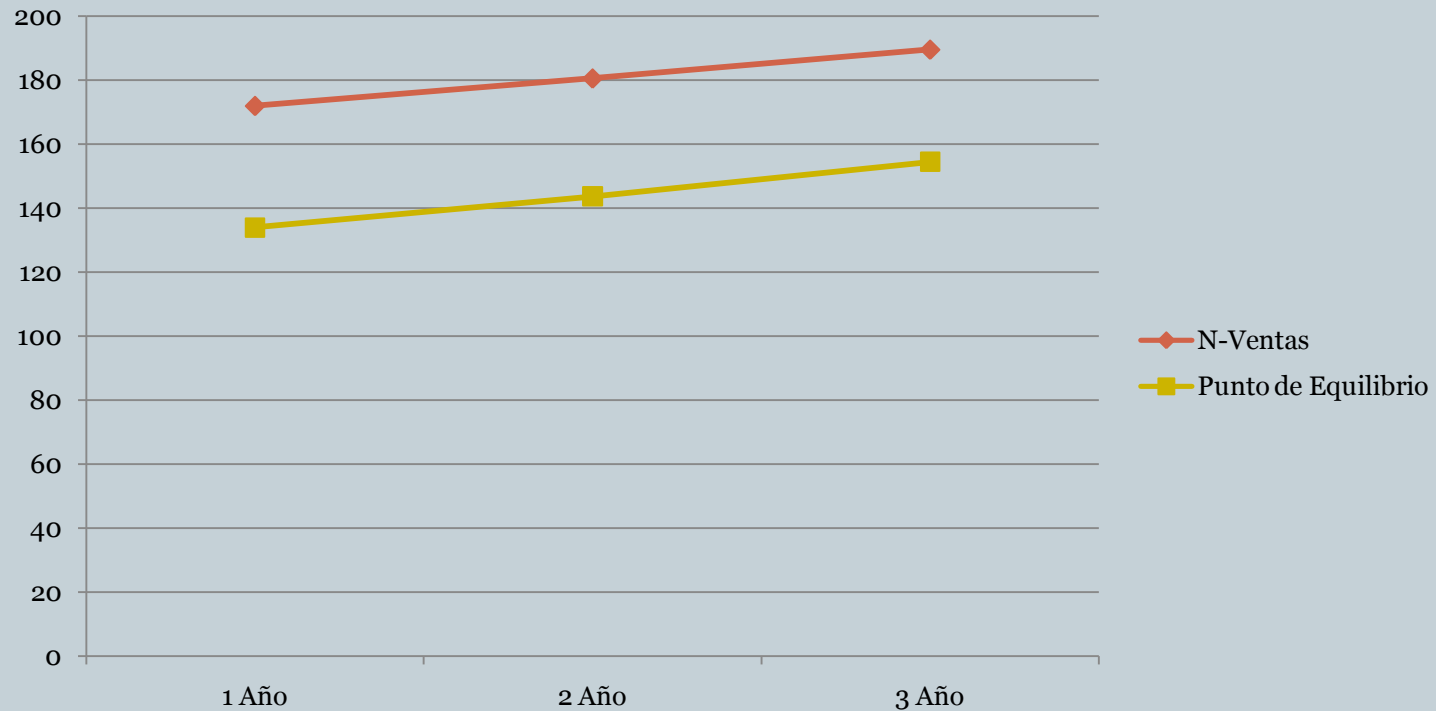
● Presupuesto de Gastos



Análisis Económico



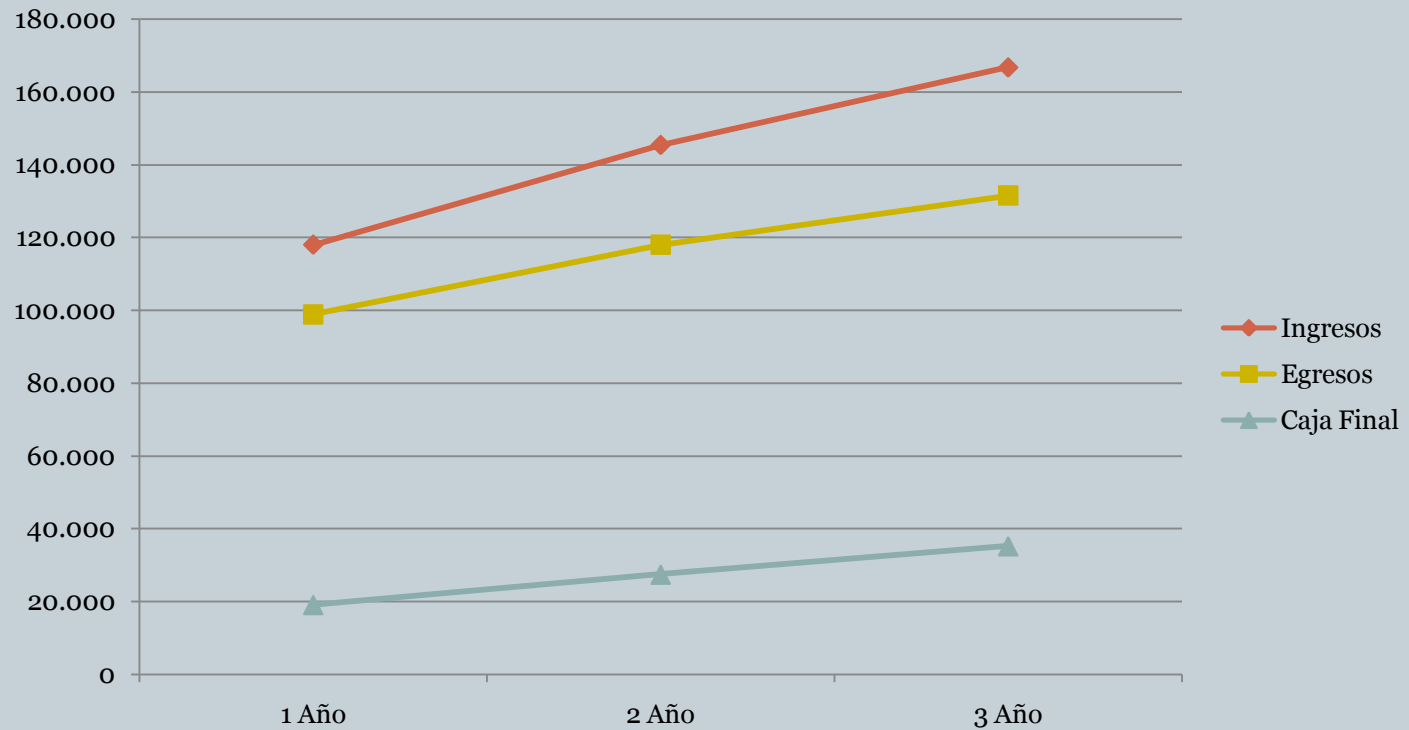
● Análisis de Costos



Análisis Financiero



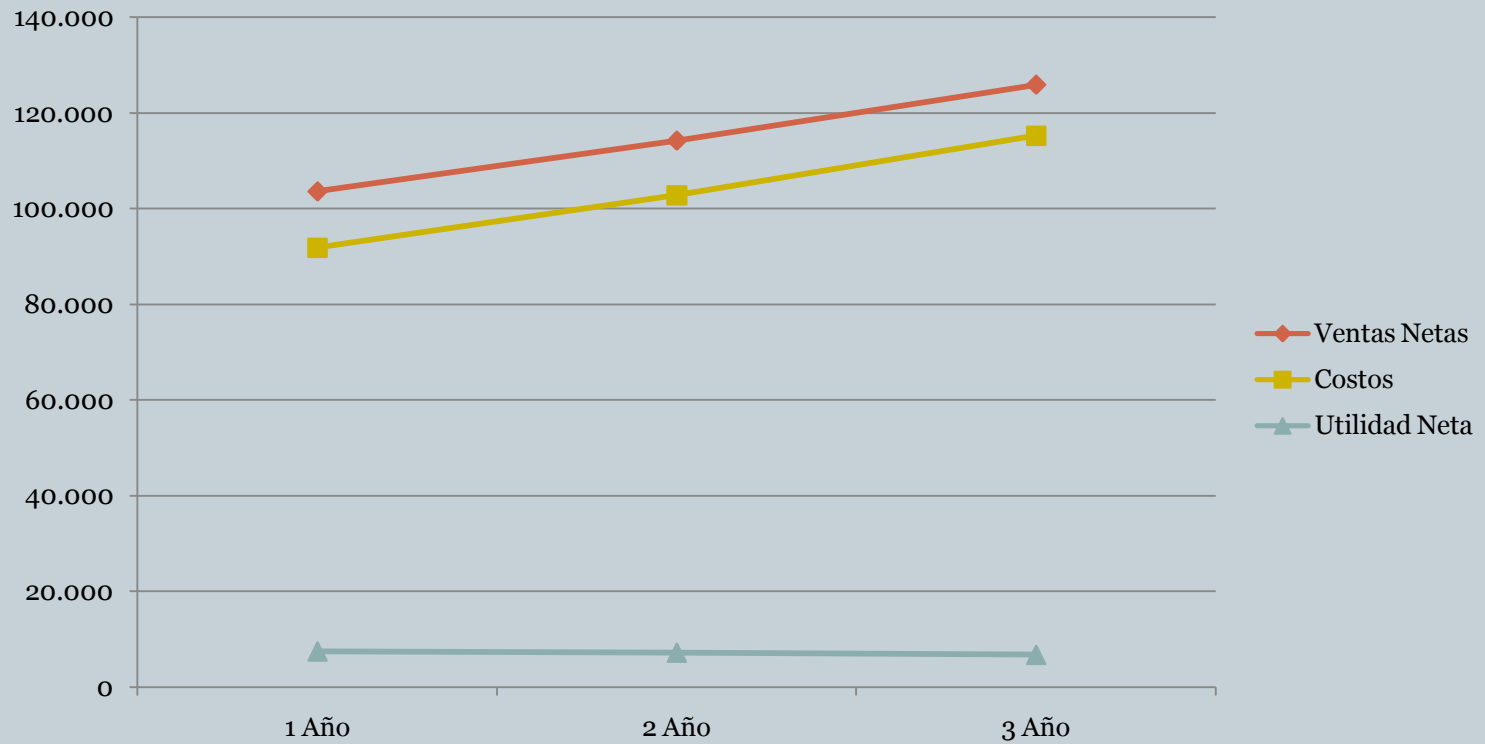
● Flujo de Caja



Análisis Financiero



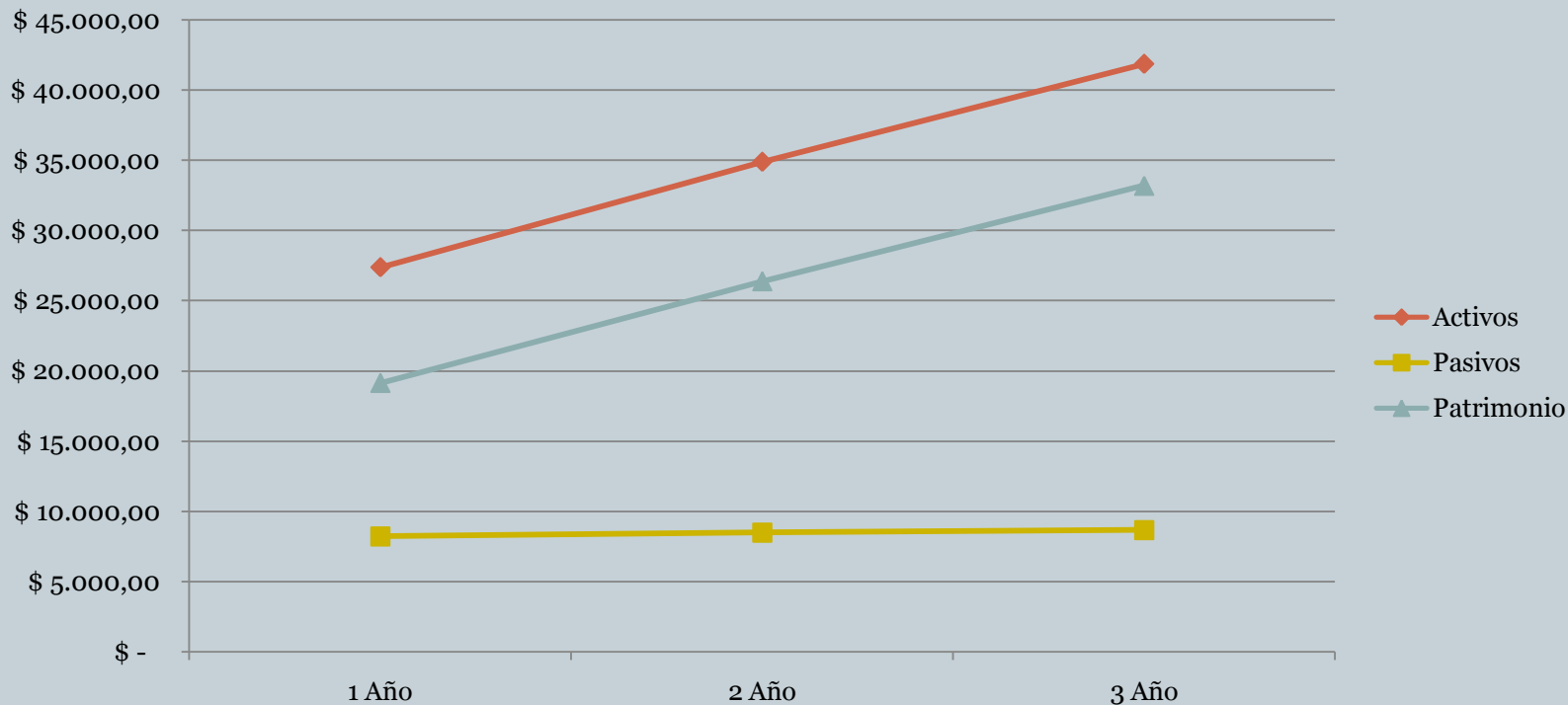
● Estado de Resultados



Análisis Financiero



● Balance General



Análisis Financiero



- Tasa Interna de Retorno (TIR): 73,75%
- Valor actual neto (VAN): \$ 18.369
- Periodo de pago descontado: 1 años y 4 meses
- Rentabilidad superior al 12% anual definido como tasa mínima de retorno
 - Negocio es viable

Conclusiones



- Nuestro producto “**SADPIV**” constituye una alternativa importante en el mercado.
- El emprendimiento da como resultado que nuestra economía como país crezca, generando nuevas plazas de trabajo y a la vez genera riqueza para todos.
- El éxito de una microempresa depende del plan de negocio y de las estrategias tomadas marcaran el éxito o fracaso de la empresa.

Recomendaciones



- Realizar un buen análisis FODA permitirá tener un mejor juicio de valor para determinar si una oportunidad de negocio es viable o no.
- Las alianzas estratégicas con empresarios son buenas como soporte para la toma de decisiones en nuevos proyectos.
- Realizar buen estudio de mercado que nos permita definir de manera confiable y objetiva el nivel de aceptación de nuestros productos.