Plan de Negocio (Resumen Ejecutivo)

Autores: Dr. Arturo García

 Dr. Guillermo López

 Ing. Jorge Elizalde

**SUMINISTRO, INSTALACION Y PUESTA EN MARCHA DEL SISTEMA DE**

**TRÁFICO DE EMBARCACIONES PARA EL PUERTO DE GUAYAQUIL.**

EADS Ecuador, será una empresa que se establecerá en Guayaquil-Ecuador, con el

objeto de participar en la concesión para la instilación de un sistema de navegación en el

puerto de Guayaquil, conocido como VESSEL TRAFFIC SYSTEM (VTS), en

representación de la firma internacional EADS, consorcio formado por las empresas

DASA (Alemania), CASA (España) y MATRA (Francia).

EADS Ecuador será responsable de llevar a cabo todo el proceso licitatorio; para

participar en dicha concesión deberá proceder en primer término a la compra de las

bases, realizar el “lobby” respectivo y una vez adjudicado el proyecto se procederá a su

ejecución; el mismo que según los estudios de factibilidad previamente realizados,

arrojan resultados positivos. El negocio consiste en la venta, instalación, puesta en

marcha y operación del sistema. EADS requiere de una inversión total de USD 14,600,

aportados en un 100% por los socios.

Las proyecciones realizadas, garantizan que esta inversión será recuperada en el primer

año de operación de la empresa, bajo cualquiera de los tres escenarios planteados

proporcionando además una utilidad neta USD 342.061 en el primer año de operación, y

una utilidad neta acumulada al término del proyecto USD 918.048, que equivalen a

USD 656.293 en valor presente, con una tasa interna de retorno de 2.666.3%, estos

resultados son considerados bajo el escenario de condiciones normales, tomando en

cuenta un crecimiento modesto del volumen de carga que promedia históricamente el

10% anual y un crecimiento de gastos operativos de un 5% por año.

Los honorarios de EADS Ecuador, serán el 10% de los ingresos cobrados por EADS por

tonelada de Registro Bruto (TRB). Este porcentaje tiene directa relación con la

composición accionaria según lo convenido con los socios internacionales. Otro ingreso

provendrá del 10% de comisión recibido en el primer año, por concepto de venta del

equipo, que tiene un costo total de USD 4’979.000

1